



Export management

Hans Veldman (red.)

Zevende druk



Noordhoff Uitgevers



Exportmanagement

Exporteren en internationaliseren

Auteurs

Drs. ing. K. Hofstra
Anka Jacobs
P.M. Koelemij
mr. E.W. Mehring
dr. J. Veldman

Eindredactie

Dr. J. Veldman

Redactieraad

Dr. J. Veldman
B.J. Koopman

Zevende druk

Noordhoff Uitgevers Groningen

Omslag: G2K Designers Groningen/Amsterdam

Eventuele op- en aanmerkingen over deze of andere uitgaven kunt u richten aan:
Noordhoff Uitgevers bv, Afdeling Hoger Onderwijs, Antwoordnummer 13, 9700 VB
Groningen, e-mail: info@noordhoff.nl

Aan de totstandkoming van deze uitgave is de uiterste zorg besteed. Voor informatie die desondanks onvolledig of onjuist is opgenomen, aanvaarden auteur(s), redactie en uitgever geen aansprakelijkheid. Voor eventuele verbeteringen van de opgenomen gegevens houden zij zich aanbevolen.

0 / 16



© 2016 Noordhoff Uitgevers bv Groningen/Houten, The Netherlands.

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet van 1912 gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Voor zover het maken van reprografische verveelvoudigingen uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16h Auteurswet 1912 dient men de daarvoor verschuldigde vergoedingen te voldoen aan Stichting Reprorecht (postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, www.reprorecht.nl).

Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken (artikel 16 Auteurswet 1912) kan men zich wenden tot Stichting PRO (Stichting Publicatie- en Reproductierechten Organisatie, postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, www.stichting-pro.nl).

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise, without the prior written permission of the publisher.

ISBN (ebook) 978-90-01-85564-2

ISBN 978-90-01-81907-1

NUR 802

Woord vooraf

De balanceeract van internationaal ondernemen

Globalisering in een nieuwe gedaante, zo zou je de ontwikkeling van de wereldeconomie kunnen beschrijven. Makkelijker is het er in ieder geval niet op geworden. Zo hebben de bekende BRIC-landen, een begrip sinds het begin van de 21e eeuw, als continue belofte van economische groei inmiddels al veel van hun glans verloren. Gelukkig staat zowel India en China nog steeds aan de positieve kant van de streep maar hebben Rusland en Brazilië door tal van factoren hun plaats verloren.

Vanuit het perspectief van het internationaal opererende bedrijfsleven spreekt dit voorbeeld boekdelen als het gaat om de complexiteit van de keuzes die door bedrijven moeten worden gemaakt. Welke markten zijn nu juist voor jouw bedrijf de groeimarkten voor de toekomst, waar ligt het rendement en welk risico is hiermee gemoeid? De geopolitiek is hierbij terug van nooit weggeweest. De huidige explosieve situatie in het Midden-Oosten, de vluchtelingencrises, het klimaatprobleem, wereldwijd zeer onorthodox monetair beleid, grote valutaschommelingen, het rijtje is lang en is nog veel langer te maken.

Het onderstreept nog maar eens de basisfilosofie van de inmiddels al weer ruim 60 jaar oude Fenedex-organisatie. Een goed begrip van de complexiteit van het internationaal zakendoen en een uitstekende voorbereiding zijn voorwaarde om succesvol internationaal te kunnen ondernemen. Of het nu gaat om de harde, deels cijfermatige, onderbouwing van de businessplannen en exportbeleidsplannen, het in control en compliant zijn op terreinen als douane en wetgeving, het op orde hebben van de juiste contracten of om de veel meer zachte kanten van het ondernemen als het gaat om bijvoorbeeld taal en cultuur. Alle kernthema's komen in dit mooie boek ruim aan de orde.

Zonder enige twijfel zal de mondiale economie groei blijven vertonen. Voor veel bedrijven zal gelden dat wil men van deze groei profiteren, ze in ieder geval internationaal hun vleugels moeten uitslaan. Of dat nu op nabije markten in Europa is of op veel verder weg gelegen moeilijke markten als China en India.

Voor Nederland is het belang van de 'export' in ieder geval cruciaal. Het is en blijft niet alleen met ongeveer een derde van ons nationaal inkomen zeer afhankelijk van dit buitenland, juist onze toekomstige welvaart zal voor een groot deel afhangen van ons vermogen dit succes naar de volgende fase te

brengen. Wij spreken de ambitie uit dat dit belang zou moeten groeien richting de 40 procent en dat Nederland zich handhaaft in de top van de grootste exporteurs ter wereld. Moge dit boek zowel studenten als professionals binnen internationale bedrijven inspireren om aan dat succes bij te dragen!

Mr. drs. Bart Jan Koopman
Directeur Fenedex

Inhoud

Inleiding 8

1 Export in Europees en mondiaal perspectief 11

- 1.1 Internationale handel en ontwikkelingen in de wereldeconomie 12
 - 1.2 Exporteren en de Nederlandse exportsituatie nader gedefinieerd 16
 - 1.3 Handelspolitiek en de Europese Unie 23
 - 1.4 Internationale samenwerking en regionale blokvorming 33
 - 1.5 Het exportbeleid van de EU 34
 - 1.6 Regionalisering en globalisering 39
- Samenvatting 40

2 Export, een structurele aanpak: het exportbeleidsplan 43

- 2.1 De Perlmutter-theorie en het internationaliseringsproces 46
 - 2.2 Structurele exportaanpak 61
 - 2.3 De interne analyse 68
- Samenvatting 80

3 Onderzoek en selectie van buitenlandse markten 83

- 3.1 Groeistrategieën en internationale marketing / global marketing 84
 - 3.2 Groeistrategie en segmenteren 87
 - 3.3 Doelgroepbepaling en positionering 91
 - 3.4 Product-marktcombinaties (PMC's) en product-markt-technologiecombinaties (PMT's) 92
 - 3.5 Segmentatie en landen- en/of regioselectie 93
 - 3.6 Landen-regioselectiemodel 94
 - 3.7 Het geschikte exportland voor segmentatie 107
 - 3.8 Datacollectie 109
 - 3.9 Internet en exportinformatie 111
- Samenvatting 113

- 4 De keuze van de entreestrategie 115**
 - 4.1 Manieren van exporteren en entreestrategieën 116
 - 4.2 Indirecte export 121
 - 4.3 Produceren in het buitenland 135
 - 4.4 E-commerce 140
 - 4.5 De concurrentie op de buitenlandse markt 144
 - 4.6 Interne invloeden op de keuze van het distributiekanaal 147
 - 4.7 Fusies en overnames 150
 - 4.8 Strategische allianties 151
 - Samenvatting 154

- 5 Financiële aspecten van exporttransacties 157**
 - 5.1 Debiteurenbeleid bij export 158
 - 5.2 Internationale betalingswijzen 165
 - 5.3 Indekken tegen wisselkoersrisico 175
 - Samenvatting 186

- 6 Belangrijke juridische aspecten bij export 189**
 - 6.1 De exporttransactie 190
 - 6.2 Algemene voorwaarden 194
 - 6.3 Intellectuele eigendomsrechten 198
 - 6.4 Geschillenbeslechting 201
 - 6.5 Tussenpersonen 203
 - 6.6 Consumentenbescherming 210
 - Samenvatting 211

- 7 Logistiek en douanebeleid bij export 213**
 - 7.1 Logistiek op strategisch niveau 214
 - 7.2 Douanebeleid 224
 - 7.3 Logistiek op tactisch niveau 226
 - 7.4 Douane op tactisch niveau 234
 - 7.5 Logistiek op operationeel niveau 240
 - 7.6 Douane op operationeel niveau 250
 - Samenvatting 254

- 8 Interculturele vaardigheden in export 257**
 - 8.1 Zelfkennis 258
 - 8.2 Verbale interculturele communicatie 261
 - 8.3 Non-verbale interculturele communicatie 264
 - 8.4 Internationaal zakendoen 269
 - 8.5 Religie en interculturele communicatie 275
 - Samenvatting 283

9 De stappen van het exportbeleidsplan 287

- 9.1 Stap 1: de marktafbakening 288
- 9.2 Stap 2: interne analyse 291
- 9.3 Stap 3: exportlandenselectie 293
- 9.4 Stap 4: bedrijfstakanalyse 295
- 9.5 Stap 5: concurrentieanalyse 298
- 9.6 Stap 6: afnemersanalyse 300
- 9.7 Stap 7: distributieanalyse 303
- 9.8 Stap 8: SWOT en confrontatiematrix 305
- 9.9 Stap 9: exportmarketingmix 308
- 9.10 Stap 10: tien uitvoeringsvragen over de financiële
haarbaarheid van het plan 320
Samenvatting 330

Begrippenlijst 331

Literatuuroverzicht 350

Register 355

Over de auteurs 359

Inleiding

Globalisering, technologisering en snelle veranderingen in marktomgevingen zijn de vroegeentwintigste-eeuwse kenmerken waarmee het bedrijfsleven te maken heeft. Succesvolle ondernemingen lijken alleen maar te kunnen overleven als ze flexibel zijn, als ze tijdig kunnen inspelen op veranderende marktomstandigheden. Dat is makkelijker gezegd dan gedaan. Van de ondernemingen die bijvoorbeeld meewerkten aan de totstandkoming van de eerst druk van *Exportmanagement*, eind jaren tachtig, bestaat een kwart niet meer. De meerderheid van de *survivors* ontwikkelen nu activiteiten die anders zijn dan die van de jaren negentig. Vaak betreft het een bewerking van nieuwe markten met nieuwe, aangepaste producten en diensten. De overleving gold ook vooral voor internationaal georiënteerde bedrijven. Zij hadden er voordeel bij dat het economische lot van Nederland onlosmakelijk is verbonden met de wereldeconomie in het algemeen en met Europa in het bijzonder. Dit open karakter van de Nederlandse economie verklaart de sterke behoefte aan hoogopgeleide professionals met een brede kennis op het gebied van strategisch exportmanagement. Onder invloed van de europeanisering en de mondialisering wordt van afgestudeerden van hogescholen en universiteiten steeds meer kennis en vaardigheden gevraagd waarbij de mogelijkheden van Nederlandse ondernemingen op buitenlandse markten concreet in kaart kunnen worden gebracht. Contacten leggen met buitenlandse partners, het benaderen van potentiële afnemers, het geven van adviezen over hoe de organisatie in haar internationalisering rekening moet houden met de verschillende kenmerken van de buitenlandse markt, het zijn maar enkele van de vele taken waarvoor afgestudeerden van hogescholen en universiteiten opgeleid worden. Dit alles vanuit de overtuiging dat internationalisering een planmatige aanpak vergt waarvoor specifieke exportkennis onontbeerlijk is.

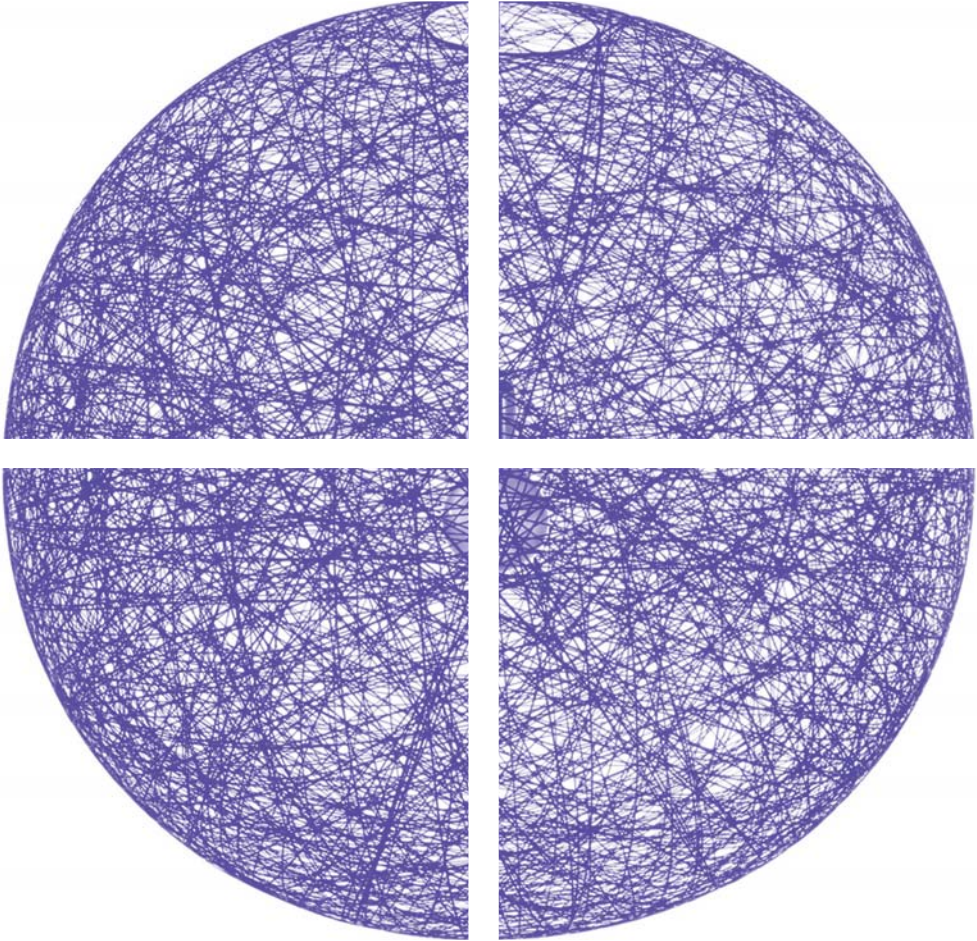
Het doel van deze herziene en geactualiseerde editie van het handboek *Exportmanagement* is te voorzien in een steeds groter wordende behoefte aan kennis over exporteren en internationaliseren. Het boek is bruikbaar voor opleidingen van een hogeschool of universiteit die zich tot taak hebben gesteld hun studenten structurele kennis en vaardigheden over internationalisering bij te brengen. Ook is het geschikt voor bedrijfsopleidingen waarin de internationalisering van de organisatie centraal staat. Omdat Nederlandse ondernemingen grotendeels op de Europese markt gericht zijn, wordt speciale aandacht besteed aan de internationalisering in een Europese context. Centraal uitgangspunt van dit studieboek is de opvatting dat exporteren een specifieke vorm is van internationaliseren en een strategische benadering verdient. Onderwerpen waar het accent op ligt, zijn: exporteren in Europees en mondiaal perspectief, hoezeer export een structurele aanpak vereist, welke strategieën van internationalisering van toepassing zijn, hoe buitenlandse markten betreden kunnen worden, hoezeer de interculturele

communicatie van invloed is op het exportsucces en hoe de internationalisering gestalte krijgt door juridische, logistieke en douaneaspecten van de exporttransactie. Omdat het handboek geschreven is vanuit de gedachte dat exporteren een structurele aanpak verdient, wordt in deze herziene editie afgesloten met een nieuw hoofdstuk over hoe een exportbeleidsplan opgezet, ontwikkeld en bijgestuurd kan worden. In de geest van het nieuwe ondernemen in de eenentwintigste eeuw wordt in dit plan veel aandacht besteed aan strategievormen en alternatieven, in de wetenschap dat de veranderende marktomstandigheden verschillende strategieën van internationalisering vragen.

Wijzigingen ten opzichte van de vorige editie

Kenmerk van de nieuwe uitgave is dat deze volledig geactualiseerd is en geschreven is met het doel dat de student, na kennis genomen te hebben van de theorie, zelfstandig een strategisch exportadvies kan geven. Daarnaast heeft deze editie een nog sterkere link met de beroepspraktijk. De keuze van entreestrategie en onlinemarketing en het efficiënt schrijven van een exportadvies staan meer centraal. Bovendien zijn de hoofdstukken over financieel beleid, culturele aspecten / vaardigheden en het exportbeleidsplan volledig vernieuwd.





1

Export in Europees en mondiaal perspectief

Dr. Hans Veldman

- 1.1 Internationale handel en ontwikkelingen in de wereldeconomie**
- 1.2 Exporteren en de Nederlandse exportsituatie nader gedefinieerd**
- 1.3 Handelspolitiek en de Europese Unie**
- 1.4 Internationale samenwerking en regionale blokvorming**
- 1.5 Het exportbeleid van de EU**
- 1.6 Regionalisering en globalisering**
- Samenvatting**

Duidelijk is dat ook in de eenentwintigste eeuw, met allerlei onzekerheden op politiek en economisch gebied, de internationale handel van levensbelang is voor de ontwikkeling van grote en kleine landen en van grote en kleine bedrijven. Welvaartsontwikkeling kan alleen maar plaatsvinden als de vrijhandel zich ontwikkelt. Vandaar ook dat in dit eerste hoofdstuk over exportmanagement de vraag aan de orde komt hoe de internationale handel georganiseerd is, welke belemmeringen er zijn en hoe landen de vrijhandel tussen naties proberen te bevorderen. Aandacht is er ook voor de vraag welke plaats de Europese Unie in de context van de internationale handel inneemt en hoe Nederland en een aantal andere Europese landen afhankelijk zijn van de export. Specifieke aandacht wordt besteed aan manieren van samenwerking tussen economieën en hoe de economische grootmachten hun economische instrumenten aanwenden om de internationale handel te beïnvloeden. Dit alles geschreven vanuit de overtuiging dat welke verandering de wereldeconomie ook doormaakt, export er altijd een belangrijk bestanddeel van zal blijven uitmaken.

CASUS 1.1

IMF verwacht dat wereldeconomie minder snel groeit

Door Joost Pijpker

De wereldeconomie groeit de komende twee jaar minder sterk dan eerder gedacht, mede als gevolg van het beperkte economische herstel in de eurozone. Ook de zwakkere prestaties van China, Rusland en Japan maken dat de wereldeconomie minder groeit. Dat voorspelt het Internationaal Monetair Fonds (IMF) vandaag in een nieuwe raming. In plaats van de eerder voorziene 3,8 procent groeien de economieën van alle landen samen dit jaar slechts met 3,5 procent, zo verwacht het IMF. Ook volgend jaar valt de groei tegen en gaat het fonds uit van een toename van 3,7 procent. In een eerdere raming was dat nog een groei van 4,0 procent. Alleen de Verenigde Staten doen het goed. De naar beneden bijgestelde raming is volgens het IMF eigenlijk aan alle regio's te wijten, afgezien van de Verenigde Staten.

De lagere olieprijs heeft nog een licht positief effect op de groei van de wereldeconomie, maar onvoldoende om de zwakkere ramingen voor de eurozone, China, Rusland en Japan op te vangen. Zo wordt de eurozone vooral getroffen door de zwakke investeringen, die volgens het ANP vooral hun weerslag hebben op de exportsector. De economie van de 19 eurolanden groeit dit jaar met 1,2 procent, gevolgd door een groei van 1,4 procent in 2016. Ook de groei van de Chinese economie vlakkt de komende twee jaar verder af, aldus het fonds. In de laatste maanden van vorig jaar was die ontwikkeling al zichtbaar, zo bleek vannacht uit cijfers van het Chinese statistiekbureau. De Chinese economie groeide vorig kwartaal met 7,4 procent, het zwakste tempo in 24 jaar.

Bron: nrc.next, december 2014

1.1 Internationale handel en ontwikkelingen in de wereldeconomie

De terugval in de wereldeconomie sinds 2008 raakt de exporterende onderneming direct. We kunnen de vraag stellen of Amerika en Europa nog wel de 'exportabsorberende landen' genoemd kunnen worden. Zouden Europa en Amerika nog veel producten uit het Oosten afnemen en vervolgens weer exporteren? Belangrijk voor de beantwoording van deze vragen is dat er kennis is over de factoren en invloeden die de ontwikkeling van de internationale handel in het algemeen en de export in het bijzonder verklaren.

De *internationale handel* kan eenvoudig worden omschreven als alle uitwisselingen van goederen en diensten die nationale grenzen overschrijden. De ontwikkeling van de internationale handel hangt samen met de verschillen in productieomstandigheden en het verschil tussen de vraag en het aanbod van goederen en diensten. Uitgangspunt bij het economische denken, en dus ook bij de internationale handel, zijn rationeel en doelmatig handelende mensen die hun onbegrensde behoeften willen bevredigen met schaarse, aanwezige middelen. Sommige landen produceren goedkoper dan andere en daarom verdwijnen en verplaatsen industrieën zich in de loop van de tijd. In Nederland zijn de confectie-industrie en de scheepsbouw praktisch verdwenen omdat de arbeidskosten hoger lagen dan in ontwikkelingslanden. Daarentegen heeft Amsterdam zich bijvoorbeeld weer als de APP-City van Europa ontwikkeld, hier vinden de meeste ontwerpen van nieuwe mobieltoepassingen plaats.

Absolute kostenverschillen treden dus op bij de productie van *vergelijkbare* goederen in verschillende landen. Elektronische onderdelen kunnen nu in

het Verre Oosten verhoudingsgewijs goedkoper geproduceerd worden dan in de Verenigde Staten of Europa, maar in de Verenigde Staten kan weer efficiënter onderzoek gedaan worden naar nieuwe mogelijkheden in de bedrijfstak elektronica. Deze verschillen hebben tot gevolg dat landen en/of regio's zich gaan toeleggen op bepaalde specialismen en bedrijven die landen en regio's opzoeken om bepaalde specialismen in productie te nemen.

Comperatieve kostenverschillen daarentegen ontstaan als er tussen twee landen verschil is in de verhouding van de kosten van het ene product ten opzichte van de kosten van een *ander* product. Indien een bepaald land ten opzichte van een ander land voor alle geproduceerde goederen een absoluut kostenvoordeel heeft, kan er toch handel tussen deze landen ontstaan op basis van comperatieve kostenverschillen. Een land legt zich toe op de productie van dat product waarvan de kosten in verhouding of in *vergelijking* tot een *ander* product het laagst zijn.

De comperatieve kostenverschillen worden meestal toegeschreven aan de volgende factoren:

- Verschil in productiefactoren tussen landen: landen waarbij de factor arbeid in ruime mate is vertegenwoordigd ten opzichte van de factor kapitaal, zullen een arbeidsintensieve productie kennen.
- Het niveau van ontwikkeling van een land: een hoog ontwikkelingspeil leidt tot een betere infrastructuur en de aanwezigheid van kwalitatief hoogwaardige arbeidskrachten.
- Geografische ligging: afhankelijk van de ligging bepaalt men de logistiek, de productiekeuzen en het vestigingsbeleid van een onderneming.
- Invloed van de virtualisering van de economie: de toepassing van ICT en de mate waarin in de economie gebruikgemaakt wordt van de elektronische snelweg kan bepalend zijn voor de ontwikkeling van een regio of land.
- Kunstmatige voordelen: deze voordelen zijn vaak het gevolg van het overheidsbeleid in de vorm van overheidssubsidies of protectionistische maatregelen.

Comperatieve kostenverschillen zijn de drivers van de internationale handel. Landen of regio's leggen zich toe op de productie van die goederen waarvoor zij relatief gezien het meest geschikt zijn. Dus elk land zal die producten exporteren die het naar verhouding het goedkoopst kan produceren. We geven een voorbeeld van een eenvoudige uitwerking van de comperatieve kostenverschillen. Waar het om gaat is hoeveel eenheden van de productiefactoren (arbeid, kapitaal, natuur) moeten worden aangewend om een product te maken. Dit bepaalt de arbeidseenheden die nodig zijn. In ons rekenvoorbeeld gaan we uit van de gegevens in tabel 1.1.

TABEL 1.1 Voorbeeld comperatieve kostenverschillen

	Italië	Nederland
Deegwaren	3 arbeidseenheden	6 arbeidseenheden
Fiets	30 arbeidseenheden	10 arbeidseenheden

Volgens de gegevens in tabel 1.1 zal Italië de deegwaren voor zijn rekening nemen en Nederland de fiets. Maar als de gegevens enigszins veranderen, zoals in tabel 1.2 het geval is, dan ligt deze conclusie minder voor de hand.

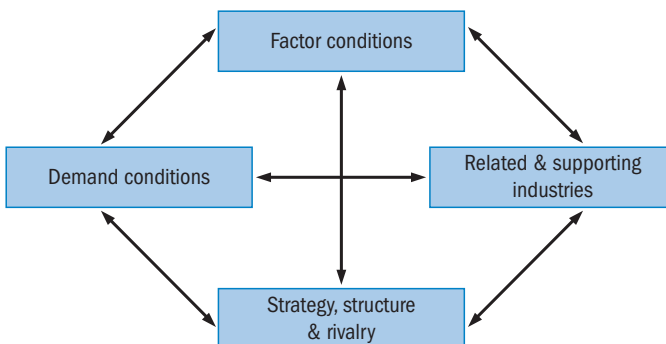
TABEL 1.2 Voorbeeld comperatieve kostenverschillen

	Italië	Nederland
Deegwaren	3 arbeidseenheden	9 arbeidseenheden
Fiets	30 arbeidseenheden	40 arbeidseenheden

Nu produceert Italië zowel de deegwaren als de fiets goedkoper of met minder arbeidseenheden. Maar het grootste voordeel heeft Italië bij de productie van deegwaren. Deze worden voor een derde van de Nederlandse kosten geproduceerd en dat betekent 66,7% goedkoper. Met betrekking tot de fiets zien we dat Italië deze ook wel goedkoper produceert, maar het voordeel in vergelijking met Nederland is slechts klein. Italië produceert de fiets voor driekwart van de prijs van Nederland, ofwel is 25% goedkoper dan Nederland. Het gevolg is dat Italië zich bij de productie van deegwaren houdt en Nederland bij die van fietsen.

Natuurlijk zijn er tal van andere factoren die het verschil in productiekosten tussen landen verklaren. Bedrijfsculturen, inkooporganisaties, netwerken tussen de organisaties, het type bedrijfstak, innovatie, het zijn allemaal factoren die comperatieve kostenverschillen kunnen verklaren. Wat de verklaring ook is, de verschillen doen de internationale handel ontstaan en maken duidelijk dat niet alleen kosten bepalend zijn, maar ook bedrijfsstrategieën. We spreken dan over de moderne theorie over de internationale handel. In tegenstelling tot de klassieke theorie van kostenvoordelen, wordt in de moderne theorie meer nadruk gelegd op de inventiviteit van ondernemerschap, management en organisatie van de internationale onderneming en de hiermee samenhangende concurrentiekracht van individuele ondernemingen als basis voor de internationale handel.

Een bekend voorbeeld van deze moderne theorie is *Porters Diamond*. Dit model analyseert de verschillen in concurrentiekracht tussen landen (zie figuur 1.1). De concurrentiekracht van een land wordt in de visie van Porter bepaald door vier determinanten, namelijk factorvoordelen, de aard van de nationale vraag, de aard van de concurrentie en het netwerk van met elkaar verbonden sectoren. Duidelijk zal zijn dat ondernemingen via het ondernemingsbeleid invloed uitoefenen op de vier determinanten betreffende concurrentiekracht, waardoor het beleid van de onderneming weer wordt beïnvloed.

FIGUUR 1.1 Porters Diamond

Op de vier hoeken van de Diamond zijn de vier centrale determinanten geplaatst die een land kenmerken en die leiden tot het al dan niet hebben van een concurrentievoordeel in bepaalde sectoren.

Factorvoordelen

Bij factorvoordelen wordt een onderscheid gemaakt tussen enerzijds basisfactoren als grondstoffen, klimaat, ligging en geschooldheid arbeidskrachten, en anderzijds de meer ontwikkelde factoren als moderne telecommunicatie, ICT-toepassingen, elektronische infrastructuur en opleidingsniveau.

Vraagfactoren

De nationale vraag bestaat uit de samenstelling van de binnenlandse vraag, de omvang van het groeipatroon van de binnenlandse vraag alsmede de overdrachtsmechanismen, waardoor binnenlandse voorkeuren kunnen worden overgedragen naar buitenlandse markten.

Nationale concurrentieverhoudingen, strategie en structuur

De nationale concurrentieverhoudingen betreffen de aard van de concurrentieverhoudingen – het aantal concurrenten en de mate van concurrentie – en het institutionele kader waarin de concurrentie plaatsvindt, zoals het managementsysteem, de trainingsvormen, het type relaties met personeel en klanten, de internationale georiënteerdheid, de invloed van het overheidsbeleid enzovoort.

Netwerken van met elkaar verbonden sectoren of bedrijfstakken

Door een netwerk van toeleveranciers, afnemers en ondernemingen zelf ontwikkelt zich een nieuwe waardeketting van nieuwe technologieën, waardoor bedrijfstakken veranderen en ondernemingen buiten bedrijfstakken gaan opereren.

In het verleden heeft TNO de Diamond-analyse van Porter toegepast op verschillende sectoren in Nederland. Het beeld dat uit deze analyse van internationaal succesvolle Nederlandse sectoren naar voren kwam, is zeer uiteenlopend. De *internationale concurrentiekracht* hangt af van een samenstel van factoren, waarvan het relatieve gewicht sterk verschilt per sector. In de bloementeelt springen innovatie, onderlinge samenwerking en met name goede distributiesystemen in het oog, in de chemische sector speelt de samenwerking tussen grondstoffenproducenten, verwerkende industrieën en eindgebruikers een grote rol, en in het wegtransport was het de internationale oriëntatie die als onderscheidend sterk concurrentiemiddel werd aangeduid.

Samenhangend met het Diamond-model ontwikkelde Porter eind jaren tachtig de zogenoemde clustertheorie. Een *cluster*, ook wel *industriële district* genoemd, is een geografische locatie of regio waarin een groep ondernemingen en andere instanties (zoals universiteiten) binnen een bepaald vakgebied of een wetenschap bij elkaar in de buurt gevestigd zijn. Een bekend voorbeeld van een cluster is Silicon Valley in Californië. Doordat er in een bepaald gebied, dat zo groot kan zijn als een stad, een regio of zelfs een groep landen, een bepaalde groep bedrijven is gevestigd, heeft het extra voordeel voor andere bedrijven om zich ook in dat gebied te vestigen. Dit

komt doordat zij binnen dat gebied gebruikmaken van dezelfde leveranciers en klanten. Dit worden externe economische voordelen genoemd. Ook kan een bedrijf profiteren van de specifieke kennis van de werknemers in een bepaald gebied. Doordat de werknemers zo nu en dan van bedrijf wisselen ontstaat er een dynamiek van innovatie. Een cluster kan op deze manier een enorme voorsprong opbouwen tegenover andere regio's, om zo een wereldleider te worden op een bepaald specialistisch gebied. Bekende clusters zijn de technische hoek in Eindhoven, de bollenstreek in Lisse / Hillegon, Cambridge in het Verenigd Koninkrijk, gespecialiseerd in biotechnologie en elektronica, en natuurlijk Silicon Valley.

Clustertheorie en Europese Unie

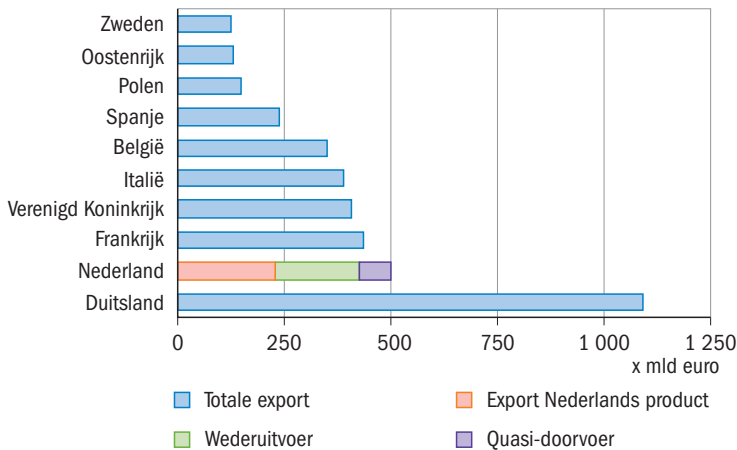
Alpengebied

Van alle regio's binnen Europa vertoont het Alpengebied een sterke groei. De verklaring voor de relatief snelle ontwikkeling van de Alpenregio's is onder andere dat deze steden ver van concurrerende centra liggen en een zeer centrale plaats in Europa innemen. Ze zijn daardoor dubbel aantrekkelijk voor bedrijven: goed bereikbaar en meestal relatief goedkoop. Een ander gegeven dat de ontwikkeling van genoemde regio's bevordert, is de aanwezigheid van bepaalde nieuwe industrieën. In tegenstelling tot gebieden als Noord-Frankrijk, Wallonië en Lotharingen, die worden gedomineerd door een verouderde industrie waardoor ze minder dynamisch kunnen presteren, ontwikkelen de nieuwe centra zich tot 'technopools': kernen van wetenschap en techniek. Uit onderzoek is gebleken dat gebieden met veel hightech industrie aantrekkelijk zijn voor investeerders. Een voorbeeld van die magneetwerking is het gebied rond Lyon en Grenoble, waar technologische bedrijven zich vestigen in de buurt van de universitaire *science parks*. Op die manier ontstaan steeds meer clusters en specialisaties. In dit opzicht is de clustertheorie van Porter al op veel regio's van Europa van toepassing.

Technopools

1.2 Exporteren en de Nederlandse exportsituatie nader gedefinieerd

Nederland is reeds jaren het tweede exportland in de EU. Duitsland is het enige Europese land dat in de jaren na, maar ook voor de crisis van 2008 meer goederen exporteerde dan Nederland. Voor het eerst exporteerde Nederland meer dan 500 miljard euro, dat betekent dat van het bruto nationaal product en het bruto nationaal inkomen bijna 54% geproduceerd wordt voor het buitenland en verdiend wordt in het buitenland. De hoge positie op de ranglijst is onder meer toe te schrijven aan de belangrijke distributiefunctie van Nederland voor het Europese achterland. Handelaren kopen bijvoorbeeld Chinese computers, voeren deze via de Rotterdamse haven in, en verkopen ze daarna door aan andere Europese landen. In 2013 bestond ongeveer de helft van de totale Nederlandse uitvoer uit wederuitvoer van eerder ingevoerde goederen. Het is belangrijk om te vermelden dat de bijdrage van een euro uitvoer Nederlands product aan de Nederlandse economie veel hoger is dan die van een euro wederuitvoer. Deze toegevoegde waarden waren respectievelijk 54 en 8 eurocent.

FIGUUR 1.2 Tien EU-landen met meeste export van goederen, 2014

Bron: Eurostat en CBS

Om het belang van de Nederlandse export voor de Nederlandse economie aan te geven, werd in de *Miljoenennota* 2014 geconcludeerd: 'De Nederlandse welvaart wordt voor een belangrijk deel gedragen door de export.' Er is namelijk een directe samenhang tussen de wereldhandel en de economische positie van Nederland. Als stelregel geldt dat een toename van de wereldhandel met 1% tot grofweg 0,25% extra Nederlandse groei leidt.

Economisch herstel begint in Nederland meestal met een toename van de export, waarna de investeringen en de consumptie volgen. De internationalisering van productie- en handelsketens is een van de drijvende krachten achter de toenemende wereldhandel en dus ook achter de Nederlandse economische groei.

Op heel veel nieuwe en specifieke markten spelen Nederlandse exporteurs een grote en ondernemende rol. Voorbeelden hiervan zijn de inzet van Nederlandse bedrijven voor de bescherming tegen water, het gebruik van hoogwaardige planten en zaden in ontwikkelingslanden en de Nederlandse machines die wereldwijd in de halfgeleiderindustrie worden ingezet. De transitie naar de *biobased economy* is een ander voorbeeld waarin bedrijven en kennisinstellingen succesvol inspelen op internationale maatschappelijke opgaven voor klimaatverandering, energiezekerheid en grondstoffenschaarste.

CASUS 1.2

NL exporteert: dé app voor ondernemers met grensverleggende ambities

Het ministerie van Buitenlandse Zaken introduceerde op 27 januari 2014 tijdens de bedrijvendag van de Ambassadeursconferentie de app 'NL exporteert'. Deze app is gemaakt voor startende en ervaren ondernemers met grensverleggende ambities. De app biedt snel en eenvoudig actuele land-

specifieke informatie en geeft toegang tot lokale netwerken en adviezen. Hiermee is NL exporteert letterlijk de wegwijzer voor ondernemers op buitenlandse markten. Met deze app gaat een lang gekoesterde wens van exporterend Nederland in vervulling door één wegwijzer te bieden waar alle

relevante publiek / private exportinformatie- en handelsnetwerken samenkomen. Het ministerie van Buitenlandse Zaken ontwikkelde de app in samenwerking met de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland, Fenedex, MKB Nederland, VNO-NCW, Kamer van Koophandel, FME, Metaalunie, NCH, ABN-AMRO, ING en Rabobank.

Lilianne Ploumen, minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking: 'Er zijn ongelooflijk veel mogelijkheden voor onze bedrijven om zaken te doen in het buitenland; dat merk ik keer op keer tijdens mijn reizen. Maar veel bedrijven kunnen nog wel een zetje in de rug gebruiken om die stap over de grens te zetten. Daar willen wij graag bij helpen. Ik zou alle ondernemers van Nederland op willen roepen om de app te downloaden, want er is meer mogelijk dan u denkt.'

Actuele informatie

NL exporteert geeft via een interactieve wereldkaart per land actuele informatie over

geplande evenementen, de do's & don'ts van het zakendoen in het buitenland, macro-economische kerngegevens, financieringsmogelijkheden en de contactgegevens van ambassades en handelsposten wereldwijd. De app laat in één oogopslag zien waar de meeste inwoners wonen, de economische groei het hoogst is, de koopkracht het grootst, hoe eenvoudig er zaken gedaan kan worden en waar de Nederlandse export zich op richt. Het bevat een *currency converter* en laat direct het tijdsverschil met Nederland zien. Een ander onderdeel is de 'Export Wijzer', waar de ondernemer toegang tot relevante exportdocumenten, wet- en regelgeving, internationale netwerkprogramma's, MVO, tips & tricks en info over financiering krijgt.

Download de app

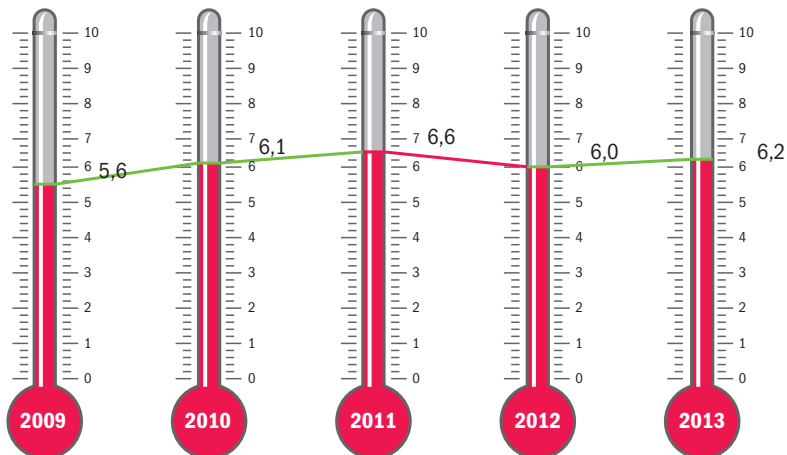
De app wordt regelmatig door alle partners voorzien van nieuwe en relevante exportinformatie. NL exporteert is te downloaden in de App Store (iOS) en Google Play.

1.2.1 Trends in export 2014

Vanaf 2000 onderzoeken Atradius en Fenedex de trends, knelpunten en verwachtingen van circa 4.000 exporterende bedrijven in Nederland. De resultaten geven dankzij hun respons ieder jaar treffend weer welke exportgroei of -daling ondernemingen voorzien, welke nieuwe markten exporteurs willen gaan betreden en wat wordt beschouwd als de grootste uitdagingen voor de export.

Verwachtingen van de Nederlandse exporteurs

FIGUUR 1.3 Exporteursvertrouwen 2009–2013



Wat zijn de verwachtingen van Nederlandse exporteurs? Zien zij na de economisch zware jaren een sterkere stijging van de export in 2014? En welke markten zijn de toekomst en welke niet? Welke maatregelen treffen exporteurs om hun exportprestaties in 2014 verder te verbeteren?

Het rapport Trends in Export gaf een aantal opvallende trends in de export en opvattingen van exporteurs over hun marktkansen en toekomst weer. Wij noemen hier de tien belangrijkste conclusies, die misschien wel als een structureel kenmerk van het Nederlandse exportklimaat opgevat kunnen worden:

- Nederlandse exporteurs vinden hun concurrentiekracht in het product en de innovatie en niet in de prijs.
- De Nederlandse export is kans- en vraaggedreven.
- Lagere prijzen vormen de belangrijkste kracht van concurrenten.
- Exporteurs zijn vaak in het buitenland lokaal aanwezig en proberen daar met een partner de markt te bewerken. Een goede partner is heel belangrijk.
- Het Verenigd Koninkrijk is een gewild vestigingsland, de meeste joint ventures vinden in China en Duitsland plaats.
- Duitsland blijft de belangrijkste handelspartner, nieuwe markten doen zich vooral buiten Europa voor.
- De grootse groei van de export zit in de elektronica en elektrotechniek.
- Ruim een derde van de exporteurs wilt naast de bewerking van bestaande markten ook nieuwe markten betreden.
- Strakke betalingsregelingen blijven belangrijk, vooruitbetaling wint aan populariteit.
- Exportkredietverzekeringen worden vanwege de kosten niet afgesloten.

Voor de Nederlandse exportsituatie zijn de Europese markt, de ontwikkelingen op het terrein van de Europese eenwording en de stabiliteit Eurozone van levensbelang. Zo exporteert Nederland bijvoorbeeld meer dan 70% van haar voor het buitenland bestemde goederen en diensten binnen de Europese Unie. Vandaar ook dat een stabiele Europese markt voor de situatie van de Nederlandse export essentieel is.

Een ander belangrijk gegeven is dat de Europese Unie de grootste exporteur ter wereld is. Haar twee belangrijkste handelspartners zijn de VS en Japan. Van de wereldhandel importeert de EU 20%, iets minder dan de VS en bijna drie keer zoveel als Japan. De EU is de toonaangevende handelspartner voor vele geïndustrialiseerde landen. Een kenmerk van het laatste decennium is dat de handel van Azië, Latijns-Amerika en Oost-Europa met de West-Europese landen opzienbarend is toegenomen. Vandaar ook dat in paragraaf 1.3 uitgebreid aandacht besteed wordt aan exporteren in Europees perspectief.

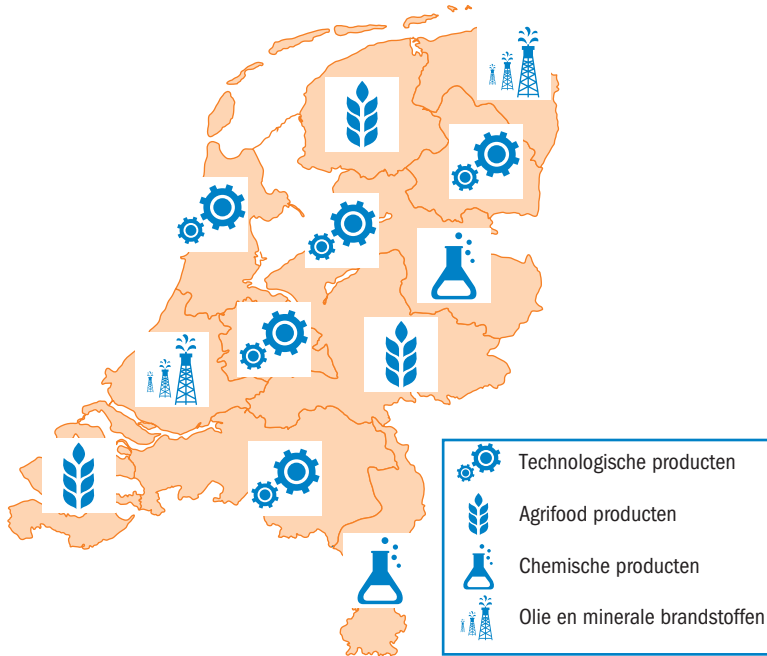
1.2.2 Exporteren, wederinvoer, wederuitvoer en doorvoer

Voorgaande subparagraaf illustreerde de belangrijke plaats van Nederland in de internationale handel. Met recht wordt Nederland ook wel een populair *exportland* genoemd. Deze benaming geeft maar gedeeltelijk de aard van de Nederlandse internationale positie weer. Eigenlijk is de benaming *handelsland* beter.

Exportland

Handelsland

FIGUUR 1.4 Sectoren Nederland



Bron: Duitslandnieuws.nl

Het is belangrijk te weten dat het exportvolume van Nederland – en van landen in het algemeen – bestaat uit de volgende onderdelen:

- *Export*: uitvoer van in het land gemaakte producten.
- *Wederinvoer*: invoer met toegevoegde waarde van producten die eerst uitgevoerd werden (bijvoorbeeld metaalproducten).
- *Wederuitvoer*: uitvoer van invoer met meestal weinig toegevoegde waarde (bijvoorbeeld bloemen).
- *Doorvoer*: verder vervoeren van goederen die fysiek naar Nederland komen en vrij worden verhandeld, maar eigendom blijven van een buitenlandse ingezetene (bijvoorbeeld veel containervervoer).

Voor Nederland liggen de invoer en de uitvoer, inclusief de wederuitvoer, maar exclusief de doorvoer, al sinds jaren elk boven 50% van het BBP (bruto binnenlands product), en de laatste jaren zelfs boven de 60%. Als we de wederuitvoer niet meetellen en alleen kijken naar de binnenlandse geproduceerde uitvoer, dan ligt het percentage nog altijd boven 40%. De Nederlandse handelsprestatie wordt dus verdiend met export, wederuitvoer en invoer. Met name de wederuitvoer is voor Nederland belangrijk; hierbij gaat het vooral om goederen die, na te zijn ingevoerd, het land weer in vrij onbewerkte staat verlaten. Omdat de groei van deze activiteit meer duidt op de functie van distributie, wordt Nederland in plaats van exportland ook *distributieland* genoemd. Vermeldenswaard is dat Nederland wat zijn hoge wederuitvoer betreft op gelijke hoogte staat met Hongkong en Singapore. Daarom is het relevant om in de definitiebepaling van *exporteren* rekening te houden met de goederen die hier eerst ingevoerd zijn.

Met exporteren wordt bedoeld dat goederen uit het vrije verkeer Nederland fysiek verlaten en door een Nederlandse ingezetene aan het buitenland worden verkocht, of dat goederen na bewerking in Nederland het land weer verlaten.

Exporteren

Voor een goed inzicht geven we hier ook een omschrijving van enkele andere genoemde begrippen:

- Onder *invoer* vallen de goederen die fysiek naar Nederland komen en in het vrije verkeer worden gebracht.
- *Doorvoer* betreft goederen die fysiek naar Nederland komen, in het vrije verkeer worden gebracht, maar eigendom blijven van een buitenlandse ingezetene. Hier vindt dus geen eigendomsoverdracht aan een Nederlandse ingezetene plaats.
- *Wederuitvoer* heeft in dit verband dan betrekking op goederen die eerder zijn ingevoerd, Nederland fysiek hebben verlaten en niet in eigendom van een Nederlandse ingezetene zijn geweest.

1.2.3 De internationale handel

Hoewel handel en diensten steeds sneller worden uitgewisseld en de mogelijkheden om met buitenlandse markten in contact te komen almaar groter worden, is de definitie van *internationale handel* dezelfde gebleven.

Internationale handel omvat alle uitwisselingen van goederen en diensten die nationale grenzen overschrijden. Daarbij wordt de betalingsbalans van een land waarin de koper verblijft, belast.

Internationale handel

Internationale handel betreft dus invoer en uitvoer, en daarnaast handel tegen geld en ruil van goederen tegen goederen. Nederland staat in dit verband bekend als een belangrijk internationaal land. Zo is het nog steeds een van de belangrijkste beleggers in de Verenigde Staten. Voor Nederland geldt ook dat steeds meer ondernemingen hun activiteiten in het buitenland uitbreiden. Zij handelen internationaal door de verkoop van producten op buitenlandse markten of ze vestigen dochterondernemingen en/of strategische businessunits (SBU's) in het buitenland. Het gaat dan niet alleen om vestigingen in Europa, maar vooral om vestigingen in de Verenigde Staten (VS).

1.2.4 Global sourcing

Uitgangspunt bij het economisch denken, dus ook bij internationale handel, zijn rationeel en doelmatig handelende mensen, die hun onbegrensde behoeften willen bevredigen met schaars aanwezige middelen. Doordat de middelen schaars zijn, hebben producten met lage productiekosten een concurrentievoordeel ten opzichte van de resterende (vergelijkbare) producten. Verschillen in productiekosten kunnen ontstaan doordat in landen sterk afwijkende productieomgevingen worden aangetroffen: verschillen in klimaat, bodemgesteldheid, bodemschatten, cultuur, opleidingsniveau van de werknemers, infrastructuur, technologische ontwikkeling enzovoort. Tegenwoordig zoeken steeds meer bedrijven de goedkoopste plaats voor productie of een andere even goedkope plek voor assemblage, terwijl het hoofdkantoor in Nederland of het moederland gevestigd blijft. Philips en Vredestein zijn hiervan voorbeelden. Dit wereldwijde zoekproces naar de optimale vestigingsplaats van bedrijfsprocessen wordt *global sourcing* genoemd: wereldwijd of mondiaal uitbesteden. We kunnen global sourcing als volgt definiëren:

Global sourcing

Global sourcing is een strategie waarbij een onderneming niet-locatiegebonden bedrijfsprocessen over de grens vestigt in een regio waar de bedrijfseconomische kosten van productie en de toegevoegde waarde relatief het meest gunstig zijn, of deze bedrijfsprocessen door derden laat verzorgen op plaatsen in de wereld waar dat het gunstigst kan.

De strategie van global sourcing vloeit dus voort uit kostenverschillen in productiefactoren, die op hun beurt weer worden gezien als de verklaring voor het ontstaan van internationale handel. Die kostenverschillen leiden ertoe dat een land zich op basis van het economisch principe gaat specialiseren in activiteiten waarin het de grootste kostenvoordelen heeft ten opzichte van andere landen.

CASUS 1.3**Dan stuur ik je bloemen uit Afrika**

Nederlandse telers van snijbloemen en sierplanten verplaatsen steeds meer van hun productie naar het buitenland. Vooral Afrikaanse landen zijn in trek door de lage lonen en het gunstige klimaat. Het gebied ten oosten van Kampala, de hoofdstad van Oeganda, heet het industriële hart van het land te zijn. Maar wie van de hoofdweg afslaat, belandt al snel in de bush. Tussen de bananebomen staan wankel schuurtjes en lemen hutten. Naakte kinderen rennen door de modder achter kippen aan. Hier haalt de Hillegomse bloementeler Royal van Zanten het personeel voor zijn Oegandese vestiging vandaan. Aan de rand van een moerasbos staan achttien met wit plastic bespannen kassen. Hier begon Van Zanten in 1996, op een halve hectare grond, met het telen van chrysantenstekken. In het eerste jaar verscheepte de vestiging 11 miljoen stekjes naar Nederland, inmiddels heeft het bedrijf 9 hectare in cultuur en produceerde het 160 miljoen stekjes.

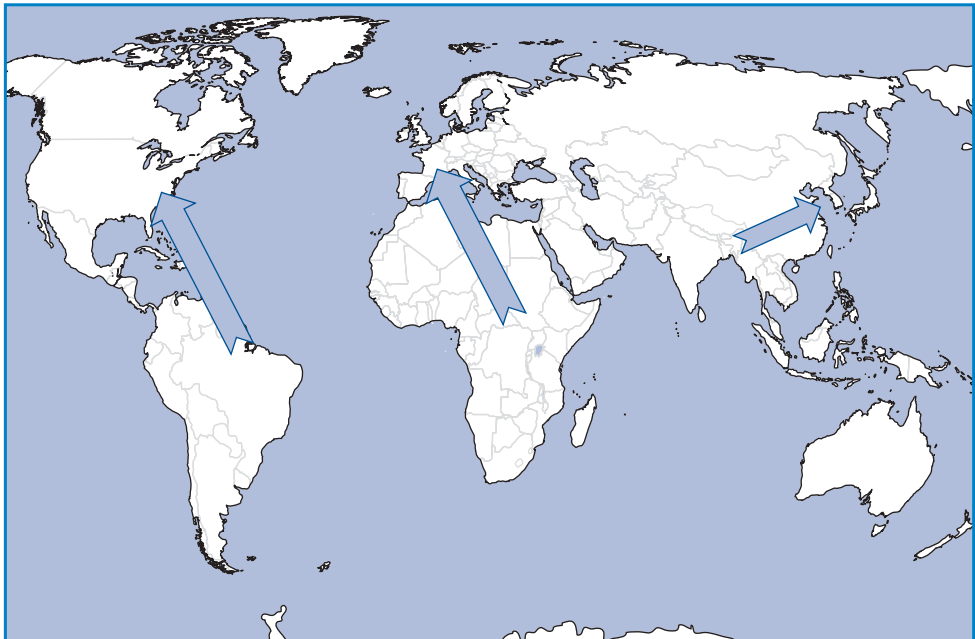
Bedrijfsleider Anja de Feijter toont de reageerbuisjes waarin ontkiemde chrysantenplantjes uit Nederland worden aangevoerd. In de Oegandese bodem groeien ze binnen een jaar uit tot een struik met tientallen stekken. Die takjes worden nog eens ingepoot en leveren op hun beurt zelf weer vele stekken. Dan is het oorspronkelijke plantje voldoende vermenigvuldigd en vliegen de twijgen retour naar Nederlandse telers om uit te groeien tot volwaardige snijbloemen. Via de bloemenvei-

lingen in Vleuten, Aalsmeer, Naaldwijk en Bemmelen worden de chrysanten vervolgens weer over de aardbol gestuurd.

De veilingen in Nederland hebben een spilfunctie in de internationale sierteelthandel. Van de wereldwijde bloemen- en plantenverkoop verloopt 62% via de Hollandse marktplaatsen. Buitenlandse producenten, vaak dochterondernemingen van Nederlandse bloemen- en plantenbedrijven, hebben hun verkopen op de Nederlandse veilingen het afgelopen decennium langzaam maar gestaag zien groeien. De Nederlandse kwekers zijn nog altijd goed voor 85% van de verkopen, maar zij betrekken hun moedermateriaal ook steeds meer uit het buitenland. De chrysantenteelt, die jaarlijks 1,5 miljard snijbloemen via de veilingen verhandelt, haalt zelfs al 95% van de stekken van over de grenzen, meldt de vakorganisatie Plantum NL.

Om de twijgjes te plukken heeft de Oegandese vestiging van Van Zanten 280 werknemers in dienst, van wie 80% vrouw is. Vliegensvlug trekken hun vingers de takjes uit de lange plantenbedden. 'Het werk is erg arbeidsintensief,' zegt De Feijter. De belangrijkste reden dat Van Zanten in Oeganda zit, vormen dan ook de lage lonen. De Feijter beschrijft hoe de stekenteelt het laatste decennium vanuit Nederland steeds verder zuidwaarts is afgezakt, eerst naar mediterrane streken en daarna naar Kenia, waar de loonkosten echter ook rap stijgen.

FIGUUR 1.5 De belangrijkste handelsstromen van snijbloemen



Bron: Zentrum für Betriebswirtschaft im Gartenbau e.V. an der Leibniz Universität Hannover (2013)

1.3 Handelspolitiek en de Europese Unie

De positie van Nederland als exportland en het internationaliseringsbeleid van Nederlandse ondernemingen wordt in hoge mate bepaald door de invloed van en de samenwerking tussen overheden en het EU-beleid dat hiervan het resultaat is. In dit verband spreken we van *handelspolitiek*: de maatregelen die de overheid van een land kan nemen om daarmee de uitkomsten van het proces van internationale specialisatie te beïnvloeden. In deze context staan van oudsher twee economische praktijken en opvattingen tegenover elkaar, namelijk die van *vrijhandelspolitiek* en *protectie*.

TABEL 1.3 Export-import Europese Unie in miljarden

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Import	1.363.882	1.445.155	1.582.932	1.234.317	1.531.043	1.726.514	1.791.618	1.682.390
Export	1.161.776	1.244.005	1.319.819	1.101.746	1.360.059	1.561		

Bron: Eurostat

1.3.1 Vrijhandelspolitiek

Bij vrijhandelspolitiek vindt de internationale handel volledig plaats volgens de wetten van vraag en aanbod. Deze handelspolitiek heeft een aantal *voordelen*:

Voordelen

- Ze leidt tot een efficiënte concurrentie en daarmee tot technische innovatie.

- Ze lokt geen tegenmaatregelen uit die kunnen leiden tot een handelsoorlog.
- Ze leidt tot een internationale stabilisatie van prijzen, landen en organisaties.
- Er zijn internationaal bekende spelregels die zonder willekeur worden toegepast; iedereen weet bij voorbaat waaraan hij zich heeft te houden.

We kunnen ook kritische kanttekeningen plaatsen bij de theorie van de vrijhandel. Als *nadelen* noemen we:

Nadelen

- In de theorie wordt bijvoorbeeld geen rekening gehouden met conjunctuurbewegingen en de invloed van emotionele, culturele en religieuze invloeden op het gedrag en de mogelijkheden van ondernemingen.
- In de theorie wordt grote waarde gehecht aan de werking van de comparatieve kosten en wordt geen rekening gehouden met de beperkingen van deze werking.
- Ontwikkelingslanden stellen bovendien dat internationale vrijhandel per definitie de ontwikkelingslanden discrimineert, waardoor hun groeimogelijkheden worden belemmerd.

Het belangrijkste verdrag waarin de politiek van vrijhandel werd vastgelegd, was de General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) (zie hierna).

GATT en WTO

GATT

Het doel van de GATT was: afschaffen van de onderlinge handelsbelemmeringen tussen de aangesloten landen. Dit verdrag is ondertekend door 123 landen, waaronder de meeste ontwikkelingslanden en alle belangrijke industrielanden. In de praktijk heeft de ondertekening van verschillende aanpassingen van het verdrag in bepaalde besprekingen niet altijd geleid tot deelneming aan de handelsbesprekingen van alle ondertekenaars.

WTO

De status van de World Trade Organization (WTO) is vergelijkbaar met die van de Wereldbank en het Internationaal Monetair Fonds (IMF). De WTO heeft onder meer de taak om de naleving van het GATT-akkoord te controleren, nieuwe stimulansen te geven aan onderhandelingen die nog niet waren afgerond (bijvoorbeeld financiële diensten) en een begin te maken met enkele nieuwe handelsgerelateerde onderwerpen (investeringen, mededinging en arbeidsnormen). De beslechting van de geschillen is een belangrijke opdracht van de WTO. Hiermee neemt zij enigszins de rol op zich van internationale handelsrechtbank, een functie die de GATT in de bijna vijftig jaar van haar bestaan nooit heeft vervuld. De WTO werkt met een Algemene Raad die 125 leden telt.

CASUS 1.4

WTO en Doha-ronde

In november 2001 startte de Doha-ronde. Dit is een door de Wereldhandelsorganisatie (WTO) georganiseerde onderhandelingsronde waaraan de 153 leden van deze organisatie deelnamen. Het doel was om handelsbarrières in de wereld op te heffen en vrije internationale handel mogelijk te maken. De serie onderhandelingen werd gestart in

Doha, de hoofdstad van Qatar (vandaar de naam van deze ronde).

De onderhandelingen hadden volgens plan eigenlijk eind 2005 beëindigd moeten zijn, maar tot op de dag van vandaag zijn de deelnemende landen het nog niet eens over het opheffen van handelsbarrières ten behoeve van de agrarische en industriële

markten. Vooral tussen China en de VS bestaan grote tegenstellingen. In december 2013 is een eerste stap gezet in het opheffen van handelsbarrières met het Wereldhandelsakkoord van Bali. Hier werd afgesproken dat deze geleidelijk zullen worden opgeheven en dat de procedures bij de douane versimpeld worden.

Handelsbarrières

Om hun economie en werkgelegenheid te beschermen, houden veel landen in de wereld kunstmatige handelsbarrières in stand. Dat gebeurt op verschillende manieren. Buitenlandse producenten moeten een heffing betalen als ze producten willen invoeren, bijvoorbeeld in de Europese Unie. Daardoor stijgt de prijs van die producten en kunnen de duurere producten van de EU op de Europese markt beter concurreren met producten van buitenaf. Producten uit eigen land (of uit de EU) worden gesubsidieerd. Hierdoor kunnen ze voor een goedkopere prijs worden verkocht, zodat ze beter kunnen concurreren met producten op markten buiten de EU. Door deze barrières hebben ontwikkelingslanden vaak minder kans om hun export te vergroten en hun economie te verbeteren. Niet alleen de EU maakt zich schuldig aan dit soort handelsversturende maatregelen; ook andere landen proberen hun eigen producten te bevorderen door subsidies, of producten van buiten te weren door middel van heffingen. Een voorbeeld van dit soort barrières is de schoenenheffing die de EU in oktober 2006 invoerde. Volgens de EU konden fabrieken in China en Vietnam extra goedkoop schoenen produceren omdat ze voordelige leningen konden krijgen en weinig belasting hoefden te betalen. De Europese schoenenproducenten kregen geen overheidssteun waardoor hun producten duurder waren en ze minder goed konden concurreren met Vietnam en China. Daarom werd er een heffing ingevoerd op schoenen uit deze twee landen. Hierdoor werden hun schoenen duurder en nam het prijsverschil met Europese schoenen af, waardoor het voor de Europese consument aantrekkelijker werd om schoenen uit de Europese Unie te kopen.

Onderhandelingen

In het kader van de Doha-ronde wordt sinds 2001 onderhandeld over het steeds verder openstellen van (nationale) markten. Het plotseling openstellen van een markt kan echter als gevolg hebben dat de eigen industrie niet meer kan concurreren met de toestroom van goedkopere buitenlandse producten of diensten.

Veel rijkere handelsblokken (zoals de EU) zijn daarom voor een geleidelijke openstelling van de markten. Hiermee geven ze hun eigen industrie de gelegenheid om zich aan te passen aan de nieuwe situatie, terwijl ze de armere landen ook steeds meer kansen geven om deel te nemen aan de wereldhandel. Op 27 juli 2006 besloten de leden van de WTO om de huidige onderhandelingsronde na jaren te staken. Vanwege het ontbreken van concessies over en weer konden de partijen het niet eens worden over het afbouwen van bijvoorbeeld landbouwsubsidies en -heffingen door de EU en de VS, en over het openstellen van de markten van ontwikkelingslanden voor industriële goederen uit de rijkere landen. Op 7 februari 2007 heropende de toenmalige directeur-generaal van de WTO, Pascal Lamy, de formele onderhandelingen. Op 29 juli 2008 liepen de onderhandelingen echter opnieuw vast. Breekpunt was deze keer een beschermingsconstructie die ontwikkelingslanden willen gebruiken om snel stijgende importen van (goedkopere) landbouwproducten van rijkere landen aan banden te kunnen leggen. Met name India wilde een dergelijke constructie om daarmee de Indiase landbouwsector zo nodig te kunnen beschermen, terwijl bijvoorbeeld de VS moeite hebben met zo'n mogelijke importbeperking.

Oorzaken van de mislukking

Na het opschorten van de onderhandelingen verweten de verschillende partijen elkaar een te starre houding. De EU en de VS vonden van elkaar dat ze alleen maar concessies vroegen ten aanzien van de landbouwsubsidies en -heffingen en niet bereid waren om de andere partijen tegemoet te komen. Australië was van mening dat de door de EU voorgestelde verlagingen van importheffingen te mager waren, omdat de tarieven uit

2008 buitensporig hoog zouden zijn. De internationale hulporganisatie Oxfam verweet zowel de EU als de VS een gebrek aan bereidheid om concessies te doen.

Gevolgen voor de wereldhandel

Als de onderhandelingen waren geslaagd, had de EU een aantal voordelen gehad, zoals betere toegang voor industriële producten tot derdewereldlanden, vereenvoudiging van douaneprocedures en transparantie van regionale handelsovereenkomsten. Door het mislukken van de onderhandelingen werden eerdere successen in de onderhandelingen tenietgedaan:

- Producten uit de minst ontwikkelde gebieden kregen toch geen betere toegang tot de rijkere landen.
- Exportsubsidies, die in 2013 afgeschaft zouden moeten zijn, bleven (langer) bestaan.
- Subsidie-regelingen in de katoensector werden niet afgeschaft.

Binnen de Europese Unie zijn in de afgelopen jaren overigens al veel landbouwsubsidies afgeschaft, maar voor enkele producten (zoals katoen en suiker) bestaan ze nog.

Hervatting van de onderhandelingen?

Eurocommissaris Karel De Gucht (Handel) benadrukte in juni 2011 tijdens een toespraak in Washington dat hervatting van de onderhandelingen weliswaar moeilijk zou zijn, maar dat het essentieel is dat de Doharonde tot een akkoord leidt. Eerder had hij de VS ervan beschuldigd dat dat land wel van andere landen verwacht dat ze hun markten open stellen, maar dat die landen er niets voor terugkrijgen. Bovendien zou wereldhandel in de VS een speelbal geworden zijn in het politieke spel tussen democraten en republikeinen. Het is volgens De Gucht aan de Amerikanen om het initiatief te nemen om de onderhandelingen te hervatten. Tot die tijd gaat de EU door met het sluiten van bilaterale vrijhandelsovereenkomsten.

Argumenten in de discussie

We beschrijven hier een aantal veel gehoorde argumenten, waarbij bijna altijd wel kanttekeningen te maken zijn. Dat maakt de dis-

cussie boeiend, maar een oordeel niet eenvoudiger. Europa is wikken en wegen.

- *De EU had meer concessies moeten doen om de onderhandelingen te laten slagen.* Hoewel de Europese Unie tariefsverlagingen heeft voorgesteld van meer dan 50%, vinden andere partijen dit aanbod nog zwak. Australië zegt bijvoorbeeld dat de invoertarieven van de Europese Unie zo hoog waren dat ze na de voorgestelde verlaging nog steeds een grote handelsbarrière zouden vormen.
- *De VS had meer concessies moeten doen om de onderhandelingen te laten slagen.* De laatste jaren is de VS steeds meer gaan uitgeven aan exportsubsidies voor landbouw. De EU daarentegen heeft de laatste jaren voor veel agrarische producten de subsidies afgeschaft en vervangen door een inkomensregeling voor boeren. Het laatste bod van de VS voor subsidieverlaging zou als resultaat hebben gehad dat deze subsidies alsnog hoger zouden zijn dan de afgesproken maximale subsidies in 2001. De EU stelt dat de VS zijn agrarische markt dus verder afsluit, in plaats van hem te openen.
- *Het openstellen van de wereldhandel moet geleidelijker gebeuren.* Het geven van vrije toegang tot elkaars markten zorgt ervoor dat er gemakkelijker handel kan worden gedreven en dat er meer concurrentie komt. Dit leidt in de regel tot meer welvaart. De interne markt van de EU is daarvan een bewijs. De grootste handelsblokken, inclusief de EU, en veel ontwikkelingslanden hebben echter nog een subsidie- of heffingssysteem voor producten en diensten om hun industrie of economie te beschermen. Als deze systemen worden afgeschaft, dan zal de concurrentie wereldwijd toenemen.
- *Een vrije wereldhandel betekent dat ook de derdewereldlanden hun markten moeten openstellen.* Derdewereldlanden hanteren vaak hoge importheffingen op industriële goederen en diensten uit de rijke westerse landen. De reden daarvoor is niet alleen het beschermen van hun eigen industrie, maar ook om hun lage nationale inkomen aan te vullen met de inkomsten uit die heffingen. De EU is het in de onderhandelingen niet

eens geworden met de ontwikkelingslanden over de afschaffing van invoerheffingen aan beide zijden.

- *Het vastlopen van de Doha-ronde geeft aanleiding tot hervorming van de Wereldhandelsorganisatie.*
De laatste onderhandelingsronde van de Wereldhandelsorganisatie strandde omdat

een aantal handelsblokken niet van positie wilden veranderen. Principekwesties leken een rol te spelen in het besluit om deze ronde te staken. De onderhandelingen eindigden met partijen die elkaar als schuldige aanwezen voor het mislukken (bron: WTO).

1.3.2 Protectie

De handelspolitiek met de daarbij behorende maatregelen van een land of groep van landen met als doel de eigen industrie te beschermen, heet *protectie* of *protectionisme*. Door deze maatregelen ontstaan wijzigingen in prijzen en/of hoeveelheden ten opzichte van de situatie die zou ontstaan bij een politiek van vrijhandel. Een internationaal opererende onderneming zal dus duidelijk rekening moeten houden met protectionistische maatregelen, omdat deze een zeer grote barrière vormen voor de toegang tot een ander land. Protectionistische maatregelen worden op grond van bepaalde argumenten door de overheid van een land uitgevaardigd en verdedigd. Hierbij dient een onderscheid gemaakt te worden tussen argumenten die, volgens de nog steeds geldende regels van de GATT, wel en die niet geoorloofd zijn.

Protectionisme

Niet-geoorloofde argumenten volgens de GATT zijn:

- Het *pauper-labour-argument* om de eigen industrie te beschermen tegen importen uit lagelonenlanden. Dit is ongeoorloofd, omdat lage lonen meestal het resultaat zijn van een lage arbeidsproductiviteit.
- Het *werkgelegenheidsargument* om de binnenlandse werkgelegenheid te beschermen of te stimuleren.
- Het *betalingsbalansargument* om de betalingsbalans te verbeteren.
- Het *reconstructieargument* met als doel oude gevestigde binnenlandse industrieën nieuw leven in te blazen.

Volgens de GATT zijn de volgende protectionistische maatregelen wel geoorloofd:

- Het *infant-industry-argument* om de eigen jonge, in opbouw zijnde industrie te beschermen. Deze maatregel is tijdelijk en moet op een gegeven moment worden opgeheven.
- Het *antidumping-argument* ter bescherming van dumping door andere landen. Dumping is het bij uitvoer tegen een lagere prijs verkopen dan in het land van productie, waardoor producenten in het land van invoer schade oplopen. Dumping is moeilijk te bewijzen; hiervoor zal moeten worden aangetoond wat de kostprijs is.

De GATT onderscheidt de volgende vormen van dumping:

- *Strategische dumping*: dumping op buitenlandse markten om de concurrentie daar te elimineren.
- *Sociale dumping*: prijsbederf als gevolg van export op basis van lonen en/of secundaire arbeidsvoorwaarden beneden de waarde van de feitelijk geleverde prestaties.

- *Subsidiedumping*: het geven van overheidssubsidies aan exporterende ondernemingen, zodat die met lagere prijzen beter kunnen concurreren op buitenlandse markten.
- *Discriminatie dumping*: het voeren van verschillende dumpingprijzen op verschillende gescheiden markten.

Dumping streeft een effect op korte termijn na en leidt op langere termijn tot prijsbederf. De dumpende onderneming jaagt bovendien (toekomstige) concurrenten tegen zich in het harnas. Het ontmoedigt de vrijhandel en ondermijnt economische vooruitgang.

CASUS 1.5

Vrijhandel VS-EU: TTIP in zeven vragen

De Europese Commissie onderhandelt met de Verenigde Staten over een handels- en investeringsovereenkomst (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP). De onderhandelingen gaan onder meer over het afschaffen van de douanetarieven, maar ook over de verschillende regelingen, standaarden en procedures waarmee bedrijven die producten op de buitenlandse markt willen brengen, te maken hebben. Deze kosten de bedrijven veel tijd en geld en dat is volgens de twee partners onwenselijk. Brussel en Washington willen de onderhandelingen voor het einde van 2015 afgerond hebben. Het is echter maar de vraag of dit realistisch is, zeker omdat er onder een deel van Europese organisaties en burgers enorme weerstand tegen de, in hun ogen 'ondemocratische', overeenkomst leeft.

Weer vindt een overleg plaats over de TTIP. Nu, halverwege 2014, wordt in Brussel begonnen aan de achtste ronde van de onderhandelingen over TTIP. De weerstand tegen het verdrag is groot. De nieuwe regering in Griekenland heeft afgelopen week gezegd het verdrag niet te ratificeren. Dinsdag komen de Britten protesteren in Brussel. Waar gaat het verdrag over en wat betekent het voor Nederland?

Antwoord op de zeven belangrijkste vragen.

1 Zit minister Ploumen – die het TTIP-verdrag in haar portefeuille heeft – de hele week in Brussel?

'Nee, geen enkele regeringsleider onderhandelt mee deze week. In het Verdrag van Lisabon (2009) is vastgelegd dat de Europese Commissie gemachtigd is te onderhandelen

over handelsverdragen. We hebben in 2013 een breed mandaat aan de commissie afgegeven over TTIP. Deze week zijn het dus de ambtenaren die elkaar ontmoeten.'

2 Wat gaat er besproken worden in Brussel?

'In theorie van alles. Van chemie en landbouw tot aan hightech, de scheepsbouw en de financiële sector. In het mandaat is alleen de audiovisuele sector uitgesloten, naar verluidt omdat de Fransen hun filmindustrie willen beschermen. Het doel van het verdrag is zo veel mogelijk handelsbelemmeringen tussen de VS en Europa weg te nemen. Import- en exporttarieven zijn al behoorlijk gestroomlijnd. De gesprekken gaan daarom vooral over het gelijkschakelen van regelgeving, wettelijk voorwaarden en standaarden voor producten. Een voorbeeld dat vaak genoemd wordt is een crashtest voor de auto-industrie. Nu moeten autoproducenten twee verschillende crashtesten doen om hun auto aan beide kanten van de oceaan de markt op te krijgen. In Europa moet een auto met 64 km per uur tegen een muur opknallen om te kijken hoe de auto zich houdt, in de VS met 56 km. Het zou natuurlijk een stuk makkelijker zijn er als er één test zou komen. De Duitse auto-industrie zegt dan ook uit volle borst 'ja' tegen TTIP. Best mogelijk dat hier stappen gezet kunnen worden, maar afspraken in andere sectoren dan de auto- en machinebouw zullen een stuk problematischer zijn.'

3 Welke sectoren zijn een mijnenveld?

'De chemiesector en de landbouw staan samen met stip op één. De Amerikanen zijn grote producenten van (hormoon)vlees.

70 procent van alle kip in de VS is met chloor ontsmet. En het telen en verkopen van genetisch gemodificeerde producten zoals maïs is in de Verenigde Staten geen probleem. De Amerikanen zouden graag toegang hebben tot onze supermarkten. Maar in Europa staat het 'voorzorgsprincipe' hoog in het vaandel. Dat komt erop neer dat wij pesticiden, chemicaliën of het gebruik van nanotechnologie in producten niet toelaten als niet onomstotelijk vast is komen te staan dat het géén schade oplevert voor mens en milieu. Better safe than sorry. Amerikaanse bedrijven vinden het principe verkapt protectionisme. Maar als we Amerikaanse standaarden erkennen, worden hogere Europese standaarden waardeloos.

De kans dat het tot een wederzijdse erkenning van standaarden komt in deze sectoren, lijkt zeer klein. Europa heeft een heel andere cultuur als het gaat om gemodificeerd voedsel. Wij zien het al snel als gerot-zooi met voedsel en moeten er weinig van hebben (hoewel we in het genmaïsdebat laatst hebben gezien dat genetisch gemanipuleerde maïs door Europa niet definitief is afgewezen). De Duitse Europarlementariër Bernd Lange zei vorige week tegen de Luxemburgse pers dat hij denkt dat wederzijdse erkenning van standaarden in de chemie niet mogelijk is.'

4 Wat levert het verdrag ons op?

'Daar hebben we nog te weinig feiten over. Het Nederlandse bedrijfsleven is vooralsnog erg stil over TTIP, dus hebben we nog te weinig een idee van wat het de Nederlandse economie kan opleveren of kosten. Kritiek op TTIP is ruimschoots voorhanden, het zou goed zijn als we ook wat meer inzicht krijgen in eventuele economische voordelen van het verdrag.

We hebben wel een reeks rapporten waaruit we wat kunnen afleiden. Volgens het onderzoek van Ecorys uit 2012 (gedaan in opdracht van het ministerie van Buitenlandse Zaken) levert TTIP de Nederlandse economie zo'n 1,4 tot 4,1 miljard euro op, afhankelijk van hoever het akkoord gaat. Het gaat dan om 0,5 procent extra groei per jaar vanaf 2027. De sectoren die volgens het rapport

het meest kunnen profiteren zijn landbouw, chemie (de sectoren waar het dus niet zo vlot), de hightechindustrie, postdiensten en de financiële en maritieme sectoren.'

5 Gaat ISDS er komen?

'Vijftien jaar heeft het Canadese bedrijf Gabriel Resources gewacht op een vergunning om in Roemenië een grote goudmijn bij Rosia Montana te ontginnen. Maar ze kregen 'm niet. De Roemeense bevolking wilde niet dat er gewerkt wordt met de giftige stof cyanide om goud te winnen. In 2000 had het lekken van cyanide al een keer tot een natuurramp geleid in Roemenië. Voor de Canadezen is het werken met cyanide standaard. De Roemenen gingen in Boekarest dagen de straat op om de vergunning tegen te houden. Uiteindelijk blokkeerde het parlement de vergunning. Gabriel Resources wil nu de schade van 4 miljard dollar verhalen op de Roemeense overheid.

In het mandaat van de TTIP-onderhandelingen is een clause voorzien (een ISDS, Investor State Dispute Settlement) waarbij investeerders zoals Gabriel Resources via arbitrage hun gelijk kunnen proberen te halen. Zo'n procedure gaat dan buiten de nationale rechter om. De Europese burger heeft laten weten helemaal niets in ISDS te zien. 150.000 reacties kreeg de Europese Commissie op een consultatie over ISDS. 97 procent wilde het niet. Nederland heeft overigens heel veel bilaterale verdragen met andere landen die óók zo'n clause kennen. Volgens Cecilia Malmström hebben alle EU-landen 1400 van dit soort overeenkomsten afgesloten, waarvan sommige zelfs teruggaan tot de jaren 50.

Zo'n ISDS-clausule zou eigenlijk niet nodig moeten zijn in een verdrag tussen twee democratische, stabiele machtsblokken. De gang naar de nationale rechters zou bedrijven voldoende waarborgen moeten bieden op een goed proces. Mocht er een ISDS-clausule komen, dan zullen de uitspraken en schikkingen van de arbiters op z'n minst openbaar gemaakt moeten worden. Burgers hebben het recht te weten wat de redenering van de arbiter is om schadevergoeding toe te kennen, en ook hoe hoog de vergoeding is. Het gaat tenslotte om belastinggeld.'

6 Heeft ons eigen parlement niets meer over dit verdrag te zeggen?

‘Dat is nog niet helemaal duidelijk. Als het tot een verdrag komt, wordt de verdrags-tekst in ieder geval voorgelegd aan het Europese Parlement en de Europese Raad. De inmiddels vertrokken Eurocommissaris De Gucht zag TTIP als alléén een bevoegdheid van de Europese Commissie. De meeste lidstaten (waaronder Nederland) zijn het daar niet mee eens en zien TTIP als een “gemengd akkoord”, wat betekent dat ook de nationale parlementen hun goedkeuring moeten geven. Doorgaans worden dit soort verstreckende verdragen voorgelegd aan de

nationale parlementen. Maar De Gucht heeft daar geen uitsluitsel over gegeven.’

7 Komt TTIP er?

‘Uiteindelijk waarschijnlijk wel. Maar een datum is niet te noemen. De Amerikaanse president Obama en oud-voorzitter van de Europese Commissie Barroso hebben in juni 2013 met veel bombarie aangekondigd dat ze een groots handelsakkoord zouden gaan afsluiten, en het zou een blamage zijn als de Verenigde Staten en Europa er samen niet uitkomen. Maar het verdrag zal minder terreinen bestrijken dan van tevoren gehoopt.’

1.3.3 Vormen van protectionisme

In deze subparagraaf bespreken we:

- de verschillende traditionele protectionistische maatregelen
- nieuw protectionisme

Traditionele vormen van protectionisme

Een internationaal opererende onderneming kan te maken krijgen met de volgende traditionele protectionistische maatregelen:

- 1 invoerrechten
- 2 exportsubsidies
- 3 invoer- en tariefcontingenten
- 4 handelsverdragen
- 5 non-tarifaire belemmeringen
- 6 staatshandel
- 7 managed trade

Ad 1 Invoerrechten

Invoerrechten

Invoerrechten worden ook wel *tarieven* genoemd. Het zijn belastingen die de overheid van het importerende land heft op geïmporteerde goederen en diensten. Invoerrechten komen in de volgende vormen voor:

- *Specifiek*: een vast bedrag per volume van het geïmporteerde product.
- *Ad valorem*: een vast percentage van de waarde van het product.
- *Glijdend of variabel*: de hoogte van het invoerrecht is afhankelijk van de hoogte van de prijs van het product; een product met een lage prijs heeft een hoog tarief en een product met een hoge prijs een laag tarief.
- *Prohibitief*: een zodanig hoog tarief dat er vrijwel geen sprake meer kan zijn van import.
- *Impliciet*: een zodanige opbouw van de tarieven dat grondstoffen laag en eindproducten zwaar worden belast.

Ad 2 Exportsubsidies

Exportsubsidies

Bij exportsubsidies geeft de overheid aan exporterende bedrijven of bedrijfstakken een financiële tegemoetkoming om hun concurrentiekracht op de buitenlandse markt te vergroten. Exportsubsidies komen in dezelfde vormen voor als invoerrechten. Exportsubsidies, bijvoorbeeld de renteoverbruggingsfaciliteit (ROF) en de export matching faciliteit (EMF), mogen niet

op één lijn worden gesteld met de door een overheid toegepaste exportstimuleringsmaatregelen, die niet-concurrentievervalsend mogen zijn. Export wordt in Nederland gestimuleerd door de activiteiten van de Federatie voor de Nederlandse Export (Fenedex) in samenwerking met de Exportbevorderings- en Voorlichtingsdienst (EVD) van het ministerie van Economische Zaken, alsmede door kredietgaranties die de Nederlandse overheid voor export geeft via Atradius (tot 2003 de Nederlandse Credietverzekerings Maatschappij Gerling NCM).

Ad 3 Invoer- en tariefcontingenten

Bij *invoercontingenten* stelt de overheid de omvang van het in te voeren product vast op basis van hoeveelheden (een hoeveelheidscontingent) of op basis van de waarde van de invoer (een waardecontingent). Daarnaast zijn er *tariefcontingenten*, een combinatie van invoerrecht en een contingent. Boven een bepaalde hoeveelheid in te voeren goederen wordt een invoerrecht geheven. Invoerrechten kunnen een bilateraal (tussen twee landen) of multilateraal (tussen meer landen) karakter hebben, of globaal zijn; in het laatste geval zijn ze van toepassing op alle landen. Invoercontingenten worden in toenemende mate vervangen door vrijwillige exportbeperkingen (VEB's) (zie onder 'Nieuw protectionisme').

Invoer- en tariefcontingenten

Ad 4 Handelsverdragen

Handelsverdragen zijn overeenkomsten tussen twee (bilateraal) of meerdere (multilateraal) landen waarin afspraken met betrekking tot het onderlinge handelsverkeer zijn gemaakt. Nederland heeft handelsverdragen met landen die niet bij de WTO zijn aangesloten en met ontwikkelingslanden. Nakoming van het verdrag wordt door het exporterende land bewaakt.

Handelsverdragen

Ad 5 Non-tarifaire belemmeringen

Non-tarifaire belemmeringen (NTB's) zijn regels, voorschriften, formaliteiten en (administratieve) procedures die een belemmering vormen voor het internationale handelsverkeer. Denk hierbij aan douaneformaliteiten, gezondheids- en veiligheidsvoorschriften, keuringseisen, tolheffingen op auto's, maximaal toelaatbare asdruk van vrachtwagens enzovoort. Non-tarifaire belemmeringen zijn een zeer versluierde maar daardoor heel effectief werkende vorm van protectionisme.

Non-tarifaire belemmeringen

Ad 6 Staatshandel

In veel landen is de overheid nog de belangrijkste handelspartner. In China, Cuba en veel ontwikkelingslanden wordt de markt beheerst door de overheid, waardoor de exporterende onderneming feitelijk tegenover een monopolist staat. De staatshandel is geleidelijk op zijn retour; een land als China bijvoorbeeld stelt zijn markt steeds meer open voor buitenlandse ondernemingen. Dit neemt niet weg dat de invloed van de overheid nog heel sterk is en handel met zo'n land in hoge mate wordt bepaald door stringente administratieve, procedurele en valutabepalingen.

Staatshandel

Ad 7 Managed trade

Managed trade is handel waarbij de politiek beslissingen met betrekking tot de export tracht te beïnvloeden. Airbus stond bijvoorbeeld enige jaren geleden op het punt een omvangrijk contract voor de levering van Airbussen met Saudi-Arabië af te ronden. De toenmalige president van de VS heeft er toen via directe interventie voor gezorgd dat Boeing de uiteindelijke leverancier werd.

Managed trade

Nieuw protectionisme

Zachte protectie

Nieuw protectionisme

Nieuw protectionisme, ook wel *zachte protectie* genoemd, zijn protectionistische maatregelen die de vorm hebben van non-tarifaire beperkingen.

Deze maatregelen bestaan uit op kartel gelijkende overeenkomsten, overeenkomsten om de markt te verdelen, subsidies van de overheid aan binnenlandse bedrijven (regionale ontwikkelingssubsidies) en vrijwillige exportbeperkingen (VEB's). Internationale kartels en overeenkomsten tot marktverdeling komen bijvoorbeeld voor binnen de Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling (OESO of OECD); hierbij zijn afspraken gemaakt over de sanering van de staalindustrie en de scheepsbouw. Ook maatregelen van de Europese Commissie met betrekking tot de landbouw vallen hieronder. Rechtstreekse subsidies, kredietregelingen, overname van of financiële steun aan failliete bedrijven door de overheid zorgen voor een indirecte bescherming van de eigen industrie, doordat de productiekosten kunstmatig worden gedrukt.

Vrijwillige exportbeperkingen (VEB's)

Vrijwillige exportbeperkingen (VEB's) worden ook Voluntary Export Restraints (VER) genoemd. Hierbij legt een overheid op basis van vrijwilligheid kwantitatieve exportbeperkingen op aan de eigen industrie om daarmee harde(re) protectiemaatregelen van andere landen te voorkomen. Deze beperkingen zijn formeel niet in strijd met de WTO, maar naar de geest zijn ze wel strijdig met dit verdrag. Dat is vermoedelijk ook de reden dat ze erg populair zijn. Een VEB leidt er vrijwel altijd toe dat de prijzen in het importland op een kunstmatig hoog niveau blijven. Maar een VEB kan ook leiden tot een prijsverhoging. Daarnaast kan een VEB in een aantal gevallen leiden tot een daling van het marktaandeel van de binnenlandse aanbieder die 'beschermd' wordt door een VEB, terwijl dit uiteraard niet de bedoeling is. VEB's komen op dit moment voor in de export van Japan en de ontwikkelingslanden naar de VS en de EU bij textiel, kleding, staal, auto's en elektronica. VEB's hebben meer dan andere protectionistische maatregelen het 'voordeel' dat de regels van de GATT (WTO) kunnen worden omzeild. Overheden in het importland kunnen door middel van een VEB (tijdens de meestal geheime onderhandelingen) snel bepaalde eigen industrieën bevoordelen. Zij besluiten meestal tot dit soort afspraken, omdat binnenlandse producenten in het importland gericht campagne voeren tegen de meest bedreigende buitenlandse concurrenten (door hen te beschuldigen van oneerlijke concurrentie). De overheden in exportlanden zullen, wanneer handelsbeperkende maatregelen onvermijdelijk zijn, een VEB prefereren boven invoertarieven of quota, omdat met een VEB hogere exportopbrengsten mogelijk zijn.

De effectiviteit van een VEB kan echter beperkt worden door internationaal opererende bedrijven. Ze hebben daartoe drie mogelijkheden:

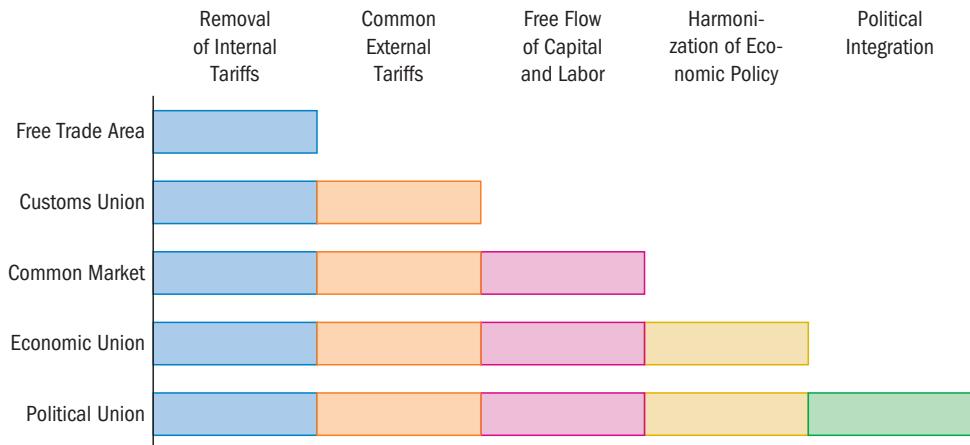
- 1 Suggesteren dat de goederen uit een land komen dat geen beperkende maatregelen oplegt. In de jaren zeventig van de vorige eeuw voerde Australië vlees uit via Canada naar de VS. Japan exporteerde staal naar de VS via Zuid-Korea en Canada.
- 2 Investeren in een importland met een VEB dan wel in een land zonder VEB. Investeren in een land met een VEB vond in de jaren tachtig van de vorige eeuw plaats door de Japanse auto-industrie, die in de VS en in de landen van de EU productievestigingen oprichtte, overnam of met bestaande bedrijven ging samenwerken.
- 3 Via het opwaarderingseffect van een VEB. Dit is mogelijk wanneer binnen een VEB, zoals meestal gebruikelijk is, afspraken zijn gemaakt over de

hoeveelheden. Bij gegeven hoeveelheden is het dan mogelijk om de waarde van de uitvoer te vergroten door duurdere producten te gaan exporteren. Hiermee kan de terugloop in exportvolume gecompenseerd worden.

1.4 Internationale samenwerking en regionale blokvorming

Na 1950 leidde het streven naar vrijhandel enerzijds tot internationale samenwerking en anderzijds tot de vorming van regionale blokken. Landen kunnen op verschillende manieren met elkaar samenwerken. De meest simpele vorm van samenwerking is het in meer of mindere mate verwijderen van tarieven en contingenten. Hieronder vallen de *preferentiële zone*, de *vrijhandelszone*, de *tariefgemeenschap* of *-unie* en de *douane-unie* of *tolunie*. *Economische unies* zijn vergaande vormen van samenwerking.

FIGUUR 1.6 Schematisch overzicht van het proces van economische integratie



Bron: Cundiff en Hilger, 1994

In de *preferentiële zone* staat een aantal tot de zone behorende landen elkaar tariefpreferenties toe; in de *vrijhandelszone* schaffen de aangesloten landen de onderlinge invoerrechten af, maar ze houden elk afzonderlijk hun eigen buitentarief ten opzichte van derde landen. Dit leidt tot het verschijnsel van de 'certificaten van oorsprong'. Voorbeelden van vrijhandelszones zijn in de hele wereld te vinden, binnen Europa in de vorm van de European Free Trade Agreement (EFTA) en, in het oosten, de Central European Free Trade Agreement (CEFTA). De meeste bekende en invloedrijke vrijhandelszone is de North American Free Trade Association (NAFTA), een samenwerking tussen Canada, Mexico en de VS. Hierbij gaat het om een markt met 375 miljoen consumenten, nog groter dan de EU. De oprichting van de NAFTA werd in Midden-Amerika gevolgd door de oprichting van de Caribbean Basin Initiative (CBI), waarvan de landen van het Caribisch gebied lid zijn. Zuid-Amerika heeft de Mercosur, met belangrijke lidstaten als Argentinië, Brazi-

Preferentiële zone

**EFTA
CEFTA**

North American Free Trade Association (NAFTA)

Caribbean Basin Initiative (CBI)

Mercosur

lië, Paraguay en Uruguay, Chili en de Andeslanden. Mercosur is thans een gemeenschappelijke markt met ruim 300 miljoen mensen en een bruto-inkomen van \$450 miljard. Het is het vierde handelsblok van de wereld, na de NAFTA, de EU en Japan. Azië heeft de vrijhandelszones Asian Pacific Economic Cooperation (APEC) en Afrika de Southern African Development Community (SADC) en de meer bekende Ecowas (Economic Community of West African States), waarvan de meeste West-Afrikaanse landen lid zijn.

APEC**SADC****Ecowas**

De volgende stap van samenwerking is die van een *tariefgemeenschap* of *tariefunie*, waarbij de deelnemende landen in hun handelsverkeer de invoerrechten opheffen en een gemeenschappelijk tarief van invoerrechten heffen ten opzichte van derde landen.

Douane-unie**Tolunie**

Landen die een *douane-unie* of *tolunie* vormen, heffen een *gemeenschappelijk buitentarief*ten opzichte van andere landen, bijvoorbeeld de EU tot 1993. Een veel verdergaande vorm van samenwerking is de harmonisatie van economische, monetaire, fiscale en sociale politiek van een aantal landen, in combinatie met de oprichting van supranationale organen en het tenietdoen van verschillen in concurrentievoorwaarden. De harmonisatie vindt plaats door de oprichting van *economische unies*, zoals de EU.

Economische unies

1.5 Het exportbeleid van de EU

Overheidsopdrachten

Een belangrijke wijze waarop ondernemingen binnen de EU internationaliseren is dat ze Europese overheidsopdrachten binnenhalen. Voor *overheidsopdrachten* geldt een aantal Europese richtlijnen. Die hebben onder meer als doel het openstellen van deze opdrachten voor alle bedrijven die gevestigd zijn in de EU. Overheidsopdrachten mogen dus niet worden voorbehouden aan ondernemingen uit eigen land. De voornaamste doelstellingen van de richtlijnen zijn:

- de totstandkoming van de interne markt (het vrije verkeer van goederen, diensten, kapitaal, personen)
- het gelijkschakelen van de wetgeving van de afzonderlijke lidstaten van de EU
- het stimuleren van vrije, eerlijke concurrentie binnen de EU door voorgenomen opdrachten openbaar bekend te maken
- het bewerkstelligen van besparingen voor opdrachtgevers door een meer professioneel inkoopproces

Met ingang van 1 januari 1996 is de Overeenkomst inzake overheidsopdrachten (ook wel Agreement on Government Procurement ofwel AGP genoemd) binnen de EU van kracht geworden. Deze overeenkomst, die is gesloten in het kader van de WTO, heeft tot gevolg dat landen die partij zijn bij deze overeenkomst (naast de EU onder meer Canada, de VS, Japan, Israël) elkaar voor overheidsopdrachten moeten toelaten op hun markten.

De voorwaarden kunnen echter onderling verschillen. De richtlijn geeft de criteria aan waaruit de aanbestedende dienst een keuze moet maken voor het toekennen van een opdracht. Die gunningscriteria zijn:

Gunningscriteria

- de laagste prijs
- de economisch voordeligste aanbieding

Aanbestedingen

Aanbestedingen zijn vaak nog nationaal georiënteerd. Een opdrachtverlening in het kader van de WTO-overeenkomst kan eveneens niet-Europese

ondernemingen uitnodigen opdrachten binnen te halen. Het beleid van aanbesteding kan dus ook als een handelsinstrument gezien worden. Het verlaagt de drempel voor toetreding tot de Europese markt en werkt een verbetering van de onderlinge handelsrelaties in de hand. Deze recente ontwikkeling staat haaks op het aloude beleid van de machtsblokken, waarbij de eigen markt werd beschermd. Nog steeds heeft namelijk het belangrijkste handelsinstrument van de EU betrekking op bescherming en antidumping. Overleg binnen de WTO bijvoorbeeld richt zich grotendeels op het voorkomen van import van goedkope goederen en het tegengaan van oneerlijke prijsconcurrentie.

Naast dit algemene beleid voert de EU een voorwaardenscheppend beleid dat op een meer gerichte wijze de concurrentiepositie van Europese bedrijven moet versterken. Dit beleid heeft in het bijzonder betrekking op de industrie, de dienstverlening en specifieke aspecten daarvan, zoals technologie, kwaliteit, productiviteit en financieel draagvermogen. Daarnaast kent de EU een aantal specifieke regelingen waarvan Europese bedrijven gebruik kunnen maken.

CASUS 1.6

Relatie EU-Rusland

In 2014 botsten de EU en Rusland meermaals over de politieke situatie in Oekraïne en de mensenrechtensituatie in Rusland. Daarnaast realiseerde Rusland onlangs een tegenhanger van de Europese Unie (de Euraziatische Economische Unie) en tekende het een gascontract met China. Ondanks verwoede pogingen om nader tot elkaar te komen, lijken beide partijen alsmaar verder van elkaar te vervreemden. Door het neerstorten van het passagiersvliegtuig de MH17 van Malaysia Airlines in Oost-Oekraïne en de moeizame voortgang van het onderzoek naar de toedracht daarvan, staat de relatie tussen EU en Rusland nog meer onder druk. Verschillende EU-leiders vinden dat Poetin de pro-Russische separatisten moet dwingen om beter mee te werken in

het rampgebied. Eind juli werden dan ook voor het eerst zware economische sancties tegen Rusland ingesteld. Dit heeft effect op verschillende sectoren in de Russische economie, zoals de financiële sector. Op 6 augustus 2014 nam Rusland economische tegenmaatregelen door het stopzetten van de import van landbouwproducten uit onder meer de EU-landen. Voor de EU is hiermee een bedrag van circa 5,3 miljard euro gemeoid. Nederland levert een relatief groot deel van deze producten. Wegens de aanhoudende Russische steun aan de separatisten in Oost-Oekraïne heeft de Europese Raad op de Europese top van 30 augustus 2014 besloten de sancties met spoed verder uit te breiden.

EU en de handel met Oost-Europa

Onder andere om de toetreding van nieuwe Oost-Europese kandidaat-lidstaten (die inmiddels zijn toegetreden) te bevorderen, maar ook ter bevordering van de economische hervormingen in Oost-Europa, had de EU de volgende programma's geformuleerd:

- PHARE en TACIS
- ECIP en JEV
- EFSI

Het PHARE-programma

Dit programma had als doel de landen van Midden- en Oost-Europa die lid willen worden van de Europese Unie te helpen bij het nakomen van verplichtingen die bij het lidmaatschap horen. Die verplichtingen konden economisch of politiek van aard zijn. Het PHARE-programma was een belangrijke factor in een succesvolle toetreding. Voor de periode 2000 tot 2006 was per jaar 1,5 miljard euro beschikbaar voor PHARE. In 2007 werden PHARE en andere toetredingsinstrumenten, zoals SAPARD en ISPA, vervangen door het pretoetredingsinstrument.

Het TACIS-programma

Dit in 1991 gestarte beleidsinstrument van de Europese Unie had tot doel om landen van de voormalige Sovjet-Unie (GOS) en Mongolië te ondersteunen in de omschakeling naar een staatsvorm die gebaseerd is op democratie en een vrijmarkteconomie. In 2007 is het TACIS-programma opgegaan in het Europees nabuurschaps- en partnerschapsinstrument (ENPI). TACIS kende zeven prioriteitsgebieden: hervorming van overheidsbedrijven en ontwikkeling van de particuliere sector, landbouw, infrastructuur (energie, telecommunicatie en transport), nucleaire veiligheid en milieu, hervorming van openbare diensten, sociale dienstverlening en onderwijs. TACIS bood op deze terreinen ondersteuning in de vorm van subsidies om de uitwisseling van kennis en ervaring te bevorderen via partnerschappen, personele uitwisselingen en netwerken op verschillende bestuurlijke niveaus. In de periode 1991-2007 heeft de EU 7,8 miljard euro beschikbaar gesteld in het kader van het TACIS-programma.

Kaderprogramma voor Innovatie en Concurrentievermogen (CIP)

Het Kaderprogramma voor Innovatie en Concurrentievermogen, afgekort CIP, had tot doel ondernemingen uit het midden- en kleinbedrijf (MKB) te ondersteunen in groei en innovatie. Steun aan die bedrijven moest op een eenvoudige wijze tot stand kwam. CIP was onderdeel van het zevende kaderprogramma voor onderzoek. Ook bedrijven uit landen van het Euro-Mediterraan Partnerschap mochten aan het programma deelnemen.

ECIP en JEV

ECIP

Met de ECIP (European Community Investment Partners) stimuleert de EU Europese ondernemingen om samen met bedrijven uit ontwikkelingslanden joint ventures op te richten. ECIP richt zich daarbij vooral op het MKB. In totaal bestaat ECIP uit vijf faciliteiten. Eerst wordt de onderneming geholpen met de identificatie van project en partner en kan er een schenking worden gedaan van maximaal 100.000 euro. Vervolgens wordt een haalbaarheidsstudie gesubsidieerd en een renteloos voorschot aan de Europese exportonderneming verleend.

Ook voor bedrijven die binnen de EU een joint venture willen oprichten, zijn er regelingen. De JEV-regeling (Joint European Venture) ondersteunt MKB-bedrijven die samen met een buitenlandse partner een joint venture willen oprichten binnen de EU. De JEV-regeling geeft hiervoor een subsidie van 10% van de investeringskosten en verleent subsidie voor de uitvoering van een haalbaarheidsonderzoek. De twee belangrijkste voorwaarden zijn:

- 1 De aanvragen moeten ingediend zijn door twee MKB-ondernemingen uit twee verschillende EU-lidstaten.
- 2 Het aandeel van de onderneming van de ene of de andere lidstaat in het kapitaal van de nieuwe onderneming is niet meer dan 75%.

Europees Fonds voor Strategische Investerings (EFSI)

Het investeringsfonds van de commissie-Juncker, dat nog voor het aantreden van de Europese Commissie al door commissievoorzitter Juncker was beloofd, moet door middel van gerichte investeringen de structurele economische groei in de Europese Unie bevorderen. Officieel heet het fonds het European Fund for Strategic Investments (EFSI). De ruim 300 miljard euro die in het fonds wordt gestopt zal deels publiek worden gefinancierd, maar het overgrote deel zal aangetrokken privaat kapitaal beslaan. In het fonds is een centrale rol weggelegd voor de Europese Investeringsbank.

CASUS 1.7

Eurocrisis? Matig economisch herstel Europa, maar kansen in Centraal- en Oost-Europa

Drs. Marco R. Rensma MSc, Directeur MEYS Emerging Markets Research

De val van het Amerikaanse Lehman Brothers in september 2008 veroorzaakte een kettingreactie op de financiële markten wereldwijd. De onderlinge verbondenheid van veel Europese en Amerikaanse banken zorgde ervoor dat de problemen op de Amerikaanse hypotheekmarkt razendsnel de Atlantische Oceaan konden oversteken. Zo belandde Europa en de Verenigde Staten in de ernstigste economische recessie sinds de jaren dertig van de vorige eeuw. Alleen Polen ontsnapte aan een recessie. In 2010 en 2011 herstelden de Europese economieën zich weer enigszins, op Griekenland en Portugal na. De sterkste groei was weggelegd voor de landen met een verhoudingsgewijs hoog aandeel van de export in het bruto binnenlands product (bbp) en met bovendien een bovengemiddeld aandeel van hun export met landen buiten de Europese Unie (EU). Zij konden naast het voorzichtige herstel van de Europese economie meer profiteren van de aantrekkende economieën in de opkomende markten buiten de EU. Dit gold onder meer voor Bulgarije, Zweden, Malta en Finland. Landen als Duitsland, Polen, Roemenië en Frankrijk met hun sterke industriële basis en een grote binnenlandse markt toonden eveneens een bovengemiddelde economische groei. De hoge economische groei van de drie Baltische staten werd naast de export vooral gestimuleerd door een sterke toename in de particuliere consumptieve bestedingen.

Kansen in Centraal-en Oost-Europa

Opvallend is dat veel nieuwe EU-lidstaten in Centraal- en Oost-Europa lagere staatschulden hebben ten opzichte van het gemiddelde van de eurozone. Het zijn dan ook juist deze landen waar de groeiverwachtingen voor de economie voor 2012 het meest positief zijn. De Europese Commissie verwacht volgens haar laatste prognose (12 december 2011) dat de economische groei in een groot aantal eurolanden minder dan 1 procent zal zijn. Deze lage groei in de eurozone wordt ook bevestigd door de internationale denktank OESO in haar laatste groei-prognose (12 december 2011) voor 2012. Daarbij plaatsten beide organisaties wel de kanttekening dat bij een aanhoudende eurocrisis deze groeiprognose naar beneden zal moeten worden bijgesteld. Voor de Centraal- en Oost-Europese landen met een relatief lage staatsschuld, zoals Polen, Roemenië, Bulgarije en de drie Baltische staten, is de Europese Commissie positiever. De verwachting is dat de economische groei in deze landen 2 procent of meer zal gaan bedragen.

De bovengemiddelde groeiprognose voor de drie Baltische staten, Roemenië, Polen en Bulgarije wordt veroorzaakt door uiteenlopende factoren. Zo wordt de verwachte economische groei in de Baltische staten vooral veroorzaakt door een verhoudingsgewijs sterke toename in de particuliere consumptieve bestedingen, terwijl Polen, Bulgarije, en Roemenië het vooral zullen moeten hebben van een toename in de bedrijfsinveste-

ringen. Bovendien biedt de grotere binnenlandse markt in Polen en Roemenië de mogelijkheid voor bedrijven om minder afhankelijk te zijn van de export naar de rest van de EU. Desalniettemin kan het investeringsklimaat in deze twee landen onder druk komen te staan vanwege de relatief hoge begrotingstekorten van meer dan 3 procent van het bbp. De Roemeense overheid was al onder druk van het IMF in 2009 begonnen met het doorvoeren van forse bezuinigingen op haar uitgaven om zo de overheidsfinanciën weer in balans te krijgen. Er is echter veel weerstand onder de Roemeense bevolking tegen deze bezuinigingen en met de geplande parlementsverkiezingen in november in het verschiet wordt het onzeker welke maatregelen zullen worden ingevoerd en wat de consequenties hiervan zijn voor het investeringsklimaat. Daarnaast heeft het Nederlandse bedrijfsleven in Roemenië in toenemende mate last van het huidige standpunt van het kabinet Rutte om Roemenië (nog) niet toe te laten tot de Schengenzone. Zo worden onder andere overheidsopdrachten eerder gegund aan bedrijven uit andere landen dan Nederland. Het Nederlandse standpunt ten aanzien van toetreding tot Schengen geldt naast Roemenië ook voor Bulgarije. Alleen zijn in dit land veel minder Nederlandse bedrijven actief, waardoor de consequenties minder verreikend zijn. In Polen gaan de bezuinigingen en economische hervormingen voor het IMF nog niet snel genoeg, waardoor het investeringsklimaat in dit land onder druk kan komen te staan.

Potentiële groeisectoren Centraal- en Oost-Europa

Voor het identificeren van potentiële groeisectoren voor 2012 kan onder meer gekeken worden naar het verloop in het aantal nieuwe industriële orders. Vanwege de centrale rol die de (maak)industrie speelt in de economische ontwikkeling in Centraal- en Oost-Europa duidt een toe- of afname in het aantal industriële orders op een economische groei of krimp in de komende maanden. Uit de laatste cijfers blijkt dat de gemiddelde groei in de EU in het derde

kwartaal van 2011 uitkwam op 5 procent ten opzichte van dezelfde periode een jaar geleden. In het derde kwartaal van 2010 was dit groeipercentage nog 17 procent. Voor de drie Baltische staten, Roemenië, Bulgarije en Polen lag de groei in nieuwe industriële orders (ruim) boven het Europees gemiddelde, maar was ook in deze landen de groei lager in vergelijking met het derde kwartaal in 2010. Per industriële sector waren er echter grote verschillen. Bedrijven in de sectoren machinebouw, chemie en de productie van transportmiddelen (auto's, bussen) lieten gemiddeld de sterkste groei in orders zien, terwijl het aantal orders voor de farmaceutische industrie achterbleef.

De verschillen in sectorale groeicijfers hebben ook gevolgen voor de onderlinge verschillen in de groeiverwachtingen voor de industriële productie in 2012 zoals opgesteld door de gerenommeerde internationale denktank Economist Intelligence Unit (EIU). De sterk verwachte productietoename in Roemenië en Bulgarije zal met name komen van de textiel- en metaalindustrie, wat ook belangrijke exportsectoren zijn, in Polen zijn het de sectoren metaal, chemie en de productie van elektrische apparatuur (inclusief computers) voor zowel de groeiende binnenlandse markt als voor de export, in Litouwen vooral kleding, chemie en papier, en in Letland en Estland de sectoren kleding, metaal en elektrische apparatuur (inclusief computers). Ten slotte biedt de verwachte groei in de particuliere consumptieve bestedingen in de drie Baltische staten een belangrijke impuls voor de daar sterk aanwezige voedingsmiddelenindustrie.

Voor Nederlandse bedrijven liggen daarom duidelijk ondernemerskansen in de verschillende nieuwe EU-lidstaten in Centraal- en Oost-Europa. Door hun (nauwe) verbondenheid met de eurozone kan een verdere verergering van de eurocrisis in 2012 echter ook gevolgen hebben voor het ondernemersklimaat in deze nieuwe markten. Een goede voorbereiding alvorens de stap te zetten is nu nog noodzakelijker dan voorheen.

1.6 Regionalisering en globalisering

Een gedachte achter de eenwording van Europa is dat er door een nauwere onderlinge samenwerking in de Europese Unie intern minder macro-economische verschillen zullen zijn (dat wil zeggen dat de koopkrachtverschillen kleiner zullen worden) en dat de nationale economieën als één economie naar elkaar zullen toegroeien. Onderzoek heeft echter uitgewezen dat de eenwording juist een stimulans is voor bepaalde regio's binnen de EU en dat juist door het proces van integratie wederom (te) grote economische verschillen tussen de regio's gaan ontstaan. In dit kader bespreken we hier:

- de Williamson-these
- het convergentiebeleid binnen de EU

De Williamson-these

Dat Europa verschillende *groeiregio's* kent, is in economisch opzicht goed verklaarbaar. Soms maakt een land een sterke economische groei door. Omdat een aantal groeipolen economisch potentieel aantrekt of, anders gezegd, onttrekt aan andere gebieden van de EU, ontstaan er regionale verschillen. Groeikernen trekken investeringen en goed opgeleid personeel aan en die worden onttrokken aan de omliggende regio's of gebieden. Deze theorie, de zogenoemde Williamson-these, impliceert dat bij een algemene inkomensstijging de economische verschillen tussen de regio's toenemen.

Williamson-these
Groeiregio's

Groeikernen

Het convergentiebeleid binnen de EU

Binnen de Europese Commissie is uitgebreid aandacht voor het probleem van de 'disparities'. Om de regionale verschillen te verkleinen voert men daarom een beleid van convergentie, waarmee steun wordt verleend aan bepaalde regio's die achterlopen bij de gemiddelde economische groei van de EU.

Convergentie-
beleid

De hiervoor beschreven situatie binnen de EU geeft al aan dat exporteurs te maken hebben met regionale verschillen en hun exportbeleid daarop moeten aanpassen. Macro- en micro-economische ontwikkelingen genereren verschillende nieuwe lokale economieën met eigen marktkenmerken, of eenvoudig gezegd, de verkoop van een product in het noorden van Duitsland vergt een andere benadering dan in het zuiden van Duitsland. Ondanks deze regionalisering, waarmee de verschillende kenmerken in de marktsituatie worden bedoeld, kan het begrip ook gebruikt worden in de context van een macro-economische betekenis. Dan betekent het dat verschillende regio's, misschien wel continenten, overeenkomstige kenmerken bezitten. Zo kan in de geschiedenis van de wereldeconomie duidelijk worden aangewezen in welke regio het economisch zwaartepunt op een bepaald moment lag. Het grootste deel van de twintigste eeuw werd de wereldeconomie gedomineerd door het Verenigd Koninkrijk, de Verenigde Staten en Japan. Voor de eenentwintigste eeuw luidt de verwachting dat de landen in Azië het economische toneel zullen beheersen. Van deze regionalisering is de stap relatief snel gezet naar globalisering.

Het wordt voor ondernemingen steeds eenvoudiger om wereldwijd goederen te produceren en af te zetten. Onder globaliseren wordt verstaan een versnelde wereldwijde economische integratie door een toename van de internationale handel en directe buitenlandse investeringen. De regionalisering van de buitenlandse handel wordt ook als een stap in de richting van globalisering gezien. Activiteiten in de ene regio leiden tot activiteiten in

een andere regio, met als gevolg dat de nationale onderneming een internationale onderneming wordt, die over de hele wereld opereert.

Zoals we in het begin van het hoofdstuk aangaven, is Nederland een belangrijk exportland. Met de toenemende internationalisering zal het Nederlandse nationale inkomen alleen maar toenemen. Nederland verdient inmiddels 60% aan de buitenlandse handel en heeft daarmee een exportquote (waarde van de export gedeeld door het bruto binnenlandse product) die een van de hoogste in de wereld is. De verwachting is dat onder invloed van de regionalisering die overgaat in globalisering steeds meer bedrijven zullen internationaliseren. Hoe dat proces van internationalisering in zijn werk gaat, is onderwerp van het volgende hoofdstuk, evenals de vraag wat het verschil is tussen internationaliseren, exporteren en globaliseren.

Samenvatting

Centraal in dit hoofdstuk stond de vraag hoe de export zich als vorm van internationalisering in de context van de wereldeconomie heeft ontwikkeld. Tot 2008 was er duidelijk sprake van een groeiende wereldeconomie, maar in dat jaar geraakte de wereldeconomie in de grootste neergang ooit. Nadien heeft door overheidsbeleid en door internationalisering van het bedrijfsleven de wereldeconomie weer een impuls gekregen. Belangrijk te vermelden is dat in Europa internationalisering veelal binnen de EU plaatsvond. Door de toenemende integratie begonnen de Europese ondernemingen zich meer op de EU-markt te manifesteren. Vooral de Nederlandse ondernemingen zijn op de Europese markt gericht. Bovendien kwam ter sprake welke middelen de Europese Unie ter beschikking heeft om de internationale handel te stimuleren. Duidelijk is dat er een algemene opvatting heerst dat de wereldeconomie niet gebaat is bij protectionisme en exporteurs niet gebaat zijn bij handelsbelemmeringen. De verwachting is dat in de toekomst meer bedrijven zullen internationaliseren in de vorm van export.