

RAPPORTEN AAN DE REGERING

66

NEDERLAND HANDELSLAND

HET PERSPECTIEF VAN DE
TRANSACTIEKOSTEN

De Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid werd in voorlopige vorm ingesteld in 1972. Bij wet van 30 juni 1976 (Stb. 413) is de positie van de raad definitief geregeld. De huidige zittingsperiode loopt tot 31 december 2002.

Ingevolge de wet heeft de raad tot taak ten behoeve van het regeringsbeleid wetenschappelijke informatie te verschaffen over ontwikkelingen die op langere termijn de samenleving kunnen beïnvloeden. De raad wordt geacht daarbij tijdig te wijzen op tegenstrijdigheden en te verwachten knelpunten en zich te richten op het formuleren van probleemstellingen ten aanzien van de grote beleidsvraagstukken, alsmede op het aangeven van beleidsalternatieven.

Volgens de wet stelt de WRR zijn eigen werkprogramma vast, na overleg met de minister-president die hiertoe de Raad van Ministers hoort.

De samenstelling van de raad is (tot 31 december 2002):

prof.mr. M. Scheltema (voorzitter)
prof.dr.ir. J. Bouma
prof.dr. F.A.G. den Butter
prof.dr. M.C.E. van Dam-Mieras
prof.dr. G.A. van der Knaap
prof.dr. P.L. Meurs
prof.dr. J.L.M. Pelkmans
prof.dr.mr. C.J.M. Schuyt

Secretaris: prof.dr. J. van Sinderen

De WRR is gevestigd:

Plein 1813, nr. 2-4
Postbus 20004
2500 EA 's-Gravenhage
Telefoon 070-356 46 00
Telefax 070-356 46 85
E-mail info@wrr.nl
Website <http://www.wrr.nl>

NEDERLAND HANDELSLAND

HET PERSPECTIEF VAN DE TRANSACTIEKOSTEN

ISBN 90-12-098 122

Aan de Minister-President
Minister van Algemene Zaken
De heer mr. dr. J.P. Balkenende
Postbus 2001
2500 EA Den Haag

ons kenmerk
2003010/ms/al

doorkiesnummer
070-356 4690

telefax
070-356 4685

onderwerp
Rapport nr. 66

Email
info@wrr.nl

datum
30 januari 2003

Hierbij zenden wij u het rapport 'Nederland handelsland: het perspectief van de transactiekosten'.

Nederland is van oudsher een handelsland. De buitenlandse handel vormt een belangrijke drijvende kracht voor de economische ontwikkeling. Het staat echter niet vast dat Nederland in de toekomst zijn sterke handelspositie zal weten te handhaven. Als gevolg van de ontwikkelingen van mondialisering en informatisering doen zich belangrijke veranderingen voor in de wijze van handeldrijven. Dit rapport analyseert de gevolgen hiervan voor de positie van Nederland als handelsnatie. Hierbij wordt de internationale handel gezien vanuit het perspectief van de transactiekostentheorie. In deze benadering ligt de nadruk niet op het produceren van concurrerende goederen en diensten, maar op de kosten van het handeldrijven zelf. Zonder af te willen doen aan het belang van de meer traditionele benadering van de handel, wil de raad hiermee meer licht werpen op een aspect van de internationale handel dat vaak onderbelicht blijft.

De analyse van dit rapport toont aan dat transactiekosten, in allerlei vorm, mede bepalend zijn voor de omvang van de handel. Voortzetting van de Nederlandse handelstraditie betekent dan ook dat het handelsbeleid de voornaamste rol van de transactiekosten in de handel moet blijven onderkennen. De kansen en uitdagingen die een verdere mondialisering en informatisering bieden, impliceren dat ook het handelsbeleid met zijn tijd moet meegaan. Tegen deze achtergrond, en vanuit het perspectief van de transactiekosten, wil de raad aangeven welke aspecten van het beleid speciale aandacht verdienen. Omdat dit een nieuwe en relatief onontgonnen benadering is hebben de beleidsaanbevelingen van de raad een globaal en aanvullend karakter.

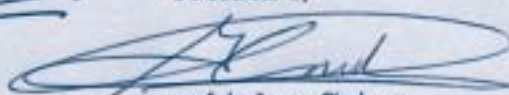
Volgens de procedure van de Instellingswet WRR ziet de raad graag de bevindingen van de ministerraad tegemoet.

De voorzitter,



prof. mr. M. Scheltema

De secretaris,



prof. dr. J. van Sinderen

INHOUDSOPGAVE

Samenvatting	9
Ten geleide	17
1 Inleiding	19
1.1 Inleiding	19
1.2 Probleemstelling	20
1.3 De transactiekostenbenadering als invalshoek van het rapport	21
1.4 Doel van het rapport	24
1.5 De inhoud van dit rapport	25
2 De positie van Nederland als handelsland	31
2.1 Inleiding	31
2.2 Een beknopte geschiedenis van de Nederlandse handel	31
2.3 Oriëntatie en samenstelling van de Nederlandse handel	38
2.3.1 De geografische oriëntatie van de buitenlandse handelsstromen	38
2.3.2 De samenstelling van het Nederlandse invoer- en uitvoerpakket	40
2.4 Nederland als distributiecentrum: het belang van de wederuitvoer	43
2.5 De rol van multinationals in de Nederlandse handel	49
2.6 Werkgelegenheid en handel	58
2.7 Conclusie	60
3 Theorie en empirie van de internationale handel	63
3.1 Inleiding	63
3.2 Theorieën van de internationale handel	63
3.2.1 Het (neo)klassieke model: comparatieve voordelen	63
3.2.2 De nieuwe handelstheorie: schaalvoordelen	65
3.2.3 Handel in diensten	66
3.2.4 Handelsbeleid	67
3.3 Empirisch onderzoek naar handelsstromen	69
3.3.1 Het standaardmodel	69
3.3.2 De nieuwe handelstheorie	70
3.3.3 Gravitatievergelijkingen	71
3.3.4 Conclusie	72
3.4 Verklaring van de Nederlandse handelspositie	73
3.4.1 De samenstelling van de Nederlandse handel	73
3.4.2 De omvang van de Nederlandse handel	76
3.5 Conclusie	77

4	Welvaart, instituties en transactiekosten	81
4.1	Inleiding	81
4.2	De economische rol van instituties	82
4.2.1	Informe en formele spelregels	84
4.2.2	Transactiekosten	86
4.2.3	De juiste prijs	87
4.3	De kosten en opbrengsten van handeldrijven	88
4.4	Conclusie	90
5	De stille kracht van de handel – de rol van organisaties en instituties	93
5.1	Inleiding	93
5.2	Netwerken	97
5.2.1	Inleiding	97
5.2.2	Netwerken en transactiekosten	97
5.2.3	Twee soorten vertrouwen	100
5.2.4	Netwerkvorming en vertrouwen	103
5.2.5	Inbeddingsproblemen bij netwerkvorming	105
5.2.6	Handel en vertrouwen: een empirische verkenning	107
5.3	Intermediairs	113
5.3.1	Inleiding	113
5.3.2	De theorie van intermediairs	113
5.3.3	Makelaars en koopmannen	116
5.3.4	Hybride handelaren	118
5.3.5	Financiële intermediairs	120
5.3.6	Informatiemakelaars	123
5.4	Multinationals	126
5.4.1	Inleiding	126
5.4.2	De theorie van de multinationale onderneming	127
5.4.3	Empirie	136
5.4.4	De bijdrage van multinationals aan de Nederlandse handel	142
5.5	Spelregels en arbiters voor de internationale handel	146
5.6	Conclusie	150

6	Kansen en bedreigingen voor de Nederlandse handel: mondialisering en informatisering	155
6.1	Inleiding	155
6.2	Mondialisering	156
6.2.1	Drie dimensies van mondialisering	157
6.2.2	Kanttekeningen bij het verschijnen mondialisering	159
6.2.3	Mondialisering en transactiekosten	162
6.2.4	Gevolgen van de mondialisering	164
6.2.5	Mondialisering en de rol van netwerken, intermediairs, multinationals en instituties	166
6.2.6	Kansen en bedreigingen voor de Nederlandse handel	169
6.2.7	Mondialisering en het Nederlandse handelsbeleid	173
6.3	Informatisering en internationale handel	175
6.3.1	Inleiding	175
6.3.2	Kernbegrippen en slagingsvoorwaarden	176
6.3.3	Informatisering en transactiekosten	179
6.3.4	Feitelijke ontwikkelingen	180
6.3.5	Verwachte gevolgen in de relaties tussen de economische actoren	185
6.3.6	Juridische randvoorwaarden	190
6.3.7	Een beleidsredenering ten aanzien van de kansen en bedreigingen	191
6.3.8	Conclusie en de gevolgen voor netwerken, intermediairs, multinationals en instituties	196
6.4	Conclusie	197
7	Conclusies en aanbevelingen	203
7.1	Inleiding	203
7.2	Het transactiekostenperspectief op de handel	203
7.3	Uitgangspunten voor het overheidsbeleid	209
7.4	Het handelsbeleid bezien in het licht van de transactiekostenbenadering	211
7.5	De toekomst van het handelsbeleid: mondialisering	213
7.5.1	Analyse	213
7.5.2	Beleidsaanbevelingen	215
7.6	De toekomst van het handelsbeleid: informatisering	221
7.6.1	Analyse	221
7.6.2	Beleidsaanbevelingen	222
7.7	Samenvatting	226
	Literatuur	227
	Bijlage 1: Welvaartsvoordelen van een vermindering van transactiekosten in de handel	239
	Bijlage 2: Het Nederlandse buitenlandse economische beleid	245
	Bijlage 3: Afleiding van de relatieve handelsprestatie van Nederland	247
	Bijlage 4: Verklarende woordenlijst	249

SAMENVATTING

Nederland is al eeuwenlang een vooraanstaand handelsland. Hoewel Nederland niet meer de dominante positie inneemt die het in de zeventiende en achttiende eeuw had, heeft het toch nog altijd een relatief sterke handelspositie. Met een kwart procent van de wereldbevolking en iets minder dan 1 procent van de mondiale productie neemt Nederland 3,2 procent van de wereldhandel voor zijn rekening. Dat is bijna viermaal zoveel als men louter op grond van de omvang van de economie zou verwachten.

De buitenlandse handel is voor Nederland dan ook van grote economische betekenis: de waarde van de Nederlandse invoer en uitvoer bedraagt ongeveer de helft van het bruto binnenlands product. De internationale handel vormt een belangrijke motor voor de economische groei en, als men ook de binnenlandse handel meetelt en een ruime definitie hanteert, is meer dan een kwart van de beroepsbevolking werkzaam in handelsactiviteiten.

Dit rapport tracht de vraag te beantwoorden of Nederland ook in de toekomst zijn positie als vooraanstaande handelsnatie zal weten te behouden en aan welke voorwaarden daarvoor moet worden voldaan. De reden om deze vraag nu te stellen is niet gelegen in de – waarschijnlijk tijdelijke – teruggang in de Nederlandse export ten gevolge van de conjuncturele neergang of in de verslechtering van de concurrentiepositie als gevolg van oplopende loonkosten. De reden is wel gelegen in twee structurele ontwikkelingen die op langere termijn ingrijpende gevolgen kunnen hebben voor de wereldhandel en voor de positie van Nederland als handelsnatie: de mondialisering en de informatisering. Deze ontwikkelingen kunnen ongunstig voor Nederland uitpakken, maar kunnen evengoed kansen creëren.

De mondialisering komt onder meer tot uitdrukking in de komst van nieuwe spelers in de internationale handel, zoals de landen in Zuidoost-Azië, waardoor de concurrentie voor Nederlandse handelaren toeneemt. Tegelijkertijd biedt de mondialisering voor Nederlandse handelaren mogelijkheden om nieuwe markten te betreden en daarmee de handelsrelaties uit te breiden.

De informatisering – de opmars van nieuwe informatie- en communicatietechnologieën (ICT) – kan de kosten van communicatie over grote afstanden sterk verlagen. Dit biedt enerzijds grote mogelijkheden om (handels)relaties aan te gaan die nu nog worden verhinderd door te hoge informatie- en communicatiekosten. Het kan anderzijds echter ook tot gevolg hebben dat er in de internationale handel minder behoefte is aan bemiddeling door intermediairs, een activiteit waarin Nederland nu juist een vooraanstaande positie inneemt. Hiervan zou een bedreiging voor de Nederlandse handelspositie kunnen uitgaan.

De centrale probleemstelling van dit rapport luidt: *op welke wijze kan Nederland de kansen die de mondialisering en de informatisering bieden, benutten voor een verdere bijdrage van de buitenlandse handel aan de welvaart, en hoe kan worden voorkomen dat de bedreigingen die van deze ontwikkelingen kunnen uitgaan, een ongunstige uitwerking hebben op de positie van Nederland als handelsnatie?*

De kern van dit rapport

Dit rapport benadert de internationale handel vanuit het perspectief van de transactiekostentheorie. In de traditionele economische benadering wordt internationale handel gezien als het resultaat van verschillen tussen landen in de kosten van de *productie* van te verhandelen goederen en diensten. Landen specialiseren zich volgens die benadering in de export van die producten die zij relatief goedkoop kunnen aanbieden, doordat zij beschikken over comparatieve voordelen in de productie daarvan. In de transactiekostentheorie wordt de aandacht gericht op het feit dat ook het *verhandelen* van goederen en diensten, los van de productie, kosten met zich meebrengt. Deze transactiekosten bestaan onder meer uit de kosten om een geschikte handelspartner in een ander land te vinden, de kosten van het onderhandelen over en afsluiten van een contract, de kosten van het controleren van de naleving van het contract en het opleggen van sancties indien de afspraken worden geschonden. Maar ook de investeringen in kennis over de zeden en gewoonten in andere landen, het leren van vreemde talen, het opbouwen van een handelsnetwerk of rechtssysteem of het instellen van een arbitrage-instituut, die mede tot doel hebben om de directe kosten die aan een transactie verbonden zijn te verlagen, behoren tot de transactiekosten.

De transactiekosten van buitenlandse handel kunnen dusdanig hoog zijn dat een op zichzelf profijtelijke handelsrelatie niet totstandkomt. Een sterke handelspositie, zo luidt in een zin samengevat de boodschap van dit rapport, vereist naast het kunnen voortbrengen van concurrerende goederen en diensten, evenzeer het vermogen de transactiekosten van de handel dusdanig laag te houden dat het loont om een handelstransactie tot stand te brengen. De WRR beoogt met dit rapport, in lijn met zijn opdracht, nieuwe wetenschappelijke inzichten onder de aandacht van beleidsmakers te brengen en tijdig contextveranderingen te signaleren die op langere termijn belangrijke gevolgen kunnen hebben voor het beleid.

Constanten in de Nederlandse handel

Hoofdstuk 2 schetst in vogelvlucht de ontwikkeling van de Nederlandse handel in de afgelopen vijf eeuwen. Ondanks de grote veranderingen die zich hebben voorgedaan, kan een vijftal constanten in de Nederlandse handel worden vastgesteld. Een eerste constante is de sterke afhankelijkheid van de Nederlandse handel van internationale ontwikkelingen, zoals conjunctuurbewegingen, oorlogen en protectionisme. Een tweede constante van de Nederlandse handel is de sterke oriëntatie op Europa. Momenteel is bijna tweederde van de Nederlandse invoer afkomstig uit een Europees land en heeft 85 procent van de uitvoer een Europees land als bestemming. Een derde constante, die nauw met de vorige samenhangt, is de positie van Nederland als stapelmarkt, als distributiecentrum voor Europa.

Al eeuwenlang bestaat bijna de helft van de Nederlandse uitvoer uit goederen die elders zijn geproduceerd en worden doorgevoerd naar andere Europese landen. Een vierde constante is de grote rol van multinationale ondernemingen in de handel. Meer dan tweederde van de buitenlandse handel van Nederland komt voor rekening van (Nederlandse en buitenlandse) multinationals. Een vijfde constante is het relatief grote aandeel van landbouwproducten en voedingsmiddelen in het Nederlandse exportpakket. Weliswaar is dit aandeel gestaag teruggelopen tot een vijfde van de totale uitvoer, maar toch is dit aandeel nog altijd opvallend groot in vergelijking met het belang van deze sectoren voor de Nederlandse economie.

De traditionele handelstheorie en de ‘ontbrekende’ handel

De traditionele, neoklassieke handelstheorie, waarin sprake is van ‘frictieloze’ transacties, biedt slechts beperkt houvast om de wereldwijde handelsstromen en de specifieke kenmerken van de Nederlandse handel te verklaren, zo wordt uiteengezet in hoofdstuk 3. De samenstelling van het Nederlandse invoer- en uitvoerpakket kan slechts voor een klein deel worden verklaard uit de beschikbaarheid van hulpbronnen (zoals grondstoffen en land), het opleidingsniveau en het niveau van technologische ontwikkeling. De traditionele leer van de internationale handel ‘voorspelt’ veel grotere handelsstromen tussen landen dan feitelijk worden waargenomen. Blijkbaar zijn er grote belemmeringen voor het totstandkomen van handelsrelaties die in beginsel voor alle deelnemende partijen profijtelijk zouden kunnen zijn.

Het belang van transactiekosten in de handel

Hoofdstuk 4 zoekt een verklaring voor dit verschijnsel in het bestaan van transactiekosten. Transactiekosten omvatten de kosten van het handelen zelf en de investeringen in ‘handelskapitaal’, die het gemakkelijker en goedkoper maken om handelstransacties tot stand te brengen. Voorbeelden hiervan zijn het leren van een vreemde taal, het vergaren van kennis over buitenlands (handels)recht en het ontwikkelen van een ook voor buitenlanders doorzichtig rechtstelsel.

Een verlaging van de transactiekosten van de buitenlandse handel kan aanzienlijke welvaartsvoordelen opleveren. Enerzijds maakt zij bestaande handelstransacties goedkoper. Anderzijds kan zij ertoe leiden dat er nieuwe transacties totstandkomen die anders, bij hogere transactiekosten, niet rendabel zouden zijn. Lagere transactiekosten dragen daardoor bij aan verdere specialisatie en arbeidsdeling, die belangrijke bronnen van welvaart zijn.

De rol van netwerken, intermediairs, multinationals en instituties

Organisaties en instituties zijn van grote invloed op de hoogte van de transactiekosten in de internationale handel, zo wordt in hoofdstuk 5 uiteengezet. Handelsnetwerken spelen een belangrijke rol bij het verminderen van vertrouwensproblemen die handelaren ervaren wanneer zij een handelsrelatie willen aangaan. Verschillende soorten intermediairs, zoals makelaars, handelshuizen en banken, brengen aanbieders en vragers van producten in verschillende landen

met elkaar in contact door zich te specialiseren in het verzamelen van informatie of het spreiden van risico's. Multinationale ondernemingen leveren een belangrijke bijdrage aan het verlagen van transactiekosten doordat zij markttransacties internaliseren en ten dele overbodig maken. Ongeveer 40 procent van de Nederlandse invoer en uitvoer bestaat uit leveringen tussen vestigingen van hetzelfde bedrijf in verschillende landen.

Behalve deze organisaties oefenen ook de bestaande instituties een sterke invloed uit op de transactiekosten waarmee handelstransacties gepaard gaan. Zo kan een goed functionerend en doorzichtig rechtssysteem een belangrijke basis vormen voor het aangaan van een handelsrelatie. Ook internationale arbitrage-instituties spelen in de internationale handel een belangrijke rol.

Mondialisering en informatisering

Hoofdstuk 6 gaat nader in op de gevolgen van de mondialisering en de informatisering voor de Nederlandse handelspositie.

Mondialisering in economische zin is de toename van grensoverschrijdende activiteiten waardoor nationale economieën steeds meer geïntegreerd raken in de wereldeconomie. Dit proces komt onder meer tot uitdrukking in de sterke groei van de internationale handel in goederen, diensten en kapitaal. Het aandeel van de wereldhandel in goederen en diensten in de wereldproductie groeide van ongeveer 10 procent in 1985 naar bijna 15 procent in 2000. Het aandeel van de buitenlandse investeringen (handel in kapitaal) in het wereld-BBP groeide zelfs van minder dan 4 procent in 1985 naar 14 procent in 2000.

De mondialisering schept voor Nederland nieuwe kansen, maar kan ook een bedreiging zijn. De kansen vloeien voort uit de te verwachten verdere groei van de wereldhandel en de mogelijkheid om nieuwe markten bloot te leggen. Hierbij gaat het overigens niet alleen om potentiële afzetmarkten, maar ook om toeleveringsmarkten. Als belangrijk distributiecentrum heeft Nederland er namelijk ook belang bij om de uitvoer van opkomende economieën naar (West-)Europa via Nederland te laten verlopen. De mondialisering zou voor de Nederlandse handelspositie een bedreiging kunnen vormen doordat er nieuwe concurrenten ten tonele verschijnen, waardoor het denkbaar is dat Nederland terrein moet prijsgeven aan andere landen.

Naarmate de formele handelsbelemmeringen (zoals tarieven en quota) voor de internationale handel afnemen, worden informele belemmeringen (zoals vertrouwensproblemen als gevolg van taal- en cultuurverschillen) belangrijker. Nederlandse handelaren lijken er relatief goed in te zijn om deze informele handelsbelemmeringen te overwinnen. Hierin lijken dan ook de belangrijkste kansen voor Nederland gelegen om ook in de toekomst zijn positie in de wereldhandel in stand te houden.

De verwachtingen ten aanzien van de gevolgen van ICT voor de handel lopen sterk uiteen. Dit rapport gaat uit van de verwachting dat zich op korte termijn geen radicale veranderingen zullen voordoen, maar dat op langere termijn de gevolgen voor de wijze van handeldrijven verstrekkend kunnen zijn. De elektronische handel, bijvoorbeeld via het internet, zal naar verwachting de traditionele fysieke handel niet verdringen, maar zal daarop vooral een aanvulling zijn. Handelsovereenkomsten via het internet dienen bijna altijd te worden aangevuld met fysieke handel, bijvoorbeeld om de bestelde goederen ter bestemde plekke te brengen (tenzij het om digitale producten als software en informatie gaat).

Ook het toekomstbeeld van een volkomen frictieloze directe handel tussen producent en consument, zonder tussenkomst van intermediairs, is weinig realistisch. De rol van intermediairs is nog allerminst uitgespeeld. De meeste redenen waarom intermediairs in de fysieke handel een belangrijke rol spelen, gelden evenzeer voor de elektronische handel. Er is geen reden om te verwachten dat intermediairs in de internationale handel sterk aan belang zullen inboeten, maar zij zullen hun functie deels wel op een andere manier gaan vervullen.

De uitgangspositie van Nederland met betrekking tot de toepassing van ICT in de internationale handel is niet slecht. Nederland bevindt zich momenteel in de mondiale kopgroep – en binnen de OECD in de subtop – als het gaat om de verspreiding van ICT.

Herbeoordeling van het handelsbeleid

Wat is, in het licht van de analyse van de buitenlandse handel vanuit het transactiekostenperspectief, de gewenste rol van de overheid bij het stimuleren van de handel? Hoofdstuk 7 tracht hierop een antwoord te geven.

Evenals op andere terreinen van economische politiek is er ook ten aanzien van de handel alleen een rol voor de overheid weggelegd indien er sprake is van marktfalen. Dat wil zeggen dat de markt, indien deze niet op enigerlei wijze wordt gecorrigeerd of gereguleerd, suboptimale uitkomsten oplevert. Bij overheidsoptreden dient men steeds na te gaan of de negatieve gevolgen van eventueel overheidsfalen niet groter zijn dan de kosten van marktfalen die men tracht te verminderen.

Het handelsbeleid in ruime zin valt in drie onderdelen uiteen: (1) (vrij)handelsbeleid, (2) vestigings- en investeringsbeleid en (3) informatieverstrekking, bemiddeling en ondersteuning. Het vrijhandelsbeleid is gericht op het verminderen van formele belemmeringen voor de internationale handel. Het vestigings- en investeringsbeleid kan bijdragen aan versterking van de comparatieve voordelen van ons land. Informatieverstrekking, bemiddeling en ondersteuning zijn bedoeld om het opzetten en onderhouden van handelsrelaties met andere landen te vergemakkelijken.

De transactiekostenbenadering werpt geen geheel nieuw licht op deze drie vormen van beleid, maar kan wel aanleiding zijn om in het beleid andere accenten te zetten. Een goed vestigings- en investeringsklimaat is vanuit het transactiekostenperspectief niet alleen belangrijk om de *productie*activiteiten van ondernemingen te stimuleren, maar ook om de vestiging van bedrijven die primair een *handels*functie hebben, aan te moedigen, aangezien deze een bijdrage leveren aan de verlaging van de transactiekosten van de internationale handel. Het gaat hierbij met name om multinationals die de kosten van transacties op de markt kunnen verminderen door deze te internaliseren.

Bij de factoren die van invloed zijn op het vestigings- en investeringsklimaat dient men niet alleen te denken aan zaken als de fysieke infrastructuur en een gunstig belastingklimaat, maar ook aan de sociale en culturele infrastructuur. Vanwege het belang van informele belemmeringen voor de handel, zijn juist ook publieke goederen als onderwijs en gezondheidszorg, veiligheid, een deugdelijk rechtssysteem en culturele voorzieningen van belang om multinationals naar Nederland te lokken.

Het transactiekostenperspectief biedt een nieuwe theoretische onderbouwing voor het beleid van voorlichting, bemiddeling en ondersteuning. Potentieel rendabele handelstransacties komen vaak niet tot stand door een gebrek aan kennis van en vertrouwen tussen de handelspartijen. Voorzieningen die hieraan kunnen bijdragen, zoals informatievoorziening en voorlichting, hebben veelal een publiekgoedkarakter, waardoor hier een taak voor de overheid kan zijn weggelegd.

Het is belangrijk dat men zich realiseert dat het handelsbeleid zich niet alleen dient te richten op de bevordering van de export, maar ook van de import. Vanuit theoretisch perspectief is de invoer (ook als deze bestemd is voor de wederuitvoer naar derde landen) niet minder belangrijk voor het behalen van welvaartswinst dan de uitvoer. Het is dan ook niet terecht om de Nederlandse handelsprestatie louter af te meten aan de ontwikkeling van de uitvoer van zelf geproduceerde goederen en diensten.

Als gevolg van de eerder geschetste ontwikkelingen van mondialisering en ICT is een handhaving van de handelspositie van Nederland bij voortzetting van het huidige beleid niet gegarandeerd. Het is in de eerste plaats de verantwoordelijkheid van de handelende partijen – producenten en intermediairs – om de bedreigingen die hiervan uitgaan af te wenden en de kansen die zij bieden optimaal te benutten. De overheid kan echter wel een belangrijke ondersteunende rol vervullen. Vanuit het transactiekostenperspectief bezien bestaat de taak van de overheid er vooral uit om de opbouw van handelskapitaal, dat bijdraagt aan verlaging van transactiekosten, te stimuleren, vooral waar dit kapitaal het karakter heeft van een publiek goed. In aanvulling op het beleid dat nu al wordt gevoerd, vraagt de raad aandacht voor een aantal andere beleidsaspecten. Deze kunnen als volgt worden samengevat.

Op het gebied van *voorlichting, informatie en kennis* heeft de overheid een taak bij:

- de versterking van de voorlichtingsfunctie van en ondersteuning door ambassades en de kwaliteit van handelsmissies;
- de informatieverstrekking aan buitenlandse partijen over de kredietwaardigheid en betrouwbaarheid van potentiële Nederlandse handelspartners;
- de invoering van een kwaliteitskeurmerk voor elektronische handel;
- het scheppen van faciliteiten voor het midden- en kleinbedrijf om te leren van elkaars ervaringen en expertise;
- het ondersteunen van experimenten door het bedrijfsleven op het gebied van ICT en *e-commerce*.

Op *juridisch gebied* dient de aandacht van de overheid uit te gaan naar:

- steun bij de opbouw van de rechtsinfrastructuur in ontwikkelingslanden;
- snelle, heldere en effectieve implementatie van internationale regels en afspraken;
- snelle en doorzichtige beslechting van geschillen tussen buitenlandse en Nederlandse partijen;
- het scheppen van de mogelijkheid om in Nederland in het Engels te contracteren en te procederen;
- het bevorderen dat er een internationaal arbitrage-instituut op het gebied van *e-commerce* wordt opgericht.

Op het gebied van het *onderwijs* kunnen de volgende maatregelen bijdragen aan het opbouwen van handelskapitaal:

- aandacht voor het aanleren van algemene handelsvaardigheden in het middelbaar onderwijs: gedegen kennis van vreemde talen en culturen, handelskennis als apart vak in het curriculum;
- in samenwerking met private partijen oprichten van een internationaal opleidingsinstituut op het gebied van de handel.

TEN GELEIDE

Dit rapport is voorbereid door een interne projectgroep van WRR. Voorzitter was prof. dr. F.A.G. den Butter, lid van de raad. Verder maakten de volgende raads- en stafleden deel uit van de projectgroep: dr. P.T. de Beer (projectsecretaris vanaf 1 oktober 2001), dr. H.P. van Dalen (projectsecretaris tot 1 oktober 2001), mr. dr. F.J.P.M. Hoefnagel, mr. drs. R.H.J. Mosch, prof. mr. M. Scheltema en drs. I. Verhoeven.

Bij de analyses in dit rapport is mede gebruik gemaakt van een onderzoek naar de werkgelegenheid in handelsfuncties door dr. A. van Vuuren. De uitkomsten van dit onderzoek zullen worden gepubliceerd als WRR-discussiepaper: H.P. van Dalen en A. van Vuuren (2003) *Greasing the wheels of trade. Measuring the size of the transaction sector with Dutch occupational data.*

Bij het opstellen van dit rapport is dankbaar gebruik gemaakt van gegevens die ter beschikking zijn gesteld door het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS). Door de projectgroep zijn gesprekken gevoerd met een aantal externe deskundigen. Op 8 maart 2002 organiseerde de raad in samenwerking met het ministerie van Financiën een workshop over 'Juridische infrastructuur als internationale concurrentiefactor: de financiële sector'. Een verslag van deze workshop is gepubliceerd in het *Nederlands Juristenblad* van 24 januari 2003. Voorts organiseerde de raad op 24 oktober 2002 een workshop met een aantal handelaren uit de praktijk, waarin de eerste resultaten van het onderzoek werden besproken. De raad dankt het CBS, de heer Van Vuuren, de externe deskundigen en de deelnemers aan de workshops van harte voor hun bijdrage. Voor de inhoud van het rapport is alleen de raad verantwoordelijk.

1 INLEIDING

1.1 INLEIDING

Nederland is van oudsher een handelsnatie. Adam Smith beschreef in zijn *Wealth of nations* hoe Holland in de achttiende eeuw mede dankzij de internationale handel tot een van de rijkste naties van de wereld behoorde. Hij zette uiteen hoe Hollandse handelaren in Polen graan opkochten en naar Portugal vervoerden, om vervolgens fruit en wijn van Portugal naar Polen terug te brengen (Smith 1776: 370-371). Niet zozeer dankzij hoge winstmarges, maar vooral door een flink aandeel in de wereldhandel en door handige logistiek wist Holland zijn welvaart te vergaren. In moderne termen geformuleerd wisten de Hollanders de transactiekosten van de internationale handel te verlagen en daarmee de mondiale arbeidsverdeling te bevorderen. Hun welvaart ontleenden zij aan hun vermogen om van de welvaartswinsten die daaruit voortvloeiden, een flink graantje mee te pikken.

Natuurlijk had Nederland zijn welvaart ook te danken aan binnenlandse productieactiviteiten, zoals de agrarische productie, de nijverheid en later de industrie. Toch is Nederland nooit een echte agrarische of industriële natie geweest. Het aandeel van de diensten in de economische activiteiten van Nederland was altijd al relatief groot en de handel maakte daar een belangrijk deel van uit. De positie van Nederland als een van de rijkste landen ter wereld was dan ook in belangrijke mate te danken aan de bekwaamheid van de Nederlanders in de handel.

Het begrip handel moet hier ruim worden opgevat. Niet alleen de vrijwillige, wederkerige ruil van goederen, diensten of geld tussen twee partijen vallen onder het handelsbegrip, maar ook alle activiteiten die nodig zijn om deze ruil tot stand te brengen. In dit rapport richt de aandacht zich in het bijzonder op de internationale handel, dat is de handel tussen partijen in verschillende landen. Het gaat bijvoorbeeld om het hebben van een goede neus voor het feit dat op de ene plaats iets geproduceerd wordt of kan worden waaraan op een andere plaats behoefte bestaat. Zo valt ook een belangrijk deel van de werkzaamheden van de Nederlanders in de eigen multinationals en in buitenlandse multinationals in Nederland onder het begrip handel: het organiseren van de productie in de verschillende vestigingen in het buitenland en het organiseren van de verkoop en distributie in de landen waar behoefte aan de producten bestaat. Handel kan een makelaarsfunctie impliceren, maar ook het zelf kopen en doorverkopen. Deze handelsfunctie is overigens niet volledig los te zien van de kennis van producten, productieprocessen en dienstverlening. Dit rapport sluit aan bij de brede omschrijving van de handelsfunctie. Bij handelsbekwaamheden gaat het in beginsel om alle kennis en vaardigheden die nodig zijn om handel te kunnen bedrijven.

Helaas blijkt het bij de presentatie van statistische gegevens en empirische analyses, vanwege de beperkte beschikbaarheid van de benodigde gegevens, lang niet altijd mogelijk om bij deze ruime opvatting van het handelsbegrip aan te sluiten. Het grote belang van de internationale handel voor de Nederlandse economie kan op basis van de beschikbare gegevens niettemin afdoende worden geïllustreerd. Zo bedraagt de waarde van de goederenuitvoer 52 procent van het bruto binnenlands product (BBP). Daarnaast duiden traditionele sectorale groeitoerekenings-exercities op een aanzienlijke bijdrage van de buitenlandse handel aan de economische groei (zie bijv. Van Ark 2000). De wederuitvoer, dat wil zeggen ingevoerde goederen die (vrijwel) zonder nadere bewerking weer worden uitgevoerd, is in het afgelopen decennium gestegen van 20 procent tot 40 procent van de totale goederenuitvoer. Uit een onderzoek naar het belang van handelsberoepen in Nederland blijkt dat in 1997 1,75 miljoen mensen in de handel – in de meest brede zin van het woord, inclusief de binnenlandse handel – werkzaam zijn. Dit is 29 procent van de werkzame beroepsbevolking van zes miljoen personen. Indien men een enge definitie van handel aanhoudt, komt men nog steeds tot het respectabele aantal van 776.000 in de handel werkzame personen (13% van de beroepsbevolking) (Van Dalen en Van Vuuren 2003). Kortom, een aanzienlijk deel van de Nederlandse welvaart en werkgelegenheid vloeit voort uit de (internationale) handel.

1.2 PROBLEEMSTELLING

Volgens de economisch historicus David Landes valt uit de opkomst en neergang van naties de les te trekken dat de neergang van een land vaak een aanvang neemt als een gevoel van superioriteit gaat overheersen (Landes 1998). Een lange periode van economische voorspoed kan ertoe leiden dat men deze als vanzelfsprekend gaat beschouwen en daardoor onvoldoende oog heeft voor veranderende omstandigheden.

Het aandeel van Nederland in de wereldhandel is de afgelopen halve eeuw opvallend stabiel geweest en de omvang van de buitenlandse handel in verhouding tot de binnenlandse productie is gestaag toegenomen. Het is verleidelijk om als gegeven aan te nemen dat dit ook in de toekomst het geval zal zijn. Weliswaar klinken er recent bezorgde geluiden over het achterblijven van de Nederlandse export bij de wereldhandel. Deze zorg lijkt echter vooral te zijn ingegeven door de huidige ongunstige conjuncturele ontwikkeling. De verslechtering van de Nederlandse concurrentiepositie op korte termijn is zeker een punt van zorg dat serieuze aandacht verdient. Los van deze conjuncturele ontwikkeling is er echter ook reden om de relatief sterke positie van Nederland als handelsnatie op de langere termijn niet als een vaststaand gegeven te beschouwen. Het spreekt immers niet voor zich dat de factoren die in het verleden mede hebben bijgedragen aan de sterke handelspositie van Nederland, zoals de gunstige ligging en de grote rol van de zeevaart in de internationale handel, in de toekomst even belangrijk zullen blijven. In het bijzonder kunnen twee ontwikkelingen op termijn ingrijpende gevolgen hebben voor de wijze waarop de internationale handel plaatsvindt en

voor de rol die Nederland daarin speelt, namelijk de mondialisering en de informatisering. De mondialisering gaat weliswaar gepaard met een sterke groei van de wereldhandel, maar betekent ook dat Nederland te maken krijgt met een toenemende concurrentie vanuit nieuwe handelsnaties. De informatisering, die het gevolg is van de snelle verspreiding van ICT, beïnvloedt de wijze van handeldrijven en de organisatie van de productie ingrijpend. Door de sterke verlaging van de transactiekosten zal de handel verder kunnen toenemen, maar zal ook de voorsprong van Nederland op andere landen kunnen verminderen. Bovendien versterken beide ontwikkelingen elkaar wederzijds. Gezien het belang van de internationale handel voor Nederland en de structurele aard van beide ontwikkelingen acht de raad het gewenst om deze krachten op waarde te schatten.

De centrale vraag van dit rapport is derhalve hoe Nederland in een mondialiserende en informatiserende wereld zijn positie als handelsnatie kan handhaven. Hiermee gaat de raad voorbij aan de prealabele vraag of het ook *gewenst* is dat Nederland zijn positie als handelsnatie weet te behouden. Een onderbouwd antwoord op deze vraag kan men pas geven indien men de bijdrage van de buitenlandse handel aan de Nederlandse welvaart zou kunnen kwantificeren en indien men zou kunnen berekenen in welke mate Nederland in dit opzicht een comparatief voordeel heeft ten opzichte van andere naties. Voor een dergelijk empirisch onderzoek ontbreekt vooralsnog het benodigde statistische materiaal. Daartoe zou men over internationaal vergelijkbare gegevens over de toegevoegde waarde van de handelsfunctie in verhouding tot de factorinzet dienen te beschikken.¹ De bovengenoemde, zij het wat fragmentarische gegevens over het belang van de handel voor Nederland – en ook de verdere empirische analyses in dit rapport – maken het wel aannemelijk dat behoud en zelfs uitbouw van de Nederlandse positie als handelsland wenselijk is voor de toekomstige welvaart van ons land. In dit verband is het belangrijk dat men zich realiseert dat door de mondialisering en informatisering de handelspositie van Nederland weliswaar zou kunnen worden aangetast, maar dat deze ontwikkelingen tegelijkertijd ook nieuwe mogelijkheden bieden. In dit licht kan de probleemstelling van dit rapport als volgt worden geformuleerd:

Op welke wijze kan Nederland de kansen die de mondialisering en de informatisering bieden, benutten voor een verdere bijdrage van de handel aan de welvaart, en hoe kan worden voorkomen dat de bedreigingen die van deze ontwikkelingen kunnen uitgaan, een ongunstige uitwerking hebben op de positie van Nederland als handelsnatie?

Zoals de volgende paragraaf toelicht, wordt deze probleemstelling in dit rapport vanuit een specifieke invalshoek benaderd, namelijk die van de transactiekosten-theorie.

Hoewel de probleemstelling zich richt op de internationale handel, staat zij niet geheel los van de vraag hoe ook *binnen* Nederland de handel is georganiseerd en

of daaraan welvaartsvoordelen zijn te ontleen. Immers, in vele gevallen zijn institutionele arrangementen en handelsbekwaamheden zowel voor de buitenlandse als voor de binnenlandse handel van belang. Toch zal, wanneer in dit rapport wordt gesproken over Nederland als handelsnatie, steeds worden gedoeld op de buitenlandse handel van Nederland.

1.3 DE TRANSACTIEKOSTENBENADERING ALS INVALSHOEK VAN HET RAPPORT

Dit rapport benadert de probleemstelling vanuit een specifieke invalshoek, namelijk die van de transactiekostentheorie. Deze paragraaf licht de transactiekostenbenadering nader toe.

Internationale handel in goederen en diensten is het resultaat van verschillen tussen landen in hulpbronnen en technologie, maar ook van de organisaties en instituties rond de handel. In de traditionele, neoklassieke leer van de internationale handel vloeit handel voort uit de comparatieve voor- en nadelen van landen ten aanzien van de *productie* van verschillende goederen en diensten. In deze benadering blijft buiten beeld dat internationale handel niet spontaan totstandkomt, maar moet worden georganiseerd. De reden daarvan is dat handel gepaard gaat met transactiekosten. Deze kosten hangen in belangrijke mate samen met informatieproblemen die zijn verbonden aan de ruil van eigendomsrechten. Deze transactiekosten kunnen dusdanig hoog zijn, dat handelstransacties die uit het oogpunt van comparatieve productievoordelen voor beide partijen voordelig zijn, toch niet totstandkomen. Bij het totstandkomen van een handelsrelatie spelen dus zowel allocatieproblemen (de optimale inzet van de beschikbare productiefactoren) als informatieproblemen (resultierend in transactiekosten) een essentiële rol. Hoewel beide soorten problemen onderling sterk verweven zijn en in de praktijk niet van elkaar kunnen worden gescheiden, richt dit rapport zich toch uitsluitend op de informatieproblemen rond de ruil en, in meer brede zin, op de transactiekosten die aan internationale handel verbonden zijn.

Transactiekosten worden hierbij ruim opgevat. De kosten van een transactie omvatten alle kosten die de marktpartijen in staat stellen om de overdracht van goederen, diensten of ideeën mogelijk te maken. Daartoe behoren allereerst de ‘traditionele’ kosten die handelstransacties met zich meebrengen, zoals transportkosten, omzetbelastingen en invoertarieven. Andere transactiekosten zijn de kosten van het zoeken van een potentiële handelspartner, de kosten van het onderhandelen en contracteren, de kosten van het controleren en afdwingen van contracten, maar ook de kosten om een systeem van regels en wetten te onderhouden dat ertoe bijdraagt dat de gemaakte afspraken worden nageleefd en kunnen worden afdgedwongen. Deze laatste voorbeelden maken duidelijk dat een deel van de transactiekosten niet direct verband houdt met de feitelijke handelstransacties. Het gaat ook, in de meest brede zin, om investeringen in juridisch, sociaal, cultureel en fysiek kapitaal, die de direct met ruiltransacties

verbonden kosten kunnen (helpen) verlagen. Het zijn primair investeringen door bedrijven en handelaren zelf: het verwerven van technische handelskennis (contracten, levertermijnen, productkennis), de opbouw van handelsnetwerken, de verwerving van een goede reputatie en naamsbekendheid, het vergaren van kennis van de taal en cultuur van de handelspartners, enzovoorts. Deze investeringen in wat men 'handelskapitaal' zou kunnen noemen hebben vaak echter ook positieve externe effecten, waardoor zij in meerdere of mindere mate het karakter van een publiek goed hebben. In dat geval kan er ook een rol voor de overheid zijn weggelegd om de investeringskosten laag te houden. Dit vormt een belangrijk aangrijpingspunt voor het Nederlandse handelsbeleid vanuit het perspectief van de transactiekosten.

Vanwege het sterk uiteenlopende en diffuse karakter van de transactiekosten is de omvang ervan moeilijk te kwantificeren. Er zijn overigens wel enkele pogingen gedaan om de orde van grootte van de transactiekosten te schatten. Zo schatten Wallis en North (1988) dat de transactiekosten van de Amerikaanse economie in 1970 tussen 47 en 55 procent van het bruto nationaal product bedroegen. Furubotn en Richter (2000: 51) komen voor Duitsland zelfs tot een schatting van 60 à 70 procent van het BNP. Hoewel deze schattingen met zeer grote onzekerheidsmarges zijn omgeven, geven zij wel een indicatie van het grote belang van transactiekosten in de hedendaagse economie. In dit rapport wordt geen poging gedaan de omvang van de transactiekosten en het belang ervan voor de buitenlandse handel van Nederland te bepalen. Het belang van de transactiekosten wordt ten dele als een bewijs uit het ongerijmde afgeleid: uit het feit dat de traditionele neoklassieke handelstheorie slechts in beperkte mate de omvang en de aard van de internationale handelsstromen kan verklaren, volgt dat ook andere factoren van belang zijn. Daarmee is weliswaar niet bewezen dat de transactiekosten verantwoordelijk zijn voor deze 'onverklaarde' handel, maar in combinatie met andere, zowel theoretische als empirische aanwijzingen, kan wel aannemelijk worden gemaakt dat de transactiekosten een belangrijke rol spelen. Het empirische materiaal waarvan in dit rapport gebruik wordt gemaakt, heeft echter wel in hoge mate een kwalitatief karakter.

Een kwantificering van de transactiekosten is overigens vanuit een ander oogpunt minder relevant. Immers, een verlaging van de transactiekosten kan leiden tot meer handel, resulterend in efficiëntere arbeidsverdeling en meer welvaart, doordat potentieel voordelige ruiltransacties totstandkomen die nu nog niet worden uitgevoerd vanwege te hoge transactiekosten. Een verlaging van de transactiekosten maakt dus niet alleen bestaande handel goedkoper, maar zorgt ook voor nieuwe handel. Kwantificering van de transactiekosten op geaggregeerd niveau zou alleen licht werpen op het eerste aspect.

De focus op transactiekosten en op de welvaartsvoordelen die een verlaging van deze kosten kan opleveren, impliceert niet dat de raad het beleid van handelsbevordering via een versterking van de concurrentiepositie onwenselijk vindt of onbelangrijk acht. Integendeel. Productiviteitsverhoging door het vergroten van

de doelmatigheid van de productie, waardoor comparatieve voordelen ontstaan of gehandhaafd blijven, is en blijft van groot belang voor de handelspositie en de welvaart van ons land. Alom wordt onderkend dat beleidsaandacht hiervoor noodzakelijk is. Het gaat hierbij onder meer om beleid op het gebied van onderzoek en ontwikkeling (R&D), onderwijs, technologische ontwikkeling en fysieke infrastructuur (zie bijv. SER 2002). Dit beleid is met name bedoeld om de export van in Nederland geproduceerde goederen te bevorderen en is sterk verbonden met het industriebeleid in ruime zin. De bevordering van de invoer en van de wederuitvoer krijgt hierbij doorgaans veel minder aandacht.

Dit rapport richt zich echter niet op de productie van concurrerende goederen en diensten ten behoeve van de export, maar op de handelsactiviteit zelf, die naar het oordeel van de raad evenzeer van groot belang is voor de Nederlandse handelspositie. Het inzicht in de profijtelijkheid van de handel zelf heeft er mede toe bijgedragen dat Nederland eeuwenlang een vooraanstaande positie als handelsnatie heeft weten te handhaven. Juist door de transactiekosten van de handel en daarmee de handelsmarges laag te houden, bouwde Nederland een sterke handelspositie op die ons land grote welvaart heeft gebracht.

Om de positie van Nederland als handelsnatie ook in de toekomst in stand te houden, zullen handelaren en productiebedrijven moeten inspelen op de veranderingen die voortvloeien uit de mondialisering en de informatisering. Maar ook voor de overheid kan hierbij een rol zijn weggelegd, vanwege het feit dat het handelskapitaal ten dele het karakter heeft van een publiek goed. In aanvulling op het beleid dat is gericht op het versterken van de concurrentiepositie van de industrie en dienstverlening, kan de overheid de Nederlandse handelspositie ook ondersteunen door te investeren in publieke goederen die bijdragen aan de verlaging van transactiekosten. Dit is zeker geen nieuw onderdeel van het handelsbeleid, aangezien de overheid al lange tijd tal van activiteiten verricht op het terrein van voorlichting, juridische ondersteuning, sociale en fysieke infrastructuur, en dergelijke. Met dit rapport biedt de raad wel een nieuwe wetenschappelijke fundering voor deze aspecten van het handelsbeleid en onderstreept hij daarmee het grote belang van dit beleid.

1.4 DOEL VAN HET RAPPORT

Met dit rapport beoogt de raad een aanvullend perspectief te bieden op de Nederlandse handelspositie en op het handelsbeleid. Het transactiekostenperspectief, dat in dit rapport centraal staat, heeft geenszins de pretentie een geheel nieuwe visie op de handel te bieden die bestaande inzichten en theorieën overbodig zou maken. Het heeft vooral de bedoeling om, naast de ‘traditionele’ aandacht voor de productiefunctie, het belang van de handelsfunctie voor de handelspositie van ons land voor het voetlicht te brengen. In het beleid wordt al lange tijd onderkend dat buitenlandse handel niet alleen een kwestie is van een sterke concurrentiepositie, maar ook te maken heeft met tal van formele en informele barrières die – in onze terminologie – transactiekosten met zich meebrengen. Dit rapport biedt

hiermee in zekere zin een nieuwe wetenschappelijke onderbouwing voor een deel van het handelsbeleid dat tot nog toe in de economische theorie onderbelicht is gebleven.

Deze studie is primair een toekomstverkenning en richt zich dan ook in sterke mate op ontwikkelingen die zich in de toekomst zullen voordoen. De mondialisering en de informatisering kunnen zowel een kans als een bedreiging voor de Nederlandse handelspositie betekenen. Dit rapport probeert deze kansen en bedreigingen zo evenwichtig mogelijk in kaart te brengen, om zodoende recht te doen aan de complexiteit van de relatie tussen deze factoren en de internationale handel. De raad hoopt aldus bij te dragen aan het debat over de toekomst van de Nederlandse handel en welvaart en de rol van de overheid daarbij. Dit rapport concentreert zich op het vermogen van de overheid om via het stimuleren, scheppen en in stand houden van publieke goederen de opbouw van handelskapitaal te bevorderen, om zo de transactiekosten te kunnen verlagen. Nadrukkelijk is het daarbij niet de bedoeling een alternatief handelsbeleid te presenteren. Deze bijdrage van de WRR is bedoeld als aanvulling op het vigerende beleid dat is gericht op verhoging van efficiëntie in de productiesfeer en op verbetering van de concurrentiepositie.

Om de huidige en toekomstige positie van de Nederlandse handel op waarde te kunnen schatten, is een goede doordenking nodig van de wijze waarop de Nederlandse handelspositie werd, wordt en zal worden beïnvloed door de handelsinstituten en de daaraan gerelateerde transactiekosten. Een aantal relatief nieuwe theoretische en empirische inzichten uit de institutionele economie, de sociologie en de rechtswetenschappen biedt aanknopingspunten om de handel vanuit een ander dan gebruikelijk perspectief te bezien. Dit rapport bestaat dan ook voor een belangrijk deel uit het bij elkaar brengen en in onderling verband plaatsen van deze nieuwe theoretische inzichten en het bijpassende empirische materiaal. Daarmee beoogt de raad zijn opdracht te vervullen om vanuit nieuwe wetenschappelijke inzichten het beleid te attenderen op belangrijke toekomstige ontwikkelingen en mogelijke problemen.

1.5 DE INHOUD VAN DIT RAPPORT

De indeling van dit rapport is als volgt. Hoofdstuk 2 brengt de buitenlandse handel van Nederland in verleden en heden in kaart. Na een korte schets van vijf eeuwen handelsgeschiedenis komt de huidige handelspositie van Nederland in meer detail aan bod. Hierbij wordt aandacht besteed aan de geografische oriëntatie van de handel en de samenstelling van het Nederlandse invoer- en uitvoerpakket. Speciale aandacht gaat uit naar de rol van Nederland als stapelmarkt en distributiecentrum en naar de grote rol van de multinationals in de Nederlandse handel. Verder wordt kort ingegaan op de handel als bron van werkgelegenheid. Het hoofdstuk besluit met het signaleren van vijf constanten die de Nederlandse handel al eeuwenlang kenmerken.

Om het verschil tussen het transactiekostenperspectief en de meer traditionele visie op de handel duidelijk te maken, geeft hoofdstuk 3 een beknopt overzicht van enkele bekende handelstheorieën. Het gaat hierbij om de (neo)klassieke handelstheorie, waarin comparatieve voordelen die voortvloeien uit technologieverschillen en de beschikbaarheid van hulpbronnen centraal staan, en de ‘nieuwe’ handelstheorie, die op het belang van schaalvoordelen wijst. Een kort overzicht van het empirische onderzoek op basis van deze theorieën leidt tot de conclusie dat zij slechts in beperkte mate in staat zijn een verklaring te bieden voor de feitelijke ontwikkelingen en kenmerken van de internationale handel en voor de handelspositie van Nederland.

De gebrekkige verklaringskracht van de (neo)klassieke handelstheorie is aanleiding om in hoofdstuk 4 de aandacht te richten op een aantal factoren die in die theorie onderlicht blijven of als gegeven worden aangenomen, maar die essentieel zijn om de ontwikkeling van de handel op de lange termijn te kunnen verklaren en voorzien. Economisch rendabele handel komt niet ‘vanzelf’ tot stand, maar moet worden georganiseerd. Deze organisatie van de ruil brengt aanzienlijke transactiekosten met zich mee. Verschillende organisaties en instituties zijn van invloed op de hoogte van deze transactiekosten. Voor vergroting van de handel is dus onderzoek nodig naar organisaties en instituties die deze transactiekosten kunnen verlagen. Hoofdstuk 4 gaat in algemene en abstracte termen in op deze problematiek, waarbij wordt aangesloten bij de nieuwe institutionele economie, en in het bijzonder bij het gedachtegoed van Williamson.

Hoofdstuk 5 bespreekt vervolgens enkele concrete organisaties en instituties die een belangrijke rol spelen bij het verlagen van de transactiekosten van de internationale handel. Het gaat achtereenvolgens om netwerken, intermediairs, multinationals en formele en informele instituties. Netwerken zijn in het verleden van groot belang geweest bij het bewerkstelligen van handel, bijvoorbeeld wanneer formele instanties ter bescherming van eigendomsrechten ontbraken. Ook in de huidige internationale economie lijken netwerken nog een belangrijke rol te spelen, al is hierover helaas weinig bekend. De aandacht gaat in het bijzonder uit naar de opbouw en het onderhoud van netwerken en de rol die onderling vertrouwen hierbij speelt. Tot de intermediairs behoren onder meer handelaren en kooplieden, handelshuizen, makelaars, banken en verzekeraars. Zij hebben zich gespecialiseerd in het verlagen van bepaalde soorten transactiekosten en zijn daardoor van belang bij het tot stand brengen van (internationale) handelsrelaties. Multinationals zijn een belangrijke drijvende kracht achter internationale handelsstromen en de mondialisering van de economie. Zij nemen ruwweg driekwart van de buitenlandse handel van Nederland voor hun rekening. Multinationals hebben het probleem van de transactiekosten van de handel opgelost door deze transacties te internaliseren, dat wil zeggen binnen de eigen onderneming onder te brengen. Daarnaast vervullen zij vaak een spilfunctie in internationale netwerken. Ten slotte zijn er de formele en informele instituties, die de spelregels van de internationale handel vormen. Deze instituties zijn van groot belang voor de wijze waarop internationale handelstransacties worden vormgegeven.

Hoofdstuk 6 schetst de kansen en bedreigingen die de mondialisering en informatisering voor de Nederlandse handelspositie zouden kunnen hebben. De mondialisering is een uitvloeisel van een daling van transactiekosten ten gevolge van het verminderen van formele handelsbarrières, zoals invoerrechten en quota, en van de ontwikkeling van nieuwe vervoers- en communicatietechnologieën. Door de daling van de transactiekosten zou een van de sterke kanten van Nederland, namelijk het vermogen om de transactiekosten van de internationale handel te verminderen, aan belang kunnen inboeten. Daardoor zou de Nederlandse handelspositie onder druk kunnen komen te staan. Het is echter aannemelijk dat tegelijkertijd het relatieve belang van informele barrières voor de handel, zoals een gebrek aan vertrouwen, taal- en cultuurverschillen en verschillen in rechtssysteem, toeneemt. Internationale handel blijft, met andere woorden, met hoge transactiekosten gepaard gaan en er valt dus nog veel te winnen voor de partij die het beste in staat is deze transactiekosten te verlagen. Nederland zou deze kans kunnen benutten door hierop alert in te spelen en zijn sterke kanten uit te buiten.

De vooruitgang op ICT-gebied betekent een sterke verlaging van transactiekosten. Daardoor zou de behoefte aan intermediairs in de internationale handel kunnen afnemen. Dit zou een bedreiging voor de Nederlandse handelspositie kunnen betekenen, aangezien Nederland een belangrijke intermediaire rol in de internationale handel vervult. Het is echter allerminst zeker dat intermediairs in het algemeen aan belang zullen inboeten. Terwijl sommige intermediairs verdwijnen, verschijnen er ook nieuwe ten tonele die ICT op een efficiënte wijze benutten om de transactiekosten te verlagen. Het land dat er het beste in slaagt gebruik te maken van de mogelijkheden van ICT, vooral in de handel tussen bedrijven, zal zijn handelspositie in de toekomst kunnen versterken.

Hoofdstuk 7 bespreekt de rol van de overheid op het terrein van de internationale handel in het licht van de transactiekostenbenadering. Dit hoofdstuk beoogt niet een nieuw handelsbeleid te formuleren, maar tracht het huidige en toekomstige handelsbeleid te beoordelen vanuit het oogpunt van transactiekostenverlaging. De neoklassieke handelstheorie vestigt vooral de aandacht op het belang van het wegnemen van formele belemmeringen voor de handel, zoals invoerrechten en quota, en van het versterken van de comparatieve voordelen bij de productie van goederen en diensten. Zulk beleid bevordert de export en de economische bedrijvigheid in ons land. Ook vanuit het transactiekostenperspectief bezien zijn dit belangrijke aandachtspunten, maar daarnaast dient de aandacht te worden gericht op het creëren van gunstige voorwaarden voor het aangaan en onderhouden van handelsrelaties. Investerings in handelskapitaal dragen op termijn bij aan het verlagen van de transactiekosten en daarmee aan het vergroten van de buitenlandse handel. De opbouw van dit handelskapitaal is in de eerste plaats een verantwoordelijkheid voor het bedrijfsleven. Een deel van het handelskapitaal heeft echter het karakter van een publiek goed. Daarbij valt onder meer te denken aan het vigerende rechtssysteem, aan het vertrouwen dat Nederland in het buitenland geniet en aan bepaalde vormen van informatievoorziening.

Dit publiekgoedkarakter van sommige vormen van handelskapitaal rechtvaardigt een actieve rol van de overheid. Hoofdstuk 7 geeft hiervoor geen gedetailleerde beleidsaanbevelingen, maar schetst in algemene lijnen welke aspecten van het handelsbeleid in brede zin bezien vanuit het transactiekostenperspectief de meeste aandacht verdienen. Tevens formuleert de raad in dit hoofdstuk een agenda voor nader onderzoek naar het belang van transactiekosten in de internationale handel.

NOTEN

- ¹ Hiervoor zou een functionele herordening van gegevens nodig zijn die volgens de systematiek van de Nationale Rekeningen nu op basis van een sectorale indeling geordend zijn en waarin de toegevoegde waarde van de handelsfunctie deel uitmaakt van de totale toegevoegde waarde van meerdere sectoren.

2 DE POSITIE VAN NEDERLAND ALS HANDELSLAND

2.1 INLEIDING

Nederland behoort tot de belangrijkste handelslanden in de wereld. Op de wereldranglijst van exporteurs en importeurs neemt Nederland de achtste plaats in. Dit hoofdstuk brengt de positie van Nederland als handelsnatie meer gedetailleerd in beeld. Paragraaf 2.2 schetst beknopt de geschiedenis van de Nederlandse handel sinds de late Middeleeuwen en brengt aan de hand van een aantal kwantitatieve indicatoren enkele specifieke kenmerken van Nederland als handelsland in kaart. Paragraaf 2.3 gaat in op de geografische oriëntatie en sectorale samenstelling van de Nederlandse handel. Paragraaf 2.4 besteedt aandacht aan een opvallend kenmerk van de Nederlandse handel, namelijk het grote aandeel van de wederuitvoer. Deze wederuitvoer vloeit mede voort uit de dominante rol van multinationale ondernemingen in de buitenlandse handel van Nederland. Aan deze actoren is paragraaf 2.5 gewijd. Vervolgens belicht paragraaf 2.6 de positie van Nederland als handelsland in termen van werkgelegenheid. Het hoofdstuk sluit af met een concluderende paragraaf die een aantal ‘constanten’ in de Nederlandse handel signaleert.

31

2.2 EEN BEKNOPTE GESCHIEDENIS VAN DE NEDERLANDSE HANDEL

Nederland geldt al zo’n vijfhonderd jaar als een belangrijke handelsnatie.¹ Al voor 1500 dreven de inwoners van de noordelijke Nederlanden handel op en rond de Oostzee. In de zestiende eeuw verwierf Holland zich een dominante handelspositie in Noordwest-Europa, mede dankzij zijn gunstige ligging. Holland lag juist op het knooppunt van de handel langs de Europese westkust naar het Iberisch schiereiland en de handel met het Oostzeegebied (De Vries en Van der Woude 1995: 414). De oorlog met de Spaanse Habsburgers die in 1568 begon, veroorzaakte aanvankelijk een crisis in de buitenlandse handel, maar al snel herstelde de Hollandse handel zich en nam Amsterdam de positie als handelscentrum van Noordwest-Europa over van Antwerpen. In de eerste helft van de zeventiende eeuw had de Republiek vrijwel een monopolie in de handel op de Oostzee en langs de Franse kust en wist zij ook een flink aandeel in de handel op de Middellandse Zee te verwerven.

De ontdekking van Amerika door Columbus in 1492 en de ronding van Kaap de Goede Hoop door Vasco da Gama in 1498 openden de weg naar de intercontinentale handel. In de zestiende eeuw beheersten Spanje en Portugal de wereldzeeën. De Spanjaarden concentreerden zich op de handel met Amerika en de Portugezen richtten zich vooral op Zuid-Azië. In de zeventiende eeuw voegden andere West-Europese landen zich hierbij, in het bijzonder de Nederlanden en Engeland, die de drukbevaren handelsroutes tussen Europa en Amerika en Azië onderhielden. De Vereenigde Oost-Indische Compagnie (VOC) wist al snel een dominante

positie in de handel op Zuidoost-Azië te veroveren. De West Indische Compagnie (WIC), die zich op de handel met West-Afrika en Amerika richtte, was minder succesvol; haar belangrijkste ‘commerciële’ succes was de verovering van de Spaanse zilvervloot in 1628. De intercontinentale goederenhandel bestond uit (exotische) landbouwproducten, zoals suiker en katoen uit Amerika, specerijen (zoals peper, gember, nootmuskaat en foelie), zijde, koffie en thee uit Zuidoost-Azië, en edelmetaal uit Japan en Perzië. Ook handelde men in arbeidskrachten. Vanuit West-Afrika werden slaven naar de Nieuwe Wereld getransporteerd om op plantages tewerkgesteld te worden. De Nederlandse handelaars onderscheidden zich doordat zij niet alleen het transport van en naar hun eigen land verzorgden, maar ook tussen andere landen. Zo vervoerden zij onder meer katoen vanuit India naar Indonesië en China, zijde vanuit China, India en Perzië naar de Filipijnen en Nieuw-Spanje (Mexico) en slaven vanuit Afrika naar Amerika en Azië (Landes 1998: 145). Tegelijkertijd ontwikkelden de Nederlanden zich tot de stapelmarkt van Europa, waar producten uit de andere continenten werden heen-gevoerd om vandaar te worden gedistribueerd over Europa. Zo werd de Republiek in de zeventiende eeuw de leidende handelsnatie.

In de loop van de achttiende eeuw begon het Nederlandse marktaandeel echter te krimpen door de opkomst van de Britse economie en een verschuiving van handelsstromen, waardoor Amsterdam als stapelmarkt steeds meer concurrentie ondervond van andere havens. De Napoleontische oorlogen en de Franse invasie in 1795 betekenden het definitieve einde van de dominantie van Nederland als handelsnatie. Het verbod dat Napoleon in 1806 afkondigde op de handel met Engeland (het Continentale Stelsel) reduceerde de internationale handel tot een fractie van het oude niveau. Terwijl de omvang van de buitenlandse handel (invoer plus uitvoer) halverwege de achttiende eeuw wellicht zo’n 80 procent van het nationaal inkomen beliep,² was dit aandeel in 1808 teruggelopen tot minder dan 30 procent. Na het herkrijgen van de onafhankelijkheid in 1813 herstelde de buitenlandse handel zich aanvankelijk. Het aandeel van invoer plus uitvoer in het BBP groeide tot 4,4 procent in 1817. Ook het marktaandeel van Nederland in de totale uitvoer van Nederland, Groot-Brittannië, Frankrijk, de Verenigde Staten en Rusland groeide van 7,5 procent in 1814 naar 12 procent in 1817 (Horlings 1995: 128). Maar tussen 1820 en 1830 raakte de Nederlandse handel in een diepe crisis. De uitvoer zakte in van 22 procent naar 7 procent van het BBP en dekte in 1829 nog slechts 36 procent van de invoer. Horlings (1995) schrijft dit toe aan twee factoren: protectionistische maatregelen door andere landen, terwijl Nederland nauwelijks belemmeringen opwierp voor de invoer van goederen, en een gebrek aan concurrerende exportproducten.

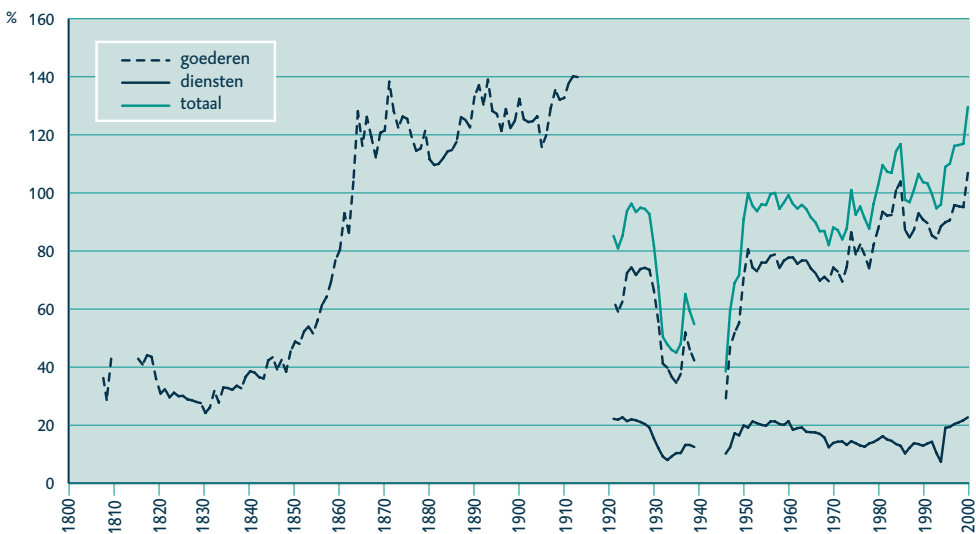
De oprichting van de Nederlandsche Handel-Maatschappij in 1824 en de instelling van het Cultuurstelsel in Nederlands-Indië leidden tot herstel van de handel met de koloniën en luidden een nieuwe periode van sterke groei van de Nederlandse handel in. Hoewel ook de wereldhandel vanaf ongeveer 1830 sterk toenam, wist Nederland zijn marktaandeel toch aanzienlijk te vergroten. In 1829 bedroeg de export van Nederland circa 4 procent van die van Nederland,

Groot-Brittannië, Frankrijk, de Verenigde Staten en Rusland tezamen, in 1850 was dit aandeel opgelopen tot circa 6 procent (Horlings 1995: 128).

De technologische ontwikkelingen aan het begin van de negentiende eeuw vormden een belangrijke stimulans voor de internationale en vooral ook de intercontinentale handel. De uitvinding van de stoomtrein, het stoomschip en bijvoorbeeld ook de koeltechniek vergrootten de mogelijkheden en verlaagden de kosten van transport over grote afstanden enorm. Volgens O'Rourke en Williamson (1999) zijn er weinig aanwijzingen dat de transportkosten van vracht tussen landen en continenten tussen 1500 en 1800 substantieel daalden, maar vanaf het midden van de negentiende eeuw lieten veel vrachttarieven een scherpe daling zien. Zo liep het tarief voor vervoer van suiker van Java naar Amsterdam tussen 1870 en 1914 terug met 50 à 60 procent (O'Rourke en Williamson 1999: 16).

Figuur 2.1 laat zien dat de buitenlandse handel van Nederland vanaf 1830, toen die iets minder dan een kwart van het BBP bedroeg, snel groeide, tot de helft van het BBP in 1850, 100 procent van het BBP in 1863 en zelfs bijna 140 procent van het BBP in 1871. Het aandeel van Nederland in de wereldhandel verdubbelde in deze periode, van 1,9 procent in 1844 naar 3,8 procent in 1870 (Smits 1999).

Figuur 2.1 Aandeel van de Nederlandse handel (invoer + uitvoer) in het BBP, 1807-2000



Bron: CBS (2001a); CBS (b); WRR-bewerking

In de tweede helft van de negentiende eeuw raakte Nederland technologisch evenwel achterop bij de buitenlandse concurrentie, doordat de technologische revolutie (stoomkracht) aanvankelijk grotendeels aan Nederland voorbijging. Zo bestond in 1880 nog slechts 20 procent van de Nederlandse koopvaardijvloot uit stoomschepen, tegen respectievelijk 41 procent en 87 procent in Groot-Brittannië en België (Horlings 1995: 184). Het Nederlandse exportpakket was zeer

eenzijdig samengesteld, met een groot aandeel van tropische en agrarische producten, waardoor Nederland nauwelijks profiteerde van de sterke groei van de handel in industriële producten. Amsterdam en Rotterdam prijsden zich steeds meer uit de markt doordat zij in vergelijking met andere Europese havens relatief duur waren (Smits 1995: 100). De buitenlandse handel van Nederland kon daardoor geen gelijke tred houden met de sterk groeiende wereldhandel. Vooral de handel met Indonesië liep in deze periode sterk terug, maar tegelijkertijd werd de handel met Duitsland belangrijker, onder meer als gevolg van een verlaging van de doorvoerrechten. Terwijl het aandeel van de handel in het Nederlandse BBP zich stabiliseerde, liep het Nederlandse aandeel in de wereldhandel gestaag terug, van 3,8 procent in 1870 naar 2,6 procent in 1913 (Smits 1999).

Wel veranderde de samenstelling van de Nederlandse handel in deze periode aanzienlijk. Het aandeel van tropische landbouwproducten (vooral koffie en katoen) liep sterk terug en het aandeel van industriële producten groeide. Dit hield enerzijds verband met de ontmanteling van de Gouvernementscultures in Nederlands-Indië en anderzijds met de (late) opkomst van de Nederlandse industrie (Lindblad en Van Zanden 1989). In deze jaren ontstonden de eerste Nederlandse multinationale ondernemingen, die ook momenteel nog tot de grootste Nederlandse bedrijven behoren: Koninklijke Olie/Shell, Van den Bergh en Jurgens (nu: Unilever), Enka (nu: Akzo Nobel) en Philips. De buitenlandse handel van Nederland raakte daardoor meer verweven met de productiestructuur van de Nederlandse economie.

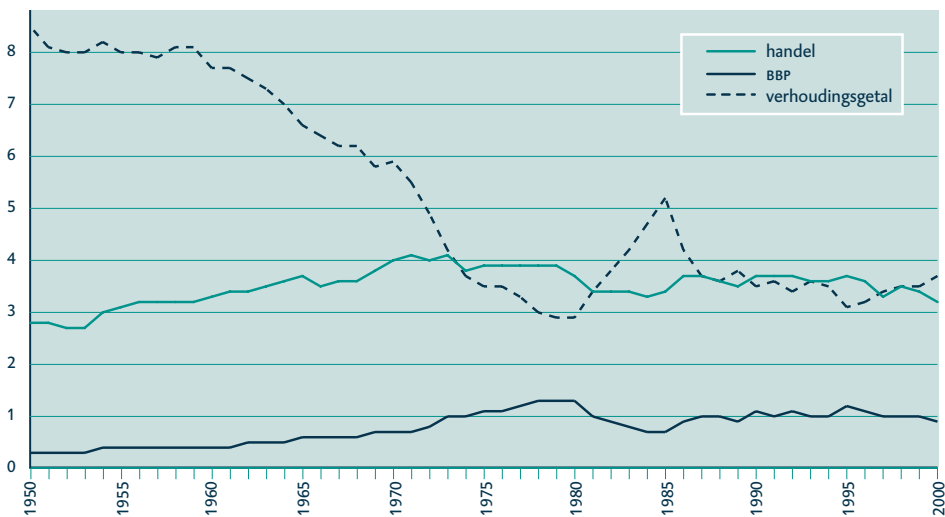
Het uitbreken van de Eerste Wereldoorlog betekende het einde van een halve eeuw van ‘mondialisering’ en expansie van de internationale handel (zie par. 6.2). Ook de Nederlandse handel ondervond hiervan de gevolgen: tussen 1913 en 1917 halveerde de waarde van de buitenlandse handel. De jaren twintig lieten echter een sterk herstel zien, waardoor het aandeel van Nederland in de wereldhandel toenam tot 3,7 procent in 1931 (Smits 1999). De diepe economische crisis van de jaren dertig leidde echter opnieuw tot een sterke terugval van de handel, tot een vergelijkbaar niveau als honderd jaar eerder. Hoewel zich een vergelijkbaar patroon in veel andere landen voordeed, werd de Nederlandse uitvoer extra zwaar getroffen doordat Nederland lang vasthield aan de gouden standaard. De gulden werd hierdoor erg duur in vergelijking met andere munten die wel devalueerden. Als gevolg hiervan daalde het Nederlandse aandeel in de wereldhandel naar 3,0 procent in 1936 (Smits 1999).

Na de Tweede Wereldoorlog herstelde de internationale handel zich en de Nederlandse handel volgde deze internationale trend. De omvang van de buitenlandse handel keerde snel terug naar het niveau van de eerste jaren na de Eerste Wereldoorlog (figuur 2.1). Aanvankelijk importeerde Nederland in het kader van het Marshallplan vooral veel goederen uit de Verenigde Staten, waardoor een groot tekort op de handelsbalans ontstond. Aan het eind van de jaren vijftig begon echter ook de uitvoer sterk te groeien. Figuur 2.2 toont de ontwikkeling van het aandeel van de Nederlandse handel (invoer plus uitvoer) in de wereldhandel

tussen 1950 en 2000. Dit aandeel groeide aanvankelijk fors, van minder dan 3 procent in het begin van de jaren vijftig tot iets meer dan 4 procent in het begin van de jaren zeventig. Dit is opmerkelijk omdat uit figuur 2.1 blijkt dat de handel als percentage van het Nederlandse BBP in deze periode licht terugliep.

De verklaring hiervoor is dat het aandeel van het Nederlandse BBP in de wereldproductie beduidend sneller groeide dan de handel. Wordt de verhouding berekend tussen het Nederlandse aandeel in de wereldhandel en het Nederlandse aandeel in de wereldproductie, dan blijkt dit verhoudingsgetal tussen 1950 en 1980 meer dan te halveren: van 8,5 naar minder dan 3 (de dalende curve in figuur 2.2).

Figuur 2.2 Aandeel van Nederland in de wereldhandel en het wereld-BBP (waarde), 1950-2000*



* Het aandeel van de Nederlandse handel is berekend op basis van het gemiddelde van de invoer en uitvoer. Het wereld-BBP is berekend op basis van gegevens uit de Penn World Table 6 (CIC 2002).

Bron: CBS (b), WTO (2002a), CIC (2002); WRR-bewerking

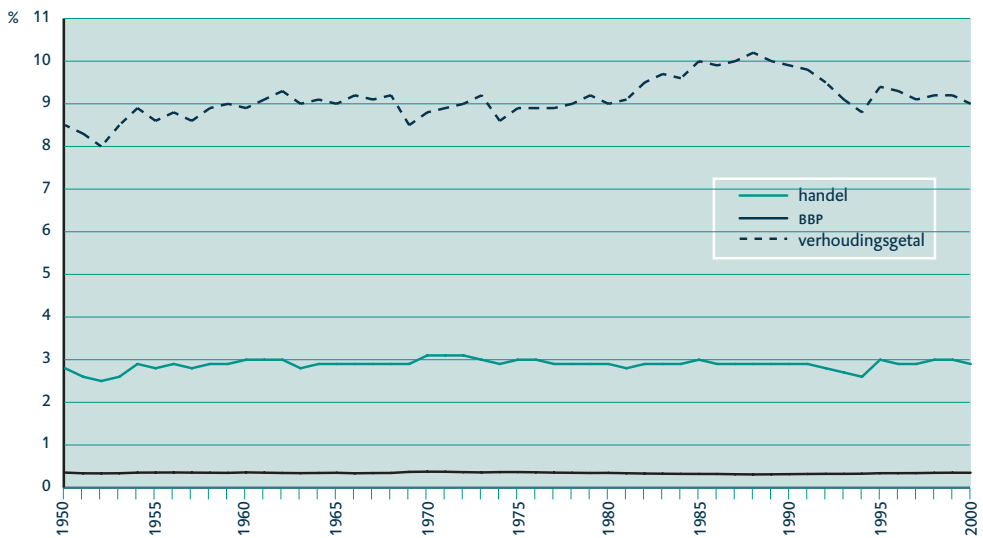
Na 1970 versnelde de groei van de wereldhandel, hetgeen mede de huidige belangstelling voor het mondialiseringsproces verklaart (zie hoofdstuk 6).

Ook Nederland profiteerde hiervan: het aandeel van de in- en uitvoer in het BBP nam toe van 70 procent in 1969 naar 100 procent in 1984 en 107 procent in 2000 (figuur 2.1). Toch bleef de groei van de Nederlandse handel achter bij die van de wereldhandel, waardoor het aandeel van Nederland in de wereldhandel vanaf 1973 geleidelijk terugliep van 4,2 procent in 1973 naar 3,2 procent in 1993.

In dezelfde periode liep het aandeel van Nederland in de wereldproductie echter ook licht terug, waardoor het verhoudingsgetal tussen het handelsaandeel en het productieaandeel van Nederland tussen 1974 en 2000 per saldo gelijk bleef op een niveau van 3,7. De buitenlandse handel van Nederland was in het laatste kwart van de vorige eeuw dus bijna vier maal zo groot als men op grond van het

Nederlandse BBP zou verwachten. Het verhoudingsgetal tussen handelsaandeel en productieaandeel schommelde in deze periode echter sterk. In de eerste helft van de jaren tachtig schoot het omhoog; de oorzaak daarvan was dat na de tweede oliecrisis in 1979 de economische activiteit in Nederland verhoudingsgewijs nog sterker terugliep dan de waarde van de buitenlandse handel, waarvan de prijs sterk steeg. In de tweede helft van de jaren tachtig keerde de verhouding tussen het handelsaandeel en het productieaandeel weer terug naar het niveau van rond 1970. Uit een nadere analyse blijkt dat deze fluctuaties vrijwel volledig worden verklaard door veranderingen in relatieve prijzen. Figuur 2.3 geeft daarom de overeenkomstige cijfers op basis van de volumeontwikkeling van de internationale handel en productie.³ Het aandeel van Nederland in zowel de wereldhandel als de wereldproductie blijkt nu zeer stabiel te zijn. Gedurende vrijwel de gehele periode 1950-2000 lag het Nederlandse aandeel in de wereldhandel tussen 2,8 procent en 3,1 procent, met alleen in de perioden 1951-1953 en 1993-1994 een kleine afwijking naar beneden. Ook de verhouding tussen het handelsaandeel en het productieaandeel van Nederland was opvallend stabiel. Alleen tussen het midden van de jaren zeventig en het eind van de jaren tachtig vertoonde deze een licht stijgende trend, om daarna weer terug te vallen naar het niveau van de jaren zestig en zeventig.

Figuur 2.3 Aandeel van Nederland in de wereldhandel en het wereld-BBP (volume), 1950-2000



Bron: CBS (b), WTO (2002a); WRR-bewerking

Concluderend kan worden gesteld dat het Nederlandse aandeel in de wereldhandel in de afgelopen halve eeuw stabiel was en dat schommelingen in dit aandeel voornamelijk zijn toe te schrijven aan verschillen in prijsstijging tussen de handel en de totale productie.

De afgelopen decennia worden onder meer gekenmerkt door de intrede van nieuwe landen op het speelveld van de internationale handel. Hierbij valt met name te denken aan een aantal landen in Oost-Azië, zoals Taiwan, Hongkong, Singapore en China. Het is opmerkelijk dat Nederland, in een periode waarin het aantal 'partijen' in de wereldhandel fors groeide, zijn aandeel in de wereldhandel op peil wist te houden. Het is daarom interessant na te gaan hoe deze handelsprestatie van Nederland zich verhoudt tot die van andere westerse landen. Hiertoe wordt in tabel 2.1 het aandeel van Nederland in zowel de wereldhandel als de Europese handel in de jaren tachtig en negentig vergeleken met het aandeel van een aantal andere landen.

Sinds 1980 is het aandeel van Nederland in de wereldhandel licht teruggelopen, van 3,8 procent naar 3,4 procent. In dezelfde periode daalde het aandeel van

Tabel 2.1 Aandeel van een aantal landen in de wereldhandel en de Europese handel* (in %), 1980-1999

	1980	1990	1999	Mutatie 1980-1999 in %-punten
Aandeel in de wereldhandel				
Nederland	3,8	3,7	3,4	-0,4
België & Luxemburg	3,3	3,3	3,0	-0,3
Duitsland	9,2	10,6	8,6	-0,5
Frankrijk	6,6	6,6	5,2	-1,5
Verenigd Koninkrijk	5,9	5,9	5,4	-0,4
EU-15	40,3	44,1	39,1	-1,2
West-Europa	44,0	48,3	42,4	-1,6
Europa	50,5	51,1	46,0	-4,5
vs	11,3	13,3	15,4	4,1
Japan	6,6	7,6	6,4	-0,2
Aandeel in de Europese handel				
Nederland	7,6	7,2	7,5	-0,1
België & Luxemburg	6,5	6,5	6,6	0,1
Duitsland	18,2	20,7	18,8	0,6
Frankrijk	13,2	13,0	11,3	-1,9
Verenigd Koninkrijk	11,6	11,5	11,8	0,2
EU-15	79,7	86,4	84,9	5,2
West-Europa	87,0	94,6	92,1	5,1

* Het gaat om het gemiddelde van de invoer en de uitvoer

Bron: WTO (2001, 2002b, 2002c); WRR-bewerking

Europa in de wereldhandel ongeveer even sterk, zodat Nederland zijn handelspositie binnen Europa heeft weten te handhaven (zie de onderste helft van tabel 2.1). Binnen Europa verloren de voormalige communistische landen na 1989 sterk terrein. Verder zagen ook de Scandinavische landen en Italië hun aandeel dalen, terwijl het aandeel van Spanje, Portugal en vooral Ierland sterk groeide. Wereldwijd groeide het handelsaandeel van Noord-Amerika en van Azië (maar niet van Japan) en kromp het aandeel van Afrika en het Midden-Oosten.

Dat Nederland zijn positie in de wereldhandel wist te handhaven is in zoverre niet zo bijzonder, dat de groei van de wereldhandel zich voor een belangrijk deel voltrok binnen de traditionele handelsblokken (zie hoofdstuk 6). In 1980 had 62 procent van de wereldhandel West-Europa, de Verenigde Staten of Japan als herkomst of bestemming; in 1999 was dit 64 procent. De dominantie van deze zogeheten Triade is per saldo dus nog toegenomen (al neemt het aandeel sinds 1990 wel af). Handhaving van de Nederlandse handelspositie binnen dit blok is dus voldoende om het aandeel van Nederland in de wereldhandel op peil te houden.

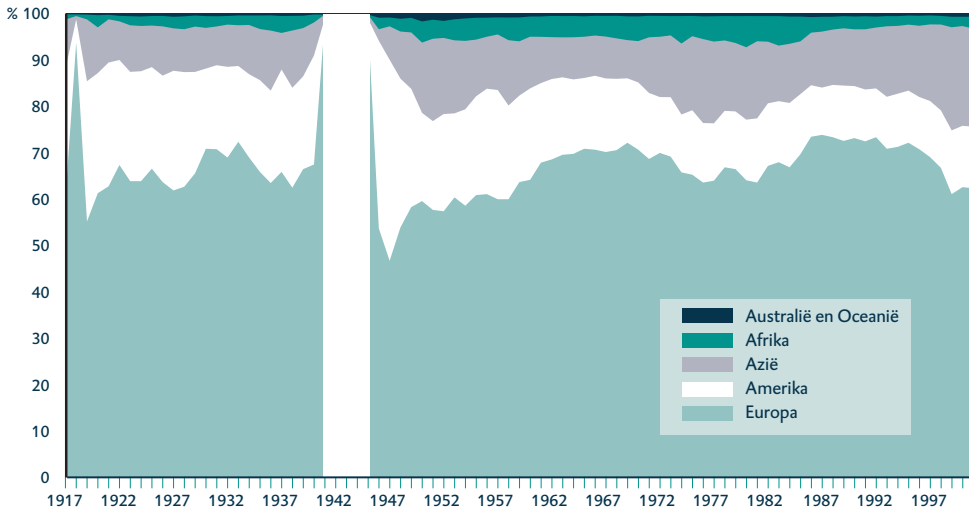
2.3 ORIËNTATIE EN SAMENSTELLING VAN DE NEDERLANDSE HANDEL

2.3.1 DE GEOGRAFISCHE ORIËNTATIE VAN DE BUITENLANDSE HANDELSSTROMEN

Hoewel Nederland in de Gouden Eeuw een dominante positie verwierf in de handel met Azië en Amerika, was ook toen de buitenlandse handel in de eerste plaats op Europa gericht. Halverwege de zeventiende eeuw was niet meer dan 11 procent van de invoer van buiten Europa afkomstig, terwijl slechts 4 procent van de uitvoer een niet-Europees land als bestemming had. Een eeuw later ging het om ongeveer een kwart van de invoer en 8 procent van de uitvoer (De Vries en Van der Woude 1995: 577).⁴ In 1830 was 18 procent van de metrische inhoud van Nederlandse schepen die in een Nederlandse haven afmeerden, afkomstig van buiten Europa, terwijl 34 procent van de vertrekkende schepen een niet-Europees land als bestemming had (Horlings 1995: 395-396).

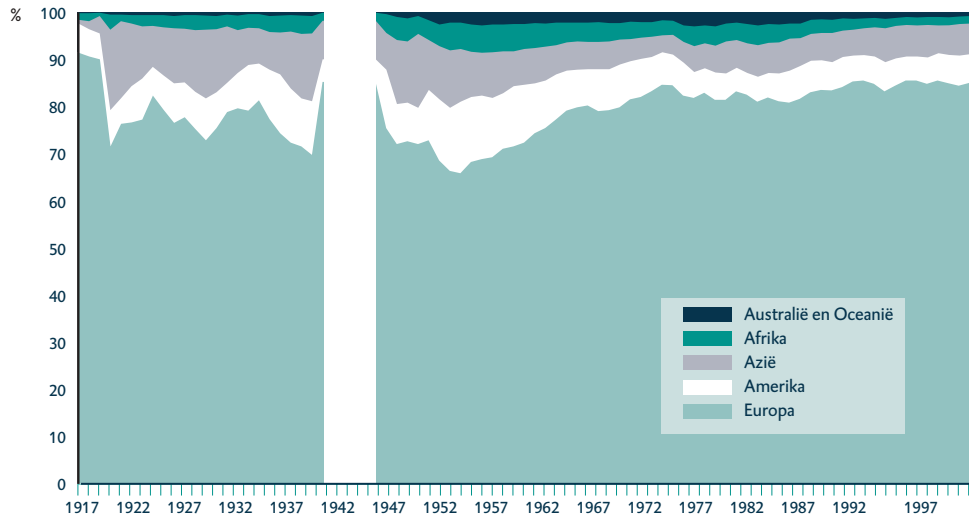
De figuren 2.4 en 2.5 laten zien dat de Nederlandse handel ook in de twintigste eeuw zeer sterk op Europa was gericht. Zo was aan het begin van de jaren vijftig 58 procent van de invoer afkomstig uit Europa en ging 66 procent van de export naar een Europees land. Deze gerichtheid op Europa is sindsdien verder toegenomen. Sinds begin jaren negentig loopt het aandeel van Europa in de invoer wel gestaag terug. In 2000 was 63 procent van de invoer afkomstig uit een Europees land en liefst 85 procent van de uitvoer had een Europees land als bestemming. Binnen Europa heeft zich vanaf de jaren zeventig een verschuiving voorgedaan van handel met de buurlanden Duitsland en België (44% van de Nederlandse invoer en 47% van de uitvoer in 1970 tegenover resp. 28% en 38% in 2000) ten gunste van andere EU-landen (19% van de invoer en 26% van de uitvoer in 1970 tegenover resp. 28% en 39% in 2000).

Figuur 2.4a Herkomst van de Nederlandse invoer, 1917-2001



Bron: CBS (c, e); WRR-bewerking

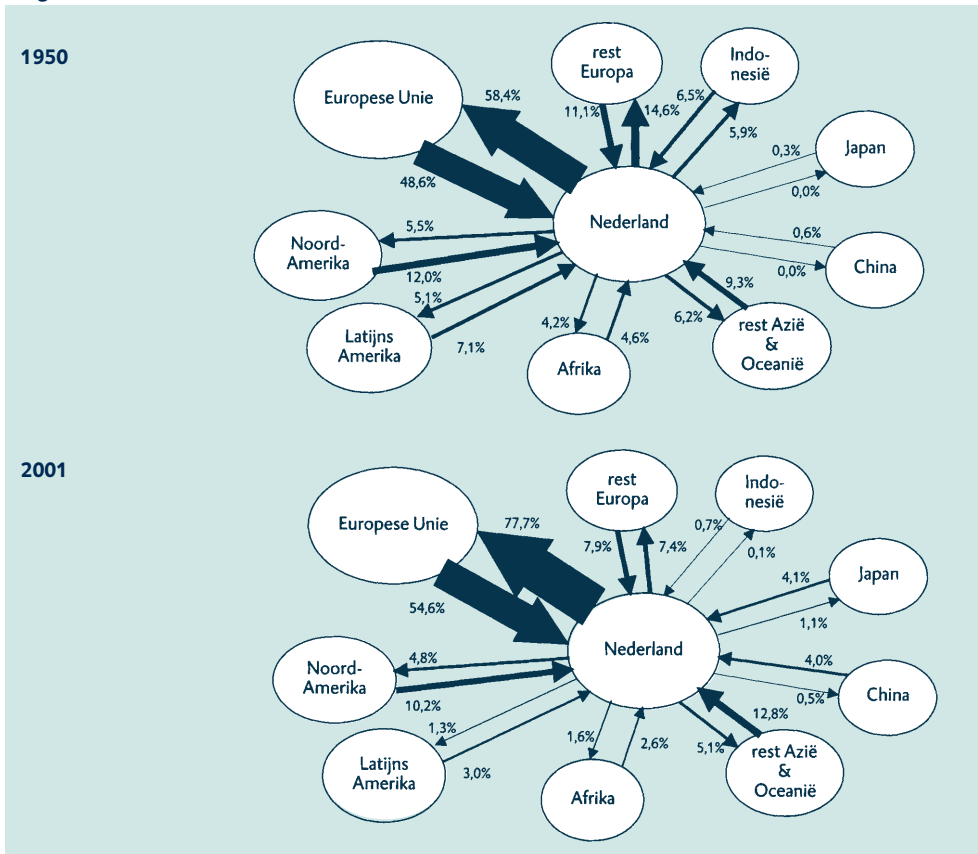
Figuur 2.4b Bestemming van de Nederlandse uitvoer, 1917-2001



Bron: CBS (c, e); WRR-bewerking

Wat de intercontinentale handel betreft, laat vooral het aandeel van Amerika in de in- en uitvoer een opvallende afname zien, terwijl het aandeel van Azië in de Nederlandse invoer is gegroeid. Dit laatste is het gecombineerde effect van een afname van de invoer uit Indonesië (die rond 1950 nog 7 à 8% van de totale Nederlandse invoer omvatte, waarmee Indonesië de vijfde handelspartner van Nederland was) en een toename van de invoer uit andere Oost-Aziatische landen (zoals Japan en China; van minder dan 1% van de Nederlandse invoer in 1950 naar 8% in 2000). In de jaren negentig liep het aandeel van Azië in de invoer snel op,

Figuur 2.5 Nederlandse handelsrelaties met het buitenland

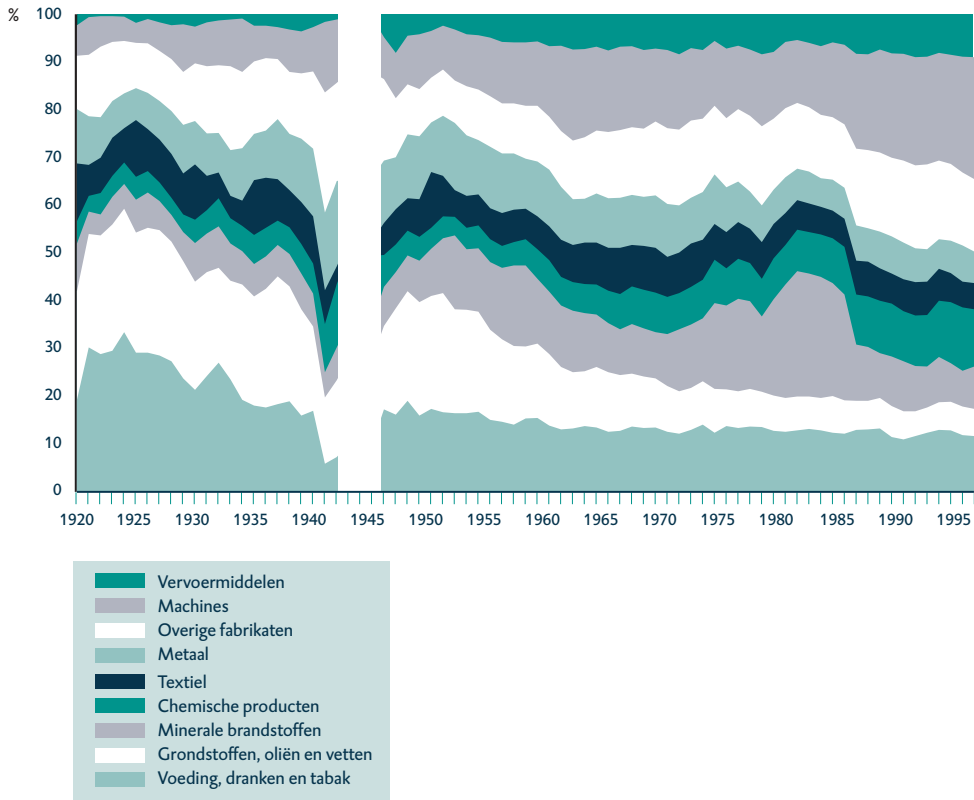


Bron: CBS (c, e); WRR-bewerking

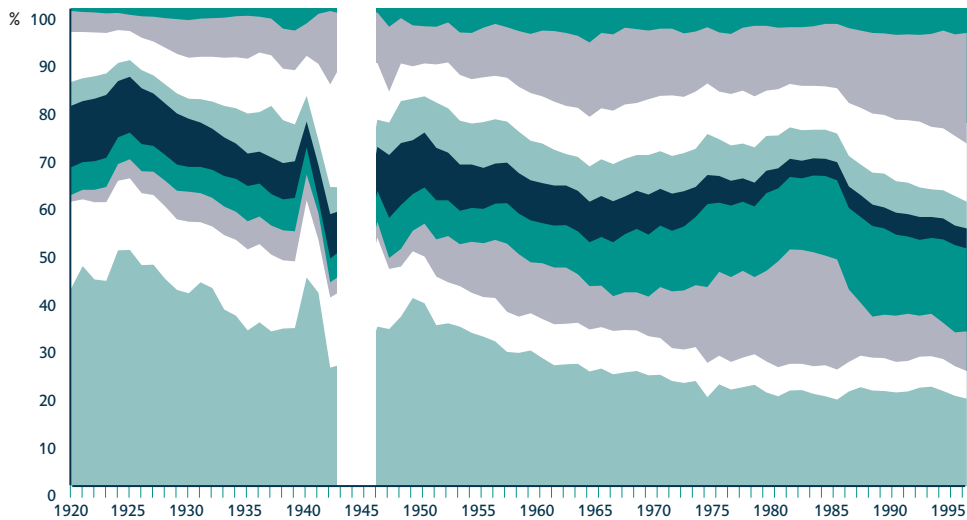
van 12 procent in 1990 naar 21 procent in 2000. Bij de uitvoer werd de neergang van Indonesië als afzetmarkt niet gecompenseerd door een evenredige toename van de uitvoer naar andere Aziatische landen, waardoor het aandeel van Azië in de Nederlandse export is teruggelopen van 11 procent in 1950 naar 7 procent in 2000.

2.3.2 DE SAMENSTELLING VAN HET NEDERLANDSE INVOER- EN UITVOERPAKKET

Rond 1600 luidde een verandering in de samenstelling van de Nederlandse in- en uitvoer de opmars van Nederland als leidende handelsnatie in. Terwijl de Nederlandse handel zich in de zestiende eeuw nog voornamelijk tot laagwaardige bulkgoederen (‘stortgoederen’) zoals hout, graan en zout beperkte, richtten de Nederlandse handelaren zich in de zeventiende eeuw op meer hoogwaardige producten (‘rijke handel’), zoals specerijen, textiel en edelmetalen uit Azië (Israel 1996). Tot halverwege de negentiende eeuw bleef de buitenlandse handel voor een groot deel uit koloniale goederen bestaan. Zo maakten tropische landbouwproducten in 1850 nog 58 procent van de invoer en 38 procent van de uitvoer uit (Horlings 1995: 375-376). Het grote aandeel van koloniale goederen in de uitvoer wees toen al op het belang van de wederuitvoer en de rol van Nederland als stapelmarkt.

Figuur 2.6a Samenstelling van de Nederlandse invoer naar productgroep, 1920-1996

Bron: CBS (c)

Figuur 2.6b Samenstelling van de Nederlandse uitvoer naar productgroep, 1920-1996

Bron: CBS (c)

In 1850 bestonden de in- en uitvoer voor ongeveer driekwart uit agrarische producten. Vanaf de tweede helft van de negentiende eeuw liep het aandeel van agrarische producten in de buitenlandse handel echter snel terug.

Figuur 2.6 geeft een indruk van de veranderingen in de samenstelling van het Nederlandse invoer- en uitvoerpakket sinds de Eerste Wereldoorlog. Allereerst valt op dat de samenstelling van het invoerpakket (figuur 2.6a) weinig verschilt van die van het uitvoerpakket (figuur 2.6b). Het belangrijkste verschil is dat de uitvoer voor een iets groter deel bestaat uit voeding, dranken en tabak, en chemische producten, en de invoer voor een groter deel uit machines en vervoermiddelen. In de tweede plaats laat ook de ontwikkeling van het aandeel van diverse producten in de invoer en in de uitvoer globaal een parallel beeld zien. Het aandeel van voeding, dranken en tabak, en van grondstoffen, oliën en vetten is bij zowel de invoer als de uitvoer afgenomen, terwijl het aandeel van chemische producten, machines en vervoermiddelen bij beide is gegroeid. Verder fluctueert het aandeel van de minerale brandstoffen in zowel de invoer als de uitvoer sterk. Deze fluctuatie wordt voornamelijk veroorzaakt door prijsschommelingen (zoals de explosie van de olieprijsen in de jaren zeventig).

Tabel 2.2 geeft een meer gedetailleerd beeld van de samenstelling van het Nederlandse invoer- en uitvoerpakket in 2000. Doordat hier een andere indeling wordt gehanteerd dan in figuur 2.6, zijn de cijfers niet direct vergelijkbaar.

In 2000 maken agrarische producten (landbouw- en visserijproducten en voedings- en genotmiddelen) nog slechts 10 procent van de invoer en 16 procent van de uitvoer uit. Het belangrijkste in- en uitvoerartikel zijn de elektrotechnische producten (waarvan ruim eenderde kantoormachines en computers), die ruim een vijfde deel van de in- en uitvoer uitmaken. Het gaat hierbij voor het overgrote deel (80%) om zogenaamde wederuitvoer, dat zijn goederen die niet in Nederland worden gefabriceerd of (substantieel) worden bewerkt, maar via Nederland naar andere landen worden vervoerd. De elektrotechnische producten beslaan nog geen 10 procent van de in het binnenland geproduceerde uitvoer, maar zij vormen wel bijna de helft van de wederuitvoer. Ook de uitvoer van textiel, kleding en leder bestaat voor meer dan de helft uit wederuitvoer. Hun aandeel in de wederuitvoer is met 5,6 procent dan ook aanzienlijk groter dan hun aandeel in de binnenlands geproduceerde uitvoer (1,6%). De wederuitvoer is de laatste tien jaar sterk gegroeid: in 1990 beliep de wederuitvoer 20 procent van de totale uitvoer van goederen en in 2000 42 procent (CPB 2001: 143). In paragraaf 2.5 wordt nader op de betekenis van deze wederuitvoer ingegaan.

Van de producten die in Nederland worden gefabriceerd of bewerkt zijn de chemische, rubber en kunststofproducten de belangrijkste exportartikelen. Van de netto-uitvoer, na aftrek van de wederuitvoer, beslaan zij 16 procent. Negen procent van de waarde van de invoer en 13 procent van de uitvoer bestaat in 2000 uit diensten. Daarbij gaat het voornamelijk om vervoer en communicatie, zakelijke diensten en toerisme.

Tabel 2.2 Samenstelling van de Nederlandse handel in 2000 (in miljarden euro)

	Invoer	Uitvoer	Waarvan weder-uitvoer	Saldo (uitvoer – invoer)	Saldo in % van invoer
Landbouw- en visserijproducten	9,9	14,3	3,6	4,4	44
Aardolie, aardgas en overige delfstoffen	17,0	5,3	0,5	-11,7	-69
Voedings- en genotmiddelen	13,8	28,7	2,9	14,9	108
Textiel, kleding en leder	10,7	7,3	5,2	-3,4	-32
Hout en bouwmaterialen	5,2	3,0	1,0	-2,2	-43
Papier, papierwaren en drukwerk	6,8	5,9	1,2	-0,9	-13
Aardolieproducten	5,9	15,1	2,2	9,2	155
Chemische, rubber en kunststofproducten	30,0	41,2	12,9	11,2	37
Basismetalen en metaalproducten	14,2	13,1	5,1	-1,1	-8
Machines	13,5	13	6,1	-0,5	-4
Elektrotechnische producten	57,0	57,3	45,9	0,4	1
Transportmiddelen	17,9	12,2	3,7	-5,6	-32
Overige goederen	5,9	4,4	2,3	-1,5	-26
Vervoer en communicatie	4,4	17,0		12,6	284
Financiële diensten	1,2	1,1		-0,1	-7
Zakelijke diensten	16,3	16,3		-0,1	0
Overige diensten	20,5	15,5		0,3	38
Totaal	249,9	269,6	92,5	19,8	8

Bron: CBS (2001b, d); WRR-bewerking

2.4 NEDERLAND ALS DISTRIBUTIECENTRUM: HET BELANG VAN DE WEDERUITVOER

Nederland heeft een lange geschiedenis als stapelmarkt en doorvoerhaven en fungeert al eeuwenlang als een belangrijk distributiecentrum voor Europa. In de Gouden Eeuw verliep zowel een groot deel van de handel tussen het Oostzeegebied en het Iberisch schiereiland als tussen Azië en Europa via Nederland. Halverwege de zeventiende eeuw bestond ongeveer de helft van de goederen die Nederland uitvoerde uit doorvoer en wederuitvoer van eerder ingevoerde goederen. Honderd jaar later ging het zelfs om meer dan tweederde van de uitvoer (tabel 2.3).

Tabel 2.3 Geschat aandeel van de doorvoer en wederuitvoer in de totale uitvoer van goederen door Nederland (in %), 1567-2000

	1567	1650	1720	1770	2000
Aandeel doorvoer/wederuitvoer	31	50	53	69	41

Bron: De Vries en Van der Woude (1995: 423-424, 577); CBS (d); WRR-bewerking

Tabel 2.4 Invoer, uitvoer en wederuitvoer in Nederland, Hongkong en Singapore (in %), 1995-2001

	Invoer*	Uitvoer*	Wederuitvoer t.o.v.			Binnenlands geproduceerde uitvoer** t.o.v.	
	t.o.v. BBP	t.o.v. BBP	BBP	Totale uitvoer	Goederen-uitvoer	BBP	Totale uitvoer
Nederland							
1995	51,5	57,4	15,4	26,8	32,1	42,1	73,2
1996	52,2	57,9	16,0	27,6	33,3	41,9	72,4
1997	55,2	61,1	18,2	29,9	36,0	42,8	70,1
1998	55,5	61,0	19,5	32,0	38,8	41,4	68,0
1999	56,3	60,6	19,8	32,7	39,9	40,8	67,3
2000	62,4	67,2	23,1	34,3	41,3	44,2	65,7
Hongkong							
1996	143,2	142,1	99,5	70,0	84,8	42,7	30,0
1997	135,6	132,5	94,0	70,9	85,5	38,5	29,1
1998	127,9	129,3	92,1	71,2	86,0	37,3	28,8
1999	127,8	133,5	96,0	72,0	87,4	37,4	28,0
2000	145,2	150,1	109,9	73,2	88,5	40,2	26,8
2001	138,4	143,9	105,2	73,1	89,6	38,8	26,9
Singapore							
1995	148,7	141,2	58,2	32,9	41,2	118,6	67,1
1996	142,4	135,6	55,9	33,3	41,2	111,8	66,7
1997	140,2	132,3	55,7	33,9	42,1	101,2	66,1
1998	123,4	133,5	56,6	36,1	42,4	83,2	63,9
1999	134,3	138,7	55,7	33,3	40,1	.	66,7
2000	145,2	148,7	63,7	.	42,8	.	.
2001	135,3	142,1	64,9	.	45,7	.	.

* Voor Singapore exclusief diensten.

** Inclusief diensten.

Bron: berekend o.b.v. CBS (b; d); Hong Kong Census & Statistics Department (2002); Singapore Ministry of Trade and Industry (2002a); WTO (2001)

Ook nu maakt de wederuitvoer nog altijd een belangrijk deel uit van de Nederlandse in- en uitvoer. De wederuitvoer bestaat uit goederen die Nederland noch als herkomst noch als bestemming hebben, maar wel door Nederland heen worden vervoerd en daarbij (tijdelijk) eigendom worden van een in Nederland gevestigde onderneming. De wederuitvoer moet worden onderscheiden van de doorvoer, waarvan sprake is als goederen, die via Nederland worden vervoerd, niet (tijdelijk) eigendom worden van een Nederlandse ingezetene. Doordat de doorvoer niet in de handelsstatistieken wordt geregistreerd, is hierover weinig

bekend. In het hiernavolgende betoog blijft de doorvoer via Nederland dan ook buiten beschouwing.

Nederland is niet uniek in zijn omvangrijke wederuitvoer. Ook in enkele andere kleine open economieën, zoals Hongkong en Singapore, maakt de wederuitvoer een groot deel van de buitenlandse handel uit. Deze landen worden wel aangeduid als stapelmarkten of entrepôt-economieën.

Tabel 2.4 geeft enige informatie over de buitenlandse handel van de drie genoemde landen. In Nederland bedraagt de waarde van de uitvoer ongeveer tweederde van het BBP en daarvan is weer ruim een derde (bijna een kwart van het BBP) wederuitvoer. In Hongkong en Singapore zijn de aandelen van de buitenlandse handel en van de wederuitvoer nog aanzienlijk groter.⁵ De waarde van de uitvoer van deze landen is groter dan hun BBP en in Hongkong bestaat deze bovendien voor bijna driekwart uit wederuitvoer. In Singapore is het aandeel van de wederuitvoer in de totale uitvoer vergelijkbaar met Nederland (circa eenderde), maar het gaat daarbij wel om een bedrag dat bijna tweederde van het BBP bedraagt.

Alle drie landen laten in recente jaren zowel een groeiend aandeel van de buitenlandse handel in het BBP als een groeiend aandeel van de wederuitvoer in de totale uitvoer zien. Het groeiende exportaandeel wordt in elk van de landen volledig verklaard door de groei van de wederuitvoer, aangezien het aandeel van de in het binnenland geproduceerde export (inclusief diensten) min of meer stabiel is of zelfs daalt (in Singapore). Op langere termijn is de groei van de wederuitvoer overigens nog aanzienlijk groter dan uit tabel 2.4 naar voren komt. Tussen 1990 en 2000 verdubbelde het aandeel van de wederuitvoer in de Nederlandse goederenuitvoer, van minder dan 20 procent naar 42 procent (CPB 2001: 139). In Hongkong groeide het aandeel van de wederuitvoer van nog geen 20 procent van de goederenuitvoer in 1970 naar 90 procent momenteel (Findlay en Wellisz 1993; Hongkong Census & Statistics Department 2002). In Singapore nam het aandeel in de goederenuitvoer toe van 34 procent in 1980 naar 46 procent in 2001 (Lim et al. 1993; Singapore Ministry of Trade and Industry 2002a).

De tekstboxen 2.1 en 2.2 gaan nader in op de betekenis van de wederuitvoer voor respectievelijk Hongkong en Singapore. Daaruit blijkt dat de ontwikkeling van de wederuitvoer sterk samenhangt met specifieke ontwikkelingen in de desbetreffende regio (Oost-Azië).

Dit geldt ook voor de wederuitvoer door Nederland. Volgens het Centraal Planbureau wordt de sterke groei van de wederuitvoer in de afgelopen tien jaar verklaard door de aantrekkelijkheid van Nederland als vestigingsplaats voor Europese distributiecentra van (buitenlandse) multinationals in combinatie met het wegvallen van de binnengrenzen in de EU in 1992. De vorming van de Europese interne markt maakte het voor bedrijven van buiten Europa gemakkelijker en goedkoper om de (Noordwest-)Europese markt vanuit één punt te bedienen.

Tekstbox 2.1 Wederuitvoer door Hongkong

Hongkong ontwikkelde zich na de Tweede Wereldoorlog tot een zeer flexibele economie, die werd gedomineerd door kleine, sterk op de export gerichte industriële bedrijven. Deze wisten zich snel aan te passen aan veranderingen in de internationale vraag, waardoor Hongkong zich achtereenvolgens specialiseerde in textiel, kleding, plastic, speelgoed, pruiken (!), horloges en elektronica. Dat kleine bedrijven een sterke positie in de internationale handel wisten te verwerven, was te danken aan de combinatie van lage loonkosten, hechte onderlinge netwerken en ondersteunende overheidsdiensten, onder meer in de vorm van informatie- en scholingscentra, promotie in het buitenland via de Hong Kong Trade Development Council en verzekering van risico's via de Hong Kong Credit Insurance Corporation.

Hongkong bekleedde vanouds een belangrijke positie als entrepôthaven, vooral voor de handel met China. Hoewel deze rol na de Tweede Wereldoorlog door het economische isolement van China sterk verminderde, nam het belang van Hongkong als verbindingshaven tussen China en de rest van de wereld vanaf de jaren zeventig, toen China zich meer openstelde, weer sterk toe. Het aandeel van de wederuitvoer in de export van Hongkong groeide daardoor van 19 procent in 1970 naar 38 procent in 1984 en 90 procent in 2001.

Enkele recente studies wijzen uit dat de handelaren in Hongkong vooral een rol spelen bij de selectie en controle van de kwaliteit van goederen die uit China naar derde landen worden vervoerd (Young 1999; Feenstra en Hanson 2000). Daarnaast bestaat de wederuitvoer van Chinese goederen voor een aanzienlijk deel uit producten waarvan bedrijven in Hongkong de fabricage uitbesteden aan Chinese bedrijven (*outsourcing*). Deze producten worden vervolgens weer via Hongkong gedistribueerd naar derde landen. Veertig procent van de buitenlandse handel van Hongkong geschiedt dan ook met de Volksrepubliek China (Hong Kong Census & Statistics Department 2002).

Bedrijven in Hongkong behalen een hoge marge op de wederuitvoer: tussen 1997 en 2000 liep deze op van 18 procent tot 21 procent van de waarde van de wederuitvoer. Deze marge is het hoogst voor consumptiegoederen (27%) en kapitaalgoederen (22%). Als aandeel van het BBP liep deze marge op van 17 procent in 1997 tot ruim 22 procent in 2001 (berekend op basis van gegevens van de Hong Kong Census & Statistics Department 2002). Dit is bijna viermaal zo veel als het aandeel van de industrie in het BBP (6% in 2000), zodat het grootste deel van deze marge in ieder geval niet het resultaat kan zijn van fysieke bewerking. Dat de marge op de wederuitvoer via Hongkong tweemaal zo groot is als die op de Nederlandse wederuitvoer wordt wellicht verklaard door het feit dat de informatie- en sorteerfunctie die Hongkong vervult ten aanzien van Chinese producten, veel minder van toepassing is op de wederuitvoer door Nederland.* Daarbij gaat het immers voor een belangrijk deel om producten die geleverd worden door gerenommeerde, internationaal opererende bedrijven.

* Dit verschil zou echter ook kunnen samenhangen met verschillen in definitie en meetmethode, zie noot 3.

Tekstbox 2.2 Wederuitvoer door Singapore

Al in de negentiende eeuw fungeerde Singapore, dat toen een belangrijke Britse marinebasis was, als een stapelmarkt en doorvoerhaven voor Maleisische rubber en als doorgangshaven voor arbeidsmigranten. Kort voor de onafhankelijkheid, rond 1960, bestond 94 procent van de export van Singapore uit wederuitvoer. Na de onafhankelijkheid in 1965 ontwikkelde Singapore zich tot een dynamische economie met een grote aantrekkingskracht op multinationals. In toenemende mate ging het land eigen producten exporteren (zoals halfgeleiders en diskdrives). Singapores rol als doorvoerhaven werd daardoor minder belangrijk en het aandeel van de wederuitvoer in de totale export daalde tot eenderde in 1980. De snelle groei van andere economieën in de regio, zoals Thailand, Maleisië en Indonesië, droeg er echter toe bij dat Singapore in de jaren tachtig en negentig een positie als regionaal handelsknooppunt verwierf. De wederuitvoer van producten uit andere landen in de regio nam daardoor weer toe tot bijna de helft van de export.

Singapore onderhoudt een enigszins vergelijkbare relatie met Maleisië als Hongkong met China. Zo heeft bijna een kwart van de wederuitvoer (excl. olie) van Singapore Maleisië als bestemming. Daarnaast zijn zowel de Verenigde Staten en de Europese Unie (gezaamenlijk 23%) als een aantal Oost-Aziatische landen (Hongkong, Japan, Taiwan en Thailand, tezamen 27%) belangrijke bestemmingen voor de wederuitvoer van Singapore (Singapore Ministry of Trade and Industry 2002b).

Recent staat Singapores positie als doorvoerhaven overigens onder druk als gevolg van stijgende (arbeids)kosten en toenemende concurrentie van goedkopere Maleisische havens (Giebels 2002). De wederuitvoer van Singapore bestaat voor 69 procent uit machines, waarvan het grootste deel (40% van de totale wederuitvoer) elektrische machines en generatoren betreft, en daarnaast een aanzienlijk deel kantooromachines (15% van de wederuitvoer) (Singapore Ministry of Trade and Industry 2002a).

Bron: de informatie is grotendeels ontleend aan Lim et al. (1993) en Castells (2000: 259-262)

Veel van deze bedrijven kozen Nederland als vestigingsplaats voor hun Europese distributiecentrum. Van de Nederlandse wederuitvoer heeft dan ook 87 procent een ander EU-land als bestemming (CPB 2001: 141).

In subparagraaf 2.3.2 werd geconstateerd dat de samenstelling van de Nederlandse wederuitvoer sterk afwijkt van die van de uitvoer van binnenlands geproduceerde goederen. De wederuitvoer bestaat voor 55 procent uit elektrotechnische producten, textiel, kleding en leder, die slechts 5 procent van de in Nederland geproduceerde uitvoer uitmaken. Deze cijfers suggereren dat er geen sterke band bestaat tussen productie en distributie. Blijkbaar is Nederland goed in staat producten in te voeren en te distribueren over Europa zonder dat het is gespecialiseerd in de productie van die goederen. Kennis van het productieproces lijkt derhalve geen noodzakelijke voorwaarde te zijn voor de handel in bepaalde producten.

Een niet-onbelangrijke vraag is welke bijdrage de wederuitvoer levert aan de Nederlandse welvaart. Het mag dan om grote bedragen gaan (bijna een kwart van

Tabel 2.5 Marge op de wederuitvoer, 1995-2000

	Wederuitvoer (in mln euro's)	Marge op wederuitvoer	Marge in % van	
			Wederuitvoer	BBP
1995	46.445	4.577	9,9	1,5
1996	50.435	5.398	10,7	1,7
1997	60.878	6.552	10,8	2,0
1998	69.133	7.667	11,1	2,2
1999	73.897	8.411	11,4	2,3
2000	92.488	9.664	10,4	2,4

Bron: CBS (2002); WRR-bewerking

het BBP), maar hoeveel verdient Nederland hieraan? Een indruk hiervan krijgt men door de marge op de wederuitvoer te berekenen. Deze is gelijk aan het verschil tussen de prijs waarvoor de wederuitgevoerde producten worden verkocht en de prijs waarvoor zij zijn ingekocht.

Tabel 2.5 laat zien dat de marge op de wederuitvoer in de tweede helft van de jaren negentig schommelde tussen 10 en 11 procent van de exportwaarde van de wederuitvoer. In verhouding tot het BBP groeide de handelsmarge op de wederuitvoer echter aanzienlijk: van 1,5 procent in 1995 naar 2,4 procent in 2000. Hoewel de toegevoegde waarde van de wederuitvoer kleiner is dan deze handelsmarge (daarvoor moet op deze marge nog het verbruik van intermediaire goederen en diensten in mindering worden gebracht), gaat het toch om een niet te verwaarlozen en bovendien groeiend deel van het binnenlands product. De toegevoegde waarde op de binnenlands geproduceerde uitvoer is echter aanzienlijk groter, namelijk circa 60 procent (CPB 2001: 140), zodat deze een vele malen grotere bijdrage levert aan het binnenlands product, namelijk circa 25 procent.

Hieruit mag niet worden geconcludeerd dat wederuitvoer als handelsactiviteit voor Nederland onaantrekkelijk is en dat ons land zich beter kan concentreren op het exporteren van 'eigen fabrikaat'. Deze afweging hangt immers af van de inspanning die het vergt om een bepaalde toegevoegde waarde voort te brengen. Het is niet uitgesloten dat men voor de binnenlands geproduceerde export verhoudingsgewijs (d.w.z. per euro toegevoegde waarde) meer schaarse middelen moet aanwenden dan voor de wederuitvoer. Met andere woorden, de bijdrage van de wederuitvoer aan de Nederlandse welvaart in verhouding tot de bijdrage van de binnenlands geproduceerde export kan pas naar waarde worden geschat indien men weet hoeveel arbeidsinzet met beide vormen van export is gemoeid en hoeveel negatieve externe effecten zij oproepen in de vorm van congestie, vervuiling en uitputting van schaarse grondstoffen en energie. Helaas is deze informatie niet voorhanden, zodat het op dit moment niet mogelijk is tot een evenwichtige beoordeling te komen van de bijdragen van de wederuitvoer en van de binnenlands geproduceerde uitvoer aan de nationale welvaart.

2.5 DE ROL VAN MULTINATIONALS IN DE NEDERLANDSE HANDEL

De buitenlandse handel van Nederland komt voor het overgrote deel voor rekening van grote ondernemingen. Ongeveer 85 procent van de Nederlandse uitvoer is afkomstig van multinationale ondernemingen en 77 procent van de invoer heeft een multinationale onderneming als bestemming (berekend op basis van CBS 1999: 97-99). Een rapport dat de Nederlandse handel als onderwerp heeft, kan dan ook niet voorbijgaan aan de cruciale rol van de multinationals.

Deze paragraaf biedt enige feitelijke informatie over multinationale bedrijven in Nederland en hun rol in de buitenlandse handel. Hoofdstuk 5 gaat uitgebreid in op de theorie van de multinationale onderneming en hun betekenis voor de internationale handel.

De VOC, die in 2002 400 jaar geleden werd opgericht, wordt wel beschouwd als de eerste onderneming met vestigingen in meerdere landen. De VOC vestigde handelsposten, in- en verkoopkantoren, plantages en factorijen in Zuid- en Oost-Azië en Zuid-Afrika en de WIC deed hetzelfde in Noord-, Midden- en Zuid-Amerika en West-Afrika. Sindsdien hebben Nederlandse ondernemers en kapitaalbezitters steeds aanzienlijke bedragen in het buitenland geïnvesteerd. In de zeventiende en achttiende eeuw investeerden Nederlanders ook omvangrijke kapitalen in Europa, bijvoorbeeld in ijzer- en kopermijnen in Zweden, papierfabrieken in Duitsland en houtzagerijen in Rusland. Tijdens de Franse bezetting (1795-1814) en de economische recessie die daaruit voortvloeide, zakten de

Tekstbox 2.3 Korte ontstaansgeschiedenis van enkele belangrijke Nederlandse multinationals

In 1871 begon Jurgens met de fabricage van margarine, kort daarna gevolgd door Van den Bergh; in 1927 fuseerden zij tot de Margarine Unie en in 1929 met de Britse Lever Company tot Unilever. In 1890 werd de Koninklijke Nederlandsche Petroleum Maatschappij opgericht, die in 1907 met het Britse Shell Transport fuseerde tot De Koninklijke/Shell.

In 1891 startte Philips de eerste gloeilampenfabriek.

In 1901 werden De Staatsmijnen opgericht, dat zich na de sluiting van de mijnen in de jaren zestig ontwikkelde tot het chemieconcern DSM.

In 1911 begon de naamloze vennootschap Enka met de productie van kunstvezels, in 1929 fuseerde zij met het Duitse Glanzstoff tot de Algemene Kunstzijde Unie, die in 1968 met Koninklijke Zout Organon opging in Akzo, dat sinds de overname van Nobel Industries AB in 1994 Akzo Nobel heet.

In 1918 werd Hoogovens opgericht, dat, na een tijdelijke verbintenis met het Duitse Hoechst in de jaren zeventig, in 1999 met British Steel fuseerde tot Corus.

In 1824, 1861, 1863 en 1871 werden respectievelijk de Nederlandsche Handel-Maatschappij, de Twentsche Bank, de Amsterdamsche Bank en de Rotterdamsche Bank opgericht; in 1964 fuseerden de eerste twee tot de Algemene Bank Nederland en de laatste twee tot de AmRo-bank, die op hun beurt in 1991 samengingen in ABN AMRO.

Bron: Van Zanden (1997: 50-58); <http://www.abn-amro.nl/frameset.html?debank/overaa/indexframe>; <http://www.akzonobel.com/company/history.asp>.

Nederlandse investeringen in het buitenland in, maar in de loop van de negentiende eeuw namen de Nederlandse activiteiten in het buitenland een hoge vlucht (De Goey 1999). Aan het eind van de negentiende en het begin van de twintigste eeuw ontstonden de eerste moderne Nederlandse multinationals, waarvan de meeste nog steeds de ranglijst van grootste Nederlandse ondernemingen aanvoeren (zie tekstbox 2.3).

Deze bedrijven richtten in tal van andere landen vestigingen op, niet alleen in Europa, maar ook in Nederlands-Indië en Amerika. Vooral de Verenigde Staten werden een populaire bestemming voor Nederlandse investeerders.

Tabel 2.6a Buitenlandse directe investeringen (stromen), 1996-2000

	in miljarden dollars					in % van bruto investeringen			
	1996	1997	1998	1999	2000	1996	1997	1998	1999
<i>Uitgaande investeringen</i>									
Vanuit alle landen tezamen	392	466	712	1.006	1.150	6,2	7,4	11,6	15,4
Vanuit Nederland	31	25	37	61	73	40,0	33,7	49,5	81,1
Nederland in % van wereld	8,0	5,3	5,3	6,1	6,4				
<i>Inkomende investeringen</i>									
In alle landen	385	478	693	1.075	1.271	5,9	7,5	10,9	16,3
In Nederland	15	11	38	43	55	19,3	15,3	50,2	56,4
Nederland in % van wereld	3,9	2,3	5,5	4,0	4,3				

Bron: UNCTAD (2001); WRR-bewerking

Tabel 2.6b Buitenlandse directe investeringen (voorraden), 1985-2000

	in miljarden dollars					in % van BBP			
	1985	1990	1995	1999	2000	1985	1990	1995	1999
<i>Uitgaande investeringen</i>									
Vanuit alle landen tezamen	708	1.717	2.879	5.005	5.976	6,4	8,6	10,2	16,7
Vanuit Nederland	48	103	168	253	326	37,3	36,2	42,4	65,7
Nederland in % van wereld	6,8	6,0	5,8	5,1	5,5				
<i>Inkomende investeringen</i>									
In alle landen	894	1.889	2.938	5.196	6.314	7,8	9,2	10,3	17,3
In Nederland	25	67	112	193	248	19,5	23,6	28,4	50,1
Nederland in % van wereld	2,8	3,5	3,8	3,7	3,9				

Bron: UNCTAD (2001); WRR-bewerking

Tussen beide wereldoorlogen zakte de wereldhandel in ten gevolge van een zich snel uitbreidend protectionisme en de diepe economische recessie van de jaren dertig (zie hoofdstuk 6). Dit vormde echter juist een stimulans voor buitenlandse investeringen, omdat bedrijven trachtten de handelsbarrières te omzeilen door hun productie naar het buitenland te verplaatsen. Tussen 1914 en 1938 verdrievoudigden de Nederlandse investeringen in het buitenland, van 925 miljoen dollar naar 2.700 miljoen dollar; het aandeel van Nederland in het wereldtotaal van buitenlandse investeringen verdubbelde van 5 à 6 procent naar 10 procent (De Goey 1999: 49). Vooral de investeringen in Nederlands Oost-Indië en de Verenigde Staten namen in het interbellum sterk toe. De Tweede Wereldoorlog vormde een ernstige terugslag voor de buitenlandse investeringen, maar daarna herstelden zij zich snel, al zou het Nederlandse aandeel in de wereld niet meer boven de 7 à 8 procent uitkomen.

De tabellen 2.6a en 2.6b geven een overzicht van de ontwikkeling van de directe investeringen door Nederlandse bedrijven in het buitenland (uitgaande investeringen) en de directe investeringen door buitenlandse bedrijven in Nederland (inkomende investeringen), zowel op basis van de jaarlijks geïnvesteerde bedragen in de tweede helft van de jaren negentig ('stromen') als op basis van de gecumuleerde voorraden aan buitenlandse bezittingen in de afgelopen vijftien jaar.⁶

Hoewel de jaarlijkse buitenlandse investeringen door Nederlandse bedrijven sinds 1996 meer dan verdubbeld zijn tot een bedrag van 73 miljard dollar in 2000, is het aandeel van Nederland in de wereldwijde buitenlandse investeringen iets teruggelopen, tot 6,4 procent (tabel 2.6a). Toch behoort Nederland daarmee nog altijd tot de belangrijkste internationale investeerders. De waarde van de buitenlandse investeringen bedroeg in 1999 81 procent van de totale Nederlandse investeringen, een verdubbeling ten opzichte van 1996. De totale waarde van Nederlandse bezittingen in het buitenland is sinds 1985 zevenmaal zo hoog geworden, ten bedrage van naar schatting 326 miljard dollar in 2000, ofwel 5,5 procent van de wereldvoorraad aan buitenlandse investeringen (tabel 2.6b). Ook dit aandeel is de afgelopen decennia teruggelopen, doordat de totale buitenlandse investeringen wereldwijd nog sneller groeiden. De bezittingen van Nederlandse bedrijven in het buitenland vertegenwoordigden in 1999 een waarde van ongeveer tweederde van de totale Nederlandse productie.

Nederland is niet alleen een belangrijke bron van buitenlandse investeringen, maar ook een belangrijke ontvanger. Ongeveer 4 procent van de wereldwijde buitenlandse investeringen heeft Nederland als bestemming. Ter vergelijking: het aandeel van Nederland in de wereldproductie bedraagt minder dan 1 procent. De buitenlandse investeringen in Nederland zijn de afgelopen jaren niet alleen in absolute bedragen sterk toegenomen (van 15 miljard dollar in 1996 naar 55 miljard dollar in 2000; tabel 2.6a), maar ook als percentage van de wereldwijde buitenlandse investeringen. Terwijl Nederland als donor van buitenlandse investeringen dus enigszins terrein verliest, wordt Nederland als ontvanger van buitenlandse investeringen steeds belangrijker. De waarde van de buitenlandse investeringen in Nederland bedraagt momenteel al ongeveer de helft van het BBP (tabel 2.6b).

Volgens de theorie van de multinationale onderneming, die in hoofdstuk 5 wordt besproken, zijn kleine, technologisch hoogontwikkelde landen met een hoog-opgeleide beroepsbevolking geliefde vestigingsplaatsen voor hoofdkantoren van multinationale ondernemingen. Nederland levert, samen met Zwitserland, een overtuigend bewijs voor deze stelling. Nederland telt momenteel elf⁷ ondernemingen op de *Fortune 500* lijst (evenveel als Zwitserland), waarvan vijf in de top 100: De Koninklijke/Shell, ING, Ahold, Unilever en ABN AMRO. De eerste en vierde hiervan zijn overigens gecombineerd Nederlands-Brits eigendom. Ter vergelijking: Australië heeft niet meer dan zes, Zweden vijf, België vier, en Finland, Luxemburg en Noorwegen twee ondernemingen in de *Fortune 500* lijst (Fortune 2002). Ook dit zijn – gezien de omvang van deze landen – nog relatief grote aantallen. Tabel 2.7 geeft enkele kerncijfers van de grootste Nederlandse multinationals.

Tabel 2.8 geeft een beeld van de geografische herkomst en bestemming van directe investeringen naar en uit Nederland. Nederlandse multinationals zijn sterk op Europa en de Verenigde Staten gericht: de helft van de buitenlandse

Tabel 2.7 Omzet en werkgelegenheid van enkele Nederlandse multinationals, 2001

	Koninklijke			Akzo		ABN			
	Shell mln \$	Unilever mln €	Philips mln €	Nobel mln €	Corus mln €	DSM mln €	AMRO mld € ^a	ING mld € ^a	Ahold mln €
Omzet									
Wereldwijd	149.146	52.206	32.339	14.110	12.428	7.970	350	254	66.593
Waarvan (in %):									
Nederland	-	13 ^b	5	18	23	59	38	49	13
Overig Europa	46 ^c	26	19 ^d	45	57	18	-	40	19
Noord-Amerika	42 ^e	27	28	23	12	16	38	7	59 ^e
Rest van de wereld	12	35	49	14	8	7	23 ^f	4	8
Werkgelegenheid									
wereldwijd (x 1.000)	90	265	206	66	65	22	112	113	271
waarvan (in %):									
Nederland	11	9 ^b	18	19	20	48	33	30	21
Overig Europa	31	18	-	43	75	24	-	33	11
Noord-Amerika	42 ^e	8	-	16	5	20	-	21	45 ^e
Rest van de wereld	16	65	-	22	0	8	-	16	22

^a Het betreft hier de kredietverlening.
^b Schatting voor Nederland plus het Verenigd Koninkrijk.

^c Inclusief Nederland.
^d Duitsland, Frankrijk en Verenigd Koninkrijk.

^e Verenigde Staten.
^f Inclusief overig Europa

Bron: Jaarverslagen en websites van de multinationals; WRR-bewerking

Tabel 2.8 Geografische spreiding van directe buitenlandse investeringen in en door Nederland (miljarden euro's)

	Stromen in 2001		Standen in 2000	
	Naar herkomstland	Naar bestemmingsland	Naar herkomstland	Naar bestemmingsland
Totaal alle landen	62,1	49,6	252,5	323,6
Europa	36,8	18,8	166,7	193,6
Waarvan Europese Unie	34,0	13,4	151,1	161,1
Waarvan België	5,0	6,9	38,3	35,1
Duitsland	3,9	-2,8	33,8	33,9
Frankrijk	2,4	3,0	13,7	18,5
Verenigd Koninkrijk	18,2	-1,0	36,8	34,5
Overig West- en Midden-Europa	2,5	4,2	15,5	21,8
Waarvan Zwitserland	1,9	3,6	12,3	15,6
Oost-Europa	0,3	1,2	0,1	10,7
Amerika	23,3	28,6	73,5	102,9
Waarvan Verenigde Staten	22,9	23,6	58,1	84,8
Azië	1,9	1,5	11,5	19,5
Waarvan Japan	0,4	-0,1	9,2	1,1
Afrika	0,0	0,4	0,1	4,2
Oceanië	0,1	0,3	0,6	2,8

Bron: DNB (2002)

bezittingen bevindt zich in de Europese Unie (EU) (waarvan weer de helft in België, Luxemburg en het Verenigd Koninkrijk) en een kwart in de Verenigde Staten (DNB 2002a). In de jaren zeventig was de geografische oriëntatie iets minder eenzijdig: het aandeel van de overige landen (buiten de EU en de VS) bedroeg toen nog 35 procent, tegenover 24 procent in 2000. Aan het begin van de jaren tachtig groeiden de Nederlandse investeringen in de VS explosief, waardoor in 1985 41 procent van de buitenlandse bezittingen zich in de VS bevond en nog slechts 31 procent in de EU. Nederland nam toen een kwart van alle buitenlandse investeringen in de VS voor zijn rekening en was daarmee, na het Verenigd Koninkrijk, de tweede investeerder in de VS. Deze sterke groei van investeringen in de VS was ten eerste het gevolg van de devaluatie van de dollar na de beëindiging van het Bretton Woods-akkoord, waardoor de VS een relatief goedkoop land werd. Ten tweede trachtte men (de dreiging van) protectionistische maatregelen door de VS te omzeilen door zelf in de VS te investeren (Narula en Hogenbirk 1999; Feenstra 1999). Vanaf het eind van de jaren tachtig is, mede onder invloed van de totstandkoming van de Europese interne markt in 1992, het aandeel van de EU in de Nederlandse bezittingen in het buitenland weer sterk toegenomen, tot 50 procent in 2000 (Van Hoesel en Narula 1999: 11; DNB 2002a).

De laatste twee decennia laten een opvallende verschuiving zien in de sectorale verdeling van de buitenlandse investeringen (tabel 2.9). Terwijl in 1980 nog 80 procent van de Nederlandse investeringen in het buitenland betrekking had op industriële activiteiten (waarvan het grootste deel olie, chemie, metaal en elektrotechnische industrie), is dit aandeel in 2000 geslonken tot 43 procent en maken diensten 57 procent van de buitenlandse investeringen uit. Daarbij gaat

Tabel 2.9 Sectorale verdeling van directe buitenlandse investeringen in en door Nederland (standen)

	Buitenlandse investeringen in Nederland			
	In miljarden euro's		In % van totaal	
	1986	2000	1986	2000
Landbouw en visserij	0,0	0,2	0,1	0,1
Industrie	16,9	87,0	52,5	34,5
Waarvan delfstoffenwinning,				
aardolie en chemie	11,2	45,1	34,9	17,9
Metaal en elektrotechniek	2,0	15,8	6,1	6,3
Voedings- en genotmiddelen	2,3	13,0	7,3	5,2
Bouwnijverheid en installatiebedrijven	0,3	1,3	0,8	0,5
Dienstverlening	15,0	164,0	46,7	65,0
Waarvan handel	5,5	41,9	17,0	16,6
Transport, opslag en communicatie	0,5	16,4	1,5	6,5
Bank- en verzekeringswezen	2,7	16,0	8,5	6,3
Totaal	32,2	252,5	100,0	100,0

	Nederlandse investeringen in het buitenland			
	In miljarden euro's		In % van totaal	
	1986	2000	1986	2000
Landbouw en visserij	0,0	0,3	0,1	0,1
Industrie	34,2	137,5	62,1	42,5
Waarvan delfstoffenwinning,				
aardolie en chemie	21,7	55,2	39,5	17,1
Metaal en elektrotechniek	6,8	36,6	12,4	11,3
Voedings- en genotmiddelen	4,7	30,4	8,5	9,4
Bouwnijverheid en installatiebedrijven	0,1	1,4	0,2	0,4
Dienstverlening	20,7	184,5	37,5	57,0
Waarvan handel	3,6	32,5	6,5	10,0
Transport, opslag en communicatie	0,7	24,8	1,2	7,7
Bank- en verzekeringswezen	8,1	59,5	14,8	18,4
Totaal	55,0	323,6	100,0	100,0

Bron: DNB (2002); WRR-bewerking

het voornamelijk om financiële dienstverlening (in 2000 goed voor 18% van de buitenlandse investeringen), handel (10%) en overige dienstverlening (voornamelijk zakelijke diensten: 20%) (Van Hoesel en Narula 1999: 14-15; DNB 2002a).

Nederland huisvest een relatief groot aantal filialen en dochterondernemingen van buitenlandse multinationals. Van de 2.751 grote ondernemingen (met elk een balanstotaal van minimaal € 12,5 miljoen) die Nederland in 1999 telde, waren er 941 (34%) buitenlands eigendom. In deze bedrijven werkten in totaal ruim 400.000 personen (in fulltime equivalenten; berekend op basis van CBS (a)). Nederland huisvest onder meer een aantal grote raffinaderijen van buitenlandse oliemaatschappijen: Exxon, Texaco, BP en Kuwait Petroleum. Daarnaast heeft een aantal buitenlandse multinationals zijn Europese hoofdkantoor in Nederland gevestigd of heeft plannen hiervoor (o.a. Cisco en Starbucks Coffee). Nederland blijkt ook populair te zijn als distributiecentrum voor (West-)Europa (o.a. Sony en Nissan). Een deel van de buitenlandse vestigingen in Nederland heeft dan ook voornamelijk een distributiefunctie. Deze buitenlandse ondernemingen zijn mede verantwoordelijk voor het grote aandeel van de wederuitvoer in de Nederlandse export, die in paragraaf 2.4 is besproken.

De multinationals nemen een groot deel van de buitenlandse handel van Nederland voor hun rekening. Aan het eind van de jaren negentig exporteerden de Nederlandse vestigingen van (Nederlandse en buitenlandse) niet-financiële multinationals jaarlijks voor een totaalbedrag van circa 150 miljard euro, dat is ruim 80 procent van de totale goederenuitvoer van Nederland. De invoer van multinationals bedroeg rond 120 miljard euro, ruim 70 procent van de totale goedereninvoer.⁸ Tabel 2.10 geeft een overzicht van de in- en uitvoer door grote ondernemingen in Nederland.

Hoewel de grote Nederlandse bedrijven gezamenlijk meer dan anderhalf maal zoveel verkopen en inkopen als de grote buitenlandse bedrijven, voeren de buitenlandse bedrijven beduidend meer uit en in. De Nederlandse vestigingen van buitenlandse multinationals zijn dus sterker op de buitenlandse handel gericht dan de Nederlandse bedrijven. Dit hangt samen met de eerder gesignaleerde functie van Nederland als distributiecentrum en doorvoerhaven voor het Europese achterland. Dit betekent overigens niet dat de Nederlandse multinationals in het algemeen een minder sterke internationale oriëntatie hebben dan de buitenlandse multinationals. Integendeel, Nederlandse multinationals zijn over het algemeen juist sterk geïnternationaliseerd, zoals bijvoorbeeld blijkt uit de door de UNCTAD berekende 'transnationaliteitsindex' (UNCTAD 2001).⁹ Het gegeven dat de buitenlandse multinationals in Nederland meer in- en uitvoeren kan worden verklaard uit het feit dat de Nederlandse vestigingen (waaronder het hoofdkantoor) van Nederlandse multinationals meer op indirecte activiteiten (management, R&D, marketing, e.d.) zijn gericht dan op productie en distributie.

Een belangrijk deel van de handel van multinationals bestaat uit leveringen door of aan buitenlandse vestigingen van dezelfde onderneming, de zogenaamde

Tabel 2.10 Omzet, uitvoer, inkopen en invoer door grote niet-financiële ondernemingen in Nederland, 1999

	In miljarden euro's				Aandeel van grote ondernemingen in totale uitvoer/invoer in %		
	Alle ondernemingen	Grote ondernemingen			Totaal	Nederlands	Buitenlands
		Totaal	Nederlands	Buitenlands			
Omzet		423	269	153			
<i>Uitvoer</i>							
- Industrie		84	45	38	45	24	21
- Handel		44	8	36	24	4	19
- Overige		26	15	11	14	8	6
Totaal	185	154	68	85	83	37	46
<i>Intrafirm uitvoer</i>							
- Industrie		43	22	21	23	12	11
- Handel		22	2	20	12	1	11
- Overige		7	2	5	4	1	3
Totaal		71	25	46	39	14	25
Inkopen		321	193	128			
<i>Invoer</i>							
- Industrie		51	25	26	30	15	15
- Handel		53	13	41	31	8	24
- Overige		16	6	10	10	4	6
Totaal	170	121	44	77	71	26	45
<i>Intrafirm invoer</i>							
- Industrie		28	13	15	16	7	9
- Handel		34	1	32	20	1	19
- Overige		9	1	8	5	0	5
Totaal		70	15	56	41	9	33

Bron: WRR-berekening op basis van door de divisie Bedrijfseconomische statistieken van het CBS verstrekte gegevens afkomstig uit de *Statistiek financiën van grote niet-financiële ondernemingen*.

intrafirm trade. Bij de grote Nederlandse ondernemingen bestaat ongeveer een derde van de in- en uitvoer uit *intrafirm trade*, bij de buitenlandse multinationals in Nederland gaat het om ruim de helft van de uitvoer en zelfs driekwart van de invoer (tabel 2.10). De totale *intrafirm trade* bedroeg in 1999 39 procent van de export en 41 procent van de import van goederen door Nederland.

Onder de Nederlandse ondernemingen zijn het vrijwel uitsluitend industriële bedrijven die goederen aan een buitenlandse vestiging leveren of van een buiten-

Tekstbox 2.4 Buitenlandse handel door het MKB

Hoewel het overgrote deel van de invoer en uitvoer in Nederland voor rekening komt van grote bedrijven, neemt ook een substantieel deel van het MKB deel aan de buitenlandse handel. Van de ondernemingen in het MKB (tot 100 werkzame personen) importeert 23 procent goederen en/of diensten; 19 procent van de MKB-ondernemingen exporteert; * 10 procent voert zowel goederen en/of diensten in als uit (De Graaff en Overweel 2002: 9, 14). De waarde van de invoer bedraagt naar schatting 25 procent van het totale verbruik van het MKB; voor het grootbedrijf is dit 35 procent (De Graaff en Overweel 2002: 14). De exportquote (in procenten van de totale omzet) bedraagt voor het MKB gemiddeld 16 procent; voor het grootbedrijf belooft dat verhoudingscijfer 36 procent (berekend op basis van MKB-Nederland 2000: 12, en door het CBS verstrekte gegevens).

Buitenlandse activiteiten hangen sterk samen met de grootte van het bedrijf. Van de bedrijven met maximaal 10 werkzame personen importeert slechts 22 procent; van de bedrijven met 75-100 werkzame personen is dit 34 procent (De Graaff en Overweel 2002: 10). Het aandeel exporteurs varieert van 12 procent onder de kleinste bedrijven (minder dan 5 werkzame personen) tot 45 procent onder de middelgrote bedrijven (50-250 werkzame personen) (MKB-Nederland 2000: 15). De meeste kleine importeurs en exporteurs richten zich op landen in de directe nabijheid van Nederland. Van de MKB-export gaat 30 procent naar België en Luxemburg en 28 procent naar Duitsland (MKB-Nederland 2000: 17). Van de MKB-import is bijna de helft afkomstig uit Duitsland en bijna eenderde uit België en Luxemburg (De Graaff en Overweel 2002: 16). Dit resultaat komt overeen met een onderzoek onder Franse bedrijven, waaruit bleek dat 38 procent van de exporterende bedrijven slechts naar één land uitvoert en 47 procent van de importerende bedrijven slechts uit één land invoert (Eaton et al. 2001). De spreiding van herkomst- en bestemmingslanden is onder de kleine Franse bedrijven echter veel groter dan onder de Nederlands bedrijven: 8 procent exporteert naar België en Luxemburg, 6 procent naar Zwitserland, 5 procent naar Duitsland en 2 procent naar Italië.

Op basis van de kenmerken van de kleine en middelgrote bedrijven die wel exporteren, heeft het Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf (EIM) het onbenutte exportpotentieel in het MKB geschat. Volgens het EIM zou het aantal exporterende bedrijven bijna kunnen verdubbelen en zou (in de industrie) de waarde van de export met 37 procent kunnen stijgen (MKB-Nederland 2000: 13; EIM 2000). Hierbij is nog geen rekening gehouden met de mogelijkheid dat de exporterende bedrijven meer zouden kunnen uitvoeren dan momenteel het geval is.

De belangrijkste reden voor ondernemingen in het MKB om niet te exporteren is overigens dat zij er eenvoudigweg geen behoefte aan hebben: 60 procent vindt de Nederlandse markt groot genoeg. Verder stelt 35 procent van de bedrijven dat hun product niet geschikt is voor de export. Onbekendheid met de buitenlandse markt en met buitenlandse handelsgebruiken en wetten wordt door respectievelijk 14 procent en 6 procent genoemd als reden om niet te exporteren (MKB-Nederland 2000: 18).

* Volgens een onderzoek van het NIPO in opdracht van MKB-Nederland bedraagt het aantal exporteurs echter niet meer dan 13 à 15 procent van het aantal bedrijven in het MKB (MKB-Nederland 2000: 12).

landse vestiging ontvangen. Bij de buitenlandse multinationals komt *intrafirm trade* ook veel voor in handelsondernemingen. Deze zijn zelfs verantwoordelijk voor bijna tweederde van de *intrafirm*-invoer door buitenlandse multinationals in Nederland. Het gaat hierbij waarschijnlijk voornamelijk om distributiecentra die goederen aangeleverd krijgen door het buitenlandse moederbedrijf. Ook deze cijfers onderstrepen het belang van de distributiefunctie van buitenlandse multinationals in Nederland.

Dat het grootste deel van de Nederlandse handel voor rekening komt van grote bedrijven en multinationals, betekent niet dat de buitenlandse handel voor het midden- en kleinbedrijf (MKB) van geen belang zou zijn. Ongeveer eenderde van de bedrijven in het MKB drijft handel met het buitenland en de invoer en uitvoer maken ongeveer een kwart van de inkoop respectievelijk eenzesde van de verkoop van het MKB uit. Tekstbox 2.4 geeft nadere informatie over de buitenlandse handel van het MKB.

2.6 WERKGELEGENHEID EN HANDEL

De omvang van de buitenlandse handel van Nederland duidt erop dat deze handelsstromen van groot belang zijn voor de Nederlandse welvaart en werkgelegenheid. Helaas zijn er geen cijfers beschikbaar over de omvang van de werkgelegenheid die direct of indirect is gerelateerd aan de buitenlandse handel. Buitenlandse handel is immers een activiteit die door velerlei soorten bedrijven en in uiteenlopende beroepen wordt uitgeoefend. Buitenlandse handel wordt niet alleen gedreven door handelsbedrijven (zoals handelshuizen), maar ook door industriële bedrijven en dienstverlenende bedrijven. Het grootste deel van de handel komt dan ook voor rekening van bedrijven die *niet* tot de bedrijfstak

Tabel 2.11 Werkgelegenheid en loonsom van handelsfuncties in Nederland, 1997

Definitie handelsfunctie	Absoluut		In % van totaal	
	Werkgelegenheid (x 1.000)	Loonsom (x fl. 1 mld.)	Werkgelegenheid	Loonsom
Handel in enge zin	776	33,4	12,8	11,5
Complementaire handelsactiviteit	335	8,4	5,5	2,9
Handel in ideeën en informatie	177	13,1	2,9	4,5
Voorwaardenscheppende handelsactiviteiten	126	6,4	2,1	2,2
Transport en distributie	336	14,0	5,5	4,8
Totaal	1.750	70,6	28,8	25,7

Bron: Van Dalen en Van Vuuren (2003)

handel behoren. De gebruikelijke sectorindeling geeft daardoor geen goed inzicht in het belang van de buitenlandse handel voor de Nederlandse welvaart en werkgelegenheid.

Om toch enig inzicht te krijgen in de omvang van de handelsactiviteiten hebben Van Dalen en Van Vuuren (2003) in opdracht van de WRR onderzocht hoeveel werkzame personen in Nederland een activiteit verrichten die als onderdeel van de handel kan worden beschouwd en welk aandeel zij hebben in de totale werkgelegenheid en in de totale loonsom. Dit onderzoek is verricht op basis van gegevens uit het Loonstructuuronderzoek (LSO) van het Centraal Bureau voor de Statistiek. Helaas was het hierbij niet mogelijk een onderscheid te maken tussen binnenlandse handel en buitenlandse handel. De hier gepresenteerde cijfers betreffen derhalve de totale handel (tabel 2.11).

De omvang van de werkgelegenheid in de handel hangt vanzelfsprekend sterk af van de gehanteerde definitie van handelsactiviteiten. In de meest enge definitie gaat het uitsluitend om 'handeldrijven in het groot', 'inkopen' en 'verkopen' (al dan niet als vertegenwoordiger). Het gaat dan om ruim driekwart miljoen werkzame personen, dat is bijna 13 procent van de totale werkgelegenheid. Wordt een veel ruimere definitie gehanteerd, waarbij ook complementaire handelsactiviteiten (zoals ontvangen, afrekenen en opslaan), de handel in ideeën en informatie (zoals advisering en voorlichting), voorwaardenscheppende handelsactiviteiten (zoals inspecteren en bewaken) en transport en distributie (zoals laden en lossen, bezorgen en het besturen van een vervoermiddel) worden meegerekend, dan zijn 1,75 miljoen mensen in de handel werkzaam, dat is 29 procent van de totale werkgelegenheid. Deze personen ontvingen in 1997 gezamenlijk bijna 71 miljard gulden aan loon, dat is bijna 26 procent van de totale loonsom. Dat het aandeel van de handelsfuncties in de loonsom iets kleiner is dan het aandeel in de werkgelegenheid heeft twee oorzaken. In de eerste plaats wordt in de handel gemiddeld iets korter gewerkt dan in andere functies, waardoor het aandeel van de handelsfuncties in het arbeidsvolume (het totale aantal gewerkte uren) met 27,6 procent iets kleiner is dan het aandeel in de werkgelegenheid in personen. In de tweede plaats is het gemiddelde uurloon voor handelsfuncties lager dan het gemiddelde loon in Nederland. Dit hangt onder meer samen met het feit dat het functieniveau van handelsactiviteiten en het opleidingsniveau van de personen die in deze functies werken wat lager zijn dan het gemiddelde voor de beroepsbevolking.

Hoewel deze cijfers, zoals gezegd, geen inzicht bieden in het belang van de *buitenlandse* handel voor de Nederlandse werkgelegenheid en welvaart, maken zij wel duidelijk dat een groot deel – meer dan een kwart – van de Nederlandse beroepsbevolking werkzaam is in een functie die direct of indirect op handel is gericht. Het belang van handelsactiviteiten voor Nederland is daarmee aanzienlijk groter dan men louter op basis van de werkgelegenheid in de sector handel (die zo'n 16% van de werkgelegenheid omvat¹⁰) zou verwachten.

2.7 CONCLUSIE

In een periode van meer dan vijfhonderd jaar heeft de Nederlandse handel met het buitenland natuurlijk grote veranderingen ondergaan. Toch lopen, als men de specifieke kenmerken van de Nederlandse handel overziet, de constanten en overeenkomsten met het verleden meer in het oog dan de veranderingen en discontinuïteiten. Met name wordt de Nederlandse handel al eeuwenlang door de volgende vijf 'constanten' gekenmerkt.

Een eerste constante is dat Nederland als kleine open economie altijd erg gevoelig is geweest voor internationale ontwikkelingen. Oorlogen gingen, vooral als Nederland daarin zelf betrokken was, meestal gepaard met een sterke terugval in de buitenlandse handel (het uitbreken van de Tachtigjarige Oorlog, de zeeoorlogen met Engeland in de achttiende eeuw, de Napoleontische oorlogen en de Eerste en Tweede Wereldoorlog¹¹). Nederland is als kleine handelsnatie vanzelfsprekend ook erg gevoelig voor protectionistische maatregelen van, met name de grote, handelspartners.

Een tweede constante van de Nederlandse handel is de sterke oriëntatie op Europa. Zelfs halverwege de achttiende eeuw, toen de VOC-handel met Azië zijn hoogtepunt bereikte, maakten koloniale goederen minder dan de helft van de totale handel uit en was slechts een kwart van de invoer rechtstreeks afkomstig uit een niet-Europees land (De Vries en Van der Woude 1995: 577). Mede ten gevolge van de Europese eenwording is de gerichtheid op Europa de laatste decennia eerder toe- dan afgenomen.

Een derde constante, die nauw met de voorgaande samenhangt, is de positie van Nederland als stapelmarkt en distributiecentrum voor Europa. In de zeventiende en achttiende eeuw bestond meer dan de helft van de Nederlandse uitvoer uit doorvoer en heruitvoer van geïmporteerde goederen, momenteel beloopt de wederuitvoer ongeveer 40 procent van de uitvoer van goederen.

Een vierde constante is de voorname rol van grote en multinationale ondernemingen in de handel. In de zeventiende en achttiende eeuw had de VOC, die wel als de eerste multinational wordt beschouwd, een monopolie in de handel met Oost-Indië en tegenwoordig komt meer dan tweederde van de buitenlandse handel voor rekening van (Nederlandse en buitenlandse) multinationals.

Een vijfde constante is het relatief grote aandeel van landbouwproducten en voedingsmiddelen in het exportpakket. Weliswaar is dit aandeel gestaag teruggelopen, van circa driekwart van de uitvoer in de eerste helft van de negentiende eeuw (Horlings 1995: 376) naar zo'n 20 procent aan het eind van de twintigste eeuw. Toch is dit exportaandeel nog altijd opvallend groot in vergelijking met het relatief geringe belang van deze sectoren voor de Nederlandse economie. Het aandeel van de toegevoegde waarde van de landbouw en de voedingsmiddelenindustrie in het BBP bedroeg in 2000 immers niet meer dan 5 procent.

Het signaleren van deze constanten in de positie van Nederland als handelsland roept twee vragen op. In de eerste plaats: hoe zijn deze constanten te verklaren? In de tweede plaats: zullen deze constanten ook in de toekomst kenmerkend blijven voor de Nederlandse handelspositie? Dit rapport heeft niet de pretentie deze vragen volledig te kunnen beantwoorden. De kenmerken van de handelspositie van een land vloeien onvermijdelijk mede voort uit historische toevaligheden en padafhankelijkheden, waardoor het onmogelijk is om specifieke handelspatronen volledig uit de handelstheorie te verklaren. Toekomstige ontwikkelingen zijn doorgaans zo ongewis, dat deze onmogelijk volledig zijn te voorzien. Niettemin wordt in dit rapport gepoogd enig licht op beide vragen te werpen.

In de hoofdstukken 3 tot en met 5 wordt mede een antwoord gezocht op de eerste vraag. Daartoe wordt eerst nagegaan of de ‘traditionele’ neoklassieke theorie van de internationale handel een verklaring biedt voor de Nederlandse handelspositie en wordt vervolgens een aanvullende verklaring geschetst die is gebaseerd op de transactiekostentheorie.

De tweede vraag komt aan de orde in hoofdstuk 6, waarin twee ontwikkelingen worden beschreven die van grote invloed zouden kunnen zijn op de toekomstige ontwikkeling van de internationale handel en de rol die Nederland daarin speelt, te weten de mondialisering en de opmars van ICT.

NOTEN

- 1 Deze paragraaf is voornamelijk gebaseerd op De Vries en Van der Woude (1995), Horlings (1995), Smits (1995; 1999), Israel (1996), Landes (1998) en O'Rourke en Williamson (1999).
- 2 Dit percentage is berekend op basis van het gemiddelde van de geschatte buitenlandse handel in 1720 en 1770 (De Vries en Van der Woude 1995: 577) en een schatting van het nationaal inkomen in 1742 (De Vries en Van der Woude 1995: 810).
- 3 Deze cijfers zijn echter erg gevoelig voor de berekening van de prijsstijging van zowel de handel als de productie. Aangezien de prijs- en volumecijfers voor Nederland en voor de wereld uit verschillende bronnen afkomstig zijn, is niet uitgesloten dat zij onderling niet goed vergelijkbaar zijn.
- 4 Het veel grotere aandeel van koloniale goederen in het in- en uitvoerpakket (zie par. 2.4) wordt verklaard door het feit dat een aanzienlijk deel van deze goederen via andere Europese landen, met name Engeland en Frankrijk, werd doorgevoerd.
- 5 Hierbij moet de kanttekening worden geplaatst dat de verschillen deels het gevolg kunnen zijn van verschillen in definities en meetmethoden. Afhankelijk van hoe strikt men het criterium hanteert dat de wederuitgevoerde producten geen substantiële bewerking hebben ondergaan, zal het aandeel van de wederuitvoer groter of kleiner zijn.
- 6 *Directe* buitenlandse investeringen (*foreign direct investment* of FDI) zijn bedoeld om zeggenschap in het bestuur van de buitenlandse onderneming te verkrijgen. Deze dienen te worden onderscheiden van zogenoemde portfolio-investeringen, waarbij het gaat om aankopen van buitenlandse aandelen om louter financiële redenen. Deze portfolio-investeringen blijven hier verder buiten beschouwing.
- 7 Hierbij wordt Fortis als een Belgisch bedrijf aangemerkt.
- 8 Berekend op basis van CBS (1999: 97-99) en door het CBS verstrekte gegevens. Gegevens over de in- en uitvoer van diensten door multinationals zijn niet beschikbaar.
- 9 Deze index wordt berekend als het gemiddelde van drie quotiënten: het buitenlandse vermogen ten opzichte van het totale vermogen, de buitenlandse verkopen ten opzichte van de totale verkopen en de buitenlandse personeelsomvang ten opzichte van de totale personeelsomvang.
- 10 Het arbeidsvolume van de groothandel, detailhandel en reparatie, en autohandel en -reparatie gezamenlijk bedroeg in 1997 971.000 arbeidsjaren, dat is 16 procent van het totale arbeidsvolume van 5.992.000 (CBS f).
- 11 In de eerste jaren van de Tweede Wereldoorlog groeide de uitvoer naar Duitsland weliswaar sterk (een verviervoudiging tussen 1939 en 1941), maar dit werd meer dan tenietgedaan doordat de handel met andere landen, in het bijzonder Amerika, Groot-Brittannië en Indonesië, instortte. Als gevolg daarvan halveerde de totale buitenlandse handel van Nederland tussen 1939 en 1941 (CBS c).

3 THEORIE EN EMPIRIE VAN DE INTERNATIONALE HANDEL

3.1 INLEIDING

Dit rapport beziet de internationale handel vanuit het transactiekostenperspectief. Om duidelijk te maken wat dit perspectief toevoegt aan de bestaande inzichten, schetst dit hoofdstuk zeer beknopt de traditionele leer van de internationale handel, waarin transactiekosten geen rol spelen. Dit hoofdstuk heeft geenszins de pretentie een uitputtend overzicht te bieden van het theoretische en empirische onderzoek naar de mechanismen en determinanten van de internationale handel. Dit zou de ruimte van een compleet rapport vergen. Vele belangrijke bijdragen aan de theorie van de internationale handel blijven in dit rapport dan ook onbesproken, zoals de productcyclustheorie en de ‘nieuwe economische geografie’. De aandacht beperkt zich in dit hoofdstuk tot de (neo)klassieke handelstheorie van de comparatieve voordelen en een moderne variant daarvan die wel als de ‘nieuwe handelstheorie’ wordt aangeduid. De nadruk die deze theorieën leggen op het belang van comparatieve voordelen in de sfeer van de *productie*, brengt duidelijk het onderscheid met het transactiekostenperspectief op de internationale handel voor het voetlicht, aangezien daarin juist de nadruk ligt op comparatieve voordelen in het *handelen zelf*.

Dit hoofdstuk is als volgt opgebouwd. Paragraaf 3.2 geeft een overzicht van de traditionele leer van de internationale handel in de vorm van de (neo)klassieke handelstheorie en de nieuwe handelstheorie. In paragraaf 3.3 wordt nagegaan in hoeverre empirisch onderzoek steun biedt voor deze handelstheorieën. Paragraaf 3.4 richt zich specifiek op Nederland en tracht de vraag te beantwoorden of het besproken theoretische en empirische economische onderzoek houvast biedt om de handelspositie van Nederland te verklaren. Paragraaf 3.5 trekt een aantal conclusies uit het voorgaande en wijst op enkele belangrijke manco’s in de besproken theorieën van de handel.

3.2 THEORIEËN VAN DE INTERNATIONALE HANDEL

3.2.1 HET (NEO)KLASSIEKE MODEL: COMPARATIEVE VOORDELEN

Waarom drijven landen handel met elkaar? Het standaardantwoord van economen op deze vraag is dat internationale handel het mogelijk maakt om door arbeidsdeling te profiteren van de sterke punten van andere landen. Handel wordt gedreven door het bestaan van comparatieve voor- en nadelen. Als Nederland relatief goed is in het telen van tomaten en Duitsland in het fabriceren van auto’s, dan is het voor beide landen voordelig als Nederland tomaten exporteert naar Duitsland en auto’s importeert uit Duitsland. Er ontstaat zo een internationale arbeidsverdeling die zowel de welvaart op wereldschaal als de welvaart van afzonderlijke landen vergroot. In wezen gaf Adam Smith hetzelfde argument in

zijn *Wealth of nations* voor de arbeidsdeling binnen en tussen bedrijven. Arbeidsdeling maakt specialisatie mogelijk, waardoor iedereen – iedere persoon, maar ook ieder bedrijf of ieder land – datgene doet waarin hij of zij het beste is. Het ‘beste’ moet hierbij niet in absolute, maar in relatieve termen worden begrepen. De internationale handel wordt dan ook niet bepaald door absolute, maar door relatieve comparatieve kostenvoordelen. Een land heeft een comparatief kostenvoordeel indien het een bepaald product *in verhouding tot* andere producten (maar niet noodzakelijkerwijs in absolute zin) goedkoper kan produceren dan een ander land. Een land zal goederen en diensten exporteren waarin het een comparatief voordeel heeft en goederen en diensten importeren waarin het een comparatief nadeel heeft.

De Engelse econoom Ricardo, de grondlegger van de klassieke theorie, zocht de bron van comparatieve voordelen in technologieverschillen tussen landen die resulteren in verschillen in de productiviteit van diverse productiefactoren. Aan het begin van de twintigste eeuw legden de Zweedse economen Heckscher en Ohlin de nadruk op verschillen tussen landen in de beschikbaarheid van productiefactoren. In dit neoklassieke factorproportiesmodel of Heckscher-Ohlin-model exporteert een land goederen die worden geproduceerd met productiefactoren die relatief overvloedig aanwezig zijn en importeert het goederen waarvoor de benodigde productiefactoren in het desbetreffende land relatief schaars zijn. Een klein, dichtbevolkt land zal dan naar verwachting arbeidsintensieve producten exporteren en producten waarvoor veel land nodig is importeren. Een land met een hoogopgeleide beroepsbevolking zal kennisintensieve producten exporteren en kennisextensieve producten importeren.¹

De relatieve omvang van de buitenlandse handel van een land is afhankelijk van de mate waarin de beschikbaarheid van productiefactoren in het land afwijkt van die in andere landen. Niet alleen een overvloed aan bepaalde productiefactoren, maar ook schaarste vormt een stimulans voor handel. Aangezien de diversiteit aan productiefactoren in kleine landen doorgaans minder is dan die in grote landen, nemen kleine landen vaker een excentrische positie in. In grote landen worden de verschillen tussen de regio's min of meer uitgemiddeld. Daarom drijven kleine landen over het algemeen relatief veel buitenlandse handel.

De (neo)klassieke theorie van de internationale handel is gebaseerd op een aantal restrictieve vooronderstellingen, waaraan in de praktijk vaak niet wordt voldaan. Een belangrijke vooronderstelling van dit standaardmodel is, dat de productiefactoren zijn gebonden aan een land, dat wil zeggen dat zij niet internationaal mobiel zijn, terwijl de handel in goederen en diensten geen belemmeringen ondervindt. De veronderstelling van immobiele productiefactoren is realistisch voor grond en voor delfstoffen. Voor de productiefactor arbeid geldt dit al iets minder, hoewel de internationale arbeidsmigratie slechts een klein deel van de mondiale beroepsbevolking omvat (zie subpar. 6.2.1). Voor kapitaal is de veronderstelling van immobiliteit nog minder realistisch. Naarmate productiefactoren

mobieler zijn, kunnen internationale handelsstromen deels worden vervangen door verplaatsing van productiefactoren (zie par. 5.4 over multinationals).

Ook de veronderstelling dat er geen handelsbelemmeringen zijn, is niet realistisch. Internationale handel werd en wordt altijd geconfronteerd met tal van hindernissen. Handelsbelemmeringen zijn onder meer het gevolg van transportkosten, handelstarieven (invoerheffingen) en andere in- en uitvoerbelemmeringen, zoals administratieve procedures, quota en kwaliteitseisen. Hoge handelsbarrières kunnen ertoe leiden dat landen, ondanks grote verschillen in comparatieve voor- en nadelen, toch geen handel met elkaar drijven.

De weinig realistische veronderstellingen die aan het standaardmodel ten grondslag liggen zijn in de loop van de tijd aanleiding geweest om tal van varianten op of alternatieven voor dit model te ontwikkelen, waarin van meer realistische veronderstellingen wordt uitgegaan. Hierbij valt onder meer te denken aan de productcyclustheorie van Vernon (1966), aan de theorie van de representatieve vraag van Linder (1961), waarin vraagfactoren een centrale plaats innemen, en aan Myrdals theorie van 'circular and cumulative causation' (Myrdal 1957). Aan deze varianten op en alternatieven voor de standaard (neo)klassieke theorie wordt hier voorbijgegaan. Ter illustratie wordt hier alleen kort aandacht besteed aan één variant, de zogenoemde nieuwe handelstheorie, waarin sprake is van schaalvoordelen.

3.2.2 DE NIEUWE HANDELSTHEORIE: SCHAALVOORDELEN

Het standaardmodel 'voorspelt' dat vooral landen die sterk van elkaar verschillen in productiefactoren en technologie onderling handeldrijven. In werkelijkheid is de handel tussen landen die veel op elkaar lijken (bijv. tussen de rijke westerse landen onderling) echter vele malen groter dan die tussen landen die sterk verschillen (bijv. tussen rijke westerse landen en ontwikkelingslanden).

Verder bestaat volgens het standaardmodel de uitvoer van land A naar land B uit een ander soort producten dan de uitvoer van land B naar land A. Het is volgens dit model bijvoorbeeld niet mogelijk dat Duitsland zowel auto's naar de Verenigde Staten uitvoert als auto's uit de VS invoert. Duitsland zou dan immers ten opzichte van de VS tegelijkertijd comparatieve voordelen én comparatieve nadelen moeten hebben in de productie van auto's. Toch blijkt dergelijke intra-sectorale handel in de praktijk veel voor te komen.

Ter verklaring hiervan ontwikkelden de economen Krugman en Helpman in de jaren tachtig van de twintigste eeuw de 'nieuwe' handelstheorie (Krugman 1995; Helpman 1998; Krugman en Obstfeld 2000). De neoklassieke theorie veronderstelt dat er sprake is van constante schaalopbrengsten, dat wil zeggen dat een verdubbeling van de inzet van productiefactoren tot een verdubbeling van de productie leidt. De schaal van de productie is dan niet van invloed op de grootte van de comparatieve voordelen. De nieuwe handelstheorie gaat echter uit van het bestaan van schaalvoordelen (*economies of scale*), hetgeen betekent dat een

verdubbeling van de inzet van productiefactoren tot meer dan een verdubbeling van de productie leidt. Een land kan dan louter door specialisatie in een bepaald product een comparatief voordeel behalen, ook als er (in eerste instantie) geen sprake is van comparatieve voordelen in termen van beschikbare productiefactoren of technologie. Handelspatronen worden daardoor mede bepaald door historische toevalligheden. Een land dat zich ‘toevallig’ als eerste toelegt op de fabricage van een bepaald product, kan een comparatief (schaal)voordeel behalen, dat lange tijd in stand kan blijven. Er is dan sprake van padafhankelijkheid (denk bijv. aan Zwitserse horloges en Nederlandse bloemen).

3.2.3 HANDEL IN DIENSTEN

De meeste handelstheorieën richten zich primair op de handel in goederen. Dit is begrijpelijk, aangezien goederen altijd het overgrote deel van de handel hebben uitgemaakt. Lange tijd werd ervan uitgegaan dat diensten in beginsel niet verhandelbaar (*non-tradable*) zijn. Dit geldt echter per definitie niet voor één vorm van dienstverlening, namelijk de handel zelf. Niet alleen het vervoeren van goederen (en personen) tussen landen, maar ook het optreden als intermediair tussen de aanbieders en afnemers van producten in verschillende landen is een vorm van internationale handel in diensten. In deze categorie van internationale dienstverlening heeft Nederland altijd een prominente rol gespeeld. Zowel in de (neo)klassieke als in de nieuwe handelstheorie krijgt de activiteit van het handelen zelf echter zo goed als geen aandacht (afgezien van het belang van transportkosten). De reden daarvan is dat handel als een frictieloos proces wordt beschouwd, waarin alle betrokken partijen over volledige informatie beschikken en zonder kosten transacties met elkaar kunnen aangaan. Het handelen zelf is dan geen economische activiteit waarmee iets te verdienen valt. Pas wanneer het belang van transactiekosten wordt onderkend, ontstaat in de theorie ruimte om aan de activiteit van het handelen zelf een belangrijke plaats toe te kennen. Hierop gaan de hoofdstukken 4 en 5 uitvoerig in.

De veronderstelling dat diensten – afgezien van handel en vervoer – niet internationaal verhandelbaar zijn, lijkt steeds minder op te gaan. Zo is het aandeel van de diensten in de buitenlandse handel van Nederland de laatste decennia geleidelijk toegenomen: van circa 11 procent halverwege de jaren tachtig naar circa 18 procent momenteel (CBS (b)). Daarom wordt hier kort stilgestaan bij de factoren die de handel in diensten beïnvloeden.

Internationale handel in diensten kan in beginsel langs drie wegen plaatsvinden. In de eerste plaats is het mogelijk dat de dienst wordt geïncorporeerd in een fysiek product. Dit is bijvoorbeeld het geval bij gecodificeerde informatie, zoals boeken, software, muziek, computerspelletjes, tv-programma's en films. Deze vorm van dienstenhandel wordt in principe door dezelfde factoren beïnvloed als de handel in fysieke goederen. Wel is hierbij vaak sprake van schaalvoordelen, doordat de productie van deze diensten dikwijls zeer kostbaar is, terwijl de kosten van distributie dankzij moderne communicatietechnologieën

juist erg laag zijn. Dit vormt een stimulans voor specialisatie en productdifferentiatie en zal doorgaans leiden tot een marktform van monopolistische concurrentie (zie ook WRR 2002a: hoofdstuk 4). In handelsstatistieken rekent men deze diensten overigens tot de handel in goederen.

In de tweede plaats kan de buitenlandse consument zich naar de producent van de dienst begeven. Hoewel de dienst dan in het land van de producent wordt geleverd, wordt deze door een buitenlandse afnemer betaald en daarom als onderdeel van de uitvoer beschouwd. Het bekendste voorbeeld hiervan is toerisme, maar er valt ook te denken aan het (tegen betaling) bijwonen van een congres in een ander land of het volgen van een buitenlandse opleiding.

In de derde plaats kan de binnenlandse producent van de dienst naar de buitenlandse afnemer reizen om de dienst aldaar te leveren. Dit komt bijvoorbeeld voor bij advieswerk en *consultancy*, maar ook bij optredens van theater- en muziekgroepen en popsterren.

Essentieel voor de tweede en derde vorm van handel in diensten is, dat een belangrijke veronderstelling van de standaardhandelstheorie, namelijk dat de productiefactoren internationaal niet mobiel zijn, niet opgaat. De steeds snellere en goedkopere internationale vervoersmogelijkheden vormen dan ook een belangrijke stimulans voor de handel in diensten.

Een belangrijk alternatief voor handel in diensten is het uitbesteden van de dienst aan een lokaal (buitenlands) bedrijf. In dit geval wordt niet de dienst zelf, maar het kenniskapitaal dat benodigd is om de dienst te verlenen naar het land van bestemming geëxporteerd. Hiervan is bijvoorbeeld sprake als een bedrijf een licentie verleent aan een buitenlands bedrijf voor een bepaalde vorm van dienstverlening (bijv. een bekende winkelformule of banknaam). Het is ook mogelijk dat een bedrijf een eigen vestiging in een ander land opent, vanwaaruit lokaal personeel de dienstverlening verzorgt. Er is dan sprake van een dienstverlenende multinational. Op deze vormen van handel in diensten wordt in paragraaf 5.4 nader ingegaan.

3.2.4 HANDELSBELEID

Een belangrijk inzicht van Ricardo was dat (bilaterale) handel altijd in het voordeel is van *beide* handelspartners. Doordat handel bijdraagt aan een optimale internationale arbeidsverdeling op basis van comparatieve voordelen, vergroot handel de bestedingsmogelijkheden in beide landen. Dit geldt ook voor een land met een lagere productiviteit dan zijn handelspartner – al is het welvaartsniveau in het minder productieve land wel lager. Dit inzicht vormt een sterk argument vóór vrijhandel en is in feite nog steeds het belangrijkste economische argument voor de liberalisering van de internationale handel.

Ook op grond van de factorproportiestheorie (het Heckscher-Ohlin-model) is bilaterale handel voordelig voor beide handelende naties. Dit geldt echter niet voor alle (bevolkings)groepen binnen beide landen. Liberalisering van de handel leidt ertoe dat sommige groepen – in termen van inkomen – winnen en andere verliezen. Volgens het zogenaamde Stolper-Samuelson-theorema zal in het algemeen de (relatief) overvloedige beschikbare factor winnen en de (relatief) schaarse factor verliezen. Immers, door handelsliberalisatie neemt de vraag naar de diensten van de overvloedige factor toe, terwijl de schaarse factor meer concurrentie uit het buitenland ondervindt. Deze theorie wordt wel aangevoerd om te verklaren waarom de afgelopen twee decennia in het rijke westen de loonverschillen tussen hoog- en laagopgeleiden zijn toegenomen (vgl. Wood 1994). De laagopgeleiden (een relatief schaarse factor in de rijke landen) ondervinden toenemende concurrentie van laagopgeleiden in de lagelonenlanden, terwijl de vraag naar de diensten van hoogopgeleiden (een relatief overvloedige factor in de rijke landen) ten gevolge van handelsliberalisatie juist toeneemt, waardoor hun beloning stijgt. Overigens zijn de meeste onderzoekers op dit gebied van mening dat de invloed van de internationale handel op de binnenlandse loonverhoudingen gering is. Bovendien lijken de arbeidsmarkteffecten van buitenlandse handel in Europa, als gevolg van instituties als het minimumloon en collectieve arbeidsovereenkomsten, minder dan in de Verenigde Staten in de loonverhoudingen tot uitdrukking te komen. De meeste economen schrijven de toename van de loonverschillen daarom aan andere factoren toe, zoals de technologische ontwikkeling (zie bijv. Freeman 1995).

De standaardhandelstheorie levert vooral argumenten voor liberalisering van de handel. Invoerheffingen en andere handelsbelemmeringen (zoals quota) zijn vanuit dit gezichtspunt ongewenst.² Wel kan het uit sociaal oogpunt wenselijk zijn de binnenlandse verliezers ten gevolge van vrijhandel te compenseren (bijv. via inkomensoverdrachten). Dit verdient, uit de optiek van sociale welvaart, de voorkeur boven het afschermen van potentiële verliezers van internationale concurrentie.

De nieuwe handelstheorie biedt in beginsel meer ruimte voor een actief overheidsbeleid. Comparatieve voor- en nadelen zijn volgens deze theorie immers geen natuurlijk gegeven, maar kunnen (al dan niet bewust) worden beïnvloed door het overheidsbeleid. Een voorbeeld daarvan is het ingrijpen van een nationale overheid op een oligopolistische wereldmarkt om daarmee een bedrijf uit eigen land een beslissende voorsprong te bezorgen. Deze mogelijkheid kan zich voordoen als er, vanwege zeer hoge investeringskosten en grote schaalvoordelen, op de wereldmarkt slechts plaats is voor één producent van een nieuw product, bijvoorbeeld een bepaald vliegtuigtype. Als meer dan één bedrijf het desbetreffende product ontwikkelen, is de kans groot dat geen enkele onderneming winst zal maken. Daardoor bestaat het risico dat geen van de bedrijven de investering aandurft. Als echter een nationale overheid een deel van de ontwikkelingskosten voor haar rekening neemt, kan dit een bedrijf in het desbetreffende land over de streep trekken, terwijl een concurrerend bedrijf in een ander land dat

geen overheidssteun ontvangt, ervan zal afzien het product op de markt te brengen. Het overheidsoptreden levert dan een strategisch handelsvoordeel op. Vandaar dat van ‘strategische handelspolitiek’ wordt gesproken (vgl. Brander 1995).

Strategische handelspolitiek is echter een riskante zaak, waarvan het succes geenszins is verzekerd. De nationale regering dient over voldoende betrouwbare informatie te beschikken om te kunnen beoordelen of er daadwerkelijk strategisch handelsvoordeel valt te behalen. Vanzelfsprekend hebben bedrijven er veel belang bij om hun regering ervan te overtuigen dat overheidssteun noodzakelijk is. Maar zelfs als het bedrijf dankzij de overheidssteun een dominante positie op de wereldmarkt veroverd, staat nog niet vast dat deze overheidssteun wenselijk is voor de verhoging van de maatschappelijke welvaart. De kosten van overheidssteun moeten immers ten minste worden goedge maakt door de extra inkomsten van het bedrijf (Feenstra 1995). Het risico bestaat dat overheidssteun in de praktijk vooral neerkomt op steunverlening aan de buitenlandse afnemers. Verder kan nationale winst ten koste gaan van de welvaart van een ander land, waardoor het maar de vraag is of de wereldwijde welvaart gediend is met strategische handelspolitiek. Zij kan ook aanleiding geven tot een handelsoorlog, waardoor uiteindelijk geen enkel land beter af is. Internationale coördinatie van handelspolitiek biedt doorgaans meer uitzicht op een optimale uitkomst.

Hoewel actief overheidsoptreden op zichzelf consistent is met de inzichten uit de nieuwe handelstheorie, volgt hieruit dus niet dat zo’n optreden in het algemeen wenselijk is. Bovendien levert de nieuwe handelstheorie geen argumenten voor algemene handelsbelemmeringen (zoals generieke invoertarieven), maar uitsluitend voor *tijdelijke* en *selectieve* (d.w.z. op specifieke bedrijven of sectoren gerichte) steun of invoerbeperkingen.

3.3 EMPIRISCH ONDERZOEK NAAR HANDELSSTROMEN

3.3.1 HET STANDAARDMODEL

Hoewel het in paragraaf 3.2.1 besproken Heckscher-Ohlin-model onder economen nog altijd een grote populariteit geniet, heeft empirisch onderzoek keer op keer uitgewezen dat het model er niet of nauwelijks in slaagt internationale handelsstromen te verklaren. Zoals Davis et al. (1997) het formuleren: “... the Heckscher-Ohlin (HO) model has consistently performed poorly in empirical tests.”

Volgens Trefler (1995) voorspellen de comparatieve voor- en nadelen met betrekking tot de beschikbaarheid van productiefactoren in een groep van 33 landen slechts in de helft van de gevallen de richting van de bilaterale handelsstroom (dat is het saldo van export en import) juist. De worp van een munt zou geen slechter resultaat opleveren! Bovendien constateerde hij dat in ongeveer negen van de tien gevallen de wederzijdse handel vrijwel nihil was, terwijl men op

grond van de theorie een substantiële handelsstroom zou verwachten. De variatie in de feitelijke nettohandelsstromen bedraagt slechts 3 procent van de variatie die men op grond van de theorie zou verwachten. Trefler spreekt in zijn artikel dan ook over het raadsel van de *missing trade*.

De verklaringskracht van het Heckscher-Ohlin-model wordt beduidend groter als in de empirische analyse ook rekening wordt gehouden met verschillen in technologie tussen landen, zoals ook Ricardo deed (zie onder meer Trefler 1995; Harrigan 1996; Davis et al. 1997). Schott (2001) en Davis en Weinstein (2001) wijzen erop dat technologieverschillen ook een verklaring kunnen bieden voor intrasectorale handel. Als twee landen soortgelijke producten met elkaar verhandelen, wil dit nog niet zeggen dat zij daarvoor dezelfde technologie en dus dezelfde combinatie van productiefactoren gebruiken. Bij wederzijdse handel in confectie is het bijvoorbeeld mogelijk dat het ene land deze zeer arbeidsintensief produceert en het andere juist kapitaalintensief. Volgens Davis en Weinstein (2001) kan op deze wijze in 60 à 70 procent van de gevallen de *richting* van de bilaterale nettohandel goed worden voorspeld. Hoewel een verfijning de verklaringskracht van het Heckscher-Ohlin-model dus kan vergroten, moet de conclusie niettemin luiden dat de empirische steun voor de standaard (neo)klassieke handelstheorie beperkt is. Daar komt nog bij dat het Heckscher-Ohlin-model uitsluitend geschikt is om het saldo van invoer en uitvoer te analyseren en niet de totale handelsstroom, die in veel opzichten relevanter is.

3.3.2 DE NIEUWE HANDELSTHEORIE

Empirisch onderzoek op basis van de nieuwe handelstheorie, waarin schaalvoordelen een belangrijke rol spelen, levert over het algemeen wat betere resultaten op dan het Heckscher-Ohlin-model. Antweiler en Trefler (2002) vinden in een onderzoek van 34 sectoren in 71 landen een gemiddelde schaalelasticiteit van 1,05. Dit betekent dat bij een verdubbeling van de schaal de gemiddelde productiekosten met 5 procent dalen. Dit lijkt niet veel, maar het betekent wel dat als de schaal van de productie in de Verenigde Staten tienmaal zo groot is als in een klein concurrerend land, de gemiddelde productiekosten in dit land liefst 55 procent hoger zijn dan in de vs. Als met deze schaalvoordelen rekening wordt gehouden, blijkt de *missing trade* beduidend kleiner te zijn dan in de analyse van Trefler (1995).

Overigens levert niet elk empirisch onderzoek een eenduidige bevestiging op van het belang van schaalvoordelen (vgl. het overzicht in Helpman 1998). Zo vinden Head en Ries (2001) in een analyse van de handel tussen de Verenigde Staten en Canada alleen steun voor een model met schaalvoordelen in een dwarsdoorsnedeanalyse, waarbij verschillende bedrijven op één moment worden vergeleken, maar niet in een tijdreeksanalyse, waarbij dezelfde bedrijven op verschillende momenten in de tijd worden vergeleken.

3.3-3 GRAVITATIEVERGELIJKINGEN

Empirisch onderzoek op basis van andere handelstheorieën dan de twee die hiervoor zijn besproken, levert soms een veel betere verklaring op van de waargenomen handelspatronen. Een nadeel van veel van dit onderzoek is dat het een ad hoc-karakter heeft, waardoor de resultaten ervan weinig robuust zijn. Zo kan de verklaringskracht van modellen van de internationale handel aanzienlijk toenemen indien daarin, anders dan in de (neo)klassieke en nieuwe handelstheorie, expliciet rekening wordt gehouden met de geografische dimensie. De afstand tussen en de ligging van landen, de kosten om goederen te transporteren en de drempels voor het passeren van grenzen (zoals invoerheffingen en douaneformaliteiten) zijn van grote invloed op handelsstromen. In zogeheten ‘gravitatievergelijkingen’ speelt de geografie wel expliciet een rol. In deze vergelijkingen wordt verondersteld dat de handelsstroom tussen twee landen evenredig is met het product van de omvang van beide landen (meestal gemeten met het BBP) en omgekeerd evenredig met de afstand tussen de landen. Daarnaast kunnen in gravitatievergelijkingen andere factoren worden opgenomen die de handel belemmeren dan wel bevorderen, zoals invoerheffingen. Gravitatievergelijkingen zijn niet erg populair onder economen, omdat er geen duidelijke theorie aan ten grondslag ligt; het gaat in feite om herleidingsvormvergelijkingen waarvan het onderliggende structurele model onbekend is. Bovendien voegt men vaak op ad hoc-basis allerlei additionele variabelen als *dummies* aan het model toe. Evenett en Keller (1998) hebben echter laten zien dat bepaalde specificaties van een gravitatievergelijking zijn af te leiden uit zowel een Heckscher-Ohlin-model als uit een model met schaalvoordelen. Eerder had Bergstrand (1985) al aangetoond dat (een variant op) een gravitatievergelijking kan worden afgeleid uit een algemeen evenwichtsmodel van de internationale handel.

Haaks op de geringe populariteit staat de opvallend grote verklaringskracht van gravitatievergelijkingen. Zij kunnen zo’n 60 tot 80 procent van de variantie in de bilaterale handel verklaren (Bergstrand 1985; Frankel en Rose 2000). Uit schattingen van gravitatievergelijkingen blijkt dat de bilaterale handel snel afneemt met de afstand tussen twee landen. Bergstrand (1985) vond een elasticiteit van de brutohandelsstroom ten opzichte van de afstand tussen twee landen van $-0,7$ (in de periode 1965-1976) en Frankel en Rose (2000) vonden een elasticiteit van $-1,1$ (voor de periode 1970-1995). Dit betekent dat de handel met een land dat op tweemaal zo grote afstand ligt als een ander land, ruwweg de helft minder omvangrijk zal zijn en de handel met een land op viermaal zo grote afstand driekwart lager zal uitvallen.³

Wat precies dit sterke effect van de afstand op de handelsstromen veroorzaakt, is overigens niet duidelijk. Naast transportkosten is het aannemelijk dat ook cultuurverschillen een rol spelen. Armington (1969) veronderstelt dat consumenten een voorkeur hebben voor producten die in eigen land zijn gefabriceerd, zelfs als deze duurder zijn dan geïmporteerde goederen (*home bias*). Het blijft dan

echter de vraag welke factoren verantwoordelijk zijn voor deze ogenschijnlijk irrationele consumentenvoorkeur.

Naast de afstand oefenen ook andere geografische factoren een substantieel effect uit op de omvang van de bilaterale handel. De handel tussen buurlanden is ruwweg tweemaal zo groot als de handel tussen landen op dezelfde afstand die geen gemeenschappelijke grens hebben (Bergstrand 1985; Frankel en Rose 2000).⁴ Tussen twee landen die aan zee liggen is de bilaterale handel 80 procent omvangrijker dan tussen twee door land ingesloten landen.

De omvang van de bilaterale handel wordt in gravitatievergelijkingen ook bepaald door (het product van) het BBP van beide landen. Doordat deze elasticiteit kleiner is dan één, is de buitenlandse handel van kleine landen in verhouding tot hun BBP groter dan de handel van grote landen. Als het BBP van een land verdubbelt, neemt het aandeel van de handel in het BBP met zo'n 10 à 13 procent af (Bergstrand 1985).

Zoals is opgemerkt, worden in gravitatievergelijkingen vaak ook andere factoren opgenomen die de handel tussen landen belemmeren of stimuleren. Een gemeenschappelijke taal doet de bilaterale handel bijvoorbeeld met zo'n 70 procent toenemen (Frankel en Rose 2000). De handel met een kolonie of ex-kolonie is liefst zesmaal zo groot als de handel met een vergelijkbaar land waarmee men geen koloniale band heeft of heeft gehad (Frankel en Rose 2000). Als beide landen deel uitmaken van een douane-unie, politieke unie of muntunie is de handel ook beduidend groter, al lopen de schattingen van dit effect sterk uiteen (van een toename met eenderde tot een vervijfvoudiging van de handel) (Bergstrand 1985; Eaton en Kortum 2001). Eaton en Kortum (2001) hebben berekend dat indien afstand en handelsbelemmeringen geen enkele rol zouden spelen, de handel in industrieproducten ongeveer vijfmaal zo groot zou zijn als feitelijk het geval is.

Hoewel de schattingen van deze verschillende elasticiteiten vaak een ruime onzekerheidsmarge kennen, laten zij er geen twijfel over bestaan dat de omvang van de handelsstromen door meer factoren wordt bepaald dan in de (neo)klassieke en nieuwe economische handelstheorie een rol spelen. Niettemin blijft een bezwaar tegen het gebruik van gravitatievergelijkingen dat zij vaak in sterke mate een ad hoc-karakter hebben en dat zij alleen de omvang van de handelsstromen verklaren, maar geen inzicht bieden in de factoren die de samenstelling van de handel – en de specialisatie van landen – bepalen.

3.3.4 CONCLUSIE

De (neo)klassieke economische theorie van de internationale handel – het Heckscher-Ohlin-model – verklaart de internationale handel uit verschillen in de beschikbaarheid van productiefactoren. De theorie schiet bij een empirische toets echter in twee opzichten tekort. In de eerste plaats kan zij slechts een klein deel

van (de richting van) de feitelijke handelsstromen verklaren. Bovendien biedt zij geen verklaring voor de veelvoorkomende intrasectorale handel. In de tweede plaats zouden volgens het model de (netto)handelsstromen tussen landen vele malen groter moeten zijn dan feitelijk wordt waargenomen.

Door rekening te houden met technologieverschillen (het Ricardiaanse model) en met schaalvoordelen (de nieuwe handelstheorie) kan de verklaringskracht van het model wel aanzienlijk worden vergroot. Niettemin biedt het Heckscher-Ohlin-model ook met deze toevoegingen of amenderingen nog geen bevredigende verklaring voor de omvang, richting en samenstelling van de werkelijke handelsstromen. Hiervoor dient men ook rekening te houden met geografische factoren, die in het standaardmodel meestal worden genegeerd. De afstand tussen landen blijkt een zeer grote invloed te hebben op de omvang van de handelsstromen. Het is overigens niet duidelijk of de afstand zo belangrijk is vanwege hoge transportkosten, vanwege cultuurverschillen of vanwege een voorkeur van consumenten voor producten van eigen bodem. Behalve de afstand zijn ook factoren zoals een gemeenschappelijke grens of taal, een ligging aan zee, een gemeenschappelijk koloniaal verleden en het lidmaatschap van een politieke, douane- of muntunie van invloed op de omvang van de bilaterale handel.

3.4 VERKLARING VAN DE NEDERLANDSE HANDELSPOSITIE

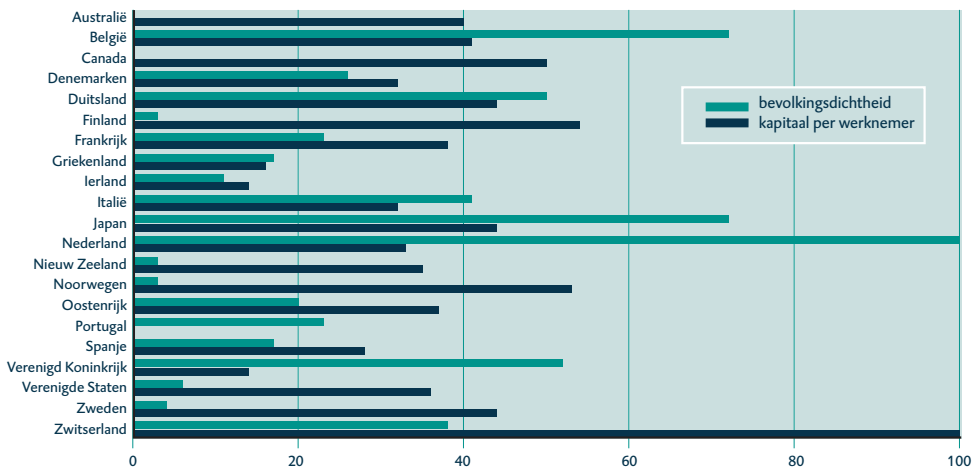
Nederland staat al eeuwenlang bekend als een handelsnatie (zie hoofdstuk 2). Indien men inzicht wil krijgen in de toekomstige kansen en bedreigingen voor de Nederlandse handelspositie, is het van groot belang inzicht te hebben in de achtergronden daarvan. In hoeverre werpt het in de vorige twee paragrafen besproken theoretische en empirische onderzoek nu licht op de positie van Nederland als handelsnatie? Om deze vraag te beantwoorden, wordt eerst ingegaan op de verklaring van de samenstelling van de Nederlandse in- en uitvoer (subpar. 3.4.1) en vervolgens op de omvang van de Nederlandse handel (subpar. 3.4.2).

3.4.1 DE SAMENSTELLING VAN DE NEDERLANDSE HANDEL

Om de samenstelling van het Nederlandse import- en exportpakket te verklaren, biedt de standaardtheorie van de handel in beginsel een aanknopingspunt. Op grond van deze theorie mag worden verwacht dat Nederland goederen uitvoert waarin het een comparatief voordeel heeft en goederen invoert waarin het een comparatief nadeel heeft. Een comparatief voordeel kan het resultaat zijn van een relatief overvloedig aanwezige productiefactor die voor de productie van het desbetreffende goed nodig is, maar ook van een technologische voorsprong. In veel empirisch onderzoek op basis van de factorproportiestheorie (of het Heckscher-Ohlin-model) worden drie factoren onderscheiden, te weten land, arbeidskrachten en kapitaal. Omdat comparatieve voordelen worden bepaald door de *relatieve* overvloed of schaarste van deze factoren, zijn de onderlinge verhoudingen tussen de productiefactoren van belang. Figuur 3.1 laat deze

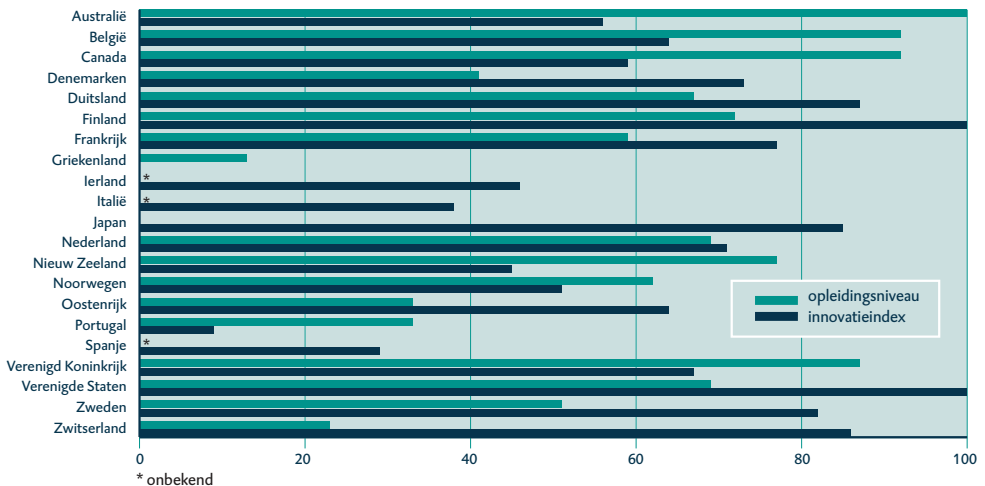
verhoudingen zien voor de 20 belangrijkste handelspartners van Nederland.⁵ Het gaat om de verhouding tussen bevolking (als benadering voor de factor arbeid) en land, oftewel de bevolkingsdichtheid, en de verhouding tussen kapitaal en arbeidskrachten (de waarde van het productiekapitaal per werknemer). Om het contrast tussen de landen zo groot mogelijk te maken is voor beide indicatoren de laagste waarde voor de 21 landen gelijkgesteld aan 0 en de hoogste waarde aan 100. Nederland heeft van deze landen de hoogste score voor bevolkingsdichtheid en een min of meer gemiddelde score voor kapitaalintensiteit. Op grond hiervan zou men verwachten dat Nederland vooral arbeidsintensieve goederen uitvoert en landintensieve goederen invoert, terwijl kapitaalintensieve goederen slechts een klein deel van de in- en uitvoer uitmaken.

Figuur 3.1 Relatieve factorbeschikbaarheid



Bron: CIA (2001); U.S. Bureau of the Census (2002); CIC (2002); WRR-bewerking

Figuur 3.2 Relatieve score technologie



Bron: UN Statistics Division (2001); World Economic Forum (2000); WRR-bewerking

Figuur 3.2 geeft een beeld van hoe landen scoren op twee technologie-indicatoren, te weten het gemiddelde opleidingsniveau van de bevolking (gemeten als het gemiddelde aantal jaren onderwijs dat men volgt) en de innovatiekracht van het bedrijfsleven (ontleend aan World Economic Forum 2000). Op beide indicatoren scoort Nederland boven het gemiddelde, maar behoort het zeker niet tot de top (een zevende plaats voor het opleidingsniveau en een negende voor de innovatie-index). Op technologisch gebied lijkt Nederland dan ook nauwelijks comparatieve voordelen te hebben. Natuurlijk gaat het hier om zeer grove indicatoren, maar in ieder geval maken deze duidelijk dat Nederland alleen ten aanzien van de arbeid-landverhouding temidden van de andere 20 landen een uitgesproken positie inneemt.

Worden deze comparatieve voor- en nadelen vergeleken met de samenstelling van de invoer en uitvoer zoals deze is geschetst in hoofdstuk 2 (tabel 2.2), dan is het niet eenvoudig hiertussen een verband te ontdekken. Nederland realiseert de grootste netto-export in landbouw- en visserijproducten, voedings- en genotmiddelen, aardolieproducten en chemische, rubber en kunststofproducten. Gezien de hoge landintensiteit van agrarische producten en de hoge kapitaalintensiteit en de grondstoffenintensiteit van aardolieproducten en chemische producten, is dit allerm minst het specialisatiepatroon dat men zou verwachten op grond van de factorproportiestheorie. Dit geldt evenmin voor de relatief grote netto-import van textiel, kleding en leder, waarvan de productie traditioneel relatief arbeidsintensief is. De grote netto-invoer van aardolie, aardgas en overige delfstoffen valt natuurlijk wel te verklaren uit de schaarste van delfstoffen (met uitzondering van aardgas) in Nederland.

Hoewel Nederland ten aanzien van opleidingsniveau en innovatiekracht geen uitzonderlijke positie inneemt, is het wel denkbaar dat Nederland over specifieke (technologische) kennis beschikt die mede de uitvoerspecialisatie verklaart. Zo kan het grote aandeel van landbouwproducten en voedingsmiddelen in de uitvoer samenhangen met de vooraanstaande positie van Nederland op het gebied van agrarische en voedingsmiddelentechnologie. Deze verklaring roept echter onmiddellijk de vraag op waarom Nederland zich nu juist in kennis en technologie op dit terrein heeft gespecialiseerd. Kortom, de standaardtheorie van de internationale handel biedt weinig aanknopingspunten om de specialisatie van de Nederlandse in- en uitvoer te verklaren. Gezien de slechte prestaties van het standaardmodel in eerder empirisch onderzoek is dit overigens geen verrassende uitkomst.

Het specialisatiepatroon van de Nederlandse handel zou wel in overeenstemming kunnen zijn met de nieuwe handelstheorie, die uitgaat van schaalvoordelen. Om vast te stellen of hiervan sprake is, zou men moeten nagaan of de sectoren met een handelsoverschot (met name de landbouw, de voedings- en genotmiddelenindustrie, de aardolie-industrie en de chemische industrie) schaalvoordelen hebben ten opzichte van hun buitenlandse concurrenten. Het eerder aangehaalde onderzoek van Antweiler en Trefler (2002) biedt hiervoor slechts beperkte steun,

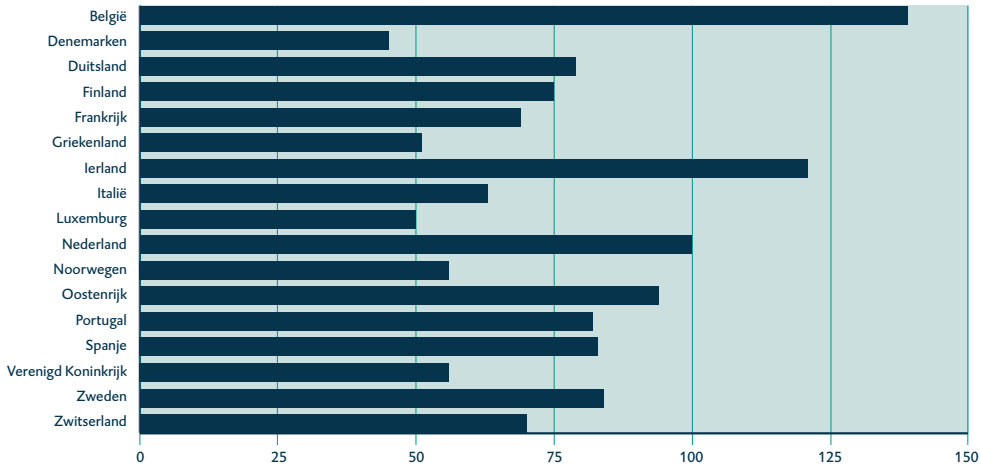
aangezien zij de grootste schaalvoordelen meten bij onder meer veeteelt, farmaceutische producten en olieraffinaderijen, maar niet bij akkerbouw, voeding, drank, tabak, basischemie en plastic producten.

Andere theoretische benaderingen, die in dit hoofdstuk niet zijn besproken, bieden wellicht meer aanknopingspunten om het specialisatiepatroon van de Nederlandse handel te verklaren. Zo richt de productcyclustheorie de aandacht op verschuivingen in de internationale arbeidsverdeling in opeenvolgende levensfasen van een product. Ontwikkelde landen zouden zich vooral richten op relatief nieuwe en geavanceerde producten, waarvan de productie hoogwaardige kennis en technologie vereist, terwijl minder ontwikkelde landen zich toeleveren op massaproductie van 'volgroeide' producten waarvan de productie in hoge mate is gestandaardiseerd en geen specialistische kennis (meer) vereist. Hoewel deze benadering een deel van de specialisatie van Nederland kan verklaren (bijv. in chemische producten), moet zij voor andere kenmerken van de Nederlandse handel, zoals het relatief grote exportaandeel van agrarische producten en voedingsmiddelen, toch weer een beroep doen op ad hoc-argumenten.

3.4.2 DE OMVANG VAN DE NEDERLANDSE HANDEL

Bieden de hiervoor besproken theorieën wellicht meer houvast om de *omvang* van de Nederlandse handel te verklaren? Hiervoor vormen de gravitatievergelijkingen een geschikt uitgangspunt. Hoewel gravitatievergelijkingen zijn bedoeld om de omvang van bilaterale handelsstromen te verklaren, kunnen ze worden geaggregeerd om daarmee de omvang van de totale invoer en uitvoer van afzonderlijke landen te schatten. Op basis van de door Frankel en Rose (2000) geschatte gravitatievergelijking voor de bilaterale handel, kan worden nagegaan of de omvang van de Nederlandse handel groter of kleiner is dan wat men op grond van een aantal kenmerken van Nederland zou verwachten (zie bijlage 3 voor de berekeningswijze). De kenmerken waar het hier om gaat zijn het BBP in dollars, het BBP *per capita*, de oppervlakte, de ligging aan zee en het lidmaatschap van een douane-unie. De feitelijke omvang van de buitenlandse handel van Nederland (gemeten als de som van invoer en uitvoer als percentage van het BBP) is vergeleken met de omvang die men op grond van de door Frankel en Rose geschatte gravitatievergelijking zou verwachten. Vervolgens is de Nederlandse prestatie vergeleken met die van 16 andere Europese landen. (Omdat in de gravitatievergelijking ook de afstand tussen handelspartners een belangrijke invloed heeft, is alleen een vergelijking mogelijk met landen die zich niet al te ver van Nederland bevinden, zodat mag worden verondersteld dat de afstand tot de handelspartners voor elk van deze landen bij benadering gelijk is.) Figuur 3.3 laat de resultaten zien. Hieruit blijkt dat de handelsprestatie van 14 van de 16 landen, in vergelijking met wat de gravitatievergelijking voorspelt, achterblijft bij die van Nederland. Alleen België en Ierland scoren beter dan Nederland. Vooral België springt eruit: diens handelsprestatie is verhoudingsgewijs liefst 39 procent hoger dan die van Nederland. Denemarken is daarentegen een land dat veel minder handel drijft dan men op grond van de gravitatievergelijking zou verwachten.

Figuur 3.3 Relatieve handelsprestatie van 16 Europese landen ten opzichte van Nederland (Nederland = 100)



Bron: WRR, op basis van Frankel & Rose (2001) (zie bijlage 3)

Naar de oorzaak van de ‘betere’ prestatie van België ten opzichte van Nederland valt slechts te gissen. Gezien de kleine verschillen in objectieve kenmerken tussen België en Nederland (zoals oppervlakte, ligging, bevolkingsdichtheid, opleidingsniveau, enz.) ligt het voor de hand de oorzaak eerder te zoeken in sociale en culturele factoren. Wellicht staat het drietalige België meer dan Nederland open voor de in Europa dominante taal- en cultuurgemeenschappen van Frankrijk, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk. Daarnaast zou de aanwezigheid van EU-instituten in Brussel een rol kunnen spelen.

3.5 CONCLUSIE

Dit hoofdstuk geeft een beknopte uiteenzetting van de (neo)klassieke en de ‘nieuwe’ handelstheorie, als contrast met de transactiekostenbenadering van de handel die in dit rapport centraal staat. Tal van andere theoretische benaderingen zijn hiermee buiten beschouwing gebleven.

De (neo)klassieke handelstheorie, die handel verklaart uit comparatieve kostenvoordelen die voortvloeien uit technologieverschillen en de relatieve overvloed of schaarste aan productiefactoren als arbeid, land en kapitaal, biedt in de praktijk weinig houvast om de handel tussen landen te verklaren. Enerzijds voorspelt zij de richting van de nettohandelstromen tussen landen nauwelijks beter dan de worp van een munt, anderzijds blijkt de omvang van de internationale handel vele malen kleiner te zijn dan men op grond van deze theorie zou verwachten. De ‘nieuwe’ handelstheorie, die uitgaat van specialisatie op basis van schaalvoordelen, kan de verklaringskracht van de economische theorie slechts in beperkte mate vergroten. Ook als het erom gaat de specifieke kenmerken van de Nederlandse handel te verklaren, zoals de samenstelling en geografische

oriëntatie van de invoer en de uitvoer, bieden deze theorieën maar weinig aanknopingspunten.

Voor een beter begrip van de Nederlandse handelspositie lijken vooral twee soorten factoren van belang, die in de (neo)klassieke leer van de internationale handel – in tegenstelling tot diverse andere theoretische benaderingen – geen of onvoldoende aandacht krijgen. De eerste soort factoren heeft betrekking op de geografie. Ook in een internationaliserende economie blijken fysieke ligging en afstand nog altijd van groot belang te zijn. Zoals al vaker is geconstateerd, heeft de toename van de wereldhandel in de laatste decennia eerder het karakter van regionalisering dan van mondialisering (zie hoofdstuk 6). Een belangrijke vraag is dan waarom de verbetering van transport- en communicatiemogelijkheden en de liberalisering van de wereldhandel er niet toe hebben geleid dat het belang van fysieke nabijheid en ligging sterk is afgenomen.

Een tweede categorie factoren betreft sociaal-culturele aspecten, die vaak een lange geschiedenis kennen. De constanten in de Nederlandse handel die in hoofdstuk 2 werden vastgesteld, suggereren dat tradities een belangrijke rol spelen. Deze constatering sluit op zichzelf aan bij het belang dat de nieuwe handelstheorie toeschrijft aan padafhankelijkheden. Deze theorie biedt echter weinig inzicht in de herkomst van specialisatiepatronen en bovendien gaat het daarin vooral om specialisatie in de productie van goederen. Kenmerkend voor Nederland is daarentegen de specialisatie in handelsactiviteiten zelf. Deze leidde er in de achttiende eeuw bijvoorbeeld toe dat de buitenlandse handel grotendeels losstond van de binnenlandse economische structuur (De Vries en Van der Woude 1995: 529-538). Dit roept het vermoeden op dat er zoiets bestaat als een Nederlandse handelstraditie die van generatie op generatie wordt overgedragen. Ook het belang van factoren als een (ex-)koloniale band en een gemeenschappelijke taal voor de verklaring van de omvang van de handel (zie subpar. 3.3.3) duidt op het gewicht van sociale en culturele factoren in de buitenlandse handel.

De activiteit van het handelen zelf, van het optreden als intermediair tussen aanbieders en vragers van goederen en diensten in verschillende landen, krijgt in de traditionele handelstheorie echter geen aandacht. Ook het belang van instituties die de handelsactiviteit kunnen ondersteunen of belemmeren, blijft daarin onderbelicht. In de volgende hoofdstukken wordt de aandacht daarom gericht op het proces van de handel zelf. Behalve door de overvloed of schaarste aan productiefactoren en de mate van technologische geavanceerdheid resulterend in een bepaalde productiespecialisatie, wordt de positie van Nederland als handelsnatie namelijk ook in sterke mate bepaald door geografische, sociaal-culturele en institutionele factoren die een comparatief voordeel opleveren in de activiteit van het handeldrijven zelf.

NOTEN

- ¹ Het standaard Heckscher-Ohlin-model heeft betrekking op een situatie met twee landen, twee producten en twee productiefactoren (de zogeheten 2x2x2-casus). Vanek (1968) heeft laten zien dat als men de aandacht niet richt op de te verhandelen producten zelf, maar op de factorinhoud van deze producten, het model eenvoudig is te generaliseren tot een willekeurig aantal producten en productiefactoren. In deze vorm wordt het model ook wel aangeduid als het Heckscher-Ohlin-Vanek-model (HOV-model).
- ² Dit geldt echter alleen zonder voorbehoud in een partieel evenwichtsmodel, waarin het invoertarief geen invloed uitoefent op de wereldhandelsprijzen. Voor een groot land als de Verenigde Staten hoeft dit niet op te gaan. Een invoerheffing op een bepaald product vermindert de vraag en vergroot het aanbod op de wereldmarkt van dit product, waardoor de wereldhandelsprijs van het product daalt en de ruilvoet van de VS verbetert. Bij een relatief beperkt invoertarief is het mogelijk dat de welvaartswinst ten gevolge van de ruilvoetverbetering groter is dan het welvaartsverlies ten gevolge van de verstoring van binnenlandse productie- en consumptiebeslissingen (vgl. Krugman en Obstfeld 2000: hoofdstuk 5).
- ³ Immers, $2^{-0,7} = 0,64$ en $2^{-1,1} = 0,47$ en $4^{-0,7} = 0,38$ en $4^{-1,1} = 0,22$.
- ⁴ Doordat de afstand wordt gemeten tussen de hoofdsteden van beide landen is de afstand tussen aangrenzende landen niet gelijk aan nul.
- ⁵ De handel met deze landen omvat meer dan 77 procent van de invoer en 86 procent van de uitvoer van Nederland.

4 WELVAART, INSTITUTIES EN TRANSACTIEKOSTEN

4.1 INLEIDING

Waarom is het ene land rijker dan het andere? Wat is de bron van de enorme productiviteitswinsten die de afgelopen eeuw zijn behaald? De (neo)klassieke theorie van de comparatieve voordelen die in hoofdstuk 3 is besproken, vormt nog altijd een hoeksteen voor de verklaring van internationale handel en groei. Volgens O'Rourke en Williamson (1999) biedt de theorie van comparatieve voordelen wel een bevredigende verklaring voor de globaliseringstendensen van de negentiende eeuw, maar veel minder voor de internationale handelsstromen in de twintigste eeuw. Weliswaar is vanuit deze op de productiefunctie gerichte theorie meer inzicht gekregen in de relatie tussen technologische ontwikkeling, groei en handel (zie voor een overzicht bijv. Den Butter en Van Zijp 1995: hoofdstuk 2). Toch blijkt ook uit het voorgaande hoofdstuk dat de ontwikkeling van de Nederlands handel niet eenvoudig valt te verklaren met uitsluitend de standaardtheorie, waarin de productiefunctie centraal staat.

De belangrijkste reden van de gebrekkige verklaring van handel en welvaarts-groei in de standaardtheorie is dat handel daarin voornamelijk als een allocatieprobleem wordt gezien. De productie van goederen en diensten wordt daarmee gereduceerd tot een kwestie van techniek: het op efficiënte wijze combineren van productiefactoren als arbeid en kapitaal. Het empirische onderzoek beperkt zich tot relatief eenvoudig te meten productiefactoren, zoals het aantal arbeidsuren of de gecumuleerde hoeveelheid investeringen uit het verleden. De praktijk blijkt echter ingewikkelder te zijn. Een aanzienlijk deel van de welvaarts-groei valt niet toe te schrijven aan de inzet van de bekende productiefactoren, maar is te danken aan een onbekende factor die economen meestal met 'technische vooruitgang' aanduiden. De meeste gangbare theorieën van de internationale handel abstraheren hierbij echter van transactiekosten en de achterliggende instituties die transacties mogelijk maken. Mancur Olson geeft hiervoor in zijn boek *The logic of collective action* (1965) een eenvoudige verklaring, namelijk dat bijna alle economen sinds Adam Smith afkomstig zijn uit landen waar de essentiële basisvoorwaarden voor economische groei zijn vervuld en deze daarom als gegeven aannemen. In de woorden van Olson: "Economics developed, loosely speaking, in a particular type of society, namely democratic societies with secure rights and independent judiciaries, so people haven't bothered to think about these things very much in economics" (Olson 1965).

In dit hoofdstuk staat de vraag centraal *waarom* handelsinstituties en -organisaties van belang zijn voor de handel. Voortbouwend op de zogenoemde 'nieuwe institutionele economie' (Williamson 1998; 2000) – die overigens als een onderdeel van de *mainstream* neo-klassieke economie kan worden opgevat – worden handel en productie niet louter benaderd als een *technologisch*, maar ook als een *organisatorisch* vraagstuk. Deze benadering werpt een nieuw licht op handel en

welvaartsgroei en geeft aanleiding tot een nuancering van de beleidsaanbevelingen van de standaardhandelstheorie.¹ In de traditionele handelstheorie is de gewenste overheidsrol zeer beperkt, doordat men de welvaart louter als een allocatieprobleem ziet, waarbij de kosten van het tot stand brengen van de ruil van goederen en diensten, de zogenaamde transactiekosten, worden verwaarloosd. Maar het streven naar vermindering van de transactiekosten is in werkelijkheid juist het bestaansrecht van tal van organisaties en instituties. De transactiekosten zijn van doorslaggevend belang in de internationale handel. Bij het overbruggen van fysieke, administratieve en culturele ‘afstanden’ op internationale markten spelen transactiekosten een cruciale rol. Naast de vaardigheid om op efficiënte wijze te produceren vormt het vermogen om die kosten te verminderen een belangrijke bron van welvaart. Net als het fabriceren van goederen en het verlenen van diensten is het drijven van handel of, algemener gesteld, het tot stand brengen van transacties een techniek die, naarmate men haar beter beheerst, meer welvaart oplevert (Greif 2000).

In dit rapport gaat de raad derhalve op zoek naar de micro-structuur van (handels)-transacties. Vaak richt men zich bij een dergelijke benadering op de ‘factor’ ondernemer of op de heersende ondernemerscultuur als verklaring voor economisch succes (Baumol 1990). In dit rapport staat echter de ‘handelaar’ centraal, dat wil zeggen de persoon of organisatie die zich specialiseert in het oplossen van de organisatorische problemen rond de ruil van goederen, diensten en ideeën.

De opbouw van dit hoofdstuk is als volgt. Paragraaf 4.2 besteedt aandacht aan de institutionele kant van handel en welvaart. Paragraaf 4.3 laat zien hoe een intermediair de kosten van het handeldrijven kan verminderen. Paragraaf 4.4 vat de belangrijkste conclusies samen.

Dit hoofdstuk beschrijft de rol van instituties en de activiteiten van intermediairs alleen in zeer algemene termen. Hoofdstuk 5 gaat dieper in op de wijze waarop verschillende soorten organisaties de transactiekosten van de handel kunnen verminderen en op de rol die formele en informele instituties daarbij spelen. Hoofdstuk 5 geeft hiermee een meer concrete uitwerking aan de algemene en enigszins abstracte noties uit dit hoofdstuk.

4.2 DE ECONOMISCHE ROL VAN INSTITUTIES

Voordat de organisatorische problemen rond de ruil aan de orde komen, is het goed eerst in algemene zin uiteen te zetten wat hier onder instituties wordt verstaan, op welke niveaus zij een rol spelen, hoe zij de welvaart van een land kunnen beïnvloeden en waarom hierbij een benadering vanuit verschillende disciplines van belang is.

In de traditionele benadering van welvaart en handel wordt impliciet verondersteld dat zich continu aanpassingen voordoen en dat er geen kosten gemoeid zijn met het verhandelen van goederen en diensten. Investerings- en extra inzet

van arbeid leiden in deze gedachtegang direct tot een hogere productie. In werkelijkheid zit hier echter een belangrijke stap tussen. Internationale handel vereist veel activiteiten voordat men een transactie afsluit en goederen overdraagt. Deze activiteiten brengen kosten met zich mee. Het zoeken van en het afstemmen van de wensen tussen vragers en aanbieders vereisen – zeker wanneer de handel over grote afstand plaatsvindt – dat er enige zekerheid bestaat dat de overdracht daadwerkelijk totstandkomt en dat de verhandelde goederen overeenkomen met de afgesproken kwaliteit. Informatie – of exacter: asymmetrische informatie – speelt een belangrijke rol bij het totstandkomen van handel. Talrijke instituties en organisaties zijn ingesteld om handelsproblemen te verminderen of te omzeilen. Transacties komen tot stand op grond van allerlei formele en informele spelregels. De formele spelregels met betrekking tot (de overdracht van) eigendom zijn vastgelegd in wetten en codes die staten en organisaties zichzelf opleggen. De informele spelregels hebben betrekking op ongeschreven normen, gewoonten of tradities die beperkingen opleggen aan het handelen in het economisch verkeer.

Deze spelregels zijn van invloed op het gedrag en de organisatie van de spelers – bedrijven, individuen en overheden. Coase (1937) merkte reeds op dat het verlagen van transactiekosten in feite de *raison d'être* van bedrijven is. Daarbij definieert hij transactiekosten als de kosten die gemoeid zijn met het gebruik van markten, ofwel *marketing costs*. De scheidslijn tussen transacties via de markt en de hiërarchie van een (interne) organisatie wordt daar getrokken waar de transactiekosten van beide coördinatiemechanismen in de marge aan elkaar gelijk zijn.

Alvorens in te gaan op de rol van instituties is het goed kort stil te staan bij het belang van geografische factoren. Soms wordt de fysieke geografie van een land genoemd als de factor die op (zeer) lange termijn voorafgaat aan de vorming van instituties en technologieën. Verschillen in economische ontwikkeling zouden voor een groot deel zijn te verklaren uit geografische, klimatologische of ecologische verschillen tussen landen. Een uitgesproken vertegenwoordiger van deze visie is Diamond (1997), die stelt dat “the striking differences between the long-term histories of peoples of the different continents have been (...) due to differences in their environments”. Deze opvatting is echter omstreden. Acemoglu et al. (2001) concluderen bijvoorbeeld op grond van de ontwikkelingen op zeer lange termijn dat de geografie geen factor van betekenis is. Instituties, vooral die van West-Europese snit, zijn volgens hen van veel groter belang geweest. Er lijkt geleidelijk een zekere consensus te ontstaan dat zowel geografie als instituties (cultuur en formele regels) van belang zijn (Sachs 2001; MacArthur en Sachs 2001). Dit is ook de bevinding van David Landes, die op basis van zijn studie naar de opkomst en neergang van naties stelt:

“Any story of economic development is complex and involves an interplay of factors. There is always an element of chance. But in the final analysis the response to these adventitious events or random events or to the problems posed by geography will be shaped largely by culture” (Challenge 1998: 14).

De samenhang tussen instituties, organisaties, welvaart en de mogelijke rol van de overheid is schematisch weergegeven in figuur 4.1, die is ontleend aan Oliver Williamson (1998). Hoewel zijn indeling in veranderingsfrequenties enigszins arbitrair is, geeft het schema een aardig beeld van de verschillende niveaus waarop instituties transacties kunnen beïnvloeden. De ononderbroken pijlen geven aan dat een hoger niveau als een restrictie werkt op een lager niveau. De stippellijnen tussen niveaus betreffen terugkoppelingen: een lager niveau beïnvloedt op indirecte wijze een hoger niveau. Over de aard van die wederzijdse beïnvloeding kan men van mening verschillen. Een voorbeeld is de ontstaansgeschiedenis van het rechtssysteem. Zonder een rechtssysteem maken handelaren in een relatief zwakke positie op een vrije ('anarchistische') markt zeer hoge transactiekosten, waardoor niet het optimale handelsniveau totstandkomt (Anderson en Young 2000). Deze transactiekosten kunnen een stimulans zijn om een rechtssysteem in te stellen dat de eigendomsrechten beschermt. De totstandkoming van zo'n systeem kan echter worden gehinderd door marktpartijen die juist voordeel hebben bij een anarchistische markt. Dit voorbeeld maakt duidelijk dat instituties en organisaties elkaar direct kunnen beïnvloeden en dat het niveau van analyse in Williamsons schema nog niets zegt over de causaliteit van ontwikkelingen in de economie.

4.2.1 INFORMELE EN FORMELE SPELREGELS

Het eerste en het tweede niveau in figuur 4.1 hebben betrekking op wat Douglass North de instituties of spelregels van een maatschappij noemt (North 1991; 1995). De *informele* spelregels zijn terug te vinden op het eerste niveau, *L1*. Informele instituties, zoals normen, religies en gewoonten, worden soms samengevat onder de noemer sociaal kapitaal. In de meeste economische theorieën worden informele instituties echter als een gegeven beschouwd. Het formuleren van beleidsaanbevelingen in relatie tot transacties is op dit punt bijzonder lastig.

De rol van de overheid is een geheel andere op het terrein van *formele* instituties (*L2*). Hier heeft de overheid een duidelijke taak om eigendomsrechten te creëren en te beschermen. Een economie, zeker een moderne economie, kan niet bestaan zonder de formulering en bestendiging van eigendomsrechten. De vorming en verdeling van eigendomsrechten lijken vaak een kwestie van gewoonte, maar in feite zijn zij het resultaat van formele dan wel informele spelregels die de deelnemers aan het maatschappelijk verkeer overeenkomen. Zo wordt in de vs en Canada een patent toegekend aan de partij die bewijst dat hij een uitvinding *daadwerkelijk* als eerste heeft gedaan. In Japan en veel andere landen wordt een patent echter toegekend aan de partij die als eerste een *patentaanvraag* indient voor de desbetreffende uitvinding. Dit ogenschijnlijk kleine verschil in spelregels heeft in zijn uitwerking grote gevolgen, doordat onder het Japanse model van intellectueel eigendomsrecht uitvindingen sneller openbaar worden gemaakt dan onder het Amerikaanse systeem. Zo zijn er veel meer economische gevolgen van verschillen in wetten en regels. Dit geldt ook voor het terrein van de handel. De *Navigation Acts* van Engeland, die van kracht waren van 1651 tot 1849, zijn

Figuur 4.1 De economie van instituties



L1: Sociale theorie

L2: Economie van eigendomsrechten/politieke theorie/public choice

L3: Transactiekosten economie

L4: Neoklassieke economie/agency theorie

Bron: Williamson (1998: 26)

een voorbeeld van (negatieve) invloed van regels op de internationale handel. Deze wetten maakten het buitenlandse handelaren onmogelijk om handel te drijven met Britse kolonies, waardoor deze kolonies gedwongen waren om via Britse havens hun goederen te exporteren. Dit leidde tot een patroon van handelstromen waarbij een groot deel van de Britse invoer onmiddellijk weer werd geëxporteerd.

De spelregels vormen als het ware de impliciete beloningsstructuur van een economie. De innovatiekracht en groeipotentie van een economie zijn daarom sterk afhankelijk van de aard en de naleving van de spelregels. Vooral de naleving van regels is belangrijk. Regels die uitvinders de vrijheid geven om hun uitvinding onbepert te exploiteren, vormen toch geen goede prikkel voor nieuwe initiatieven en investeringen als de overheid de naleving van het intellectuele eigendomsrecht niet kan of wil afdwingen.

Bij veel economische theorievorming en in empirische studies wordt het niveau waarop spelregels worden gevormd, voor gegeven aangenomen. Dit is begrijpelijk gezien de lange termijn waarop, althans volgens Williamson, de spelregels veranderen. Een standaardtijdreeksanalyse over een beperkt aantal jaren zou hierin geen inzicht verschaffen. Daarom zijn institutionele economen vooral te vinden onder economische historici, die zich vaak beperken tot beschrijvende analyses. Een alternatieve wijze om instituties te bestuderen is via cross-sectie-analyses. Een vergelijking van verschillende landen kan informatie verschaffen over de welvaartsconsequenties van formele en informele spelregels (Acemoglu et al. 2001). Dit leidt vaak tot beleidsaanbevelingen aan ontwikkelingslanden en landen in transitie om instituties te creëren die eigendomsrechten beschermen. Zo lijkt er overeenstemming over te bestaan dat internationale handel en kapitaalstromen een belangrijke bron van welvaartsgroei kunnen zijn indien landen een institutionele omgeving creëren die ruilproblemen indamt.

Institutionele vernieuwingen zijn niet alleen nodig in ontwikkelingslanden en in landen in transitie, maar ook in ontwikkelde, westerse landen. Ten eerste vereisen ontwikkelingen op ICT-gebied nieuwe wetgeving of nieuw beleid om intellectuele eigendomsrechten te beschermen (zie par. 6.3). Ten tweede is er steeds het risico dat rechtencreatie de welvaart verstoort in plaats van bevordert. Een voorbeeld hiervan is patentwetgeving. Het verlenen van een patent roept altijd een monopolie in het leven. Hoewel dit op zichzelf wenselijk is om voldoende prikkels voor innovatie te creëren, kan hiervan een verstorend effect uitgaan indien hierdoor een suboptimale standaard wordt geschapen die door onomkeerbare processen een langdurig effect op de economie heeft. Ten derde kan het voor de oplossing van maatschappelijke problemen als milieuvervuiling, files, en congestie, wenselijk zijn om nieuwe eigendomsrechten te creëren of om eigendomsrechten te herverdelen. Verhandelbare emissierechten en rekeningrijden zijn voorbeelden van beleid waarbij de overheid nieuwe eigendomsrechten creëert en deze adequaat prijst.

4.2.2 TRANSACTIEKOSTEN

Het derde niveau van analyse, L_3 , is het niveau van de transactiekostentheorie en betreft de organisatie en het beheer van het economische ‘spel’. Lange tijd is de dominante opvatting onder economen geweest dat de overheid alleen zorg hoeft te dragen voor een juridisch systeem dat eigendomsrechten definieert en bekrachtigt. In deze gedachtegang staat de marktwerking borg voor een verdere optimale verdeling van middelen. De impliciete veronderstelling hierbij is dat eigendomsrechten eenvoudig kunnen worden gedefinieerd en bekrachtigd en geen kosten met zich meebrengen. Coase (1960) heeft echter laten zien dat veel transacties niet aan deze veronderstelling voldoen. In vervolg hierop is veel economisch en juridisch onderzoek gedaan naar de wijze waarop private partijen contracten sluiten en beheren, teneinde de kosten van transacties te minimaliseren. De transactiekostenliteratuur richt de aandacht voornamelijk op ‘the theory of the firm’. De kernachtige beleidsaanbeveling die Williamson hierover

formuleert is: ‘get the governance structure right’. Op dit terrein blijft de rol voor de overheid beperkt tot die van een marktmeester die de mededinging in de gaten houdt (Van Damme 1999). Maar ook deze opvatting over de bemoeienis van de overheid met de transactiekosten is te beperkt. In feite oefent de overheid via veel meer en vaak onvermoede kanalen invloed uit op de hoogte van transactiekosten. Daarbij gaat het in het bijzonder om publieke goederen, zoals onderwijs, infrastructuur, informatiebronnen en netwerken via ambassades, die het mogelijk maken om de kosten van transacties te verminderen.

4.2.3 DE JUISTE PRIJS

Op het vierde niveau in figuur 4.1, *L4*, geldt de neoklassieke allocatietheorie. Op dit niveau moeten de deelnemers aan het economische verkeer trachten de ‘juiste’ prijzen vast te stellen om daarmee tot een optimale allocatie te komen. Hierbij staat niet bij voorbaat vast wie hiervoor verantwoordelijk is. Anders dan in het verleden wordt hiervoor aan de overheid tegenwoordig meestal geen belangrijke rol meer toegekend. De overheid zou vooral moeten zorgen dat belastingen en sociale premies de prijsvorming op de markt zo weinig mogelijk verstoren. In een internationale context betekent dit ook dat verschillen in belastingen, premies en subsidies tussen landen niet als handelsbarrières mogen werken. Daarom wordt de afbraak van tarifaire en regelgevingsbarrières, om een *level playing field* te creëren, doorgaans als de belangrijkste opdracht van de overheden op dit niveau beschouwd.

Men kan aan de ‘juiste prijs’ echter ook nog een andere interpretatie geven, namelijk het aloude idee van de *iustum pretium*, de rechtvaardige prijs. Aan de opdracht ‘zorg voor een optimale inzet van middelen’ geeft men dan een ethische interpretatie. Als men het er in een land over eens is om geen producten te kopen waarvoor bijvoorbeeld kinderarbeid is gebruikt, dan dient men hiervoor een hogere prijs te betalen, die doorwerkt in de binnenlandse handel en productie. Om te voorkomen dat een dergelijk beleid tot oneerlijke concurrentie leidt, is het van belang hierover internationale afspraken te maken die garanderen dat ook hier een *level playing field* wordt gecreëerd. Dit is overigens een gecompliceerde zaak die hier niet kan worden behandeld (zie Bagwell en Staiger 2001; Brown 2001). Hoe dit ook zij, in ieder geval dient men erop bedacht te zijn dat normstelling bij een *level playing field* wel eens zodanig hoog kan zijn dat dit juist belemmerend voor de handel werkt en dat een *level playing field* daarom geen *conditio sine qua non* voor de internationale handel hoeft te zijn.

4.3 DE KOSTEN EN OPBRENGSTEN VAN HANDELDRIJVEN

In deze paragraaf komen de problemen rond transacties en handeldrijven aan de orde en wordt in algemene termen aangegeven hoe intermediairs deze problemen kunnen (helpen) oplossen. Het onderscheid tussen nationale en internationale handel is hierbij voor een deel kunstmatig, omdat de problemen die men bij binnenlandse handel ontmoet grotendeels van dezelfde aard zijn als die bij buitenlandse handel. Analoog aan cultuurverschillen tussen landen kunnen er binnenslands ook cultuurverschillen tussen marktpartijen zijn, al krijgen die pas voluit gewicht bij de handel tussen bijvoorbeeld een Chinese en een Nederlandse handelaar (zie echter tekstbox 5.2, waaruit blijkt dat er ook tussen Nederlanders en Vlamingen nog belangrijke cultuurverschillen bestaan). Verschillen in taal, religie, gewoonten of netwerken maken dat er een 'culturele afstand' bestaat, waarvan de overbrugging de nodige inventiviteit van de handelaar vraagt.

Om culturele verschillen te overbruggen worden in de praktijk uiteenlopende organisatievormen gekozen. Een gebruikelijke strategie was en is om gebruik te maken van tussenpersonen uit de inheemse bevolking. Zo ontkomt men er in de handel in aardnoten ook tegenwoordig niet aan om Indonesiërs in te schakelen als handelaar. Zelfs bij *e-commerce* kan men die strategie herkennen: de internetboekhandel *Amazon.com* heeft bijvoorbeeld in verschillende landen aparte websites opgezet. Deze voorbeelden illustreren dat internationale handel met tal van problemen gepaard gaat die kosten met zich meebrengen, die via uiteenlopende organisatievormen kunnen worden verminderd.

Bij het handelen verdient het vaak de voorkeur om niet direct met een vrager of aanbieder een transactie aan te gaan, maar een intermediair in te schakelen. In een moderne economie is dit de gangbare praktijk. Het inschakelen van een intermediair kan voordelen hebben doordat deze zich toelegt op specifieke activiteiten die voor een individuele agent bij een directe transactie te veel tijd of geld kosten of waarvoor hij de kennis mist. Eenieder die handelt maakt transactiekosten, doordat ieder te verhandelen goed of elke dienstenlevering wordt gekenmerkt door onzekerheid. Deze onzekerheid kan men weliswaar reduceren door een contract af te sluiten, maar de kosten verbonden aan het opstellen van zo'n contract zullen de baten ervan al snel overtreffen.² Het doorslaggevende argument waarom men handel of transacties uitbesteedt aan een intermediair is dat deze door specialisatie de transactiekosten vermindert.

Een eenvoudig, gestileerd voorbeeld kan de rol van een intermediair verduidelijken. Stel dat twee partijen een handelstransactie willen uitvoeren: een verkoper biedt een product aan waarvan de productiekosten C bedragen en een koper is bereid voor het product het bedrag $V (> C)$ te betalen. Bij directe ruil, zonder tussenkomst van een intermediair, moeten de koper en verkoper onderhandelen over de condities van levering, zoals de prijs en de kwaliteit van het te leveren product. Daarvoor maken zij transactiekosten T . De transactie zal dan alleen totstandkomen indien de baten van de ruil positief zijn, dat wil zeggen indien

$V - C - T > 0$. De onderhandelingen gaan onder meer over de verdeling van deze baten tussen de koper en de verkoper.

Stel nu dat een derde partij, de intermediair, bereid is het desbetreffende product van de verkoper in te kopen tegen een prijs P_I en het aan de koper te verkopen tegen een prijs P_V . De tussenpersoon verzorgt het gehele ruilproces en neemt dus alle transactiekosten op zich. Door specialisatie of kennis van het ruilproces zijn zijn transactiekosten, K , lager dan bij directe ruil tussen de verkoper en koper het geval is: $K < T$. Als de intermediair bereid is het voordeel $T - K$ te delen met de koper en de verkoper en als zij hem vertrouwen, is het voor beide partijen voordelig om met de intermediair in zee te gaan. Hieruit blijkt dat een intermediair in economisch opzicht alleen bestaansrecht heeft indien hij een transactiekostenvoordeel weet te behalen. Of, nauwkeuriger gezegd, wanneer het transactiekostenvoordeel dat de intermediair weet te behalen, groter is dan de kosten die hij moet maken om dat voordeel te behalen.

In dit eenvoudige voorbeeld is er geen concurrentie tussen intermediairs. De enige beperking van de macht van de intermediair is dat de koper en verkoper ook direct, zonder tussenkomst van de intermediair met elkaar kunnen handelen. Concurrentie tussen verschillende intermediairs kan echter de handelsmarge van de tussenpersoon, $P_V - P_I$, en de hoogte van de transactiekosten beïnvloeden. Over de mate waarin concurrentie de transactiekosten beïnvloedt, is weinig bekend. Wel is duidelijk dat indien de intermediair een monopolist is, hij vrijwel de gehele winst, in dit geval het transactiekostenvoordeel $T - K$, kan opeisen. De partijen die hem inschakelden hebben dan weinig profijt. Als er tussen de intermediairs scherpe concurrentie is, valt daarentegen vrijwel het gehele profijt verbonden aan de ruil, $V - C - K$, toe aan de kopers en verkopers en maken de intermediairs geen winst.

De macro-economische consequenties van transactiekostenverlaging door intermediairs hangen dan ook direct samen met de marktstructuur. In beginsel kan een verlaging van de transactiekosten die tot uitdrukking komt in een verhoging van de efficiëntie van de handel, op twee manieren doorwerken in de welvaart (zie bijlage 1 voor een grafische weergave). Een eerste, extreme mogelijkheid, is dat de handelsmarge van handelaren gelijk blijft, zodat het welvaartsvoordeel van de productiviteitsverhoging geheel ten goede komt aan de handelsfunctie zelf. In dit geval is voor de Nederlandse welvaart van belang of de handelaren, of degenen die van hun productiviteitsverhoging profiteren, ingezetenen van ons land zijn. Voorzover buitenlanders minder factorinzet nodig hebben om de handelsmarges in de wacht te slepen, vloeit deze welvaarts winst dus weg naar het buitenland. Het andere extreme, maar in de praktijk veel relevantere geval is dat de dankzij de productiviteitsverhoging de handelsmarges kleiner worden. In dit geval heeft de efficiëntieverhoging van de handel tot gevolg dat de handel toeneemt omdat de verkoopprijs van producten en diensten kan dalen en/of de kostprijs van de producten kan stijgen. Het welvaartsvoordeel van de grotere handel, en daarmee van de verdere arbeidsdeling, komt dan tot uitdrukking in

een groter consumentensurplus en/of producentensurplus. Opmerkelijk is dat in deze situatie de productiviteitsverhoging van de handelsfunctie niet tot uitdrukking hoeft te komen in een hogere productiviteit van de handelssectoren zelf. Dankzij de concurrentie tussen intermediairs stijgt weliswaar het volume van de handelstransacties, maar niet de toegevoegde waarde per eenheid factorinzet van de intermediairs. Het betekent dat in dit geval de bijdrage van de handel aan de productiviteitsverhoging in de traditionele sectorale groeitoerekeningsexercities verborgen blijft, en dat het feit dat volgens deze exercities de bijdrage van (sommige onderdelen van) de handel gering is, niet hoeft te impliceren dat de handelsfunctie onbelangrijk voor de welvaartstoename is geweest.

De vraag is wel in hoeverre dit welvaartsvoordeel van een grotere efficiëntie van de handel voor Nederland behouden kan blijven. Immers, in de internationale handel kan een deel van het consumentensurplus en het producentensurplus naar het buitenland weglekken. Over het algemeen lijkt dit weglekken onvermijdelijk, maar de mate waarin het gebeurt hangt af van de marktcondities op de binnenlandse en buitenlandse markten. Een belangrijk vraagpunt bij deze verdelingsvraag van de welvaartsvoordelen is, in geval van voordeel voor de handelsfunctie zelf, of de toegenomen verdiensten uit de handel op macro-niveau bijdragen aan de toegevoegde waarde in Nederland, of dat deze verdiensten via beloningen voor buitenlandse handelaren of aandeelhouders naar het buitenland wegvloeien. Wanneer het welvaartsvoordeel van de verlaging van de transactiekosten zich vertaalt in een toename van het consumentensurplus en/of producentensurplus kan wellicht weglekken naar het buitenland deels door prijsdiscriminatie worden voorkomen.

4.4 CONCLUSIE

Het totstandkomen van internationale handel vereist meer dan in de traditionele economische handelstheorie, die in hoofdstuk 3 is besproken, wordt verondersteld. Relatieve verschillen in preferenties, productietechnologieën en aanwezigheid van hulpbronnen vormen een bron voor wederzijds voordelige handel en daarmee van welvaartsgroei, maar het daadwerkelijk tot stand brengen van (internationale) handelstransacties vereist meer. Om dit aspect van de (internationale) handel te begrijpen is inzicht vereist in de instituties – de informele en formele spelregels – die de voorwaarden scheppen voor handel en in de organisatievormen die bestaan om de problemen rond de ruil van goederen, diensten of ideeën te verminderen of omzeilen. De instituties vormen in zekere zin de impliciete beloningsstructuur van economische activiteiten. Niet alleen de concrete vorm van de instituties, bijvoorbeeld de inhoud van bepaalde wetten, zijn hierbij van belang, maar ook de wijze waarop deze worden uitgevoerd. Een ‘goede’ wet die niet wordt nageleefd kan even schadelijk zijn als een ‘slechte’ wet. Organisaties zijn tot op zekere hoogte een weerspiegeling van de instituties van een land, omdat zij zich aanpassen aan de geldende spelregels.

Als gevolg van verschillen in taal, cultuur, religie en dergelijke, kan het tot stand brengen van een handelstransactie met een partij in een ander land hoge kosten met zich meebrengen. Daardoor is het mogelijk dat een op zichzelf rendabele handelsrelatie toch niet totstandkomt. Verschillende organisatievormen kunnen er evenwel toe bijdragen deze transactiekosten te verlagen en de handel te stimuleren. Zo specialiseren intermediairs zich in bepaalde aspecten van de handel, waardoor zij deze efficiënter en dus tegen lagere kosten tot stand kunnen brengen dan de aanbieders en de vragers van bepaalde goederen. In het algemeen zal het kostenvoordeel van deze specialisatie worden verdeeld over de intermediair en de handelende partijen. Wie hiervan het meeste profijt trekt, hangt in belangrijke mate af van de marktverhoudingen.

Het volgende hoofdstuk gaat dieper in op specifieke organisaties en instituties die een rol spelen bij het verminderen van de transactiekosten van de internationale handel.

NOTEN

- ¹ Dat organisatorische veranderingen productiviteitsverhogend kunnen werken, is op overtuigende wijze geïllustreerd door Schmitz (2001), die de arbeidsproductiviteit in Amerikaanse en Canadese ijzerertsbedrijven traceert tot organisatorische veranderingen en niet zozeer tot technologische veranderingen of de inzet van meer kapitaal of arbeid.
- ² Dit is overigens niet alleen door economen opgemerkt. De socioloog Durkheim (1893/1964) stelde al dat economische transacties vaak gehinderd worden door contractimperfecties en dat het eenvoudige beeld van een perfect werkende markt geen algemene geldigheid heeft.

5 DE STILLE KRACHT VAN DE HANDEL – DE ROL VAN ORGANISATIES EN INSTITUTIES

5.1 INLEIDING

In hoofdstuk 4 is uiteengezet waarom transacties, waaronder (internationale) handel, in de praktijk vaak niet vanzelf, spontaan, totstandkomen, maar dat zij moeten worden georganiseerd. Transacties gaan gepaard met kosten die het tot stand brengen van handel tussen twee partijen kunnen bemoeilijken of zelfs verhinderen. Het ideaaltypische neoklassieke model van de ‘vrije markt’ gaat voorbij aan het handelen zelf, dat wil zeggen het zoeken van een geïnteresseerde partij, het onderhandelen over en het vaststellen van de prijs en van andere voorwaarden voor de ruil en het daadwerkelijk uitvoeren van de ruil. In de praktijk is de wijze waarop de transactie totstandkomt echter cruciaal om het verschijnsel handel te begrijpen. Casson (1985) spreekt in dit verband over ‘het maken van de markt’ (*market-making activities*). Om het maken van de markt in theorie en praktijk te doorgronden, bespreekt dit hoofdstuk de verschillende organisatievormen die de internationale handel mogelijk maken.

Economische transacties kunnen op verschillende manieren totstandkomen. Het is gebruikelijk onderscheid te maken tussen transacties die op een markt totstandkomen en transacties via de hiërarchie van een onderneming. Tussen deze beide ideaaltypen van coördinatie bevindt zich echter nog een derde vorm, namelijk transacties in interorganisationele netwerken. Ebers (1997) onderscheidt deze drie manieren van economische transactievorming aan de hand van drie kenmerken, te weten (de verwachtingen ten aanzien van) de aard van de relatie tussen de betrokken partijen, de wijze van informatie-uitwisseling tussen de partijen en het dominante coördinatiemechanisme (zie tabel 5.1).

Bij markttransacties gaat het om kortstondige relaties op basis van een formele, contractuele overeenkomst, die het resultaat is van onderhandeling en concurrentie, waarbij de informatie-uitwisseling zich beperkt tot de desbetreffende transactie. Netwerken onderscheiden zich hiervan doordat de relaties tussen de partijen mede zijn gebaseerd op informele, ongespecificeerde wederzijdse verplichtingen en verwachtingen. De relaties binnen netwerken zijn bovendien duurzamer dan op de markt, doordat ze niet zijn gericht op een of enkele transacties, maar op langdurige samenwerking waarin men een sociale relatie vormt. Aan deze samenwerking kan overigens een einde komen als het gezamenlijke doel is gerealiseerd. Netwerken onderscheiden zich verder van marktrelaties door de intensieve communicatie tussen de partners over meer onderwerpen dan alleen de transacties zelf. Ten slotte komen transacties in netwerken tot stand door overleg en overeenstemming in plaats van via onderhandeling en concurrentie.

Tabel 5.1 Markt, netwerk en onderneming

Karakteristieken	Markt	Interorganisationeel netwerk	Onderneming
Wederzijdse verwachtingen tussen actoren over hun relatie	Geringe verwachtingen, blijven beperkt tot de contractuele voorwaarden	Hogere verwachtingen, inclusief ongespecificeerde wederkerige verplichtingen en wederzijdse verwachtingen	Hogere verwachtingen, inclusief ongespecificeerde wederkerige verplichtingen en wederzijdse verwachtingen
	Kortetermijnrelatie gericht op economische ruil	Langeretermijnrelatie met sociale elementen	Langeretermijnrelatie met sociale elementen
	Beperkte duur	Beperkte duur (gebaseerd op bereiken van doel) of onbeperkte duur	Onbeperkte duur
Informatiestromen tussen actoren	Blijven beperkt tot ruilvoorwaarden (prijs, hoeveelheid, kwaliteit en levering)	Meer gedeelde informatie, op basis van een grotere variëteit aan informatie	Meer gedeelde informatie, op basis van een grotere variëteit aan informatie
Belangrijkste coördinatiemechanismen	Onderhandeling en concurrentie	Overleg en overeenstemming	Autoriteit en identiteit

Bron: WRR op basis van Ebers (1997: 23)

Transacties binnen ondernemingen onderscheiden zich op dezelfde punten van markttransacties als transacties binnen netwerken. Er is echter een cruciaal verschil tussen netwerken en ondernemingen ten aanzien van het dominante coördinatiemechanisme. Bedrijfsinterne transacties zijn niet gebaseerd op overleg en overeenstemming, maar op autoriteit en identiteit. Binnen ondernemingen is altijd sprake van hiërarchische gezagsrelaties, waarbij de ondergeschikte partij de autoriteit van de andere partij erkent omdat de eerste deel uitmaakt van en zich identificeert met dezelfde organisatie. Dit formele onderscheid tussen een onderneming en een netwerk neemt overigens niet weg dat veel transacties binnen ondernemingen feitelijk (mede) op basis van overleg en overeenstemming totstandkomen. Een ander verschil tussen ondernemingen en netwerken is de in beginsel onbeperkte duur van ondernemingen (al hoeft dit niet te gelden voor de band van individuele leden met een bedrijfsorganisatie), terwijl de duur van netwerken beperkt kan blijven tot het realiseren van een welomschreven doel.

Netwerken en bedrijven zijn twee belangrijke organisatievormen om de transactiekosten van de internationale handel te verminderen en het totstandkomen van transacties te vergemakkelijken. In netwerken is sprake van een duurzame relatie

tussen verschillende partijen waartussen een zekere mate van vertrouwen bestaat, hetgeen de kosten van transacties tussen de betrokken partijen vermindert. Evenmin als markttransacties komen netwerken echter vanzelf tot stand. De partijen die deel uitmaken van een netwerk moeten elkaar eerst leren kennen en vertrouwen in elkaar krijgen. Uiteenlopende organisaties kunnen behulpzaam zijn bij het totstandkomen en onderhouden van netwerkrelaties, maar ook bij marktrelaties. Het gaat hierbij om intermediairs die zich hebben gespecialiseerd in (bepaalde aspecten van) het maken van de markt, bijvoorbeeld in het vergaren en verstrekken van informatie of in het spreiden van risico's waarmee transacties gepaard gaan. Deze specialisatie levert schaalvoordelen op ten opzichte van de situatie waarin alle afzonderlijke handelende partijen deze activiteiten zouden ondernemen.

Een geheel andere manier om de transactiekosten te verminderen is de transactie te internaliseren, dat wil zeggen *binnen* een bedrijfsorganisatie te laten plaatsvinden. In het geval van internationale handel gaat het dan om multinationale ondernemingen met vestigingen in meerdere landen. Terwijl netwerken en intermediairs erop zijn gericht om handel aantrekkelijker te maken door de transactiekosten ervan te verlagen, kan een multinational ook transactiekosten verminderen door handel overbodig te maken. Een interessante vraag is dan ook in hoeverre de activiteiten van multinationals een substituut vormen voor internationale handel dan wel internationale handel bevorderen.

Het is belangrijk vooraf te benadrukken dat de verschillende organisatievormen voor de handel die in dit hoofdstuk worden besproken, elkaar niet uitsluiten. Integendeel, vaak zijn netwerken, intermediairs en multinationals sterk met elkaar verweven en combineren organisaties verschillende van deze vormen in zich. Zo maken intermediairs en multinationals vaak deel uit van een internationaal netwerk. Niet zelden vormen zij zelfs de spil daarvan. Intermediairs kunnen zich ontwikkelen tot multinationals indien zij vestigingen oprichten in de verschillende landen waarmee zij handelen, of indien zij fuseren met toeleveringsbedrijven of afnemers in verschillende landen. Multinationals kunnen tevens functioneren als intermediair, doordat zij duurzame relaties onderhouden met enerzijds de aanbieders van grondstoffen en componenten en anderzijds afnemers als groothandelaren en lokale *dealers*.

De verschillende manieren om de transactiekosten te verminderen staan niet los van de context waarin de transacties totstandkomen. Het maakt veel uit onder welke spelregels (instituties) het spel gespeeld wordt en wie de spelers (organisaties) zijn. De centrale stelling in het werk van Douglas North (1990) is dat de voortdurende wisselwerking tussen spelregels en de spelers, dat wil zeggen tussen instituties en organisaties, ten grondslag ligt aan het succes of falen van een economie. Hierbij gaat het niet alleen om formele instituties, zoals wettelijke regels en voorschriften. Ook informele instituties zijn van groot belang. Deze omvatten sociaal-culturele verschijnselen zoals de heersende normen en waarden, het vertrouwen dat men in anderen heeft en de handels- of koopmans-

vaardigheden die in een land aanwezig zijn. Het belang van formele en informele instituties kan uiteenlopen voor de verschillende organisatievormen voor het verminderen van transactiekosten. Bij het totstandkomen en onderhouden van netwerken spelen informele instituties, in het bijzonder vertrouwen, een grote rol. Bij multinationals ligt de nadruk meer op formele instituties, dat wil zeggen de wettelijke eigendoms- en zeggenschapsverhoudingen. Dit neemt echter niet weg dat het totstandkomen en functioneren van netwerken mede wordt beïnvloed door formele instituties, zoals het rechtssysteem, en dat binnen (multinationale) ondernemingen ook informele normen en waarden een belangrijke rol kunnen vervullen.

Kleine veranderingen in de instituties van een land kunnen grote en langdurige veranderingen tot gevolg hebben. De wisselwerking tussen organisaties en instituties leidt tot een padafhankelijkheid, die de mogelijkheden om de ontwikkelingsrichting van een land op korte termijn bij te sturen sterk beperkt. Tegelijkertijd kunnen veranderingen in het beleid of in informele instituties die op korte termijn weinig effect lijken te sorteren, op langere termijn ingrijpende gevolgen hebben. Zo spelen landen als Spanje, Portugal en China, die in het verre verleden een dominante positie hadden in de wereldhandel, tegenwoordig nog slechts een marginale rol. Meer recent zijn we getuige geweest van de snelle opmars van Japan en de Oost-Aziatische 'Tijgers' (Hongkong, Singapore, Taiwan en Zuid-Korea) in de internationale handel. Algemeen wordt aangenomen dat de overheid en vigerende instituties hierbij een cruciale rol hebben gespeeld. In dit opzicht is het opmerkelijk dat Nederland sinds de Gouden Eeuw weliswaar mindere perioden heeft gekend, maar toch nooit echt achterop is geraakt en nog steeds een belangrijke handelsnatie is.

De opbouw van dit hoofdstuk is als volgt. In paragraaf 5.2 staat de rol van netwerken in de internationale handel centraal. Daarbij wordt nader ingegaan op het onderscheid tussen netwerken en marktrelaties en de rol die verschillende vormen van vertrouwen hierin spelen. Paragraaf 5.3 bespreekt de rol van intermediairs bij het totstandkomen van (internationale) handelstransacties, zowel in netwerken als op de markt. Meer specifiek gaat de aandacht uit naar makelaars en koopmannen (waaronder detail- en groothandelaren), 'hybride' handelaren, financiële intermediairs en (informatie)makelaars. Paragraaf 5.4 behandelt de factoren die van invloed zijn op de vorming van multinationale ondernemingen en de wijze waarop multinationals de transactiekosten van internationale handel trachten te verminderen. Hierbij gaat het ook om de vraag of er sprake is van substitutie of complementariteit tussen de activiteiten van multinationals en de internationale handel. Paragraaf 5.5 gaat in op de verschillende soorten instituties en hun belang voor de internationale handel. Het hoofdstuk sluit af met enkele conclusies (par. 5.6).

5.2 NETWERKEN

5.2.1 INLEIDING

Internationale handelsnetwerken zijn te omschrijven als *patronen van relatief duurzame samenwerking tussen kopers en verkopers in verschillende landen, voornamelijk gebaseerd op overleg en overeenstemming*.¹ Volgens tabel 5.1 onderscheiden netwerken zich van marktrelaties door meer wederzijdse verwachtingen tussen kopers en verkopers, ongespecificeerde verplichtingen, langeretermijnrelaties met sociale elementen, meer gedeelde informatie, en overleg en overeenstemming in plaats van onderhandeling en concurrentie. Het belangrijkste onderscheid met ondernemingen is gelegen in de coördinatie van de ruilrelaties door overleg en overeenstemming in plaats van door autoriteit en identiteit.

Netwerken kenmerken zich door de relatief open communicatie tussen de partners. Volgens Casson (1997: 118) is deze relatieve openheid gebaseerd op het wederzijdse vertrouwen tussen kopers en verkopers. Vertrouwen zorgt voor een hoge kwaliteit van informatie tegen lage kosten, waardoor handelsnetwerken tot een vermindering van transactiekosten leiden. De literatuur over netwerken laat echter zien dat het realiseren van zo'n vermindering eerst economische en sociale investeringen in de samenwerkingsrelaties vereist. Vooral bij internationale handelsnetwerken kunnen deze investeringen aanzienlijk zijn en de inzet van gespecialiseerde bemiddelaars vergen.

Deze paragraaf gaat nader in op de bijdrage van internationale handelsnetwerken aan verlaging van transactiekosten en op de daarvoor benodigde investeringen. Subparagraaf 5.2.2 bespreekt de theoretische relatie tussen netwerken en transactiekosten en concludeert dat vertrouwen binnen netwerken een basis vormt voor het verminderen van transactiekosten. Subparagraaf 5.2.3 gaat nader in op het begrip vertrouwen, dat wordt onderscheiden in calculatief en moreel vertrouwen. Subparagraaf 5.2.4 bespreekt het verband tussen netwerkvorming en vertrouwen en de rol die de juridische infrastructuur, reputatiemechanismen en relationele aspecten van netwerkvorming hierbij spelen. Vervolgens behandelt subparagraaf 5.2.5 inbeddingsproblemen bij netwerkvorming in de internationale handel. Subparagraaf 5.2.6 sluit af met een empirische analyse van het verband tussen handel en vertrouwen.

5.2.2 NETWERKEN EN TRANSACTIEKOSTEN

Netwerken in de handel

Een deel van de internationale handel is via netwerken georganiseerd. Hoe groot dit deel is, is echter moeilijk aan te geven. Greif (1989) beschrijft hoe in de Middeleeuwen het grootste deel van de handel tussen de landen rond de Middellandse Zee was georganiseerd in netwerken van agenten die overwegend met andere leden van het netwerk handelden. Tegenwoordig kennen we de zeer gesloten Chinese handelsnetwerken, die wereldwijd opereren. Deze vormen

echter slechts het topje van de ijsberg, in de zin dat ze exclusief en op basis van etniciteit zijn georganiseerd. Veel groter in aantal zijn de netwerken rond bepaalde producten, die als kenmerk hebben dat de handelaren in een specifiek product elkaar van haver tot gort kennen. Hierover is helaas weinig empirisch onderzoek beschikbaar (zie voor een voorbeeld van netwerken in de productie van textiel en confectie: Gereffi 1999). Dat het empirische onderzoek zich voornamelijk beperkt tot netwerken op basis van etniciteit of ondernemingsclusters, zoals de Japanse *keiretsu* en de Koreaanse *chaebol*, heeft meer te maken met hun zichtbaarheid dan met hun relatieve belang in de handel (Rauch 2001). Het bestaan van deze netwerken is op zichzelf al een aanwijzing dat ze een belangrijke functie vervullen in het handelsverkeer.

Informatie

Uitwisseling van informatie is een karakteristieke functie van netwerken (zie ook Casson 1997: 117). Betrouwbare informatie is cruciaal voor het welslagen van handelstransacties. Informatie over de kwaliteit, prijs en beschikbaarheid van de te verhandelen goederen en diensten is onontbeerlijk, maar nog niet voldoende. De onzekerheid over de vraag of gemaakte afspraken zullen worden nagekomen, roept de behoefte op aan extra informatie over het toekomstige gedrag van handelspartners.

Een netwerkstructuur, die zich kenmerkt door de sociale banden tussen de leden van het netwerk, verlaagt de kosten van de verwerving van informatie en verhoogt de kwaliteit van de verworven informatie. Dit wordt veroorzaakt door het feit dat informatie binnen een netwerk als een publiek goed kan worden beschouwd. Alle leden van het netwerk profiteren ervan als een individuele partij informatie openbaart (non-rivaliteit) en geen van de leden kan hiervan worden uitgesloten (non-exclusiviteit).

Er kan echter een *free-rider*-probleem ontstaan als partijen wel informatie willen ontvangen maar deze niet willen uitzenden. Dit probleem is in netwerken echter aanzienlijk kleiner dan op volledig vrije markten, doordat de partijen een duurzame band met elkaar hebben. De sociale structuur van netwerken legt enerzijds de verplichting op om zelf informatie te zenden en heeft anderzijds het voordeel dat informatie van andere partijen snel wordt ontvangen. Anders dan op een markt is er regelmatig contact tussen de netwerkleden, zodat de informatie relatief efficiënt kan worden doorgegeven. Op volledig vrije markten wordt ofwel informatie minder snel en minder volledig gegenereerd en verspreid, ofwel is er een aparte organisatie nodig die de taak van informatieverspreiding als publiek goed op zich neemt. Het onderlinge vertrouwen van de leden van het netwerk verhoogt bovendien de kwaliteit van de informatie (Casson 1997: 118). Vertrouwen bevordert immers coöperatief gedrag van de deelnemers, waardoor *free-riding* en *cheating* ten aanzien van informatieoverdracht worden voorkomen. (De relatie tussen vertrouwen en netwerken wordt verder uitgewerkt in subparagraaf 5.2.4.)

Ex ante-transactiekosten en ex post-transactiekosten

Netwerken leveren een besparing op informatiekosten op. Voor een beter begrip hiervan kunnen twee vormen van transactiekosten worden onderscheiden: ‘*ex ante*-transactiekosten’ en ‘*ex post*-transactiekosten’ (Casson 1997: 120).

De *ex ante*-transactiekosten zijn de kosten die partijen maken voordat zij een contract overeenkomen. In een netwerk kunnen de betrokken partijen het als een morele verplichting zien om tot overeenstemming te komen over een redelijke prijs voor de beoogde transactie. Betrouwbare informatie over de kwaliteit en over de gebruikelijke prijs-kwaliteitverhoudingen draagt, tezamen met de bereidheid van de transactiepartners om snel tot overeenstemming te komen, bij tot een relatief efficiënt onderhandelingsproces, zowel met betrekking tot de duur en de kosten van het onderhandelingsproces (de eigenlijke transactiekosten) als met betrekking tot de allocatie van middelen.

De *ex post*-transactiekosten zijn het gevolg van de onzekerheid over de naleving van een gesloten contract. Dit probleem komt voort uit het feit dat bij de meeste ruiltransacties de partijen niet op hetzelfde moment hun prestatie leveren. Afhankelijk van de gemaakte afspraken of de geldende gewoonte vindt eerst de betaling plaats, waarna de betalende partij moet afwachten of de levering totstandkomt, of omgekeerd. Deze volgtijdelijkheid van de ruil leidt, in de terminologie van Greif (2000), tot het ‘fundamentele ruilprobleem’: een actor zal geen objectief profijtelijke ruilrelatie aangaan tenzij de andere partij zich *ex ante* weet te committeren om *ex post* zijn verplichtingen na te komen. In speltheoretische termen is hier sprake van een gevangenendilemma. De uitkomst van dit spel is suboptimaal: voor beide spelers is het rationeel om zich opportunistisch te gedragen, terwijl de hoogste gezamenlijke uitkomst wordt bereikt als beide spelers zich coöperatief opstellen.

Hetzelfde mechanisme doet zich voor bij specifieke investeringen in duurzame handelsrelaties, waardoor het *hold-up*-probleem ontstaat. Ook hierbij gaat het om de vraag of *ex ante*-afspraken (vóór de investering) *ex post* worden nagekomen. Wie specifieke, onomkeerbare investeringen doet om te voldoen aan een contract, kan worden ‘gegjzeld’ door de tegenpartij die (nog) geen kosten of minder kosten heeft gemaakt. Deze kan de eerste partij nieuwe voorwaarden opleggen, omdat de gedane investeringen anders hun waarde volledig verliezen. Deze machtsasymmetrie leidt tot onderinvestering, waardoor het optimale handelsniveau niet wordt bereikt.

Als gevolg van het fundamentele ruilprobleem en het *hold-up*-probleem is wederzijds vertrouwen van de betrokkenen in het nakomen van de afspraken over respectievelijk de ruil en de investering in de handelsrelatie essentieel om handelstransacties tot stand te brengen.

5.2.3 TWEE SOORTEN VERTROUWEN

Verschillende wetenschappelijke disciplines, zoals de sociologie en de bedrijfskunde, besteden al meer dan 30 jaar aandacht aan het thema vertrouwen. Deze aandacht heeft geresulteerd in een grote diversiteit aan definities (Nootboom 2002). Binnen de economische discipline schenken vooral de institutioneel economen aandacht aan vertrouwen, omdat zij zich in hun analyses sterk richten op het ruilproces, waarin vertrouwen samenwerking bevordert en transactiekosten vermindert. Dit inzicht heeft inmiddels in brede kring ingang gevonden (zie bijv. Balkenende et al. 1997). Ring (1997: 117-118) verklaart dit uit het feit dat vertrouwen een voorwaarde vormt voor het ontstaan van netwerken als regulerend ruilmechanisme. Vertrouwen vermindert de transactiekosten doordat het een substituut is voor formele controlemechanismen. Ring onderscheidt twee soorten vertrouwen die elk één functie vervullen: *fragile trust* en *resilient trust*. Een duidelijker begrippenpaar, waaraan hier de voorkeur wordt gegeven, is echter calculatief en moreel vertrouwen (zie ook Mosch en Verhoeven 2003).

Calculatief vertrouwen

Het begrip calculatief vertrouwen is ontleend aan Williamson (1985) en verwijst naar de strikt instrumenteel-rationele aspecten van gedrag. Calculatief vertrouwen wordt zorgvuldig berekend als reactie op de risico's van economische transacties. De relatieve baten en lasten van 'betrouwbaarheid' en 'vertrouwen' worden vergeleken *binnen* de grenzen van de relatie of het spel. Calculatief vertrouwen is naar zijn aard toekomstgericht. Actoren zijn alleen betrouwbaar of vertrouwend voorzover ze verwachten dat dit hen direct economisch voordeel oplevert.

Bij calculatief vertrouwen staat de betrouwbaarheid van de andere partij – in dit geval de (potentiële) handelspartner(s) – centraal. Betrouwbaarheid is hier op te vatten als de intentie van de andere partij om bij transacties af te zien van opportunistisch gedrag. Indien men een transactie overweegt, is het cruciaal informatie over de betrouwbaarheid van de andere partij te verkrijgen. Op basis van deze informatie kan men een calculatie (lees: rationele inschatting) maken van de kosten en baten van het schenken van vertrouwen (Gambetta 1988: 216; Williams 1988: 5). Pas als men overtuigd is van de betrouwbaarheid van de ander, zal men bereid zijn deze zijn vertrouwen te schenken en kan er een transactie totstandkomen (zie ook Dasgupta 1988; Buskens en Weesie 2000).

Welke factoren dragen bij aan een positieve beoordeling van de betrouwbaarheid van de andere partij? Anders gezegd, hoe ontstaat calculatief vertrouwen? Het antwoord op deze vraag is te vinden in het werk van Sztompka (1999), die een onderscheid maakt tussen primaire betrouwbaarheid en secundaire betrouwbaarheid. Dit onderscheid is gebaseerd op een complex van actorgebonden factoren en institutionele factoren.

Actorgebonden factoren (primaire betrouwbaarheid in Sztompka's terminologie) hebben betrekking op de inschatting van de betrouwbaarheid van de andere

partij, bijvoorbeeld een potentiële handelspartner. Het inschatten gebeurt aan de hand van drie indicatoren, namelijk reputatie, prestaties en representatie. Reputatie is op te vatten als een getuigenis van daden in het verleden, die wordt opgebouwd op basis van consistent gedrag. Bij prestaties gaat het om de daden zelf, om het huidige gedrag en de resultaten die dit oplevert. Representatie, ten slotte, hangt af van een breed scala van factoren, zoals persoonlijkheid, identiteit en status. Om een mogelijke transactiepartner te beoordelen, maakt men doorgaans gebruik van een combinatie van reputatie, prestaties en representatie. Mensen maken als het ware meerdimensionale inschattingen van de betrouwbaarheid van een persoon of instantie op een wijze die van geval tot geval en van persoon tot persoon varieert (Sztompka 1999: 70-97).

Institutionele factoren (secundaire betrouwbaarheid in Sztompka's terminologie) hebben betrekking op de informatie die de omgeving over de ander verschaft. Het gaat om afgeleide vormen van betrouwbaarheid. Sztompka onderscheidt drie omgevingsgebonden factoren die de betrouwbaarheid beïnvloeden: aansprakelijkheid, zelfbeperking en vertrouwenwekkende situaties. Aansprakelijkheid houdt in dat de betrouwbaarheid kan worden afgedwongen, bijvoorbeeld door instanties die het gedrag van de te vertrouwen partij controleren en deze bestraffen in geval het vertrouwen wordt beschaamd. De (juridische) aansprakelijkheid vormt zo een prikkel voor betrouwbaar gedrag. Zelfbeperking als bron van vertrouwen wil zeggen dat de te vertrouwen partij de omgeving van het eigen handelen dusdanig aanpast dat een grotere mate van betrouwbaarheid extern kan worden afgedwongen. Het gaat om vormen van zelfregulering die de betrouwbaarheid van een partij vergroten, bijvoorbeeld doordat deze zich periodiek laat controleren door een instantie die een keurmerk verleent. Vertrouwenwekkende situaties, ten slotte, komen voor in kleine hechte gemeenschappen, waarin vertrouwen gemakkelijker ontstaat dan in grote anonieme groepen. In dergelijke gemeenschappen is het individuele gedrag beter zichtbaar en zijn de leden sneller geneigd om vertrouwen te schenken en het vertrouwen van anderen niet te beschamen (Sztompka 1999: 70-97).

Moreel vertrouwen

Het begrip moreel vertrouwen is geïntroduceerd door Casson en Cox (1997). Volgens hen ontstaat moreel vertrouwen door endogene prikkels in de sociale relatie tussen actoren. Deze opvatting is echter problematisch, omdat zij moreel vertrouwen eenzijdig opvat als resultante van instrumenteel-rationeel gedrag. De socioloog Weber (1921) betoogde al dat gedrag niet alleen instrumenteel-rationeel van aard is, maar tevens op waarden, emoties en tradities gebaseerd kan zijn. Uitgaande van deze vier ideaaltypische gedragsoriëntaties van Weber is het aannemelijk dat vertrouwen bij economisch handelen altijd gebaseerd is op een mix van rationele en niet-rationele gedragselementen, op een combinatie van materiële prikkels en morele regels en codes. Deze veronderstelling vindt empirische steun in een groot aantal micro-economische gedragsexperimenten, waaruit blijkt dat spelers niet altijd de meest rationele optie kiezen, maar coöperatief gedrag vertonen waarmee ze (onbewust) hogere opbrengsten genereren

dan zuiver rationeel opererende actoren. Hun gedrag wordt beïnvloed door sociale normen als eerlijkheid, wederkerigheid, gelijkheid en betrouwbaarheid (Mosch 2000: 23-30). Sociale normen hebben invloed op het gedrag door de bewuste of onbewuste neiging van individuen om zich aan regels en codes te houden. Volgens Van de Klundert (1999) ontlenen mensen zelfrespect en goedkeuring aan anderen door zich conform specifieke morele normen te gedragen. Omgekeerd leidt het schenden van de norm vaak tot gevoelens van schaamte en schuld. De genoemde experimenten duiden erop dat moreel vertrouwen vooral ontstaat uit waarden, emoties en tradities binnen sociale relaties.

Moreel vertrouwen stoelt op sociale mechanismen als normen en waarden, overtuigingen en gewoonten, die het gedrag binnen een sociale en culturele context beïnvloeden. Gezien de inbedding in de context is moreel vertrouwen, in de termen van Weber, vooral een product van waarde-rationele, emotionele en traditionele gedragsoriëntaties. Wanneer moreel vertrouwen het beoogde resultaat is van morele of ethische principes, wordt het waarde-rationeel. De actor erkent dan een moreel imperatief om betrouwbaar te handelen. Een actor met een emotionele gedragsoriëntatie kan bijvoorbeeld betrouwbaar handelen om gevoelens van respect voor de handelspartner te uiten. Bij een actor met een traditionele gedragsoriëntatie komt (gebrek aan) vertrouwen in een relatie voort uit een bepaalde routine of geïnstitutionaliseerde manier van zaken doen.

Bij emotionele en traditionele gedragsoriëntaties is moreel vertrouwen niet bewust gecreëerd door de partijen, maar de resultante van het navolgen van informele, cultureel bepaalde regels of codes. Deze regels en codes kunnen betrekking hebben op eerlijkheid, wederkerigheid, gelijkheid en andere kenmerken van betrouwbaar handelen. Zij kunnen zich op alle mogelijke niveaus vormen, zowel op individueel als op bedrijfs-, sector-, netwerk- en landelijk niveau. In tegenstelling tot de toekomstgerichte oriëntaties van calculatief vertrouwen, is moreel vertrouwen gericht op het verleden. De informele regels en codes zijn op te vatten als uitvloeisel van menselijk gedrag in het verleden, als een accumulatie van de interacties die als het ware zijn neergeslagen in het collectieve geheugen, het sociaal bewustzijn, of het moreel bewustzijn van een groep, een organisatie, een netwerk of een samenleving.

Bij de interacties tussen kopers en verkopers kunnen de onvoorspelbaarheid van het gedrag van de ander en de risico's waarmee deze gepaard gaat, tot op zekere hoogte rationeel worden geschat en afgedekt. Niettemin stuit het schatten van risico's op grenzen, vanwege onvolledige informatie, onvolledige contracten, en dergelijke. De resterende risico's kan men al dan niet voor lief nemen; men zal altijd onvolledige informatie op de koop toe moeten nemen. Als dezelfde kopers en verkopers vaker met elkaar handelen, ontwikkelt zich een sociale relatie, die zich kenmerkt door groeiend moreel vertrouwen op basis van gedeelde waarden, emoties of tradities: er vormt zich een netwerk.

5.2.4 NETWERKVORMING EN VERTROUWEN

Een netwerk ontstaat als het vertrouwen tussen de samenwerkende actoren toeneemt. De wijze waarop dit vertrouwen wordt gegenereerd hangt af van een combinatie van factoren, zoals het type netwerk, de mate van integratie, de omvang van de groep, de omgeving en de aard van het product. Deze combinatie bepaalt in welke mate gebruik wordt gemaakt van het rechtssysteem, van reputatiemechanismen (beide bijdragend aan calculatief vertrouwen) en van normen, waarden en loyaliteit binnen de groep (elementen van moreel vertrouwen) (vgl. Ebers 1997).

Hoewel in de praktijk in elk netwerk verschillende mechanismen tegelijkertijd worden benut, wordt hier een analytisch onderscheid gemaakt tussen de juridische infrastructuur, reputatiemechanismen en relationele aspecten. Deze volgorde sluit aan bij de ontwikkeling van vertrouwen in de levensloop van een netwerk, waarbij er vaak geleidelijk een verschuiving optreedt van calculatief naar moreel vertrouwen. Naarmate de banden tussen de leden van het netwerk hechter worden en men meer gedeelde ervaringen heeft, doet men minder een beroep op formele instituties en meer op informele instituties. Dit is een logische ontwikkeling, aangezien de transactiekosten lager zijn naarmate men minder een beroep hoeft te doen op gespecificeerde en extern afdwingbare verplichtingen. Het vergt echter enige tijd voor de sociale mechanismen die het moreel vertrouwen ondersteunen, zich ontwikkelen.

Juridische infrastructuur en netwerkvorming

Het rechtssysteem vormt een essentiële voorwaarde voor netwerkvorming, omdat bij niet-nakoming van contracten sancties kunnen worden opgelegd in de vorm van boetes, schadevergoeding en gevangenneming. Daarmee vormt het rechtssysteem een belangrijke basis voor calculatief vertrouwen. Een vereiste voor het goed functioneren van het contractrecht is evenwel dat de partijen zodanige contracten opstellen, dat de rechter eenvoudig kan verifiëren of aan de bepalingen van het contract is voldaan. Zowel het opstellen van een gedetailleerd contract als een juridische procedure voor de rechtbank brengt echter hoge kosten met zich mee. Bovendien is het niet mogelijk om alle eventualiteiten en hun gevolgen contractueel vast te leggen, terwijl sommige prestaties alleen door de partijen zelf, maar niet door de rechter te verifiëren zijn (zie subpar. 5.5.2).

Internationale handelsrelaties vergroten deze problemen. Elk land heeft immers zijn eigen rechtssysteem, zodat het afdwingen van contracten en het gebruik van het recht territoriaal zijn bepaald. Terwijl men bij binnenlandse transacties een beroep kan doen op de nationale overheid, die als monopolist recht creëert en afdwingt, heeft men bij internationale transacties te maken met meerdere rechtssystemen. Hierdoor kan de rechtszekerheid van een transactie door een staat alleen worden gegarandeerd binnen zijn eigen territorium en bestaan er zowel tegenstrijdigheden als lacunes tussen de bepalingen van verschillende rechts-

systemen. Dit maakt het zeer tijdrovend, kostbaar en soms onmogelijk om tot een gerechtelijke uitspraak te komen.

In gevallen waarin het nationale of internationale rechtssysteem met zijn algemene regels niet garant staat voor een efficiënte en betaalbare afdwinging van contracten, kunnen partijen uitwijken naar alternatieve private rechtsstructuren (zie hierover verder par. 5.5; Yarbrough en Yarbrough 1994; Rauch 2001).

Reputatiemechanisme en netwerkvorming

Bij netwerkvorming speelt het reputatiemechanisme eveneens een belangrijke rol. In een zuiver bilaterale (markt)relatie heeft een partij alleen kennis van de ervaringen met zijn directe tegenpartij. Hij leert zo of de andere partij betrouwbaar is en kan deze eventueel straffen door na een misstap alle banden te verbreken en geen wederzijds profijtelijke handelstransacties meer aan te gaan. Dit wordt ook wel de *grim norm* of de *tit-for-tat*-strategie genoemd. Coöperatief gedrag wordt daarin met coöperatief gedrag beantwoord, maar eenmalig opportunistisch gedrag is voldoende om alle banden te verbreken. Hiervan moet een zodanige dreiging uitgaan, dat opportunisme wordt voorkomen. De winst van het eenmalige bedrog moet, zuiver instrumenteel-rationeel, lager zijn dan de gecumuleerde toekomstige winsten bij voortgaande samenwerking. Coöperatief gedrag in het verleden vertegenwoordigt dus een economische waarde voor de toekomst: een reputatie is waardevol en dient te worden gekoesterd. Men heeft een prikkel om een goede reputatie op te bouwen en niet te verspelen door oncoöperatief gedrag. Reputaties vormen hiermee een basis voor calculatief vertrouwen.

In netwerken is het reputatiemechanisme nog veel belangrijker dan in bilaterale handelsrelaties, doordat zowel de leer- als de controle-effecten groter zijn (Buskens 1999). Het leereffect heeft betrekking op de informatie die in het netwerk circuleert over de ervaringen met individuele leden. Deze informatie beïnvloedt de verwachtingen van alle leden van het netwerk over de toekomstige betrouwbaarheid van de transactiepartners. Het controle-effect houdt in dat alle leden van het netwerk ertoe kunnen overgaan de *grim norm* toe te passen. Een goede reputatie wordt daarmee zeer belangrijk voor individuele handelaren. Een slechte reputatie verspreidt zich snel naar alle leden van het netwerk, waardoor iemand die zijn afspraken niet is nagekomen het risico loopt dat geen enkel lid van het netwerk meer handel met hem wil drijven. Dit maakt het systeem zelfhandhavend. Met name bedrijven kunnen dan ook vanwege hun lange tijds-horizon en hoge herkenbaarheid (merk) als reputatiedragers worden gezien.

Relationele aspecten en netwerkvorming

Netwerkvorming is niet los te zien van de relationele aspecten van de onderliggende sociale relaties. Het vertrouwen in samenwerking tussen kopers en verkopers kan groeien op basis van opeenvolgende transacties, maar het kan ook al aanwezig zijn op basis van bestaande sociale banden (familie, vrienden, etnische groep). Als er geen bestaande sociale banden zijn, veronderstelt netwerkvorming

wel een zekere vertrouwensbasis. Dit initiële vertrouwen kan bijvoorbeeld gebaseerd zijn op de reputatie van de ander of op duidelijke en afdwingbare contracten. In eerste instantie is er dan alleen sprake van calculatief vertrouwen. Er vormt zich echter pas een netwerk tussen kopers en verkopers als zij bij opeenvolgende transacties de wederzijdse verwachtingen op elkaar afstemmen en een sociale band ontwikkelen. Ebers (1997: 28) merkt hierover op: “Flows of mutual expectations among the parties to an exchange influence actors’ perceptions of the opportunities and risks of co-operation and thus significantly shape the formation of inter-organizational networks.”

Deze afstemming van de wederzijdse verwachtingen ontstaat door een combinatie van formele en informele aspecten van het transactieproces. De formele aspecten zijn achtereenvolgens het onderhandelen, het bereiken van overeenstemming en het daaraan uitvoering geven. Bij informele aspecten gaat het om betekenisgeving, het creëren van wederzijds begrip en het aangaan van verplichtingen (Ring 1997). De combinatie van formele en informele aspecten van het transactieproces bepaalt of het calculatieve vertrouwen toeneemt en of er tevens moreel vertrouwen ontstaat.

5.2.5 INBEDDINGSPROBLEMEN BIJ NETWERKVORMING

105

Netwerken komen het eenvoudigst tot stand via relaties waarin zich al een zekere mate van calculatief en moreel vertrouwen heeft gevormd, zoals familiebanden, vriendschappelijke relaties en bestaande relaties tussen kopers en verkopers (Ring 1997). Voorbeelden hiervan zijn het handelsnetwerk van de Maghribi’s in de elfde eeuw in het gebied rond de Middellandse Zee (Greif 1989; 1993; 1994; 2000), de hechte netwerken tussen joodse diamanthandelaren in New York (Wechsberg 1966, geciteerd door Buskens 1999) en het op etnische banden gebaseerde wereldwijde financiële netwerk van de Indonesische Lippo Group (zie tekstbox 5.1).

Voor de vorming van internationale handelsnetwerken is het echter niet altijd mogelijk terug te vallen op bestaande sociale relaties. In dat geval is er sprake van een inbeddingsprobleem. Er moet een netwerk worden opgebouwd op basis van opeenvolgende transacties met dezelfde kopers of verkopers. Dit vergt aanzienlijke economische en sociale investeringen om tot afstemming van wederzijdse verwachtingen te komen. De potentiële samenwerkingspartners kennen elkaar nog onvoldoende om ongespecificeerde verplichtingen aan te gaan, die de transactiekosten zouden verlagen.

Het belang van inbeddingsproblemen vindt enige empirische steun in gegevens over de handelsbarrières die bedrijven in de dienstverlening ondervinden. Tabel 5.2 geeft een overzicht van ondervonden handelsbelemmeringen in verschillende landen. Nederland en Ierland steken gunstig af met zo’n 10 procent aan vermelde barrières, maar in grote landen als Frankrijk en Duitsland ervaart een op de drie dienstenexporteurs handelsbarrières.

Tekstbox 5.1 De netwerkstrategie van de Lippo Group

Een voorbeeld van netwerkvorming op basis van etnische banden is de Indonesische Lippo Group, een wereldwijd financieel netwerk met activa ter waarde van 11 miljard dollar in 1996. Het geheim van het succes is dat de bedrijfsstrategie permanent is gericht op het opbouwen en uitbouwen van netwerken met regeringen en grote bedrijven, waarbij voornamelijk ingangen worden gecreëerd via etnische banden met Chinese gemeenschappen over de gehele wereld.

Het netwerk van de Lippo Group begon klein, toen de oprichter, dr. Riady, een zoon van Chinese immigranten, in 1960 via Chinese connecties de mogelijkheid kreeg om een bank van de ondergang te redden. Hij vond een etnische markt onder Chinese immigranten in Indonesië en met geld van Chinese geldschieters slaagde hij erin de bank winstgevend te maken. Hij wist op dat moment niets van bankieren, maar was ervan overtuigd dat bankieren een kwestie is van het kopen en verkopen van vertrouwen en het vinden van nichemarkten. Eind jaren tachtig van de vorige eeuw richtte Riady de Lippo Bank op, die zich richtte op financiering van de detailhandel. Door agressieve marketing en het uit de grond stampen van filialen, realiseerde de bank al snel een grote omzet onder voornamelijk Chinese bevolkingsgroepen.

Ook bij het opzetten van zijn internationale activiteiten maakte de Lippo Group, waarin de Lippo Bank inmiddels was opgegaan, handig gebruik van etnische banden met Chinezen. Een voorbeeld hiervan was de penetratie van de Amerikaanse markt, waarbij de Lippo Group gebruikmaakte van het zogenaamde 'bamboenetwerk' aan de Westkust. Door de reputatie en bekendheid van Riady in de grote Chinese gemeenschap in Californië en door intensieve marketing groeiden de activiteiten van de Lippo Group in Californië zeer snel.

Kenmerkend voor de netwerkstrategie van de Lippo Group is dat jonge stafleden voor periodes van twee jaar naar Amerika worden gestuurd om ervaring op te doen met Amerikaanse bankiers-praktijken. Ook moeten zij daar een persoonlijk netwerk zien op te bouwen. Behalve door training van zijn eigen medewerkers versterkt de Lippo Group zijn netwerk ook door ervaren kosmopolitisch ingestelde managers bij multinationals weg te kopen en door te leren van strategisch gekozen *joint venture*-partners. Doordat de Lippo Group zijn netwerk via vriendschapsbanden ook naar China en Hongkong heeft uitgebreid, vormt het netwerk een belangrijke schakel in de *end-to-end*-financiering van handel rond de Grote Oceaan.

Bron: Moss Kanter (1996)

Onder handelsbelemmeringen vallen zowel wettelijke, administratieve als sociaal-culturele belemmeringen (zie ook tekstbox 5.2). Zij beïnvloeden de transactiekosten die een bedrijf en/of afnemer maakt bij het verhandelen van diensten. Tabel 5.3 biedt enig inzicht in de aard van deze belemmeringen.

De voornaamste handelsbelemmeringen die de afnemers van diensten ervaren, zijn taalmoeilijkheden, de noodzaak van het vestigen van een lokale reputatie, het opleggen van nationale standaarden, de complexiteit van buitenlandse wetten, verschillen in lokale tradities en het ontbreken van transparantie in regels. In deze belemmeringen zijn de drie theoretisch onderscheiden elementen van netwerk-

Tabel 5.2 Meningen van dienstverleners over handelsbarrières in de Europese Unie*

	Land als handelsbelemmerend aangemerkt (% van ondervraagden)
Ierland	9
Nederland	11
Spanje	16
Portugal	17
Verenigd Koninkrijk	18
België/Luxemburg	21
Zweden	23
Finland	31
Denemarken	35
Duitsland	36
Frankrijk	36
Oostenrijk	39
Italië	40
Griekenland	64

* In dit onderzoek werden 186 dienstverlenende bedrijven ondervraagd. Zij hadden alle exportervaring in het heden of het verleden en waren afkomstig uit allerlei verschillende landen.

Bron: CSES (2001)

vorming te herkennen. De problemen met de buitenlandse standaarden, de complexiteit van wetten en de transparantie van regels duiden op belemmeringen die voortvloeien uit de formele juridische infrastructuur. De noodzaak van een lokale reputatie vormt een bevestiging van het belang van het reputatiemechanisme bij internationale netwerkvorming. Blijkbaar ondervinden veel ondernemingen problemen bij het vestigen van een goede reputatie op buitenlandse markten. Ten slotte verwijzen taalmoeilijkheden en verschillen in lokale tradities naar sociale en culturele aanpassingsproblemen, die het opbouwen van moreel vertrouwen belemmeren.

Deze gegevens suggereren dat inbeddingsproblemen een reëel fenomeen zijn bij de vorming van internationale handelsnetwerken. Indien men niet kan putten uit reeds bestaande sociale banden met familie of etnische groep of als men niet kan voortbouwen op bestaande contacten met bedrijven in het buitenland, moet een alternatief worden gezocht in het aanknopen van relaties met handelaren die al een netwerk hebben of met organisaties die op andere wijze een intermediaire rol kunnen vervullen. Deze intermediaire functies staan centraal in paragraaf 5.3.

5.2.6 HANDEL EN VERTROUWEN: EEN EMPIRISCHE VERKENNING

Het voorgaande betoog over vertrouwensproblemen in de handel heeft overwegend een theoretisch karakter. Deze paragraaf tracht op basis van een empirische analyse het belang van vertrouwen(sproblemen) voor de handel aannemelijk te

Tekstbox 5.2 Cultuurverschillen

Bij internationaal zakendoen komt meer voorbereiding kijken dan een taal cursus en een korte oriëntatie op de ter plaatse geldende regelgeving. Niet-onderkende cultuurverschillen kunnen tot onoverbrugbare (vertrouwens)problemen leiden, zelfs wanneer het de buurlanden en voornaamste handelspartners België en Duitsland betreft. De volgende voorbeelden dienen ter illustratie.

De Nederlandse Kamer van Koophandel in België ziet zich genoodzaakt cursussen te organiseren voor Nederlandse ondernemers die in België actief willen worden (De Jong 2002). Weliswaar grenst Vlaanderen aan Nederland en delen zij dezelfde taal, maar de verschillen in zakendoen zijn zo groot, dat menige poging hiertoe in onbegrip en misverstand is gestrand. De Vlaamse cultuur heeft meer raakpunten met de Franse dan met de Nederlandse. Dit uit zich bijvoorbeeld in de sterkere nadruk op hiërarchische verhoudingen. De directeur is de baas en een ondergeschikte onderneemt niets waarvoor hij geen goedkeuring van de directeur heeft gekregen. Als een Nederlander een Belg een vraag stelt, verbaast hij zich er over dat het antwoord zo lang op zich laat wachten. De Belg neemt echter eerst contact op met zijn superieur, zodat hij met rugdekking kan antwoorden. De Belg is op zijn beurt verbaasd wanneer hij op zijn vraag wel een snel antwoord van de Nederlander krijgt. Argwaan over de degelijkheid van dit antwoord ligt in het verschiet.

Ook de directe, botte of assertieve houding van Nederlanders kan stevig botsen met de meer afwachtende houding die men in België gewoon is. Een Belgische ondernemer wil eerst zijn zakenpartner leren kennen, voordat hij contracten afsluit. Dat betekent netwerken, zakenlunches en informeel babbelen over familie, vrienden en vakantie, in plaats van ‘recht op het doel af’ zakendoen.

De meest gemaakte fout in de contacten met potentiële partners uit Duitsland is het in Duitse ogen Nederlandse gebrek aan hoffelijke omgangsvormen. De Nederlander die met ongepoetste schoenen binnenkomt en zonder expliciete toestemming zijn Duitse collega tutoyeert, maakt geen goede eerste indruk en zorgt voor stroever verlopende onderhandelingen dan nodig is.

Een tweede punt van verschil is dat de Duitse manier van zakendoen veel formeler van aard is dan Nederlanders gewend zijn. De laatsten zijn gewend afspraken op hoofdlijnen te maken, waarbij de details later – in de geest van het contract – worden ingevuld. De oosterburen zijn erop ingesteld alle afspraken vooraf tot in detail vast te leggen, zodat hij niet met onzekerheden worden geconfronteerd.

Net als met betrekking tot België lijken Nederlanders in hun contacten met Duitse handelspartners te snel tot een overeenkomst te willen komen. Men is zich er niet altijd van bewust dat het jaren kan duren voor er een zodanige vertrouwensband is opgebouwd, dat werkelijk zaken gedaan kunnen worden.

Bron: Workshop WRR over de toekomst van de handel, 24 oktober 2002; De Jong (2002)

Tabel 5.3 Handelsbarrières in de praktijk volgens dienstverleners in de Europese Unie^a (in %)

	Handel vanuit thuisbasis	Handel via lokale kantoren
Noodzaak van lokale reputatie	29	76
Noodzaak om lokale taal te gebruiken	40	52
Opleggen van nationale standaarden	30	46
Complexiteit van buitenlandse wetten	25	44
Verschillen in lokale tradities	23	37
Geen transparantie in regels	21	37
Gesubsidieerde lokale aanbieders	23	35
Moeilijk verkrijgbare informatie over <i>tenders</i>	23	30
Hoge administratieve kosten van bieden	23	30
Geen transparantie in toepassing van regels	15	28
Uitzonderingsregels in publieke aanbesteding	16	28
Onacceptabele vertraging in betalingen	16	24
Ruimtelijk-orderingsrestricties	9	17
Restricties op grensoverschrijdende marketing	8	17
Slechte bescherming van intellectueel eigendom	10	15
Verschillen in handelspraktijken	10	13

* Het betreft het aantal bedrijven dat de belemmeringen als 'zeer belangrijk' voor de praktijk ervaart als percentage van het aantal bedrijven dat gebruikmaakt van de in de kolom vermelde organisatievormen voor de export van hun diensten.

Bron: CSES (2001: 55)

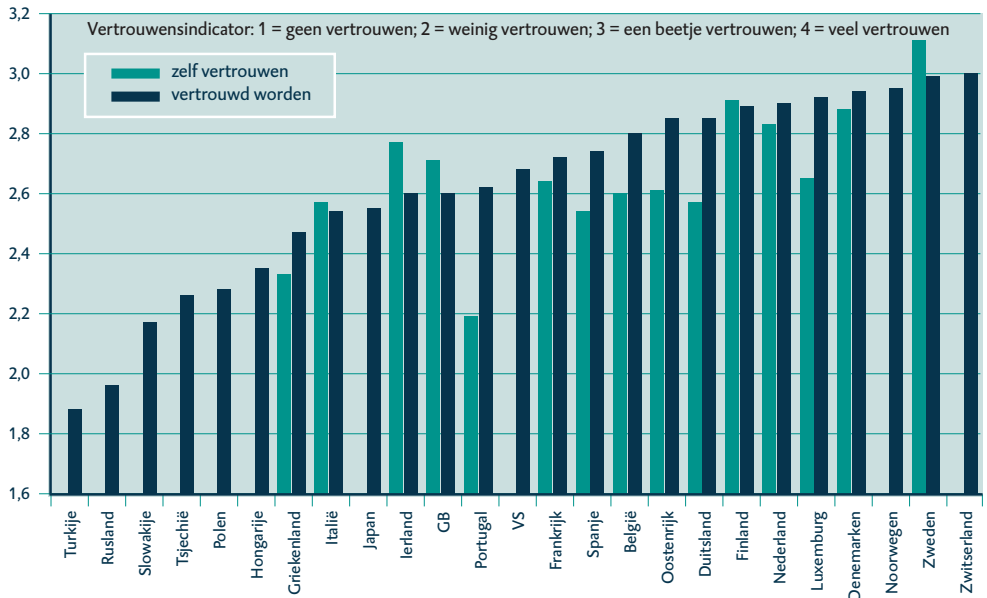
maken. In een drietal figuren, ontleend aan Den Butter en Mosch (2002), wordt het verband tussen vertrouwen en handel geschetst, waarbij de positie van Nederland speciale aandacht krijgt. Vervolgens wordt een gravitiemodel van bilaterale handelsstromen geschat, waarin ook vertrouwensindicatoren als verklarende variabelen zijn opgenomen.

De relatie tussen vertrouwen en handel

Figuur 5.1 toont, op basis van gegevens uit de *Eurobarometer*, hoeveel vertrouwen de inwoners van verschillende landen gemiddeld in andere landen hebben en in welke mate zij zelf gemiddeld door inwoners van andere landen worden vertrouwd.² Samen met onder andere Zwitserland en de Scandinavische landen wordt Nederland als relatief vertrouwenswaardig beoordeeld. 'Zelf vertrouwen' en 'vertrouwd worden' blijken redelijk sterk met elkaar samen te hangen.

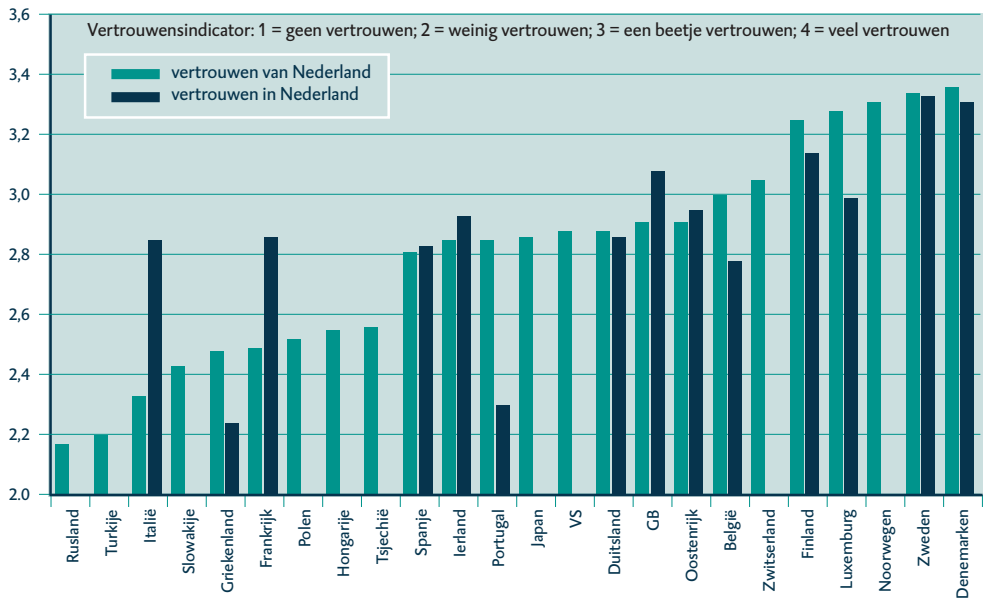
Het vertrouwen dat andere landen gemiddeld in een land hebben, is ongeveer even groot als het gemiddelde vertrouwen van de burgers van dat land in de bewoners van andere landen. Het spreekwoord 'zoals de waard is, vertrouwt hij zijn gasten' lijkt hier van toepassing.

Figuur 5.1 Zelf vertrouwen in andere landen en vertrouwd worden door andere landen



Bron: Europese Commissie (1997)

Figuur 5.2 Vertrouwen van Nederland in andere landen en het vertrouwen van andere landen in Nederland

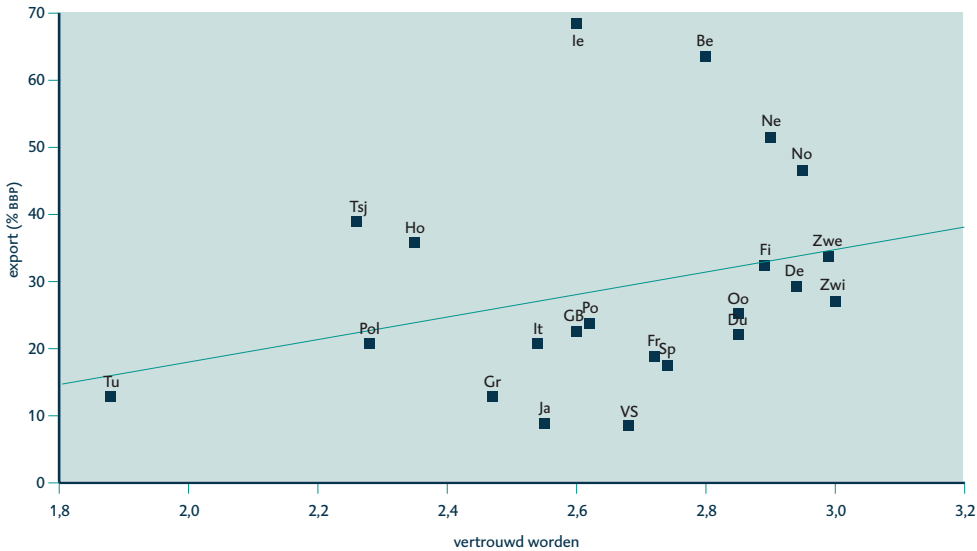


Bron: Europese Commissie (1997)

Figuur 5.2 toont dezelfde variabelen als figuur 5.1, maar dan specifiek voor Nederland. Opvallend is dat de bevolking van bijna alle landen relatief veel vertrouwen in Nederland heeft – overeenkomstig het vertrouwen dat Nederland in deze landen heeft –, op de Grieken en Portugezen na, die Nederland relatief weinig vertrouwen.

De variabele ‘vertrouwd worden’ laat een duidelijke samenhang zien met de positie in de internationale handel, zo blijkt uit figuur 5.3. Landen die relatief veel vertrouwd worden, voeren een groot deel van hun BBP uit naar het buitenland. Het beeld wordt echter enigszins verstoord door enkele landen, met name Ierland, België en Nederland, die een opmerkelijk hoog exportniveau hebben in relatie tot hun vertrouwensniveau. Klaarblijkelijk spelen ook andere factoren dan vertrouwen een rol. Bij de genoemde drie landen valt te denken aan gemeenschappelijke karakteristieken als de ligging aan zee en het feit dat zij relatief klein zijn.

Figuur 5.3 Vertrouwd worden en export (in % van het BBP)



Bron: OECD en Europese Commissie (1997)

Gravitiemodel met vertrouwen

Om voor de invloed van andere factoren te corrigeren kan een gravitatievergelijking worden geschat. Zoals in subparagraaf 3.3.3 is opgemerkt, verklaren gravitatievergelijkingen doorgaans 60 tot 80 procent van de variantie in bilaterale handelsstromen door gebruik te maken van verklarende variabelen als de afstand tussen landen, de (economische) omvang van de landen en dummy's voor buurlanden, een zeeverbinding, gemeenschappelijke taal, koloniale banden, en dergelijke. Den Butter en Mosch (2002) voegen twee variabelen toe aan deze 'standaard'-gravitatievergelijking: de variabele 'vertrouwd worden' (*VERTROUWEN*) en een dummyvariabele die aangeeft of twee landen hetzelfde type rechtssysteem hebben (*RECHT*). De variabele *VERTROUWEN* lijkt als een indicator voor

vertrouwen met een relatief sterk moreel karakter te kunnen worden beschouwd, aangezien het is gebaseerd op een algemene vraag die aan de inwoners van verschillende landen is voorgelegd. Het is aannemelijk dat het antwoord op deze vraag eerder voortkomt uit de perceptie van culturele verschillen en het daaruit voortvloeiende (gebrek aan) vertrouwen dan uit de concrete mogelijkheden om een vertrouwensprobleem op formele of juridische wijze aan te pakken. Als indicator voor het tweede type vertrouwen, calculatief vertrouwen met een meer formele basis, wordt de dummyvariabele *RECHT* gebruikt, die aangeeft of de handelende landen een vergelijkbaar rechtssysteem hebben.

Schatting van de gravitatievergelijking levert het volgende resultaat op:

$$\ln(\text{HANDEL}) = -29,4^{**} - 0,85 \ln(\text{AFSTAND})^{**} + 0,73 \ln(\text{BBP})^{**} + 0,66 \ln(\text{BBP}/\text{CAPITA})^{**} + 0,34 \text{VERTROUWEN}^{**} - 0,21 \text{LAND}^{**} + 0,20 \text{BUUR}^{*} - 0,10 \text{TAAL} + 0,42 \text{RECHT}^{**3}$$

Naast de verklarende variabelen voor afstand (*AFSTAND*), economische omvang (*BBP*) en welvaartsniveau (*BBP/CAPITA*) zijn dummyvariabelen gebruikt die aangeven of een land of beide landen door land zijn omsloten (*LAND*), of de landen aan elkaar grenzen (*BUUR*) en of de landen dezelfde taal hebben (*TAAL*).

Naast *AFSTAND*, *BBP* en *BBP/CAPITA* blijkt ook de variabele *VERTROUWEN* sterk significant te zijn en een substantieel effect op de handelsstromen uit te oefenen. Eén punt toename in vertrouwen (op een vierpuntsschaal) leidt tot een handelsstroom die $e^{0,34} \approx 1,4$ maal zo groot is. Meer concreet betekent dit dat als de Turken, die nu het minst worden vertrouwd door de Nederlanders (2,20), evenveel vertrouwen zouden verwerven als de Denen, die het meest vertrouwd worden (3,36), de handelsstroom tussen Nederland en Turkije *ceteris paribus* met 47 procent zou groeien.⁴

Ook de indicator voor calculatief vertrouwen, de dummy *RECHT*, is statistisch sterk significant en levert een substantiële bijdrage aan de verklaring van de handelsstromen. De handel tussen twee landen met hetzelfde rechtssysteem is ongeveer anderhalf maal zo groot als die tussen twee landen met een verschillend rechtssysteem. Aangezien de variabelen *VERTROUWEN* en *RECHT* beide significant zijn, lijken zij inderdaad indicatoren voor verschillende soorten vertrouwen te zijn. Tezamen met de constatering dat de dummy voor een gemeenschappelijke taal, *TAAL*, anders dan gebruikelijk in dit type modellen, geen significante invloed heeft op de handelsstromen, bevestigt dit de veronderstelling dat de variabele *VERTROUWEN* met name moreel vertrouwen meet.

De conclusie luidt dat zowel vertrouwen op een informele basis als vertrouwen op een formele basis – indicatoren voor respectievelijke moreel en calculatief vertrouwen – van wezenlijk belang is voor de verklaring van handelsstromen. Deze bevindingen ondersteunen de stelling dat internationale handel gebaat is bij het verminderen van vertrouwensproblemen. Dit onderzoek suggereert dat hier-

bij twee factoren een rol spelen. Ten eerste dragen kennis van en aanpassing aan sociaal-culturele regels en codes bij aan de opbouw van moreel vertrouwen. Ten tweede bevordert een rechtssysteem dat in internationaal verband eenvoudig is te doorgronden bij aan het tot stand brengen van calculatief vertrouwen. Van deze factoren mag verwacht worden dat ze een belangrijke rol kunnen spelen bij het verminderen van handelsbarrières door de vorming van netwerken en de verlaging van transactiekosten.

5.3 INTERMEDIAIRS

5.3.1 INLEIDING

Intermediairs zijn organisaties die zich in het handelen zelf hebben gespecialiseerd door de hieraan verbonden transactiekosten te verlagen. Subparagraaf 5.3.2 bespreekt de theorie van intermediairs, waarna de daaropvolgende subparagrafen een aantal specifieke intermediairs onder de loep nemen. Achtereenvolgens gaat de aandacht uit naar makelaars en koopmannen (subpar. 5.3.3), ‘hybride’ handelaren die handelsactiviteiten combineren met productie of distributie (subpar. 5.3.4), financiële intermediairs, zoals banken en verzekeraars (subpar. 5.3.5) en informatiemakelaars (subpar. 5.3.6).

5.3.2 DE THEORIE VAN INTERMEDIAIRS

In paragraaf 4.3 is in algemene termen de rol van intermediairs in de handel belicht. Intermediairs verminderen de transactiekosten van het aangaan en onderhouden van een (buitenlandse) handelsrelatie en bevorderen daardoor de handel. Deze subparagraaf gaat nader in op de aard van de transactiekosten en de wijze waarop intermediairs deze door specialisatie kunnen verminderen.

De functies die intermediairs vervullen om de transactiekosten in het ruilproces te verminderen kunnen in de volgende categorieën worden verdeeld:

- 1 het verminderen van de kosten van zoeken en afstemmen (*matching*);
- 2 het aggregeren en spreiden van risico's;
- 3 het tegengaan van averechtse selectie;
- 4 het verminderen van opportunisme.

1. Zoek- en afstemmingsfunctie

Intermediairs coördineren de acties van kopers en verkopers. Bedrijven die handelen, voeren transacties uit, houden financiële rekeningen bij, beheren hun voorraden en registreren tal van zaken die essentieel zijn voor het functioneren van markten. Bovenal fungeren handelaren als een (fysieke of virtuele) plek waar kopers en verkopers elkaar ontmoeten. Handelaren kunnen ook een bron van innovatie zijn doordat zij nieuwe technologieën en nieuwe goederen op een (nationale) markt introduceren. De inschakeling van een intermediair levert kostenbesparingen op. De voornaamste daarvan is de vermindering van de zoekkosten om een geschikte aanbieder of vrager te vinden. Deze zoekkosten

omvatten niet alleen de tijd en de communicatiekosten om een handelspartner te vinden, maar ook de kosten van het vergaren en verwerken van informatie over de potentiële contractpartij. Intermediairs verlagen deze zoekkosten door zich aan te bieden als gemakkelijk te identificeren handelspartner. Daardoor kunnen consumenten gemakkelijker een aanbieder van een bepaald product vinden en hoeven de aanbieders van het product geen individuele klanten te zoeken, maar kunnen zij volstaan met het bezoeken van een centrale marktplaats, zoals een winkel of een beurs. Vanwege de (vaste) kosten van het opzetten van een centrale marktplaats levert het centraliseren van de handel schaalvoordelen op. Bovendien kan gecentraliseerde handel netwerkexternaliteiten opleveren: centrale handel maakt besparingen mogelijk op de kosten van marketing, doordat men veel consumenten op een plek kan bereiken.

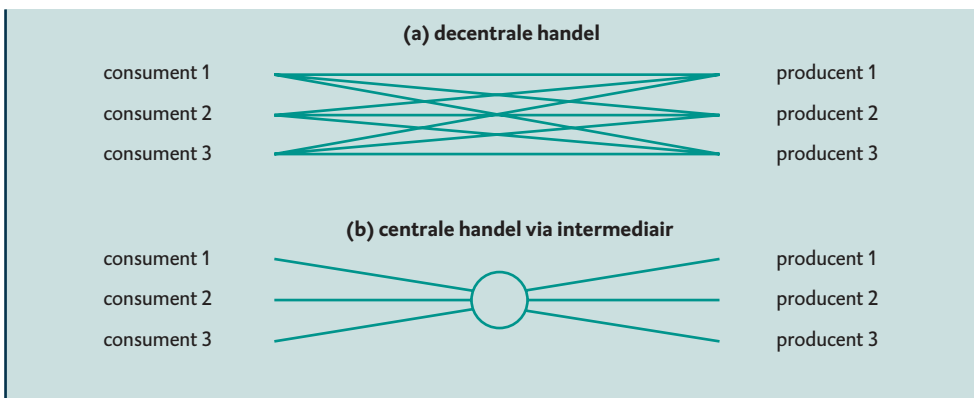
Figuur 5.4 illustreert het voordeel hiervan in een situatie met drie consumenten en drie producenten. In geval van decentrale handel zijn er negen kanalen nodig om tussen alle producenten en consumenten contact te leggen. Bij gecentraliseerde handel via de intermediair kan worden volstaan met zes kanalen. Wanneer er N consumenten en M aanbieders zijn en ieder kanaal K euro kost, dan reduceert de intermediair de transactiekosten met $[N \times M - (N + M)]K$ euro. In een markt met hoge transactiekosten, waarin consumenten en producenten tamelijk geïsoleerd zijn, kunnen intermediairs dan ook zeer grote kostenbesparingen opleveren.

In de internationale handel is dit kostenbesparende effect van niet te onderschatten belang. Netwerkorganisaties en (jaar)beurzen ontleen hieraan hun bestaansrecht. Deze organisaties gaat het overigens uitsluitend om het bevorderen van contacten tussen bedrijven; zij sluiten niet zelf transacties af. In Nederland is het Nederlands Centrum voor Handelsbevordering (NCH) hiervan een voorbeeld.

2 *Aggregatie en spreiding van risico's*

Een andere functie van intermediairs is om risico's te aggregeren en daarmee te spreiden. Een handelaar kan zich bijvoorbeeld aan vaste bied- en verkoopprijzen

Figuur 5.4 Decentrale handel versus gecentraliseerde handel via intermediair



houden door met een voorraadbeleid fluctuaties in vraag en aanbod op te vangen. Door deze bufferfunctie heeft de handelaar een dempende invloed op de marktprijzen. De intermediairs die zich bij uitstek in risicospreiding in de handel hebben gespecialiseerd, zijn de financiële intermediairs, zoals verzekeraars en banken. Verzekeren is immers een kwestie van het aggregeren van risico's.

3 *Vermindering van averechtse selectie*

In veel markten zijn de kopers en verkopers niet volledig geïnformeerd over de te verhandelen goederen. Asymmetrische informatie is eerder regel dan uitzondering. Verkopers weten niet precies wie de consumenten zijn en wat zij willen. Kopers zijn vaak niet volledig op de hoogte van de kwaliteit, duurzaamheid of veiligheid van het product dat zij willen kopen. Intermediairs kunnen deze asymmetrie ten dele oplossen door informatie te verzamelen en aan te bieden aan hun klanten. Door zich te specialiseren in het vergaren en verspreiden van informatie kunnen zij schaalvoordelen behalen en daardoor handelstransacties tot stand (helpen) brengen die anders door gebrek aan informatie van een van de partijen niet zouden worden gerealiseerd.

Asymmetrische informatie kan zelfs het voortbestaan van een markt in gevaar brengen doordat 'slechte' producten de 'goede' uit de markt prijzen (Akerlof 1970). Biglaiser (1993) laat zien dat een intermediair het probleem van averechtse selectie kan opheffen door te investeren in de beoordeling van en de controle op de kwaliteit. Hij is daardoor beter in staat goede van slechte goederen te onderscheiden. Bovendien heeft de intermediair belang bij een accurate vermelding van de kwaliteit van de verhandelde goederen omdat dit zijn reputatie als betrouwbare partner en daarmee de opbrengsten van zijn bemiddelingsactiviteiten vergroot. Op grond hiervan valt te verwachten dat goederen van hoge kwaliteit in het algemeen via een intermediair worden verhandeld en goederen met een lage kwaliteit vaker via de directe handel.

4 *Vermindering van opportunisme*

Bij iedere transactie tussen twee partijen doet zich in mindere of meerdere mate het zogenaamde *hold-up*-probleem voor (zie subpar. 5.2.2). Een manier om opportunisme in bilaterale contracten te voorkomen is om een bindende overeenkomst aan te gaan met een derde partij. Intermediairs kunnen deze rol vervullen door 'marktinstituties' te creëren: zij vervangen de kostbare decentrale handelstransacties door het aanbieden van coördinerende markt taken. Een intermediair kan voor kopers en verkopers een geloofwaardig alternatief bieden door zich garant te stellen dat de transactie volgens de overeengekomen voorwaarden totstandkomt. Daarmee voorkomt de intermediair het *hold-up*-probleem en zal een transactiepartij bereid zijn een investering te doen, zonder het risico te lopen dat de tegenpartij zich als een *free rider* gedraagt. De intermediair is hiertoe alleen in staat indien hij door specialisatie de transactiekosten kan verlagen.

De theoretische uiteenzetting over de wijze waarop intermediairs via specialisatie verschillende soorten transactiekosten kunnen verminderen, wordt in de

volgende subparagrafen toegepast op een aantal concrete intermediairs die in de internationale handel een belangrijke rol vervullen. Subparagraaf 5.3.3 besteedt aandacht aan handelaren en koopmannen, die voornamelijk zijn gericht op het verminderen van de zoek- en afstemmingskosten. In subparagraaf 5.3.4 komen 'hybride' handelaren aan bod, die zich ook in andere activiteiten hebben gespecialiseerd, zoals transport en distributie. Subparagraaf 5.3.5 bespreekt de financiële intermediairs, die helpen bij het spreiden van (financiële) risico's. Subparagraaf 5.3.6 gaat ten slotte in op de informatiemakelaars, wier functie vooral is gelegen in het verminderen van zoekkosten en in het terugdringen van averechtse selectie.

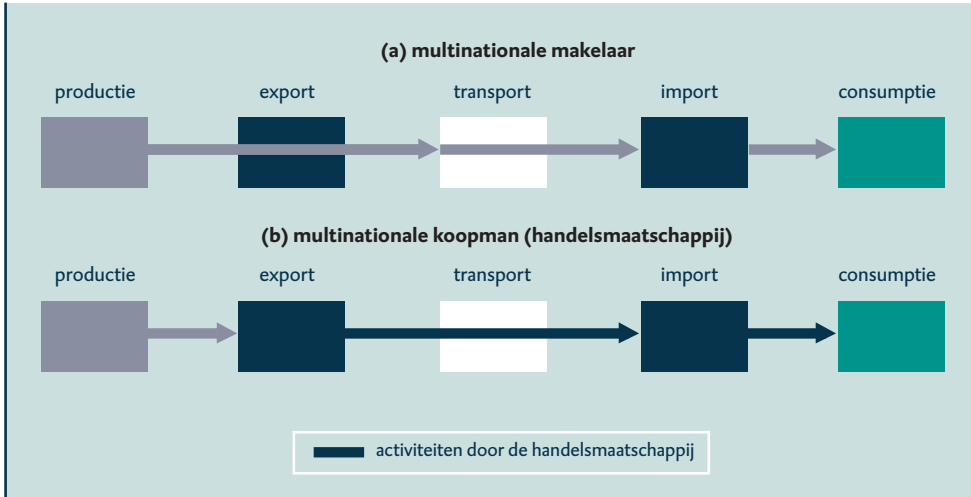
5.3.3 MAKELAARS EN KOOPMANNEN

Op het terrein van de handel in goederen zijn de twee klassieke organisatievormen de makelaar en de koopman. De koopman is een intermediair die goederen koopt en verkoopt om de ruil tussen de oorspronkelijke verkopers en de eindkopers te faciliteren. Als beloning voor deze dienst ontvangt hij de winst die, na aftrek van de transactiekosten, overblijft van de handelsmarge, dat is het verschil tussen de inkoopprijs en de verkoopprijs. De koopman heeft derhalve een restclaim op de opbrengst van de ruil. De makelaar biedt een ruildienst aan zonder zelf te kopen of te verkopen. De beloning van de makelaar bestaat uit een commissie die in relatie staat tot de inkomsten die voortvloeien uit de ruil. Makelaars en koopmannen verschillen derhalve in de toewijzing van eigendomsrechten en in de beloning. De koopman is de meest geschikte intermediair bij handel in goederen waarvan de vraag weinig fluctueert, maar die wel zeer gevoelig is voor de inspanningen van de koopman. De makelaar is beter toegerust voor omstandigheden waarin de vraag sterk fluctueert maar weinig samenhang vertoont met de inspanningen van de makelaar (Hackett 1992).

In de internationale handel concentreren de makelaar en koopman zich vooral op export, verschepping en import. Strikt genomen is men geen *internationale* handelsintermediair indien men alleen exporteert of importeert, aangezien men dan slechts een zijde van de transactie behartigt. Pas wanneer een intermediair in het ene land een goed verwerft voor export en tevens zorgdraagt voor de distributie in een ander land, is er sprake van een internationale handelsmaatschappij (IHM). Deze is per definitie een multinational, hoewel het ook denkbaar is dat zij *joint ventures* aangaat met soortgelijke intermediairs in het buitenland. Een IHM kan zowel een makelaar als een handelsbedrijf (d.w.z. een koopman) zijn. Figuur 5.5 geeft het verschil schematisch weer. Een makelaar organiseert de export voor een producent en de import voor de buitenlandse klanten. De zwart aangegeven activiteiten in figuur 5.5a (export en import) worden verricht door de makelaar, de lichtgrijze pijlen (van productie tot import) geven het eigendom van de producent aan en de donkergrijze pijl (van import tot consument) het eigendom van de buitenlandse klant. Een koopman (figuur 5.5b) neemt het gehele traject van de export van het goed tot de verkoop in het buitenland voor zijn rekening. Gedurende het transport blijft het goed eigendom van de koopman. In geen van

beide gevallen is het overigens noodzakelijk dat men zelf het transport van het goed verzorgt.

Figuur 5.5 Schematische illustratie van makelaar en koopman in de internationale handel



Bron: Casson (1998: 28)

Multinationale makelaars komen in de internationale handel relatief weinig voor, doordat het bedienen van de buitenlandse markt veel kennis vereist. Alleen als men reeds bekend is met een buitenlandse markt, zoals bij landen waarmee men ooit een koloniale band onderhield, zal een makelaar het buitenland bedienen. Het belang van koopmannen en makelaars verschilt tussen handelsbedrijfstakken. Om buitenlandse markten te betreden wordt in 80 procent van de gevallen een intermediair gebruikt en bij het betreden van ontwikkelingslanden is dit zelfs vrijwel altijd het geval (Ellis 2000). In de internationale goederenhandel komt de koopman vaker voor dan de makelaar. Voor een deel heeft dit te maken met de kenmerken van het te verhandelen goed en voor een deel met de prikkels die aan het koopmanschap verbonden zijn.

In een eenvoudig geval lijkt een makelaar een voordeel te hebben boven een koopman, doordat een makelaar slechts eenmaal een transactie afsluit, terwijl een koopman twee transacties uitvoert, namelijk de inkoop en de verkoop. In het laatste geval moet zowel de koper als de koopman informatie vergaren. In meer gecompliceerde gevallen, vaak samenhangend met de aard van het product, speelt de reputatie die de intermediairs kunnen opbouwen, een belangrijke rol. Vanwege de verschillen in beloning zullen producenten bij complexe goederen over het algemeen een koopman prefereren boven een makelaar, omdat de eerste meer risico op zich neemt. Door zijn restclaim op de opbrengst van de handelstransactie zal de koopman zich meer inzetten dan de makelaar om het product te verkopen.

Er zijn vele variaties op het organisatieschema van figuur 5,5 mogelijk. Een koopman kan zich bijvoorbeeld specialiseren in speculatie in (toekomstige) goederenhandel, zonder het verhandelde goed daadwerkelijk in handen te krijgen.

Het verwerven van de exportgoederen en het distribueren van de importgoederen kan hij dan aan makelaars overlaten. De koopman wordt dan een arbitrageur of speculant.

Een andere vorm van specialisatie is het transport van goederen. In de Gouden Eeuw, toen de koopman veelal ook de schipper was, was deze handel uit de ‘eerste hand’ heel gebruikelijk. Later gingen handelaren zich sterker specialiseren, waarbij de koopman en de makelaar in de groothandel de ‘tweede hand’ vormden en de detailhandel en de tussenhandel de ‘derde hand’.

5.3.4 HYBRIDE HANDELAREN

Een bijzondere variant van het schema van figuur 5,5 zijn de hybride handelsmaatschappijen, die uit strategische overwegingen hun activiteiten verbreden. Zo brengen sommige handelsmaatschappijen ook de productie van goederen binnen het bedrijf. Figuur 5.6 geeft een gestileerde weergave van het ontwikkelingspad dat handelsmaatschappijen kunnen doorlopen. Sommige handelsmaatschappijen blijven dicht bij hun kernactiviteiten en ontwikkelen zich vooral door product- en functionele diversificatie, zoals in Nederland Hagemeyer en Buhrmann. Andere handelsmaatschappijen ontwikkelen zich tot een multinational door ook te investeren in buitenlandse productiefaciliteiten. Een bekend Nederlands voorbeeld hiervan is ABN-AMRO. Deze bank is voortgekomen uit de in 1824 opgerichte Nederlandsche Handels-Maatschappij, die zich echter geleidelijk terugtrok uit de oorspronkelijke handelsactiviteiten en zich concentreerde op bankactiviteiten (zie ook par. 2.5).

Figuur 5.6 Evolutionaire ontwikkeling van handelsmaatschappijen



Bron: Ellis (2001: 242)

Er zijn ook voorbeelden van productiemaatschappijen die zich om hun export te stimuleren tot handelsmaatschappij ontwikkelden. In Nederland zijn verschillende handelsmaatschappijen voortgekomen uit samenwerking tussen individuele handelaren die te klein waren om zich afzonderlijk in de internationale handel staande te houden. Zo richtten acht Nederlandse groothandelaren in reactie op de vorming van het Rheinisches-Westphälisches Kohlen Syndicat in 1896 een collectief op dat handelde in Duitse kolen: de Steenkolen Handels Vereeniging (SHV). Al snel breidde de SHV zijn activiteiten uit naar de detailhandel en de Rijnvaart en nog later nam zij deel in een aantal belangrijke Nederlandse industrieën en in het transport en de opslag van olie. In de jaren zestig startte SHV een *cash-and-carry*-groothandel (Makro). Dit voorbeeld laat zien hoe complex de activiteiten van een handelsonderneming kunnen worden, waardoor de grens tussen een handelsmaatschappij en een productieonderneming vervaagt.

Casson (1998) ziet in het investeringsgedrag van handelsmaatschappijen die de grenzen van hun *core business* overschrijden een aanwijzing dat zij in het handelsproces informatie verzamelen met het karakter van een publiek goed. Deze informatie kan ideeën opleveren voor nieuwe activiteiten. Indien men deze activiteiten zelf onderneemt, kan de verzamelde informatie wellicht beter als een *club good* worden aangeduid, dat wil zeggen dat de handelaar zich de opbrengst van deze informatie kan toe-eigenen, hetgeen bij een publiek goed niet het geval is.

Een onderneming kan activiteiten die in de productieketen voorafgaan aan haar kernactiviteit integreren – het zogenaamde achterwaarts integreren – omdat zij ofwel een hogere productkwaliteit nastreeft of hierop meer greep wil krijgen, ofwel de grenzen van specialisatie ervaart, waardoor handel zonder grondige kennis van de productie wordt belemmerd. Het omgekeerde kan zich echter ook voordoen, namelijk dat een onderneming activiteiten afstoot en zich specialiseert in een onderdeel van de keten van productie tot consumptie. Het is echter essentieel dat men de vaardigheid in de handel, het transport en de communicatie behoudt. Het is daarom interessant om na te gaan of er tussen landen verschillen zijn in de vaardigheid in handel en transport.

In de transport- en communicatiesector heeft Nederland al lange tijd een sterke positie. Tabel 5.4 laat zien dat de arbeidsproductiviteit in Nederland tot de hoogste ter wereld behoort.

Rotterdam was in 2000 de grootste haven ter wereld, met een vrachtbehandeling van 322 miljoen ton (Port of Rotterdam 2002). Schiphol was in 2001 met 1,2 miljoen ton per jaar de veertiende luchthaven op het gebied van vrachtvervoer en met 39 miljoen passagiers per jaar de negende op het gebied van passagiersvervoer (ACI 2002). Voor een deel dankt Nederland deze sterke positie aan de gunstige ligging, maar het onderscheidt zich daarnaast door voldoende aantrekkingskracht uit te oefenen op multinationals om Nederland te kiezen voor een distributiecentrum of Europees hoofdkantoor (zie par. 2.5). Tevens heeft Nederland geïnvesteerd in nieuwe technologieën op het gebied van transport en distri-

Tabel 5.4 Arbeidsproductiviteit in transport en communicatie, 1990 (VS =100)

Land	Arbeidsproductiviteit per werknemer	Arbeidsproductiviteit per gewerkt uur
Nederland	97,7	113,2
Australië	106,3	100,7
Verenigde Staten	100,0	100,0
Finland	82,3	86,1
Frankrijk	66,0	74,6
Duitsland	61,8	66,3
Zweden	57,2	59,2
Japan	53,8	43,9
Korea	60,8	43,4
Taiwan	43,8	33,6
Polen	14,4	14,5

Bron: Van Ark en Timmer (2001)

butie. Zo maakt de zogenaamde *value added logistics* (VAL) het mogelijk om het te verhandelen product in het centrale voorraadopunt vlak voor de uitlevering aan te passen aan de eisen en wensen van de afnemer. Op deze wijze kan de voorraad goederen verderop in de keten worden beperkt en kan beter op markteisen worden ingespeeld (Andriessen 1995).

5.3-5 FINANCIËLE INTERMEDIAIRS

Financiële intermediairs, zoals durfkapitalisten, banken en verzekeringsmaatschappijen, vervullen een dubbele rol in de handel. Enerzijds is het product van financiële intermediairs per definitie een handelsproduct, anderzijds kan het product van de financiële intermediair een bijdrage leveren aan de ontwikkeling van de handel en de productie van andere bedrijven.

Financiële intermediairs hebben op velerlei wijze invloed op handelsstromen, zowel direct door krediet te verlenen voor handelsactiviteiten, als indirect door hun kennis van de handel en door hun netwerk van specifieke intermediairs (zie Chirinko et al. 1999 voor de werking van Nederlandse banken). Dit is het duidelijkst het geval bij *venture capitalists* of durfkapitalisten en bij (handels-) banken, die weliswaar naar hun aard een financiële dienst leveren, maar in de praktijk ook vaak hun netwerk aanbieden aan hun klanten.

Venture capitalists zijn intermediairs tussen enerzijds investeerders, zoals pensioenfondsen, banken, verzekeringsmaatschappijen en individuele beleggers, en anderzijds bedrijven die durfkapitaal nodig hebben. Het gaat bij durfkapitalisten om meer dan alleen het doorsluizen van geld. Hun activiteiten variëren van

managementassistentie tot *monitoring* van prestaties en het bieden van kredietwaardigheid bij derden.

Hoe presteren Nederlandse *venture capitalists* in vergelijking met buitenlandse *venture capitalists*? Uit de spaarzame studies op dit terrein blijkt dat Nederlandse *venture capitalists* niet zoveel verschillen van collega-investeerders in het buitenland. Wel concentreren Nederlandse investeerders zich veel meer dan Amerikaanse of Engelse *venture capitalists* op de expansiefase van bedrijven,⁵ terwijl Amerikanen zich sterker op de startfase van bedrijven richten. Investerings in de startfase zijn riskanter, maar kunnen ook meer opleveren. Voorts blijkt uit het werk van Sapienza et al. (1996) dat Nederlanders – net als de Fransen overigens – veel minder tijd spenderen aan hun investeringen dan Amerikaanse of Engelse

Tabel 5.5 Waarde en betrokkenheid van *venture capitalists* in vier landen

	Verenigd Koninkrijk		Frankrijk		Nederland		Verenigde Staten	
<i>Mate van betrokkenheid</i>								
Face-to-face interactie ^a	3,4		2,7		3,1		3,2	
Aantal uren besteed per investeringsproject per jaar	153,7		79		75		194,1	
	Belang	Effect.	Belang	Effect.	Belang	Effect.	Belang	Effect.
<i>Waarde in strategische rollen^b</i>								
Klankbord	8,8	8,1	8,4	6,8	8,6	8,0	9,0	8,1
Financier	8,4	7,9	8,8	8,2	8,6	8,0	7,8	7,7
Bedrijfsadviseur	8,4	7,6	8,2	6,9	7,2	7,5	8,8	7,8
<i>Waarde in interpersoonlijke rollen^b</i>								
Mentor/coach	7,2	7,0	6,8	5,5	7,2	7,0	7,8	7,2
Vriend/vertrouwensman	6,8	6,9	6,0	6,0	6,0	6,3	6,6	6,6
<i>Waarde in netwerkrollen^b</i>								
Bron van beroepsmatige contacten	5,8	6,1	6,4	6,0	6,2	6,7	5,8	6,1
Bron van zakelijke contacten	5,2	4,9	6,0	5,2	5,0	6,3	5,2	4,0
<i>Management recruiter</i>	5,6	6,2	5,4	3,9	6,2	6,2	5,8	4,8
Gemiddelde waarde ^b	7,2	6,8	7,0	6,2	6,8	7,2	7,2	7,4

a Face-to-face interactie wordt als volgt gemeten: 1 = minder dan een keer per kwartaal; 2 = een keer per kwartaal; 3 = een keer per maand; 4 = twee keer per maand; 5 = een keer per week; 6 = twee keer per week; 7 = iedere dag.

b De *venture capitalist* is gevraagd om het belang en de effectiviteit van zijn rol aan te geven met een cijfer variërend van 1 (= totaal niet belangrijk) tot 5 (= zeer belangrijk) (voor de vergelijkbaarheid met andere rapportcijfers zijn deze met twee vermenigvuldigd), respectievelijk 1 (= geheel niet effectief) tot 10 (= extreem effectief).

Bron: Sapienza et al. (1996: 454)

venture capitalists, hoewel de ontmoetingsfrequentie vergelijkbaar is (zie tabel 5.5). Het relatief grote aantal uren dat Amerikanen aan een investering besteden, hangt samen met het feit dat zij zich concentreren op de startfase van bedrijven, terwijl Nederlanders in een latere ontwikkelingsfase in een bedrijf investeren.

De omvang van durfinvesteringen is relatief gering: in de meeste landen van de EU bedragen zij ongeveer 0,3 procent van het BBP, waarbij Nederland, Zweden en het Verenigd Koninkrijk relatief hoog scoren met aandelen van respectievelijk 0,5, 0,6 en 0,8 procent. Verder valt op dat Nederlandse durfkapitalisten relatief veel in het buitenland investeren (zie tabel 5.6). Binnen Europa is Nederland de grootste grensoverschrijdende durfkapitalist, hetgeen een aanwijzing zou kunnen zijn voor de vitaliteit van de Nederlandse ‘handelstraditie’. Het zou echter ook kunnen duiden op een gebrek aan investeringsmogelijkheden in het binnenland, maar dan is het toch opvallend dat Nederlandse durfkapitalisten wel bereid zijn hun geld te investeren in riskante buitenlandse activiteiten.

Tabel 5.6 Verdeling van Europese fondsen voor private financiering volgens het ‘land van management’-beginsel en het bronlandbeginsel, 1999 (in miljoenen dollars)

	Land van management: fondsen beheerd door binnenlandse bedrijven	Fondsen beheerd door binnenlandse bedrijven met binnenlandse middelen	Fondsen beheerd door Europese bedrijven met binnenlandse middelen	Bronland: bron van Europese fondsen
	1	2	3	4 = 2 + 3
Europa, totaal	27.069	15.459	5.759	21.216
EU	26.229	14.847	3.284	18.130
Verenigd Koninkrijk	10.518	3.772	551	4.323
Duitsland	4.062	2.861	989	3.850
Frankrijk	4.559	3.513	274	3.787
Nederland	1.127	1.113	1.079	2.192
Italië	1.870	885	0	886
Finland	670	625	177	801
België	822	645	144	789
Zwitserland	640	412	206	618
Zweden	1.055	505	41	547
Totaal buiten Europa				5.853
w.o. VS				4.347
Totaal	27.069			27.069

Bron: Baygan en Freudenberg (2000)

Voor een economie kunnen de langetermijnconsequenties van de aanwezigheid van deze intermediairs groot zijn. Uit onderzoek naar ‘latent’ ondernemerschap is bekend dat veel mensen ervan afzien zelfstandig ondernemer te worden vanwege gebrek aan kapitaal (Blanchflower 2000; Blanchflower et al. 2001). Dit speelt in sterke mate bij (potentiële) ondernemers die zich richten op buitenlandse markten, waar het risico van investeringen nog groter is dan in het eigen land.

Hoe belangrijk durfkapitaal ook mag zijn voor de start en groei van bedrijven, de dominante financiële intermediair is toch het reguliere bank- en verzekeringswezen. Getuige de waardering van het bedrijfsleven voor deze sector lijkt Nederland op tal van aspecten van het bank- en verzekeringswezen tot de top van de wereld te behoren (World Economic Forum 2001).

Financiële intermediairs verlagen de transactiekosten en verbeteren de allocatie van investeringen door vijf functies te vervullen. Allereerst stellen banken investeerders in staat om risico's af te dekken, te spreiden en te verhandelen door risicovolle investeringen te *poolen*. Ten tweede kan een bank, door besparingen te mobiliseren en verschillende soorten investeringen te stimuleren, consumenten meer gediversifieerde, minder risicovolle en liquide portfolio's aanbieden. Ten derde vergaren banken en verzekeraars informatie over investeringsopties. Ten vierde houden banken toezicht op het beheer van de investerings- en spaargelden. Tot slot vergemakkelijken banken de handel in goederen en diensten door hun voortdurende aandacht voor geld als ruilmiddel.

Meer specifiek voor de buitenlandse handel is de rol van verzekeraars van belang die de risico's van internationale handelstransacties verzekeren. Deze functie, die voor het grootste deel door particuliere verzekeraars wordt vervuld, verschilt in wezen niet van de verzekering van andere ondernemingsrisico's, zoals brand-schade en ongevallen. Niet alle risico's van internationale handel zijn echter commercieel te verzekeren, doordat sommige risico's onvoldoende op de private markt kunnen worden afgedekt. In dit geval kan de overheid, indien zij van mening is dat hiermee een publiek belang is gediend, een verzekering aanbieden. Tekstbox 5.3 gaat hier nader op in.

5.3.6 INFORMATIEMAKELAARS

Informatie is cruciaal bij handelstransacties om voldoende vertrouwen tussen de potentiële handelspartners te creëren (zie subpar. 5.2.3). Informatieverschaffers die kennis hebben van zeer verschillende informatiestromen en op basis daarvan netwerken aan elkaar kunnen koppelen, kunnen hierbij een belangrijke rol spelen.

Volgens de socioloog Burt (2001) circuleert informatie vaak enige tijd binnen een groep alvorens door te dringen tot een andere groep. Doordat de banden tussen personen in verschillende groepen veel zwakker zijn dan de banden binnen groepen, zijn er ‘gaten’ (*structural holes*) die de verspreiding van informatie

Tekstbox 5.3 Exportkrediet- en investeringsverzekering

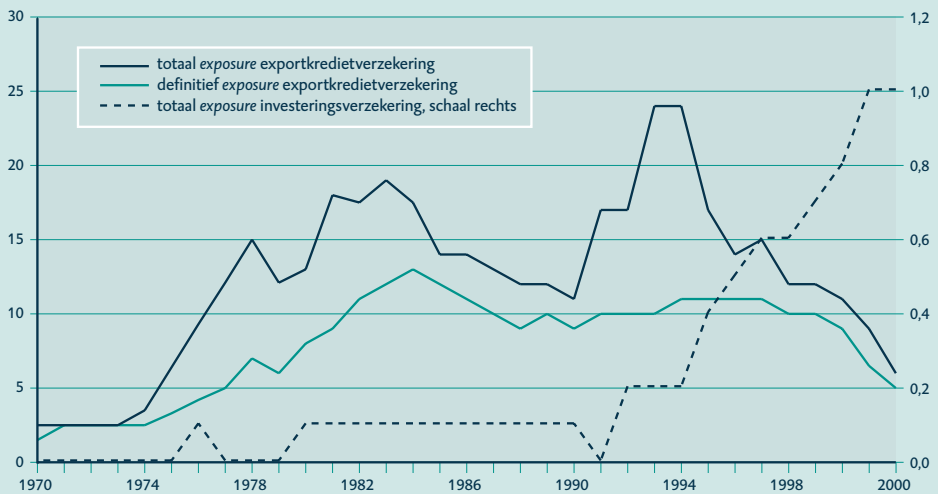
De Nederlandse overheid biedt ter ondersteuning van het internationaal opererende bedrijfsleven twee verschillende herverzekeringsfaciliteiten aan: de exportkredietverzekering en de investeringsverzekering. Hiertoe heeft de staat een herverzekeringsovereenkomst afgesloten met Gerling NCM, dat als loket van de overheid fungeert voor deze faciliteiten.

Exportkredietverzekering

De exportkredietverzekering (EKV) is bedoeld voor exporteurs die risico's bij de levering van producten aan buitenlandse afnemers willen afdekken. Te onderscheiden zijn het fabricatierisico (de buitenlandse partij kan of wil het product na fabricatie niet afnemen) en het kredietrisico (de afnemer komt zijn betalingsverplichtingen niet na). Het kredietrisico kan worden onderverdeeld in het landenrisico (wanbetaling wegens een door de overheid opgelegde transferrestrictie) en debiteurenrisico (wanbetaling wegens betalingsproblemen van de afnemer). Met name bij afnemers in opkomende markten en bij lange risicoperioden kunnen exporteurs problemen ondervinden om op de private markt dekking voor hun risico's te vinden. De EKV-faciliteit biedt hier uitkomst. Van de totale Nederlandse kapitaalgoederenexport naar opkomende markten werd in 2000 zo'n 5 procent door de overheid herverzekerd.

De *exposure* uit hoofde van de EKV nam in de jaren zeventig sterk toe toen het bedrijfsleven naar nieuwe afzetmarkten in OPEC-landen en in andere opkomende economieën zocht (zie figuur 5.7). De piek aan het begin van de jaren negentig was het gevolg van enkele dekkingstoezeggingen op Saoedi-Arabië, waarvan de exportorders uiteindelijk niet doorgingen. De definitieve *exposure* bleef dan ook vrijwel constant in deze periode. De 'dip' in de groei van opkomende markten en de

Figuur 5.7 Exposure uit hoofde van exportkrediet- en investeringsverzekering, 1970-2002 (in miljarden euro's)



Toelichting: De weergegeven exposure's zijn niet gecorrigeerd voor prijsontwikkelingen.
 Totaal exposure = exposure uit hoofde van polissen en dekkingstoezeggingen.
 Definitief exposure = exposure uit hoofde van polissen.

Bron: DNB (2002: 63)

toenemende ‘vermarkting’ van risico’s hebben geleid tot een dalende *exposure* in de laatste jaren. De vermarkting van risico’s houdt in dat zij in toenemende mate door de particuliere markt worden geabsorbeerd. De overheid trekt zich hier terug, omdat zij alleen risico’s herverzekert die niet verzekeraar zijn bij private banken en verzekeringsmaatschappijen. Dit aanvullende karakter van door de overheid gesteunde exportkredietverzekering is in EU-verband vastgelegd. Een andere afspraak op EU- en OECD-niveau is, dat exportkredietverzekeringsfaciliteiten op de middellange termijn kostenneutraal moeten worden aangeboden, zodat geen oneigenlijke staatssteun plaatsvindt. Met betrekking tot de regionale spreiding valt op dat de opkomende markten in Azië, Midden- en Oost-Europa en Latijns Amerika meer dan 80 procent van de EKV-*exposure* voor hun rekening nemen.

Investeringsverzekering

De Regeling herverzekering investeringen (RHI) biedt Nederlandse investeerders in het buitenland de mogelijkheid bepaalde politieke risico’s te herverzekeren. Het gaat om politieke risico’s vanwege oorlog, onteigening, transferbelemmeringen en dergelijke, die afbreuk doen aan de waarde van de investering. Met name nutsbedrijven maken gebruik van deze regeling, al neemt het aandeel van het MKB de laatste jaren toe. Anders dan bij de EKV neemt het beroep op de RHI de laatste jaren toe (figuur 5.7). Met name China en Rusland zijn belangrijke *exposure*-landen.

belemmeren. Aan weerskanten van zo’n structureel gat circuleren verschillende informatiestromen (Burt 2001: 208). Deze scheiding tussen informatiestromen biedt mogelijkheden voor informatieverschaffers (makelaars) die toegang hebben tot de informatiestromen in beide groepen, om handelaren in verschillende groepen en netwerken bij elkaar te brengen.

Op het gebied van (internationale) handel zijn schaalvoordelen te behalen door zoveel mogelijk informatie over handel met en netwerken in andere landen centraal te verzamelen en te distribueren. Op dit terrein is in Nederland een scala van organisaties actief. Handelsattachés op ambassades van zowel andere landen in Nederland als van Nederland in het buitenland ondersteunen de handel. Handelsbevordering in het algemeen is een verantwoordelijkheid van het ministerie van Economische Zaken en het ministerie van Buitenlandse Zaken. Daarnaast bevordert een groot aantal intermediairs tussen overheid en bedrijfsleven de export en import: banken, beroepsverenigingen, juridische adviesbureaus, advocatenkantoren, *consultancy*-firma’s, kamers van koophandel, de Nederlandse Export Combinatie, het Nederlands Centrum voor Handelsbevordering (NCH), de Federatie voor de Nederlandse Export (Fenedex) en de ondernemersorganisaties MKB-Nederland en VNO-NCW. Zij spelen een belangrijke rol bij de informatieverschaffing, bijvoorbeeld over plaatselijke gewoonten en gebruiken, maar ook bij het bevorderen van persoonlijke contacten. *Face-to-face*-contacten zijn nog altijd van groot belang om een vertrouwensband te scheppen. Vakbeurzen en handelsmissies met de staatssecretaris worden in dit verband als zeer behulpzaam beoordeeld.

Over de ondersteuning van ambassades bestaat onder Nederlandse ondernemers de nodige onvrede, zo bleek uit gesprekken die de WRR met handelaren voerde. Men beoordeelt deze ondersteuning als erg ad hoc en sterk afhankelijk van de desbetreffende persoon op een ambassade, waardoor ook het netwerk erg fragiel is. Hoewel het belang van diplomatieke ondersteuning van het Nederlands bedrijfsleven in het buitenland bij de overheid steeds meer wordt onderkend, valt niet altijd de indruk weg te nemen dat ondersteuning van de handelsfunctie een lage prioriteit wordt toebedeeld. Overigens ligt het in de rede dat indien de overheid de dienstverlening professioneler zou aanpakken, daarvoor ook een vergoeding zou worden gevraagd, omdat de ambassade daarmee een quasi-publiek goed zou leveren waarvan het bedrijfsleven profiteert. In het verleden maakte het bedrijfsleven ook geen bezwaar tegen het betalen van een prijs voor deze informatiedienst (Lodewijks en Siemons 1999).

Deze analyse sluit aan bij de bevindingen van Rauch (2001) en Rauch en Watson (2002), die concluderen dat de marktpartijen te weinig aan netwerkimmediatie doen. Verschillende nationale overheden hebben daarom getracht internationale handelsnetwerken op te zetten. Succesvolle voorbeelden hiervan zijn de Japanse *sogo shosha*, de Koreaanse en Hongkongse *general trading companies* en de Turkse *foreign trade companies*. Deze bedrijven werden met (in)directe overheidssubsidies opgezet en bleken zo succesvol te zijn, dat ze inmiddels op eigen benen kunnen staan. Het is dus mogelijk om met gericht overheidsbeleid internationale netwerken op te zetten. Niet alle pogingen hiertoe zijn echter even succesvol. Taiwan en de Verenigde Staten zijn er bijvoorbeeld niet in geslaagd hun buitenlandse handelsondernemingen ‘in de lucht’ te houden (Rauch en Watson 2002). Buitenlandse handelsondernemingen lijken meestal wel in staat om voordelen te genereren op het gebied van het aanbieden van productvariëteit, diffusie van technische kennis, economische schaalvoordelen, marketing, douaneformaliteiten, enzovoorts, maar veel minder bij het daadwerkelijk in contact brengen van kopers en verkopers (Rauch 2001: 1195). Hierin blijken immigranten en etnische netwerken vaak succesvoller te zijn.

5.4 MULTINATIONALS

5.4.1 INLEIDING

In de voorgaande paragrafen ging de aandacht uit naar organisaties en instituties die de transactiekosten van de ruil tussen twee marktpartijen verminderen. Transactiekosten kunnen echter ook worden verlaagd door de ruil te internaliseren, dat wil zeggen door de twee partijen die met elkaar handelen binnen een organisatie onder te brengen. Wanneer de partijen zich in verschillende landen bevinden en het dus om de transactiekosten van buitenlandse handel gaat, houdt deze mogelijkheid in dat er een multinationale onderneming wordt gevormd. Een transactie die eerst tussen twee marktpartijen plaatsvond, wordt dan binnen een onderneming gerealiseerd. Wanneer binnen een multinational de cruciale productiefactor mobiel is, is het zelfs mogelijk dat handel wordt vervangen door

verplaatsing van die productiefactor. Afhankelijk van de wijze waarop multinationale ondernemingen de transactiekosten verlagen, kunnen zij zowel de buitenlandse handel stimuleren als deze vervangen door mobiliteit van productiefactoren.

De relevantie van de multinationale onderneming voor de handelspositie van Nederland behoeft nauwelijks betoog. In hoofdstuk 2 is gebleken dat Nederland als kleine open economie opmerkelijk veel multinationale ondernemingen huisvest, waarvan enkele tot de grootste ter wereld behoren. Bovendien heeft een aantal buitenlandse multinationals in Nederland zijn Europese hoofdkantoor of distributiecentrum gevestigd. De grote multinationals nemen in Nederland niet alleen een belangrijk deel van de productie voor hun rekening, zij spelen ook een belangrijke rol in de buitenlandse handel en daarmee in de toegevoegde waarde die handelstransacties genereren. Illustratief hiervoor is dat de wortels van een aantal multinationals, zoals De Koninklijke/Shell, Unilever en SHV, mede in de handel zijn gelegen.

Deze paragraaf onderzoekt de rol van de multinationals in de internationale economie en in de handelsfunctie van Nederland. Op welke wijze verminderen multinationals de transactiekosten waarmee handel tussen afzonderlijke bedrijven gepaard gaat? Dragen zij daarmee bij aan vergroting of juist aan verkleining van de internationale handel?

Om een antwoord op deze vragen te vinden bespreekt subparagraaf 5.4.2 de theorie van de multinationale onderneming. Subparagraaf 5.4.3 geeft een overzicht van het empirische onderzoek naar het belang van multinationals en de factoren die de opmars van de multinationale onderneming verklaren. Subparagraaf 5.4.4 tracht de vraag te beantwoorden in welke mate multinationals bijdragen aan een vermindering van de transactiekosten en daarmee de positie van Nederland als handelsnatie ondersteunen.

5.4.2 DE THEORIE VAN DE MULTINATIONALE ONDERNEMING

Vergeleken met de economische theorie van de internationale handel, die zo'n twee eeuwen oud is, staat de theorie van de multinationale onderneming nog in de kinderschoenen. Pas vanaf de jaren tachtig van de vorige eeuw worden pogingen gedaan om de factoren die het ontstaan en de opmars van multinationals verklaren, in een consistent theoretisch kader te plaatsen. De basis hiervoor wordt gevormd door het zogenaamde OLI-raamwerk van Dunning (1981). Volgens Dunning dient aan drie voorwaarden te zijn voldaan wil een bedrijf zich tot multinational ontwikkelen:

- 1 Er dient sprake te zijn van een eigendomsvoordeel (*O: ownership advantage*).
- 2 Er dient sprake te zijn van een locatievoordeel (*L: location advantage*).
- 3 Er dient sprake te zijn van een internaliseringsvoordeel (*I: internalisation advantage*).

Dit raamwerk is de afgelopen twee decennia door verschillende economen verder uitgewerkt tot een algemene theorie van de multinationale onderneming, waarvan hier de hoofdlijnen worden geschetst.⁶

Ad 1 Eigendomsvoordelen

De neoklassieke handelstheorie van Heckscher en Ohlin verklaart internationale handel uit de comparatieve voordelen van landen die voortvloeien uit de (relatief) overvloedige beschikbaarheid van bepaalde hulpbronnen, zoals delfstoffen, een gunstige ligging, een vruchtbare bodem of een hoogopgeleide beroepsbevolking (zie hoofdstuk 3). Het is echter denkbaar dat comparatieve voordelen niet aan een land, maar aan een bedrijf zijn gebonden. Het gaat daarbij vooral om immateriële activa (*intangible assets*) waarover bedrijven beschikken, in het bijzonder om bedrijfsspecifiek kenniskapitaal, die hun een voorsprong bieden ten opzichte van andere bedrijven.⁷ Hierbij valt te denken aan een (gepatenteerd) product of productieproces, een merknaam of reputatie, R&D en marketing (Markusen 1995). Kenmerkend voor dergelijke vormen van kenniskapitaal is dat zij tot op zekere hoogte het karakter hebben van een publiek goed, in de zin dat zij niet-rivaliserend zijn. Een bedrijf kan zijn reputatie of R&D aanwenden voor nieuwe activiteiten of een uitbreiding van zijn bestaande activiteiten (bijv. in het buitenland) zonder dat dit ten koste gaat van de huidige activiteiten. In de terminologie van Dunning (1981) beschikt het bedrijf daardoor over een eigendomsvoordeel ten opzichte van andere bedrijven.

Ad 2 Locatievoordelen

Als een bedrijf over een comparatief eigendomsvoordeel beschikt ten opzichte van bedrijven in een ander land, heeft het in beginsel de keuze tussen het exporteren van zijn producten naar het desbetreffende land en het verplaatsen van de productie naar dat land. Deze keuze wordt bepaald door de vraag of het bestemmingsland een locatievoordeel heeft ten opzichte van het moederland van het bedrijf. Er kunnen verschillende redenen zijn waarom productie in het bestemmingsland met minder kosten gepaard gaat en daardoor voordeliger is dan productie in het moederland en export naar het bestemmingsland.

Analoog aan de redenering in de neoklassieke handelstheorie kan het bestemmingsland comparatieve voordelen hebben die voortvloeien uit de beschikbaarheid van hulpbronnen. Als daardoor bijvoorbeeld de loonkosten lager of de benodigde grondstoffen of energiebronnen goedkoper zijn, kan productie in het bestemmingsland goedkoper zijn dan in het moederland. Ook andere factoren, zoals belastingtarieven en de beschikbare infrastructuur, kunnen productie in het bestemmingsland aantrekkelijker maken. Alleen de voor de productie benodigde kennis wordt dan naar het bestemmingsland 'geëxporteerd'. Zijn de comparatieve voordelen van het bestemmingsland ten opzichte van het moederland voldoende groot en de transportkosten en handelsbarrières relatief beperkt, dan zal het bedrijf zijn productie volledig naar het andere land verplaatsen en het moederland en eventuele andere afnemende landen vanuit dit gastland van producten voorzien. Er ontstaat dan een verticale multinational, waarvan alleen

het hoofdkantoor (inclusief management, administratie, R&D, marketing e.d.) in het moederland is gevestigd en waarvan de productievestigingen zich in andere landen bevinden. Verticale multinationals ontstaan vooral wanneer er tussen landen grote verschillen bestaan in beschikbaarheid van hulpbronnen, zoals grondstoffen of een geschoolde beroepsbevolking, en wanneer transportkosten en handelsbelemmeringen van ondergeschikt belang zijn. In overeenstemming met de theorie van de comparatieve voordelen vormen de verschillen tussen landen dan een prikkel voor een internationale arbeidsverdeling waarin het ene land zich specialiseert in management, R&D en dergelijke, en het andere land in de productie van fysieke goederen. Anders dan in de klassieke handelstheorie zijn in dit geval echter niet alleen relatieve, maar ook absolute comparatieve voordelen van belang.

Markusen en Maskus (1999a) laten zien dat, indien de activiteiten in het hoofdkantoor van een onderneming relatief hooggekwalificeerd zijn in vergelijking met die in een productievestiging, verhoudingsgewijs veel hoofdkantoren van (verticale) multinationals zich zullen vestigen in kleine landen met een hoogopgeleide beroepsbevolking, zoals Nederland, Zweden en Zwitserland.

Een geheel andere reden om productie te verplaatsen naar een ander land kan zijn gelegen in de toegankelijkheid van de afzetmarkt. Hoge transportkosten en handelsbarrières kunnen verhinderen dat er tussen twee landen, ondanks het bestaan van comparatieve voordelen, handel totstandkomt. Indien deze handelsbarrières evenwel niet – of in veel mindere mate – de overdracht van kennis-kapitaal naar het bestemmingsland belemmeren, kan het voor een bedrijf aantrekkelijk zijn om zijn producten, in plaats van te exporteren, in het andere land te (laten) fabriceren en daarmee transportkosten te vermijden en handelsbarrières te omzeilen (Markusen en Venables 2000). De transactiekosten waarmee internationale handel gepaard gaat, worden dan verminderd door de productie naar het land van bestemming te verplaatsen.

Indien een bedrijf zijn productie ten dele naar een ander land verplaatst om daarmee goedkoper toegang te krijgen tot de lokale afzetmarkt, ontstaat een horizontale multinational, die in verschillende gastlanden vergelijkbare (productie)activiteiten uitvoert. Horizontale multinationals ontstaan over het algemeen wanneer landen veel op elkaar lijken ten aanzien van de beschikbaarheid van hulpbronnen, maar de handelsbarrières relatief hoog zijn (Markusen en Venables 2000).

Ad 3 Internaliseringsvoordelen

Ook indien de eigendomsvoordelen van een bedrijf in combinatie met de locatievoordelen van het bestemmingsland het aantrekkelijk maken om (een deel van) de activiteiten elders te laten plaatsvinden, staat nog niet vast dat de vestiging van een filiaal of dochterbedrijf in het bestemmingsland de beste optie is. Het is immers ook mogelijk om samen te werken met een bestaand bedrijf in het bestemmingsland, bijvoorbeeld door een licentie te verstrekken, een *joint venture*

aan te gaan of een strategische alliantie te vormen. In deze gevallen wordt het kenniskapitaal waaraan het bedrijf zijn eigendomsvoordeel ontleent, gedeeld met een ander bedrijf. Een bedrijf zal alleen kiezen voor een eigen vestiging in het bestemmingsland indien het voordelen biedt om het kenniskapitaal in eigen hand te houden in plaats van met andere bedrijven te delen. In de terminologie van Dunning (1981) is er dan sprake van een internaliseringsvoordeel.

Het internaliseringsvoordeel sluit aan bij de theoretische verklaring van Coase voor verschillen in bedrijfsomvang. De optimale omvang van een bedrijf wordt volgens Coase (1937) bepaald door de afweging van de transactiekosten van verschillende vormen van coördinatie. Coördinatie van productie kan zowel via de markt of een netwerk als via de hiërarchie van een bedrijfsorganisatie plaatsvinden. De bedrijfsomvang is optimaal wanneer de transactiekosten van coördinatie via de markt of een netwerk in marginale zin gelijk zijn aan de transactiekosten van coördinatie binnen de organisatie. Een bedrijf zal dus een vestiging in een ander land oprichten indien de transactiekosten die gepaard gaan met de overdracht van kenniskapitaal binnen het bedrijf kleiner zijn dan de transactiekosten van overdracht via de markt.

De transactiekosten van het overdragen van kenniskapitaal aan een andere onderneming bestaan onder meer uit de kosten van het onderhandelen over en het afsluiten van een licentieovereenkomst of het vormen van een *joint venture* of strategische alliantie, het monitoren van de naleving van het contract en het opleggen van sancties indien de partner de overeenkomst schendt.

Casson (1985) onderscheidt vier soorten transactiekosten waardoor transacties binnen een organisatie voordeliger kunnen zijn dan markttransacties en die derhalve in een internaliseringsvoordeel resulteren. In de eerste plaats is het moeilijk om kennis die niet kan worden gepatenteerd op de markt te verhandelen. Door het publiekgoedkarakter van kennis kan deze immers eenvoudig door afnemers worden gekopieerd, waardoor de marktprijs naar nul tendeert (vgl. WRR 2002a: hoofdstuk 4).

In de tweede plaats is het vaak moeilijk om langetermijncontracten af te sluiten met leveranciers van grondstoffen en halffabrikaten of met afnemers van het eindproduct. Om de onzekerheid die hiervan het gevolg is, te reduceren, kan het aantrekkelijk zijn de leverantie van deze intermediaire goederen te internaliseren door de productie ervan zelf ter hand te nemen (bijv. door een producent van componenten over te nemen). Er is dan sprake van achterwaartse integratie. Als het bedrijf zelf een producent is van intermediaire goederen, kan het ook de activiteit van de afnemer overnemen, in welk geval er sprake is van voorwaartse integratie (zie ook subpar. 5.3.4).

In de derde plaats kan er sprake zijn van asymmetrische informatie over de kwaliteit van producten. Deze asymmetrie kan worden verminderd door een zo groot mogelijk deel van de productieketen binnen dezelfde onderneming onder te

brenge. Als de kwaliteit van intermediaire goederen die als *input* in het productieproces dienen, van groot belang is, kan de controle op de kwaliteit daarvan soms het beste worden gerealiseerd door zelf deze intermediaire goederen te produceren (achterwaartse integratie). Als de kwaliteit van het product dat aan de consument wordt geleverd, mogelijk verslechtert door nalatigheid van de eindleverancier, kan het aantrekkelijk zijn om ook de distributie van het product zelf te verzorgen (voorwaartse integratie).

Asymmetrische informatie kan ook een belemmering zijn voor de financiering van ondernemingsactiviteiten met een onzekere opbrengst. Een bedrijf dat een nieuwe, risicovolle activiteit wil ondernemen zal vaak moeite hebben om daarvoor externe financiers te vinden, omdat deze minder goed zicht hebben op de kwaliteit van het ondernemingsplan. Vanwege de eerstgenoemde reden zal een bedrijf vaak geen volledig inzicht willen geven in zijn plannen. Grote bedrijven hebben een ruimere financiële armslag dan kleine bedrijven. Binnen grote bedrijven kan men derhalve, bij het vaststellen van de profijtelijkheid van een transactie, rekening houden met *infant-industry*-argumenten ten aanzien van bepaalde bedrijfsonderdelen. Kleine bedrijven zijn in dergelijke gevallen aangewezen op externe financiers met durfkapitaal die accepteren dat de ‘verliezers’ failliet gaan.

In de vierde plaats kunnen verschillen in belastingen en tarieven tussen landen het aantrekkelijk maken om kosten en opbrengsten in verschillende landen te laten neerslaan. Door manipulatie van de interne verrekenprijzen is het bijvoorbeeld mogelijk om het grootste deel van de winst te boeken in het land met de laagste winstbelasting (zie hierna).

Met uitzondering van de laatste reden speelt het (gebrek aan) vertrouwen in andere (markt)partijen steeds een belangrijke rol bij het internaliseren van ruilrelaties. Als het niet mogelijk is via netwerken of intermediairs voldoende vertrouwen te genereren (zie de paragrafen 5.2 en 5.3), kan het integreren van de relatie binnen een onderneming dit tekort aan vertrouwen ondervangen.

Internalisering van transacties brengt echter ook kosten met zich mee. De oprichting van een nieuwe vestiging in een ander land kan met hoge vaste kosten gepaard gaan, zoals het bouwen, kopen of huren van bedrijfsruimte, de aanschaf of het transport van kapitaalgoederen, het aantrekken en opleiden van personeel, enzovoorts. Daarnaast kunnen er specifieke belemmeringen zijn voor buitenlandse investeringen. Het kan hierbij gaan om formele, wettelijke belemmeringen, zoals de formaliteiten waaraan een buitenlandse investeerder dient te voldoen om een onderneming te kunnen oprichten. Het kan ook gaan om informele belemmeringen, die kunnen samenhangen met (het gebrek aan kennis van) de cultuur en de gebruiken van het desbetreffende land en met de benodigde relaties om een bedrijf te vestigen en distributiekanaalen te vinden. Als dergelijke kosten en belemmeringen voldoende hoog zijn in verhouding tot de voordelen van internalisering, zal een bedrijf eerder een partner in het bestemmingsland zoeken dat deze kosten niet (meer) hoeft te maken dan zelf een filiaal oprichten.

De samenwerkingsrelatie met de buitenlandse partij kan verschillende vormen aannemen. Men kan een *joint venture* aangaan (dat wil zeggen gezamenlijk met een buitenlands bedrijf participeren in een nieuwe onderneming), een minderheidsaandeel verwerven in een buitenlands bedrijf, een licentie verstrekken aan een buitenlands bedrijf, een bedrijf het recht op *franchising* verlenen of een strategische alliantie vormen (zie Buckley 1985a voor een overzicht van uiteenlopende samenwerkingsvormen).

In algemene termen geformuleerd wordt de afweging tussen internalisering en externalisering van een transactie bepaald door de verhouding tussen de vaste kosten op ondernemingsniveau en de vaste kosten op vestigingsniveau (Buckley en Casson 1985; Markusen en Venables 1995; 2000). Bij vaste kosten op ondernemingsniveau gaat het bijvoorbeeld om de kosten van (top)management, R&D en marketing. De vaste kosten op vestigingsniveau betreffen onder meer de kosten van bedrijfsruimten en machines. Naarmate de vaste kosten op ondernemingsniveau hoger zijn in vergelijking met de vaste kosten op vestigingsniveau, wordt het aantrekkelijker om meerdere eigen vestigingen in het buitenland te openen. Als daarentegen de vaste kosten van een extra vestiging hoog zijn in verhouding tot de vaste kosten van de onderneming, is het aantrekkelijker om samenwerking te zoeken met een andere bestaande onderneming.

Buckley en Casson (1985) schetsen een evolutionair model waarin bedrijven, naarmate zij groter worden, hun activiteiten geleidelijk meer internationaliseren. Met het groeien van de onderneming zullen over het algemeen de vaste kosten op ondernemingsniveau kleiner worden in verhouding tot de vaste kosten op vestigingsniveau. Een bedrijf dat groeit en zijn afzetmarkt naar het buitenland wil uitbreiden, zal eerst zijn producten exporteren, vervolgens bij verdere expansie een licentie verstrekken of een ander samenwerkingsverband aangaan met een buitenlandse onderneming en ten slotte zelf een buitenlandse vestiging oprichten. Hierbij is het overigens mogelijk dat de fase van licentiëring wordt overgeslagen omdat deze onvoldoende kosteneffectief is.

Enige empirische steun voor dit evolutionaire model kan worden gevonden in een onderzoek van Eaton et al. (2001) naar het exportpatroon van Franse bedrijven. Hieruit blijkt dat bijna 40 procent van de bedrijven niet of slechts naar één land exporteert, terwijl een kleine groep van 0,3 procent van alle bedrijven met een groot aantal landen handelt en meer dan een kwart van de totale export voor zijn rekening neemt. Dit suggereert dat er grote initiële kosten zijn om een buitenlandse (handels)relatie aan te gaan en dat intensieve relaties met het buitenland pas vanaf een bepaalde schaal lucratief worden.

Twee ideaaltypen van multinationals

Samenvattend zijn er volgens de theorie van de multinationale onderneming twee ideaaltypen van multinationals die onder verschillende omstandigheden ontstaan:

- 1 *Verticale multinationals* ontstaan ten gevolge van uitgesproken locatievoordelen. Zij hebben hun hoofdkantoor in een rijk land met een hoogopgeleide beroepsbevolking en productievevestigingen in arme landen met een laagopgeleide beroepsbevolking. Investerings- en productievevestigingen in een ander land zijn geen substituu-
tuut voor export. Wel worden de handelsstromen omgeleid: van het moederland als herkomstland van export naar de landen met productievevestigingen.
- 2 *Horizontale multinationals* ontstaan als gevolg van eigendoms- en internalise-
ringsvoordelen, en wanneer er tussen het moederland en het gastland weinig verschillen zijn in relatieve en absolute factorbeschikbaarheid en factorprijzen. Buitenlandse vestigingen zijn bedoeld om toegang te krijgen tot andere afzet-
markten door transportkosten te reduceren en handelsbarrières te omzeilen (het *market-access*-argument). Buitenlandse directe investeringen zijn een substituu-
tuut voor de export van eindproducten.

In de besproken theorie van de multinationale onderneming blijft een belangrijk motief voor bedrijven om buitenlandse vestigingen te verwerven onderbelicht (vgl. Feenstra 1999). Terwijl in het OLI-raamwerk een eigendomsvoordeel als een noodzakelijke voorwaarde voor een bedrijf geldt om een multinational te worden, is het ook mogelijk dat een bedrijf juist een multinational wordt om een eigendomsvoordeel te verwerven. Dit is het geval indien een onderneming een buitenlands bedrijf overneemt of met een buitenlandse bedrijf fuseert dat over specifiek kenniskapitaal beschikt waarover zij zelf niet beschikt. Vooral als de combinatie van het kenniskapitaal van het moederbedrijf en het kenniskapitaal van het buitenlandse bedrijf synergie-effecten genereert, kan een dergelijke overname of fusie aantrekkelijk zijn. Een overname of fusie is in dit geval een alternatief voor het zelf ontwikkelen van de desbetreffende kennis door middel van R&D dan wel het inkopen van die kennis door een licentie af te sluiten.

Multinationals in de dienstensector

De theorie van de multinationale onderneming maakt geen onderscheid tussen industriële ondernemingen en dienstverlenende ondernemingen. In beginsel gelden voor beide soorten ondernemingen dezelfde overwegingen bij de beslissing om al dan niet een buitenlandse vestiging op te richten. Er zijn echter verscheidene redenen waarom een dienstverlenend bedrijf eerder de voorkeur zal geven aan een buitenlandse vestiging dan een industrieel bedrijf (vgl. Stibora en De Vaal 1999). De eerste reden is dat bij dienstverlening de reputatie van het bedrijf vaak van groot belang is, onder meer doordat diensten zeer heterogeen zijn en vaak het karakter van een ervaringsgoed hebben. In het OLI-raamwerk van Dunning betekent dit, dat een dienstverlenend bedrijf eerder een eigendomsvoordeel ten opzichte van andere bedrijven zal hebben dan een bedrijf dat goederen produceert waarvan de kwaliteit min of meer objectief is vast te stellen. De tweede reden is dat diensten over het algemeen moeilijk te vervoeren zijn (zie subpar. 3.2.3), zodat bij dienstverlening doorgaans ofwel de leverancier van de dienst zich naar de afnemer dient te begeven, ofwel de afnemer naar de producent. Indien leverancier en afnemer zich in verschillende landen bevinden, kan dit vaak het beste worden gerealiseerd door in het land van de afnemer een lokale

vestiging op te richten die aldaar de dienst verleent. Bij dienstverlening heeft het bestemmingsland daardoor haast per definitie een locatievoordeel ten opzichte van het moederland van het bedrijf, doordat transport van de dienst naar het bestemmingsland kostbaar of zelfs onmogelijk is. Een derde reden vloeit voort uit de internaliseringsvoordelen bij dienstverlening. De transactiekosten van het overdragen van de specifieke kenmerken van diensten waaraan het bedrijf zijn eigendomsvoordeel ontleent aan een ander, buitenlands bedrijf (via een licentie of *joint venture*) zijn doorgaans hoger dan bij fysieke producten. Het risico van reputatieverlies doordat dienstverlening door een ander bedrijf ten koste gaat van de kwaliteit van de dienst, is groot. Indien de dienstverlening impliciete, niet-gecodificeerde kennis (*tacit knowledge*) vereist, kan deze alleen via direct persoonlijk contact aan een ander bedrijf worden overgedragen. Over het gebruik van dergelijke kennis zijn echter moeilijk expliciete afspraken te maken, waardoor het opstellen van een contract en controle op de naleving daarvan wordt bemoeilijkt. Een onderneming zal er dan vaak de voorkeur aan geven om dergelijke kennis binnen het eigen bedrijf te houden.

Het toenemende belang van multinationals

De theorie van de multinationale onderneming wijst op enkele factoren die kunnen verklaren waarom multinationals een steeds grotere rol in de wereld-economie zijn gaan spelen. Het ontstaan en de groei van horizontale multinationals worden bevorderd door de convergentie tussen landen in welvaart en productiviteit. Markusen en Venables (2000) zien hierin de belangrijkste verklaring voor de toename van buitenlandse investeringen tussen de rijke landen onderling.

Een daling van transportkosten en een vermindering van formele handelsbarrières door verdergaande liberalisering van de wereldhandel vormen een stimulans voor internationale handel. Aangezien horizontale multinationals een substituuut vormen voor handel in eindproducten, zou men op grond hiervan verwachten dat multinationals in belang afnemen. Het effect van handelsbarrières op horizontale multinationals is echter minder eenduidig als ook rekening wordt gehouden met het belang van intermediaire handel. Verticale multinationals zijn veeleer complementair met buitenlandse handel en zullen dus wel worden gestimuleerd door vermindering van handelsbarrières.

Hier komt bij dat een vermindering van handelsbarrières tot scherpere internationale concurrentie kan leiden. Als er sprake is van schaalvoordelen op ondernemingsniveau zullen in deze concurrentiestrijd alleen de grootste bedrijven zich kunnen handhaven. Vooral voor ondernemingen in een klein land als Nederland kan uitbreiding van de activiteiten naar andere landen daardoor noodzakelijk zijn om te overleven.

Ook een vermindering van belemmeringen voor buitenlandse investeringen als gevolg van liberalisering van het internationale kapitaalverkeer kan de vorming en groei van multinationals bevorderen.

Veranderingen in consumentenvoorkeuren kunnen ertoe leiden dat het imago van producten steeds belangrijker wordt. Hierdoor zullen bekende merken (*brands*) die door wereldwijde reclamecampagnes worden gepromoot kleine, lokale merken steeds meer verdringen. Alleen grote, in meerdere landen opererende concerns kunnen zich de hoge marketingkosten waarmee dit gepaard gaat, permitteren.

Ten slotte kan het toenemende belang van diensten in de wereldeconomie een stimulans zijn voor de opmars van multinationals, aangezien, zoals hiervoor is uiteengezet, een dienstverlenend bedrijf eerder de voorkeur zal geven aan een buitenlandse vestiging dan een goederenproducerend bedrijf.

De invloed van het overheidsbeleid op multinationale ondernemingen

Diverse vormen van overheidsbeleid en instituties kunnen van invloed zijn op inkomende en uitgaande buitenlandse investeringen en op de productie en groei van (binnenlandse en buitenlandse) multinationals. De belangrijkste vormen van overheidsbeleid zijn in dit verband het handelsbeleid, het investeringsbeleid en het fiscale beleid (vgl. Navaretti et al. z.j.).

Handelsbarrières, zoals invoerrechten en quota, en handelsfaciliteiten, zoals exportsubsidies, zijn gericht op het belemmeren of bevorderen van buitenlandse handel. Zij kunnen echter ook van invloed zijn op de activiteiten van multinationals, omdat handelsbarrières voor bedrijven een prikkel vormen om de productie te verplaatsen naar de afgeschermd afzetmarkt. Invoerrechten, doorgaans bedoeld om het nationale bedrijfsleven af te schermen van buitenlandse concurrentie, kunnen aldus voor buitenlandse ondernemingen juist een stimulans zijn om een filiaal te vestigen of een binnenlands bedrijf over te nemen. Zo wordt de sterke groei van buitenlandse investeringen in de Verenigde Staten in de jaren tachtig van de vorige eeuw doorgaans toegeschreven aan de (dreiging van) protectionistische maatregelen door de Amerikaanse regering.

Handelsbarrières kunnen buitenlandse investeringen echter ook belemmeren indien een buitenlandse vestiging is aangewezen op de invoer van grondstoffen of halffabrikaten en de productie van die vestiging grotendeels is bestemd voor de export. Hetzelfde geldt voor invoerbelemmeringen in het land van het moederbedrijf. Deze kunnen ook een negatief effect hebben op buitenlandse investeringen van verticale multinationals, namelijk als een deel van de buitenlandse productie (bijv. componenten) weer door het moederbedrijf wordt geïmporteerd.

In het algemeen stimuleren handelsbarrières derhalve de komst van horizontale multinationals, maar ontmoedigen zij vestigingen van verticale multinationals. Voor handelsfaciliteiten geldt in beginsel het omgekeerde: zij ontmoedigen de komst van horizontale multinationals, doordat zij buitenlandse handel bevorderen, maar stimuleren daarmee investeringen door verticale multinationals.

Investeringsbelemmeringen hebben een eenduidig negatief effect op de komst van buitenlandse multinationals. Dit wordt in het algemeen als de belangrijkste verklaring gezien voor de geringe omvang van de buitenlandse investeringen in Japan. Voorzover investeringsbelemmeringen ook de export van kapitaal bemoeilijken, vormen zij ook een belemmering voor de expansie van nationale bedrijven in het buitenland.

Verschillen in fiscaal beleid tussen landen kunnen een belangrijke prikkel zijn voor de vorming van multinationale ondernemingen als alternatief voor markttransacties. Een bedrijf met vestigingen in meerdere landen beschikt over meer arbitragemogelijkheden, waardoor het de kosten en opbrengsten van transacties daar kan laten neerslaan waar de fiscale implicaties het gunstigst zijn. In het algemeen zal een multinational ernaar streven de (boekhoudkundige) kosten te maximaliseren in het land met de hoogste belastingtarieven en de winst in het land met de laagste belastingtarieven.

Naast deze specifieke vormen van overheidsbeleid zijn er tal van lokale omstandigheden en instituties die van grote invloed kunnen zijn op de beslissing van een bedrijf om al dan niet een vestiging in een bepaald land op te richten. Te denken valt aan het kwalificatieniveau van de beroepsbevolking, de hoogte van de loonkosten, de arbeidsrust, de (vervoers)infrastructuur, de beschikbaarheid van land of grondstoffen, enzovoorts. Veel van deze factoren lenen zich in meerdere of mindere mate voor beïnvloeding door de overheid, waarmee deze het vestigingsklimaat van het land in positieve of negatieve zin kan veranderen. Wanneer verschillende landen tegelijkertijd maatregelen nemen om buitenlandse investeringen te lokken (beleidsconcurrentie), kan het effect op de feitelijke investeringen echter beperkt zijn en vloeien de opbrengsten grotendeels in de vorm van hogere winsten naar de investerende multinationals (Navaretti et al. z.j.: 21).

5.4.3 EMPIRIE

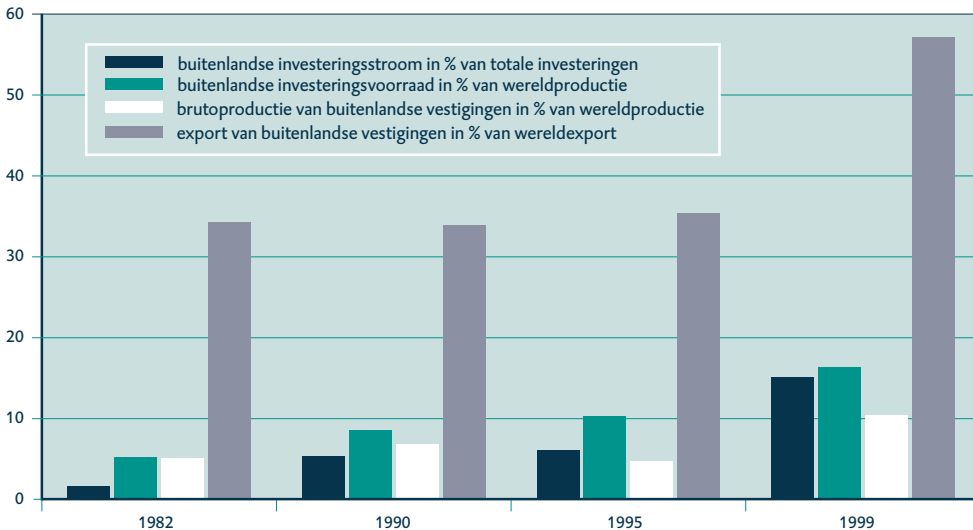
Mondiale ontwikkelingen

Het belang van multinationale ondernemingen in de wereldeconomie kan op verschillende manieren worden gemeten. De meest gebruikte maatstaf is de omvang van de zogenaamde buitenlandse directe investeringen (*foreign direct investment*, FDI).⁸ Het gaat hierbij om de investeringen van een in het moederland gevestigde onderneming in een bedrijf in een ander land (het gastland). Deze investeringen kunnen zowel een nieuw bedrijf betreffen als een bestaand bedrijf dat wordt overgenomen of waarmee de onderneming fuseert (*mergers and acquisitions*). Het bedrag dat jaarlijks in buitenlandse bedrijven wordt geïnvesteerd, dat wil zeggen de *stroom* van buitenlandse directe investeringen (*FDI flow*), vertoont de laatste decennia een indrukwekkende groei. In 1982 werd wereldwijd voor 37 miljard dollar in andere landen geïnvesteerd, in 2000 was dit bedrag ruim dertigmaal zo groot, bijna 1.150 miljard dollar (UNCTAD, diverse jaren). Ook als percentage van de mondiale bruto-investeringen is er sprake van

een spectaculaire toename van de directe buitenlandse investeringen: van 1,7 procent in 1982 naar 15,4 procent in 1999 (figuur 5.8).

Wellicht een betere indicator voor het belang van multinationals is de hoeveelheid buitenlands kapitaal die in de loop der jaren is opgebouwd. Het gaat dan om de stand of voorraad van buitenlandse investeringen (*FDI stock*).⁹ Deze nam tussen 1982 en 2000 toe van 570 miljard dollar naar 6.000 miljard dollar. Afgezet tegen de totale wereldproductie¹⁰ is dit een toename van 5,4 procent in 1982 naar 16,7 procent in 1999 (figuur 5.8).

Figuur 5.8 Belang van buitenlandse investeringen en buitenlandse vestigingen van multinationals, 1982-1999



Bron: UNCTAD (diverse jaren); WRR-bewerking

De totale productie van buitenlandse vestigingen (*foreign affiliates*) van multinationals bedroeg in 1999 ruim 10 procent van de wereldproductie, een verdubbeling ten opzichte van 1982 (de productie van de vestigingen van multinationals in het moederland is hierbij *niet* meegeteld). Het belang van multinationals voor de internationale handel komt het duidelijkst tot uitdrukking in de waarde van de verkopen van buitenlandse vestigingen: deze was in 2000 tweeënhalve maal zo groot als de totale wereldexport. De export van de buitenlandse vestigingen van multinationals maakte in 2000 meer dan de helft (57%) van de wereldexport uit; halverwege de jaren negentig was dit nog ‘slechts’ eenderde.

Een belangrijk deel van de export van multinationals heeft een andere vestiging van dezelfde onderneming als bestemming. Er is dan sprake van intrabedrijfs-handel (*intrafirm trade*). Nauwkeurige informatie hierover is schaars en beperkt zich grotendeels tot de Verenigde Staten. Van de uitvoer van de VS betreft circa 36 procent *intrafirm*-export en van de invoer naar de VS is 43 procent *intrafirm*-import (Zeile 1997). Voor Nederland zijn deze percentages respectievelijk 39 en

41 (zie par. 2.6). Hogenbirk en Narula (1999) schatten dat ten minste een kwart van de totale handel binnen de OECD intrabedrijfshandel betreft.

De tabellen 5.7 en 5.8 geven een overzicht van de geografische verdeling van de buitenlandse investeringsstromen en -voorraden. Directe investeringen in andere landen zijn voor het overgrote deel een zaak van de rijke, ontwikkelde landen. Niet alleen is zo'n 90 procent van de buitenlandse investeringen afkomstig uit de ontwikkelde landen (de z.g. Triade: de Europese Unie, de Verenigde Staten en Japan), ongeveer driekwart van deze investeringen heeft ook een rijk

Tabel 5.7 Buitenlandse directe investeringen (stromen), 1996-2000

	In % van totaal					In % van bruto-investeringen			
	1996	1997	1998	1999	2000	1996	1997	1998	1999
Inkomend									
Totaal	100	100	100	100	100	5,9	7,5	10,9	16,3
Ontwikkelde landen	57,1	56,8	69,8	77,2	79,1	4,8	6,1	10,6	17,0
EU	28,5	26,7	37,7	43,5	48,6	6,5	8,1	15,7	27,7
Nederland	3,9	2,3	5,5	4,0	4,3	19,3	15,3	50,2	56,4
Duitsland	1,7	2,6	3,5	5,2	13,9	1,3	2,7	5,4	11,8
Verenigd Koninkrijk	6,3	6,9	10,2	7,7	10,3	12,5	15,1	28,7	32,5
Frankrijk	5,7	4,9	4,5	4,4	3,5	7,6	9,2	11,7	17,5
België en Luxemburg	3,7	2,5	3,3	11,1	6,9	24,2	22,2	40,3	213,4
Verenigde Staten	22,0	21,6	25,2	27,4	22,1	7,0	7,9	11,3	17,9
Japan	0,1	0,7	0,5	1,2	0,6	0,0	0,0	0,0	1,1
Ontwikkelingslanden	42,9	43,2	30,2	22,8	20,9	9,1	10,9	11,7	13,8
Totaal in mld \$	385	478	693	1.075	1.271				
Uitgaand									
Totaal	100	100	100	100	100	6,2	7,4	11,6	15,4
Ontwikkelde landen	85	85,2	94,4	94	91	7,2	8,9	14,7	19,4
EU	46,8	47,3	63,8	71,6	67,2	11,0	14,0	27,2	42,6
Nederland	8,0	5,3	5,3	6,1	6,4	40,0	33,7	49,5	81,1
Duitsland	13,0	9,0	12,4	10,9	4,2	10,3	9,2	19,6	23,1
Verenigd Koninkrijk	8,7	13,2	17,1	20,5	21,7	17,4	28	49,5	80,6
Frankrijk	7,8	7,6	6,8	12,0	15,0	10,5	14,1	18,3	45,0
België en Luxemburg	2,0	1,6	4,0	12,2	7,2	13,8	13,4	50,9	218
Verenigde Staten	21,6	20,6	18,4	14,2	12,1	7,0	7,9	11,3	17,9
Japan	6,0	5,6	3,4	2,3	2,9	1,7	2,2	2,4	1,9
Ontwikkelingslanden	15,0	14,8	5,6	6,0	9,0	3,8	3,9	2,8	3,3
Totaal in mld \$	392	466	712	1.006	1.150				

Bron: UNCTAD (2001); WRR-bewerking

land als bestemming. Halverwege de jaren negentig nam het aandeel van de ontwikkelingslanden in de (inkomende) investeringen aanzienlijk toe, tot meer dan 40 procent in 1996 en 1997, maar de laatste jaren is dit aandeel weer geslonken, tot 21 procent in 2000 (UNCTAD, diverse jaren).

Het aandeel van de Verenigde Staten in de uitgaande investeringen is de laatste jaren sterk teruggelopen: van een kwart van het wereldtotaal in 1995 naar 12 procent in 2000. De vs blijven echter ongeveer een kwart van alle buitenlandse

Tabel 5.8 Buitenlandse directe investeringen (voorraden), 1985-2000

	In % van totaal					In % van BBP			
	1985	1990	1995	1999	2000	1985	1990	1995	1999
Inkomend									
Totaal	100	100	100	100	100	7,8	9,2	10,3	17,3
Ontwikkelde landen	61,1	74,0	69,8	64,5	66,7	6,1	8,4	9,2	14,5
EU	26,5	39,2	38,5	35,3	37,6	8,3	11,0	13,4	22,2
Nederland	2,8	3,5	3,8	3,7	3,9	19,5	23,6	28,4	50,1
Duitsland	4,1	6,3	6,6	5,5	7,3	5,3	7,3	8,0	13,7
Verenigd Koninkrijk	7,2	10,8	6,8	7,1	7,6	14,0	20,8	18,0	26,8
Frankrijk	3,8	5,3	6,3	4,6	4,2	6,4	8,4	12,1	17,1
België en Luxemburg	2,1	3,1	4,0	5,5	5,9	22,0	28,3	40,1	108,3
Verenigde Staten	20,7	20,9	18,2	18,4	19,6	4,6	7,1	7,6	11,1
Japan	0,5	0,5	1,1	0,9	0,9	0,4	0,3	0,7	1,0
Ontwikkelingslanden	38,9	25,8	28,9	33,5	31,3	14,1	13,4	15,6	28,0
Totaal in mld \$	894	1.889	2.938	5.196	6.314				
Uitgaand									
Totaal	100	100	100	100	100	6,4	8,6	10,2	16,7
Ontwikkelde landen	95,4	95,3	91,0	87,5	87,8	7,5	9,8	11,8	19,0
EU	41,4	46,0	45,6	48,9	52,1	10,3	11,7	15,5	29,6
Nederland	6,8	6,0	5,8	5,1	5,5	37,3	36,2	42,4	65,7
Duitsland	8,5	8,6	9,0	7,9	7,4	8,6	9,1	10,7	18,9
Verenigd Koninkrijk	14,2	13,4	10,6	13,7	15,1	21,9	23,4	27,4	49,8
Frankrijk	5,2	7,0	7,2	7,0	8,3	7,1	10,1	13,5	24,7
België en Luxemburg	1,4	2,4	3,1	5,1	5,7	11,4	19,7	30,4	97,5
Verenigde Staten	35,5	25,1	24,3	22,6	20,8	6,2	7,8	9,9	13,0
Japan	6,2	11,7	8,3	5,0	4,7	3,3	6,8	4,6	5,7
Ontwikkelingslanden	4,6	4,6	8,8	12,2	11,9	1,6	2,6	4,8	10,1
Totaal in mld \$	708	1.717	2.879	5.005	5.976				

Bron: UNCTAD (2001); WRR-bewerking

investeringsstromen ontvangen. De helft daarvan is afkomstig uit slechts drie landen: het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en Nederland (UNCTAD 2001: 15).

Binnen de ontwikkelde wereld neemt de EU driekwart van de uitgaande investeringen en drievijfde van de inkomende investeringen voor zijn rekening. Het gaat hierbij overigens voor het grootste deel om investeringsstromen tussen EU-landen onderling: 72 procent van de inkomende investeringen in de EU was in 1999 afkomstig uit een ander EU-land (UNCTAD 2001: 18). In de investeringsstromen kunnen zich van jaar tot jaar grote fluctuaties voordoen, die vaak samenhangen met omvangrijke fusies en overnames. Zo werd de sterke stijging van de inkomende investeringen in Duitsland in 2000 veroorzaakt door de overname van Mannesmann door het Britse Vodafone, terwijl de extreem hoge inkomende en uitgaande investeringen in België in 1999 mede het resultaat waren van de fusie tussen PetroFina en het Franse Total.

Determinanten van multinationale ondernemingen

De laatste decennia is veel empirisch onderzoek verricht naar de factoren die van invloed zijn op de vestiging en omvang van multinationals. Doordat voor de meeste landen slechts weinig gegevens over de activiteiten van multinationals beschikbaar zijn, heeft het grootste deel van dit onderzoek betrekking op de Verenigde Staten, waarvoor relatief gedetailleerde gegevens van multinationals voorhanden zijn.

Bijna ieder onderzoek concludeert dat multinationals overwegend een ‘horizontaal’ karakter hebben (Markusen en Maskus 1999a; 1999b; Barrios et al. 2000; Carr et al. 2001). Gezien het feit dat het overgrote deel van de buitenlandse investeringen tussen rijke landen onderling plaatsvindt, is deze uitkomst niet verrassend. De omvang van de verkopen of de productie van buitenlandse vestigingen van multinationals hangt doorgaans positief samen met de grootte van het gastland en het moederland (gemeten als de som van het BBP van beide landen) en met barrières voor de export naar het gastland, en negatief met het verschil in BBP tussen beide landen, met het verschil in BBP *per capita*, met belemmeringen voor investeringen in het gastland en met de afstand tussen beide landen. Deze resultaten stemmen, met uitzondering van het laatstgenoemde, overeen met de theoretische verwachtingen. Het effect van verschillen in opleidingsniveau tussen de beroepsbevolking van het moederland en van het gastland is niet eenduidig (Markusen en Maskus 1999a; Barrios et al. 2000). Er zijn aanwijzingen dat een relatief hoog opleidingsniveau van het moederland de omzet van buitenlandse vestigingen van multinationals bevordert (Markusen en Maskus 1999a), maar de empirische steun voor de (theoretische) veronderstelling dat dit vooral geldt voor *kleine* landen met een hoogopgeleide beroepsbevolking loopt uiteen (Markusen en Maskus 1999b; Carr et al. 2001).

Dat een grotere afstand tussen landen een negatief effect heeft op vestigingen van multinationals wordt niet voorspeld door de hiervoor besproken theorie. Als een grotere afstand samengaat met hogere transportkosten, zou men immers

verwachten dat een buitenlandse productievestiging juist aantrekkelijker wordt als alternatief voor export naar het gastland. Ook de ‘culturele’ afstand lijkt van invloed te zijn op de activiteiten van multinationals. Zo bevordert een gemeenschappelijke taal van moederland en gastland de verkopen door buitenlandse vestigingen van multinationals (Brainard 1997). Bell (1999) laat zien dat naarmate het moederland en het gastland cultureel sterker verschillen, Nederlandse ondernemers eerder de voorkeur geven aan een *joint venture* met een bedrijf in het gastland dan aan de oprichting van een volledig eigen dochteronderneming. Dit duidt erop dat multinationals slechts ten dele in staat zijn de transactiekosten als gevolg van cultuurverschillen te verminderen en dat zij daarvoor vaak (mede) zijn aangewezen op andere (intermediaire) organisaties die over meer gespecialiseerde ervaring en kennis beschikken.

Empirisch onderzoek naar het effect van belastingen op ondernemingen op de omvang van directe buitenlandse investeringen toont over het algemeen een significant negatief effect (Gresik 2001). Op basis van een meta-analyse concluderen De Mooij en Ederveen (2001) dat een stijging van het belastingtarief met 1 procentpunt in het gastland gemiddeld in een vermindering van de buitenlandse investeringen met circa 3,3 procent resulteert.

Dat multinationals overwegend een horizontaal karakter hebben, suggereert dat productie in een buitenlandse vestiging een substituut is voor export van hetzelfde product van het moederland naar het gastland. Markusen en Venables (1995) schetsen zelfs een toekomstperspectief waarin de groei van multinationals geleidelijk de internationale handel verdringt. Empirisch onderzoek levert voorsnog echter geen eenduidige steun op voor de veronderstelling dat multinationals en internationale handel substituten zijn. Weliswaar ging in de periode 1914-1945 een terugval van de wereldhandel gepaard met een toename van buitenlandse investeringen, maar de laatste twee decennia is er sprake van zowel een snelle groei van de wereldhandel als van een indrukwekkende opmars van multinationals. Ook onderzoek op gedesaggregeerd niveau levert meer aanwijzingen op voor complementariteit tussen multinationals en handel dan voor substitutie (Brainard 1997).

Hiervoor zijn verschillende verklaringen aan te voeren. Volgens de theorie zijn buitenlandse vestigingen van horizontale multinationals alleen een substituut voor handel in eindproducten. Het is heel wel mogelijk dat de handel in intermediaire producten (grondstoffen, componenten, halffabrikaten) door de groei van multinationals wordt gestimuleerd. Het gaat hierbij waarschijnlijk voor een aanzienlijk deel om handel binnen multinationale ondernemingen. Het is dus denkbaar dat de groei van (horizontale) multinationals tegelijkertijd de internationale handel tussen bedrijven verkleint en de handel binnen bedrijven vergroot, waardoor de totale buitenlandse handel niet hoeft af te nemen.

Een tweede mogelijke verklaring voor de (ogenschijnlijke) complementariteit tussen multinationals en buitenlandse handel is dat andere ontwikkelingen

zowel de groei van multinationals als de groei van buitenlandse handel bevorderen. Zo hebben de laatste decennia veel landen zowel belemmeringen voor handel als voor buitenlandse investeringen verminderd, waardoor de buitenlandse handel én de buitenlandse investeringen tegelijkertijd werden gestimuleerd. De complementariteit tussen multinationals en handel zou in dit geval slechts schijn zijn.

Een derde verklaring kan zijn dat het belangrijkste motief voor horizontale multinationals om een buitenlandse vestiging op te richten of te verwerven niet is om daarmee handelsbarrières te omzeilen en toegang te verkrijgen tot een buitenlandse markt, maar om (technologische) kennis te verwerven (Feenstra 1999). Het grootste deel van de buitenlandse directe investeringen is niet gericht op het oprichten van een nieuw bedrijf, maar op het overnemen van of fuseren met een bestaand bedrijf. Een belangrijk doel daarvan kan zijn om specifieke kennis te verwerven waarover het buitenlandse bedrijf beschikt en die synergie oplevert met de eigen kennis. Fusies en overnames zijn daarmee ten dele een substituuut voor investeringen in R&D. Als daardoor de concurrentiekracht van de onderneming wordt versterkt, kan dit ook tot een grotere (buitenlandse) afzet en meer handel leiden.

5.4.4 DE BIJDRAGE VAN MULTINATIONALS AAN DE NEDERLANDSE HANDEL

In hoofdstuk 2 is geconstateerd dat multinationals het grootste deel van de buitenlandse handel van Nederland voor hun rekening nemen. Zo bezien leveren multinationals een cruciale bijdrage aan de positie van Nederland als handelsnatie. Zou deze bijdrage wegvallen, dan zou de Nederlandse handel tot circa eenvijfde van de huidige omvang inkrimpen. Men kan echter ook op een andere manier tegen multinationals aankijken. De totale omzet van buitenlandse vestigingen van Nederlandse multinationals is groter dan de totale Nederlandse uitvoer.¹¹ Zouden de multinationals hun productieactiviteiten volledig in Nederland hebben ondergebracht en hun productie vervolgens hebben geëxporteerd, dan zou de Nederlandse uitvoer minimaal tweemaal zo groot zijn geweest. In deze visie leiden multinationals juist tot een sterke vermindering van de Nederlandse handel. Beide extreme visies bevatten een kern van waarheid, maar doen onvoldoende recht aan de complexiteit van de relatie tussen multinationals en internationale handel. Er is noch sprake van volledige complementariteit tussen de activiteiten van multinationals en buitenlandse handel (de eerste visie), noch van volledige substitutie (de tweede visie). Bovendien kan de relatie verschillen al naar gelang de soort van multinational die in ogenschouw wordt genomen. Multinationals kunnen immers op verschillende manieren bijdragen aan vermindering van transactiekosten. Het hierna volgende kwalitatieve overzicht probeert meer recht te doen aan de diversiteit van de multinationals in Nederland.

Hoewel een (horizontale) multinationale onderneming door verplaatsing van productieactiviteiten naar het bestemmingsland de internationale handel in eind-

producten vermindert, kan zij wel leiden tot meer intermediaire handel. Dit lijkt ook voor een aantal belangrijke Nederlandse multinationals te gelden. Bedrijven als AkzoNobel, Unilever en Philips realiseren het overgrote deel (minimaal 80%) van hun wereldwijde productie in buitenlandse vestigingen. Hoewel zij ook in Nederland nog belangrijke productievestigingen hebben die een groot deel van hun productie exporteren, concentreren de activiteiten in Nederland zich op zaken als R&D, marketing, administratie en management.

Voor een bedrijf als Philips zou men kunnen stellen dat de handelsfunctie in ruime zin een van de belangrijkste Nederlandse activiteiten is. Immers, wanneer het Nederlandse hoofdkantoor coördineert waar de componenten van cd-spelers worden gefabriceerd, waar deze worden geassembleerd tot een compleet apparaat en welk land de distributie over de rest van de wereld verzorgt (waarvan uiteindelijk slechts een klein deel in Nederland terechtkomt), dan gaat het in wezen om een handelsfunctie. Hoewel deze activiteit in Nederland niet met productie gepaard gaat en de handel evenmin via Nederland verloopt, kan de toegevoegde waarde van deze handelstransactie – het verschil tussen de productie- en ontwikkelingskosten enerzijds en de opbrengst bij verkoop anderzijds – via salarissen van Nederlandse werknemers en via het rendement op aandelen in Nederlands bezit toch bijdragen aan de Nederlandse welvaart (zoals gemeten op basis van het BBP).

Ook van de grootste Nederlandse multinational, De Koninklijke/Shell, is het grootste deel van de productiefaciliteiten in het buitenland gevestigd. De buitenlandse productie is in dit geval echter geen substituut voor productie in Nederland, aangezien de daarvoor benodigde grondstof (olie) in Nederland nauwelijks voorhanden is. De productielocatie wordt voornamelijk bepaald door de aanwezigheid van noodzakelijke hulpbronnen, die sommige landen een comparatief voordeel bezorgt. Een deel van de ruwe olie wordt evenwel naar Nederland getransporteerd om hier te worden bewerkt (raffinage) en vervolgens grotendeels naar andere landen te worden uitgevoerd. Daarnaast zijn de distributieactiviteiten (bijv. in de vorm van benzinstations) in de lokale afzetmarkten ondergebracht. De coördinatie van deze wereldwijde productie- en distributieactiviteiten en ondersteunende activiteiten, zoals onderzoek en marketing, vinden wel voor een belangrijk deel in de beide ‘moederlanden’ (Nederland en het Verenigd Koninkrijk) plaats. Hoewel slechts een beperkt deel van de wereldwijde handel van De Koninklijke/Shell via Nederland verloopt en dus in de Nederlandse handelsstatistiek tot uitdrukking komt, zijn de daarvan afgeleide opbrengsten en werkgelegenheid in Nederland aanzienlijk groter.

Een aantal andere, over het algemeen wat kleinere Nederlandse multinationals heeft nog wel het grootste deel van de productie in Nederland geconcentreerd. Het gaat hierbij doorgaans om technologisch hoogwaardige productie, waarvoor gekwalificeerd, hoger opgeleid personeel nodig is. Een voorbeeld hiervan is DSM, dat 59 procent van zijn wereldwijde omzet in Nederland produceert en het grootste deel hiervan (meer dan 80%) exporteert. De buitenlandse activiteiten van dergelijke multinationals zijn niet of nauwelijks een substituut voor handel,

maar zijn mede bedoeld om de export van de in Nederland geproduceerde goederen te bevorderen.

Voor een aantal grote dienstverlenende bedrijven gelden andere overwegingen om zich tot multinational te ontwikkelen. Factoren als de Europese eenwording en de liberalisering van het kapitaalverkeer leiden tot toenemende internationale concurrentie in het bank- en verzekeringswezen. Schaalvergroting is in dit geval voor veel bedrijven noodzakelijk om zich te kunnen handhaven. Gezien de kleine Nederlandse thuismarkt zijn banken en verzekeringsmaatschappijen gedwongen om hun activiteiten in het buitenland uit te breiden. Omdat diensten over het algemeen moeilijk zijn te exporteren en ondernemingen hun bedrijfsspecifieke kennis vaak niet kunnen of willen delen met andere bedrijven, vereist schaalvergroting dat het bedrijf vestigingen in andere landen opent en zich tot multinational ontwikkelt. Grote banken en verzekeringsmaatschappijen als ING en ABN AMRO verlenen inmiddels meer dan de helft van hun kredieten aan buitenlandse partijen, terwijl liefst 86 procent van de premie-inkomsten van ING uit het buitenland afkomstig is. Tweederde van het personeel van deze concerns is in het buitenland werkzaam. Een soortgelijke ontwikkeling doet zich voor bij detailhandelsconcern Ahold, dat zich vooral in Amerika door overnames van lokale bedrijven een sterke positie heeft verworven. Nog slechts 13 procent van de omzet van Ahold wordt in Nederland gerealiseerd en 21 procent van het personeel is in Nederland werkzaam.

Deze ondernemingen beschikken blijkbaar over een eigendomsvoordeel in de vorm van een winkelformule, distributiesysteem of vertrouwde naam, waarvan de transactiekosten van het overdragen aan een ander bedrijf via de markt hoog zijn. Er is sprake van een internaliseringsvoordeel en de ondernemingen geven er de voorkeur aan dochterbedrijven in andere landen op te richten of over te nemen.

De buitenlandse activiteiten van deze dienstenmultinationals hangen slechts in beperkte mate samen met de buitenlandse handel van Nederland, omdat het niet om internationaal verhandelbare producten gaat. Financiële multinationals kunnen als intermediair wel een belangrijke rol spelen bij het totstandkomen van buitenlandse handel tussen andere partijen (zie subpar. 5.3.5).

De vestigingen van buitenlandse multinationals in Nederland vallen ruwweg in twee categorieën uiteen. In de eerste plaats huisvest Nederland productievestigingen van buitenlandse multinationals die zowel voor de Nederlandse markt als voor andere (meestal Europese) landen produceren. Enkele van de grootste van deze vestigingen zijn raffinaderijen van oliemaatschappijen (Exxon, BP, Texaco, Kuwait Petroleum) in het Botlekgebied. Ook chemische bedrijven (Dow, DuPont de Nemours, BASF) en voedingsmiddelenconcerns (Sara Lee/DE, Nestlé) hebben in Nederland belangrijke productievestigingen. Deze bedrijven lijken met name te worden aangetrokken door de gunstige ligging en transportmogelijkheden van Nederland en daarnaast door factoren als de goed opgeleide beroepsbevolking en het gunstige fiscale klimaat. Deze bedrijven voeren zowel grote hoeveelheden

grondstoffen en halffabrikaten in als eindproducten uit en leveren daarmee een belangrijke bijdrage aan de totale Nederlandse handel. In de tweede plaats heeft een aantal buitenlandse multinationals een regionaal hoofdkantoor en/of distributiecentrum in Nederland (bijv. Nissan, Sony, Cisco, Starbucks). Hierbij spelen vergelijkbare overwegingen een rol als bij de vorige categorie (zie tekstbox 5.4). Hoewel de productieactiviteiten van deze bedrijven in Nederland over het algemeen gering zijn, spelen ze een belangrijke rol in de wederuitvoer, die een relatief groot deel van de Nederlandse export uitmaakt (zie hoofdstuk 2).

Tekstbox 5.4 Waarom vestigen buitenlandse bedrijven zich in Nederland?

Nederland telt een opmerkelijk groot aantal regionale hoofdkantoren en distributiecentra van buitenlandse multinationals. Ook recent hebben verschillende buitenlandse ondernemingen aangekondigd hun Europese of regionale hoofdkantoor in Nederland te vestigen. Uit de argumenten die de bedrijven zelf geven voor hun komst naar Nederland, blijkt dat hierbij niet alleen traditionele ‘harde’ vestigingsfactoren, zoals de gunstige ligging, de goede infrastructuur en het aantrekkelijke belastingklimaat, een belangrijke rol spelen. Ook meer ‘zachte’ factoren, zoals de kwaliteit en mentaliteit van de beroepsbevolking en het woon- en werkklimaat in Nederland, zijn van belang.

Zo kondigde *Cisco Systems*, wereldleider op het gebied van internetsystemen, in maart 2000 aan zijn Europese hoofdkantoor in Amsterdam te zullen vestigen. Als redenen voor deze locatiekeuze voerde het bedrijf niet alleen ‘de uitstekende infrastructuur, de centrale Europese ligging en het uitstekende distributienetwerk’ aan, maar de ondernemingsleiding noemde ook enkele andere voordelen: “Nederland biedt een aantal hele duidelijke voordelen voor een groeiende internationale organisatie als *Cisco Systems*, onder meer het hoge opleidingsniveau en de gedegen technische kennis, de taalkundige vaardigheden en de multinationale handelsgeest van de Nederlanders” (*Cisco Systems Nederland 2000*).

Starbucks Coffee, de grootste ‘koffieketen’ ter wereld, besloot in april 2002 om zijn Europese hoofdkantoor van Londen naar Amsterdam te verplaatsen. Deze beslissing werd niet alleen ingegeven door de centrale ligging in Europa. Volgens Mark McKeon, president van Starbucks Europa en Midden-Oosten, werd ook voor Amsterdam gekozen “omdat de open mentaliteit van Amsterdam goed bij ons past” (Baltesen 2002; Van der Heijden 2002).

In oktober 2002 opende het Amerikaanse softwarehuis *Sanchez Computer Associates* zijn Europese hoofdkantoor in Amsterdam. De keuze voor de Nederlandse hoofdstad werd niet alleen bepaald door ‘het prettige fiscale klimaat’ en de nabijheid van een vliegveld. “Het is ook goed toeven in Amsterdam, zegt Sanchez. *The quality of life is good here*” (Laan 2002).

In dezelfde maand opende de bouwmachinetak van het Japanse elektroconglomeraat *Hitachi*, dat zijn Europese hoofdkantoor reeds in Oosterhout had gevestigd, eveneens in Amsterdam een nieuwe fabriek, een kantoor en een demonstratie- en trainingscentrum. Behalve door de ‘goede logistieke infrastructuur, de goede achterlandverbindingen, de nabijheid van Schiphol’ werd deze beslissing ingegeven door ‘de goede naam van Amsterdam als business-centrum en een prettig woon- en werkklimaat’ (Amsterdam 2001).

5.5 SPELREGELS EN ARBITERS VOOR DE INTERNATIONALE HANDEL

In de voorgaande paragrafen zijn drie soorten spelers de revue gepasseerd: netwerken, intermediairs en multinationals. Zij spelen een belangrijke rol bij het verlagen van de transactiekosten van de internationale handel. Deze spelers opereren niet in een vacuüm, maar vervullen hun rol binnen de grenzen van de informele en formele spelregels waarmee zij in de internationale handel worden geconfronteerd. Een belangrijke vraag is welke rol de overheid hierbij speelt. Werpen de formele regels, vastgelegd in wetten, extra barrières op voor de internationale handel of ondersteunen zij juist de internationale handel waar informele regels tekortschieten? Met andere woorden, dragen de formele regels bij aan verhoging of verlaging van de transactiekosten?

In het transactiekostenperspectief zijn de markt en de overheid in sterke mate van elkaar afhankelijk, omdat de overheid het rechtssysteem, dat onder meer de eigendomsrechten definieert, inricht en beschermt. De spelregels die de overheid formuleert, vormen als het ware de impliciete beloningsstructuur voor burgers in hun verschillende rollen als consument en producent. Zonder eigendomsrechten is in een moderne maatschappij geen goed functionerend economisch verkeer mogelijk. Bij internationale handel doet zich het probleem voor dat eigendomsrechten en toezicht op de naleving van contracten niet gebonden kunnen zijn aan één natiestaat. De eerder besproken organisaties trachten elk op hun eigen wijze hiervoor een alternatief te bieden.

Markten functioneren niet naar behoren zonder instituties die de transactiekosten verlagen. Het tot stand brengen en onderhouden van deze instituties vereist collectieve actie. Ingrijpen door de overheid is hierbij een publiek belang indien het om zaken gaat die het belang van individuele handelspartners overstijgen. Om de toezichtsstructuur goed te laten functioneren moet deze aansluiten bij de aard van de transacties. Economische activiteiten kunnen op grond van de mate waarin geleverde prestaties waarneembaar en verifieerbaar zijn, in drie categorieën worden onderscheiden:

- 1 Activiteiten die alleen door de handelende partij kunnen worden geobserveerd. Deze kunnen het beste worden gereguleerd door aan de handelende partij zoveel residuele claims toe te kennen dat deze er zelf op toeziet dat het contract wordt nageleefd (*self-monitoring*).
- 2 Activiteiten die voor beide handelspartners waarneembaar zijn. Deze kunnen het beste worden gereguleerd door een bekrachtigingmechanisme, zoals het toekennen van residuele claims, maar ook door in te spelen op de wederkerigheid van de relatie en het feit dat het een herhaalde activiteit betreft.
- 3 Activiteiten die behalve voor de twee handelspartners ook voor een derde partij waarneembaar zijn. Deze soort activiteiten kan, behalve door de eerdergenoemde bekrachtigingsmechanismen, ook worden gereguleerd door een derde partij, de overheid of een ander collectief, in te schakelen.

Over het algemeen heeft de (nationale) staat een monopolie ten aanzien van het afdwingen van een formeel contract. Als de meeste transacties zijn gebaseerd op onpersoonlijke en expliciete overeenkomsten die door de staat worden bekrachtigd, is er sprake van een systeem van *rule-based governance*. Een dergelijk systeem is vooral ondersteunend voor het ontstaan van calculatief vertrouwen. In de terminologie van Sztompka (1999) gaat het om aansprakelijkheid als basis voor secundaire betrouwbaarheid (zie subpar. 5.2.3).

Een moeilijkheid voor internationale handel is dat niet ieder land een *rule-based governance*-systeem kent. In veel ontwikkelingslanden en zogenoemde *emerging markets* fungeren netwerkrelaties als een toezichtsstructuur. Dan is sprake van een regime van *relation-based governance*, waarbij de transacties zijn gebaseerd op persoonlijke of impliciete, informele overeenkomsten. Voorzover transacties *self-enforcing* zijn, onderscheidt dit systeem zich niet wezenlijk van *rule-based governance*. Er treedt echter een belangrijk verschil aan het licht wanneer een derde partij wordt ingeschakeld om een contract af te dwingen. In het geval van *relation-based governance* legt de gemeenschap of het netwerk sancties op aan partijen die hun verplichtingen niet nakomen.

Relation-based governance werkt over het algemeen goed in kleine groepen of netwerken, maar is minder geschikt voor grote, minder gestructureerde netwerken (Ostrom 1990; Ellickson 1991). *Relation-based governance* berust veel sterker dan *rule based governance* op moreel vertrouwen (vgl. subpar. 5.2.3). Het is de vraag in hoeverre een dergelijk systeem kan (blijven) functioneren in een sterk internationaliserende wereld. Dit is overigens geen nieuw vraagstuk. Greif (1994) laat zien dat gebrek aan cohesie de Genuese handelaren in de Middeleeuwen ertoe dwong om boekhoudregels en een formeel rechtssysteem te ontwikkelen. Dit stelde hen in staat ook niet-Genuese werknemers in te schakelen in de handel, waarmee de weg vrij werd gemaakt voor het ‘veroveren’ van nieuwe afzetmarkten. In tegenstelling hiermee hadden de Maghribi-handelaren weliswaar een hecht handelsnetwerk, maar uiteindelijk stonden de beperkingen hiervan een uitbreiding van de handel buiten het netwerk in de weg, omdat dit te hoge transactiekosten met zich meebracht.

Li (1999) verklaart dit verschil uit het feit dat *relation-based governance* lage vaste transactiekosten heeft, maar hoge en snel stijgende marginale transactiekosten. Iedere toevoeging aan het relatienetwerk vergt sociale investeringen in het creëren van reputatie. Zodra men nieuwe afzetmarkten betreedt, worden de verbanden losser, hetgeen extra investeringen vergt om de fragiliteit van de relaties te compenseren. *Rule-based governance* kent een omgekeerde kostenstructuur: er zijn hoge vaste transactiekosten om een rechtssysteem op te zetten, maar wanneer deze investeringen eenmaal zijn gedaan, zijn de marginale kosten laag en redelijk constant.

Doorgaans bestaan, ook in ontwikkelde landen, beide systemen naast elkaar. Naarmate de omvang van de handel groeit, valt echter te verwachten dat steeds

meer landen op een systeem van *rule-based governance* zullen overgaan. Dit betekent overigens niet dat informele relaties geen rol meer spelen. Het is soms noodzakelijk om persoonlijke relaties met hoge ambtenaren of politici aan te knopen of hen zelfs om te kopen, teneinde een handelsrelatie in het desbetreffende land te kunnen aangaan of een dochterbedrijf te kunnen vestigen. Ook als dat niet nodig is, blijven persoonlijke contacten en vertrouwensbanden met handelspartners in andere landen in de internationale handel van groot belang. Een systeem van *rule-based governance* neemt de behoefte aan informele relaties dus niet weg, maar biedt juist een solide basis waarop men dergelijke relaties kan bouwen en waarop men, in geval van een ernstig conflict, kan terugvallen.

Nederland heeft in dit opzicht een relatief goede uitgangspositie, aangezien het Nederlandse rechtssysteem alom wordt geprezen als betrouwbaar en onafhankelijk. De arm van de Nederlandse overheid inzake het handelsbeleid reikt echter niet ver genoeg om hiermee alle juridische problemen voor handelaren te ondervangen. Voor een Nederlandse handelaar zijn de belangrijkste problemen niet gelegen in de regels van de eigen overheid, maar in de belemmeringen die men in andere landen ondervindt. De cijfers in tabel 5.2 lijken dit te bevestigen. Bedrijven die binnen de EU diensten verlenen, geven aan dat ze in Nederland weinig belemmeringen ervaren. In andere EU-landen worden ze wel met wezenlijke barrières geconfronteerd en dit is nog sterker in landen buiten de EU (zie ook World Economic Forum 2001).

In landen die eveneens een systeem van *rule-based governance* hebben, zijn de problemen eenvoudiger te ondervangen dan in landen met een andere toezichtsstructuur. Om internationale transacties gemakkelijker te laten verlopen, kunnen overheden verdragen afsluiten met andere landen, bijvoorbeeld in het kader van de World Trade Organization (WTO) en de EU. Een andere mogelijkheid is dat private actoren een internationale coalitie vormen om voor de rechtsgang zorg te dragen. In dit geval wordt het (calculatief) vertrouwen gestimuleerd door een vorm van zelfbeperking (Sztompka 1999; zie ook subpar. 5.2.3). Een voorbeeld hiervan is het in Parijs gevestigde Internationale Hof van Arbitrage (zie tekstbox 5.5).

Buitenlandse handel wordt voor een Nederlandse ondernemer beduidend lastiger wanneer hij te maken heeft met een land waar het principe van *relation-based governance* dominant is. Aangezien *relation-based governance* is gebaseerd op een geringe transparantie, niet-verifieerbare informatie en relatiespecifieke investeringen, is het opzetten van een internationaal *governance*-mechanisme welhaast onmogelijk. Voor de handel met een dergelijk land is men veelal aangewezen op tussenpersonen uit het desbetreffende land, met alle risico's van dien. De omvang van de handel zal daardoor meestal geringer zijn dan bij handel met een land met een meer gelijksoortig *governance*-systeem. Om handel met dergelijke landen toch te ondersteunen kan de Nederlandse overheid in instituten als het Internationale Monetair Fonds (IMF), de Wereldbank en de WTO pleiten voor een publieke informatie-infrastructuur die een systeem van *rule-based governance* ondersteunt.

Tekstbox 5.5 Het Internationale Hof van Arbitrage

Het in Parijs gevestigde Internationale Hof van Arbitrage (International Court of Arbitration, ICA) is in 1923 door het bedrijfsleven ingesteld om conflicten in de internationale handel te beslechten. Arbitrage is in de internationale handel een gebruikelijke vorm van conflictbeslechting. Volgens het Nederlands Arbitrage Instituut (NAI) is in meer dan 80 procent van de private contracten een clausule opgenomen dat geschillen worden beslecht via arbitrage. Sinds de oprichting heeft het Internationale Hof van Arbitrage meer dan 10.000 zaken behandeld met partijen en ‘arbiters’ uit meer dan 170 landen. Het aantal arbitragezaken is sterk toegenomen met de groei van de internationale handel. Zo werden in 2001 566 nieuwe zaken behandeld, waarbij 1.492 partijen uit 116 landen waren betrokken. Over het algemeen worden door het ICA geschillen behandeld waarmee grote bedragen zijn gemoeid. Meer dan de helft van de zaken in 2001 betrof bedragen van meer dan een miljoen dollar.

Internationale arbitrage kenmerkt zich door een aantal zaken. Allereerst maakt het arbitragehof nationale gerechtshoven niet overbodig. Arbitrage is voor de bekrachtiging van uitspraken uiteindelijk afhankelijk van nationale gerechtshoven. Internationale arbitrage is dus geen puur private oplossing voor contractgeschillen tussen partijen, hoewel internationale arbitrage veel ruimte krijgt om zich onafhankelijk van nationale wetten te ontwikkelen.

Ten tweede neemt arbitrage in internationale geschillen een bijzondere positie in. Internationale verdragen maken het gemakkelijker om internationale arbitrage-uitspraken af te dwingen dan nationale rechterlijke uitspraken. Speciale onderdelen van nationale wetten maken het moeilijker om tegen internationale uitspraken in beroep te gaan dan tegen nationale arbitrage-uitspraken. De geprivilegieerde positie van de internationale arbitrage wordt ook door handelaren zelf bevorderd, doordat zij deze ‘rechtsgang’ vaak prefereren boven de onzekere en onbekende rechtsgang bij buitenlandse gerechtshoven. Het ICA wordt ook als meer capabel en betrouwbaar gezien dan nationale rechters.

Een derde punt betreft de specialisatie van het ICA. Via het ICA hebben handelaren toegang tot rechters die bekend zijn met het ‘klappen van de zweep’ in de handel en die ook de technische kanten van een handelstransactie begrijpen. Verder is het arbitrageproces bij het ICA vertrouwelijk en kunnen de partijen zelf de arbiters, de plaats van arbitrage, de wetten die van toepassing zijn en zelfs de taal waarin het proces wordt gevoerd, kiezen. Het ICA zoekt ook neutrale experts die kunnen helpen om de technische en financiële details van een zaak te doorgronden.

Tot slot is internationale arbitrage vooral weggelegd voor grote bedrijven, omdat internationale arbitrage een kostbare zaak is. Een groot deel van de arbitragekosten moet vooraf worden voldaan door de aanklager. Daarbij komt dat een internationale arbitragezaak slechts lonend is bij grote zaken. Kleinere bedrijven kunnen zich de kosten veelal niet veroorloven en kiezen eerder voor een rechtsgang via nationale arbitrage-instituten, zoals het Nederlands Arbitrage Instituut (<http://www.nai-nl.org>).

De kracht van het internationale arbitragehof is dat het een mondiaal publiek goed levert dat handel mogelijk maakt die anders niet zou plaatsvinden (zie Casella 1996). Internationale arbitrage vergroot daarmee de omvang van internationale markten.

5.6 CONCLUSIE

Handelstransacties komen niet vanzelf tot stand, als geleid door een onzichtbare hand, maar moeten worden georganiseerd. De barrières voor de buitenlandse handel zijn zowel formeel als informeel van aard. De formele barrières worden gevormd door de hindernissen die overheden opwerpen voor het importeren en exporteren van goederen en diensten. Het gaat hierbij onder meer om (fiscale) maatregelen die de relatieve prijzen beïnvloeden en om restricties op hoeveelheden die geïmporteerd of geëxporteerd worden. De informele barrières spelen in de internationale handel echter een minstens zo grote rol. Taalverschillen, verschillen in tradities en handelspraktijken, de wijze van conflictbeslechting, het vinden van de beste aanbieder en het onderhouden van relaties op grote afstand maken dat het veroveren of behouden van buitenlandse afzetmarkten een tijdrovende en onzekere bezigheid is. De transactiekosten die hiermee gepaard gaan, kunnen zo hoog zijn dat een op zichzelf profijtelijke transactie niet totstandkomt. Een van de belangrijkste oorzaken van hoge transactiekosten is een gebrek aan vertrouwen tussen de potentiële handelspartners. Om een handelsrelatie aan te gaan zal men een minimaal vertrouwen in de andere partij dienen te hebben. Taal- en cultuurverschillen tussen landen bemoeilijken de totstandkoming van dit minimaal noodzakelijke vertrouwen.

In dit hoofdstuk zijn verschillende organisatievormen en instituties besproken die deze transactiekosten verminderen en daardoor de internationale handel bevorderen. Iedere organisatievorm en institutie kan worden beschouwd als een middel om vertrouwensproblemen te ondervangen en daarmee de transactiekosten te verlagen.

Netwerken zijn een samenwerkingsvorm waarin niet het eigenbelang op korte termijn centraal staat, maar waarin het gemeenschappelijke belang op langere termijn vooropstaat. Dit vereist voldoende vertrouwen in de andere partijen om in de relatie te investeren. Naarmate men langer deel uitmaakt van een netwerk, is het aannemelijk dat dit vertrouwen steeds minder gebaseerd is op een rationele afweging van de directe kosten en baten van de relatie (calculatief vertrouwen) en steeds meer voortvloeit uit de morele band die men met de andere leden van het netwerk heeft opgebouwd (moreel vertrouwen). Hierdoor kunnen in een netwerk aanzienlijke besparingen worden gerealiseerd op de kosten van het onderhandelen over en het formuleren van formele contracten, en op de controle en eventuele afdwinging van de naleving ervan.

Wanneer er geen directe vertrouwensband is met de potentiële handelspartner in een ander land, zal deze moeten worden opgebouwd. Diverse intermediaire organisaties kunnen hierbij van dienst zijn. Omdat deze zich hebben gespecialiseerd in het verminderen van bepaalde transactiekosten, zoals informatievergaring of risicospreiding, en daardoor schaalvoordelen weten te realiseren, bevorderen zij dat handelstransacties tussen partijen die elkaar (nog) onvoldoende vertrouwen, totstandkomen. Makelaars en koopmannen kunnen een rol spelen indien er

sprake is van asymmetrische informatie tussen de handelende partijen, zoals wanneer kopers onvoldoende zeker zijn over de kwaliteit van het aangeboden product. Financiële intermediairs investeren in riskante internationale transacties met een onzekere opbrengst. Om hun rol te kunnen vervullen, moeten intermediairs wel eerst zelf voldoende vertrouwen wekken bij de handelende partijen. Door hun specialisatie in een bepaald marktsegment kunnen zij een reputatie opbouwen die voldoende vertrouwenwekkend is voor partijen die zich slechts incidenteel in die markt begeven.

De meest radicale oplossing voor het vertrouwensprobleem tussen potentiële handelspartners is dat zij in één bedrijf opgaan. Deze mogelijkheid doet zich voor wanneer een onderneming een toeleverancier of een afnemer overneemt of een eigen toeleverend of afnemend bedrijf opricht. Indien het moederbedrijf en de toeleverancier of afnemer zich in verschillende landen bevinden, ontstaat aldus een multinationale onderneming.

Welke oplossing wordt gekozen om met het vertrouwensprobleem om te gaan en daarmee internationale handelstransacties tot stand te brengen, is van veel factoren afhankelijk. Niet één vorm is bij voorbaat superieur aan een andere. De keuze hangt af van de aard van het product waarin wordt gehandeld, het land waarmee wordt gehandeld, en vooral ook de formele en informele instituties in het moederland en in het gastland. Deze instituties kunnen zowel belemmerend werken voor internationale handel, doordat zij de transactiekosten verhogen, als stimulerend, doordat zij de transactiekosten verlagen. Elk van de besproken organisatievormen speelt op een of andere wijze op deze instituties in. De vigerende instituties bepalen dus mede welke (combinaties van) organisatievormen – netwerken, intermediairs en multinationals – in de handel actief zijn. Maar omgekeerd zijn deze organisaties van invloed op de mate waarin instituties belemmerend of stimulerend zijn voor de internationale handel.

Om handelstransacties te kunnen organiseren en om het onderlinge vertrouwen op te kunnen bouwen, is er een bepaald bestuursstelsel nodig. In algemene zin kunnen twee soorten bestuursstelsels worden onderscheiden. Een stelsel van *relation-based governance* berust in sterke mate op informele instituties die vooral van invloed zijn op directe, persoonlijke relaties in netwerken en sterk afhankelijk zijn van moreel vertrouwen. Een stelsel van *rule-based governance* berust voornamelijk op formele instituties die door nationale en supranationale overheden worden opgelegd, waardoor handelsrelaties veeleer worden gebaseerd op calculatief vertrouwen.

Informele instituties spelen een grote rol bij het totstandkomen van internationale handelstransacties. Behalve op rationele calculatie van de verwachte kosten en baten, berust vertrouwen vaak voor een belangrijk deel op subjectieve (voor)oordelen en cultuurgebonden normen en waarden. De ‘goede naam’ van een land is niet alleen gebaseerd op objectieve kenmerken als gebrek aan corruptie en bureaucratie, maar kan ook berusten op bekende sportfiguren (Crujff) of

clichébeelden (tulpen, windmolens). Uiteindelijk zal het vertrouwen in een handelspartner echter alleen stand kunnen houden indien het 'morele' vertrouwen wordt gestaafd door het daadwerkelijke gedrag van de partner. Calculatieve elementen geven op den duur de doorslag. Een goede reputatie blijft dan ook van groot belang in de internationale handel. Niettemin kunnen subjectieve factoren als imago en beeldvorming belangrijker zijn om het vertrouwen van een nieuwe handelspartner te winnen dan een subtiel verschil in belastingtarieven of subsidieregelingen. Dit betekent enerzijds dat een nationale overheid zich wellicht minder zorgen hoeft te maken over haar score op de gebruikelijke indicatoren van de concurrentiekracht van een land, maar anderzijds dat de factoren die er het meest toe doen zich mogelijk veel minder lenen voor bewuste beïnvloeding door het overheidsbeleid.

NOTEN

- ¹ Een discutabel punt in deze omschrijving is de symmetrie in de verhoudingen tussen de samenwerkingspartners. Ideaaltypisch gezien zijn netwerken niet-hiërarchisch, doordat er geen centrum is dat de handelingen binnen het netwerk coördineert. Er vindt overleg plaats op basis van gelijkwaardigheid en er wordt uiteindelijk overeenstemming bereikt. In de praktijk van netwerken kan er tussen kopers en verkopers echter wel degelijk een zekere asymmetrie in de (machts)verhoudingen zijn. Er wordt weliswaar op basis van gemeenschappelijke belangen samengewerkt, maar tegelijkertijd blijven er tegengestelde belangen bestaan. Als dit niet het geval zou zijn, zou een samengaan van de partijen meer voor de hand liggen.
- ² De indicator voor vertrouwen is ontleend aan de Eurobarometer uit 1996, een enquête waarin aan de inwoners van de vijftien lidstaten van de EU is gevraagd hoeveel vertrouwen zij hebben in de bewoners van 25 verschillende landen (Europese Commissie 1997). Vertrouwen wordt gemeten op een vierpuntsschaal, variërend van 1 (geen vertrouwen) tot 4 (veel vertrouwen).
- ³ Handelsstromen tussen 22 landen in het jaar 1996; gecorrigeerde $R^2 = 0,94$. De asterisken * en ** geven de significantie aan op respectievelijk 0,10-niveau en 0,01-niveau.
- ⁴ $(3,36 - 2,20) \times [(e^{0,34}) - 1] \times 100\%$.
- ⁵ Cijfers van de Nederlandse Vereniging van Participatiemaatschappijen (NVP) (zie www.nvp.nl) geven eenzelfde beeld: 35 procent van de venture-investeringen gaat naar de financiering van expansie, terwijl ongeveer 20 procent wordt besteed aan de startfase en 23 procent aan *management buy-outs*.
- ⁶ Er zijn ook andere theoretische verklaringen voor het bestaan van multinationals. De bekendste daarvan is de productcyclusthese van Vernon, die stelt dat nieuwe producten in technologisch hoogontwikkelde landen worden geproduceerd, terwijl de productie van meer 'gerijpte' en gestandaardiseerde goederen naar minder ontwikkelde landen wordt verplaatst (zie voor een beknopte uiteenzetting bijv. Buckley 1985a).
- ⁷ Materiële activa, zoals fysieke productiemiddelen, zijn in beginsel vrij verhandelbaar en zijn dus niet aan het bedrijf gebonden. Wel is het mogelijk dat in deze materiële activa immateriële activa zijn geïncorporeerd, die het bedrijf niet zonder meer aan concurrerende bedrijven wil overdragen.
- ⁸ De toevoeging *direct* dient ter onderscheiding van zogenoemde portfolio-investeringen, die aankopen om louter financiële redenen van buitenlandse aandelen op de effectenbeurs omvatten. Bij directe investeringen is het de bedoeling om zeggenschap in het bestuur van de buitenlandse onderneming te verkrijgen.
- ⁹ Cijfers over FDI-voorraden hebben slechts beperkte betekenis, omdat investeringen uit eerdere jaren meestal op basis van historische kostprijzen worden gewaardeerd. Er wordt daardoor geen rekening gehouden met waardeveranderingen van de buitenlandse bezittingen.
- ¹⁰ Betrouwbare cijfers van de wereldkapitaalgoederenvoorraad, die een betere vergelijkingsmaatstaf zou bieden, zijn niet beschikbaar.

- ¹¹ Gebaseerd op gegevens van Ahold, Akzo Nobel, Corus, DSM, ING, Koninklijke/Shell, Philips en Unilever. De totale buitenlandse omzet van deze ondernemingen bedroeg in 2001 naar schatting 325 miljard euro, terwijl de totale Nederlandse export 278 miljard euro bedroeg.

6 KANSEN EN BEDREIGINGEN VOOR DE NEDERLANDSE HANDEL: MONDIALISERING EN INFORMATISERING

6.1 INLEIDING

De voorgaande hoofdstukken zijn uitgebreid ingegaan op de theorie en de praktijk van de internationale handel, gezien vanuit het perspectief van de transactiekosten. In dit hoofdstuk richt de aandacht zich op de kansen en de bedreigingen voor de Nederlandse handel in de nabije toekomst. Hoewel de uitgangspositie van Nederland als handelsnatie ogenschijnlijk uitstekend is, is het niet vanzelfsprekend dat Nederland zijn sterke positie in de wereldhandel in de komende jaren zal weten te handhaven.

Dit hoofdstuk poogt geen uitputtend overzicht te bieden van de factoren die van invloed kunnen zijn op de Nederlandse handelspositie, maar concentreert zich op twee ontwikkelingen die waarschijnlijk het meest ingrijpend de toekomstige internationale handel zullen beïnvloeden, te weten de mondialisering en de informatisering. Beide ontwikkelingen bieden allereerst nieuwe kansen, doordat zij samengaan met een verlaging van de transactiekosten en derhalve met een vermindering van de belemmeringen voor de buitenlandse handel. Wanneer men de aandacht specifiek op de Nederlandse handelspositie richt, brengen deze ontwikkelingen echter ook risico's met zich mee. Juist doordat Nederland relatief goed is in het verminderen van de transactiekosten van de handel, zoals in de voorgaande hoofdstukken is betoogd, zou een autonome vermindering van die transactiekosten tot gevolg kunnen hebben dat Nederland zijn voorsprong op andere landen verliest. In deze zin kunnen de mondialisering en informatisering ook een bedreiging voor de Nederlandse handelspositie vormen.

Het mondialiseringsproces uit zich onder meer in een toename van de wereldhandel, waarvan Nederland als kleine handelsnatie bij uitstek zou kunnen profiteren. De mondialisering kan echter ook betekenen dat de concurrentie die Nederlandse handelaren ondervinden, toeneemt, waardoor het aandeel van Nederland in de wereldhandel onder druk komt te staan.

De informatisering, oftewel de opkomst en diffusie van ICT, draagt bij aan vermindering van transactiekosten en kan daardoor voor de wereldhandel een belangrijke stimulans vormen. Zij leidt echter ook tot veranderingen in de wijze van handeldrijven en in de opkomst van nieuwe handelspartners, waardoor het niet vanzelfsprekend is dat Nederland zijn positie in de wereldhandel zal kunnen handhaven.

De centrale vraag van dit hoofdstuk luidt: welke kansen en bedreigingen bieden de trends van mondialisering en informatisering voor de handelspositie van

Nederland? Deze vraag zal zoveel mogelijk vanuit het transactiekostenperspectief worden benaderd om inzicht te krijgen in de gevolgen van beide ontwikkelingen voor de transactiekosten in de internationale handel. Bij de mondialiseringstrend zal dit overigens iets lastiger zijn dan bij de informatisering, doordat vermindering van de transactiekosten eerder een oorzaak dan een gevolg van mondialisering is.

De opbouw van dit hoofdstuk is als volgt. Paragraaf 6.2 beschrijft het verschijnsel mondialisering en de kansen en bedreigingen die daarvan uitgaan voor de Nederlandse handel. Paragraaf 6.3 bespreekt de kansen en bedreigingen van de ontwikkelingen op het gebied van ICT voor de handelspositie van Nederland. Het hoofdstuk besluit in paragraaf 6.4 met een aantal conclusies en aandachtspunten voor het beleid.

6.2 MONDIALISERING

De mondialisering wordt algemeen beschouwd als een van de belangrijkste maatschappelijke ontwikkelingen van het afgelopen decennium, waarvan de invloed in vele sferen van de samenleving doordringt. Dit rapport richt zich alleen op de economische aspecten van de mondialisering. Hiermee is geenszins gezegd dat de mondialisering uitsluitend een economisch verschijnsel is. Zij manifesteert zich ook op tal van andere terreinen, bijvoorbeeld op sociaal-cultureel gebied in de vorm van wederzijdse beïnvloeding van nationale culturen via de massamedia of vorming van internationale gemeenschappen via het internet en op het gebied van vrede en veiligheid via de verbreiding van massavernietigingswapens en de vorming van internationale criminele en terroristische organisaties (vgl. Beck 1997; Castells 1996). Aan deze aspecten van de mondialisering gaat deze paragraaf echter voorbij.

Er zijn vele definities van mondialisering als economisch verschijnsel in omloop. Hier wordt uitgegaan van een definitie die een breed scala van interpretaties dekt, maar zich wel beperkt tot de economische aspecten van mondialisering: *mondialisering is de toename van grensoverschrijdende activiteiten waardoor nationale economieën steeds meer geïntegreerd raken in de wereldeconomie.*

Deze paragraaf gaat achtereenvolgens in op de vraag in welke verschijnselen de mondialisering tot uitdrukking komt (subpar. 6.2.1), of de mondialisering een eenduidig en nieuw verschijnsel is (subpar. 6.2.2), wat de drijvende krachten achter de mondialiseringstrend zijn (subpar. 6.2.3), welke algemene gevolgen de mondialisering heeft (subpar. 6.2.4), wat de consequenties van de mondialisering zijn voor de organisaties en instituties die in hoofdstuk 5 zijn besproken (subpar. 6.2.5) en welke kansen en bedreigingen uitgaan van voortgaande mondialisering op de toekomstige handelspositie van Nederland (subpar. 6.2.6).

6.2.1 DRIE DIMENSIES VAN MONDIALISERING

De grensoverschrijdende activiteiten die het verschijnsel van economische mondialisering bepalen, kunnen betrekking hebben op drie soorten grootheden: goederen en diensten, kapitaal en mensen.

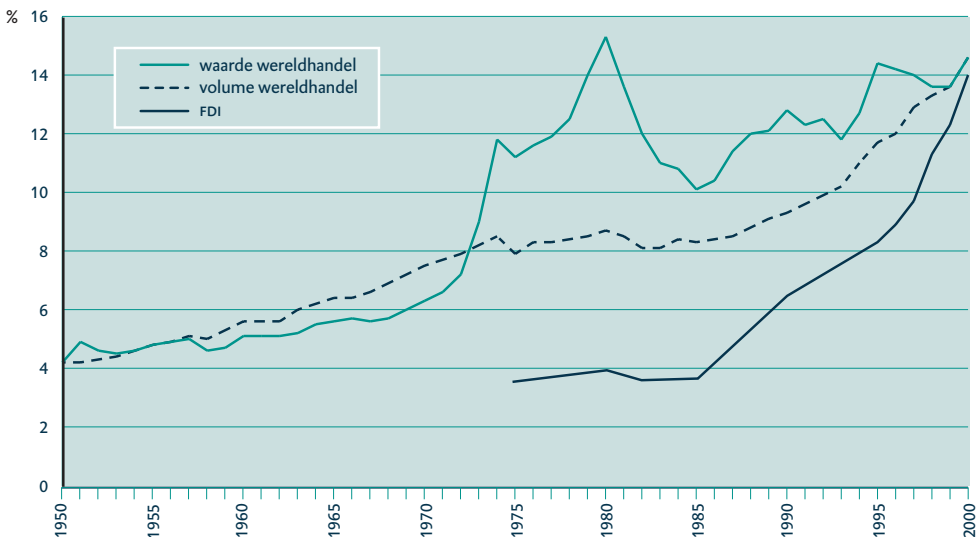
Internationale handel

Bij goederen en diensten gaat het om internationale handel: het transport van de *output* van productieve activiteiten naar andere landen. De sterke groei van de internationale handel in de afgelopen decennia is dan ook een van de ontwikkelingen die aanleiding hebben gegeven om over mondialisering te spreken.

Tussen 1980 en 2000 groeide het volume van de wereldhandel met 188 procent (gemiddeld 5,4% per jaar), terwijl de wereldproductie met niet meer dan 71 procent groeide (2,7% per jaar). In het jaar 2000 werd ter waarde van 6.225 miljard dollar handel gedreven tussen landen (WTO 2001; 2002).

Figuur 6.1 toont de ontwikkeling van de wereldhandel, uitgedrukt in procenten van de wereldproductie, tussen 1950 en 2000. Terwijl de wereldhandel in de periode 1950-1970 slechts iets sneller groeide dan de wereldproductie, verdrievoudigde het aandeel van de handel bijna in de jaren zeventig. Deze explosieve groei was echter uitsluitend het gevolg van de sterke prijsstijging van olieproducten en grondstoffen als uitvloeisel van de oliecrises van 1973 en 1979. Daardoor verviervoudigde de prijs van de wereldhandel tussen 1970 en 1980. Gecorrigeerd voor deze prijsstijging bleef het aandeel van de wereldhandel in de wereldproductie in de jaren zeventig stabiel.

Figuur 6.1 Aandeel van de wereldhandel en buitenlandse investeringen (FDI) in het wereld-BBP, 1950-2000



Bron: WTO (2002); UNCTAD (2001); CIC (2002); WRR-bewerking

De daling van energie- en grondstoffenprijzen en de internationale economische recessie in de eerste helft van de jaren tachtig gingen gepaard met een tijdelijke terugval in de wereldhandel. Het volume van de wereldhandel daalde tussen 1980 en 1982 met 3 procent terwijl het wereld-BBP met 3 procent groeide. Vanaf 1985 laat het aandeel van de wereldhandel in de wereldproductie echter weer een opgaande lijn zien, waardoor het huidige aandeel op basis van de volumeontwikkeling bijna het dubbele is van dat in 1983. Door de lagere prijzen is de waarde van de wereldhandel in relatie tot het wereld-BBP echter nog altijd iets kleiner dan in het piekjaar 1980.

Minder duidelijk zichtbaar, maar niet minder indrukwekkend is de explosieve groei van het internationale kapitaalverkeer. Onder deze term worden twee ontwikkelingen gevat die slechts ten dele met elkaar samenhangen. In de eerste plaats gaat het om 'reële' kapitaalstromen, dat wil zeggen om buitenlandse directe investeringen (*foreign direct investment*, FDI) in bedrijven in andere landen. Paragraaf 5.4 heeft hieraan al uitgebreid aandacht besteed. De buitenlandse directe investeringen zijn nog aanzienlijk sneller gegroeid dan de internationale handel: tussen 1980 en 2000 met ruim 1.800 procent ofwel gemiddeld 16 procent per jaar (berekend o.b.v. Buckley 1985b en UNCTAD 2001¹). Uitgedrukt in procenten van de wereldproductie groeide de voorraad aan buitenlandse investeringen van 4 procent in 1980 naar 14 procent in 2000 (figuur 6.1). De opmars van de multinationals in de wereldeconomie is hiervan de meest opvallende uitingsvorm.

Internationaal kapitaalverkeer

In de tweede plaats komt de groei van het internationale kapitaalverkeer tot uitdrukking in de internationalisering van kapitaalmarkten waardoor dagelijks onvoorstelbaar grote bedragen tussen de kapitaalmarkten van verschillende landen heen en weer stromen. Het gaat hierbij voor het grootste deel om 'virtuele' kapitaalstromen, dat wil zeggen dat zij niet gepaard gaan met reële investeringen in ondernemingsactiviteiten. Als een belegger op de Amsterdamse effectenbeurs aandelen verkoopt en met de opbrengst daarvan in New York aandelen koopt, stroomt er virtueel kapitaal van Nederland naar de Verenigde Staten, terwijl er feitelijk niets verandert (tenzij deze transactie de aandelenkoersen beïnvloedt). De bedragen die hiermee zijn gemoeid, stellen alle andere aspecten van mondialisering in de schaduw. *Dagelijks* gaat het wereldwijd om financiële transacties ter waarde van circa 1.200 miljard dollar (in april 2001). Enkele jaren geleden (in 1998) bedroeg de dagomzet zelfs 1.500 miljard dollar, dat is circa 4 procent van de *jaarlijkse* wereldproductie (Heerma en Van der Wal 2002)! Er wordt dan ook wel gesproken van flitskapitaal.

Internationale migratie

De derde vorm van economische mondialisering betreft grensoverschrijdend verkeer van personen, oftewel internationale migratie. Evenals internationale kapitaalstromen is dit een vorm van internationale mobiliteit van productie-factoren. Hoewel een groot deel van de internationale migratie formeel niet

wordt gedreven door economische motieven maar door een poging te ontvluchten aan oorlogsgeweld en onderdrukking, lijken met name de vluchtelingenstromen naar de rijke westerse landen mede door economische factoren te worden gedreven. Sowieso heeft migratie altijd economische effecten, al hangen deze wel samen met de reden om te migreren (bijv. arbeidsmigranten versus politieke vluchtelingen). Anders dan de handel in goederen en diensten en de kapitaalhandel wordt omvangrijke internationale migratie door nationale regeringen en internationale organisaties niet gestimuleerd, maar over het algemeen juist ontmoedigd. Handel in personen wordt als een verwerpelijk verschijnsel beschouwd. Toch is ook de internationale migratie de laatste decennia toegenomen. Zo nam het jaarlijkse aantal immigranten naar de Verenigde Staten toe van circa 300.000 in de jaren vijftig naar circa 700.000 in de jaren tachtig en de jaren negentig van de vorige eeuw (World Bank 2002: 23). De jaarlijkse immigratiestroom naar Nederland zwol aan van circa 50.000 personen in de jaren vijftig en 70.000 in de jaren zestig naar zo'n 90.000 in de jaren zeventig en tachtig en 110.000 in de jaren negentig (CBS (g)). Aan de oorzaken en gevolgen van internationale migratie wordt hier verder geen aandacht besteed, aangezien er geen duidelijke directe relatie is met de internationale handel in goederen en diensten.² Bovendien heeft de WRR in een eerder rapport aandacht geschonken aan de gevolgen van de toenemende immigratie (WRR 2001a).

6.2.2 KANTTEKENINGEN BIJ HET VERSCHIJNSEL MONDIALISERING

Hoewel de cijfers in de vorige subparagraaf duidelijk wijzen op een toename van grensoverschrijdende activiteiten, is er reden om een aantal kanttekeningen te plaatsen bij de omvang en de algemeenheid van de mondialiseringstrend. Er mag dan sprake zijn van een trendmatige ontwikkeling naar een meer mondiale, wereldwijd geïntegreerde economie, dat wil zeker niet zeggen dat er in de huidige situatie al van een geïntegreerde wereldeconomie sprake is. De hierna volgende kanttekeningen betreffen het regionale karakter van de internationalisering, de golfbeweging van de mondialisering, de verschillen tussen de drie dimensies van mondialisering en het blijvende belang van locaties en grenzen. Bondig geformuleerd luidt de conclusie, in de woorden van Jeffrey Frankel: "Globalization is neither new, nor complete, nor irreversible" (Frankel 2000: 23).

Geen mondialisering, maar regionalisering

Uitgaande van de hiervoor gegeven definitie zijn de toename van internationale handel in goederen, diensten en kapitaal en de toenemende internationale mobiliteit van personen nog niet voldoende om van mondialisering te kunnen spreken. Daarvoor dienen deze grensoverschrijdende activiteiten immers te leiden tot wereldwijde integratie van nationale economieën. Er is al vaker op gewezen dat de internationale verwevenheid zich tot nog toe voor het grootste deel afspeelt binnen een aantal regionale blokken. Het gaat hierbij in het bijzonder om de EU, Noord-Amerika en Japan, ook wel aangeduid als de Triade. Tweederde van de wereldhandel speelt zich af binnen en tussen deze blokken – en dan nog voornamelijk binnen elk van deze blokken afzonderlijk. Zo heeft 64 procent van de

uitvoer van de landen van de EU een ander EU-land als bestemming (WTO 2001). Zou men de EU als één land beschouwen, dan zou de wereldhandel met een kwart afnemen. Voor de internationale investeringsstromen geldt iets soortgelijks: zo'n driekwart van de buitenlandse directe investeringen vindt binnen de Triade plaats (UNCTAD 2001). Van de buitenlandse investeringen in de EU-landen heeft 60 procent een Europese herkomst of bestemming (UNCTAD 2001: 18). Van wereldwijde economische integratie is zo gezien (nog) geen sprake.

Geen rechtlijnige trend, maar golfbeweging

Beschouwingen over mondialisering wekken nogal eens de indruk dat het om een rechtlijnige trend gaat, die zich onvermijdelijk zal voortzetten: de economie wordt steeds 'mondialer'. Op zeer lange termijn blijkt er echter geen sprake te zijn van een eenduidige rechtlijnige trend die zonder meer naar de toekomst kan worden geëxtrapolerd. Er is eerder sprake van een golfbeweging van beurtelings toenemende en weer afnemende mondialisering.

De eerste mondialiseringsgolf deed zich voor in de tweede helft van de negentiende eeuw. Tussen 1820 en 1913 nam het aandeel van de wereldhandel in de wereldproductie toe van circa 1 procent naar 8 procent (Findlay en O'Rourke 2001: 46). In een aantal opzichten was de wereldeconomie toen niet minder onderhevig aan mondialisering dan momenteel. Zo bedroeg het aandeel van de buitenlandse investeringen in de ontwikkelingslanden in 1914 circa 32 procent, terwijl dit momenteel niet meer dan 22 procent is (World Bank 2002: 25, 43). De Eerste Wereldoorlog bracht een einde aan deze eerste periode van economische mondialisering. De wereldhandel viel terug, herstelde zich aanvankelijk na het einde van de oorlog, maar zakte tijdens de recessiejaren verder in tot ongeveer de helft van het niveau aan de vooravond van de Eerste Wereldoorlog (Findlay en O'Rourke 2001: 46). Het gehele interbellum en de twee wereldoorlogen waren een periode van protectionisme en isolationisme. Pas na de Tweede Wereldoorlog begon de internationale handel weer te groeien en nam de tweede mondialiseringsgolf een aanvang. Het aandeel van de wereldhandel in de wereldproductie groeide van 4,2 procent in 1950 naar 15,6 procent in 2000 (zie figuur 6.1). Vooral vanaf het midden van de jaren tachtig is de wereldhandel gestaag gegroeid en is de omvang van de directe buitenlandse investeringen explosief toegenomen.

Verschillende trends in verschillende dimensies

In nog een ander opzicht is mondialisering evenmin een eenduidige trend. Deontwikkelingen in de drie dimensies van economische mondialisering gaan namelijk niet per se in dezelfde richting. Er kan zelfs sprake zijn van substitutie, dat wil zeggen dat mondialisering op de ene dimensie compensatie biedt voor 'nationalisering' op een andere dimensie. Zo is de internationale handel in goederen tot op zekere hoogte een substituut voor de mobiliteit van de productiefactoren arbeid en kapitaal. In vergelijking met de eerste mondialiseringsgolf in de negentiende eeuw kenmerkt de huidige periode zich door een relatief geringe omvang van de internationale migratie. Ondanks de vele aandacht en zorgen voor de huidige migratiestromen vallen deze in het niet bij die in de negentiende eeuw.

Toen ging het voornamelijk om migratie vanuit de ontwikkelde westerse landen naar de Nieuwe Wereld van Amerika en Australië. Tussen 1820 en 1914 verlieten naar schatting 60 miljoen Europeanen (ca. 15% van de toenmalige bevolking³) hun vaderland om elders een nieuw bestaan op te bouwen (O'Rourke 2001: 14). In deze eerste mondialiseringsgolf migreerde mogelijk 10 procent van de wereldbevolking naar een ander land (World Bank 2002: 3). Momenteel woont 'slechts' 2,3 procent van de wereldbevolking (circa 120 miljoen mensen) in een ander land dan waar men geboren is. In West-Europa gaat het, ondanks het vrije verkeer van personen binnen de EU, om niet meer dan 22 miljoen personen (6,1% van de bevolking) (O'Rourke 2001: 15; cijfers voor 1990).

Een ander voorbeeld van divergerende trends in de verschillende dimensies van mondialisering deed zich voor in het interbellum. Terwijl in deze periode de internationale handel, als gevolg van protectionisme en isolationisme, sterk terugliep, namen de buitenlandse directe investeringen toe. Door in andere landen te investeren trachtten bedrijven de barrières voor internationale handel te omzeilen en zo toch buitenlandse afzetmarkten te betreden.

Het blijvende belang van grenzen en locaties

In een werkelijk mondiale economie doet de plek waar economische activiteiten plaatsvinden, er niet meer toe. Alle locaties zijn in beginsel uitwisselbaar. Bedrijven kiezen voor hun activiteiten de plek waar op dat moment de voorwaarden het gunstigst zijn. Korte tijd later kunnen de omstandigheden al weer veranderd zijn en verplaatst het bedrijf zijn activiteiten naar een andere plek die op dat moment gunstiger scoort. Bedrijven zijn volledig *footloose*. Het heeft dan geen zin meer om van Nederlandse bedrijven te spreken, aangezien noch het eigendom, noch de locatie van bedrijven aan enigerlei nationaliteit of staat gebonden is (Castells 1996).

Het is zeer de vraag of dit een realistische toekomstvisie is. Storper (1997) wijst erop dat het belang van locaties en territoires in de economie zeer groot blijft. Een belangrijke reden daarvan is dat veel kennis die een essentiële productie-factor vormt in de moderne economie, alleen via direct *face-to-face*-contact kan worden overgedragen. Het gaat hierbij niet alleen om formele kennisoverdracht, maar vooral ook om kennis die men opdoet via andere, deels informele relaties. Storper spreekt in dit verband van *untraded relations*. De relaties die men onderhoudt met andere bedrijven en instanties vormen volgens Storper een belangrijke kapitaalfactor voor ondernemingen. Fysieke nabijheid blijft daardoor van groot belang in de economie. In de terminologie van dit rapport zou men kunnen zeggen dat de transactiekosten van contacten over grote fysieke afstanden, ondanks moderne communicatietechnieken, hoog blijven. Uit schattingen van de in hoofdstuk 3 besproken gravitatievergelijkingen blijkt dat het effect van afstand op de handelsstromen tussen landen sinds de jaren zestig zelfs is toegenomen (zie ook bijlage 3).⁴ Dit verklaart waarom sommige activiteiten sterk zijn geconcentreerd in bepaalde gebieden, hoewel daarvoor geen objectieve redenen zijn in de vorm van duidelijke locatievoordelen, zoals ligging, aanwezigheid van grond-

stoffen, fysieke infrastructuur, enzovoort. Voorbeelden hiervan zijn Hollywood voor de filmindustrie, Silicon Valley voor de ICT-sector en in Nederland Amsterdam voor de reclamesector.

Ook in een internationaliserende wereld zullen locaties en gebieden een belangrijke rol blijven spelen. Plaatsen zijn in de praktijk vrijwel nooit voor elkaar uitwisselbaar. Dit sluit echter niet uit dat bedrijven zich steeds meer op het buitenland richten en relaties aangaan met partijen in vele landen. Mondialisering en territorialisering staan dus niet haaks op elkaar, maar kunnen samengaan. Ook in een mondiale economie zullen (lands)grenzen en locaties een zeer grote rol blijven spelen (vgl. Helliwell 1998). Er zijn zelfs aanwijzingen dat het belang van locaties toeneemt. De mondialisering blijkt samen te gaan met geografische concentratie en segmentatie. Zo worden grote steden (metropolen) steeds belangrijker als knooppunten in wereldwijde economische netwerken (vgl. Sassen 1991; Castells 1996).

6.2.3 MONDIALISERING EN TRANSACTIEKOSTEN

De huidige mondialiseringstrend kan worden verklaard uit het feit dat de (transactie)kosten waarmee het grensoverschrijdende economische verkeer gepaard gaat, in de afgelopen decennia fors zijn afgenomen. De technische en institutionele belemmeringen voor internationale handel zijn aanzienlijk kleiner geworden. Hieraan liggen met name de volgende twee ontwikkelingen ten grondslag: de technologische ontwikkeling en het gevoerde overheidsbeleid.

De fysieke afstand is eeuwenlang een belangrijke barrière geweest voor integratie van nationale of regionale economieën in de wereldeconomie. De ontwikkeling van nieuwe transportmiddelen, zoals de trein en het stoomschip, waardoor reizen over grote afstanden aanzienlijk sneller en goedkoper werd, vormde een belangrijke stimulans voor de eerste mondialiseringsgolf in de negentiende eeuw. De technologische ontwikkeling speelt ook momenteel weer een belangrijke rol bij het bevorderen van grensoverschrijdende activiteiten. Daarbij gaat het niet alleen om snellere en goedkopere transportmiddelen, zoals vliegtuigen en containervervoer, maar ook om de snelle verbreiding van nieuwe communicatiemiddelen. Computers en telecommunicatieverbindingen maken het mogelijk om wereldwijd 24 uur per dag zaken te doen. De moderne ICT biedt grote mogelijkheden om de transactiekosten van internationale economische relaties verder te verlagen. Op deze ontwikkeling wordt in paragraaf 6.3 verder ingegaan.

Technische mogelijkheden alleen zijn echter geen voldoende voorwaarde voor voortgaande mondialisering. De technologie deed in het interbellum immers geen stap terug, maar toch zakte de wereldhandel in. Formele instituties, die het resultaat zijn van het beleid van nationale en supranationale overheden, vormen eveneens een belangrijke bron van (potentiële) belemmeringen voor de internationale handel. Invoerrechten, quota en andere handelsbelemmeringen kunnen verhinderen dat handelsrelaties totstandkomen, die uit technisch en economisch oogpunt voor beide partijen rendabel zouden zijn. Een tweede

belangrijke verklaring voor de huidige mondialiseringstrend is dan ook dat veel nationale regeringen sinds de jaren tachtig van de vorige eeuw de belemmeringen voor grensoverschrijdende economische activiteiten hebben verminderd. Voor een belangrijk deel gebeurt dit in het kader van internationale afspraken, zoals in het verleden de *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) en tegenwoordig in het kader van de WTO. Vooralsnog is van een volledige afschaffing van de formele barrières overigens geen sprake: vrijwel alle landen kennen nog beperkingen voor de internationale handel. Voor een deel zijn de handelsbarrières wel opgeschoven van nationale grenzen naar de grenzen van douane-unies of vrijhandelsassociaties. Zo zijn de formele handelsbelemmeringen binnen de EU vrijwel opgeruimd, maar wordt de Europese interne markt nog voor diverse, met name agrarische producten afgeschermd van concurrentie van buiten de EU. Vergelijkbare ontwikkelingen doen zich voor in de handelsassociaties van Noord-Amerika (NAFTA), Zuid-Amerika (MERCOSUR) en Zuidoost-Azië (ASEAN). Het IMF streeft de liberalisering van het internationale kapitaalverkeer na. Ook op dit terrein is belangrijke vooruitgang geboekt, hoewel ook hier nog geen sprake is van een volledig vrije wereldmarkt.

Op het gebied van de internationale mobiliteit van arbeid is er eerder sprake van een toename dan van een afname van belemmeringen. Steeds meer westerse landen proberen de immigratie te beperken, vooral van asielzoekers, maar in veel gevallen ook van arbeidsmigranten. Alleen voor bepaalde specialistische functies (zoals topmanagers en computerspecialisten, maar bijvoorbeeld ook voor topsporters en kunstenaars) maken de meeste landen een uitzondering. Overigens wordt recent in een aantal westerse landen wel gediscussieerd over de vraag of de vergrijzing van de bevolking niet een soepeler houding tegenover arbeidsmigratie wenselijk maakt. Dit heeft in de meeste landen echter nog niet tot een beleidswijziging geleid. Het is ook twijfelachtig of immigratie een structurele bijdrage kan leveren aan het opvangen van de gevolgen van de vergrijzing (vgl. WRR 2001a). Binnen de EU zijn de belemmeringen voor de mobiliteit van personen in de loop van de jaren wel aanzienlijk verminderd. Tot op heden heeft dit echter slechts in een beperkte toename van de intra-Europese arbeidsmobiliteit geresulteerd. In dit opzicht verschilt de huidige mondialiseringsgolf dan ook sterk van die in de tweede helft van de negentiende eeuw, waarvan de massale internationale migratie juist een van de opvallendste kenmerken was.

Het mondialiseringsproces heeft niet direct invloed op de transactiekosten van de handel, maar is juist het gevolg van een daling van transactiekosten die elders (in technologische en beleidsmatige ontwikkelingen) zijn oorsprong vindt. Wel kunnen met het voortschrijden van de mondialisering de aard en het belang van de transactiekosten van de internationale handel veranderen. Hoewel de mondialisering tot nog toe hoofdzakelijk het karakter heeft van regionalisering, is het aannemelijk dat zich in de toekomst steeds meer landen op het speelveld van de internationale handel zullen begeven. De diversiteit aan talen, culturen en instituties, die belemmerend kunnen zijn voor het aangaan van internationale handelstransacties, zal daardoor eerder toe- dan afnemen. Terwijl de formele

handelsbelemmeringen in de vorm van invoerrechten en andere reguleringsbarrières afnemen, zouden de informele belemmeringen voor handel dan belangrijker worden. Dit betekent dat ook in de toekomst de handelspositie van een land mede zal worden bepaald door het vermogen om de transactiekosten te verminderen.

Een ander gevolg van de mondialisering, dat direct met het voorgaande samenhangt, is dat met de toename van het aantal spelers de internationale concurrentie scherper zal worden. Als meer lagelonenlanden zich toeleggen op productie voor de export, zullen de rijke landen hun handelspositie alleen kunnen handhaven door zich te specialiseren in kwalitatief hoogwaardige producten en diensten en in de activiteit van het handelen zelf. Juist de handel met nieuwe markten gaat vaak met hoge transactiekosten gepaard als gevolg van de onbekendheid met de taal en cultuur en gebrek aan vertrouwen. Handelaren die het beste erin slagen deze transactiekosten te verlagen kunnen een sterke positie in deze nieuwe markten verwerven. Daarbij gaat het overigens evenzeer om de invoer uit als de uitvoer naar deze nieuwe handelspartners.

6.2.4 GEVOLGEN VAN DE MONDIALISERING

De huidige trend van mondialisering wordt niet door iedereen als een wenselijke ontwikkeling gezien. De opkomst van de zogenoemde ‘antiglobaliseringsbeweging’ en de luidruchtige protesten bij een reeks bijeenkomsten van wereldleiders in de afgelopen jaren, begonnen bij de WTO-top van 1999 in Seattle, maken dat duidelijk. De bezwaren van de antiglobalisten richten zich vooral tegen de vermeende negatieve sociale en ecologische gevolgen van de mondialisering. Veel economen menen echter dat deze bezwaren ongefundeerd zijn en op een onjuiste beoordeling van de gevolgen van de mondialisering berusten. Dit rapport is niet de plaats om uitgebreid in te gaan op de argumenten van de voor- en tegenstanders van mondialisering. Volstaan wordt met een korte aanduiding van de belangrijkste discussiepunten en een verwijzing naar andere relevante literatuur.

De antiglobaliseringsbeweging is bevreesd voor de mogelijke negatieve sociale en ecologische gevolgen van verdergaande mondialisering, vooral voor ontwikkelingslanden, maar volgens sommigen ook voor (delen van) de bevolking in de rijke westerse landen. De mondialisering zou leiden tot een verdieping van de wereldwijde kloof tussen arm en rijk, tot een verslechtering van de arbeidsomstandigheden, tot een toename van kinderarbeid in arme landen, tot een afbraak van de economische basis van traditionele agrarische samenlevingen, tot een aantasting van het milieu en uitputting van natuurlijke hulpbronnen. Multinationale ondernemingen zouden de nieuwe kolonisten zijn die arme landen uitbuiten en de winst naar de kapitaalbezitters in het rijke westen laten vloeien.

Inderdaad is de wereldwijde kloof tussen arm en rijk de afgelopen decennia sterk toegenomen. Terwijl in 1960 het gemiddelde inkomen van de rijkste 20 procent van de wereldbevolking 30 maal dat van de armste 20 procent bedroeg, was deze verhouding in 1995 opgelopen tot een factor 82 (UNDP 1998). Het is echter omstreden of de mondialisering hiervoor verantwoordelijk is. Veel economen stellen, met een verwijzing naar de klassieke theorie van Adam Smith en David Ricardo, dat de mondialisering juist in het voordeel is van de landen die eraan deelnemen en leidt tot welvaarts groei (zie hoofdstuk 3). De armoede concentreert zich in gesloten landen die geen deel hebben aan het mondialiseringsproces. Als buitenlandse handel de welvaart van een land bevordert, zouden daarmee uiteindelijk ook de arbeidsomstandigheden, de arbeidsvoorwaarden en het milieu gebaat zijn, aangezien de waardering daarvoor stijgt naarmate het inkomen hoger is. Een wereldwijde economische integratie zou bijdragen aan een geleidelijke wereldwijde convergentie in welvaartsniveaus (vgl. O'Rourke 2001; World Bank 2002).

Een tweede effect van de mondialisering is dat nationale economieën steeds meer onderling verweven raken en van elkaar afhankelijk worden. Het is niet zonder meer duidelijk of dit effect positief of negatief moet worden gewaardeerd.

Een geïntegreerde wereldeconomie heeft het voordeel dat positieve ontwikkelingen, zoals nieuwe technologieën, in een bepaald land zich snel naar andere landen kunnen verbreiden. Maar hetzelfde geldt voor negatieve ontwikkelingen.

Te verwachten valt dat economische schommelingen, zoals de conjunctuurcycli, meer synchroon zullen gaan verlopen. Dit bergt het risico in zich dat de fluctuaties in verschillende landen elkaar versterken in plaats van dempen, zodat de volatiliteit van de economieën groter wordt. Dit verschijnsel ziet men al op de aandelenbeurzen, waar de wereldwijde integratie het verst is voortgeschreden. In de reële economie is hiervan vooralsnog in mindere mate sprake (al lijkt de huidige economische teruggang in verschillende delen van de wereld gelijk op te gaan), maar dit zou kunnen veranderen indien de mondialiseringstrend zich voortzet. Behalve economische kunnen ook niet-economische factoren in korte tijd een wereldwijde invloed hebben. Zo bracht de aanslag van 11 september 2001 in de Verenigde Staten wereldwijde onrust en onzekerheid teweeg.

Een derde effect van mondialisering, dat nauw met de twee voorgaande samenhangt, is dat het de beleidsruimte voor nationale overheden beperkt (vgl. Beck 1997). Naarmate nationale economieën meer verweven raken met de wereldeconomie, wordt de ruimte voor een eigen nationaal economisch beleid kleiner. Dit kan leiden tot beleidsconcurrentie tussen nationale overheden die volgens sommigen zal onttaarden in een *race to the bottom*: landen offeren hun sociale beleid op om economisch aantrekkelijker te worden als vestigingsplaats voor (buitenlandse) ondernemingen. De meningen over het realiteitsgehalte van dit gevaar lopen uiteen. De aantrekkelijkheid van een land voor het bedrijfsleven wordt niet alleen bepaald door financieel-economische factoren, zoals belastingtarieven, subsidieregelingen en vestigingseisen, maar ook door het sociaal-culturele klimaat, zoals een goed opgeleide beroepsbevolking, arbeidsrust, goede

sociale en culturele voorzieningen en veiligheid (zie par. 5.4). Het nadeel van hoge belastingen kan dus (ten dele) worden gecompenseerd door het voordeel van gunstige sociaal-culturele vestigingsfactoren. De grote en hardnekkige verschillen die er nog altijd bestaan tussen bijvoorbeeld de sociale stelsels en de belastingstelsels van de EU-landen ondersteunen de stelling dat nationaal beleid er nog wel degelijk toe doet. Voor ontwikkelingslanden, die in kwalitatief opzicht weinig te bieden hebben, zou de toenemende concurrentiedruk echter wel tot een afbraak van nationale beschermende regels en voorzieningen kunnen leiden. Dit is ook het geëigende niveau om mogelijke negatieve gevolgen van de mondialisering op het terrein van milieu, arbeidsomstandigheden, kinderarbeid, en dergelijke aan de orde te stellen. De nationale beleidsruimte is op dit terrein zeer beperkt en wordt al snel als protectionisme of concurrentievervalsing aangemerkt, maar in internationale fora kan worden gezocht naar een aanvaardbare balans tussen de economische voordelen van vrijhandel enerzijds en mogelijke negatieve sociale en ecologische gevolgen anderzijds. Men kan er overigens vraagtekens bij zetten of dit in het recente verleden op een bevredigende wijze is gebeurd (vgl. Stiglitz 2002).

Voor een deel is de afname van de nationale beleidsruimte het resultaat van een bewuste keuze om verantwoordelijkheden over te dragen aan supra- en internationale instellingen als de EU en de WTO. Het verlies aan beleidsmogelijkheden op nationaal niveau wordt dan gecompenseerd door ruimere beleidsmogelijkheden op bovennationaal niveau.

6.2.5 MONDIALISERING EN DE ROL VAN NETWERKEN, INTERMEDIARIS, MULTINATIONALS EN INSTITUTIES

In hoofdstuk 5 is ingegaan op de organisaties en instituties die een belangrijke rol spelen bij het verminderen van de transactiekosten van internationale handel. Deze subparagraaf gaat in op de vraag wat er in het licht van de hiervoor geschetste mondialiseringstrend te zeggen valt over de rol die deze organisaties en instituties in de toekomst zullen spelen.

Voorzover de mondialisering voortvloeit uit het verminderen van de barrières voor de internationale handel in goederen, diensten en kapitaal, lijkt er in de toekomst minder behoefte te bestaan aan specifieke organisaties en instituties die de transactiekosten verminderen. Naarmate formele handelsbelemmeringen zoals invoerrechten afnemen, communicatie en transport sneller en goedkoper worden en markten doorzichtiger worden, gaat de internationale handel meer lijken op de ideaaltypische markt uit de neoklassieke theorie: een markt waarop vraag en aanbod door een onzichtbare hand bij elkaar worden gebracht. Op een dergelijke markt is er geen plaats voor de zichtbare hand van intermediaire organisaties en regulerende instanties. Het is echter de vraag of de markt van de internationale handel met het voortschrijden van de mondialisering daadwerkelijk zoveel meer op de neoklassieke markt zal gaan lijken.

Daarvoor zijn twee redenen. In de eerste plaats is de mondialiseringstrend juist mede te danken aan de in hoofdstuk 5 besproken organisaties en instituties. Het waren de internationale handelsnetwerken, de intermediairs van allerlei soort, de multinationale ondernemingen en de veranderingen die veel landen en supranationale instanties in de formele instituties hebben doorgevoerd, die hebben bijgedragen aan de groei van grensoverschrijdende economische activiteiten in de achterliggende decennia. Anders gezegd, zonder deze organisaties en instituties zou er wellicht van mondialisering in economische zin veel minder sprake zijn geweest. In de toekomst zal dit waarschijnlijk niet anders zijn. Nationale en supranationale overheden blijven essentieel om de internationale handel in goede banen te leiden.

In de tweede plaats is het aannemelijk dat door het afnemende gewicht van formele handelsbelemmeringen de informele belemmeringen (taal-, cultuur-, informatiebarrières) in de internationale handel in belang zullen toenemen. In de denkbeeldige situatie dat er geen formele belemmeringen voor de handel meer zouden resteren, zouden de transactiekosten ten gevolge van informele belemmeringen nog zo groot zijn, dat de internationale handel nog altijd ver achter zou blijven bij de in theorie optimale omvang van de handel. Verdere groei van de handel zou dan nog alleen mogelijk zijn door deze informele belemmeringen te verminderen. Het zijn bij uitstek de genoemde organisaties en instituties die zich hebben gespecialiseerd in het verlagen van deze transactiekosten. Op grond hiervan valt te verwachten dat hun rol in de internationale handel, als de formele belemmeringen verminderen, eerder groter dan kleiner zal worden.

Richt men de aandacht op de verschillende organisatievormen afzonderlijk, dan lijkt de toekomst van handelsnetwerken het meest onzeker. Netwerken berusten doorgaans in sterke mate op persoonlijke contacten en hechte sociale (bijv. etnische) banden, waardoor zij haast per definitie kleinschalig en homogeen van samenstelling zijn. Het is de vraag of dit geschikte kenmerken zijn om een grote rol te blijven spelen als de wereldhandel expandeert en er steeds meer nieuwe spelers op het speelveld van de handel verschijnen. Dit hoeft echter niet uit te sluiten dat netwerken in bepaalde segmenten van de internationale handel toch van groot belang blijven. Zo zullen nieuwe markten (toeleverings- of afzetmarkten) in eerste instantie vaak het beste kunnen worden betreden via lokale of regionale netwerken. Als een Nederlandse handelaar op een nieuwe markt in bijvoorbeeld Azië of Latijns Amerika wil gaan opereren, is de kans van slagen waarschijnlijk het grootst als hij aansluiting weet te vinden bij een reeds bestaand netwerk van handelaren in de desbetreffende regio.

Ook binnen productieketens zullen netwerken een belangrijke rol blijven spelen. Hoewel deze ketens deels op kortstondige en 'onpersoonlijke' marktrelaties zijn gebaseerd, komen duurzame netwerkrelaties vaak beter tegemoet aan de eisen van betrouwbaarheid, stipte levering, kwaliteitsbeheer en wederzijdse informatie-uitwisseling. Dergelijke netwerken vormen zich vaak rond multinationals en

grote intermediairs die duurzame relaties onderhouden met hun toeleveranciers en afnemers.

Ook de rol van intermediairs lijkt allerm minst uitgespeeld te zijn als de internationale handel verder groeit. Paragraaf 6.3 plaatst kanttekeningen bij het soms veronderstelde afnemende belang van intermediairs ten gevolge van de verspreiding van ICT. De functies van intermediairs die in subparagraaf 5.3.2 zijn besproken, blijven onverminderd van belang: het verminderen van zoek- en afstemmingskosten, het spreiden van risico's, het tegengaan van averechtse selectie en het verminderen van opportunisme. Naarmate de internationale handel groeit en meer landen met uiteenlopende culturen en rechtssystemen daaraan deelnemen, zou het belang van deze functies zelfs kunnen toenemen.

De sterke groei van multinationals is een van de belangrijkste uitingsvormen van de mondialiseringstrend. Het spreekt haast vanzelf dat voortgaande mondialisering gepaard zal gaan met een groeiende rol van multinationale ondernemingen. Het is echter onduidelijk hoe de groei van multinationals en de groei van de internationale handel zich precies tot elkaar verhouden. Het is aannemelijk dat multinationale ondernemingen een steeds groter deel van de internationale handel voor hun rekening zullen nemen. Het is echter onzeker of dit vooral zal leiden tot een verdere groei van de handel binnen multinationals (*intrafirm trade*), of dat multinationals de handel in goederen en diensten steeds meer zullen vervangen door het verplaatsen van de productie en de dienstverlening naar het land van bestemming (zie subpar. 5.4.2). In het laatste geval zou voortgaande mondialisering steeds minder tot uitdrukking komen in een groei van de internationale handel, maar vooral in de groei van de wereldwijde activiteiten van multinationals. Hoe dit ook zij, in beide gevallen is het voor een land dat zijn positie in de wereldhandel wil handhaven essentieel om een voldoende aantrekkelijke vestigingsplaats voor multinationals te zijn.

Ten slotte zal ook het belang van de nationale en supranationale instituties voor de handel naar verwachting niet afnemen. Zoals is opgemerkt, kan de mondialiseringstrend voor een belangrijk deel worden verklaard uit de wijzigingen in deze instituties, met name de vermindering van formele handelsbelemmeringen. Dit betekent echter niet dat regels en instituties er steeds minder toe doen. Voorlopig zijn er tussen landen nog zeer grote verschillen in zowel formele als informele instituties. Daarbij valt enerzijds te denken aan verschillen in vestigingseisen, marktregulering, mededingingsbeleid, belastingen en subsidies, en anderzijds aan verschillen in taal, omgangsvormen, corruptie, en dergelijke. De hindernissen die men moet overwinnen om met een land een handelsrelatie op te bouwen en de risico's die men daarbij loopt, zullen ook in de toekomst in sterke mate door dergelijke factoren worden bepaald. Ook wanneer het handelsbeleid in enge zin grotendeels een supranationale aangelegenheid is geworden (hetgeen in de EU feitelijk al het geval is), blijven het nationale beleid en nationale instituties van groot belang voor de transactiekosten die het aangaan en onderhouden van een buitenlandse handelsrelatie met zich meebrengen.

6.2.6 KANSEN EN BEDREIGINGEN VOOR DE NEDERLANDSE HANDEL

Welke gevolgen zal het mondialiseringsproces, als dit zich de komende jaren voortzet, hebben voor de positie van Nederland als handelsnatie? Biedt de voortschrijdende mondialisering vooral nieuwe kansen, doordat zij mogelijkheden schept voor een verdere groei van de Nederlandse handel, of vormt zij veeleer een bedreiging, doordat Nederland zijn comparatieve voordelen ten opzichte van andere landen dreigt te verliezen?

Om een antwoord op deze vragen te vinden, dient men een onderscheid te maken tussen de verschillende drijvende krachten achter de mondialisering. In subparagraaf 6.2.3 is uiteengezet dat het hierbij enerzijds gaat om de technologische ontwikkeling en anderzijds om het overheidsbeleid. Aangezien het belangrijkste aspect van de technologische ontwikkeling, de opmars van ICT, in paragraaf 6.3 uitvoerig wordt besproken, hoeft daarover in deze paragraaf niet veel te worden gezegd. Volstaan wordt met de constatering dat nieuwe technologieën, ten aanzien van zowel vervoer als ICT, niet betekenen dat afstanden en locaties hun betekenis verliezen in de internationale handel. Er is vooralsnog geen sprake van een *death of distance*.

Het feit dat de Nederlandse handel sterk op relatief nabije landen in Europa is gericht, hoeft in dit perspectief niet per se zorgen te baren. Er zijn zoveel andere hindernissen voor handel over grote afstanden dan alleen de kosten en snelheid van vervoer en communicatie, dat een verdere ontwikkeling van deze technologieën niet automatisch betekent dat vooral de handel tussen ver uiteengelegen landen zal toenemen. Dit neemt niet weg dat op langere termijn de perspectieven voor uitbreiding van de handel met landen buiten Europa groter zijn dan die voor de intra-Europese handel, eenvoudigweg omdat het hier om, qua bevolkingsaantallen, zeer grote markten gaat, waarin de Nederlandse handel tot nog toe slechts een zeer klein aandeel heeft. De mogelijkheden voor expansie buiten Europa zijn in beginsel het grootst, maar dit wil niet zeggen dat deze ruimte automatisch zal worden benut wanneer de technologische ontwikkeling voortschrijdt.

Het resterende deel van deze subparagraaf richt zich op de mogelijke gevolgen van een verdere liberalisering van de wereldeconomie voor de Nederlandse handel. Daarbij is het goed nogmaals te benadrukken dat er niets onvermijdelijks is aan de trend naar verdere liberalisering. Gezien de golfbewegingen die het handelsbeleid in het verleden heeft doorgemaakt, staat het geenszins vast dat de liberaliseringstrend van de afgelopen decennia zich de komende decennia onverminderd zal voortzetten. De aankondiging in maart 2002 door de regering van de VS van protectionistische maatregelen ten aanzien van de invoer van staal illustreert nog eens dat er geen sprake is van een eenduidige trend naar het opheffen van handelsbelemmeringen. Ook een grote internationale crisis of een omvangrijke oorlog zou de groei van de internationale handels- en investeringsstromen ernstig kunnen verstoren. Niettemin wordt hier uitgegaan van de veronder-

stelling dat de mondialiseringstrend zich onder invloed van een verdere liberalisering van de wereldhandel de komende jaren zal voortzetten. De Nederlandse handel is altijd sterk afhankelijk geweest van de trends in het internationale handelsbeleid (zie hoofdstuk 2). Het ligt dan ook voor de hand dat een verdere liberalisering van de wereldhandel de groei van de buitenlandse handel van en naar Nederland zal stimuleren. Kleine open economieën, zoals de Nederlandse, hebben in beginsel het meest te winnen bij een gunstige ontwikkeling van de wereldhandel.

Bedreigingen

De voortgaande mondialisering levert voor Nederland niet alleen nieuwe kansen op. De liberalisering van de wereldhandel zou ook de comparatieve voordelen waaraan Nederland nu zijn sterke handelspositie dankt, onder druk kunnen zetten. Een vermindering van invoerheffingen en andere regelgevingsbarrières, zoals invoerquota en kwaliteitseisen, leiden tot een daling van de kosten van internationale handel. Nederlandse bedrijven die handel drijven met het buitenland, zouden daardoor in toenemende mate kunnen worden geconfronteerd met nieuwe concurrenten, die door het wegvallen van formele handelsbelemmeringen kans zien zich op het meer gelijke speelveld van de internationale handel te begeven. Als bijvoorbeeld de handelsbelemmeringen aan de buitengrens van de EU worden teruggedrongen, zou de intra-Europese handel, waarin Nederland een zeer sterke positie inneemt, meer aan concurrentie bloot kunnen komen te staan van handel uit en naar de rest van de wereld. Zo is Nederland nu een belangrijk distributiecentrum voor producten uit Amerika en Azië die in Europa worden afgezet. Als de Europese markt meer open wordt, is het denkbaar dat deze handel in de toekomst rechtstreeks naar de Europese bestemmingslanden wordt getransporteerd in plaats van via Nederland te lopen.

Ook voor bedrijven die zich nu louter op de binnenlandse markt richten, zoals het grootste deel van het MKB, kan een voortgezette mondialisering gevolgen hebben. Markten die voorheen waren afgeschermd van buitenlandse concurrentie zullen daaraan in de toekomst wel worden blootgesteld. Deze ontwikkeling doet zich bijvoorbeeld reeds voor op het terrein van de financiële en zakelijke dienstverlening. Vanuit het buitenland zijn er de laatste jaren in Nederland heel wat banken, verzekeringsmaatschappijen, accountants, consultancybedrijven ten tonele verschenen. Omgekeerd zijn Nederlandse bedrijven in deze sectoren zich sterker op buitenlandse markten gaan richten.

Overigens is het, ook als de positie van individuele Nederlandse bedrijven onder druk komt te staan, aannemelijk dat de buitenlandse handel van Nederland hierdoor zal toenemen, namelijk in de vorm van een grotere invoer. In deze zin vormt toenemende buitenlandse concurrentie geen bedreiging voor de positie van Nederland als handelsnatie, maar juist een kans.

Kansen

De bedreigingen die van mondialisering uitgaan op de Nederlandse handelspositie, komen voort uit een vermindering van de formele handelsbelemmeringen. Naarmate de formele handelsbelemmeringen aan belang inboeten, neemt echter het relatieve belang toe van de informele belemmeringen, die samenhangen met zaken als (gebrek aan) vertrouwen, taal- en cultuurverschillen, en onvolledige en asymmetrische informatie. Nederlands sterke handelspositie lijkt mede te danken aan het vermogen van Nederlandse organisaties en instituties om de transactiekosten ten gevolge van deze informele belemmeringen te verminderen (zie hoofdstuk 5). Het wegvallen van formele handelsbelemmeringen zou daardoor de sterke kant van Nederland als handelsnatie juist kunnen accentueren. De toekomstige kansen voor de Nederlandse handel moeten wellicht dus nog meer dan in het verleden worden gezocht in het vermogen om informele handelsbelemmeringen weg te nemen.

Een zekere relativering van het belang van formele handelsbelemmeringen voor de Nederlandse handelspositie is ook op zijn plaats in het licht van de geografische oriëntatie van de Nederlandse handel: 85 procent van de uitvoer en 63 procent van de invoer van Nederland vinden immers binnen de EU plaats. Aangezien er binnen de EU weinig formele handelsbelemmeringen meer bestaan, lijkt een verdere liberalisering van de internationale handel nauwelijks consequenties te zullen hebben voor dit Europese deel van de Nederlandse handel.

Het belang van informele handelsbelemmeringen is ook een reden om de hiervoor gesignaleerde dreiging van het afbrokkelen van de handelsmuur rond de EU te relativeren. De positie van Nederland als toegangspoort tot de Europese markt hangt immers niet alleen samen met de formele belemmeringen waarmee handelspartners van buiten de EU worden geconfronteerd, maar vooral ook met informele belemmeringen. Factoren als de gunstige ligging, de goede fysieke infrastructuur, het betrouwbare rechtssysteem, de talenkennis en de internationale oriëntatie van de Nederlandse beroepsbevolking verklaren waarom veel bedrijven die de Europese markt willen betreden in eerste instantie in Nederland een handelspartner zoeken. Door de liberalisering van de internationale handel zullen deze factoren zeker niet aan belang inboeten. Integendeel, als de buitengrenzen van Europa opengaan, zouden de verschillen tussen de EU-landen in dit opzicht juist van grotere invloed kunnen worden op hun handelspositie. Nederland zou zijn sterke uitgangspositie wellicht kunnen benutten door met name de invoer en distributie over West-Europa van producten uit opkomende markten in Oost-Europa en Azië te vergroten. Mondialisering biedt dan kansen aan Nederland om zijn handelspositie te versterken, *mits* ons land erin slaagt om de genoemde comparatieve voordelen te handhaven of te versterken.

Behalve in een toename van de internationale handel kan de mondialisering ook tot uitdrukking komen in een groei van buitenlandse investeringen. In paragraaf 2.5 bleek dat Nederland de afgelopen vijftien jaar een steeds populairder bestemmingsland is geworden voor buitenlandse investeerders. Of deze trend zich de

komende jaren zal voortzetten, is moeilijk te voorspellen. Dit hangt in belangrijke mate af van de vraag of het vestigingsklimaat in Nederland voldoende gunstig blijft – of nog gunstiger wordt – voor buitenlandse bedrijven. In Nederland, waar buitenlandse bedrijven een groot aandeel hebben in de in- en uitvoer en meer dan de helft van hun productie exporteren, lijken multinationals vooral complementair te zijn met de handelsfunctie. Daarom valt te verwachten dat een verdere toename van de buitenlandse investeringen in Nederland een stimulans zal zijn voor de Nederlandse handel. Niet alleen de liberalisering van de internationale handel, maar ook verdere liberalisering van het internationale kapitaalverkeer zal dus waarschijnlijk bijdragen aan verdere groei van de Nederlandse handel met het buitenland.

De mondialiseringstrend raakt de verschillende segmenten van de Nederlandse economie niet in gelijke mate. Vooralsnog loopt er een scherpe scheidslijn tussen het midden- en kleinbedrijf en het grootbedrijf, in het bijzonder de multinationals. Het grootste deel van het MKB onderhoudt geen noemenswaardige economische relaties met het buitenland. Een belangrijke verklaring hiervoor is dat het aangaan en onderhouden van een handelsrelatie met een partner in het buitenland dusdanig hoge transactiekosten met zich meebrengt, dat dit alleen voor grotere bedrijven aantrekkelijk is. Dit betekent echter niet dat het MKB geen invloed ondervindt van de mondialiseringstrend. Kleinere ondernemingen kunnen immers op de binnenlandse markt worden geconfronteerd met concurrentie van buitenlandse invoer of van Nederlandse vestigingen van buitenlandse multinationals. Ook het MKB zal zich daarom bewust moeten zijn van de kansen en bedreigingen die de mondialisering biedt.

Concluderend kan worden gesteld dat de voortgaande mondialisering als gevolg van de verdere liberalisering van de wereldhandel zowel kansen als bedreigingen oplevert voor de Nederlandse handelspositie. De kansen vloeien vooral voort uit de te verwachten volumegroei van de wereldhandel, waarvan Nederland als kleine open economie in belangrijke mate kan profiteren. De bedreiging is gelegen in de mogelijkheid dat de comparatieve voordelen die Nederland heeft ten aanzien van internationale handel zullen verminderen door het wegvallen van formele handelsbelemmeringen. Daardoor zou het aandeel van Nederland in de wereldhandel kunnen teruglopen, waardoor een deel van de welvaartsvoordelen die de mondialisering biedt, aan Nederland voorbij zou gaan.

Dit risico dient echter om twee redenen te worden gerelativeerd – maar zeker niet gebagatelliseerd. In de eerste plaats speelt het grootste deel van de Nederlandse handel zich af binnen een gebied waarin formele handelsbelemmeringen al nauwelijks meer een rol spelen (nl. de interne markt van de EU). Verdere liberalisering van de wereldhandel zal voor de intra-Europese handel waarschijnlijk geen grote consequenties hebben. In de tweede plaats is de sterke handelspositie van Nederland mede te danken aan het vermogen om informele handelsbelemmeringen te verminderen of te omzeilen. Dit vermogen om transactiekosten te verlagen zou in een meer geliberaliseerde wereldeconomie zelfs aan belang

kunnen winnen. Indien Nederland in staat is om zijn comparatieve voordelen op dit terrein in stand te houden of zelfs te vergroten, biedt de mondialisering aan Nederland kansen om zijn positie als handelsnatie te handhaven of zelfs te versterken.

Ook een verdere toename van de buitenlandse investeringen in Nederland, die het gevolg kan zijn van de verdere liberalisering van het internationale kapitaalverkeer en van de handhaving of versterking van het gunstige vestigingsklimaat van ons land, zal waarschijnlijk bijdragen aan de groei van de buitenlandse handel van Nederland.

6.2.7 MONDIALISERING EN HET NEDERLANDSE HANDELSBELEID

Nederland heeft als kleine handelsnatie veel te winnen bij een verdere voortschrijding van het mondialiseringsproces. Aangezien de groei van de wereldhandel in belangrijke mate wordt bepaald door het beleid van nationale en supranationale overheden ten aanzien van de internationale handel, heeft Nederland er alle belang bij om vast te houden aan zijn traditioneel positieve opstelling ten opzichte van vrijhandel en dit standpunt in internationale fora, zoals de EU en WTO, te (blijven) bepleiten. Dit betekent overigens geenszins dat Nederland de ogen zou moeten sluiten voor mogelijke negatieve sociale en ecologische gevolgen van een liberalisering van de internationale handel in goederen, diensten en kapitaal. Juist door op supranationaal niveau afspraken te maken waaraan zoveel mogelijk landen gebonden zijn, kunnen economische, sociale en ecologische doelstellingen meer in elkaars verlengde komen te liggen. Maatschappelijk verantwoord handeldrijven hoeft dan niet op gespannen voet te staan met de belangen van het Nederlandse bedrijfsleven.

Hoewel vrijhandel van groot belang is voor de Nederlandse economie, mag niet voetstoots worden aangenomen dat Nederland zijn handelspositie zal weten te handhaven als de wereldhandel verder groeit. De mondialisering betekent voor de Nederlandse handel niet alleen extra kansen, maar mogelijk ook bedreigingen. Om zijn sterke positie in de internationale handel te kunnen handhaven, dient Nederland zijn sterke kanten uit te buiten en waar mogelijk de zwakkere kanten te versterken.

Ten aanzien van het vermogen van bedrijven om te profiteren van verdere mondialisering moet onderscheid worden gemaakt tussen grote, met name multinationale ondernemingen en het MKB. Beide categorieën bedrijven vragen om eigen instituties en overheidsbeleid. Multinationals zijn per definitie sterk internationaal georiënteerd en hebben slechts in geringe mate behoefte aan ondersteuning van hun internationale (handels)activiteiten door nationaal overheidsbeleid. Hun internationale economische relaties worden immers in belangrijke mate intern gerealiseerd en gecoördineerd door middel van contacten tussen vestigingen van dezelfde onderneming in verschillende landen. Het nationale overheidsbeleid is nauwelijks van invloed op de transactiekosten

waarmee de internationale handel van dergelijke ondernemingen gepaard gaat. Multinationals hebben natuurlijk wel belang bij internationale verdragen over de handel in goederen, diensten en kapitaal.

Specifieke Nederlandse instituties en beleidsinspanningen zijn vooral van belang voorzover zij van invloed zijn op de aantrekkelijkheid van Nederland als vestigingsplaats voor multinationale ondernemingen. Gezien de sterke groei van de buitenlandse investeringen in Nederland sinds het midden van de jaren tachtig – ook in vergelijking met de wereldwijde groei van buitenlandse directe investeringen – kan het investeringsklimaat in Nederland als uitstekend worden aangemerkt. Dit wordt met enige regelmaat bevestigd door de hoge plaats van Nederland op concurrentieranglijsten van internationale organisaties als het World Economic Forum (2001) en het International Institute for Management Development (2001). Ten aanzien van het vestigingsklimaat staat Nederland dan ook vooral voor de taak om de huidige gunstige positie te handhaven en waar mogelijk te verbeteren. Daarbij gaat het, zoals eerder is opgemerkt, niet alleen om zaken als de fysieke infrastructuur, belastingtarieven, arbeidskosten en grondprijzen, maar ook om de kwaliteit en inzet van de beroepsbevolking en de sociaal-culturele infrastructuur. De kwaliteit van de beroepsbevolking wordt op langere termijn in hoge mate bepaald door het onderwijs, waarbij met name zaken als talenkennis en kennis van en openheid voor andere culturen om speciale aandacht vragen. Bij de sociaal-culturele infrastructuur gaat het om het woon-, werk- en leefklimaat en de beschikbaarheid van hoogwaardige sociale en culturele voorzieningen (zorg, recreatie, theater, enz.). Het overheidsbeleid op dit terrein draagt weliswaar niet direct bij aan een verlaging van de transactiekosten van de internationale handel, maar kan wel indirect een positief effect hebben. Immers, als Nederland een groot aantal (vestigingen van) multinationals blijft huisvesten, profiteert de Nederlandse handel van de mogelijkheden die multinationale bedrijven hebben om via internalisering van handelsrelaties (*intrafirm trade*) de transactiekosten van de internationale handel te verminderen.

Het MKB heeft op dit moment slechts een klein aandeel in de buitenlandse handel van Nederland (zie tekstbox 2.4). Zoals is opgemerkt, moet de oorzaak daarvan worden gezocht in de hoge (vaste) kosten die handel met het buitenland met zich meebrengt. Voor een deel gaat het hier om transactiekosten die inherent zijn aan buitenlandse handel. Ook als de liberalisering van de wereldhandel voortschrijdt, zal het aandeel van het MKB in de internationale handel daardoor relatief klein blijven. Juist bij het MKB is het echter aannemelijk dat een actieve overheidsrol kan bijdragen aan een verlaging van de transactiekosten, die de handel met het buitenland nu in de weg staan. Sommige transactiekosten zijn immers alleen of het meest efficiënt te verlagen door middel van collectieve actie. Te denken valt aan de kosten die optreden bij het vergaren van informatie over de kansen en belemmeringen voor handel met een bepaald land, of bij het beheersen van het risico dat een buitenlandse handelspartner zijn verplichtingen niet nakomt. Via collectieve arrangementen kunnen schaalvoordelen worden gerealiseerd, waardoor de transactiekosten voor individuele kleine bedrijven dalen. Dit betekent

niet automatisch dat de overheid hiervoor verantwoordelijk is. Ook particuliere bedrijven en instanties, zoals brancheorganisaties, kamers van koophandel en verzekeringsmaatschappijen, kunnen collectieve arrangementen aanbieden. Overheidsoptreden is pas aan de orde wanneer dergelijke private arrangementen niet tot stand komen. Hiervan is doorgaans sprake bij zuiver publieke goederen, waarvan belanghebbende partijen niet kunnen worden uitgesloten, zodat zich *free rider*-gedrag kan voordoen. In hoofdstuk 7 wordt hier nader op ingegaan.

6.3 INFORMATISERING EN INTERNATIONALE HANDEL

6.3.1 INLEIDING

Naast de mondialisering is er een tweede belangrijke trend die de toekomstige ontwikkeling van de internationale handel ingrijpend zou kunnen beïnvloeden, te weten de opmars van ICT, ofwel informatisering. De meningen over de mate waarin ICT de handel zal veranderen, lopen echter sterk uiteen. Aan de ene kant wordt een ‘maximalistische’ visie geschetst waarin ICT op korte termijn leidt tot revolutionaire, economische en maatschappelijke verschuivingen. Aan de andere kant is er een ‘minimalistische’ visie, gekenmerkt door de *debunking*-gedachte, die ICT reduceert tot een aanvullend instrument.

De algemeen erkende zwakte van de maximalistische variant is het technologisch determinisme. De maatschappelijke verwerking van ICT hangt immers af van een groot aantal factoren. Zo noemt Pieper (2000) de wil om informatie te delen een van de belangrijkste voorwaarden voor een succesvol maatschappelijk en economisch gebruik van ICT. Deze randvoorwaarde voor de toepassing van ICT impliceert niet alleen een culturele attitudeverandering, maar ook machtsverschuivingen – zaken die allerminst vanzelfsprekend zijn.

De minimalistische variant onderkent onvoldoende dat de toepassing van ICT pas in een eerste stadium van ontwikkeling verkeert. Daarmee gaat zij voorbij aan de mogelijkheid dat deze toepassing op termijn kan leiden tot ingrijpende veranderingen in de interne en externe organisatie van bedrijven, waaronder de handel. In de recente literatuur lijkt er echter consensus te ontstaan over een soort ‘derde weg’-visie, die zowel de maximalistische als de minimalistische variant verwerpt.

In deze situatie kan een beschouwing over ICT, *e-commerce*, *e-business* en kansen en bedreigingen voor de Nederlandse handel niet meer zijn dan een *verkenning* van mogelijkheden en waarschijnlijkheden. Daarbij dient men rekening te houden met de les uit het recente verleden, dat veel eerdere verkenningen zeer speculatief waren. Veel verwachtingen bleken achteraf onjuist, zoals het idee van toenemende centrale bureaucrativering in de jaren tachtig, de scheiding van de virtuele en fysieke wereld, de overgang van een ‘oude’ naar een ‘nieuwe’ economie, het verlies aan grip van nationale overheden, en de irrelevantie van geografische plaatsbepaling. Dit speculatieve element is een direct gevolg van

drie algemene karakteristieken van de maatschappelijke en economische gevolgen van ICT, te weten:

- 1 de onvoorspelbaarheid van de gevolgen;
- 2 de meerduidigheid van de gevolgen, bijvoorbeeld tegelijkertijd decentralisatie en centralisatie;
- 3 de complexiteit, vanwege de relevantie van andere factoren en de invloed op meerdere niveaus: op het vlak van de concepten, de doelen en de middelen (WRR 1998).

In zijn rapport *Van oude en nieuwe kennis* concludeerde de raad dat ICT als een doorbraaktechnologie aangemerkt kan worden, in de zin dat er sprake is van ruimte voor verbetering, een grote variëteit aan toepassingen, een groot bereik en complementariteit met bestaande en potentiële nieuwe technologieën (WRR 2002a). Deze visie ligt in het verlengde van de voorgaande beschouwing. Ook de daar genoemde vertragende factoren, zoals de tijd die de organisatie van de innovatie en het leerproces vragen, de verzonken kosten en de onzekerheid, zijn hierbij relevant. De raad kiest hier derhalve voor de optiek van een evolutionair proces met op termijn mogelijk diep ingrijpende, maar vooraf moeilijk vast te stellen gevolgen.

De paragraaf is als volgt opgebouwd. Na de definiëring van de kernbegrippen en het aangeven van de voorwaarden voor het slagen van *e-commerce* (subpar. 6.3.2) komen in subparagraaf 6.3.3 de in de literatuur onderkende voorwaarden en gevolgen voor de transactiekosten aan de orde. Deze algemeen-theoretische beschouwingen vinden hun complement in een empirische beschrijving (subpar. 6.3.4). De subparagrafen 6.3.5 en 6.3.6 richten zich op enkele specifieke aspecten, te weten de gevolgen voor de positiebepaling van de actoren, de deterritorialisering en het zich ontwikkelende juridische raamwerk. Deze bouwstenen worden gebruikt voor het formuleren van een beleidsredenering, van waaruit de kansen en bedreigingen van ICT voor de Nederlandse handelsfunctie worden besproken (subpar. 6.3.7). Besloten wordt met een terugkoppeling naar de besproken instituties van hoofdstuk 5 (subpar. 6.3.8).

6.3.2 KERNBEGRIPPEN EN SLAGINGSVOORWAARDEN

Om inzicht te verwerven in de achtergronden van ICT, economie en handel, voorziet deze subparagraaf in een korte inleiding in deze materie aan de hand van kernbegrippen en slagingsvoorwaarden.

Kernbegrippen

Het meest brede begrip voor de toepassing van ICT in de economie is *electronic commerce* (*e-commerce*). Dit is te omschrijven als het geheel van zakelijke handelingen dat op elektronische wijze wordt uitgevoerd ter verbetering van de efficiëntie en effectiviteit van een bedrijf (Ministerie van Economische Zaken 1998). Dit kan via verschillende netwerken: intern (*intranet*), tussen een beperkt aantal

partijen (*extranet*) of via het reguliere, open *internet*, waaraan alle partijen op elk moment zonder voorafgaande afspraken kunnen deelnemen.

Een eerste relevant onderscheid binnen het bredere begrip *e-commerce* betreft de aard van de actoren. Er kan onderscheid worden gemaakt tussen *Business to Business*-relaties (B2B) en *Business to Consumers*-relaties (B2C). Een bedrijf kan uiteraard tegelijkertijd zowel B2B- als B2C-relaties onderhouden. Bedrijven kunnen bovendien worden onderverdeeld in enerzijds fysieke, gevestigde bedrijven van 'steen en cement' (*bricks and mortar*), die bij het zaken doen mede gebruikmaken van ICT, en anderzijds zuiver virtueel opererende bedrijven, die speciaal zijn opgericht om van de nieuwe technologische mogelijkheden profijt te trekken.

Een tweede onderscheid is dat naar het type van goederen en diensten. Aan de ene kant is er de handel in fysieke goederen en diensten die *online* worden verkocht maar *offline*, in de fysieke wereld, worden geleverd. Aan de andere kant is er de handel in goederen en diensten die ook *online* worden geleverd, zoals computersoftware of muziek die kan worden *gedownload*. Een voorwaarde voor *online*-levering is uiteraard dat het product in digitale vorm kan worden aangeboden. Men maakt in dit verband ook wel onderscheid tussen indirecte en directe *e-commerce*.

Een derde onderscheid is dat naar het type handelingen dat met behulp van ICT wordt verricht. Hier zijn drie fasen te onderscheiden. In de fase vóór de verkoop gaat het om het geven van algemene informatie over de onderneming, om de marketing (adverteren) en om het versterken van de klantenbinding, bijvoorbeeld via elektronische nieuwsbrieven. Onder de daadwerkelijke verkoopfase vallen handelingen als het verstrekken van informatie over producten en diensten, het zoeken en vergelijken met behulp van intermediairs op het internet, de in- en verkoop, de betaling en de distributie. In de derde fase, na de verkoop (*after sales*), kan worden gedacht aan het oplossen van problemen bij de gebruikers (Frequently Asked Questions, *FAQ's*), het raadplegen van gebruiksaanwijzingen op het internet en de evaluatie.

Een vierde onderscheid betreft de ontwikkelingsfase waarin het bedrijf zich bevindt met betrekking tot de mate van integratie van *e-commerce*-toepassingen in de 'normale' bedrijfsvoering.

In de eerste fase wordt slechts een beperkt aantal zakelijke handelingen van het bedrijf met behulp van elektronische middelen uitgevoerd. Ieder bedrijf zal hierbij een eigen selectie maken van te automatiseren handelingen, verdeeld over de verschillende genoemde stadia. Wanneer het product zich minder goed leent voor verkoop *online*, zal de nadruk op de eerste en derde van de hiervoor besproken fasen liggen (voor en na de verkoop). De meeste (Nederlandse) bedrijven bevinden zich in deze groep.

Een stap verder zijn bedrijven die de externe communicatiekanalen van het bedrijf, waaronder het internet, integreren en koppelen aan de interne processen. Op het internet gedane verzoeken om brochures worden bijvoorbeeld direct doorgegeven aan de postkamer voor de verzending.

Een principiële fase verder bevindt zich de *extended enterprise*, waarbij ook sprake is van externe integratie en waarbij informatiesystemen van verschillende economische eenheden aan elkaar worden gekoppeld en met elkaar kunnen communiceren. De externe integratie kan zowel de klanten als de toeleveranciers betreffen. Klanten kunnen via de computer bestellingen op maat doen en vervolgens nagaan hoe de verwerking van hun opdracht door het bedrijf vordert. Toeleveranciers hebben *online* toegang tot de informatie van het bedrijf, zodat ze op de hoogte zijn van wat de klant bestelt. Dit derde stadium wordt ook wel ketenintegratie (*integrated value chain*) of *e-business* genoemd.

Wereldwijd is deze derde fase voor nog slechts een zeer klein aantal bedrijven realiteit. Dit is van belang, omdat de werkelijk ingrijpende veranderingen ten gevolge van ICT (en de daarmee gepaard gaande verlaging van transactiekosten) zich pas zullen voordoen wanneer deze derde fase wordt bereikt. Veel beschouwingen hierover zijn derhalve niet meer dan verwachtingen. Zeker op dit terrein, waar het niet om de nieuwe technologieën op zich gaat, maar om hun economische acceptatie en verwerking, bevat iedere evaluatie *ex ante* onvermijdelijk een speculatief element. Hier komt bij dat ook rekening moet worden gehouden met vertragende factoren, waarop de invoering van een doorbraaktechnologie onvermijdelijk stuit. Er zijn niet alleen de voor de hand liggende problemen van technische standaardisatie. Veel belangrijker zijn allerlei niet-technologische voorwaarden, die een *conditio sine qua non* zijn voor succesvolle invoering, maar traditioneel worden onderschat. Juist de meer 'zachte' voorwaarden, van psychologische en culturele aard, kunnen een onvermoede barrière vormen.

Slagingsvoorwaarden

Aan welke voorwaarden moet worden voldaan wil *e-commerce* werkelijk een succes worden? Allereerst zijn er de basale technologische voorwaarden waaraan moet worden voldaan, zoals voldoende capaciteit van het netwerk en de snelheid van de elektronische overdracht van gegevens. Er blijkt een positieve samenhang te bestaan tussen de mate waarin bedrijven investeren en de recente liberalisatie van de markten voor telecommunicatie (Coppel 2000: 13). Landen die hiertoe eerder overgingen, zoals de Angelsaksische en Scandinavische landen, hebben de grootste netwerkcapaciteit en het grootste aantal sites voor *e-commerce*. Liberalisatie blijkt een duidelijk positief effect te hebben op de productiviteit en de kwaliteit van de diensten en een negatief effect op de hoogte van de prijzen.

Daarnaast doen zich vele problemen voor die door een combinatie van technische en juridische middelen moeten worden opgelost. Deze problemen hebben te maken met vereisten van (rechts)zekerheid, waarvoor in de virtuele sfeer nieuwe maatregelen moeten worden getroffen. De duidelijkheid die in de fysieke wereld

bestaat, moet in de virtuele sfeer opnieuw worden opgebouwd. Het gaat bijvoorbeeld om de identificatie en plaatsbepaling van de partijen, de vaststelling van de jurisdictie en van het toepasselijke rechtsstelsel, de veiligstelling van privacy en bescherming van de consument, de betrouwbaarheid van elektronische betaling en de zekerheid van naleving van de contracten in de fysieke sfeer. Het overzicht in subparagraaf 6.3.6 laat overigens zien dat het nieuwe juridische kader op hoofdlijnen vorm begint te krijgen.

6.3.3 INFORMATISERING EN TRANSACTIEKOSTEN

Van de ontwikkelingen op ICT-gebied wordt alom een verlaging van de transactiekosten in de economie verwacht. Hierbij denkt men met name aan het verlagen van de kosten van het zoeken, vergaren, bewaren, analyseren en verzenden van informatie. Deze algemene transactiekostenverlaging wordt globaal op drie manieren zichtbaar (Litan en Rivlin 2001).

- 1 De kosten van productie en verspreiding van veel goederen en diensten dalen. Denk hierbij met name aan digitale producten.
- 2 De efficiëntie van het management neemt toe, met name op het gebied van logistiek en voorraadbeheer, doordat er efficiënter kan worden gecommuniceerd met leveranciers en klanten.
- 3 Markten worden transparanter en groter, waardoor de concurrentie toeneemt en ondernemingen efficiënter gaan produceren. De toegenomen transparantie vermindert ook de mogelijkheden voor ondernemingen om zich onopgemerkt en ongestraft opportunistisch te gedragen.

Coppel (2000) geeft een overzicht van het onderzoek naar prijsdalingen en verbeterde efficiëntie in de B2C-sfeer. De resultaten lopen zozeer uiteen, dat slechts met grote omzichtigheid kan worden gesteld dat de genoemde voordelen zich daadwerkelijk voordoen. Hij refereert aan een studie van Goldman Sachs (2000), waaruit blijkt dat op het terrein van B2B door het gebruik van *e-commerce* besparingen mogelijk zijn die uiteenlopen van 2 procent tot 40 procent (tabel 6.1). Dit onderzoek is echter gebaseerd op hoogst onzekere veronderstellingen, zodat de uitkomsten zeer speculatief zijn. Op basis van dit onderzoek kan wel worden geconcludeerd dat de verwachte kostenbesparingen sterk variëren tussen de bedrijfstakken.

Het is niet uitgesloten dat door ICT de transactiekosten ook kunnen toenemen (Herings en Schinkel 2000). De kosten voor de levering van fysieke goederen kunnen stijgen, wanneer *e-commerce* leidt tot een toename van de verzending van kleine pakketten (bij het wegvallen van intermediairs). Tevens kan het internet tot een zodanige toevloed van informatie leiden, dat men door de bomen het bos niet meer ziet. Enerzijds leidt dit tot problemen van opslag- en verwerkingscapaciteit, anderzijds ontstaat onduidelijkheid over de betrouwbaarheid van informatie. Dit leidt tot extra zoek- en verificatiekosten.

Tabel 6.1 Potentiële kostenbesparingen als gevolg van B2B e-commerce in Amerikaanse bedrijfstakken

Bedrijfstak	Kostenbesparingen (in % van totale inputkosten)
Luchtvaart en ruimtevaart	11
Chemie	10
Steenkool	2
Communicatie	5-15
Computers	11-20
Elektronische componenten	29-39
Levensmiddelen	3-5
Hout	15-25
Vrachtttransport	15-20
Gezondheidszorg	5
Levenswetenschap (<i>Life sciences</i>)	12-19
Machines	22
Media en reclame	10-15
Beheer- en reparatiediensten	10
Olie en gas	5-15
Papier	10
Staal	11

Bron: Coppel (2000)

Een consequentie van deze tegengestelde invloeden op de hoogte van de transactiekosten is dat tegelijkertijd zowel intermediairs verdwijnen als nieuwe verschijnen. De mogelijkheid die ICT schept voor ondernemingen en hun toeleveranciers en klanten om directe contacten met elkaar aan te gaan, kan ertoe leiden dat bestaande intermediairs en makelaars overbodig worden. Tegelijkertijd verschijnen echter nieuwe intermediairfuncties op het gebied van informatieverwerking, -selectie en -waardering: de zogenaamde *infomediars* (zie Van Tuyl en Ribbers 2002 voor een overzicht).

6.3.4 FEITELIJKE ONTWIKKELINGEN

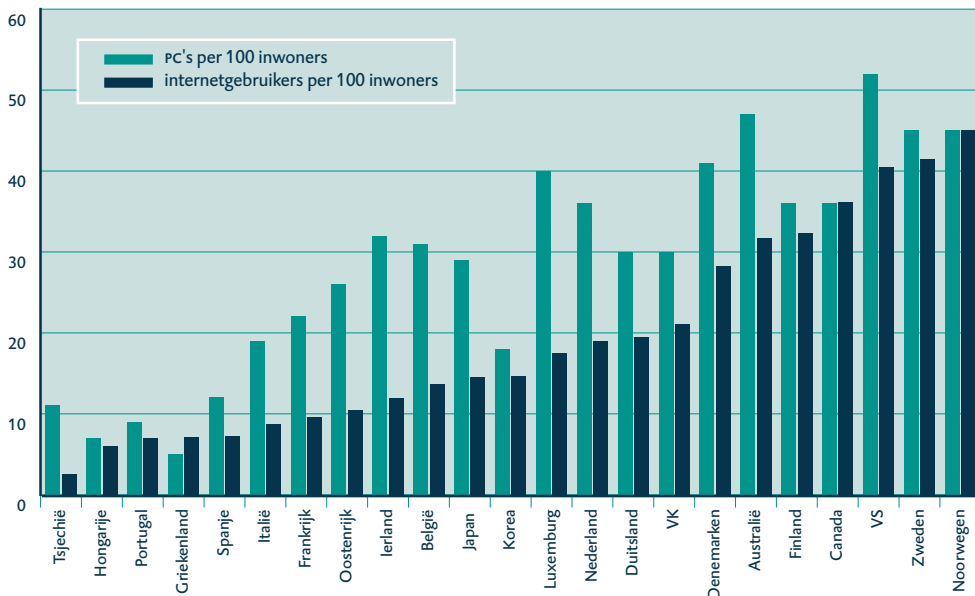
Het is niet eenvoudig om vast te stellen hoe wijdverspreid en omvangrijk *e-commerce* inmiddels is. Nog lastiger is het om de toekomstige ontwikkeling van deze vorm van handel te voorspellen. Deze subparagraaf presenteert verschillende indicatoren die pogen tezamen een zo goed mogelijk beeld te geven van de grootte en de ontwikkeling van *e-commerce*. Daarbij wordt zoveel mogelijk gebruikgemaakt van internationaal vergelijkende data, die een indruk geven van de relatieve positie van Nederland. Hoewel getracht is zo recent mogelijk cijfermateriaal te gebruiken, berusten sommige indicatoren op gegevens van enige jaren oud. Dit vraagt enige voorzichtigheid bij de interpretatie van deze gegevens

voor de huidige toestand. De dynamiek van de sector leidt soms tot aanzienlijke verschuivingen in korte tijd.

Verspreiding van en mogelijkheden voor e-commerce

Twee basisvereisten voor *e-commerce* zijn het PC-bezit onder de inwoners van een land en het aantal internetgebruikers (figuur 6.2). De eerste factor is een indicator voor de aanbodkant (hardware) van ICT, de tweede factor voor de mate van gebruik. Op beide indicatoren scoort Nederland in vergelijking met andere OECD-landen redelijk hoog, op enige achterstand van de Angelsaksische en Scandinavische landen, maar met een aanzienlijke voorsprong op de Zuid- en Oost-Europese landen.

Figuur 6.2 Aantal pc's en internetgebruikers per 100 inwoners, 1999



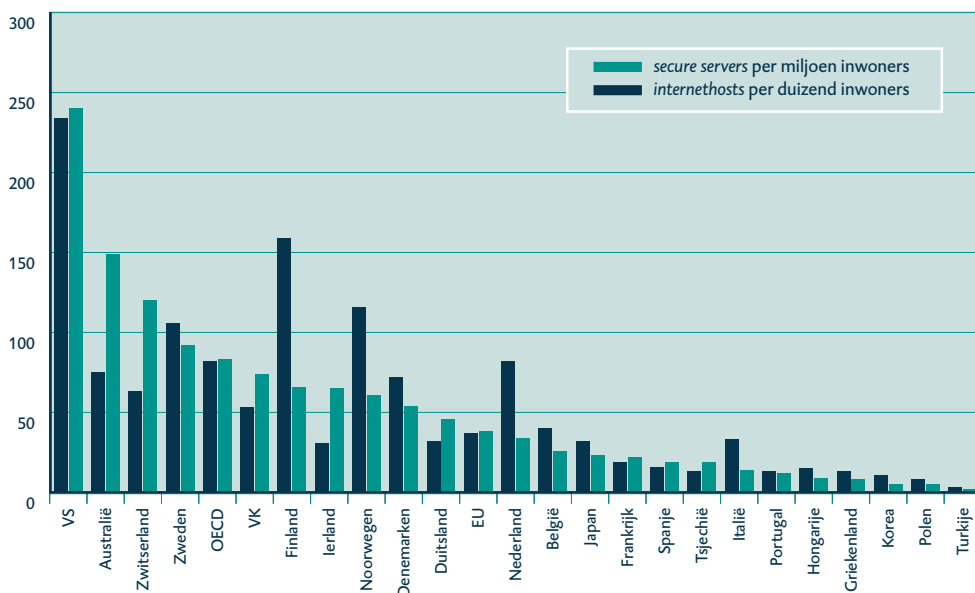
Bron: CBS (2001)

Een indicator die meer direct met *e-commerce* samenhangt, is de ontwikkeling van het aantal *secure servers* per miljoen inwoners (figuur 6.3). *Secure servers* maken het via encryptietechnieken mogelijk om op een veilige manier gegevens uit te wisselen. Webwinkels maken van deze technologie gebruik om de veiligheid van de persoons- en creditcardgegevens van hun klanten te garanderen. Het aantal *secure servers* is daarmee een indicatie voor het aantal webwinkels in een land. Het valt op dat de stijging van jaar tot jaar opmerkelijk hoog is. Hoewel het aantal *secure servers* op dit moment niet bijzonder hoog is, doet zich wel een zeer snelle groei voor (OECD 2001). Deze groei concentreert zich in de eerste wereld van de OECD en daarbinnen in het bijzonder in de Angelsaksische en Scandinavische landen. Met betrekking tot het aantal *secure servers* heeft Nederland enige achterstand op deze kopgroep.

Een volgende indicator is het aantal *internet hosts* per 1000 inwoners (figuur 6.3). Het gaat hierbij om “computers die direct met het internet zijn verbonden, hun eigen IP-adres en volledige tweerichtingstoegang tot andere ‘nodes’ op het netwerk hebben” (CBS 2001a). Nederland volgt wederom direct na de leidende Angelsaksische en Scandinavische landen.

In figuur 6.4 is ten slotte het percentage *online*- en *offline*-shoppers onder internetgebruikers weergegeven. “Online-shoppers zijn personen die via internet iets bestellen of kopen. Offline-shoppers zijn personen die op grond van via internet verkregen informatie via een ander kanaal iets bestellen of kopen” (CBS 2002: 207). Binnen de OECD neemt Nederland hier een middenpositie in.

Figuur 6.3 Secure servers en internethosts, 2000



Bron: OECD (2001)

De hiervoor besproken indicatoren leiden tot twee conclusies. De eerste is dat het aanbod en het gebruik van ICT snel groeien, hoewel het niveau soms nog laag is. De tweede conclusie is dat de OECD-landen een leidende positie innemen en daarbinnen vooral de Angelsaksische en Scandinavische landen. Nederland heeft mondiaal gezien een plek in de kopgroep, maar binnen deze kopgroep heeft het niet meer dan een middenpositie.

Niveau van e-commerce

Het meten van de omvang van *e-commerce* staat nog in de kinderschoenen. Slechts weinig statistische bureaus verzamelen hierover op systematische wijze gegevens. Tabel 6.2 geeft schattingen van een aantal consultancyfirma’s van de omvang van wereldwijde *e-commerce*. De zeer grote verschillen tussen de

schattingen onderstrepen nog eens de onzekerheid over deze omvang. Wel bestaat er overeenstemming over de snelle jaarlijkse groei.

Tabel 6.2 Schattingen van de omvang van wereldwijde e-commerce (x \$ 1 mld)

	1999	2003	Gemiddelde jaarlijkse groei (%)
e-Marketer	98	1.244	89
IDC	111	1.317	85
ActivMedia	95	1.324	93
Forrester Low^a	70	1.800	125
Forrester High^a	170	3.200	108
Boston Consulting Group	1.000	4.600	46

^a Inclusief EDI.

Bron: Coppel (2000)

In de *e-commerce* overheerst B2B momenteel in sterke mate ten opzichte van B2C. Schattingen van het aandeel van B2B lopen uiteen van 65 procent tot 80 procent (Coppel 2000; OECD 2001). Een verklaring hiervoor is dat er bij de toelevering van onderdelen veelal sprake is van langdurige relaties tussen leveranciers en producenten. Dit maakt het mogelijk om op korte termijn B2B *e-commerce*-technieken te implementeren en een aanzienlijke reductie van (transactie)kosten te realiseren. Deze langdurige relaties tussen een beperkt aantal partijen zijn karakteristiek voor B2B-relaties, maar ontbreken in het algemeen in de B2C-sfeer, waardoor B2C *e-commerce* relatief minder makkelijk van de grond komt.

In 2000 gaf zo'n 40 procent van alle ondernemingen in de OECD aan via het internet aan- en/of verkopen te doen (OECD 2001). Twee zaken vallen hierbij verder op. Ten eerste richten ondernemingen zich meer op het inkopen dan op het verkopen via internet. Ten tweede doen grote bedrijven meer aan *e-commerce* dan kleinere bedrijven. Het ligt voor de hand om de verklaring hiervoor te zoeken in de hoge initiële investeringskosten van het zakendoen via het internet, die makkelijker door een groot dan een klein bedrijf kunnen worden opgebracht. Een andere reden is dat het MKB voorzichtiger is met de implementatie van nieuwe technieken, omdat deze ondernemingen grotendeels afhankelijk zijn van één kernproces. Dit maakt dat de consequenties van falen veel groter zijn.

De omvang van *e-commerce* verschilt sterk tussen sectoren. Naast de *high technology*-sector zijn in de B2B ook traditionele sectoren als de auto- en scheepsbouw en de chemische industrie goed vertegenwoordigd. Het aandeel van *e-commerce* in de omzet van de detailhandel in de VS bedroeg in 2000 echter slechts 0,8 procent. Daarmee had deze bedrijfstak het kleinste aandeel van *e-commerce* in de omzet. Bovendien werd daarvan zo'n driekwart gerealiseerd door voormalige postorderbedrijven (CBS 2001a). Het aandeel van *e-commerce* was in 1999 het grootst in de sectoren industrie (12%), groothandel (5%) en reizen

(21%). De hoge percentages in de industrie en groothandel worden toegeschreven aan het gebruik van oudere netwerksystemen, bekend als *electronic data interchange* (EDI), waarbij ook zonder papieren drager commerciële gegevens worden uitgewisseld.

In Nederland beliep de waarde van *e-commerce* in 1999 0,2 procent van de totale waarde van de onderlinge leveringen van goederen en diensten tussen bedrijven (CBS 2001a). Hierbij werd in driekwart van de gevallen geen gebruikgemaakt van het internet, maar van gesloten netwerken.

In de B2C-sfeer worden voornamelijk zaken gedaan via het internet bij de aanschaf van financiële diensten, computerhardware en -software, boeken, toegangskaartjes voor evenementen, consumentenelektronica, muziek en video, reizen en speelgoed (Coppel 2000, CBS 2001a). In juni 2000 gaf 6 procent van de Nederlanders (zo'n 400.000 huishoudens) aan in het afgelopen jaar elektronisch gewinkeld te hebben (CBS 2001a). In 1999 werd door Nederlandse huishoudens voor 212 miljoen euro aan goederen en diensten via het internet gekocht (0,3% van de omzet van de detailhandel). Overigens werd zo'n 30 procent van deze bestellingen bij niet-Nederlandse websites gedaan.

De relatieve omvang van *e-commerce* is dus nog klein, maar de groei in de laatste jaren was wel aanzienlijk. Tabel 6.3 geeft een overzicht van redenen waarom mensen terughoudend zijn met elektronisch winkelen. Deze hangen vooral samen met de veiligheid en daarnaast met het 'virtuele' karakter van elektronisch winkelen. Volgens een onderzoek van het onderzoeksbureau Multiscope besloten 150.000 klanten van Nederlandse webwinkels in 2000 om voorlopig geen *online*-bestellingen meer te doen, omdat een op de vier bestellingen niet werd bezorgd, er lange levertijden waren (34% van de klachten), er problemen optraden bij de afboeking (13%), of fraude met *creditcard*-gegevens werd gepleegd (9%) (Volkskrant 2001).

Tabel 6.3 Motieven van internetgebruikers om niet elektronisch te winkelen, 2000

	%
Ik maak me zorgen over de beveiliging van mijn <i>creditcard</i> -gegevens	49
Ik wil een product kunnen zien, voelen of passen, voordat ik het koop	43
Ik maak me zorgen over het vrijgeven van persoonlijke gegevens	33
Ik kan niet op de door mij gewenste manier betalen	30
Ik maak me zorgen over de garanties van het product	23
Ik moet te veel persoonlijke gegevens invullen	14
Ik maak me zorgen over de service van het bedrijf	10

Bron: CBS (2001a)

6.3.5 VERWACHTE GEVOLGEN IN DE RELATIES TUSSEN DE ECONOMISCHE ACTOREN

De toepassing van ICT kan ingrijpende gevolgen hebben voor de organisatie van de relaties tussen verschillende economische actoren. Achtereenvolgens passeren de relaties tussen bedrijf, klant, en intermediair de revue. Vervolgens wordt aandacht besteed aan het belang van vertrouwen en van de fysieke plaats waar activiteiten plaatsvinden. Tekstbox 6.1 geeft enige voorbeelden uit de praktijk van veranderingen in de handel door informatisering.

De relatie met de klant

In vergevorderde fasen van *e-commerce*, waarin sprake is van interactiviteit en externe integratie tussen de actoren, wordt algemeen een omkering in de keten verwacht van aanbodgestuurd naar vraaggestuurd: 'de klant produceert mee'. Hij kan dan immers dieper penetreren in de bedrijfsprocessen. Bovendien geven de toenemende markttransparantie en tijds- en plaatsafhankelijkheid de klant meer marktmacht. Het internet stelt hem in staat de prijzen van verschillende aanbieders op verschillende locaties relatief snel en eenvoudig te vergelijken. Tevens wordt het eenvoudiger voor klanten om zich gezamenlijk te organiseren, zodat zij bijvoorbeeld prijsvoordelen kunnen bedingen of een blok kunnen vormen in geval van een ondeugdelijk product.

Voor ondernemingen biedt ICT nieuwe mogelijkheden voor de analyse van klant-karakteristieken, wat kan leiden tot een meer individuele benadering: *mass one-to-one communication*. Het wordt belangrijker voor bedrijven om aandacht aan klantenbinding te besteden, omdat de klant dankzij ICT gemakkelijker kan *zappen*.

Er ontwikkelen zich ook nieuwe vormen van prijsvergelijking en prijsvorming. Zoekmachines op het internet genereren overzichten van de voordeligste aanbieders. Het bestaan van deze zoekmachines voor prijsvergelijking bewijst overigens dat de (verwachte) transparantie op het internet nog niet is bereikt. Bij volledige transparantie zullen alle prijzen immers naar hetzelfde niveau tenderen, doordat alle kopers hun producten bij de aanbieder met de laagste prijs betrekken. De aanzienlijke prijsverschillen tussen aanbieders op het internet vormen het bestaansrecht van prijsvergelijkers. Veilingen zullen naar verwachting belangrijker worden. Het internet maakt het relatief eenvoudig veilingen te organiseren, waarop bedrijven en particulieren goederen te koop of te ruil aanbieden.

Intermediairs

De nieuwe communicatie- en distributiekkanalen, zoals *call-centers* en het internet, maken een directe relatie tussen de producent en de eindafnemer mogelijk, zonder tussenkomst van tussenpersonen of intermediairs. ICT leidt op deze wijze tot disintermediatie. Aan de andere kant gaat de opmars van ICT ook gepaard met een overvloed aan informatie, waardoor er behoefte ontstaat aan nieuwe inter-

Tekstbox 6.1 De invloed van ICT op de handel

Wat is de invloed van ontwikkelingen op het gebied van ICT op de handel? De deelnemers aan de door de WRR georganiseerde workshop over de toekomst van de handel, onder wie velen die in de dagelijkse praktijk met de handel van doen hebben, constateerden en voorspelden meer of minder ingrijpende veranderingen al naar gelang de fase van het handelsproces zich hiertoe leent.

In de *contactfase* is de invloed volgens de deelnemers zeker merkbaar. ICT en met name het internet vergemakkelijken en versnellen het 'zoeken' en het 'vindbaar zijn'. Het is eenvoudiger om klanten en aanbieders te vinden en om het eigen bedrijf (internationaal) te presenteren. Ook vindt er een kostenbesparing plaats door de catalogus op het internet te zetten in plaats van deze te laten drukken en enigszins 'op goed geluk' te verspreiden. Tevens maakt ICT het voor de klant mogelijk om gericht te zoeken (bijv. met behulp van zoekmachines).

Een praktische implicatie is dat bijvoorbeeld de aard van het beursbezoek verandert. Vroeger kwam dit vaak neer op het langsgaan van alle aanwezige stands om te bezien wat er op de markt was; nu kan met behulp van ICT vooraf een selectie van interessante stands worden gemaakt, zodat op de beurs zelf in kortere tijd gericht bepaalde stands kunnen worden bezocht. Het beursbezoek wordt hierdoor efficiënter voor zowel de standhouders als de bezoekers. De standhouders ontmoeten alleen vooraf reeds geïnteresseerde en geïnformeerde klanten, de standbezoekers verspillen geen tijd aan voor hen oninteressante stands. Een tweede praktische implicatie is dat ICT een directer contact mogelijk maakt tussen toeleverancier, producent en eindgebruiker. Deze directe relatie tussen maker en eindgebruiker maakt sommige intermediairs overbodig en schept de mogelijkheid voor de producent om veel directer te communiceren met de consument.

Na het contact volgt de fase waarin het *vertrouwen* tussen aanbieder en vrager moet worden opgebouwd. Hier speelt ICT slechts een bescheiden rol. Alleen via een persoonlijke relatie tussen de twee partijen kan vertrouwen worden opgebouwd. Persoonlijke contacten zijn hierbij essentieel en kunnen in eerste instantie niet worden vervangen door communicatie in de vorm van e-mail of *video conferencing*. Deze hulpmiddelen komen pas in een latere fase in beeld, wanneer wederzijds vertrouwen voldoende is ontwikkeld. Dan kan ICT wel helpen door frequente communicatie makkelijker en efficiënter te maken, waardoor bijvoorbeeld vlieguren overbodig worden.

ICT speelt wel een rol in de verspreiding van reputaties. Informatie over vroegere transacties en ervaringen met huidige handelspartners kunnen makkelijker en sneller worden verspreid, waardoor de transparantie op dit punt toeneemt. De reputatie van een bedrijf neemt hierdoor in belang toe bij het vinden van nieuwe handelspartners.

Ten slotte voorspelden de workshopdeelnemers een mogelijk zeer grote invloed van ICT in de laatste fase waarin *bedrijfsprocessen* tussen verschillende ondernemingen met behulp van ICT op elkaar worden afgestemd en met elkaar vervlochten raken.

Bron: Workshop WRR over de toekomst van de handel, 24 oktober 2002

mediairs: reïntermediatie. Het gaat hierbij ten eerste om intermediairs voor informatie en advies: de *infomediars*. Voorbeelden hiervan zijn informatieportalen en intermediairs voor product- en prijsvergelijking op het internet. Ten tweede valt te denken aan intermediairs voor de verwijz- en onderhandelingsfunctie: *aggregators*. In de B2C-markt is met wisselend succes een aantal inkoopcombinaties voor consumenten opgericht die als doel hebben de (onderhandelings)macht van individuele consumenten te bundelen teneinde gunstigere prijs- en leveringsvoorwaarden bij de producent of leverancier af te dwingen. In de B2B-sfeer kunnen inkoopportalen als aggregators worden aangemerkt.

De positie van de traditionele intermediairs, de klassieke tussenhandel die voor eigen rekening en risico producten van diverse toeleveranciers doorlevert aan klanten (zie subpar. 5.3.3), staat onder druk. Ervaringen in de VS wijzen uit dat zij zeker niet op de oude voet kunnen doorgaan, maar in de nieuwe situatie wel hun sterke punten kunnen benutten. Bestaande bedrijven hebben minder problemen met het nakomen van aangegane verplichtingen jegens de consument, doordat zij meerdere distributiekanaalen kunnen gebruiken en beschikken over een gevestigd merk.

Vertrouwen

Zowel in de B2B- als in de B2C-sfeer verhinderen vertrouwensproblemen een snelle verbreiding van *e-commerce*-activiteiten (zie tekstbox 6.2). Bij B2B valt op dat voornamelijk bedrijven die al van oudsher met elkaar handelen, gebruik (durven) maken van nieuwe ICT-toepassingen in de handel. Een efficiënte toepassing vergt grote investeringen in techniek, organisatorische aanpassingen en intensieve samenwerking tussen de beoogde *e-commerce*-partners. Zo'n relatie gaat men daarom zelden aan met een partij waarmee men nog geen vertrouwensband heeft. Het vertrouwensprobleem in de B2C-sfeer komt voornamelijk voort uit het feit dat het lastig is om, indien een transactie niet naar tevredenheid is verlopen, 'je recht te halen'. Transactiepartners kunnen zo anoniem zijn als een e-mailadres en bij grensoverschrijdende transacties zijn de kosten van een gerechtelijke procedure al snel hoger dan de mogelijke opbrengst – als er al duidelijkheid is over het geldende recht in de desbetreffende situatie.

Zoals is besproken in paragraaf 5.2 is reputatie een van de factoren die het vertrouwenstekort kunnen opheffen, naast bijvoorbeeld juridische instituties. Hierbij moet een onderscheid gemaakt worden tussen de eigen reputatie van een bedrijf en het voordeel dat een bedrijf kan putten uit het feit een Nederlands bedrijf te zijn. In dit laatste geval wordt het etiket 'Nederlands' als een merknaam gebruikt, dat voor betrouwbaarheid staat. De informatisering werkt op twee manieren op dit reputatiemechanisme in. Ten eerste ontstaan op het internet aanvullende instituties die het vertrouwensprobleem mitigeren, zoals technische protocollen bij de toelating tot gesloten netwerken als *extranet*. Belangrijker is de tweede ontwikkeling. Dit betreft het gegeven dat ICT de mate waarin overeenkomsten worden nagekomen, beter zichtbaar maakt, zodat informatie over het falen van ondernemers zich sneller verspreidt. Er is dan ook reden om het belang

Tekstbox 6.2 B2B e-commerce en vertrouwen

De invoering van B2B *e-commerce* gaat gepaard met grote onzekerheden op het gebied van veiligheid en betrouwbaarheid, die het vertrouwen tussen partners beïnvloeden. De onzekerheid belemmert de samenwerking en leidt tot onderbenutting van het groeipotentieel. De vraag hoe er vertrouwen tussen bedrijven ontstaat, zodat het groeipotentieel van B2B *e-commerce* kan worden benut, wordt beantwoord in een van de zeldzame empirische onderzoeken op dit terrein, het proefschrift van Pauline Ratnasingam (2001). Vanzelfsprekend dient men terughoudend te zijn in het generaliseren van de uitkomsten van één empirisch onderzoek.

Uit het onderzoek van Ratnasingam blijkt dat het aangaan van samenwerking bij B2B *e-commerce* een grote en continue inspanning vergt van alle betrokken partijen om voldoende vertrouwen te genereren. Dit is een geleidelijk proces, waarbij de betrokkenen hun verwachtingen en doelen op elkaar moeten afstemmen. Hierbij zijn twee elementen van belang.

Ten eerste moeten er afspraken worden gemaakt over in te bouwen technologische mechanismen die voldoende vertrouwen in de samenwerking genereren. Deze mechanismen verdisconteren calculatieve elementen van vertrouwen in systeemprotocollen, die gebaseerd zijn op contracten, regels en beleidsafspraken (Ratnasingam 2001: 46-49). Ten tweede wordt vertrouwen gegeneerd in een geleidelijk proces, waarin de wijze waarop men met elkaar omgaat binnen de samenwerkingsrelatie centraal staat. In dit proces zijn meestal drie fasen te onderscheiden (Ratnasingam 2001: 150-151):

- 1 In de eerste fase richten de partijen zich voornamelijk op de ‘calculatieve’ elementen van vertrouwen. Zij besteden veel tijd aan het vermogen van de andere partij om de technologie op een zodanige wijze toe te passen dat de beoogde economische en organisatorische resultaten worden bereikt. Dit heeft tot doel om de foutmarges in de toepassing van de technologie en externe veiligheidsrisico’s te beperken.
- 2 In de tweede fase zijn eveneens overwegend calculatieve elementen van vertrouwen in het spel, hoewel deze een meer routinematig karakter krijgen. Als de prestaties goed blijven, vergroot dit wederzijds de geloofwaardigheid en betrouwbaarheid, waardoor de partners opener met elkaar gaan communiceren en bereid zijn om meer informatie met elkaar te delen. Er vindt een verschuiving plaats naar moreel vertrouwen.
- 3 In de derde fase steunt de samenwerking nog sterker op elementen van moreel vertrouwen. Wederzijdse welwillendheid en inschikkelijkheid kenmerken het vertrouwen. De strategische opbrengsten van de samenwerking op de lange termijn komen centraal te staan. In deze fase ontwikkelen de partners als het ware een gemeenschappelijk denkkader en een gemeenschappelijke handelscultuur.

Uit de fasegewijze ontwikkeling van de samenwerking op het gebied van B2B *e-commerce* lijken sterkere relaties tussen partners te ontstaan dan bij niet op *e-commerce* gerichte vormen van handel tussen bedrijven. De partners zijn in deze vorm van handel zowel economisch, technisch als sociaal sterker op elkaar aangewezen. Het bewustzijn van de vertrouwensrisico’s bij deze vorm van samenwerking en van het belang van het vinden van adequate oplossingen daarvoor is essentieel. Ratnasingam suggereert daarom dat organisaties die B2B *e-commerce*-activiteiten overwegen zich zouden kunnen verenigen in werkgroepen, waarin ervaringen worden uitgewisseld over

de gewenste inzet om dergelijke activiteiten van de grond te krijgen. Een ander belangrijk hulpmiddel bij het opbouwen van vertrouwen in B2B *e-commerce* zijn volgens Ratnasingam duidelijke formele spelregels die de partners met elkaar afspreken. Ten slotte moet worden geconstateerd dat B2B *e-commerce*, los van de technische mechanismen en de volgtijdelijke opbouw van calculatief naar moreel vertrouwen, een kwetsbare vorm van samenwerking is met hoge externe risico's. Dit maakt de vraag naar effectieve en betrouwbare mechanismen voor het beveiligen van informatiestromen via internet urgent.

van 'Nederland' als handelsmerk in een sterk door ICT beïnvloede economie en handel te relativiseren ten gunste van het belang van een goede eigen reputatie van ondernemingen. Samenwerkingsrelaties tussen ondernemingen berusten in toenemende mate op de overdracht van individuele reputaties (zie Gelauff 2002b).

Deterritorialisering

Van ICT wordt vaak een sterke impuls voor deterritorialisering verwacht, waarmee bedoeld wordt dat de fysieke locatie van economische activiteiten er steeds minder toe doet. Dit effect wordt echter veelal overdreven (zie hierover ook subpar. 6.2.2 met betrekking tot mondialisering). ICT als techniek leidt weliswaar tot het verdwijnen van afstand, maar gezien de verwevenheid van de virtuele en de fysieke wereld betekent dit nog niet dat het belang van de geografische bepaaldheid afneemt (Economist 2001). Dit geldt met name bij de indirecte *e-commerce*.

Een aantal factoren is hierbij van belang. Allereerst vervangt ICT meestal niet bestaande communicatievormen, maar is zij in hoge mate aanvullend op bestaande, veelal sterk territoriaal bepaalde communicatiepatronen (WRR 2002a: 124). De grote vlucht van ICT in vooral B2B-relaties is mede te danken aan het feit dat het hierbij gaat om zakelijke partners die elkaar al jaren kennen en met elkaar vertrouwd zijn. Ten tweede is er sprake van een *global/local*-paradox: de mondialisering leidt tot een herwaardering van de directe fysieke omgeving waarin men leeft en werkt en waarop men nog vat heeft. De geografische ruimte wordt op een andere manier belangrijk. Ten derde volgt de nieuwe fysieke infrastructuur voor ICT en internet, zoals kabels, meestal de bestaande infrastructuur, die zijn knooppunten in de steden heeft. Ten slotte blijven de behoeften van de consument deels ook lokaal of landelijk bepaald. Voortdurend zullen e-burgers en e-bedrijven switchen tussen het lokale en het internationale niveau. Mondiale, met name Amerikaanse netwerken zijn voortdurend in concurrentie met die op een lager niveau. De culturele factor met zijn inherente hardnekkigheid werkt de ongebreidelde verspreiding van het Amerikaanse sociaal-economische en juridische gedachtegoed tegen. Amerikanisering mag dan een mondiale trend zijn, er zijn grote verschillen in de mate waarin (Europese) landen hiertegen weerstand bieden. Bovendien zijn er grote verschillen tussen sectoren, doordat de mogelijkheden voor wereldwijde standaardisatie verschillen per product. Naar verwachting zal met name in het MKB het belang van culturele verschillen

groot blijven, terwijl de Amerikanisering van handel (sgewoonten) zich vooral bij de multinationals in de financiële sector zal voordoen. Zolang er ruimte blijft voor differentiatie, blijft het vermogen van Nederland om in de handel met zeer verschillende culturen om te gaan een relatief voordeel, dat ook in de toekomst om onderhoud vraagt.

6.3.6 JURIDISCHE RANDVOORWAARDEN

In verband met de juridische randvoorwaarden voor de toepassing van ICT in de handel zijn twee vragen van belang. De eerste vraag betreft de territoriale afbakening van overheidsbevoegdheden en de tweede de keuze tussen overheidsregulering en zelfregulering.

Beginnend met de tweede vraag kan als uitgangspunt worden genomen dat zelfregulering prevaleert. Dit bevestigt immers het primaat van de directe actoren, burgers en bedrijven, wat in overeenstemming is met de principiële ketenomkering die ICT bewerkstelligt. Inherent aan ICT is dat het burgers en bedrijven de mogelijkheid biedt zichzelf te certificeren (en te controleren) voor het gebruik van informatienetwerken. Zelfregulering is ook goed te realiseren doordat ICT sanctioneringsmogelijkheden biedt in de vorm van uitsluiting. Een tweede argument waarom nationale overheidsregulering minder op zijn plek is, betreft de traditie van de dominante Amerikaanse rechtscultuur op het terrein van ICT.

Met betrekking tot de eerste vraag kan worden opgemerkt dat de overheidssfeer zich kenmerkt door het beginsel van territoriale differentiatie. In het algemeen vindt kaderstelling plaats op een hoger niveau en gebeuren de uitwerking en uitvoering op een lager niveau. Zowel mondiale, Europese als nationale overheden treden op als regelsteller.

Op supranationaal niveau spelen diverse organisaties een rol. In het verband van de Verenigde Naties is een modelwet voor elektronisch rechtsverkeer opgesteld. Het belangrijkste uitgangspunt van deze modelwet is dat elektronisch rechtsverkeer geen oneigenlijke voor- of nadelen mag bieden ten opzichte van het klassieke, papieren rechtsverkeer. Vervolgens speelt de World Intellectual Property Organization (WIPO) een rol als de organisatie die zich sterk maakt voor regels inzake intellectuele eigendomsrechten. De WTO richt zich met name op marktliberalisatie. Onderhandelingen tussen OECD-landen hebben onder andere geleid tot (niet-bindende) regels inzake fiscale en consumentenaspecten. Ten slotte is de regelgeving door de EU van belang. In EU-verband zijn diverse richtlijnen uitgevaardigd die regels bevatten over zaken als contracteren op afstand, elektronische handtekeningen, elektronisch betalen, auteursrechten en privacy. Het belangrijkste uitgangspunt van deze regelgeving is het beginsel van de *country of origin*. Dit houdt in dat internetondernemers moeten voldoen aan de vereisten van het land waarin zij zijn gevestigd. Vooral het (Nederlandse) bedrijfsleven heeft zich sterk gemaakt voor dit principe. Op nationaal niveau beperkt de (Nederlandse) overheid zich voornamelijk tot de uitwerking en toepassing van EU-regelgeving.

Naast regelgeving door (supranationale) overheden zijn er tal van initiatieven op het gebied van zelfregulering. Op mondiaal niveau gaat het hierbij om organisaties als de *Internet Society* en *interNIC*. Deze organisaties bevorderen de standaardisatie van internettalen en -toepassingen, ontwikkelen het protocollenbeheer en beheren de uitgifte van domeinnamen. Een belangrijk initiatief in Nederland is de Gedragscode electronic commerce platform Nederland, met als kernbegrippen: transparantie, betrouwbaarheid en vertrouwelijkheid. Tevens worden keurmerken uitgevaardigd, onder andere door consumentenorganisaties (bijv. de Webtradercode) en door brancheverenigingen (bijv. de Thuiswinkel waarborg).

6.3.7 EEN BELEIDSREDENERING TEN AANZIEN VAN DE KANSEN EN BEDREIGINGEN

De opmars van ICT maakt de afbakening van de nationale ruimte minder vanzelfsprekend. De gedeeltelijke deterritorialisering roept lastige vragen op: hoe dient men vast te stellen wat het Nederlandse belang is? Wanneer is er nog sprake van een Nederlandse economische activiteit? Gaat het om bedrijven naar Nederlands recht of om bedrijven die in Nederland gevestigd zijn? Wat is het Nederlands belang bij complexe samenwerkingsprojecten over de grenzen heen?

Wanneer komt een project in aanmerking voor facilitering, bijvoorbeeld in de vorm van kredietgaranties, door de Nederlandse overheid? Het moge duidelijk zijn dat het bij de beantwoording van deze vragen niet alleen om de aard van de actoren gaat, maar met name om de neerslag van de activiteit op de Nederlandse economie. Het Nederlandse belang is steeds minder verbonden met de vraag of een bedrijf zich in juridische termen in Nederland heeft gevestigd, maar meer met de vraag of een bepaalde economische activiteit uitstralingseffecten genereert voor de rest van de Nederlandse economie in termen van werkgelegenheid, belastinginkomsten, innovaties, enzovoort. De overheid staat ook voor een instrumenteel probleem. Zelfs als het gewenste ambitieniveau duidelijk is, is het de vraag welke beleidsinstrumenten de Nederlandse overheid ter beschikking staan, gegeven ontwikkelingen als internationalisering en deterritorialisering.

Kansen en bedreigingen: algemene aspecten

Gezien de onzekerheid van de toekomstige ICT-ontwikkelingen is het niet mogelijk harde uitspraken te doen over de kansen en bedreigingen die ervan uitgaan voor de Nederlandse handelspositie. ICT fungeert primair als *attractor* voor bepaalde economische ontwikkelingen, maar de mate waarin en de wijze waarop dit het geval is, hangt van allerlei factoren af die losstaan van de nieuwe technologie. Bovendien zal de werkelijke invloed van ICT zich pas manifesteren in de ontwikkelingsfase van e-business, waarin momenteel mondiaal slechts enkele bedrijven verkeren. Ten slotte heeft ICT vaak een ambivalente uitwerking: tegengestelde effecten vinden tegelijkertijd plaats. Zo is er op het gebied van de intermediairs tegelijkertijd sprake van disintermediatie en reïntermediatie. De huidige intermediairs zijn in de nieuwe situatie bovendien niet kansloos, doordat op bepaalde punten hun historisch bepaalde voorsprong relevant blijft.

Het is minder zinvol om deze tendensen verder uit te werken dan om de vraag te beantwoorden met welke strategieën men hen tegemoet dient te treden. Allereerst is het onverstandig om de ontwikkelingen te negeren vanuit de gedachte dat het ‘zo’n vaart niet zal lopen’. Even onverstandig is het om louter te kijken naar de instrumentele gevolgen van ICT en niet naar de meer ingrijpende gevolgen op het niveau van het speelveld en voor de aard van de spelregels en de spelers. Het gaat erom vast te stellen welke aspecten van de huidige relatieve voorsprong – comparatieve voordelen – van Nederland toekomstbestendig zijn en bovendien vatbaar blijven voor eigen beleid. Een inventarisatie van elementen die essentieel zijn voor een goede uitgangspositie levert de volgende (niet uitputtende) lijst van aandachtspunten op:

- 1 de kwaliteit van de fysieke infrastructuur;
- 2 de mate van maatschappelijke inbedding en acceptatie van ICT;
- 3 het juridische en fiscale regime;
- 4 kennis en expertise;
- 5 het ondernemersklimaat.

1 De kwaliteit van de fysieke infrastructuur

Bij de fysieke infrastructuur gaat het onder meer om de kwantiteit, de kwaliteit en het geografische patroon van de elektriciteitsvoorziening, de infrastructuur voor telecommunicatie en de infrastructuur voor de feitelijke distributie.

Ten dele zijn deze een verantwoordelijkheid van de nationale overheid zelf, ten dele kan de nationale overheid een gunstig klimaat scheppen voor private investeringen.

Bij de *infrastructuur voor telecommunicatie* is niet alleen de prijs, maar vooral ook de kwaliteit van belang voor de transactiekosten. Doordat Nederland klein en dichtbevolkt is, is het relatief goedkoop om (glasvezel)kabels aan te leggen. Hoewel er al verschillende glasvezelnetwerken in Nederland liggen, is de meerderheid van de huishoudens en bedrijven hierop nog niet aangesloten (zie SER 2002 voor een beschouwing over de ‘laatste kilometer’-problematiek). Het is echter niet zeker dat de voorsprong in ‘bekabeling’ ook in de toekomst van belang zal zijn, aangezien er nieuwe, concurrerende typen van infrastructuur in opkomst zijn. De beste strategie is hier niet eenduidig vast te stellen. De overheid staat voor de keuze tussen enerzijds overlaten aan de markt en afwachten welk type infrastructuur het meest concurrerend is, en anderzijds in overleg met de private partners een zekere richting geven, op basis van een regelmatige herbeoordeling van nieuwe technologieën, maatschappelijke behoeften, de organisatie van aanbiedende marktpartijen en bestuurlijke wensen, zoals een heldere verantwoordelijkheidsverdeling tussen publieke en private actoren.

Ook de verdeling van risico’s over de actoren is een belangrijk aandachtspunt. Dit wordt geïllustreerd door de veiling van de UMTS-frequenties. Aanvankelijk werd in de hoge verwachte opbrengst voor de telecommunicatiebedrijven een rechtvaardiging gevonden om een deel van de toekomstige winsten naar de overheid te sluizen. Inmiddels is er veel meer aandacht gekomen voor de risico’s en

wordt betwijfeld of de geïnvesteerde miljarden ooit zullen worden terugverdiend. Dit roept de vraag op of het terecht is dat alleen de private sector deze risico's voor zijn rekening dient te nemen.

Het volledig overlaten aan de markt heeft het gevaar dat er onvoldoende investeringen plaatsvinden omdat bedrijven terugschrikken voor de hoge risico's. Als de overheid de ontwikkeling daarentegen in een bepaalde richting stuurt, bestaat het gevaar dat zij een te sterke wissel trekt op een onzekere toekomst. De beste strategie lijkt daarom een combinatie van beide. Zowel in het scheppen van geconditioneerde markten voor de infrastructurele sector als in het entameren van samenwerking met private partijen in met name de precompetitieve fase, is ons land vergeleken met andere landen relatief vergevorderd, zodat hierop voortgebouwd kan worden (Ministerie van Economische Zaken 2002).

Ten aanzien van de *infrastructuur voor de feitelijke distributie* geldt het volgende. Juist voor de indirecte *e-commerce* is de mate waarin aan de leveringsverplichtingen voor materiële goederen kan worden voldaan, een cruciale factor in de concurrentiestrijd. Problemen met de feitelijke nakoming van transacties kunnen immers razendsnel tussen (potentiële) afnemers worden gecommuniceerd. De relatieve voorsprong van Nederland op het (grotendeels organisatorische) terrein van distributie en logistiek blijft derhalve ook in de toekomst van groot belang. Een adequate binnenlandse transportinfrastructuur is hierbij een belangrijke voorwaarde.

Twee mogelijke toekomstige ontwikkelingen zijn hierbij relevant. De klantenbinding, die juist bij e-business zeer belangrijk is, vergt wellicht een versterking van de *after sales*-functie, zodat niet met louter distribueren kan worden volstaan. Daarnaast biedt ICT mogelijkheden om functies af te splitsen. Zo is het denkbaar dat, mede gezien problemen van congestie en milieu in ons land, de feitelijke distributie zich naar elders verplaatst. De vraag is of de regiefunctie dan nog in Nederland blijft, al speelt bij deze functie taciete praktijkkennis een belangrijke rol, die ook in de toekomst in sterke mate plaatsgebonden zal zijn.

2 De mate van maatschappelijke inbedding en acceptatie van ICT

Gezien de wisselwerking tussen consumenten- en producenteninnovatie is de mate van maatschappelijke inbedding en acceptatie van ICT in een land in hoge mate bepalend voor de ontwikkeling ervan. Juist omdat de inpassing van ICT in het economische proces een zaak is van *trial and error* en *learning by doing*, dient er ruimte te zijn voor experimenten (zie ook WRR 2002a). Dit geldt zowel voor de productiefunctie als voor de handelsfunctie. Aangezien Nederland, mondiaal gezien, al een hoge acceptatiegraad van ICT kent (zie subpar. 6.3.5) heeft het hier een goede uitgangspositie. De Nederlandse overheid streeft naar een intensiever gebruik van ICT in de publieke sector en vervult hiermee een voorbeeldfunctie voor de particuliere sector.

3 *Het juridische en fiscale regime*

De mogelijkheden voor nationaal beleid met betrekking tot het juridische en fiscale regime zijn beperkt. De hoofdlijnen hiervan worden op internationaal niveau en bovendien maar in beperkte mate binnen de overheids sfeer bepaald. Eerder is erop gewezen dat de dominante Amerikaanse traditie en het eigen karakter van de nieuwe technologie zelfregulering bevorderen. Een klein land kan hierin niet trendsetkend zijn.

Voor de elektronische handel moet de economische rechtsorde in belangrijke mate nog worden opgebouwd, doordat wat *offline* geldt niet zonder meer *online* kan worden toegepast. Het onderscheid tussen normstelling en uitvoering is hier cruciaal. Bij de normstelling kan de Nederlandse overheid niet meer zijn dan een actieve gesprekspartner op supranationaal niveau. Bij veel vormen van zelfregulering is zij überhaupt geen partij. Bovendien is het raamwerk voor deze normering al in belangrijke mate ontwikkeld. Het accent zal in de toekomst verschuiven naar de implementatie. Juist hier heeft een klein land aanknopingspunten om comparatieve voordelen te verwerven door de snelheid, doorzichtigheid (ook voor buitenlandse bedrijven) en de kwaliteit waarmee het deze internationale regels in het nationale recht verwerkt. In bredere zin kan de nationale overheid een juridische infrastructuur bieden die een snelle, ook voor niet-Nederlandse bedrijven betrouwbare geschillenbeslechting garandeert.

Een stap verder zou zijn om de wet- en regelgeving die van belang zijn voor *e-commerce* in samenhang met de Nederlandse comparatieve voordelen te herzien. Niet alleen op het terrein van kwaliteitsborging en geschillenbeslechting, maar ook op het gebied van virtuele veiling- en handelssystemen en intellectueel eigendomsrecht ligt het juridische landschap nog voor een groot deel braak, waardoor er kansen voor Nederland zijn om internationaal een voortrekkersrol te vervullen. Wanneer dit systeem internationaal zou worden aanvaard, zou dit bijdragen aan een *level playing field* met lage transactiekosten.

Tot nog toe lijkt de Nederlandse overheid geen prioriteit te geven aan regelgeving op het gebied van ICT. Er is nauwelijks specifieke Nederlandse regelgeving voor internetactiviteiten. Zonder duidelijke politieke sturing bestaat het gevaar dat ambtenaren op ministeries en Nederlandse vertegenwoordigers in internationale organen op dit terrein eenzijdig worden beïnvloed door direct belanghebbenden als het bedrijfsleven. Juist hier is voor de overheid een rol weggelegd om als beschermer van het publieke belang op te treden en zo de stem van de burger in de discussies en bij regelgeving te laten horen.

4 *Kennis en expertise*

Een belangrijk onderdeel van handelskennis is het vermogen om efficiënt relevante informatie te vergaren en combineren. Taciete, niet-codificeerbare kennis en expertise blijven in een informatiserende wereld in hoge mate territoriaal bepaald (zie ook WRR 2002a). Zeker bij de internationale handel is het taciete kenniselement vrij groot, zodat de relatieve voorsprong van ons land in dit

opzicht van belang blijft. Toch kan men de vraag stellen in hoeverre informatie-vergaring en -koppeling in de informatiserende wereld andere kwaliteiten vragen dan voorheen. In het huidige beleid richt de aandacht zich vooral op het onderwijs, met de nadruk op de algemene gebruikskennis van het internet en de computer. Gezien de wijde verspreiding van computers en het bedieningsgemak van de standaardcomputerprogrammatuur is het echter de vraag of zich hier een vorm van marktfalen voordoet die een speciale rol voor de overheid rechtvaardigt. Van veel groter belang is dat de overheid zorg draagt voor adequaat onderwijs. Leerlingen en studenten kunnen, gebruikmakend van de mogelijkheden van ICT, samenwerkingsrelaties en netwerken opbouwen waarin de eigen talenten en aanleg zo goed mogelijk tot hun recht komen. Het gaat daarbij om sociale vaardigheden, taalvaardigheid, creatief vermogen, een heldere redeneerwijze en voldoende flexibiliteit om in nieuwe situaties beslissingen te kunnen nemen (zie ook Den Butter 2001). Ondersteuning van fundamenteel onderzoek op het gebied van ICT en computertoepassingen zelf is daarbij gewenst om de nodige deskundigheid te behouden, maar is geen doel op zich.

Handelstransacties lijken, in de terminologie van Grossman en Maggi (2000), een supermodulair karakter te hebben. Daarbij draagt de verhoging van de productiviteit van de ene medewerker bij aan het marginale product van degene waarmee hij of zij samenwerkt. Landen zoals Nederland, maar ook Zweden en Duitsland, waar de spreiding van de vaardigheden in de bevolking minder groot is dan in bijvoorbeeld de VS, Canada en het VK, hebben comparatieve voordelen bij productie met een dergelijk supermodulair karakter. Vanuit de optiek van de handelsfunctie ligt het dan voor de hand om zich te richten op het ontwikkelen van de mogelijkheden van ICT om zakelijke transacties te vergemakkelijken, waarbij het nut van de computer als rekentool gecombineerd wordt met de communicatie- en informatiefunctie van het internet. Voorbeelden zijn veilingssystemen voor virtuele markten, zekerheden voor internationale leveringen en betalingen, kwaliteitsborging van transacties (in *e-commerce*) en logistieke organisatie van distributie. Het rendement op deze kennisinvesteringen zal moeten worden verkregen uit *first mover*-voordelen, maar vooral ook uit de koppeling van deze technische kennis aan niet-codificeerbare, moderne handelskennis, waardoor die kennis in ons land een zekere mate van exclusiviteit behoudt.

5 Het ondernemingsklimaat

Het ondernemingsklimaat in Nederland is, in vergelijking met andere EU-landen, goed te noemen, maar zeker vergeleken met de Verenigde Staten valt er nog veel te verbeteren, zoals op het punt van de administratieve lastendruk (Ministerie van Economische Zaken 2002). Een belangrijk aandachtspunt is verder dat ten gevolge van de onzekerheid van ICT-ontwikkelingen ook goede ondernemers (tijdelijk) kunnen falen. Zij moeten dan de ruimte krijgen voor een nieuwe start of doorstart. Het is de vraag of onze faillissementswetgeving hierop voldoende is ingesteld. Ook op het punt van *corporate governance* en transparantie van besluitvorming loopt Nederland achter (Ministerie van Economische Zaken 2002).

Vanwege de grote onzekerheid omtrent ICT en nieuwe vormen van elektronisch zakendoen, zou de overheid experimenten op dit gebied op enigerlei wijze moeten faciliteren. Dit vermindert het risico van falen voor individuele bedrijven en het vergroot de mogelijkheid om opgedane ervaringen en kennis te delen met andere ondernemingen. Gezien de risico's verdient het de voorkeur vooral experimenten door bestaande bedrijven te ondersteunen, omdat deze meer veerkracht hebben dan nieuwe ondernemingen.

6.3.8 CONCLUSIE EN DE GEVOLGEN VOOR NETWERKEN, INTERMEDIARIS, MULTINATIONALS EN INSTITUTIES

Een eerste algemene conclusie van de voorgaande beschouwingen is dat de gevolgen van ICT voor handel en economie zich pas werkelijk zullen doen gevoelen in de derde ontwikkelingsfase, die van de *extended enterprise*, waarin met behulp van ICT externe integratie tussen economische actoren wordt gerealiseerd. Aangezien wereldwijd nog slechts enkele bedrijven deze fase hebben bereikt, gaat het hierbij in hoge mate om toekomstmuziek. De beschouwingen in dit deel van het rapport richten zich dan ook niet zozeer op aanpassingen aan de huidige situatie, maar op het zo goed mogelijk anticiperen op toekomstige ontwikkelingen. Dit geldt ook als leidraad voor het (nationale) overheidsbeleid, waarvoor, zoals uit het voorgaande duidelijk is geworden, meer aanknopingspunten zijn in een door ICT beïnvloede economie dan meestal wordt verondersteld. Vooral niet-economische beleidsterreinen, zoals onderwijs, cultuur en justitie, bieden aangrijpingspunten voor voorwaardenscheppend beleid.

De verklaring hiervoor ligt in een tweede algemene conclusie, namelijk dat ICT in de economie en handel *niet* leidt tot een aparte virtuele wereld die concurrerend en vervangend zou zijn ten opzichte van de klassieke 'fysieke' wereld. Er is veeleer sprake van toenemende verstrengeling van beide werelden. Veel 'traditionele' netwerken, voorzieningen, organisaties en instituties in de fysieke wereld, die in hoofdstuk 5 zijn besproken, blijven dus van belang. Wel staan zij voor de taak hun positie te heroverwegen en zich af te vragen wat hun sterke punten zijn, wat ze (nog) goed kunnen en waaraan behoefte blijft bestaan. Deze noodzaak van *periodieke heroverweging* vormt de derde algemene conclusie.

Deze algemene conclusies hebben de volgende implicaties voor de in hoofdstuk 5 besproken netwerken, intermediairs, multinationals en instituties. Met betrekking tot *netwerken* kan worden opgemerkt dat ICT nieuwe netwerken mogelijk maakt, in termen van nieuwe verbindingen en uitsluitingen. Dit geldt zowel voor de handelsfunctie als voor de productiefunctie. Hierbij dient men te waken voor technologisch determinisme, waardoor men ten onrechte zou concluderen dat ICT tot een ongelimiteerde uitbreiding van netwerken leidt. Juist doordat er technisch meer mogelijk is, worden andere, sociaal-culturele factoren die netwerken bepalen, zoals vertrouwen en instituties, verhoudingsgewijs belangrijker.

Ten aanzien van *intermediairs* resulteert ICT in een complex proces van disintermediatie en reïntermediatie. ICT schept nieuwe behoefte aan intermediairs op het terrein van informatie, advies en verwijzing. Tevens creëert zij nieuwe mogelijkheden voor de bundeling van intermediaire en andere economische functies binnen één organisatie, waardoor nieuwe concurrentieverhoudingen tussen gevestigde intermediairs en nieuwkomers ontstaan. Gevestigde intermediairs kunnen niet zonder meer op de oude voet doorgaan. Soms hebben zij evenwel ook voordelen ten opzichte van nieuwkomers, doordat zij reeds een reputatie hebben opgebouwd en deel uitmaken van een netwerk dat hun de mogelijkheid biedt gebruik te maken van verschillende oude en nieuwe kanalen.

Ook voor *multinationals* schept ICT nieuwe concurrentieverhoudingen tussen gevestigde ondernemingen en nieuwkomers. De meest saillante verandering lijkt hier te zijn dat ook relatief kleine spelers zonder een omvangrijk financieel kapitaal en/of fysiek handelsvermogen een krachtige speler kunnen worden op mondiaal of Europees niveau, doordat de nieuwe technologieën het eenvoudiger en goedkoper maken om de eigen handelswaar internationaal te presenteren.

Ten slotte heeft ICT consequenties voor de *instituties* die de spelregels voor de internationale handel vormen. Op het niveau van de formele instituties zijn voor de virtuele sfeer nieuwe, aanvullende regels nodig, die ook *online* rechtszekerheid en vertrouwen waarborgen. Op hoofdlijnen zijn inmiddels de juridische kaders ontwikkeld, die zich kenmerken door hun sterk internationale karakter en het hoge aandeel van zelfregulering. De nationale overheid kan zich hier met name onderscheiden door aanvullende regels, bijvoorbeeld met betrekking tot certificaten, en door de uitvoering, bijvoorbeeld via adequate voorzieningen voor ICT het vertrouwensprobleem verminderen, anderzijds kan ICT bestaande vertrouwensmechanismen versterken, vooral het reputatiemechanisme. ICT kan het falen van ondernemers beter zichtbaar maken.

6.4 CONCLUSIE

De toekomstige handelspositie van Nederland zal mede worden bepaald door twee ontwikkelingen, die zich weliswaar al geruime tijd aftekenen, maar waarvan pas in de toekomst duidelijk zal worden hoe ingrijpend zij werkelijk zijn: mondialisering en informatisering. In dit hoofdstuk is aandacht besteed aan de kansen en bedreigingen voor de Nederlandse handel die van deze ontwikkelingen uitgaan.

De mondialisering, oftewel de toename van grensoverschrijdende economische activiteiten die leiden tot een geïntegreerde wereldeconomie, is het gevolg van zowel de technologische ontwikkeling als van het gevoerde nationale en supranationale overheidsbeleid. Nieuwe vervoers- en communicatietechnologieën en de liberalisering van de handel in goederen, diensten en kapitaal hebben de belemmeringen voor internationale handel verminderd. De invloed van de technologie werkt eenduidig in één richting, namelijk de vermindering van handels-

belemmeringen. Voor het beleid geldt dit niet. Perioden van liberalisering van de handel hebben perioden van protectionisme afgewisseld en er is dan ook geen garantie dat het proces van mondialisering zich in de toekomst onverminderd zal voortzetten. Niettemin is in dit hoofdstuk van de veronderstelling uitgegaan dat dit het geval zal zijn.

Door de vermindering van formele handelsbelemmeringen, zoals invoertarieven en quota, worden de informele belemmeringen voor het totstandkomen van internationale handelstransacties verhoudingsgewijs belangrijker. Het gaat hierbij bijvoorbeeld om verschillen in taal en cultuur en het gebrek aan vertrouwen in en kennis van elkaar. Er zijn aanwijzingen dat Nederlanders relatief goed met dergelijke informele belemmeringen weten om te gaan en daardoor in staat zijn de transactiekosten van het aangaan en onderhouden van handelsrelaties te verlagen. Dit geeft Nederland een goede uitgangspositie om zijn positie in de wereldhandel te behouden als het proces van liberalisering van de handel voortschrijdt en formele handelsbelemmeringen aan belang inboeten.

Toch is handhaving van de handelspositie van Nederland in de toekomst niet verzekerd. Als gevolg van de verdere liberalisering van de wereldhandel zullen Nederlandse handelaars meer concurrentie ondervinden van nieuwe spelers op de wereldmarkt. De sterke oriëntatie van Nederland op de West-Europese markt is in dit opzicht zowel een voordeel als een nadeel. Zij is een voordeel omdat de interne Europese markt al zo sterk is geliberaliseerd dat zich daar waarschijnlijk geen al te grote veranderingen meer zullen voordoen. Zij is echter een nadeel indien Nederland mogelijkheden onbenut zou laten om handelsrelaties te ontwikkelen met de grote nog 'onontgonnen' markten in Midden- en Oost-Europa, Azië en Latijns Amerika en indien Nederland zich onvoldoende zou voorbereiden op de concurrentie van nieuwe landen die de Europese markt zullen betreden. Als Nederland zijn positie als toegangspoort tot Europa wil behouden, lijkt het gewenst om de aandacht de komende jaren sterker te richten op deze nieuwe markten – en mogelijke nieuwe concurrenten én samenwerkingspartners.

Daarnaast is het in meer algemene zin wenselijk dat Nederland een van zijn sterkste punten – het vermogen om de transactiekosten ten gevolge van informele handelsbelemmeringen te verminderen – onderhoudt en verder versterkt. Dit vereist vooral investeringen in de meer zachte sectoren, zoals onderwijs (m.n. kennis van vreemde talen en culturen) en cultuur. Deze investeringen zijn enerzijds gewenst om de internationale oriëntatie van de Nederlandse beroepsbevolking en het vermogen om bij buitenlandse partners vertrouwen te wekken in stand te houden of te vergroten, en anderzijds om Nederland als vestigingsplaats voor buitenlandse multinationals nog aantrekkelijker te maken. Dit laatste vereist, behalve investeringen in de sociale en culturele infrastructuur, natuurlijk ook een goede fysieke infrastructuur, hetgeen over het algemeen voldoende wordt onderkend.

De buitenlandse handel wordt momenteel voor het grootste deel gedragen door grote ondernemingen en in het bijzonder door multinationals. Ook in de toekomst zal dit waarschijnlijk zo blijven, maar dit neemt niet weg dat het belangrijk is om de kansen van het MKB in de internationale handel niet onbenut te laten. Vanwege de hoge (initiële) kosten van een buitenlandse handelsrelatie, is het wenselijk hierbij meer collectief te opereren om daarmee schaalvoordelen te boeken. Voorzover dergelijke collectieve actie niet door private partijen, zoals brancheorganisaties en verzekeraars, kan worden georganiseerd, kan hierbij een rol voor de overheid zijn weggelegd.

De verwachtingen over de gevolgen van ICT lopen sterk uiteen. In dit hoofdstuk gaat de raad uit van een evolutionair perspectief, waarin sprake is van geleidelijke veranderingen waarvan het eindpunt nu nog niet valt te voorzien. Dit betekent dat in ieder geval rekening moet worden gehouden met de mogelijkheid dat ICT op termijn verstrekende gevolgen zal hebben, maar dat de exacte aard daarvan op dit moment nog moeilijk is te bepalen.

De toepassing van ICT draagt er in beginsel toe bij dat transacties gemakkelijker totstandkomen: de informatie-uitwisseling wordt goedkoper en sneller, markten worden transparanter. Om tal van redenen is het effect van ICT op de transactiekosten in de praktijk echter minder eenduidig. De omvang van de handel via elektronische media (*e-commerce*) is vooralsnog dan ook zeer bescheiden. Voor de toekomst wordt verwacht dat vooral de elektronische relaties tussen bedrijven in belang zullen toenemen, meer dan die tussen bedrijven en consumenten. De elektronische handel zal ook in de toekomst nauw verbonden blijven met fysieke activiteiten, eenvoudigweg omdat de meeste producten niet in digitale vorm kunnen worden geleverd. Het aandeel volledig virtuele bedrijven en handelstransacties zal derhalve klein blijven. *E-commerce* zal er ook niet toe leiden dat de rol van intermediairs is uitgespeeld. Wellicht zullen sommige intermediairs verdwijnen (disintermediatie), maar tegelijkertijd zullen nieuwe intermediairs ten tonele verschijnen (reintermediatie). Ook is het een illusie om te menen dat plaatsen en locaties in de toekomst niet meer van belang zullen zijn (deterritorialisering).

De uitgangspositie van Nederland op het gebied van digitale handel is niet slecht, maar ook niet leidend. Nederland behoort tot de internationale subtop als het gaat om het gebruik van het internet en de beschikbaarheid van fysieke en digitale voorzieningen.

Met het oog op de te verwachten of denkbare toekomstige ontwikkelingen kunnen enkele aandachtspunten voor het overheidsbeleid worden aangegeven. Allereerst is een herbezinning nodig op de vraag wat in een digitale wereld nog als het Nederlandse belang kan worden aangemerkt. Bepalend daarvoor dient niet zozeer de nationaliteit van de actoren te zijn, maar de vraag of bepaalde activiteiten in het voordeel zijn van de Nederlandse economie. Vervolgens dient de overheid de aandacht te richten op publieke goederen die medebepalend zijn voor de

uitgangspositie van een land bij de verdere ontwikkeling van *e-commerce*. Hierbij gaat het ten dele om dezelfde factoren die van belang zijn in verband met het mondialiseringsproces: de fysieke, sociale, culturele en juridische infrastructuur, en het ondernemingsklimaat. Vanuit het perspectief van de elektronische handel ligt de nadruk soms wel op andere aspecten. Bij de fysieke infrastructuur is speciale aandacht vereist voor de telecommunicatie. Bij het juridische regime gaat het om de wijze (doorzichtigheid voor buitenlandse partijen, snelheid) waarop Nederland inspeelt op veranderende regels en standaarden die op supranationaal niveau worden vastgesteld. Verder is speciale aandacht gewenst voor de maatschappelijke inbedding van ICT en voor de kennisontwikkeling en vooral kennisverspreiding ten aanzien van *e-commerce*.

Samenvattend roepen de mondialisering en informatisering niet de noodzaak op van radicale wijzigingen in het Nederlandse beleid. Het gaat er vooral om dat Nederland zijn relatief goede uitgangspositie weet te handhaven of zo mogelijk weet te versterken, zodat voldoende wordt geprofiteerd van de kansen die deze ontwikkelingen bieden. Tegelijkertijd dient er oog te zijn voor de mogelijke bedreigingen die van de mondialisering en informatisering uitgaan op de Nederlandse handelspositie. Deze bedreigingen bestaan er voornamelijk uit dat Nederlandse handelaren nieuwe mogelijkheden onbenut laten en daardoor worden gepasseerd door nieuwe spelers op het veld van de wereldhandel.

In dit hoofdstuk is in het bijzonder de aandacht gevestigd op het belang van de meer zachte factoren die de toekomstige positie in de wereldhandel mede bepalen. Hoewel de traditionele harde economische en fysieke factoren niet mogen worden verwaarloosd, lijken de kansen voor Nederland vooral te liggen in het versterken van de sociale, culturele en juridische factoren. Juist naarmate formele en fysieke belemmeringen voor de handel ten gevolge van mondialisering en digitalisering aan belang inboeten, zijn deze zachte factoren van groot belang voor het vermogen om de resterende transactiekosten ten gevolge van informele belemmeringen te verlagen en daarmee een sterke handelspositie te behouden.

NOTEN

- ¹ Hierbij zijn nominale bedragen omgerekend naar volumina op basis van de prijs-index van het BBP van de Verenigde Staten.
- ² Indirect kan er overigens wel een belangrijke relatie bestaan. Als rijke landen belemmeringen opwerpen voor de invoer van goederen uit arme landen, zou dit de kloof tussen arm en rijk kunnen verscherpen en daardoor een stimulans kunnen zijn voor migratie van arme naar rijke landen.
- ³ De totale Europese bevolking bedroeg rond 1900 circa 400 miljoen personen (bron: http://pstalker.com/migration/mg_history_3.htm#).
- ⁴ Bergstrand (1985) vond dat de elasticiteit van bilaterale handel met betrekking tot de afstand zowel in 1965 als in 1975 $-0,72$ bedroeg; Frankel en Rose (2000) vonden voor de periode 1970-1995 een elasticiteit die, afhankelijk van de selectie van andere verklarende variabelen, varieert tussen $-1,06$ en $-1,22$. Eigen schattingen van gravitatievergelijkingen voor afzonderlijke jaren laten zien dat de elasticiteit van de afstand in de jaren vijftig en zestig ongeveer $-0,7$ bedroeg, in de jaren zeventig en tachtig ongeveer $-1,0$ en in de jaren negentig $-1,3$. Dit levert derhalve sterke aanwijzingen op voor een toenemend belang van afstand in de internationale handel.

7 CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN

7.1 INLEIDING

Nederland is al eeuwenlang een vooraanstaande handelsnatie. Dit is opmerkelijk, aangezien vele andere handelsnaties na een periode van bloei een periode van verval hebben gekend. Een belangrijk deel van de Nederlandse welvaart was en is nog steeds aan de handel te danken. Het is voor de Nederlandse welvaart nodig dat het bedrijfsleven een sterke concurrentiepositie heeft en op de wereldmarkt zijn producten winstgevend kan afzetten. Daarnaast is de welvaart die de handel heeft gebracht vooral ook te danken aan bekwaam handelaarschap. Hierbij gaat het om kennis en inzicht. Men moet weten waar in de wereld handelswaar te koop is of kan worden geproduceerd en waar die handelswaar tegen aantrekkelijke winstmarges kan worden verkocht. Deze handelsfunctie speelt een centrale rol in de continuïteit van Nederland als handelsnatie. Daarbij valt te denken aan de aloude stapel- en distributiefunctie, maar tegenwoordig vooral ook aan de organisatie van de productie, de inkoop en de verkoop en aan de logistieke functie. In die zin vereist de handel specifieke en vaak geavanceerde technische kennis.

De continuering van de positie van Nederland als handelsnatie is echter niet vanzelfsprekend. Dit hoofdstuk gaat na welke bijdrage de overheid kan leveren aan het handhaven of zo mogelijk versterken van de positie van Nederland als handelsland. De transactiekosten nemen daarbij een centrale plaats in. Paragraaf 7.2 zet nog eens kort het belang van de transactiekostenbenadering uiteen. Omdat deze theoretische benadering nog slechts ten dele met het beschikbare empirische onderzoek kan worden onderbouwd, wordt tevens een onderzoeksagenda voor de komende jaren geformuleerd. Paragraaf 7.3 schetst enkele algemene uitgangspunten voor het handelsbeleid in brede zin. Vervolgens geeft paragraaf 7.4 aan welke accenten er vanuit dit perspectief te zetten zijn bij het huidige handelsbeleid. Paragraaf 7.5 gaat in op de gevolgen van de mondialisering voor het gewenste handelsbeleid en de lering die hierbij vanuit het transactiekostenperspectief kan worden getrokken. Paragraaf 7.6 neemt vanuit dit perspectief de kansen en bedreigingen die van de opmars van ICT uitgaan onder de loep. Paragraaf 7.7 vat de beleidsaanbevelingen nog eens samen.

7.2 HET TRANSACTIEKOSTENPERSPECTIEF OP DE HANDEL

Handelsstromen, en internationale handelsstromen in het bijzonder, komen niet uit zichzelf tot stand. Het tot stand brengen van handel is net zo goed een techniek als het produceren van goederen en diensten. Kenmerkend voor de techniek van de handel is dat zij gepaard gaat met aanzienlijke transactiekosten. Deze transactiekosten van de handel vormen het perspectief van waaruit dit rapport de positie van Nederland als handelsland en de gevolgen van de mondialisering en informatisering daarvoor beziet.

Waarom is op dit moment meer beleidsaandacht voor de transactiekosten in de handel van belang? De voornaamste reden is dat zich twee ontwikkelingen voordoen die de verhoudingen in de internationale handel fundamenteel kunnen veranderen. Ten eerste is er de steeds verdergaande mondialisering, die de concurrentie op velerlei markten doet toenemen en vergaande gevolgen kan hebben voor de wereldwijde handelsstromen en de positie die Nederland temidden daarvan inneemt. Hierdoor zal het vermogen om de transactiekosten van internationale handelsrelaties te verlagen, waarschijnlijk nog aan belang winnen. De tweede verandering is de informatisering: de opkomst van ICT en het daarmee verbonden toegenomen belang van informatie in transacties. De belangrijkste consequentie van informatisering is dat bepaalde transactiekosten (zoekkosten, informatiekosten, voorraadkosten) zullen dalen, waardoor intermediairs die hun bestaansrecht ontlenden aan dergelijke transactiekosten, zullen verdwijnen. Daarnaast neemt dankzij deze informatisering de transparantie van markten toe, waardoor concurrentie en mondialisering nog eens worden versterkt. Beide ontwikkelingen – mondialisering en informatisering – bieden in de eerste plaats nieuwe kansen voor de Nederlandse handel. Maar wanneer Nederland niet adequaat op deze ontwikkelingen inspeelt, zouden zij ook een bedreiging kunnen vormen voor de Nederlandse handelspositie.

Het perspectief van de transactiekosten biedt een ander zicht op het handelsbeleid. Dit betekent overigens niet dat het huidige beleid verkeerd zou zijn, integendeel. Het transactiekostenperspectief onderbouwt juist onderdelen van het handelsbeleid die tot nu toe een degelijke theoretische economische basis ontberen en zet daarbij extra accenten. Hierbij laat dit perspectief zien hoe handel en een efficiënte uitoefening van de handelsfunctie op indirecte wijze bijdragen aan de groei van de productiviteit en de welvaart.

Opgemerkt zij dat de reden om op dit moment een rapport over ‘Nederland handelsland’ uit te brengen niet is gelegen in de zorgelijke geluiden die recent over de Nederlandse handelspositie te beluisteren zijn. Het achterblijven van de Nederlandse export bij de wereldhandel en de stijging van de loonkosten ten opzichte van de concurrenten zijn verschijnselen die vooral conjunctureel van aard zijn. De raad onderkent het belang hiervan en de noodzaak om hierop adequaat te reageren. De aandacht richt zich in dit rapport echter op andere, structurele factoren, die hun invloed op veel langere termijn doen gelden.

Transactiekosten in de handel

Waarom benadrukt de raad in dit rapport het belang van de transactiekosten voor de analyse van de handel en het handelsbeleid? De aanleiding daarvoor is dat de transactiekosten essentieel zijn voor een goed begrip van hoe handel totstandkomt en derhalve ook voor een evenwichtige beoordeling van de handelsprestaties van ons land. Vanuit wetenschappelijk oogpunt is er echter het probleem dat in de traditionele economische benadering van de handel de organisaties en instituties van de handel onderbelicht blijven. Het werk van economen als Coase, Williamson en North heeft duidelijk gemaakt dat instituties, of ‘de spelregels van

de economie', zoals North deze noemt, van groot belang zijn voor een goed begrip van de economische ontwikkeling. Deze zogenaamde Nieuwe Institutionele Economie biedt in veel opzichten een aanvullend perspectief op de traditionele analyse van de veronderstelde frictieloze handel. Dit perspectief van de transactiekostentheorie is in het bijzonder van belang voor de handelsfunctie. Zo kan men het bestaan van intermediairs in de handel alleen begrijpen wanneer men zich realiseert dat er transactiekosten zijn. Natuurlijk is de aandacht van de economische theorie voor transactiekosten en instituties niet nieuw: Coase formuleerde zijn denkbeelden hierover al 65 jaar geleden. Maar de uitwerking en toepassing van deze theorie voor ruiltransacties in de (internationale) handel, door bijvoorbeeld Greif en Rauch, is van meer recente datum. Dit rapport bouwt voort op deze recente inzichten en poogt daaruit conclusies af te leiden voor het handelsbeleid.

Wat zijn transactiekosten?

De traditionele verklaring van de internationale handel legt de nadruk op de comparatieve voor- en nadelen van landen in de *productie* van verschillende goederen en diensten. Hierbij wordt verondersteld dat er welhaast vanzelf internationale handel totstandkomt als er tussen landen prijsverschillen bestaan. In werkelijkheid gaat hieraan echter een aantal essentiële stappen vooraf. Het tot stand brengen van een (internationale) handelstransactie gaat met tal van kosten gepaard. Voorbeelden hiervan zijn de kosten van het zoeken van een handelspartner, van het onderhandelen over en afsluiten van een contract en van het controleren en afdwingen van de gemaakte afspraken. Dit zijn allemaal transactiekosten. Zowel de directe kosten die men maakt om een concrete transactie tot stand te brengen als de indirecte kosten die men maakt om transacties in het algemeen te vergemakkelijken, worden tot deze transactiekosten van de internationale handel gerekend.

De barrières voor de internationale handel die transactiekosten veroorzaken, zijn formeel en informeel van aard. De formele barrières bestaan uit de hindernissen die overheden opwerpen voor het importeren en exporteren van goederen en diensten. In veel gevallen betreft dit fiscale maatregelen, zoals invoerheffingen, die de relatieve prijzen beïnvloeden of restricties op hoeveelheden die geïmporteerd of geëxporteerd mogen worden. De informele barrières spelen in de internationale handel echter een nog grotere rol en hebben in dit rapport dan ook speciale aandacht gekregen. Taalmoeilijkheden, verschillen in tradities en handelspraktijken, een moeizame toegang tot lokale netwerken en de kosten van het onderhouden van relaties op afstand leiden ertoe dat handelskansen worden gemist. Het betreft hier zowel een informatieprobleem als een vertrouwensprobleem. Alvorens een overeenkomst te sluiten, willen de contractpartijen zich vergewissen van de betrouwbaarheid van de andere partij. Bij internationale transacties is een juridische waarborg moeilijker te realiseren dan bij binnenlandse transacties. Daarnaast wordt de opbouw van vertrouwen tussen potentiële handelspartners bemoeilijkt door de genoemde informele barrières, die het veroveren of behouden van buitenlandse afzetmarkten tot een tijdrovende en

onzekere bezigheid maken. Intermediairs die zich hebben gespecialiseerd in het verlagen van informele transactiekosten kunnen de internationale handel bevorderen door vraag en aanbod nader tot elkaar te brengen.

Lage transactiekosten voor de Nederlandse handel

In hoofdstuk 3 is geconstateerd dat het relatief grote aandeel van Nederland in de wereldhandel slechts voor een klein deel valt te verklaren uit 'objectieve' comparatieve voordelen. Nederland heeft, in vergelijking met andere OECD-landen, niet of nauwelijks comparatieve voordelen ten aanzien van kapitaal, grond, opleidingsniveau van de beroepsbevolking en technologie (par. 3.4). Wordt ook rekening gehouden met factoren als het gemiddelde inkomensniveau en de gunstige ligging aan zee, dan blijkt Nederland, tezamen met België en Ierland, méér internationale handel te drijven dan andere EU-landen in vergelijking tot wat men op basis van een gravitatievergelijking zou verwachten. Aangezien binnen de interne markt van de EU de formele handelsbelemmeringen tussen landen geen noemenswaardige invloed kunnen hebben op de relatieve handelsprestaties van landen, duidt dit erop dat de sterke handelspositie van Nederland – maar overigens ook die van België en Ierland – voornamelijk moet worden toegeschreven aan het vermogen om informele belemmeringen te overwinnen en de daaraan verbonden transactiekosten te verlagen. Deze argumenten vormen een aanwijzing dat de handelaren van Nederlandse bodem een comparatief voordeel bezitten in het verlagen van transactiekosten.

Reikwijdte van dit rapport

Vooralsnog is het helaas niet mogelijk deze hypothese van comparatieve handelsvoordelen formeel en op directe wijze te toetsen op basis van internationaal vergelijkbare gegevens. Mede hierdoor mondt het transactiekostenperspectief op de handel in dit rapport niet uit in gedetailleerde beleidsaanbevelingen. De raad beperkt zich daarom tot het schetsen van een algemeen beleidsperspectief en een aantal generieke aanbevelingen. Afgezien van de praktijkvoorbeelden die in de tekstboxen zijn geschetst, gaat dit rapport niet in op de verschillen tussen specifieke (handels)sectoren.

Een belangrijke aanbeveling van de raad is daarom om in de toekomst vanuit het transactiekostenperspectief nader onderzoek te verrichten naar een aantal aspecten van de buitenlandse handel. Dit onderzoek zou beter gefundeerde keuzen in het handelsbeleid in brede zin mogelijk moeten maken.

In de eerste plaats gaat het daarbij om een andere ordening van statistische gegevens. In de systematiek van de nationale rekeningen is het gebruik om de gegevens over productie en toegevoegde waarde vanuit de verschillende sectoren in de economie op te bouwen. Deze beschikbaarheid van gegevens verklaart de dominante beleidsmatige aandacht voor de sectorale productiestructuur en productiviteitstoerekening. De handelsfunctie maakt echter deel uit van de economische bedrijvigheid in alle sectoren en blijft niet beperkt tot de traditionele handelssectoren uit de nationale rekeningen (detailhandel, groothandel,

verkeer en vervoer). Voor een goede empirische analyse van het belang van de transactiekosten voor de handel is daarom een functionele opsplitsing van gegevens naar enerzijds de productiefunctie en anderzijds de handelsfunctie nodig. Het ontbreken van dergelijke gegevens is stellig een reden dat het belang van de handelsfunctie en de rol van de transactiekosten daarbij tot nu toe onderbelicht is gebleven.

In de tweede plaats is naar het oordeel van de raad nader onderzoek gewenst naar drie aspecten die in dit kader van belang zijn, namelijk:

- 1 de bijdrage van de wederuitvoer aan de Nederlandse welvaart;
- 2 de relatie tussen handelskennis en productkennis;
- 3 de factoren die bepalend zijn voor goed handelaarschap.

Deze drie onderzoeksvragen worden hierna verder toegelicht.

1 De bijdrage van de wederuitvoer aan de Nederlandse welvaart

Ten eerste is nader onderzoek gewenst naar de mate waarin de wederuitvoer een eigenstandige bijdrage levert aan de Nederlandse welvaart. Wegen de hier behaalde handelsmarges op tegen de gemaakte kosten, ook in maatschappelijke zin? Onderdeel van dit onderzoek is ook de relatie tussen de fysieke distributiefunctie van ons land en de handelsfunctie. In hoeverre draagt de wederuitvoer bij aan congestie en levert hij milieukosten op? Er zijn indicaties dat de fysieke distributiefunctie, in de zin van het stapelen en doorvoeren van goederen, in de toekomst wel eens van minder belang zou kunnen worden. Zo nam het totale gewicht van de goederen die in de Rotterdamse haven worden behandeld, tussen 1990 en 2001 met gemiddeld slechts 2,2 procent per jaar toe (CBS (h); Port of Rotterdam 2002), terwijl de activiteiten op de luchthaven Schiphol in die periode met respectievelijk 6,1 procent (vracht) en 8,2 procent (passagiers) per jaar toenamen (CBS (h); Amsterdam Airport Schiphol 2002). Deze gegevens duiden op een zekere ‘dematerialisatie’ van de handel, dat wil zeggen dat het gewicht of het volume van de verhandelde goederen per euro toegevoegde waarde afneemt. Ook bij een dergelijke dematerialisatie van de handel blijft logistieke kennis echter van groot belang voor een verlaging van de transactiekosten. Wel verandert het karakter van deze logistieke kennis. Voor het behoud van de handelspositie van Nederland is het daarom belangrijk om met de investeringen in logistieke kennis op deze veranderingen te anticiperen. De nadere onderzoeksvraag is dan op welke wijze het belang van de wederuitvoer, de distributiefunctie en de logistieke kennis op elkaar afgestemd moeten worden en welke gevolgen dit heeft voor de infrastructuur. Op voorhand kan overigens niet worden gesteld dat de snelle toename van het aandeel van de wederuitvoer in de totale uitvoer een nadelige ontwikkeling voor Nederland is.

2 De relatie tussen handelskennis en productkennis

Een tweede onderzoeksvraag is in hoeverre productkennis een voorwaarde vormt voor de handel. Bestudering van *cases* en informatie van deskundigen in de handel doen vermoeden dat, naast informatie over de kwaliteit van de producten, vooral kennis van het mogelijke gebruik ervan tot goede handelsprestaties

Tekstbox 7.1 Kennis en handel

Welke kennis is nodig om succesvol in een bepaald product te kunnen handelen? Is het essentieel om van het product (en het productieproces) zelf kennis te dragen of is enkel een goede handels-techniek vereist? De deelnemers aan de door de WRR georganiseerde workshop wezen erop dat voor de beantwoording van deze vraag met name moet worden gekeken naar waar voor de handelaar zijn toegevoegde waarde ligt. Dit verschilt van product tot product. Kennis over de kwaliteit van het product is een beginvoorwaarde, maar andere soorten kennis kunnen eveneens essentieel zijn.

Een interessant voorbeeld is dat van de internationale *bloemenhandel* waarin Nederlanders een grote rol spelen, ook met betrekking tot bloemen die in Nederland gekweekt noch voor de Nederlandse markt bestemd zijn (zie Gelauff 2002a). Van oudsher opgedane technologische kennis, productkennis en logistieke kennis spelen een rol om het transport (en de kweek) van kwalitatief hoogwaardige bloemen mogelijk te maken. Daarnaast zijn ook innovatie (onderzoekscentrum Wageningen) en kennis van de afzetmarkt van groot belang om de bestaande handelspositie te handhaven.

Een ander voorbeeld betreft de onderneming *Dépex*, een van oorsprong Nederlands productiebedrijf dat momenteel als onderdeel van een Duits concern actief is als distributeur van technologische producten voor laboratoria en medische elektronica. Door alert te zijn op waaraan in de markt latent behoefte was (marktkennis), kon het handelshuis, mede dankzij interne kennis over hoe processen in een klinisch lab werken (proceskennis), in samenwerking met een buitenlands productiebedrijf een nieuw product ontwikkelen (productiekennis). De kennis over alle facetten van het product kon vervolgens worden ingezet om een uitgebreid pakket aan technisch advies, onderhoud en nazorg aan te bieden. De handel in dit product werd een succes. Innovatieve oplossingen boden een meerwaarde op basis van zowel kennis over 'behoefte', over 'gebruiken', als over 'maken', zonder dat het product overigens daadwerkelijk door het handelshuis zelf geproduceerd hoefde te worden.

Er lijkt zich in veel gevallen in de ontwikkeling van een onderneming een proces voor te doen waarbij de kernactiviteit transformeert van het zelf produceren van een bepaald product naar internationale handel in het product. De productie wordt naar het (goedkopere) buitenland verplaatst of uitbesteed, terwijl de regie over de productie, R&D en de vermarkting van de producten in het thuisland geconcentreerd blijven. Een bekend voorbeeld hiervan is *Philips*, dat begonnen is als fabrikant en zich op basis van de verworven productkennis sluipenderwijs heeft getransformeerd tot een handelshuis in elektronica. De productie wordt zorgvuldig uitbesteed naar landen waar zij het goedkoopste kan plaatsvinden, terwijl Nederland nog de thuishaven is voor het hoofdkantoor (regie en marketing) en een belangrijk deel van de onderzoeks- en ontwikkelingsactiviteiten (Natlab). Ook schepenbouwer *Damen Shipyards* vertoont kenmerken van dit proces. Oorspronkelijk bouwde het bedrijf alle schepen zelf, tegenwoordig laat het de rompen van schepen in de Oekraïne en China vervaardigen, terwijl de technisch hoogwaardige afbouw van het binnenschip en de regie over de bedrijfsactiviteiten nog grotendeels in Nederland plaatsvinden. Het ligt in de lijn der verwachting dat de afbouw over enige jaren ook buiten Nederland zal geschieden. Regie, vermarkting en innovatie blijven Nederlandse activiteiten.

Bron: Workshop WRR over de toekomst van de handel, 24 oktober 2002; Gelauff (2002a); Damen Shipyards: <http://www.damen.nl>; Dépex: <http://www.depex.nl>; Philips: <http://www.philips.nl>.

kan bijdragen. De mate waarin productkennis nodig is, hangt sterk samen met de vraag waarin de toegevoegde waarde van de handelaar is gelegen. Voor sommige producten ligt deze toegevoegde waarde vrijwel geheel bij de verkoop van het product, zodat een goede marktkennis essentieel is. Voor andere producten is kennis van het product belangrijker, zodat de meerwaarde van de handelaar mede is gelegen in technisch advies, onderhoud en nazorg (zie voor een nadere uitwerking tekstbox 7.1).

3. Factoren die bepalend zijn voor goed handelaarschap

Misschien wel de belangrijkste onderzoeksvraag met het oog op het vergroten van de efficiëntie van handelstransacties is: welke factoren zijn bepalend voor goed handelaarschap? Hoe kan de Nederlandse handelstraditie, die tot ons culturele erfgoed behoort, worden voortgezet, zodat Nederland ook in de toekomst zijn sterke handelspositie kan handhaven? Net als bij de verwante vraag naar de determinanten van goed ondernemerschap kan een wetenschappelijke analyse hierop moeilijk vat krijgen (vgl. de onderzoeken van Van Praag 1996 en van Uhlander et al. 2002, naar de factoren die ondernemerschap verklaren). Goed onderwijs en een voortrekkersrol in de ontwikkeling van kostenverlagende handelstechnieken vormen randvoorwaarden voor het voortzetten van die handelstraditie. Hierop wordt nog teruggekomen. Maar uiteindelijk zijn het de intuïtie en de grotendeels ‘taciete’ kennis van de handelaar zelf, die succesvolle handel opleveren. Voorkomen moet worden dat, in het streven om Nederland conform de afspraken van de Europese top van Lissabon in 2000 als vooraanstaande kennis-economie in de vaart der volkeren op te stoten, de kennis vergeten wordt die nodig is om deze aloude koopmanstraditie in stand te houden. De nadruk op transactiekosten in dit rapport poogt de kunde van het handelaarschap in een nieuw beleidsperspectief te plaatsen.

7.3 UITGANGSPUNTEN VOOR HET OVERHEIDSBELEID

De centrale vraag van dit hoofdstuk luidt: hoe dient de Nederlandse overheid, bezien vanuit het transactiekostenperspectief, om te gaan met de buitenlandse handel, mede in het licht van de ontwikkelingen van mondialisering en informatisering? Vanuit het traditionele wetenschappelijke perspectief van de transactiekostenloze handel lijkt de rol van de overheid inzake de handel eenvoudig: *laissez faire*. Ingrijpen komt al snel neer op neo-mercantilistisch beleid dat de export stimuleert en de import hindert ten faveure van binnenlandse ondernemers die worden afgeschermd van buitenlandse concurrentie. Met name liberale economen verkondigen sinds jaar en dag de boodschap van *free trade*. Eenvoudig vertaald komt deze opvatting neer op de boodschap: laat de markten hun werk doen en bemoei je als overheid niet te veel met handel.

Laat markten werken

In het licht van het transactiekostenperspectief verdient deze boodschap ten minste enige nuancering. De boodschap dient veeleer te luiden ‘laat markten werken’ in plaats van ‘laat markten hun werk doen’. Deze stelregel impliceert dat

de overheid de taak heeft om als goede marktmeester te waken over de werking van markten. Immers, hoe beter de markten werken, des te lager zijn de transactiekosten op die markten.

De handelaren maken niet alleen uit welke handelstransacties tegen welke prijs op de markten plaatsvinden, hun bekwaamheid in het handelen bepaalt ook de kosten van de transactie en de inspanning die zij zich moeten getroosten om de handelsmarge te verkrijgen. Om zo efficiënt mogelijk te kunnen handelen, verlagen de handelaren de directe kosten die met handelstransacties gemoeid zijn. Daarmee investeren zij in wat in dit rapport als 'handelskapitaal' is aangeduid (zie hoofdstuk 4 en 5). Voor het overgrote deel zijn de handelaren zelf verantwoordelijk voor de opbouw van hun handelskapitaal. Dit kenmerkt nu juist de bekwaamheden en professionaliteit van de handelaar.

De nationale overheid komt pas in beeld met de constatering dat de opbouw van het handelskapitaal (positieve) externe effecten heeft en dat, in meer algemene zin, het handelskapitaal deels het karakter heeft van een publiek goed. Dit completeert de algemene les van de transactiekostenbenadering voor het handelsbeleid: *goed marktmeesterschap met borging van het handelskapitaal met een publiekgoedkarakter*. Het handelskapitaal met een publiekgoedkarakter omvat publieke voorzieningen en instituties die de directe kosten van transacties en de investeringskosten voor de opbouw van handelskapitaal door de handelaren zelf verlagen. Opgemerkt zij dat deze beleidslijn op zich natuurlijk niet nieuw is: goed marktmeesterschap en borging van het publiek belang gelden ook in algemene zin als kenmerken van goed overheidsbeleid (zie WRR 2000).

Met deze nadruk op marktmeesterschap en voorziening van handelskapitaal met een publiekgoedkarakter wordt een ruime interpretatie gegeven aan het handelsbeleid. Het omvat niet alleen het exportbevorderingsbeleid, maar alle beleid dat erop is gericht om de handelspositie van Nederland te ondersteunen en te versterken.

Bij de concrete vormgeving van dit overheidsbeleid spelen drie belangrijke afwegingen een rol.

- 1 De afweging tussen de kosten van marktfalen die de overheid tracht te verminderen en de mogelijke kosten van overheidsfalen. Overheidsoptreden is alleen zinvol als de laatstgenoemde kosten lager zijn dan de eerste.
- 2 De afweging tussen het zelf voorzien in publieke goederen en het overlaten daarvan aan private partijen. Zo levert een particuliere organisatie als ICC/The World Business Organisation een belangrijke bijdrage aan het formuleren van spelregels en standaarden die op basis van zelfregulering de internationale handel bevorderen. In beide gevallen heeft de overheid overigens de taak om de voorziening van de publieke goederen te waarborgen, maar in het geval van particuliere initiatieven kan zij hierbij volstaan met faciliteren en regisseren.

- 3 De afweging tussen het beleid dat de nationale overheid nog zelfstandig kan voeren en het beleid dat een verantwoordelijkheid is voor supranationale overheden, zoals de EU en de WTO. Ook wanneer de normstelling een verantwoordelijkheid is van supranationale overheden, kan een nationale overheid overigens een belangrijke bijdrage leveren in de uitvoering van dit beleid.

7.4 HET HANDELSBELEID BEZIEN IN HET LICHT VAN DE TRANSACTIEKOSTENBENADERING

Bijlage 2 geeft een kort overzicht van het Nederlandse buitenlandse economische beleid. Het handelsbeleid in brede zin valt ruwweg in drie categorieën uiteen:

- 1 (vrij)handelsbeleid in enge zin;
- 2 verbetering van het vestigings- en investeringsklimaat;
- 3 informatieverstrekking, bemiddeling en ondersteuning in het buitenland ten behoeve van de Nederlandse handel.

De traditionele leer van de internationale handel levert aanknopingspunten en argumenten op voor de eerste twee soorten beleid. Volgens deze leer levert (internationale) handel altijd welvaartsvoordeel op – anders zouden de partijen immers niet handelen – en veroorzaakt iedere belemmering van handel welvaartsverlies. Het beste handelsbeleid is in deze visie dan ook, zoals gezegd, vrijhandelsbeleid. Vanuit het oogpunt van de nationale staat kunnen daarnaast het vestigings- en investeringsbeleid bijdragen aan de versterking van de comparatieve (productie)-voordelen van het land. Als dit beleid bijdraagt aan verhoging van de productiviteit, levert dit ook een welvaartsverhoging op. De rol van imperfecte en asymmetrische informatie als belemmering voor de handel krijgt in deze traditionele economische onderbouwing van het beleid geen aandacht. Daarom zijn er ook geen aanbevelingen uit af te leiden op het gebied van informatieverstrekking, bemiddeling en andere vormen van ondersteuning die helpen handelstransacties tot stand te brengen. Impliciet wordt in de traditionele theorie verondersteld: ‘goede waar verkoopt zichzelf’, zodat het niet nodig is dat de overheid daaraan ondersteuning verleent, zoals door het organiseren van handelsmissies.

Aanvullende beleidsondersteuning vanuit het transactiekostenperspectief

Het feit dat het handelsbeleid sinds jaar en dag instrumenten omvat die geen steun vinden in de traditionele leer van de internationale handel – men denke aan voorlichting en bemiddeling – duidt erop dat dit beleid impliciet is gebaseerd op een andere notie van de mechanismen achter de internationale handel dan de neoklassieke economische theorie. De transactiekostenbenadering van de handel biedt voor deze elementen van het beleid een betere theoretische fundering. Tot welke aanvullende inzichten voor de drie genoemde aspecten van het handelsbeleid leidt dit nu?

Voor het vrijhandelsbeleid levert de transactiekostentheorie geen geheel nieuwe argumenten op. Wel kan zij het belang ervan nog eens onderstrepen: het overwinnen van handelsbelemmeringen brengt immers hoge (transactie)kosten met

zich mee, die kunnen verhinderen dat internationale handelstransacties totstandkomen.

Voor het vestigings- en investeringsbeleid draagt de transactiekostentheorie wel extra argumenten aan. Dit beleid is namelijk niet alleen van belang voor de vestiging van bedrijven die concurrerende producten voortbrengen, maar ook voor de vestiging van bedrijven die een belangrijke handelsfunctie vervullen doordat zij in staat zijn de transactiekosten te verlagen. Het gaat hierbij met name om multinationals die de kosten van transacties via de markt verminderen door deze te internaliseren. Ook als vestigingen van deze bedrijven geen productiefunctie maar louter een handels- en distributiefunctie vervullen, kunnen zij een belangrijke bijdrage leveren aan de handelspositie van Nederland en indirect ook aan de welvaart van Nederland. De aandacht dient hierbij niet eenzijdig te worden gericht op de bijdrage aan de uitvoer, maar evenzeer op de invoer en op de intermediaire functie (wederuitvoer, doorvoer). De eenzijdige nadruk van het beleid op de uitvoerprestatie en op de concurrentiepositie vloeit voort uit de gebruikelijke en traditionele benadering vanuit de productiefunctie en de comparatieve voordelen bij de inzet van productiefactoren. Bezien vanuit de handelsfunctie en het transactiekostenperspectief zijn een goede inkoop en intermediaire echter evenzeer van belang voor de handelsprestatie en de welvaart. In de volgende paragraaf wordt nader ingegaan op de aard van dit beleid.

Voor informatieverstrekking, bemiddeling en ondersteuning levert het transactiekostenperspectief een nieuwe theoretische rechtvaardiging op. In de transactiekostenbenadering behoren asymmetrische informatie, gebrek aan vertrouwen en taal- en cultuurverschillen immers tot de belangrijkste belemmeringen voor internationale handel. Omdat het tot stand brengen van een handelstransactie met tal van transactiekosten gepaard gaat, is het aannemelijk dat veel potentieel rendabele transacties niet totstandkomen. Voorzieningen die helpen deze transactiekosten te verlagen, zoals informatievoorziening en voorlichting, hebben veelal een publiekgoedkarakter, waardoor hierin een taak voor de overheid kan zijn gelegen. Ook andere vormen van marktfalen kunnen een argument opleveren voor overheidsbemoeienis, zoals onverzekerbare risico's van de handel met politiek instabiele landen.

Meer nadruk op de 'zachte' kanten van het beleid

Concluderend kan worden gesteld dat het transactiekostenperspectief geen geheel nieuwe inzichten oplevert voor het huidige handelsbeleid in ruime zin, maar wel een ander licht werpt op dit beleid en andere accenten zet. De meer 'zachte' kanten van het beleid, zoals de informatiefunctie en de sociale infrastructuur, krijgen meer nadruk in verhouding tot het 'harde' beleid dat gericht is op versterking van de concurrentiepositie in enge zin. Het handelsbeleid in brede zin dient dan ook niet louter als een verantwoordelijkheid van het ministerie van Economische Zaken te worden opgevat, maar dient tevens een aandachtspunt te zijn voor andere departementen.

Hoe duurzaam zijn de vijf constanten van de Nederlandse handel?

In hoofdstuk 2 werd een vijftal constanten in de Nederlandse handel van de afgelopen eeuwen gesignaleerd: de grote gevoeligheid voor internationale ontwikkelingen, de sterke oriëntatie op Europa, de positie als stapelmarkt en distributiecentrum, de grote rol van de multinationals en het relatief grote aandeel van landbouwproducten en voedingsmiddelen. Door de invloed van mondialisering en informatisering is het niet vanzelfsprekend dat deze constanten ook in de toekomst voor de Nederlandse handel zullen blijven gelden. Dit geldt ongetwijfeld wel voor de eerste constante. De sterke afhankelijkheid van internationale ontwikkelingen zal, onder invloed van de mondialisering en de Europese integratie, naar verwachting zelfs nog toenemen. Voor de andere constanten is dit minder zeker. Als daadwerkelijk steeds meer sprake zal zijn van mondialisering in plaats van regionalisering, is het de vraag of Nederland zijn positie in de wereldhandel kan behouden indien het zich zo sterk op de West-Europese markt blijft richten. De rol die Nederland vervult als stapelmarkt en distributiecentrum kan onder druk komen te staan ten gevolge van een vermindering van formele handelsbarrières en een grotere transparantie van markten, waardoor landen meer rechtstreeks met elkaar gaan handelen, en door een toenemende dematerialisatie van de handel. De rol van multinationals in de handel zal naar verwachting eerder toenemen dan afnemen, maar het spreekt niet voor zich dat deze een sterke voorkeur voor Nederland als vestigingsland zullen blijven houden. Ten slotte lijkt het, gezien de veranderingen in de samenstelling van de wereldhandel, onvermijdelijk dat het aandeel van de landbouwproducten en voedingsmiddelen in de Nederlandse handel geleidelijk zal teruglopen.

Er kan dan ook niet voetstoots worden aangenomen dat voor de toekomst met voortzetting van het huidige beleid kan worden volstaan. Integendeel, het is niet uitgesloten dat de Nederlandse handelspositie onder invloed van de mondialisering en informatisering geleidelijk zal afkalven. Nieuwe ontwikkelingen vragen om een aanpassing van het handelsbeleid om de relatief sterke positie van Nederland in de wereldhandel te kunnen handhaven. Ook bij deze nieuwe ontwikkelingen is het van belang om de gevolgen voor het handelsbeleid (mede) vanuit het transactiekostenperspectief te bezien. De twee volgende paragrafen gaan in op de consequenties van de mondialisering en van de informatisering voor het handelsbeleid.

7.5 DE TOEKOMST VAN HET HANDELSBELEID: MONDIALISERING

7.5.1 ANALYSE

De mondialisering in economische zin is in dit rapport gedefinieerd als de toename van grensoverschrijdende activiteiten waardoor nationale economieën steeds meer geïntegreerd raken in de wereldeconomie. De mondialisering komt tot uitdrukking in de sterke groei van de handel in goederen, diensten en kapitaal. De groei van de wereldhandel en van de buitenlandse investeringen (handel in kapitaal) kan voornamelijk aan twee factoren worden toegeschreven: de vooruit-

gang op het gebied van vervoers- en communicatietechnologie en de liberalisering van de internationale handel. Beide ontwikkelingen leiden tot een vermindering van de transactiekosten van internationale handel die samenhangen met vervoer, communicatie en het overschrijden van landsgrenzen. De formele en materiële barrières voor internationale handel zijn lager geworden. Aangezien de technologische ontwikkeling en de liberalisering van de internationale handel in de nabije toekomst waarschijnlijk zullen voortgaan, mag worden verwacht dat ook de mondialiseringstrend zich zal voortzetten.

Hoewel de mondialisering in de eerste plaats een *gevolg* is van een vermindering van de transactiekosten die verbonden zijn aan grensoverschrijdende economische activiteiten, kan zij op haar beurt ook zelf weer van invloed zijn op de transactiekosten. Door verscherping van de internationale concurrentie neemt de druk op handelende partijen toe om de transactiekosten te verlagen. Hierdoor vormt de mondialisering op zichzelf een stimulans voor een verdere verlaging van transactiekosten. Tegelijkertijd nemen, door het afnemen van de transactiekosten die voortvloeien uit formele handelsbarrières, de informele handelsbarrières verhoudingsgewijs in belang toe. Het gaat hierbij bijvoorbeeld om taal- en cultuurverschillen en gebrek aan kennis van en vertrouwen in potentiële handelspartners. Naarmate de internationale handel daadwerkelijk een meer mondiaal in plaats van regionaal karakter krijgt en de handel dus vaker zal plaatshebben tussen partijen in zeer verschillende landen en culturen, nemen deze informele barrières waarschijnlijk ook in absolute zin toe. De transactiekosten die hiervan het gevolg zijn, zullen ook in de toekomst een belangrijke belemmering voor internationale handel blijven. Het penetreren van de verre markten betekent dus enerzijds dat de handel toeneemt, maar anderzijds dat de transactiekosten in die nieuwe handel verhoudingsgewijs hoger zijn dan in de regionale handel. Een verdere verlaging van deze transactiekosten zal dan ook een belangrijke stimulans zijn voor de voortgaande groei van de wereldhandel. De raad onderstreept het belang voor Nederland om op dit punt niet achterop te raken en in de toekomst voldoende te kunnen profiteren van de verdere groei van de wereldhandel.

Regionalisering maar ook verre nieuwe markten zijn belangrijk

Tot op heden betekende mondialisering vooral regionalisering. Daardoor kon Nederland zijn handelspositie handhaven zonder zich nadrukkelijk op nieuwe markten te richten. Ook in de toekomst blijft handhaving, en zo mogelijk uitbreiding van de handelsfunctie binnen de huidige lidstaten van de EU van belang, omdat dit gebied een omvangrijk deel van de Nederlandse handel zal blijven uitmaken. Bovendien is binnen de EU nog steeds sprake van aanzienlijke transactiekosten ten gevolge van informele belemmeringen, zodat hier voor Nederland nog winst valt te behalen.

Tegelijkertijd is het onwaarschijnlijk dat de ‘constante’ van een sterke gerichtheid op de traditionele Europese handelspartners ook in de toekomst een voldoende basis zal blijven bieden voor het handhaven van de Nederlandse handelspositie. Daarom zal Nederland zich ook een positie moeten zien te verwerven op nieuwe

groeimarkten. Enerzijds zullen door de toetreding van nieuwe lidstaten tot de EU de handelsstromen binnen Europa verschuiven. Anderzijds zal ook de handel met andere delen van de wereld (m.n. Oost-Azië en Latijns Amerika) toenemen. Vooral de invoer uit deze regio's neemt toe, zodat het ook hier van belang is dat Nederland zijn distributiefunctie voor (West-)Europa weet te handhaven, waardoor ook in de toekomst de 'constante' van stapelmarkt en distributiecentrum zal blijven gelden. Maar vanwege de toenemende dematerialisatie van de handel zal het belang van de stapelfunctie binnen de distributiefunctie, en *a fortiori* binnen de handelsfunctie, geleidelijk afnemen. Bij de distributiefunctie in Europa is het bevorderen van de invoer van goederen uit landen buiten de huidige EU zeker zo belangrijk als de uitvoer naar deze landen, waarop traditiegetrouw de meeste nadruk ligt. Het is dus van groot belang dat Nederland ook op nieuwe markten een reputatie als betrouwbare handelspartner en als toegangspoort tot Europa weet te vestigen.

7.5.2 BELEIDSAANBEVELINGEN

Welke consequenties heeft de voorgaande analyse voor het gewenste overheidsbeleid? De raad formuleert hierna een reeks beleidsaanbevelingen.

Vermindering van formele handelsbarrières

Nederland heeft als kleine handelsnatie er veel belang bij dat de trend naar vermindering van formele handelsbarrières doorzet. Nederland zal ook in de toekomst een warm pleitbezorger moeten blijven van liberalisering van de internationale handel. Dit betekent overigens niet dat Nederland doof zou moeten zijn voor de kritiek op de negatieve kanten van de mondialisering, die de afgelopen jaren steeds luider klinkt. Hoewel Nederland zelf vooral heeft te winnen bij vrijhandel, dient het tegelijkertijd oog te hebben voor mogelijke negatieve gevolgen voor met name ontwikkelingslanden. Vrijhandel mag in beginsel dan een goede zaak zijn, dit wil nog niet zeggen dat het voor alle landen onder alle omstandigheden het beste is om de buitenlandse handel op korte termijn volledig te liberaliseren. In internationale fora als de EU en de WTO dient Nederland dan ook te pleiten voor internationaal bindende afspraken die aan de gerechtvaardigde wensen van deze landen tegemoetkomen. Tegelijkertijd dient Nederland kritisch te staan tegenover belemmeringen die de EU opwerpt voor invoer uit niet-EU-landen. Een pleidooi voor vrijhandel verliest vanzelfsprekend aan kracht indien men om het eigen handelsblok voor bepaalde producten aanzienlijke barrières handhaaft. Op termijn zullen de hoge heffingen op de invoer van landbouwproducten van buiten de EU dan ook moeten worden afgeschaft.

Zoals gezegd, zouden door de afname van formele handelsbelemmeringen de transactiekosten die het gevolg zijn van informele barrières verhoudingsgewijs aan belang kunnen winnen. Het handelsbeleid dient zich dan ook met name op deze factoren te richten. De taak van de overheid hierbij is, zoals in paragraaf 7.3 is aangegeven, vooral gelegen in het borgen van, en zo nodig zelf voorzien in

publieke goederen die de transactiekosten van de internationale handel helpen te verminderen.

Juridische infrastructuur

De Nederlandse overheid dient te streven naar een helder nationaal én internationaal rechtssysteem met betrekking tot de internationale handel. Internationaal dient het streven te zijn dat er zo weinig mogelijk lacunes of tegenstrijdigheden zijn in de wetgeving van verschillende landen ten aanzien van de buitenlandse handel. Via diplomatieke kanalen, maar ook via het beleid van ontwikkelings-samenwerking, kan worden getracht een 'egaal transactiekostenpeelveld' te creëren. Voorzover de ontwikkelingssamenwerking is gericht op het bevorderen van de handel van ontwikkelingslanden, zou dit veeleer de vorm moeten krijgen van investeringen in de rechtsinfrastructuur en in menselijk kapitaal dan van investeringen in de fysieke infrastructuur.

Op het terrein van het binnenlandse recht kan Nederland gunstige condities scheppen door, in vergelijking met andere landen, sneller en op een voor buitenlandse partijen heldere manier internationale regels, zoals Europese richtlijnen voor *e-commerce*, in het eigen rechtsbestel te vertalen. Daarnaast heeft Nederland binnen zijn autonome bevoegdheid mogelijkheden om handelspartijen te stimuleren van het Nederlandse rechtsbestel gebruik te maken. In zijn advies *De toekomst van de nationale rechtsstaat* (WRR 2002b: 270) heeft de raad gepleit voor een algemene strategie van de regering voor het privaatrecht, strafrecht en bestuursrecht met betrekking tot de internationalisering. De mogelijkheden van ondersteuning van internationale handelsrelaties van Nederlandse partijen zouden in deze strategie uitdrukkelijk moeten worden betrokken (zie ook Mosch en Van den Berg 2003).

Vanuit het handelsbelang kan concreet worden gedacht aan de mogelijkheid om binnen het Nederlandse rechtsbestel in de Engelse taal te contracteren, Engelstalige algemene voorwaarden te hanteren en om in deze taal ook bij Nederlandse rechtbanken te procederen. In organisatorische zin kan worden gedacht aan een kwalitatieve versterking van de werking van de Nederlandse publieke instituten voor beslechting van geschillen, toezicht en rechtshandhaving.

Handelsmerk Nederland

In de buitenlandse handel zijn formele wetten en regels in verhouding tot informele belemmeringen vaak van beperkte betekenis. Dit geldt zeker voor de handel met ontwikkelingslanden. Allerlei sociale en culturele, niet-juridische belemmeringen blijven een grote rol spelen. Het is in de eerste plaats de verantwoordelijkheid van het bedrijfsleven om deze barrières te overwinnen, bijvoorbeeld door een gedegen reputatie op te bouwen. De Nederlandse overheid kan hierbij een beperkte ondersteunende rol vervullen. Langs twee wegen kan zij *grosso modo* informele handelsbelemmeringen trachten te verminderen, namelijk door de reputatie en bekendheid van Nederland in het buitenland te vergroten en door bedrijven te ondersteunen bij het opbouwen van een buitenlandse handelsrelatie.

In de eerste plaats kan de overheid bevorderen dat de bekendheid met en het vertrouwen in Nederlandse partijen in het buitenland worden vergroot. Het vertrouwen dat buitenlanders hebben in 'de' Nederlander of 'het' Nederlandse bedrijfsleven is een vorm van sociaal kapitaal waarvan iedereen profiteert en vormt daarom een belangrijk onderdeel van het handelskapitaal met een publiekgoedkarakter. Nog altijd heeft Nederland in het buitenland een goede naam vanwege zijn betrouwbaarheid, deskundigheid, degelijkheid en zijn status van relatief klein land zonder machtsambities. Deze goede naam draagt bij aan het verlagen van de transactiekosten. Het is daarom van belang de merknaam 'Nederland' te onderhouden en deze zo nodig aan de eisen van de tijd aan te passen en te versterken. Zo kan men zich afvragen hoelang *Frau Antje* in Duitsland en de *tulipani* in Italië nog zullen voldoen voor een bij deze tijd passend imago van Nederland. De rol van de overheid bestaat in algemene zin vooral uit voorlichting en informatievoorziening. Deze taak kan zij bijvoorbeeld uitvoeren via de handelsfunctie van ambassades en door het organiseren van handelsmissies naar landen waarmee Nederland nog weinig handelsrelaties onderhoudt. Hierbij valt vooral te denken aan nieuwe, opkomende markten in Zuidoost-Azië en Latijns Amerika, maar ook in Midden- en Oost-Europa. Het belang van diplomatieke ondersteuning van het Nederlandse bedrijfsleven in het buitenland dient hierbij niet veronachtzaamd te worden. Ambassades zouden (nog) meer behulpzaam kunnen zijn bij het slechten van barrières die bedrijven in andere landen ondervinden bij het aangaan van handelsrelaties. Ten aanzien van handelsmissies gaat het niet om het aantal, maar om de kwaliteit ervan. Handelsmissies dienen een duidelijke meerwaarde te hebben in het uitdragen van de algemene reputatie en merknaam van Nederland en dienen dan ook zorgvuldig te worden afgestemd op de specifieke culturele en commerciële context van het land waar de handelsmissie naartoe gaat. Overigens zij ook hier aangetekend dat het belang van deze missies niet uitsluitend in exportbevordering en verkoop van Nederlandse producten is gelegen, maar dat zulke missies ook van belang zijn om zicht te krijgen op voordelige en kwalitatief goede inkoop, en op mogelijkheden tot dienstverlening en intermediatie in de handel.

Investeren in Nederlandse handelsvaardigheden

Het vertrouwen van een land als geheel moet worden onderscheiden van het vertrouwen van een individuele handelspartner. De merknaam Nederland is vooral van belang bij initiële investeringen in de opbouw van een handelsnetwerk en het vestigen van een reputatie van betrouwbaarheid. Een goede naam van Nederland kan de kosten hiervan verlagen. Wanneer men eenmaal een duurzame handelsrelatie met het daarbijbehorende vertrouwen heeft opgebouwd, wordt de merknaam Nederland minder belangrijk en is conformering aan de lokale cultuur en gewoonten veelal de beste strategie om de transactiekosten te verlagen. Uiteindelijk is de verkoop van Nederlandse producten in een ander land natuurlijk het meest gediend met het scheppen van voldoende vertrouwen in de kwaliteit ervan. Omgekeerd is het ook voor de inkoop van kwalitatief goede en aantrekkelijk geprijsde producten in het buitenland van belang dat men voldoende vertrouwen wekt dat men de gemaakte afspraken zal nakomen.

In moderne handelsrelaties neemt het vertrouwen in de merknaam van een bedrijf en in de wijze waarop dit bedrijf op de lokale preferenties weet in te spelen steeds meer de plaats in van het vertrouwen dat het land van de handelaar of van de producent uitstraalt (zie Gelauff 2002a).

Naast het vergroten van de bekendheid en reputatie van Nederland dient de overheid daarom, in de tweede plaats, voorzieningen te creëren die bedrijven zelf beter in staat stellen om de transactiekosten ten gevolge van sociale en culturele belemmeringen te beperken. Een belangrijke rol is hierbij weggelegd voor het onderwijs. Het onderwijs dient ertoe bij te dragen de Nederlandse ‘handelsbekwaamheid’ in stand te houden door de daarvoor benodigde kennis en vaardigheden over te dragen. Een goede beheersing van vreemde talen is nog steeds van groot belang in de internationale handel. Vanuit de praktijk van de handel klinken evenwel geluiden dat men tekortkomingen ervaart in de talenkennis van afgestudeerden. Kwalitatief goed onderwijs in vreemde talen blijft dan ook onverminderd een belangrijk aandachtspunt. Hierbij dient het niet alleen om Engels als wereldtaal te gaan, maar ook om de talen van andere belangrijke handelspartners (Duits en Frans en daarnaast Spaans voor Latijns Amerika).

De raad bepleit niet om specifieke leergangen met handelsvakken in het leven te roepen. Wel zou het onderwijs in meer algemene zin de Nederlandse handelsvaardigheden moeten prikkelen en ondersteunen. Naast de al genoemde kennis van vreemde talen en culturen valt bijvoorbeeld te overwegen om het vak handelskennis weer in het curriculum van het middelbaar onderwijs op te nemen. Daarnaast blijft het natuurlijk van belang dat men in voortgezette beroepsopleidingen ook specifieke productkennis opdoet. Overigens zij hier opgemerkt dat zowel goede handelsvaardigheden als productkennis voor een groot deel spelenderwijs en in de handelspraktijk worden gevormd. Onderwijs en culturele bagage dragen tot deze vorming bij, maar een goed handelaarschap vergt toch bekwaamheden die men al doende in de praktijk moet ontwikkelen.

De opbouw en uitbouw van handelskennis zelf heeft deels ook het karakter van een publiek goed. Naast de aandacht voor handelsvaardigheden in brede zin in het algemeen vormende onderwijs, is het raadzaam ook te investeren in specifieke op de handel gerichte opleidingen. Zo valt te overwegen in Nederland een internationaal opleidingsinstituut op het gebied van de juridische, technische, financiële, bedrijfskundige en culturele kennis van de handel in te stellen. Een dergelijk opleidingsinstituut zou zich onderscheiden van de bestaande *business schools* door specialisatie in een combinatie van internationaal privaatrecht, internationaal publiekrecht en economie op het gebied van handel, aandacht voor distributie, transport en logistiek en aandacht voor culturele verscheidenheid. Zo'n instituut dient op internationale leest geschoeid te zijn, met docenten en studenten uit vele landen, en zou een grote uitstraling kunnen hebben, zowel voor de handelsreputatie van Nederland als voor toekomstige handelsnetwerken waarin Nederland een spilfunctie zou kunnen vervullen. In deze zin kan een

dergelijk instituut worden gezien als een investering in handelskapitaal die op de lange termijn zijn vruchten zal afwerpen in de vorm van een verlaging van transactiekosten. Nederlandse studenten zullen met hun buitenlandse medestudenten contacten blijven onderhouden en handelsrelaties opbouwen, hetgeen hen een grote voorsprong op derden biedt. Immers, die buitenlandse studenten leren niet alleen de handelstechnieken en Nederlandse handelstraditie kennen, maar ook de Nederlandse cultuur. Anderzijds komen de Nederlandse studenten als toekomstige handelaars op zo'n instituut alvast in aanraking met vele andere culturen. Juist het kunnen functioneren en samenwerken in een grote culturele verscheidenheid vormt een van de belangrijkste bekwaamheden van een goede handelaar. Hetzelfde argument geldt natuurlijk voor de buitenlandse studenten die een opleiding op het Nederlandse instituut krijgen: ook zij leren spelenderwijs om te gaan met een grote verscheidenheid aan cultureel bepaalde waarden en normen. Voor de buitenlandse studenten draagt de in zo'n instituut opgedane kennis tevens bij tot de opbouw van handelskapitaal in hun eigen land. Wanneer het studenten uit ontwikkelingslanden betreft, kan dit instituut een belangrijke rol vervullen in het kader van de ontwikkelingssamenwerking, waarbij recht wordt gedaan aan het tweezijdige belang (zie WRR 2001b: subpar. 4.3.2). Gezien dit oogmerk ligt publiek-private samenwerking bij de opzet en de financiering van dit instituut voor de hand. De overheid zou hierbij evenwel het voortouw kunnen nemen. Het hoeft hierbij overigens niet noodzakelijkerwijze om een geheel nieuw instituut te gaan. Denkbaar is dat het internationale opleidingsinstituut de vorm krijgt van een samenwerkingsverband tussen verschillende bestaande opleidingsinstellingen.

Ondersteuning van het midden- en kleinbedrijf

Ondersteuning door de overheid van de buitenlandse handel is vooral van belang voor het MKB. Voor kleine bedrijven zijn de initiële kosten om een buitenlandse handelsrelatie aan te gaan vaak zo hoog, dat deze onvoldoende lonen. Deze initiële kosten hebben doorgaans ten dele een publiekgoedkarakter, bijvoorbeeld waar het gaat om het vergaren van informatie over de geschreven en de ongeschreven regels in een ander land. Er zijn dan ook schaalvoordelen te behalen indien bedrijven de krachten bundelen en gezamenlijk, bijvoorbeeld via een brancheorganisatie, informatie verzamelen en contacten leggen in een ander land. De overheid kan hierbij een aanvullende rol spelen voorzover deze private initiatieven onvoldoende van de grond komen, bijvoorbeeld doordat zij het brancheniveau overstijgen.

In het algemeen kan de overheid de transactiekosten van buitenlandse handel voor het MKB verlagen door:

- buitenlandse partijen toegang te bieden tot voorzieningen die op eenvoudige wijze de kredietwaardigheid en betrouwbaarheid van Nederlandse partijen transparant maken;
- een infrastructuur te creëren die het voor kleine bedrijven eenvoudiger maakt van elkaar te leren en gebruik te maken van elkaars expertise (vgl. de ervaringen hiermee in Denemarken);

- Nederlandse bedrijven de mogelijkheid te bieden onverzekerbare financiële risico's eenvoudig af te dekken;
- de mogelijkheid te bieden om klachten over niet-levering op een eenvoudige manier in te dienen en te laten onderzoeken (vgl. de ombudsman voor sectoren van het bedrijfsleven);
- buitenlandse partijen de mogelijkheid te bieden om juridische geschillen op een snelle en geloofwaardige wijze te laten beslechten.

Bij dergelijke voorzieningen dient men wel steeds een zorgvuldige afweging te maken tussen de kosten (voor de overheid) en de baten (voor het bedrijfsleven). Zo stelt de Nederlandse overheid zich, door het aanbieden van een exportkredietverzekering, garant voor risico's van buitenlandse handel die niet via private verzekeringsmaatschappijen kunnen worden gedekt, omdat de desbetreffende handelspartners als te risicovol bekend staan (zie subpar. 5.3.5). De wenselijkheid van een dergelijke publieke exportkredietverzekering is afhankelijk van de afweging van de maatschappelijke baten – in de vorm van het bieden van nieuwe handelsmogelijkheden voor met name kleinere bedrijven – tegen de kosten in termen van de publieke middelen die hiermee zijn gemoeid. Dit neemt niet weg dat het van belang blijft om kleine en middelgrote bedrijven in staat te stellen de risico's te dekken van handelsrelaties met politiek minder stabiele landen die voor de langere termijn veel perspectief bieden.

Lokken van multinationals

Vooralsnog zullen multinationals het grootste deel van de buitenlandse handel voor hun rekening blijven nemen. Er is geen reden om aan te nemen dat deze constante in de Nederlandse handel het komende decennium drastisch zal wijzigen. Voor het grootbedrijf en met name de multinationals zijn echter andere factoren van belang dan voor het MKB. Doordat deze bedrijven vaak een uitgebreid internationaal netwerk onderhouden en een aanzienlijk deel van de transactiekosten van internationale handel hebben geïnternaliseerd via *intrafirm trade* en mobiliteit van productiefactoren, is de rol van de nationale overheid bij het verminderen van de transactiekosten voor deze bedrijven beperkt. Internationale afspraken over vrijhandel en afstemming van rechtssystemen zijn overigens ook voor multinationals van belang.

Het nationale beleid met betrekking tot multinationale ondernemingen dient er met name op gericht te zijn de aantrekkelijkheid van Nederland als vestigingsland te vergroten. Hierbij gaat het zowel om de aantrekkelijkheid van ons land voor Nederlandse multinationals als voor buitenlandse multinationals. Dit is een van de hoofddoelen van het economische beleid dat tracht het vestigings- en investeringsklimaat te verbeteren via factoren als vestigingsvoorwaarden, beschikbaarheid en kwaliteit van bedrijfsterreinen, fysieke infrastructuur, belastingen en subsidies. Hoewel deze factoren ook in de toekomst van groot belang blijven, zal de ruimte voor een eigen nationaal beleid op dit terrein steeds kleiner worden als gevolg van internationale afspraken over onder meer fiscale regelingen, die bedoeld zijn om oneerlijke concurrentie te voorkomen. Bovendien dreigt hier een

onwenselijke *race to the bottom* als landen vooral proberen zich te onderscheiden door aan buitenlandse bedrijven gunstige belastingfaciliteiten en subsidies te bieden. Het verdient daarom de voorkeur dat Nederland zich van andere landen tracht te onderscheiden in de meer ‘zachte’ voorwaarden voor de vestiging van buitenlandse bedrijven. Een goede sociale en culturele infrastructuur is niet minder belangrijk dan de fysieke en economische infrastructuur. Ook de beschikbaarheid van goede huisvesting, gezondheidszorg, onderwijs (bijv. internationale scholen), culturele voorzieningen en een veilige en gezonde woon- en werkomgeving zijn van invloed op de beslissing van multinationals om zich in Nederland te vestigen. Zeker niet het minst belangrijk is de kwaliteit van de beroepsbevolking. Voor een land dat, afgezien van zijn gunstige ligging, weinig natuurlijke comparatieve voordelen heeft, is een hoogwaardige beroepsbevolking een van de belangrijkste voorwaarden voor een sterke internationale positie. Een hoogopgeleide beroepsbevolking met voldoende talenkennis en een open, internationale of zelfs ‘kosmopolitische’ houding is dan ook een belangrijke concurrentiefactor om buitenlandse investeerders aan te trekken.

In dit verband is ook aandacht gewenst voor de problemen die (multinationale) bedrijven ondervinden bij het aantrekken van buitenlandse specialisten. Enige vereenvoudiging en versnelling van de procedures waarmee dit gemoeid gaat, lijken op hun plaats.

7.6 DE TOEKOMST VAN HET HANDELSBELEID: INFORMATISERING

7.6.1 ANALYSE

ICT is een doorbraaktechnologie met potentieel grote positieve gevolgen op tal van terreinen. De transactiekosten in de handel worden direct door ontwikkelingen in de ICT beïnvloed. Op drie manieren hebben deze ontwikkelingen een positieve uitwerking op het functioneren van ondernemingen, markten en handel. In de eerste plaats betreft dit het verlagen van de kosten van de transacties die nodig zijn voor het produceren van goederen of het distribueren van goederen en diensten. Ten tweede vergroot de informatisering de efficiëntie van de bedrijfsvoering, in het bijzonder door het mogelijk te maken om voorraden effectiever te beheren en communicatie binnen het bedrijf te vergroten en te verbeteren. Ten derde wordt het functioneren van markten beïnvloed, doordat de informatisering de transparantie over prijzen, leveringsvoorwaarden en reputaties vergroot, waardoor de concurrentie wordt geïntensiveerd en de markten voor kopers en verkopers in omvang toenemen.

Geen revolutie door ICT in de handel

Hierbij dient echter benadrukt te worden dat de potentieel meest ingrijpende gevolgen van informatisering voor de handel zich pas in de toekomst zullen manifesteren. Daarom neemt de raad de nodige voorzichtigheid in acht met betrekking tot het formuleren van verwachtingen en daarop aansluitende aanbevelingen. Bij de toepassing van ICT in de handel is integratie het sleutelwoord.

De fysieke wereld en de virtuele ICT-wereld zijn niet van elkaar gescheiden, maar verstrengeld en complementair. De nieuwe technologieën vormen veeleer een aanvulling op de bestaande manieren van samenwerken en handeldrijven in plaats van deze te vervangen. Dit betekent dat verbetering van de digitale infrastructuur geen substituut is voor maar complementair met verbetering van de fysieke infrastructuur. Vanwege de grote onzekerheden over de toekomstige ontwikkelingen dient de leidraad in de beschouwingen over beleidsopties te zijn om niet alles op één paard te verwedden, maar vooral flexibel in te spelen op nieuwe ontwikkelingen.

7.6.2 BELEIDSAANBEVELINGEN

In het verlengde van wat in paragraaf 7.3 over de rol van de overheid is opgemerkt, gelden op het terrein van ICT drie beperkingen ten aanzien van het overheidsbeleid. Ten eerste is op dit gebied veelal sprake van zelfregulering door ondernemingen en gebruikers op het gebied van technische standaarden, gedragscodes, samenwerkingsprotocollen, en dergelijke. Dit vormt in beginsel een negatieve indicatie voor de behoefte aan overheidsoptreden. Zelfs wanneer zelfregulering op praktische problemen stuit, moet nog eerst de afweging worden gemaakt of de baten van overheidsoptreden groter zijn dan de kosten, alvorens er van een overheidstaak kan worden gesproken. De tweede beperking voor nationaal overheidsoptreden ligt in het feit dat op bovennationaal niveau al diverse instanties op dit terrein actief zijn, zoals de VN, WTO, WIPO, OECD en EU. Naast de inbreng van de Nederlandse opvattingen in deze internationale fora, beperkt de nationale overheidstaak zich hierbij voornamelijk tot het snel effectueren van internationale afspraken in het nationale beleid. De derde beperking betreft de eerder geconstateerde onzekerheid over de toekomstige ICT-ontwikkelingen.

Deze drie beperkingen tezamen, die met name op regulering betrekking hebben, betekenen niet dat er geen rol is weggelegd voor de nationale overheid. De overheid dient vooral voor goede basisvoorzieningen met een publiek karakter zorg te dragen, zoals de (digitale) infrastructuur, goed onderwijs en een goed, aan digitale transacties aangepast rechtssysteem. Het automatiseren en standaardiseren van onderdelen (bijvoorbeeld kwaliteitsbeoordelingen, kredietbrieven, vrachtbrieven) van de handelsfunctie die bij gebruik van ICT tot een verlaging van de transactiekosten leiden, kan positieve externe effecten hebben, bijvoorbeeld vanwege netwerkexternaliteiten, zodat de overheid hier een faciliterende rol heeft. Hierna wordt gewezen op een aantal specifieke aandachtsgebieden, waar mogelijkheden bestaan voor beleidsmatige beïnvloeding en voor het scheppen van bredere voorzieningen, die zich met name concentreren op het waarborgen en creëren van een zo gunstig mogelijke uitgangspositie voor Nederland als handelsland. Het betreft achtereenvolgens de infrastructuur, de juridische concurrentie en kennis en innovatie.

Infrastructuur

Omdat de fysieke en virtuele wereld met elkaar zijn verweven, blijft een goede fysieke infrastructuur van groot belang om distributie en logistieke processen naar wens te laten verlopen. Een toename van de digitale handel tussen bedrijven en consumenten (*e-commerce*) kan ertoe leiden dat meer (kleinere) pakketten worden getransporteerd, doordat de verkoop buiten intermediairs met een magazijnfunctie, zoals groothandels en winkels, om plaatsvindt. Tevens kan het belang van een adequate fysieke infrastructuur toenemen, doordat de snelheid en de kwaliteit van het voldoen aan de leveringsverplichting bij indirecte *e-commerce* belangrijker worden vanwege de toegenomen transparantie. Nu ICT bijdraagt aan de mogelijkheid om verschillende bedrijfsfuncties te splitsen, bestaat tevens het gevaar voor Nederland dat ondernemingen, wegens congestie en milieubezwaren, de productie naar het buitenland verplaatsen. Een bijkomend argument is hier dat een goede fysieke infrastructuur als visitekaartje kan dienen voor buitenlandse handelspartners die Nederland bezoeken, waarbij de kwaliteit van de infrastructuur als het ware een afspiegeling vormt van de reputatie en betrouwbaarheid van Nederland als handelspartner.

Ook de infrastructuur voor telecommunicatie is een belangrijke voorwaarde voor een snelle en succesvolle verspreiding van ICT-toepassingen. Hoewel Nederland door zijn hoge bevolkingsdichtheid en vlakke landschap onmiskenbaar kostenvoordelen heeft ten opzichte van andere landen bij het opzetten van een landelijk dekkend (glasvezel)net voor snelle datacommunicatie, is de aansluiting van grote groepen bedrijven en burgers tot op heden achterwege gebleven. Geen enkele partij blijkt de kosten van de benodigde investeringen voor de 'laatste kilometer' te willen dragen. Enige huiver voor dit soort investeringen is wel begrijpelijk na de ervaringen met het veilen, opzetten en bovenal vermarkten van de UMTS-netwerken. Bij dit soort investeringen dient de overheid tussen Scylla en Charibdys te navigeren. Het geheel overlaten van investeringen in de telecommunicatie-infrastructuur aan de markt bergt het gevaar in zich dat deze infrastructuur niet of slechts gedeeltelijk totstandkomt, omdat de grote risico's private partijen afschrikken. Actief overheidsingrijpen in een bepaalde richting heeft echter het gevaar dat wordt gegokt op het verkeerde van meerdere mogelijke ontwikkelings-scenario's. De beste oplossing lijkt om een middenweg te bewandelen, waarin samenwerking tussen private partijen en overheid, vooral in de precompetitieve (verkenning)fase, tot een afgewogen investeringsbeslissing en financieringsstructuur moet leiden.

Juridische concurrentie

Een succesvolle toepassing van ICT vereist meer dan alleen technologische vooruitgang. Minstens zo belangrijk is de maatschappelijke acceptatie van deze nieuwe technologieën en toepassingen. Zowel in de B2B- als in de B2C-sfeer vormen vertrouwensproblemen een belangrijke hindernis bij een verdere groei van *e-commerce*. Er is bezorgdheid over de rechtsgeldigheid van transacties via elektronische netwerken, over potentieel misbruik van de ter beschikking gestelde persoonlijke en financiële gegevens en over de beperkte mogelijkheden

voor het afdwingen van correcte nakoming van afgesloten overeenkomsten, met name als transacties grensoverschrijdend zijn.

Hoewel ICT de fysieke kosten van communicatie vermindert, zal het belang van informele factoren, zoals cultuur en reputatie, niet afnemen. Zaken als kennis van vreemde talen en culturen nemen mogelijk zelfs in belang toe. Om vertrouwensbanden op te bouwen blijft *face-to-face* communicatie een onontbeerlijk hulpmiddel. Het is ook niet toevallig dat de meeste B2B-contacten bestaan tussen bedrijven die al van oudsher met elkaar handelen en elkaar daardoor voldoende vertrouwen om met moderne ICT-toepassingen hun onderlinge leveringen beter op elkaar af te stemmen. Er is nog een lange weg te gaan om de rechtszekerheid die *offline* bestaat ook te garanderen voor *online*-overeenkomsten. Op drie wijzen kan de overheid op juridisch gebied de helpende hand toesteken.

Ten eerste dient het nationale beleid garant te staan voor een snelle, heldere en effectieve implementatie van internationaal-rechtelijke regelgeving op dit gebied. Ten tweede kan worden gedacht aan het opzetten van een monitorsysteem door een onafhankelijke instantie, die een kwaliteitslabel verstrekt aan ondernemingen die met betrekking tot hun handelsactiviteiten via elektronische netwerken aan zekere kwaliteitseisen voldoen. Dit keurmerk moet het potentiële transactiepartners in een oogopslag duidelijk maken dat zij van doen hebben met een betrouwbare leverancier. Meer specifiek kan een keurmerk een steun zijn voor MKB-ondernemingen die hun waren in het buitenland willen slijten. ICT biedt het MKB de mogelijkheid om zich tegen relatief lage kosten internationaal te presenteren. Een terugkerend probleem hierbij is evenwel dat individuele MKB-ondernemingen te klein en te anoniem zijn om zich als een betrouwbaar merk te profileren. Een keurmerk van betrouwbaarheid kan dit probleem voor een deel ondervangen. Ten derde kan worden gedacht aan een instrument om een effectieve afdwinging van grensoverschrijdende *e-commerce*-overeenkomsten te bevorderen. Nederland kan zich, in lijn met het hierboven besproken keurmerk, een reputatie proberen te verwerven van betrouwbaarheid in *e-commerce*-transacties als ook buitenlanders relatief gemakkelijk via gerechtelijke weg genoegdoening kunnen krijgen in geval van niet-nakomen van overeenkomsten. De raad adviseert de Nederlandse overheid om te bevorderen dat private partijen komen tot de oprichting van een internationaal arbitrage-instituut, dat zich specifiek richt op een snelle en effectieve geschilbeslechting in de *e-commerce*-sfeer en dat goed is in te passen in het Nederlands recht. Hierbij dient het mogelijk te zijn dat ook in het Engels wordt geprocedeerd en dienen de uitspraken van het instituut snel bindend te worden verklaard door de rechtbank.

Meer in het algemeen valt te denken aan een vorm van juridische concurrentie, waarbij Nederland in internationaal verband het voortouw neemt in de regelgeving op het gebied van virtuele veilings- en handelssystemen, kwaliteitsborging, geschillenbeslechting en intellectueel eigendomsrecht. Internationale aanvaarding van zulke regels zou leiden tot een egaal speelveld met lage transactiekosten, hetgeen de internationale handel zou bevorderen.

Kennis en innovatie

Kennis en innovatie hebben een hoog publiekgoedkarakter in de zin dat zij externe effecten hebben die de gehele maatschappij ten goede komen. Kennis over en innovatieve toepassingen van ICT verdienen het daarom door de overheid gestimuleerd te worden. Een belangrijk onderdeel van de handelskennis is immers het vermogen om efficiënt de relevante informatie te vergaren en combineren.

Als concrete voorbeelden van maatregelen die deze strategie effectueren, denkt de raad aan het ondersteunen van brancheorganisaties die hulpvaardig zijn bij het doorgeleiden van kennis naar de praktijk van de (MKB-)ondernemer. Dit betreft het element kennisverspreiding. Met betrekking tot kennistoename is het van belang ook hier het beleid toe te spitsen op de praktijk. De raad heeft met betrekking tot de ontwikkeling van ICT-toepassingen uitdrukkelijk de voorkeur voor een innovatiebeleid dat gestoeld is op drie elementen:

- 1 een beleid dat specifieke experimenten stimuleert in plaats van een generiek (fiscaal) beleid;
- 2 een beleid dat is gericht op bestaande bedrijven;
- 3 een beleid dat hoge eisen stelt aan de openbaarheid en overdraagbaarheid van de kennis die wordt opgedaan als resultaat van de experimenten (vgl. WRR 2002a).

Een stimuleringsbeleid dat op deze wijze is vormgegeven verschilt van het algemene innovatiebeleid, dat veel meer een generiek karakter heeft. De reden is dat het hier gaat om stimulering van innovaties die bijdragen aan een verlaging van de transactiekosten en vanuit dit perspectief het karakter van een publiek goed hebben.

7.7 SAMENVATTING

Hoewel de internationale handel in de eerste plaats de verantwoordelijkheid is van de handelende partijen zelf – producenten, intermediairs en consumenten –, kan de overheid wel een belangrijke ondersteunende rol vervullen. Vanuit het transactiekostenperspectief bezien bestaat de taak van de overheid, zo is in de voorgaande paragrafen betoogd, er in de eerste plaats uit om de opbouw van handelskapitaal, dat bijdraagt aan verlaging van transactiekosten, te stimuleren, vooral waar dit kapitaal het karakter heeft van een publiek goed. In aanvulling op het beleid dat nu al wordt gevoerd, vraagt de raad aandacht voor een aantal andere aspecten. Worden de beleidsaanbevelingen in de voorgaande paragrafen ingedeeld naar beleidssector, dan kunnen deze als volgt worden samengevat.

Voorlichting, informatie en kennis

Op het gebied van voorlichting, informatie en kennis heeft de overheid een taak bij:

- de versterking van de voorlichtingsfunctie van en ondersteuning door ambassades en de kwaliteit van handelsmissies;

- de informatieverstrekking aan buitenlandse partijen over de kredietwaardigheid en betrouwbaarheid van potentiële Nederlandse handelspartners;
- de invoering van een kwaliteitskeurmerk voor elektronische handel;
- het scheppen van faciliteiten voor het MKB om te leren van elkaars ervaringen en expertise;
- het ondersteunen van experimenten door het bedrijfsleven op het gebied van ICT en *e-commerce*.

Regelgeving

Op juridisch gebied dient de aandacht van de overheid uit te gaan naar:

- steun bij de opbouw van de rechtsinfrastructuur in ontwikkelingslanden;
- snelle, heldere en effectieve implementatie van internationale regels en afspraken;
- snelle en doorzichtige beslechting van geschillen tussen buitenlandse en Nederlandse partijen;
- het scheppen van de mogelijkheid om in Nederland in het Engels te contracteren en te procederen;
- het bevorderen dat er een internationaal arbitrage-instituut op het gebied van *e-commerce* wordt opgericht.

Onderwijs

Op het gebied van het onderwijs kunnen de volgende maatregelen bijdragen aan het opbouwen van handelskapitaal:

- aandacht voor het aanleren van algemene handelsvaardigheden in het middelbaar onderwijs: gedegen kennis van vreemde talen en culturen, handelskennis als apart vak in het curriculum;
- in samenwerking met private partijen oprichten van een internationaal opleidingsinstituut op het gebied van de handel.

Vanuit het analytische perspectief van de transactiekosten is in dit rapport een generieke invulling gegeven aan de algemene beleidslijn dat de overheid een goede marktmeester behoort te zijn en het handelskapitaal met het karakter van een publiek goed dient te borgen. Het initiatief waarin en met wie te handelen, moet aan de handelaren zelf worden overgelaten. Wel dient de overheid zoveel mogelijk de belemmeringen daarvoor weg te nemen. Deze vrijheid van handelen en goed handelaarschap hebben ervoor gezorgd dat Nederland eeuwenlang een sterke handelspositie heeft weten te handhaven. Mondialisering en informatisering doen echter de omstandigheden veranderen. Een kennisintensieve samenleving stelt andere en nieuwe eisen aan het beleid. Dit rapport heeft deze veranderingen gesignaleerd en wil daarmee op het belang van deze veranderingen voor het toekomstige handelsbeleid wijzen.

LITERATUUR

- Acemoglu, D., S. Johnson and J.A. Robinson (2001) *Reversal of fortune: Geography and institutions in the making of the modern world income distribution*, NBER Working Paper no. 8460, Cambridge (MA): NBER.
- ACI (2002) *The world's busiest airports*, ACI Traffic Data (<http://www.airports.org>).
- Akerlof, G.A. (1970) 'The market for lemons: Quality uncertainty and the market mechanism', *Quarterly Journal of Economics* 84: 488-500.
- Amsterdam (2001) *Hitachi kiest voor Amsterdamse haven*. Persbericht gemeente Amsterdam, 7 augustus 2001 (<http://www.amsterdam.nl/nieuwsactueel/2001/pb/pb-70.html>).
- Amsterdam Airport Schiphol (2002) *Statistical annual review 2001*, Schiphol.
- Anderson, J.E. and L. Young (2000) *Trade implies law: The power of the weak*, NBER Working Paper no. 7702, Cambridge (MA): NBER.
- Andriessen, J.E. (1995) 'Nederland – dé Europese distributieregio met toegevoegde waarde', blz. 161-169 in L. van der Geest en J. van Sinderen (red.) *Kracht en zwakte van de Nederlandse economie*, Rotterdam/Tilburg: Barjesteh, Meeuwes en Co/Syntax Publishers.
- Antweiler, W. and D. Trefler (2002) 'Increasing returns and all that: A view from trade', *American Economic Review* 92: 93-119.
- Ark, B. van (2000) 'De Nederlandse productiviteitsparadox', *ESB*, 85: 974-976.
- Ark, B. van and M. Timmer (2001) *PPPs and international productivity comparisons: Bottlenecks and new directions*, paper voor 'ILO seminar on productivity comparisons', Genève, 26 januari 2001.
- Armington, P.S. (1969) 'A theory of demand for products distinguished by place of production', *International Monetary Fund Staff Papers* 16: 159-178.
- Bagwell, K. and R.W. Staiger (2001) 'The WTO as a mechanism for securing market access property rights: Implications for global labor and environmental issues', *Journal of Economic Perspectives* 15: 69-88.
- Balkenende, J.P., E.J.J.M. Kimman en J.P. van den Toren (1997) *Vertrouwen in de economie: het debat*, Van Gorcum: Assen.
- Baltesen, F. (2002) 'Koffieketen Starbucks naar A'dam', *NRC Handelsblad*, 13 april 2002.
- Barrios, S., H. Görg and E. Strobl (2000) *Multinational enterprises and new trade theory: Evidence for the convergence hypothesis*, Nottingham: Centre for Research on Globalisation and Labour Markets.
- Baumol, W.J. (1990) 'Entrepreneurship: productive, unproductive, and destructive', *Journal of Political Economy* 98: 893-921.
- Baygan, G. and M. Freudenberg (2000) *The internationalisation of venture capital activity in OECD countries: Implications for measurement and policy*, STI Working Paper, Paris: OECD.
- Beck, U. (1997) *Was ist Globalisierung? Irrtümer des Globalismus – Antworten auf Globalisierung*, Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag.
- Bell, J. (1999) 'Entry modes and location decisions', blz. 172-190 in R. van Hoesel and R. Narula (eds.) *Multinational enterprises from the Netherlands*, London/New York: Routledge.

- Bergstrand, J.H. (1985) 'The gravity equation in international trade: Some microeconomic foundations and empirical evidence', *The Review of Economics and Statistics* 67: 474-481.
- Biglaiser (1993) 'Middlemen as experts', *Rand Journal of Economics* 24: 212-223.
- Blanchflower, D.G. (2000) 'Self-employment in OECD countries', *Labour Economics* 7: 471-505.
- Blanchflower, D.G., A. Oswald and A. Stutzer (2001) 'Latent entrepreneurship across nations', *European Economic Review* 45: 680-691.
- Brainard, S.L. (1997) 'An empirical assessment of the proximity-concentration trade-off between multinational sales and trade', *American Economic Review* 87, 4: 520-544.
- Brander, J.A. (1995) 'Strategic trade policy', blz. 1395-1455 in G.M. Grossman and K. Rogoff (eds.) *Handbook of international economics, volume III*, Amsterdam: Elsevier Science.
- Brown, D.K. (2001) 'Labor standards: Where do they belong on the international trade agenda', *Journal of Economic Perspectives* 15: 89-112.
- Buckley, P.J. (1985a) 'New forms of international industrial co-operation', blz. 39-59 in P.J. Buckley and M. Casson (eds.), *The economic theory of the multinational enterprise*, London/Basingstoke: MacMillan.
- Buckley, P.J. (1985b) 'Testing theories of the multinational enterprise: A review of the evidence', blz. 192-211 in P.J. Buckley and M. Casson, *The economic theory of the multinational enterprise*, London/Basingstoke: MacMillan.
- Buckley, P.J., en M. Casson (1985) 'The optimal timing of a foreign direct investment', blz. 98-112 in: P.J. Buckley en M. Casson (eds.), *The economic theory of the multinational enterprise*, London/Basingstoke: MacMillan.
- Burt, R.S. (2001) 'The social capital of structural holes', in M.F. Guillén et al., *New directions in economic sociology*, New York: Russel Sage Foundation.
- Buskens, V.W. (1999) *Social networks and trust*, ICS dissertation series.
- Buskens, V. and J. Weesie (2000) 'An experiment on the effects of embeddedness in trust situations', *Rationality and Society* 12, 2: 227-253.
- Butter, F.A.G. den (2001) 'Een nieuwe gouden eeuw met ICT', *Economisch Statistische Berichten* 86: 208-210.
- Butter, F.A.G. den en R.H.J. Mosch (2002) 'Het belang van vertrouwen in de internationale handel: Een empirische verkenning', *Maandschrift Economie* 66: 314-336.
- Butter, F.A.G. den en R.W. van Zijp (1995) *Technologie en werkgelegenheid*, Beleidsstudies Technologie Economie nr. 28, Den Haag: Ministerie van Economische Zaken.
- Carr, D.L., J.R. Markusen and K.E. Maskus (2001) 'Estimating the knowledge-capital model of the multinational enterprise', *American Economic Review* 91, 3: 693-708.
- Casella, A. (1996) 'On market integration and the development of institutions: The case of international commercial arbitration', *European Economic Review* 40: 155-186.
- Casson, M. (1985) 'Transaction costs and the theory of the multinational enterprise', blz. 20-38 in P.J. Buckley and M. Casson (eds.), *The economic theory of the multinational enterprise*, London/Basingstoke: MacMillan.
- Casson, M. (1997) *Information and organisation*, Oxford: Clarendon Press.

- Casson, M. (1998) 'The economic analysis of multinational trading companies', blz. 22-47 in G. Jones (ed.) *The multinational traders*, London: Routledge.
- Casson, M. en H. Cox (1997) 'An economic model of inter-firm networks', blz. 174-196 in M. Ebers, *The formation of inter-organizational networks*, Oxford: Oxford University Press.
- Castells, M. (1996) *The rise of the network society. The information age: 1*, Oxford/Malden (MA): Blackwell Publishers.
- Castells, M. (2000) *End of Millennium. The information age: economy, society and culture*, volume III (second edition).
- CBS (a) *Statistiek financiën grote ondernemingen* (Statline: <http://www.cbs.nl/nl/cijfers/statline/index.htm>).
- CBS (b) *Historische reeksen nationale rekeningen* (Statline: <http://www.cbs.nl/nl/cijfers/statline/index.htm>).
- CBS (c) *Historie economische relaties met het buitenland vanaf 1917* (Statline: <http://www.cbs.nl/nl/cijfers/statline/index.htm>).
- CBS (d) *Goederen en diensten: invoer en uitvoer* (Statline: <http://www.cbs.nl/nl/cijfers/statline/index.htm>).
- CBS (e) *Handel naar landen (groepen) volgens SITC-indeling* (Statline: <http://www.cbs.nl/nl/cijfers/statline/index.htm>).
- CBS (f) *Arbeidsrekeningen* (Statline: <http://www.cbs.nl/nl/cijfers/statline/index.htm>).
- CBS (g) *Historie bevolking* (Statline: <http://www.cbs.nl/nl/cijfers/statline/index.htm>).
- CBS (h) *Statistiek historie verkeer en vervoer vanaf 1900*, (Statline: <http://www.cbs.nl/nl/cijfers/statline/index.htm>).
- CBS (1999) *BV Nederland. Financieel overzicht Nederlands bedrijfsleven*, Voorburg/Heerlen: Centraal Bureau voor de Statistiek.
- CBS (2001a) *De digitale economie*, Voorburg/Heerlen: Centraal Bureau voor de Statistiek.
- CBS (2001b) *De Nederlandse economie 2000*, Voorburg/Heerlen: Centraal Bureau voor de Statistiek.
- CBS (2001c) *Tweehonderd jaar statistiek in tijdreeksen, 1800-1999*, Voorburg/Heerlen: Centraal Bureau voor de Statistiek.
- CBS (2002) *De digitale economie*, Voorburg/Heerlen: Centraal Bureau voor de Statistiek.
- Challenge (1998) 'Culture counts – Interview with David S. Landes', *Challenge* 41, 14-30.
- Chirinko, B., H. van Ees, H. Garretsen and E. Sterken (1999) *Firm performance, financial institutions and corporate governance in the Netherlands*, CESifo Working Paper no. 210, München.
- CIA (2001) *The world factbook 2001*, Washington (<http://www.odci.gov/cia/publications/factbook>).
- CIC (2002) *Penn World Table Version 6.1*, Center for International Comparisons, Philadelphia: University of Pennsylvania (<http://pwt.econ.upenn.edu>).
- Cisco Systems Nederland (2000) *Cisco Systems maakt nieuwbouwplannen in Amsterdam bekend*, persbericht 20 maart 2000, Amsterdam (http://www.cisco.com/global/NL/news/berichten2000/news_persberichten_032000a.shtml).
- Coase, R.H. (1937) 'The nature of the firm', *Economica* 4: 386-405.
- Coase, R.H. (1960) 'The problem of social cost', *Journal of Law and Economics* 2: 1-40.

- Coppel, J. (2000) *E-commerce: Impacts and policy challenges*, Working Paper no. 252, Parijs: OECD (Economics Department).
- CPB (2001) *Macro-economische verkenning 2002*, Den Haag: Centraal Planbureau.
- CSES (2001) *Barriers to trade in business services*, final report commissioned by the European Commission, Brussel: Centre for Strategy & Evaluation Services.
- Dalen, H.P. van and A. van Vuuren (2003) *Greasing the wheels of trade. Measuring the size of the transaction sector with Dutch occupational data*, WRR-discussiepaper, Den Haag: Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid.
- Damme, E.E.C. van (1999) 'De markt meester', blz. 163-176 in R.S.G. Lenderink en J. van Sinderen (red.), *Langs lijnen van geleidelijkheid*, Groningen: Wolters-Noordhoff.
- Dasgupta, P. (1988) 'Trust as a commodity', blz. 49-72 in D. Gambetta et al., *Trust, making and breaking cooperative relations*, Oxford/New York: Basil Blackwell.
- Davis, D.R., D.E. Weinstein, S.C. Bradford, and K. Shimpo (1997) 'Using international and Japanese regional data to determine when the factor abundance theory of trade works', *The American Economic Review* 87: 421-446.
- Davis, D.R. and D.E. Weinstein (2001) *Do factor endowments matter for North-North trade?*, NBER Working Paper no. 8516, Cambridge (MA): NBER.
- Diamond, J.W. (1997) *Guns, germs and steel: The fate of human societies*, New York: W.W. Norton.
- DNB (2002a) *Betalingsbalans en directe investeringen*, De Nederlandsche Bank (<http://www.statistics.dnb.nl/statbalans.html>).
- DNB (2002b) 'Tachtig jaar exportkredietverzekering', *Kwartaalbericht*, september 2002: 61-68.
- Dunning, J. (1981) *International production and the multinational enterprise*, London: Allen & Unwin.
- Durkheim, E.M. (1964) *The division of labour in society* (vertaling van *De la division du travail social*, oorspronkelijke uitgave 1893), New York: The Free Press.
- Eaton, J. and S. Kortum (2001) *Technology, geography, and trade*, Boston University/ NBER (forthcoming in *Econometrica*).
- Eaton, J., S. Kortum and F. Kramarz (2001) *An anatomy of international trade: Evidence from French firms* (preliminary paper), Cambridge (MA): NBER.
- Ebers, M. (1997) 'Explaining inter-organizational network formation', blz. 3-40 in M. Ebers, *The formation of inter-organizational networks*, Oxford: Oxford University Press.
- Economist, The (2001), 'Internet auctions. Doing eBay's bidding', *The Economist*, 10 november 2001: 87.
- EIM (2000) *Ontwikkeling van export en exportpotentie van het industriële MKB*. Persbericht 1 februari 2000, Zoetermeer: EIM.
- Ellickson, R.C. (1991) *Order without law: How neighbours settle disputes*, Cambridge: Harvard University Press.
- Ellis, P. (2000) 'Social ties and foreign market entry', *Journal of International Business Studies* 31: 443-469.
- Ellis, P. (2001) 'Adaptive strategies of trading companies', *International Business Review* 10: 235-259.
- Europese Commissie (1997) *Eurobarometer*, Report 46 (http://europa.eu.int/comm/public_opinion/archives/eb/eb46/eb46_en.htm)

- Evenett, S.J. and W. Keller (1998) *On theories explaining the success of the gravity equation*, NBER Working Paper no. 6529, Cambridge (MA): NBER.
- Feenstra, R.C. (1995) 'Estimating the effects of trade policy', blz. 1553-1595 in G.M. Grossman en K. Rogoff (eds.) *Handbook of international economics, volume III*, Amsterdam: Elsevier Science.
- Feenstra, R.C. (1999) 'Facts and fallacies about foreign direct investment', blz. 331-350 in M. Feldstein (ed.) *International capital flows*, Chicago: University of Chicago Press/NBER.
- Feenstra, R.C. and G.H. Hanson (2000) *Intermediaries in entrepôt trade: Hong Kong re-exports of Chinese goods*, preliminary paper, Cambridge (MA): NBER.
- Findlay, R. and K.H. O'Rourke (2001) *Commodity market integration, 1500-2000*, paper presented at the NBER conference 'Globalization in historical perspective', Santa Barbara, May 2001.
- Findlay, R. and S. Wellisz (1993) 'Hong Kong', blz. 16-92 in: R. Findlay and S. Wellisz (eds.) *Five small open economies*. Washington/New York: The World Bank/Oxford University Press.
- Fortune (2002) 'Fortune Global 5 Hundred: The world's largest corporations', *Fortune* July 22, 2002: F1-F43.
- Frankel, J. (2000) 'Globalization of the economy', blz. 45-71 in J. Nye and J. Donahue (eds.) *Governance in a globalizing world*, Washington (DC): Brookings Institution.
- Frankel, J. and A. Rose (2000) *An estimate of the effect of common currencies on trade and income*, NBER Working Paper no. 7857, Cambridge (MA): NBER.
- Freeman, R.B. (1995) 'Are your wages set in Beijing?' *Journal of Economic Perspectives* 9: 15-32.
- Furubotn, E.G. en R. Richter (2000) *Institutions and economic theory. The contribution of the new institutional economics*, Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Gambetta, D. (1988) 'Can we trust trust?', blz. 213-237 in D. Gambetta et al., *Trust, making and breaking cooperative relations*, Oxford/New York: Basil Blackwell.
- Gelauff, G.M.M. (2002a) 'De vitaliteit van het handelsbeleid - commentaar', blz. 285-288 in C.A. Hazeu en G.J. Kronjee (red.) *De vitaliteit van de nationale staat in een internationaliserende wereld*, Den Haag: Wetenschappelijke Raad voor het Regeeringsbeleid/Wolters-Noordhoff.
- Gelauff, G.M.M. (2002b) 'Sociaal kapitaal, een onmisbaar bezit in de kenniseconomie', *M&O Tijdschrift voor Management en Organisatie* 56: 44-60.
- Gereffi, G. (1999) 'International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain', *Journal of International Economics* 48: 37-70.
- Giebels, R. (2002) 'Arrogantie kost Singapore klanten', *NRC Handelsblad* 24 mei 2002.
- Goey, F. de (1999) 'Dutch overseas investments in the very long run (c. 1600-1990)', blz. 32-60 in R. van Hoesel and R. Narula (eds.) *Multinational enterprises from the Netherlands*, London/New York: Routledge.
- Goldman Sachs (2000) *The shocking economic effect of B2B*, Global Economics Paper no. 37.
- Graaff, C.C. van de en M.J. Overweel (2002) *Het belang van importen voor het MKB*, Zoetermeer: EIM.

- Greif, A. (1989) 'Reputation and coalitions in medieval trade: Evidence on the Maghribi traders', *Journal of Economic History* 49, 4: 857-82.
- Greif, A. (1993) 'Contract enforceability and economic institutions in early trade: The Maghribi traders coalition', *American Economic Review* 83, 3: 525-48.
- Greif, A. (1994) 'Cultural beliefs and the organization of society: A historical and theoretical reflection on collectivist and individualist societies', *Journal of Political Economy* 102: 912-950.
- Greif, A. (2000) 'The fundamental problem of exchange: A research agenda in historical institutional analysis', *European Review of Economic History* 4: 251-284.
- Gresik, T.A. (2001) 'The taxing task of taxing multinationals', *Journal of Economic Literature* 39: 800-838.
- Grossman, G.M. and G. Maggi (2000) 'Diversity and trade', *American Economic Review* 90: 1255-1275.
- Hackett, S.C. (1992) 'A comparative analysis of merchant and broker intermediation', *Journal of Economic Behavior and Organization* 18: 299-315.
- Harrigan, J. (1996) 'Technology, factor supplies and international specialization: estimating the neoclassical model', *The American Economic Review* 87: 475-494.
- Head, K. and J. Ries (2001) 'Increasing returns versus national product differentiation as an explanation for the pattern of U.S.-Canada trade', *American Economic Review* 91: 858-876.
- Heerma, M. en D. van der Wal (2002) 'Euro, fusies en elektronische handel', *Economisch Statistische Berichten* 6 september 2002: 632-634.
- Heijden, T. van der (2002) 'Starbucks komt', (<http://www.mt.nl/magazine/mto82002/89284?version=2>)
- Helliwell, J.F. (1998) *How much do national borders matter?*, Washington (DC): Brookings Institution Press.
- Helpman, E. (1998) *The structure of foreign trade*, NBER Working Paper no. 6752, Cambridge (MA): NBER.
- Herings, P.J.J. en M.P. Schinkel (2000) 'World-Wide-Welfare: een micro-economische analyse van de nieuwe economie', blz. 137-176 in L. Soete (red.) *ICT en de nieuwe economie – Preadvies van de Koninklijke Vereniging voor de Staathuishoudkunde*, Utrecht: Lemma.
- Hoesel, R. van and R. Narula (1999) 'Outward investment from the Netherlands: Introduction and overview', blz. 1-31 in R. van Hoesel and R. Narula (eds.) *Multinational enterprises from the Netherlands*, London/New York: Routledge.
- Hogenbirk, A. and R. Narula (1999) 'Globalisation and the small economy: The case of the Netherlands', in: D. van den Bulcke and A. Verbeeke (eds.) *Globalisation and the small economy*, Edward Elgar.
- Hong Kong Census & Statistics Department (2002) *Frequently asked statistics* (<http://www.info.gov.hk/censtatd/eng/hkstat/index1.html>).
- Horlings, E. (1995) *The economic development of the Dutch service sector 1800-1850: Trade and transport in a premodern economy*, Amsterdam: NEHA.
- ILO (2001) *Life at work in the information economy*, Genève: International Labour Office.
- International Institute for Management Development (2001) *World competitiveness year-book 2001*, Lausanne: International Institute for Management Development (<http://www.imd.ch>).

- Israel, J.I. (1996) *De republiek, 1477-1806*, Franeker: Van Wijnen.
- Jansen, A.M. (2001) *E-commerce en de factor arbeid*, Den Haag: Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid.
- Jong, R. de (2002), 'Zakendoen in taalgenoot België vol valkuilen', *Het Financieele Dagblad*, 19 juni 2002.
- Klundert, Th. van de (1999), 'Economic efficiency and ethics', *De Economist* 147, 2: 127-149.
- Kollock, P. (1999a) 'The economies of online cooperation: Gifts and public goods in Cyberspace', blz. 220-239 in M. Smith and P. Kollock (eds.) *Communities in cyberspace*, London: Routledge.
- Kollock, P. (1999b) 'The production of trust in online markets', blz. 99-123 in E.J. Lawler, M. Macy, S. Thyne and H.A. Walker (eds.) *Advances in group processes* (vol. 16), Greenwich CT: JAI Press.
- Krugman, P.R. (1995) 'Increasing returns, imperfect competition and the positive theory of international trade', blz. 1243-1277 in G.M. Grossman en K. Rogoff (eds.) *Handbook of international economics, volume III*, Amsterdam: Elsevier Science.
- Krugman, P.R. and M. Obstfeld (2000) *International economics: Theory and policy* (5th ed.), Reading (MA): Addison-Wesley.
- Laan, M. (2002) 'Hoofdzetel Sanchez in A'dam', *Het Parool*, 26 oktober 2002.
- Landes, S. (1998) *The wealth and poverty of nations*, New York: W.W. Norton.
- Li, S. (1999) *The benefits and costs of relation-based governance: An explanation of the East Asian miracle and crisis*, Working Paper, Department of Economics and Finance, City University of Hong Kong.
- Lim, L., P.E. Fong and R. Findlay (1993) 'Singapore', blz. 93-139 in R. Findlay and S. Wellisz (eds.) *Five small open economies*, Washington/New York: The World Bank/Oxford University Press.
- Lindblad, J.Th. en J.L. van Zanden (1989) 'De buitenlandse handel van Nederland, 1872-1913', *Economisch- en sociaal-historisch jaarboek* 52, Den Haag: Nijhoff/Vereniging Het Nederlandsch Economisch-Historisch Archief, 231-269.
- Linder, S.B. (1961) *An essay on trade and transformation*, New York: John Wiley and sons.
- Litan, R.E. and A.M. Rivlin (2001) 'Projecting the economic impact of the internet', *American Economic Review*, Papers and proceedings, 313-317.
- Lodewijks, A.J.V.C. en J.C.M.M. Siemons (1999) *Handels- en investeringsbevordering – Een internationale benchmarkstudie*, Utrecht: Ernst & Young Consulting.
- MacArthur, J.W. and J.D. Sachs (2001) *Institutions and geography: Comment on Acemoglu, Johnson and Robinson*, NBER Working Paper no. 8114, Cambridge (MA): NBER.
- Markusen, J. (1995) 'The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade', *Journal of Economic Perspectives* 9: 169-189.
- Markusen, J.R. and K.E. Maskus (1999a) *Multinational firms: Reconciling theory and evidence*, NBER Working Paper no. 7163, Cambridge (MA): NBER.
- Markusen, J.R. and K.E. Maskus (1999b) *Discriminating among alternative theories of the multinational enterprise*, NBER Working Paper no. 7164, Cambridge (MA): NBER.
- Markusen, J.R., and A.J. Venables (1995) *Multinational firms and the new trade theory*, NBER Working Paper no. 5036, Cambridge (MA): NBER.
- Markusen, J.R. and A.J. Venables (2000) 'The theory of endowment, intra-industry and multi-national trade', *Journal of International Economics* 52: 209-234.

- Ministerie van Economische Zaken (1998) *Nota electronic commerce*, Den Haag.
- Ministerie van Economische zaken (2002) *Concurrentietoets IV*, Den Haag.
- MKB-Nederland (2000) *Vol gas naar het buitenland. Een pleidooi voor een krachtige exportstimulans voor het MKB*. Delft: MKB-Nederland.
- Mooij, R.A. de and S. Ederveen (2001) *Taxation and foreign direct investment. A synthesis of empirical research*, CPB Discussion Paper no. 003, Den Haag: Centraal Planbureau.
- Mosch, R.H.J. (2000) *Institutions, trust and the Dutch labor market*, mimeo, Amsterdam.
- Mosch, R.H.J. en R.G. van den Berg (2003) 'Het recht als internationale concurrentiefactor: de financiële sector', *Nederlands Juristenblad* 78, 4: 182-184.
- Mosch, R.H.J. en I. Verhoeven (2003) *Vertrouwen in economische samenwerkingsverbanden*, WRR Discussiepaper, Den Haag: WRR (te verschijnen).
- Moss Kanter, R. (1996) 'Using networks for competitive advantage', in: *Strategy + Business*, 4.
- Myrdal, G. (1957) *Economic theory and under-developed regions*. London: Gerald Duckworth.
- Narula, R. and A. Hogenbirk (1999) 'Dutch manufacturing MNEs in the United States 1950-1995', blz. 210-240 in R. van Hoesel and R. Narula (eds.) *Multinational enterprises from the Netherlands*, London/New York: Routledge.
- Nooteboom, B. (2002) *Vertrouwen*, Schoonhoven: Academic Service.
- North, D.C. (1990) *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge: Cambridge University Press.
- North, D.C. (1991) 'Institutions, transaction costs, and the rise of merchant empires', blz. 22-40 in J.D. Tracy (ed.) *The political economy of merchant empires*, Cambridge: Cambridge University Press.
- North, D.C. (1995) 'Institutional competition', blz. 27-37 in H. Siebert (ed.) *Locational competition in the world economy*, Tübingen: J.C.B. Mohr.
- OECD (a) *Main economic indicators* (<http://www.sourceoecd.org>).
- OECD (2001) *Science, technology and industry scoreboard 2001 – Towards a knowledge-based economy* (<http://www1.oecd.org/publications/e-book/92-2001-04-1-2987/>).
- Olson, M. (1965) *The logic of collective action*, Cambridge (MA): Harvard University Press.
- Oosterhaven, J.A. (2000) *E-business voor gevestigde ondernemers*, Den Haag: Stichting Managementstudies.
- O'Rourke, K.H. (2001) *Globalization and inequality: Historical trends*, NBER Working Paper no. 8339, Cambridge (MA): NBER.
- O'Rourke, K.H. and J.G. Williamson (1999) *The Heckscher-Ohlin model between 1400 and 2000: When it explained factor price convergence, when it did not, and why*, NBER Working Paper no. 7411, Cambridge (MA): NBER.
- Ostrom, E. (1990) *Governing the commons: The evolution of institutions for collective action*, New York: Cambridge University Press.
- Pieper, R. (2000) *E-wereld*, inaugurele rede, Enschede: Universiteit Twente.
- Port of Rotterdam (2002) *Port statistics 2001*, Rotterdam.
- Praag, C.M. van (1996) *Determinants of successful entrepreneurship*, Dissertatie, Amsterdam: Thesis Publishers.
- Pro Active (2000) *The internet monitor*, Amsterdam.

- Ratnasingam, P.P. (2001) *Interorganizational trust in business to business e-commerce*, Rotterdam: Erasmus Research Institute of Management.
- Rauch, J.E. (2001) 'Business and social networks in international trade', *Journal of Economic Literature* 39: 1177-1203.
- Rauch, J.E. and J. Watson (2002) *Entrepreneurship in international trade*, NBER Working Paper no. 8708, Cambridge (MA): NBER.
- Ring, P.S. (1997) 'Processes facilitating reliance on trust in inter-organisational networks', blz. 113-145 in M. Ebers (ed.), *The formation of inter-organizational networks*, Oxford: Oxford University Press.
- Sachs, J.D. (2001) *Tropical underdevelopment*, NBER Working Paper no. 8119, Cambridge (MA): NBER.
- Sapienza, H.J., S. Manigart and W. Vermer (1996) 'Venture capitalist governance and value added in four countries', *Journal of Business Venturing* 11: 439-469.
- Sassen, S. (1991) *Global cities: New York, London, Tokyo*, Princeton (NJ): Princeton University Press.
- Schott, P.K. (2001) *One size fits all? Heckscher-Ohlin specialization in global production*, NBER Working Paper no. 8244, Cambridge (MA): NBER.
- SER (2002) *Sociaal-economisch beleid 2002-2006*, Den Haag: Sociaal-Economische Raad.
- Singapore Ministry of Trade and Industry (2002a) *Economic Survey of Singapore 2002-1* (<http://www.mti.gov.sg/public/eda>).
- Singapore Ministry of Trade and Industry (2002b), *Review of 2001 trade performance and outlook for 2002* (<http://www.mti.gov.sg/public/eda>).
- Smith, A. (1776) *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*, Oxford: Clarendon Press, 1976 (oorspr. 1776).
- Smits, J.P.H. (1995) *Economische groei en structuurveranderingen in de Nederlandse dienstensector, 1850-1913*, proefschrift, Amsterdam: Vrije Universiteit.
- Smits, J.P.H. (1999) 'Economische ontwikkeling, 1800-1995', blz. 15-33 in R. van der Bie en P. Dehing (red.) *Nationaal goed: feiten en cijfers over onze samenleving (ca.) 1800-1999*, Voorburg/Heerlen/Amsterdam: Centraal Bureau voor de Statistiek/Stichting beheer IISG.
- Stibora, J. and A. de Vaal (1999) 'Services FDI and the Dutch economy', blz. 138-171 in R. van Hoesel and R. Narula (eds.) *Multinational enterprises from the Netherlands*, London/New York: Routledge.
- Stiglitz, J. (2002) *Globalization and its discontents*, New York: W.W. Norton and Company.
- Storper, M. (1997) *The regional world. Territorial development in a global economy*, New York/London: The Guilford Press.
- Sztompka, P. (1999) *Trust, a sociological theory*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Trefler, D. (1995) 'The case of missing trade and other mysteries', *American Economic Review* 85: 1029-1046.
- Tuyl, M. van en P. Ribbers (2002) 'Electronic commerce en het verdwijnen van de intermediair: feit of fictie?', *Maandschrift Economie* 66: 101-120.
- Uhlener, L.M., R. Thurik and J. Hutjes (2002) *Post-materialism as a cultural factor influencing entrepreneurial activity across nations*, Research Report H200202, Zoetermeer: EIM/SCALES.

- UNCTAD (2001) *World investment report 2001: Promoting linkages*, New York/Genève: United Nations Conference on Trade and Development.
- UNCTAD (diverse jaren) *World investment report*, New York/Genève: United Nations Conference on Trade and Development.
- UNDP (1998) *Human development report 1998*. New York: Oxford University Press.
- UN Statistics Division (2001) (<http://www.un.org/Dpts/unsd/social/education.htm>).
- U.S. Bureau of the Census (2002) *International database*, Washington (<http://www.census.gov>).
- Vanek, J. (1968) 'The factor proportions theory: The n-factor case', *Kyklos* 21: 749-756.
- Vernon, R. (1966) 'International investment and international trade in the product cycle', *Quarterly Journal of Economics* 80: 190-207.
- Volkskrant (2001), 'Webwinkels stellen klanten teleur door slechte service', *de Volkskrant*, 24 november 2001.
- Vries, J. de en A. van der Woude (1995) *Nederland 1500-1815: De eerste ronde van moderne economische groei*, Amsterdam: Uitgeverij Balans.
- Wallis, J.J. en D.C. North (1988) 'Measuring the transaction sector in the American economy, 1870-1970', blz. 95-161 in S.L. Engerman and R.E. Gallman (eds.) *Long-term factors in American economic growth*, Chicago/London: University of Chicago Press.
- Weber, M. (1921) *Wirtschaft und Gesellschaft*, Fünfte revidierte Auflage besorgt von Johannes Winckelmann, Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Wechsberg, J. (1966) *The merchant bankers*, New York: Bedminster Press.
- Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (1998) *Staat zonder land. Een verkenning van bestuurlijke gevolgen van informatie- en communicatietechnologie*, Rapporten aan de regering nr. 54, Den Haag: Sdu Uitgevers.
- Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (2000) *Het borgen van publiek belang*, Rapporten aan de regering nr. 56, Den Haag: Sdu Uitgevers.
- Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (2001a) *Nederland als immigratiesamenleving*, Rapporten aan de regering nr. 60, Den Haag: Sdu Uitgevers.
- Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (2001b) *Ontwikkelingsbeleid en goed bestuur*, Rapporten aan de regering nr. 58, Den Haag: Sdu Uitgevers.
- Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (2002a) *Van oude en nieuwe kennis. De gevolgen van ICT voor het kennisbeleid*, Rapporten aan de regering nr. 61, Den Haag: Sdu Uitgevers.
- Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (2002b) *De toekomst van de nationale rechtsstaat*, Rapporten aan de regering nr. 63, Den Haag: Sdu Uitgevers.
- Williams, B. (1988) 'Formal structures and social reality', blz. 3-13 in D. Gambetta et al. (eds.), *Trust, making and breaking cooperative relations*, Oxford/New York: Basil Blackwell.
- Williamson, O.E. (1985) *The economic institutions of capitalism*, New York: Free Press.
- Williamson, O.E. (1998) 'Transaction cost economics: How it works, where it is headed', *De Economist* 146: 23-58.
- Williamson, O.E. (2000) 'The new institutional economics: Taking stock, looking ahead', *Journal of Economic Literature* 38: 595-613.
- Wood, A. (1994) *North-South trade, employment and inequality: Changing fortunes in a skill-driven world*, Oxford: Clarendon Press.

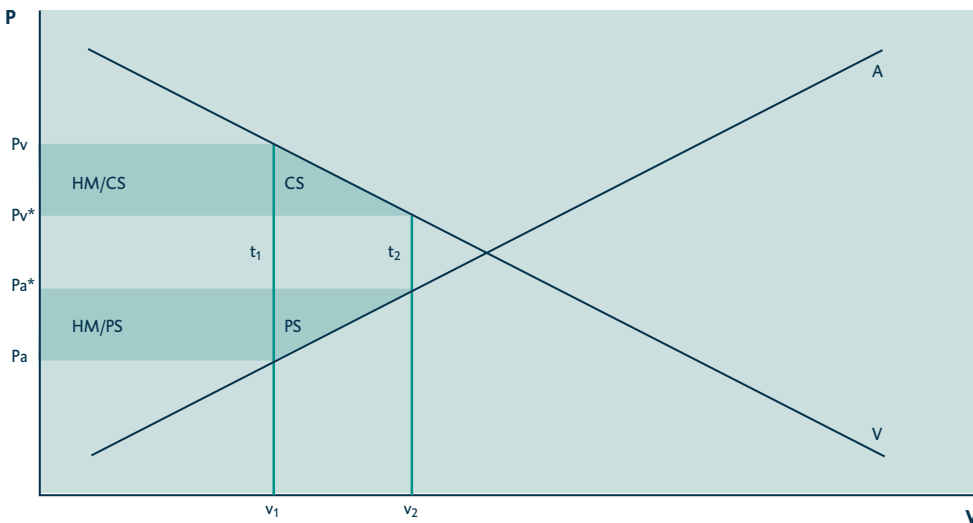
- World Bank (2002) *Globalization, growth, and poverty: Building an inclusive world economy*, Washington (DC)/New York: The World Bank/Oxford University Press.
- World Economic Forum (2001) *The global competitiveness report 2001*, New York/Oxford: Oxford University Press.
- WTO (2001) *International trade statistics 2000*, World Trade Organization (http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/stat_toc_e.htm).
- WTO (2002a) *Merchandise exports, production and gross domestic product, 1950-2001*, World Trade Organization (http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm).
- WTO (2002b) *World merchandise trade by region and selected economy*, World Trade Organization (http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/stat_toc_e.htm).
- WTO (2002c) *World trade in commercial services by selected region and economy*, World Trade Organization (http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/stat_toc_e.htm).
- Yarbrough, B.V. and R.M. Yarbrough (1994) 'International contracting and territorial control: The boundary question', *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 150, 1: 239-264.
- Young, A. (1999) *Transport, processing and information: value added and the circuitous movement of goods* (preliminary mimeo University of Chicago).
- Zanden, J.L. van (1997) *Een klein land in de 20^e eeuw. Economische geschiedenis van Nederland 1914-1995*, Utrecht: Het Spectrum.
- Zeile, W.J. (1997) 'U.S. intrafirm trade in goods', *Survey of Current Business* (February 1997), 23-38.

BIJLAGE 1: WELVAARTSVOORDELEN VAN EEN VERMINDERING VAN TRANSACTIEKOSTEN IN DE HANDEL

Een verlaging van de transactiekosten in de handel kan op verschillende manieren een welvaartsvoordeel opleveren. Hierbij zijn twee aspecten van belang, namelijk de toename van de welvaart vanwege de grotere efficiëntie waarmee de transactie plaatsvindt en de verdeling van die welvaartstoename. Bij de verdeling gaat het erom aan wie het welvaartsvoordeel toevalt: aan de handelaren zelf of aan de consumenten en/of producenten. Een tweede aspect van de verdelingsvraag is of het welvaartsvoordeel aan binnenlandse handelaren, consumenten en/of producenten toevalt of dat het (voor een deel) naar het buitenland wegvloeit. Deze bijlage illustreert de verschillende mogelijkheden aan de hand van diagrammen met vraag- en aanbodcurven.

Figuur B1.1 geeft het algemene geval weer van een verlaging van transactiekosten die een intermediair realiseert op een bepaalde goederen- of dienstenmarkt. In de figuur zijn de vraagcurve V en de aanbodcurve A getekend. Op de verticale as staat de prijs en op de horizontale as de hoeveelheid van het goed of de dienst. Indien er geen transactiekosten zouden zijn, zouden de prijs en verhandelde hoeveelheid worden bepaald door het snijpunt van de vraag- en aanbodcurve. Er wordt echter verondersteld dat in de uitgangssituatie de transactiekosten gelijk zijn aan t_1 , dat is $P_v - P_a$. De verhandelde hoeveelheid is dan v_1 met P_a de prijs die de producent krijgt en P_v de prijs die de consument betaalt. Indien nu dankzij een grotere efficiëntie van de handel de transactiekosten worden verlaagd van t_1 naar t_2 , zijn er twee extreme mogelijkheden voor de doorwerking op de markt.

Figuur B1.1 Welvaartsvoordelen van vermindering van transactiekosten



De eerste extreme mogelijkheid doet zich voor indien de intermediair een monopolie heeft. De intermediair zal in dit geval de winst van de verlaging van de transactiekosten zelf behouden, zodat zich geen veranderingen voordoen in de producenten- en consumentenprijs en in de verhandelde hoeveelheid v_1 . De beide rechthoeken met HM geven dan het welvaartsvoordeel voor de intermediair aan. De verlaging van de transactiekosten komt in dit geval volledig tot uitdrukking in een verhoging van de productiviteit van de handel.

Het andere extreme geval doet zich voor wanneer er sprake is van scherpe concurrentie tussen intermediairs, waardoor de daling van de transactiekosten volledig doorwerkt in een verlaging van de prijs. Nu worden de producentenprijs P_a^* en de consumentenprijs P_v^* en wordt een hoeveelheid v_2 verhandeld. In deze situatie ontlenu de intermediairs zelf geen voordeel aan de verlaging van de transactiekosten, maar valt het welvaartsvoordeel volledig als extra consumentensurplus toe aan de consumenten (driehoek CS plus rechthoek HM/CS) en als extra producentensurplus aan de producenten (driehoek PS plus rechthoek HM/PS). In dit geval is het totale welvaartsvoordeel groter dan wanneer de handelaren of intermediairs het voordeel in eigen zak steken.

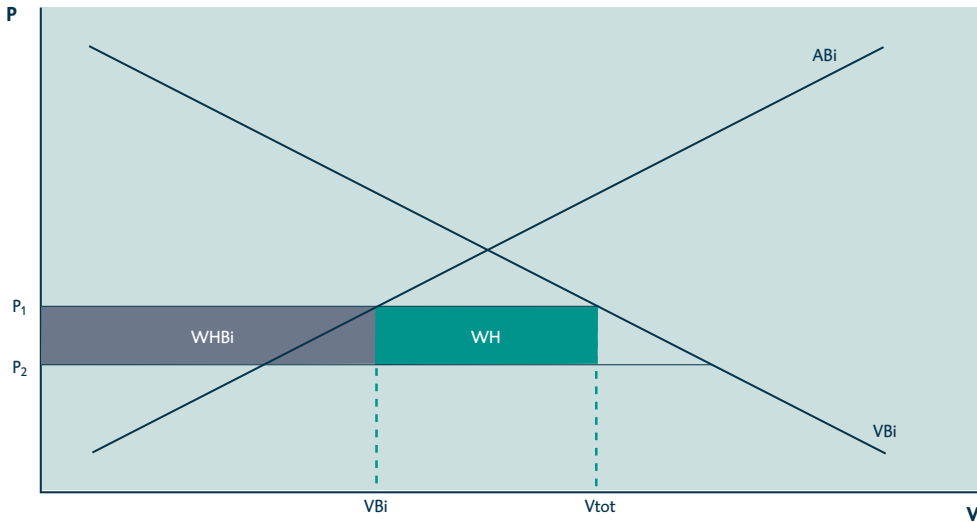
Opmerkelijk is dat een verlaging van de transactiekosten, die kan worden gezien als een efficiëntieverhoging van de handel, zich nu niet manifesteert als een productiviteitsverhoging van de handel, maar als een productiviteitsverhoging op de markten van goederen en diensten, die resulteert in een grotere economische bedrijvigheid. Weliswaar neemt dankzij de verlaging van de transactiekosten het volume van de handel toe, maar de toegevoegde waarde per eenheid *factorinput* blijft gelijk. Aldus blijkt dat er geen eenduidig verband bestaat tussen efficiëntieverhoging in de handel en productiviteitsverhoging in de handelssectoren.

De hierna volgende figuren illustreren de gevolgen van een verlaging van de transactiekosten in het geval van internationale handel. In de figuren B1.2a en B1.2b, waarin AB_i de binnenlandse aanbodcurve en VB_i de binnenlandse vraagcurve zijn, ligt de wereldhandelsprijs van het product, in de uitgangssituatie P_1 , onder het snijpunt van binnenlandse vraag en aanbod. Een deel van de binnenlandse vraag, VB_i , wordt in het binnenland geproduceerd en het overige deel, $V_{tot} - VB_i$, uit het buitenland geïmporteerd. In tegenstelling tot figuur B1.1 zijn in deze figuren de transactiekosten inbegrepen in de aanbodcurve, zodat een verlaging van de transactiekosten die aan de consumenten wordt doorgegeven in een verschuiving van de aanbodcurve resulteert.

Veronderstel nu dat door een verlaging van de transactiekosten de wereldprijs van P_1 naar P_2 zou kunnen zakken, maar dat vanwege een monopoliepositie van de handelaren deze prijsverlaging niet wordt geëffectueerd. Indien deze verlaging van de transactiekosten uitsluitend de buitenlandse handel betreft, is het welvaartsvoordeel van de internationale handel gelijk aan het rechthoekje WH in figuur B1.2a. Aan welk land dit welvaartsvoordeel toevalt, hangt af van het domicilie van de handelaren. Indien de verlaging van de transactiekosten niet alleen

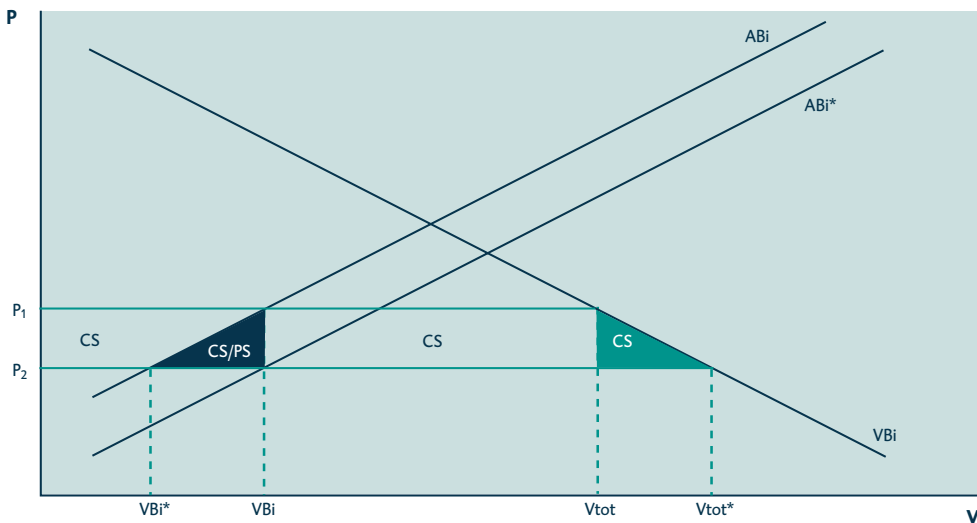
voor de buitenlandse handel maar ook voor de binnenlandse handel geldt, levert dit voor de binnenlandse handel een welvaartsvoordeel gelijk aan het rechthoekje $WHBi$ op. Het totale welvaartsvoordeel voor de handelaren is dan gelijk aan beide rechthoekjes WH en $WHBi$.

Figuur B1.2a Welvaartsverschillen bij invoer zonder verlaging wereldprijs



241

Figuur B1.2b Welvaartsverschillen bij invoer met verlaging wereldprijs



In figuur B1.2b wordt verondersteld dat de verlaging van de transactiekosten wel volledig doorwerkt in een prijsverlaging, van P_1 naar P_2 . Wanneer deze verlaging van de transactiekosten mede de binnenlandse handel betreft, zal de binnenlandse productie bij prijs P_2 gelijk zijn aan de binnenlandse productie die voorheen bij prijs P_1 werd gerealiseerd. De aanbodcurve verschuift van ABi naar ABi^* .

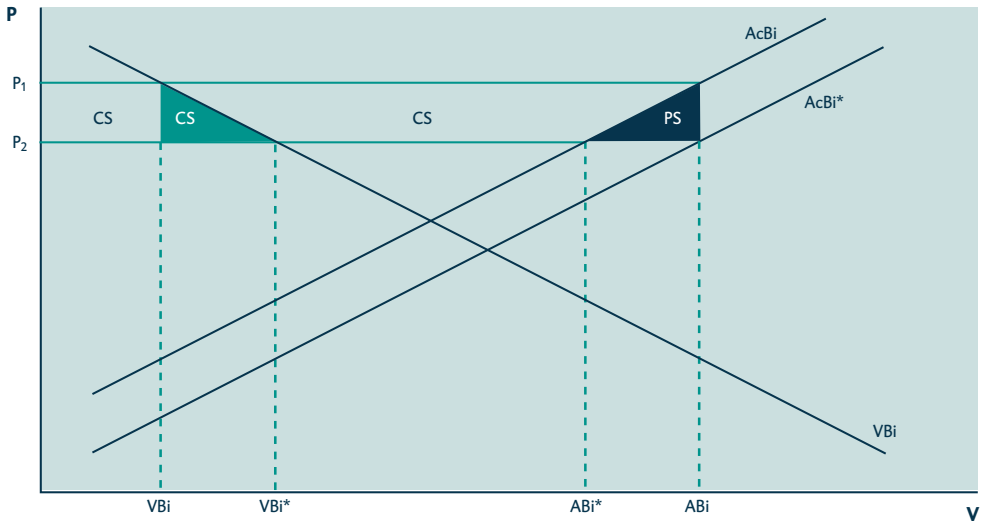
In dit geval van een gelijke verlaging van de transactiekosten in de binnenlandse en buitenlandse handel blijft de vraag naar het binnenlands geproduceerde product gelijk aan VBi en verschuift de invoer van $Vtot - VBi$ naar $Vtot^* - VBi$. Nu houden handelaren en producenten aan deze verlaging van de transactiekosten geen welvaartsvoordeel over. De binnenlandse consumenten zien hun welvaart met het consumentensurplus ter grootte van het driehoekje CS plus de aansluitende rechthoek CS vermeerderen. Indien de verlaging van de transactiekosten uitsluitend de buitenlandse handel betreft, verschuift de binnenlandse aanbodcurve niet en wordt tegen de wereldprijs P_2 de binnenlandse productie VBi^* verhandeld, zodat de invoer toeneemt van $Vtot - VBi$ naar $Vtot^* - VBi^*$. Het additionele consumentensurplus blijft gelijk aan die in het voorgaande geval, maar daar staat een welvaartsverlies voor de producenten tegenover die gelijk is aan het driehoekje PS met het producentensurplus.

Ten slotte is in figuur B1.3 de situatie weergegeven waarin het snijpunt van de binnenlandse vraag VBi en het binnenlandse aanbod $AcBi$ onder de wereldhandelsprijs, in de uitgangssituatie P_1 , ligt. In dit geval wordt een deel van de binnenlandse productie uitgevoerd. In de uitgangssituatie is het binnenlandse aanbod gelijk aan ABi , waarbij met VBi aan de vraag in het binnenland is voldaan, zodat $ABi - VBi$ wordt uitgevoerd. In geval van een volledig monopolie in de handel werkt de verlaging van de transactiekosten niet door in een verlaging van de wereldprijs naar P_2 en eigenen de handelaren zich de welvaartswinst toe, die gelijk is aan de gehele gearceerde rechthoek. De andere uiterste situatie is, dat de verlaging van de transactiekosten volledig doorwerkt in een verlaging van de prijs van P_1 naar P_2 , waarbij de binnenlandse productiekosten niet veranderen, zodat de aanbodcurve verschuift van PBi naar PBi^* . Nu neemt de binnenlandse vraag toe van VBi naar VBi^* en daalt de uitvoer van $ABi - VBi$ naar $ABi - VBi^*$. In het binnenland valt nu het welvaartsvoordeel toe aan de consumenten, te weten het driehoekje CS plus het aansluitende rechthoekje CS met het consumentensurplus. In hoeverre de welvaartswinst wegvloeit naar het buitenland, hangt af van de buitenlandse vraagcurve.

Ook is het denkbaar dat het transactiekostenvoordeel uitsluitend betrekking heeft op de transactiekosten van de buitenlandse handel zodat de binnenlandse aanbodcurve niet verschuift. In dit geval neemt de uitvoer nog eens extra af, namelijk naar $ABi^* - VBi^*$. Tegenover het driehoekje CS plus rechthoekje CS als welvaartsvoordeel voor de consument staat nu het driehoekje PS als welvaartsnadeel vanwege de afname van het producentensurplus.

Samenvattend laten deze figuren zien dat de vertaling van een grotere efficiëntie in de transacties naar binnenlandse en buitenlandse welvaartsvoordelen en daarmee naar een verhoging van de productiviteit, direct samenhangt met de marktform en met de vraag of vermindering van de transactiekosten uitsluitend de buitenlandse handel betreft of ook betrekking heeft op de binnenlandse handel. Daarnaast kan met soortgelijke figuren worden geïllustreerd hoe in het geval dat de internationale concurrentieverhoudingen prijsdiscriminatie toelaten, het deel

Figuur B1.3 Welvaartsverschillen bij uitvoer



van het de welvaartsvoordelen dat toevalt aan de binnenlandse consumenten, producenten en handelaren gewijzigd kan worden ten opzichte van het welvaartsvoordeel dat naar het buitenland wegvloeit.

BIJLAGE 2: HET NEDERLANDSE BUITENLANDSE ECONOMISCHE BELEID

Algemeen

Een goede afbakening van het buitenlandse economische beleid wordt door een aantal factoren bemoeilijkt. Ontwikkelingen zoals internationalisering leiden tot een sterkere verstrengeling van het algemene binnenlandse en buitenlandse economische beleid. Te denken valt aan het loon- en prijsbeleid. Bovendien is organisatorisch en beleidsmatig vooral één onderdeel van het buitenlandse economische beleid goed uitgewerkt, namelijk de exportbevordering. Echter, het beleid gericht op de bevordering van buitenlandse investeringen in Nederland is als aparte beleidscategorie veel minder zichtbaar.

Er is één informatief beleidsinstrument, waarin het buitenlandse economische beleid als geheel aan de orde komt, te weten de Toets op het Nederlandse concurrentievermogen. Dit document wordt sinds 1994 om de twee of drie jaar door de minister van Economische Zaken gepubliceerd. De landen die in de economische vergelijking worden betrokken en de onderwerpen die worden vergeleken, wisselen. Er is in toenemende mate sprake van een verbreding van de thema's. Zo krijgt in de toets van 2002 ook de sociale en ecologische duurzaamheid aandacht. Deze toets versterkt derhalve het facetkarakter van het buitenlandse economische beleid. Ook niet strikt economische factoren worden op hun belang voor de externe economische positie van Nederland gewogen.

245

Specifiek: bevordering van de Nederlandse export

De twee hoofddoelen van het beleid van de Nederlandse overheid betreffen:

- 1 de bevordering van een economische rechtsorde en van marktwerking op internationaal niveau;
- 2 de facilitering van Nederlandse bedrijven bij het exporteren, het investeren in het buitenland en bij andere vormen van internationale economische samenwerking.

Er is een tendens in het beleid tot verlegging van het zwaartepunt naar de eerste doelstelling, de bevordering van een internationale marktordening, waardoor Nederlandse bedrijven op gelijke voet met andere landen internationaal kunnen concurreren. De directe overheidssteun moet zich beperken tot vooralsnog reële barrières en marktimperfecties.

Op Europees niveau wordt het eerste hoofddoel op meerdere wijzen geoperationaliseerd. Bij de vervolmaking van de bestaande interne markt gaat het om een betere kwaliteit van de regelgeving en van de uitvoering, onder andere ten aanzien van het verbod op staatssteun, en om het wegnemen van resterende handelsbelemmeringen. Ook wordt uitdrukkelijk een proces van *best practices* van nationaal beleid gestimuleerd.

De beoogde versterking van het overleg over de uitbreiding van de EU heeft vooral betrekking op de strenge beoordeling van de termijnen en de ontwikkeling van krachtige economische instituties in de kandidaat-lidstaten.

Het Nederlandse beleid op wereldniveau wordt uitgevoerd via de EU en de OECD. Ook hier is het eerste hoofddoel richtinggevend. Belangrijke operationele doelen zijn:

- 1 de versterking van de internationale toegang en marktwerking;
- 2 een krachtige WTO waarin ook de ontwikkelingslanden adequaat participeren;
- 3 een goede afstemming van WTO-regels met in andere internationale verbanden te ontwikkelen afdwingbare spelregels voor publieke belangen als het milieu;
- 4 bevordering van een vrij investeringsklimaat dat voldoet aan eisen van doorzichtigheid, stabiliteit en maatschappelijk verantwoord ondernemen.

De derde groep van operationele doelen vormt een uitwerking van het tweede hoofddoel en richt zich specifiek op de positie van Nederlandse bedrijven en producten op de internationale markt. Binnen deze groep is een drietal categorieën van subdoelen te onderscheiden:

- a De eerste categorie richt zich op het verstrekken van informatie en kennis aan Nederlandse bedrijven en de bevordering van contacten tussen Nederlandse en andere bedrijven. Middelen hiertoe zijn voorlichting en promotie, missies en *goodwill*-reizen, en specifieke maatregelen voor bepaalde typen ondernemers, zoals starters, en voor ons land potentieel belangrijke marktgebieden, waarvoor aparte steunpunten worden ingericht. Een belangrijk aandachtspunt is hier de samenwerking tussen de betrokken Nederlandse instanties: departementen, uitvoeringsorganisaties als Senter en de EVD (Economische Voorlichtingsdienst), de buitenlandse dienst, kamers van koophandel en particuliere exportplatforms. Daarnaast heeft de ontwikkeling van gemeenschappelijke informatiesystemen de volle aandacht. Blijkens de toets van 1997 waren verkokering en gebrek aan samenwerking op beleids- en operationeel niveau relatief zwakke punten. Er viel een achterstand in te halen. Een aandachtspunt in het beleid is verder een meer gedifferentieerde, effectieve inzet van instrumenten op basis van periodieke evaluatie.
- b De tweede categorie beoogt de financiële knelpunten en de oneerlijke concurrentieverhoudingen waarvan Nederlandse bedrijven last hebben, zoveel mogelijk te reduceren. Dit beleid heeft met name betrekking op ontwikkelingslanden en op opkomende markten buiten de EU. Middelen hiertoe zijn investeringsfaciliteiten, rentesubsidies en, in speciale gevallen, compensatie van Nederlandse bedrijven die worden geconfronteerd met oneerlijke praktijken. Vooral bij deze categorie zijn er gemeenschappelijke regels van de ministeries van Economische Zaken en van Buitenlandse Zaken/Ontwikkelingssamenwerking.
- c De derde categorie betreft het herverzekerden van Nederlandse bedrijven voor risico's die redelijkerwijs niet commercieel verzekeraar zijn. Nederland wil zich hierbij sterk concentreren en bevordert internationaal overleg teneinde concurrentievervalsing bij exportverzekering tegen te gaan. De eerder geconstateerde verschuiving in het accent op de beide hoofddoelen wordt hier zichtbaar.

BIJLAGE 3: AFLEIDING VAN DE RELATIEVE HANDELSPRESTATIE VAN NEDERLAND

De gravitatievergelijking van Frankel en Rose (2001) over de periode 1970-1995 luidt als volgt:

$$X_{ij} = c (Y_i Y_j)^{0,94} (y_i y_j)^{0,48} (O_i O_j)^{-0,15} A_{ij}^{-1,06} \exp\{0,63 DG_{ij} - 0,32 (DI_i + DI_j) + 0,56 DT_{ij} + 0,40 DK_{ij} + 1,95 DEK_{ij} + 0,97 DPU_{ij} + 1,07 DVHA_{ij} + 1,36 DMU_{ij}\}$$

waarin:

- X_{ij} = bilaterale handel tussen land i en land j
- Y_i = BBP van land i
- y_i = BBP *per capita* van land i
- O_i = landoppervlakte van land i
- A_{ij} = afstand tussen land i en land j
- DG_{ij} = *dummy*-variabele voor gemeenschappelijke grens van land i en j
- DI_i = *dummy*-variabele voor het al dan niet ingesloten zijn door land van land i
- DT_{ij} = *dummy*-variabele voor gemeenschappelijke taal van land i en j
- DK_{ij} = *dummy*-variabele voor gemeenschappelijke kolonisor van land i en j
- DEK_{ij} = *dummy*-variabele voor relatie van (ex-)kolonie – (ex-)kolonisor tussen land i en j
- DPU_{ij} = *dummy*-variabele voor lidmaatschap van land i en j van dezelfde politieke unie
- $DVHA_{ij}$ = *dummy*-variabele voor lidmaatschap van land i en j van dezelfde vrij-handelsassociatie
- DMU_{ij} = *dummy*-variabele voor lidmaatschap van land i en j van dezelfde muntunie

De totale buitenlandse handel van land i kan worden berekend door X_{ij} te sommeren over alle landen j . De verhouding tussen de totale handel van land i en de totale handel van een ander land k is dan gelijk aan:

$$\frac{X_i}{X_k} = \left(\frac{Y_i}{Y_k} \right)^{0,94} \left(\frac{y_i}{y_k} \right)^{0,48} \left(\frac{O_j}{O_k} \right)^{-0,15} \exp\{-0,32(DI_i - DI_k)\} \cdot \frac{\sum_{j=1 \neq i}^N A_{ij}^{-1,06} \exp(0,63DG_{ij} + 0,32DI_j + 0,56DT_{ij} + 0,40DK_{ij} + 1,95DEK_{ij} + 0,97DPU_{ij} + 1,07DVHA_{ij} + 1,36DMU_{ij})}{\sum_{j=1 \neq k}^N A_{kj}^{-1,06} \exp(0,63DG_{kj} + 0,32DI_j + 0,56DT_{kj} + 0,40DK_{kj} + 1,95DEK_{kj} + 0,97DPU_{kj} + 1,07DVHA_{kj} + 1,36DMU_{kj})}$$

Voor landen die niet al te ver van elkaar liggen, zullen de sommaties boven en onder de breukstreek niet sterk verschillen, zodat deze breuk bij benadering gelijk is aan 1. De verhouding die op basis van de gravitatievergelijking kan worden verwacht tussen de handel van land i en land k is dan bij benadering gelijk aan het product van de termen voor de breuk. Anders gezegd, de verhoudingen tussen

BBP, BBP *per capita* en oppervlakte en de vraag of de landen aan zee liggen bepalen dan de verwachte verhouding tussen de handel van beide landen.

BIJLAGE 4: VERKLARENDE WOORDENLIJST

Bruto Binnenlands Product (BBP): Totale bruto toegevoegde waarde (tegen marktprijzen) die in een jaar in een land is gecreëerd.

Bruto Nationaal Product (BNP): Het bruto binnenlands product plus het saldo van de uit het buitenland ontvangen primaire inkomens.

Business to Business (B2B): Elektronische handel tussen ondernemingen onderling.

Business to Consumer (B2C): Elektronische handel tussen onderneming en consument.

Calculatief vertrouwen: De inschatting van de betrouwbaarheid van een partij, gebaseerd op instrumenteel-rationele aspecten van gedrag. Materiële prikkels, die voortvloeien uit de wet of uit reputatiemechanismen, sturen het gedrag. (Zie ook: **Vertrouwen**)

Comparatief (kosten)voordeel: Het gegeven dat een land een bepaald product in verhouding tot andere producten (maar niet noodzakelijkerwijs in absolute zin) goedkoper kan produceren dan een ander land.

Dematerialisatie van de handel: Afname van het gewicht of het volume van de verhandelde goederen per euro toegevoegde waarde.

Deterritorialisering: Vermindering van het belang van de fysieke locatie van economische activiteiten, met name als gevolg van mondialisering en de ontwikkelingen in de ICT.

Directe buitenlandse investeringen: Internationale investeringen in het kader van het voornemen van een in een economie gevestigde investeerder een duurzaam belang in een onderneming die werkzaam is in een andere economie te verwerven. (Ook **Foreign direct investment** of FDI)

Disintermediatie: Het verdwijnen van intermediairs en tussenpersonen ten gevolge van de opkomst van nieuwe communicatie- en distributiekkanalen, die een directe relatie tussen producent en eindafnemer mogelijk maken.

Doorvoer: Goederen die uit een ander land afkomstig zijn en via Nederland worden vervoerd naar een derde land, maar niet (tijdelijk) eigendom worden van een Nederlandse ingezetene.

Durfskapitaal: Risicodragend vermogen dat ter beschikking wordt gesteld aan niet-beursgenoteerde ondernemingen om activiteiten in met name de startfase te financieren. (Ook **Venture capital**).

Durfskapitalist: Intermediair tussen investeerders, zoals pensioenfondsen, banken, verzekeringsmaatschappijen en individuele beleggers, en bedrijven die durfskapitaal nodig hebben. Het gaat hierbij niet alleen om het doorsluizen van geld, maar ook om onder meer managementassistentie, monitoring van prestaties en het bieden van kredietwaardigheid bij derden. (Ook **Venture capitalist**)

E-business: Het geheel van zakelijke handelingen dat op elektronische wijze wordt uitgevoerd ter verbetering van de efficiëntie en effectiviteit van een bedrijf, waarbij sprake is van externe integratie en waarbij informatiesystemen van verschillende economische eenheden aan elkaar worden gekoppeld en met elkaar kunnen communiceren. Dit gevorderde stadium van e-commerce wordt ook wel ketenintegratie (*integrated value chain*) genoemd.

E-commerce (electronic commerce): Het geheel van zakelijke handelingen dat op elektronische wijze wordt uitgevoerd ter verbetering van de efficiëntie en effectiviteit van een bedrijf (brede definitie). Het elektronisch bestellen van goederen en diensten ongeacht de wijze van betalen en afleveren (enge definitie).

Entrepôt-economie: Zie **Stapelmarkt**.

Ex ante transactiekosten: De transactiekosten die gemaakt worden voordat een contract wordt overeengekomen, zoals zoekkosten. (Zie ook: **Transactiekosten**)

Ex post transactiekosten: De transactiekosten die gemaakt worden nadat een contract is overeengekomen, zoals controle- en afdwingingskosten. (Zie ook: **Transactiekosten**)

Exportkredietverzekeringfaciliteit (EKV): Door de overheid geregelde herverzekeringfaciliteit van risico's die voortkomen uit individuele exporttransacties van goederen en diensten naar opkomende markten.

Foreign direct investment (FDI): Zie **Directe buitenlandse investeringen**.

Free rider: Persoon of organisatie die profiteert (meelift) van de positieve externe effecten van een niet-exclusieve publieke voorziening, zonder zelf aan de totstandkoming ervan bij te dragen.

Fundamenteel ruilprobleem: Het probleem dat het optimale handelsniveau niet totstandkomt als gevolg van het volgtijdelijke karakter van veel ruiltransacties. Een actor zal geen objectief profijtelijke ruilrelatie aangaan tenzij de andere partij zich ex ante weet te committeren om ex post zijn verplichtingen na te komen.

Gravitatievergelijking: Econometrische vergelijking waarin wordt verondersteld dat de handelstroom tussen twee landen evenredig is met het product van de omvang van beide landen (meestal gemeten met het BBP) en omgekeerd evenredig met de afstand tussen de landen.

Handel: Vrijwillige wederkerige ruil van goederen, diensten of geld tussen twee partijen en alle activiteiten die nodig zijn om deze ruil tot stand te brengen. (Zie ook: **Internationale handel**)

Handelsactiviteiten: In de meest enge definitie gaat het uitsluitend om ‘handel drijven in het groot’, ‘inkopen’ en ‘verkopen’ (al dan niet als vertegenwoordiger). Een ruimere definitie omvat ook complementaire handelsactiviteiten (zoals ontvangen, afrekenen en opslaan), de handel in ideeën en informatie (zoals advisering en voorlichting), voorwaardenscheppende handelsactiviteiten (zoals inspecteren en bewaken) en transport en distributie (zoals laden en lossen, bezorgen en het besturen van een vervoermiddel).

Handelsbekwaamheden: Alle kennis en vaardigheden die nodig zijn om handel te drijven.

Handelsfunctie: Het kopen en verkopen van producten, in tegenstelling tot het produceren. (Zie ook: **Productiefunctie**)

Handelskapitaal: Investerings van handelaren in voorzieningen, instituties, netwerken, reputatie, taalkennis, enzovoort, om zo efficiënt mogelijk te kunnen handelen door de directe kosten die met handelstransacties gemoeid zijn te verlagen. Het handelskapitaal met een publiekgoedkarakter omvat publieke voorzieningen en instituties die de directe kosten van transacties en de investeringskosten voor de opbouw van handelskapitaal door de handelaren zelf verlagen.

Handelsnetwerk (internationaal): Patroon van relatief duurzame samenwerking tussen kopers en verkopers (in verschillende landen), voornamelijk gebaseerd op overleg en overeenstemming.

Handelsvaardigheden: Zie **Handelsbekwaamheden**.

Heckscher-Ohlin-model: Zie **Neoklassieke handelstheorie**.

Hold-up probleem: Het probleem dat een transactie tussen twee partijen vereist dat een van beide partijen een investering doet die specifiek is voor deze transactie. Door de onzekerheid of ex ante afspraken (vóór de investering) ex post worden nagekomen, zal men minder investeren dan optimaal is. Wie specifieke, onomkeerbare investeringen doet om te voldoen aan een contract, kan immers worden ‘gegijzeld’ door de tegenpartij die (nog) geen kosten of minder kosten gemaakt heeft. Deze kan de eerste nieuwe voorwaarden opleggen doordat de investeringen anders hun waarde volledig verliezen.

Horizontale multinational: Multinationale onderneming waarvan de buitenlandse vestigingen vergelijkbare activiteiten uitvoeren; bedoeld om toegang te krijgen tot andere afzetmarkten door transportkosten te reduceren en handelsbarrières te omzeilen.

Infomediair: Intermediair op het gebied van informatieverwerking, -selectie en -waardering.

Informatie- en communicatietechnologie (ICT): Technologie op het gebied van informatieopslag en -verwerking (met name d.m.v. computersystemen) en communicatie (via onder meer telefonie en internet).

Informatisering: De opkomst van nieuwe informatie- en communicatietechnologie (ICT) en het daarmee verbonden toenemende belang van informatie in transacties.

Institutes: De spelregels van een maatschappij die de (impliciete) beloningsstructuur voor het (economisch) handelen bepalen. Deze spelregels bestaan uit informele instituties (zoals waarden, normen, religie en gewoonten) en formele instituties (zoals wetten en regelgeving) en hun afdwingingsmechanismen.

Integrated value chains: Zie **E-business**.

Intermediairs: Organisaties die zich in (een specifiek onderdeel van) het handelen zelf hebben gespecialiseerd door de hieraan verbonden transactiekosten te verlagen.

Internationale handel: Buitenlandse handel; omvat in ruime zin behalve de ruil van goederen en diensten ook de organisatie van de inkoop, productie, marketing, verkoop en distributie in verschillende landen.

Intrafirm trade: Handel tussen de vestigingen van een multinational in verschillende landen.

Investeringsverzekering: Verzekering tegen politieke risico's van investeringen in het buitenland.

Ketenintegratie: Zie **E-business**.

Koopman: Intermediair die goederen koopt en verkoopt om de ruil tussen de oorspronkelijke verkopers en de eindkopers te faciliteren. Als beloning voor deze dienst ontvangt hij de winst die, na aftrek van de transactiekosten, overblijft van de handelsmarge, dat is het verschil tussen de inkoopprijs en de verkoopprijs.

Makelaar: Intermediair die een ruildienst aanbiedt zonder zelf te kopen of te verkopen. De beloning van de makelaar bestaat uit een commissie die in relatie staat tot de inkomsten die voortvloeien uit de ruil.

Mercantilisme: Handelsbeleid dat gericht is op stimulering van de export en beperking van de import.

Midden- en kleinbedrijf (MKB): Ondernemingen met minder dan 250 werknemers.

Mondialisering: De toename van grensoverschrijdende activiteiten waardoor nationale economieën steeds meer geïntegreerd raken in de wereldeconomie.

Moreel vertrouwen – De inschatting van de betrouwbaarheid van een partij, gebaseerd op ‘niet-rationele’ gedragselementen, zoals waarden, emoties en tradities. Morele regels en codes, die voortkomen uit sociale netwerken en innerlijke motivatie, vormen het gedrag.

Multinationale onderneming (multinational): Onderneming met vestigingen in meerdere landen.

Neoklassieke handelstheorie: Theorie die (internationale) handel verklaart uit verschillen in relatieve factorbeschikbaarheid en verschillen in technologie tussen landen en de daardoor veroorzaakte comparatieve voor- en nadelen in de productie van bepaalde goederen en diensten. (Ook standaardmodel of Heckscher-Ohlin-model)

Netwerk: Zie **Handelsnetwerk**.

Nieuwe handelstheorie: Theorie die de internationale handel mede verklaart uit schaalvoordelen in de productie die in comparatieve voordelen resulteren. Hierdoor kan wederzijdse handel in gelijksoortige goederen worden verklaard.

Offline-shoppers: Personen die op grond van via internet verkregen informatie via een ander kanaal iets bestellen of kopen.

Online-shoppers: Personen die via internet iets bestellen of kopen.

Primaire betrouwbaarheid: Betrouwbaarheid die berust op actorgebonden factoren, zoals reputatie, prestatie en representatie.

Productiefunctie: Het maken of fabriceren van een product, in tegenstelling tot het verhandelen. (Zie ook **Handelsfunctie**)

Regionalisering: Trend naar intensivering van economische relaties en integratie van nationale economieën op regionaal (in plaats van mondiaal) niveau. In het bijzonder wordt hierbij gedoeld op de Europese Unie, Noord-Amerika en Oost-Azië.

Reïntermediatie: Het ontstaan van nieuwe intermediairs en tussenpersonen in de handel. Een oorzaak ligt in de opmars van ICT, die gepaard gaat met een overvloed aan informatie, waardoor er behoefte ontstaat aan nieuwe intermediairs.

Relation-based governance: Bestuurssysteem op basis van persoonlijke of impliciete, informele relaties.

Rule-based governance: Bestuurssysteem op basis van onpersoonlijke en expliciete formele relaties die door de staat worden bekrachtigd via wet- en regelgeving.

Secundaire betrouwbaarheid: Betrouwbaarheid die is gebaseerd op institutionele of omgevingsgebonden factoren, zoals aansprakelijkheid, zelfbeperking en vertrouwenwekkende situaties.

Stapelmarkt: Land waar relatief veel goederen worden aangevoerd uit andere landen om zonder substantiële bewerking te worden uitgevoerd of doorgevoerd naar derde landen. De wederuitvoer maakt dan een groot deel van de totale uitvoer uit. (Ook **Entrepôt-economie**)

Taciete kennis: Kennis die niet codificeerbaar is, maar in mensen, in hun vaardigheden, gewoontes, of in de cultuur van een onderneming zit en alleen via direct *face-to-face* contact overdraagbaar is. (Ook **Tacit knowledge**)

Traditionele handelstheorie: Zie **Neoklassieke handelstheorie**.

Transactie: De overdracht van de eigendomsrechten van goederen, diensten of ideeën.

Transactiekosten: Alle kosten die marktpartijen maken om tot de overdracht van goederen, diensten of ideeën te komen. Hiertoe behoren zowel de 'traditionele kosten' die handelstransacties met zich meebrengen, zoals transportkosten, omzetbelastingen en invoertarieven, als de meer indirecte kosten van het zoeken van een potentiële handelspartner, het onderhandelen en contracteren, het controleren en afdwingen van contracten, en ook de kosten om een systeem van regels en wetten te onderhouden dat ertoe bijdraagt dat de gemaakte afspraken worden nageleefd en kunnen worden afgedwongen.

Transactiekostentheorie: Theorie die het functioneren van een economisch systeem verklaart uit het bestaan van transactiekosten.

Venture capital: Zie **Durfskapitaal**.

Verticale multinational: Multinationale onderneming waarvan de buitenlandse vestigingen andere (voornamelijk productie-)activiteiten uitvoeren dan het moederbedrijf (voornamelijk management, marketing, onderzoek en ontwikkeling); bedoeld om te profiteren van de comparatieve kostenvoordelen van het gastland.

Vertrouwen: De inschatting dat de andere partij betrouwbaar is, dat wil zeggen dat de andere partij de intentie heeft om in een bepaalde (handels)relatie af te zien van opportunistisch gedrag.

Wederuitvoer: Goederen die Nederland noch als herkomst noch als bestemming hebben, maar wel door Nederland heen vervoerd worden en daarbij (tijdelijk) eigendom worden van een in Nederland gevestigde onderneming.

RAPPORTEN AAN DE REGERING

Eerste raadsperiode (1972-1977)

- 1 Europese Unie*
- 2 Structuur van de Nederlandse economie*
- 3 Energiebeleid
Gebundeld in één publicatie (1974)*
- 4 Milieubeleid (1974)*
- 5 Bevolkingsgroei (1974)*
- 6 De organisatie van het openbaar bestuur (1975)*
- 7 Buitenlandse invloeden op Nederland: Internationale migratie (1976)*
- 8 Buitenlandse invloeden op Nederland: Beschikbaarheid van wetenschappelijke en technische kennis (1976)*
- 9 Commentaar op de Discussienota Sectorraden (1976)*
- 10 Commentaar op de nota Contouren van een toekomstig onderwijsbestel (1976)*
- 11 Overzicht externe adviesorganen van de centrale overheid (1976)*
- 12 Externe adviesorganen van de centrale overheid (1976)*
- 13 Maken wij er werk van? Verkenningen omtrent de verhouding tussen actieven en niet-actieven (1977)*
- 14 Interne adviesorganen van de centrale overheid (1977)*
- 15 De komende vijftiengjarige – Een toekomstverkenning voor Nederland (1977)*
- 16 Over sociale ongelijkheid – Een beleidsgerichte probleemverkenning (1977)*

Tweede raadsperiode (1978-1982)

- 17 Etnische minderheden (1979)*
 - A. Rapport aan de Regering
 - B. Naar een algemeen etnisch minderhedenbeleid?
- 18 Plaats en toekomst van de Nederlandse industrie (1980)*
- 19 Beleidsgerichte toekomstverkenning
Deel 1: Een poging tot uitlokking (1980)*
- 20 Democratie en geweld. Probleemanalyse naar aanleiding van de gebeurtenissen in Amsterdam op 30 april 1980*
- 21 Vernieuwingen in het arbeidsbestel (1981)*
- 22 Herwaardering van welzijnsbeleid (1982)*
- 23 Onder invloed van Duitsland. Een onderzoek naar gevoeligheid en kwetsbaarheid in de betrekkingen tussen Nederland en de Bondsrepubliek (1982)*
- 24 Samenhangend mediabeleid (1982)*

* Uitverkocht

Derde raadsperiode (1983-1987)

- 25 Beleidsgerichte toekomstverkenning
Deel 2: Een verruiming van perspectief (1983)*
- 26 Waarborgen voor zekerheid. Een nieuw stelsel van sociale zekerheid in hoofdlijnen (1985)
- 27 Basisvorming in het onderwijs (1986)
- 28 De onvoltooide Europese integratie (1986)
- 29 Ruimte voor groei. Kansen en bedreigingen voor de Nederlandse economie in de komende tien jaar (1987)
- 30 Op maat van het midden- en kleinbedrijf (1987)
Deel 1: Rapport aan de Regering;
Deel 2: Pre-adviezen
- 31 Cultuur zonder grenzen (1987)*
- 32 De financiering van de Europese Gemeenschap. Een interimrapport (1987)
- 33 Activerend arbeidsmarktbeleid (1987)
- 34 Overheid en toekomstonderzoek. Een inventarisatie (1988)

Vierde raadsperiode (1988-1992)

- 35 Rechtshandhaving (1988)
- 36 Alloctonenbeleid (1989)
- 37 Van de stad en de rand (1990)
- 38 Een werkend perspectief. Arbeidsparticipatie in de jaren '90 (1990)
- 39 Technologie en overheid (1990)
- 40 De onderwijsverzorging in de toekomst (1991)
- 41 Milieubeleid. Strategie, instrumenten en handhaafbaarheid (1992)
- 42 Grond voor keuzen. Vier perspectieven voor de landelijke gebieden in de Europese Gemeenschap (1992)
- 43 Ouderen voor ouderen. Demografische ontwikkelingen en beleid (1993)

Vijfde raadsperiode (1993-1997)

- 44 Duurzame risico's. Een blijvend gegeven (1994)
- 45 Belang en beleid. Naar een verantwoorde uitvoering van de werknemersverzekeringen (1994)
- 46 Besluiten over grote projecten (1994)
- 47 Hoger onderwijs in fasen (1995)
- 48 Stabiliteit en veiligheid in Europa. Het veranderende krachtenveld voor het buitenlands beleid (1995)
- 49 Orde in het binnenlands bestuur (1995)
- 50 Tweedeling in perspectief (1996)
- 51 Van verdelen naar verdienen. Afwegingen voor de sociale zekerheid in de 21e eeuw (1997)
- 52 Volksgezondheidszorg (1997)
- 53 Ruimtelijke-ontwikkelingspolitiek (1998)
- 54 Staat zonder land. Een verkenning van bestuurlijke gevolgen van informatie- en communicatietechnologie (1998)

Zesde raadsperiode (1998-2002)

- 55 Generatiebewust beleid (1999)
- 56 Het borgen van publiek belang (2000)
- 57 Doorgroei van arbeidsparticipatie (2000)
- 58 Ontwikkelingsbeleid en goed bestuur (2001)
- 59 Naar een Europese Unie (2001)
- 60 Nederland als immigratiesamenleving (2001)
- 61 Van oude en nieuwe kennis. De gevolgen van ICT voor het kennisbeleid (2002)
- 62 Duurzame ontwikkeling: bestuurlijke voorwaarden voor een mobiliserend beleid (2002)
- 63 De toekomst van de nationale rechtsstaat (2002)
- 64 Beslissen over biotechnologie (2003)
- 65 Slagvaardigheid in de Europese Unie (2003)

Rapporten aan de Regering en publicaties in de reeks *Voorstudies en achtergronden* zijn verkrijgbaar in de boekhandel of via Sdu Servicecentrum Uitgeverijen, Plantijnstraat, Postbus 20014, 2500 EA 's-Gravenhage, tel. 070-3789880, fax 070-3789783.

VOORSTUDIES EN ACHTERGRONDEN

Hieronder worden de publicaties uit de WRR-serie Voorstudies en achtergronden opgesomd vanaf de vierde raadsperiode. Een volledig overzicht van de voorstudies is beschikbaar op de WRR-website (<http://www.wrr.nl>) of aan te vragen bij het bureau van de WRR (070 - 356 46 25).

Vierde raadsperiode (1988-1992)

- V63 Milieu en groei. Verslag van een studiedag op 11 februari 1988 (1988)
- V64 De maatschappelijke gevolgen van erfelijkheidsonderzoek. Verslag van een conferentie op 16-17 juni 1988 (1988)
- V65 H.F.L. Garretsen, H. Raat (1989) Gezondheid in de vier grote steden
- V66 P. de Grauwe e.a. (1989) De Europese Monetaire Integratie: vier visies
- V67 Th. Roelandt, J. Veenman (1990) Allochtonen van school naar werk
- V68 W.H. Leeuwenburgh, P. van den Eeden (1990) Onderwijs in de vier grote steden
- V69 M.W. de Jong, P.A. de Ruijter (red.) (1990) Logistiek, infrastructuur en de grote stad
- V70 C.A. Bartels, E.J.J. Roos (1990) Sociaal-economische vernieuwing in grootstedelijke gebieden
- V71 W.J. Dercksen (ed.) (1990) The Future of Industrial Relations in Europe. Proceedings of a conference in honour of prof. W. Albeda
- V72 Sociaal-economische gezondheidsverschillen en beleid; preadviezen (1991)
- V73 F.J.P.M. Hoefnagel (1992) Cultuurpolitiek: het mogen en moeten
- V74 K.W.H. van Beek, B.M.S. van Praag (1992) Kiezen uit sollicitanten. Concurrentie tussen werkzoekenden zonder baan
- V75 Jeugd in ontwikkeling. Wetenschappelijke inzichten en overheidsbeleid (1992)
- V76 A.M.J. Kreukels, W.G.M. Salet (ed.) (1992) Debating institutions and Cities. Proceedings of the Anglo Dutch Conference on Urban Regeneration
- V77 H.R. van Gunsteren en P. den Hoed (1992) Burgerschap in praktijken
- V78 F. Bletz, W. Dercksen and K. van Paridon (ed.) (1993) Shaping Factors for the Business Environment in the Netherlands after 1992
- V79 N.T. Bischoff, R.H.G. Jongman (1993) Development of Rural Areas in Europe. The Claim for Nature
- V80 Verslag en evaluatie van de vierde raadsperiode (1993)
- V81 F.J.P.M. Hoefnagel m.m.v. H.G.M. Hendriks en M.D. Verdaasdonk (1993) Het Duitse Cultuurbeleid in Europa

Vijfde raadsperiode (1993-1997)

- V82 W.J. Dercksen e.a. (1993) Beroepswijs onderwijs. Ontwikkelingen en dilemma's in de aansluiting van onderwijs en arbeid
- V83 W.G.M. Salet (1994) Om recht en staat. Een sociologische verkenning van sociale, politieke en rechtsbetrekkingen
- V84 J.M. Bekkering (1994) Private verzekering van sociale risico's
- V85 C. Lambers, D.A. Lubach, M. Scheltema (1994) Versnelling juridische procedures grote projecten
- V86 СНОВ (1995) Aspecten van hoger onderwijs. Een internationale inventarisatie
- V87 T. van der Meij e.a. (1995) Ontwikkelingen in de natuur. Visies op de levende natuur in de wereld en scenario's voor het behoud daarvan
- V88 L. Hagendoorn e.a. (1995) Etnische verhoudingen in Midden- en Oost-Europa
- V89 H.C. Posthumus Meyjes, A. Szász, Christoph Bertram, W.F. van Eekelen (1995) Een gedifferentieerd Europa
- V90 J. Rupnik e.a. (1995) Challenges in the East
- V91 J.P.H. Donner (rapporteur) (1995) Europa, wat nu?
- V92 R.M.A. Jansweijer (1996) Gouden bergen, diepe dalen: de inkomensgevolgen van een betaalbare oudedagsvoorziening
- V93 W. Dercksen, W.A.M. Salet (red.) (1996) Bouwen aan het binnenlands bestuur

- V94 seo/Intomart (1996) Start-, slaag- en faalkansen van hoger opgeleide startende ondernemers
- V95 L.J. Gunning-Schepers, G.J. Kronjee and R.A. Spasoff (eds.) (1996) Fundamental Questions about the Future of Health Care
- V96 H.B.G. Ganzeboom en W.C. Ultee (red.) (1996) De sociale segmentatie van Nederland in 2015
- V97 J.C.I. de Pree (1997) Grenzen aan verandering. De verhouding tussen reorganisatie en structuurprincipes van het binnenlands bestuur
- V98 M.F. Gelok en W.M. de Jong (1997) Volatilisering in de economie
- V99 A.H. Kleinknecht, R.H. Oostendorp, M.P. Pradhan (1997) Patronen en economische effecten van flexibiliteit in de Nederlandse arbeidsverhoudingen
- V100 J.P.H. Donner (1998) Staat in beweging
- V101 W.J. Vermeulen, J.F.M. van der Waal, H. Ernste, P. Glasbergen (1997) Duurzaamheid als uitdaging. De afweging van ecologische en maatschappelijke risico's in confrontatie en dialoog
- V102 W. Zonneveld en A. Faludi (1998) Europese integratie en de Nederlandse ruimtelijke ordening
- V103 Verslag en evaluatie van de vijfde raadsperiode (1998)

Zesde raadsperiode (1998-2002)

- V104 Krijn van Beek (1998) De ondernemende samenleving. Een verkenning van maatschappelijke verandering en implicaties voor beleid
- V105 W. Derksen et al. (1999) Over publieke en private verantwoordelijkheden
- V106 Henk C. van Latesteijn (1999) Land use in Europe. A methodology for policy-oriented future studies
- V107 Aart C. Liefbroer en Pearl A. Dykstra (2000) Levenslopen in verandering. Een studie naar ontwikkelingen in de levenslopen van Nederlanders geboren tussen 1900 en 1970
- V108 Bart Wissink (2000) Ontworpen en ontstaan. Een praktijktheoretische analyse van het debat over het provinciale omgevingsbeleid
- V109 H. Mommaas, m.m.v. W. Knulst en M. van den Heuvel (2000) De vrijetijdsindustrie in stad en land. Een studie naar de markt van belevenissen
- V110 H. Dijkstra en C.J.M. Schuyt, red. (2002) De publieke dimensie van kennis
- V111 M.C.E. van Dam-Mieras en W.M. de Jong, red. (2002) Onderwijs voor een kennissamenleving. De rol van ICT nader bekeken
- V112 Wendy Asbeek Brusse, Harry van Dalen en Bart Wissink (2002) Stad en Land in een nieuwe geografie. Maatschappelijke veranderingen en ruimtelijke dynamiek
- V113 G.A. van der Knaap (2002) Stedelijke bewegingsruimte. Over veranderingen in stad en land.
- V114 F.J.P.M. Hoefnagel (2002) Internet en cultuurbeleid. Over de gevolgen van ICT voor het cultuurbeleid van de Nederlandse overheid
- V115 Gabriël van den Brink (2002) Mondiger of moeilijker? Een studie naar de politieke habitus van hedendaagse burgers
- V116 Willem Witteveen, Bart van Klink, met bijdragen van Wouter de Been en Peter Blok (2002) De sociale rechtsstaat voorbij. Twee ontwerpen voor het huis van de rechtsstaat
- V117 Rein de Wilde, Nikki Vermeulen en Mirko Reithler (2003) Bezeten van genen. Een essay over de innovatieoorlog rondom genetisch gemodificeerd voedsel

Overige publicaties

Voor de eenheid van beleid. Beschouwingen ter gelegenheid van vijftig jaar Ministerie van Algemene Zaken (1987)

Eigentijds burgerschap. WRR-publicatie onder leiding van H.R. van Gunsteren (1992)

Mosterd bij de maaltijd. 20/25 jaar WRR (1997)

De vitaliteit van de nationale staat in een internationaliserende wereld (2002)

Plein 1813 nrs. 2 en 4, Postbus 20004, 2500 ea Den Haag
telefoon (070) 356 46 00, website <http://www.wrr.nl>

ISBN 90-12-09812-2



9 789012 098120