

Internationaliseringsmonitor

# Exogene schokken

## 2021-IV



Internationaliseringsmonitor

# Exogene schokken

2021-IV

## Verklaring van tekens

niets (blanco)	een cijfer kan op logische gronden niet voorkomen
.	het cijfer is onbekend, onvoldoende betrouwbaar of geheim
0 (0,0)	het cijfer is kleiner dan de helft van de gekozen eenheid
*	voorlopige cijfers
**	nader voorlopige cijfers
-	(indien voorkomend tussen twee getallen) tot en met
2016-2017	2016 tot en met 2017
2016/2017	het gemiddelde over de jaren 2016 tot en met 2017
2016/'17	oogstjaar, boekjaar, schooljaar, enz. beginnend in 2016 en eindigend in 2017
2004/'05-2016/'17	oogstjaar enz., 2004/'05 tot en met 2016/'17

In geval van afronding kan het voorkomen dat het weergegeven totaal niet overeenstemt met de som van de getallen.

## Colofon

### *Uitgever*

Centraal Bureau voor de Statistiek  
Henri Faasdreef 312, 2492 JP Den Haag  
[www.cbs.nl](http://www.cbs.nl)

Prepress: Textcetera, Den Haag en CCN Creatie, Den Haag  
Ontwerp: Edenspiekermann  
Omslagfoto: ANP / Patricia Rehe

### *Inlichtingen*

Tel. 088 570 70 70  
Via contactformulier: [www.cbs.nl/infoservice](http://www.cbs.nl/infoservice)

© Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen/Bonaire, 2021.  
Verveelvoudigen is toegestaan, mits CBS als bron wordt vermeld.

# Inhoud

Executive Summary	5
Exogene schokken: twee case studies	12

## 1 Nederlandse handel tijdens crises 33

1.1	Inleiding	34
1.2	Actuele stand van zaken Nederlandse goederenhandel	36
1.3	Actuele stand van zaken Nederlandse dienstenhandel	41
1.4	Nederlandse goederenhandel en corona	43
1.5	Nederlandse dienstenhandel en corona	54
1.6	Nederlandse goederenhandel en Brexit	59
1.7	Nederlandse dienstenhandel en Brexit	65
1.8	Samenvatting en conclusie	69
1.9	Bijlagen	71
1.10	Literatuur	76

## 2 Macrotrends en handel tijdens de coronacrisis en Brexit: een tijdreeksanalyse 78

2.1	Inleiding	79
2.2	De coronacrisis en de effecten op de internationale handel	81
2.3	Brexit en de effecten op de internationale handel	86
2.4	Samenvatting en conclusie	93
2.5	Data en methoden	94
2.6	Literatuur	95

## 3 Internationale goederenhandel en goederenhandelaren tijdens de coronacrisis; een macro- en microanalyse 96

3.1	Inleiding	97
3.2	De coronacrisis en de internationale goederenhandel: het macroperspectief	99
3.3	De ontwikkeling van de internationale goederenhandel van verschillende groepen bedrijven tijdens de coronacrisis	103
3.4	Het effect van de coronacrisis op de internationale handel van verschillende typen bedrijven	112
3.5	Samenvatting en conclusie	118
3.6	Data en methoden	120
3.7	Bijlage	122
3.8	Literatuur	123

## **4 De asymmetrische impact van Brexit op de internationale goederenhandel en handelaren 127**

- 4.1 Inleiding **128**
- 4.2 Trends in goederenhandel met het VK: een microanalyse **130**
- 4.3 Een verdiepende blik op de Brexit **139**
- 4.4 Samenvatting en conclusie **146**
- 4.5 Data en methoden **147**
- 4.6 Literatuur **147**

## **5 Goederenhandel met het VK na Brexit: Tariefvrij of niet? 149**

- 5.1 Inleiding **150**
- 5.2 Trade and Cooperation Agreement: De duivel zit in de details **152**
- 5.3 Wat betekent de TCA voor de Nederlandse import uit het VK? **154**
- 5.4 Oorsprong van de Nederlandse exportproducten naar het VK **160**
- 5.5 Samenvatting en conclusie **164**
- 5.6 Literatuur **165**

Begrippen **167**

Reeds eerder verschenen kwartaaledities **172**

Dankwoord **174**

Medewerkers **175**

# Executive Summary

The Internationalisation Monitor describes trends in globalisation and the consequences thereof for the Dutch economy and society. It is published quarterly as part of the Globalisation research agenda at Statistics Netherlands (CBS), commissioned by the Dutch Ministry of Foreign Affairs.

Occasionally, societies are hit by large, unforeseen crises. An exogenous shock is an example of such an unexpected event, which originates outside the local economy but has a major impact on it. Exogenous shocks impose significant consequences on the economy, international trade, employment and the survival of enterprises. Such shocks can turn society upside down and pose major challenges for businesses. Consider the coronavirus crisis and Brexit. There is a distinct before and after the crisis, and enterprises vary greatly in how they are affected by these exogenous shocks. Some are severely and permanently hit by a crisis while others suffer only slightly or not at all. And then there are those who have in fact an opportunity to profit from a crisis.

Since the outbreak of the coronavirus pandemic, international trading enterprises have had to deal with all kinds of production disruptions, delays and border measures, both within and outside the European Union. The Dutch economy is relatively open and therefore vulnerable to demand failure from abroad and problems in the supply chain. Trade in goods was severely hit at the beginning of the coronavirus pandemic, but has been able to recover fully in the meantime; and much more quickly than at the time of the 2008–2009 credit crisis. Trade in goods has therefore proved resilient. However, as if the recovery from the coronavirus crisis was not tough enough, Brexit became a reality as of 1 January 2021. As a result, bilateral goods trade with the UK picked up at a slower pace than trade with other countries.

This Internationalisation Monitor examines two exogenous shocks: the coronavirus crisis and Brexit, and their impact on the Dutch economy and trade. How might Dutch trade in goods have developed in the absence of the coronavirus and Brexit shocks? How do companies deal with exogenous shocks such as the coronavirus crisis and Brexit? Which traders have been hit hardest by the coronavirus crisis and/or Brexit, and which international trading enterprises have recovered? And: what is the impact of the new EU trade agreement with the UK (the TCA) on the Dutch flows of goods to and from the UK and any import duties?

Listed below is a summary of the main findings presented in this edition:

## Exogenous shocks: two case studies

- In 2020, the coronavirus crisis caused Dutch GDP to contract by 3.8%. The economic recovery took on a powerful V-shape. The Dutch economy as well as international trade in goods bounced back relatively quickly. The economic recovery from the credit crisis, which started in 2008 for the Netherlands, took longer and with the eurozone crisis, the economy experienced yet another downturn. It took until the end of 2014 – more than six

years after the credit crisis broke out – before Dutch GDP was higher than before the credit crisis.

- In many ways, the coronavirus crisis has had a different effect than the credit crisis. For instance, despite the coronavirus crisis, house prices continued to rise in 2020. Existing owner-occupied homes were on average 7.8% more expensive in 2020 than in 2019. The credit crisis, on the other hand, had a major impact on the financial situation of companies, government and consumers. In 2009, the number of (existing) owner-occupied homes sold was 30% lower than in 2008 and prices decreased by approximately 3% that year.
- The volume of Dutch trade declined sharply during both the coronavirus crisis and the credit crisis. One year after the trough of the coronavirus crisis, trade in goods had recovered. This recovery was broad-based, for all types of goods. During the credit crisis, too, Dutch trade recovered relatively quickly: by mid-2010, imports and exports had already returned to the level of early 2008, although not for all types of goods.
- Up to the Brexit referendum (June 2016), the British economy grew faster than the Dutch. Afterwards, it was the other way around. Measured from the trough of the credit crisis up to 2016, the British economy grew 14.8% and the Dutch economy 7.1%. After the referendum until the end of 2019, the British economy grew 5.0% and the Dutch economy 8.9%. Both economies experienced strong contraction during the coronavirus crisis. The Netherlands had returned to its pre-pandemic level by the third quarter of 2021, but the UK not yet.
- Between 2009 and 2016 British exports grew more slowly than Dutch exports. As of 2016 up to the coronavirus crisis, British exports grew slightly faster than Dutch exports. UK exports contracted much more sharply during the coronavirus crisis than Dutch exports.
- Since the Brexit referendum, the labour participation rate has risen somewhat faster in the Netherlands compared to the UK. The difference became more pronounced during the coronavirus crisis, when both countries experienced a setback in employment. But where British employment has not yet recovered, the Dutch labour participation rate is already higher than before the pandemic.
- The referendum year marked a turning point in bilateral migration trends. Emigration of Dutch people to the UK fell sharply. British immigration into the Netherlands, on the other hand, accelerated. Furthermore, remigration of Britons from the Netherlands accelerated in 2019. Dutch remigration from the UK has stabilised since the referendum.

## Chapter 1: Dutch trade in times of crises

- The coronavirus crisis has had a major impact on the Dutch economy. In the spring of 2020, a disruption in supply and demand caused the value of Dutch goods trade to plummet. It slowly picked up again in the autumn.
- The import value of goods rose by 20.5% in the first three quarters of 2021 compared to the same period a year earlier. Goods imports in the first three quarters of 2021 were also higher than in the pre-pandemic year 2019, by 9.9%.
- Imports of oil and oil products and natural gas shrank sharply in the period January–August 2021 compared to the same period before coronavirus. The import value of medicines grew, on the other hand. Goods imports from Norway, Russia and the UK were hit particularly hard. At the same time, imports from China continued to grow, with Dutch enterprises becoming more dependent on China for their imports.



- In the first nine months of 2021, Dutch enterprises exported 19.8% more than in the same period a year earlier. Compared to the pre-pandemic year 2019, the value of goods exports was also 10.4% higher.
- Goods exports to Poland, China and South Korea were not affected by the coronavirus pandemic, but those to Germany, Belgium, France, the UK, the US, Italy, Spain, Sweden and Taiwan on the other hand were.
- Dutch service trade was hit harder by the coronavirus crisis than goods trade. This is strongly reflected in a large drop in international travel and service trade of enterprises active in tourism, recreation and travel agencies.
- Higher import and export prices and a greater volume of trade have led to a strong recovery in Dutch goods trade in the course of 2021.
- Due to Brexit, bilateral trade with the United Kingdom took a significant hit in the first three quarters of 2021.
- The UK's share in the value of total Dutch goods imports fell sharply. Imports of medical instruments and appliances, measuring, control and analysis instruments, modems, plastics and biodiesel from the UK grew strongly. By contrast, Dutch enterprises imported fewer petroleum products, pharmaceuticals, chips and semiconductors and passenger cars from the UK. Goods imports relying on fast logistic handling including fruit and vegetables, meat and dairy, declined as well.
- The UK's export share even reached a low point in the period January–September 2021. The export value of flowers and plants to the UK was unprecedentedly high in the first eight months of 2021; that of medical instruments and appliances and refined petroleum products also increased. However, Dutch enterprises generated less value exporting fresh food products such as fruit and vegetables, meat and dairy, across the Channel.

## Chapter 2: Macro trends and trade during COVID-19 and Brexit: a time series analysis

- This chapter consists of two parts, the first being an analysis of the COVID-19 crisis, the second an evaluation of the effects of Brexit. Both make use of a constructed counterfactual to analyse their effects on the international trade in goods. The COVID-19 counterfactual was constructed based on a sARIMA model, the Brexit counterfactual was created by using a synthetic control method.
- May 2020 was the month when the impact of COVID-19 was greatest. Imports were 17% below the long-term expected trend as estimated by the sARIMA model. However, imports rebounded quickly. In March 2021 imports were actually 11% higher than the long-term expected trend.
- Exports were hit harder by the COVID-19 crisis, according to our model. In May 2020, exports were 22% below the long-term expected trend as estimated by the sARIMA model. In March 2021, exports were 'only' 5% higher than the expected long-term trend.
- The estimated COVID-19 impact was largest for the SITC-1 group miscellaneous manufactured articles. Beverages and tobacco and machinery and transport equipment were also affected more strongly. Animal and vegetable oils, fats and waxes experienced the smallest negative deviation from the long-term expected trend.

- Imports from the UK were hit harder by Brexit than exports to the UK. In January 2021 imports were 35% lower than expected, according to our synthetic control method; exports were 26% lower than expected.
- In the months following Brexit, especially in March 2021, bilateral trade made a strong recovery with imports 19% and exports 5% higher than expected by the model.
- During the first nine months of 2021, imports from the UK were actually 3% higher than expected. Conversely, exports to the UK took a heavy blow as they were 11% lower than expected, mainly due to a 35% fall in re-exports. Enterprises based in the Netherlands have missed €3.2 bn in export value due to Brexit, according to our model.

## Chapter 3: International goods trade and goods traders during the coronavirus pandemic: macro and microlevel analyses

- This chapter analyses the consequences of the coronavirus crisis on international trade from a macroeconomic and microeconomic perspective. Various different measures and proxies of the coronavirus crisis were considered to estimate these effects, such as data on the number of people infected with coronavirus, coronavirus-related deaths, lockdown measures and vaccinations. For the microeconomic analysis, this data was merged with information on Dutch international traders and their trade in goods, as well as other firm characteristics, such as size, sector, productivity and support measures provided by the government.
- The results of the macroeconomic analysis show that the coronavirus crisis and lockdown measures abroad had negative consequences for Dutch goods trade with these countries. These results are especially pronounced in the sample with the top 10 trade partners, suggesting that the level of exposure of the Netherlands to supply and demand from the main trade partners plays an important role in the pandemic's impact on Dutch international trade.
- The results for exports appear to be slightly higher than those for imports. In particular, a 1% increase in coronavirus-related death cases corresponds to a drop in the value of Dutch exports by 0.02% and Dutch imports by 0.01%. Furthermore, the influence of the pandemic varies per product type and is especially substantial for products that rely more heavily on intermediate inputs.
- Lockdown (stringency) policies as an alternative measure in the coronavirus crisis also correlate with a lower export and import value. The results further show that vaccinations in 2021 go together with higher values of Dutch international trade.
- Taking into account differences in enterprise characteristics such as productivity, as well as the stage of the coronavirus crisis, independent small and medium-sized enterprises (SMEs) experienced a smaller decline in exports (and imports) during the deep crisis than large enterprises. They also experienced a smaller increase in trade volume during the recovery phase. However, this only appears to apply to the entire group of importers and

- exporters (which includes intermittent traders, entry and exit). Specifically in the case of continuous traders, independent SMEs performed less well than large enterprises.
- The most productive international traders experienced a lower decline in trade during the coronavirus crisis than the least productive traders. Trading enterprises that received financial support from the government experienced higher declines in trade value during the deep crisis than the enterprises that did not receive financial support. During the recovery and growth phase, both groups of enterprises experienced similar trade growth paths.

## Chapter 4: The asymmetric impact of Brexit on international goods trade and on traders

- This chapter focuses on the impact of Brexit on Dutch businesses by means of a micro dataset. Descriptive statistics are provided on trends concerning businesses on a micro level and regressions are performed to evaluate the effect of Brexit-related uncertainty on British import and export shares. All analyses are done on data concerning international trade in goods.
- During our research period, 2015–2021, the relative contribution of trade with the UK has decreased more strongly than trade with other partner countries. The UK's share in total Dutch imports has dropped from approximately 5% in 2015 to 4% in 2021. In exports, the UK's share has dropped from approximately 8 to 7%.
- Individual firm export shares have declined over the period 2016–2021. This can be attributed mainly to non-foreign Dutch businesses reducing their exports to the UK.
- The relative share of businesses in the Netherlands that engage in trade with the UK has decreased over the period 2016–2021. The diminished relevance of UK trade may thus be attributable to fewer businesses trading with the UK, rather than individual businesses trading less with the UK.
- The decrease in the relative share of the number of businesses engaged in trade with the UK was mostly to be found among Dutch businesses, it was more stable for foreign businesses operating in the Netherlands.
- Regression analysis has shown that there is a significant negative correlation between Brexit-related uncertainty, as observed by an index created by the Bank of England, and export shares.
- Construction, information and communication and wholesale and retail trade seem to be more affected by Brexit uncertainty than other sectors. The effect is also larger for Dutch businesses than for foreign businesses.
- The significant negative correlation between Brexit-related uncertainty and export shares is stronger from 2021 onwards compared to the years before.

# Chapter 5: Trade in goods with the UK after Brexit: Truly tariff-free?

- On 24 December 2020, British prime minister Boris Johnson informed the public that the newly agreed Trade and Cooperation Agreement (TCA) between the EU and the UK would allow UK goods to be sold without tariffs and without quotas. However, that agreement only applies to goods that satisfy the rules of origin, i.e. goods that are produced predominantly in the UK or the EU.
- Due to the increasing importance of global value chains, the production of goods consists of value added from ever more countries. As such, exported products include ever-increasing foreign value added, which complicates satisfying the rules of origin and making use of the TCA.
- Over the period January–August 2021, the Netherlands imported €15.3 bn worth of goods from the United Kingdom. 56% of this import value could enter the European Union free of tariffs in any case, as the Most Favoured Nation tariff is already zero. Import tariffs would typically have to be paid for the remaining 44%, unless firms make use of the TCA which can ensure that the products are imported free of charge. However, the agreement was used for only 68% of those imports. As a result, Dutch importers still paid €121 million in import tariffs over this period.
- The preference utilisation rate (PUR) has been growing, from 64% in January to 71% in August. This is in line with findings in the literature which show that it takes time for importers to know how to use a trade agreement, i.e. which regulations to follow and which documents to use.
- On average, the manufacturing industry (71%) and the wholesale and retail sector (70%) make slightly more use of the TCA for their goods imports. The agrifood business also has a high PUR with 92%. On the other hand, the automotive sector has a PUR of only 51%. This may be related to the varying extent to which these products were created through global value chains.
- The Netherlands is an important hub for re-exports between the UK, the EU and the rest of the world. In fact, it is estimated that 58% of the re-exports to the United Kingdom were produced outside of the EU in 2017.
- Between January and August 2021, re-exports from the Netherlands to the United Kingdom have dropped by 34% compared with the same period in 2019. Given the fact that 58% of the re-export value was added outside the European Union, those reexports may have been tariffed as they might not have satisfied the rules of origin of the TCA. Faced with double taxation, this might have been a reason for British firms to import their goods directly from the origin.
- With a decrease of over €1 bn, the largest drop in re-export value since 2019 was recorded for mobile phones, modems and routers. These products also contain 81.2% of value that was added outside the EU, such that they run a higher risk of not satisfying the rules of origin. With import tariffs of only 0.1% on these products in the UK, however, the threat is perhaps not so much the actual tariff costs. Rather, the fact that there now is an additional border which leads to an efficiency loss may be sufficient motivation for the UK to import these products directly rather than via the Netherlands.
- Re-exports of clothing have also fallen by €188 million. With an average extra-EU import content of 50% in these re-exports to the UK, this stream also runs a risk of being faced with import tariffs in the UK. Furthermore, the average UK import tariff on these goods

amounts to 10.9% such that the threat of higher trading costs is particularly large for these goods.

- By taking a closer look at the rules of origin for individual products, as well as the importance of such products for the Dutch economy, more light could be cast on the risks and opportunities of the Trade and Cooperation Agreement for the Netherlands.

# Exogene schokken: twee case studies

Auteurs: Marjolijn Jaarsma, Hans Langenberg, Marcel van Wijk

## Wat zijn exogene schokken?

Met enige regelmaat wordt de wereld opgeschrikt door een onverwachte en grote gebeurtenis. Gebeurtenissen die de economie op een acute en harde manier raken, maar buiten de eigen economie liggen. De aanslagen op het World Trade Center in 2001, de tsunami en daaropvolgende kernramp in Fukushima Japan in 2011, of een pandemie als de coronacrisis zijn voorbeelden van zogenaamde exogene schokken. Zulke schokken kenmerken zich door het feit dat ze de economie kunnen raken langs de vraag- en/of aanbodzijde, ontstaan in een bepaalde sector of juist een bepaalde sector raken, vooral financiële gevolgen hebben of ook de reële economie treffen (Karpavicius, 2012; IMF, 2003).

## Welke soorten exogene schokken zijn er?

Een natuurramp kan bijvoorbeeld leiden tot een aanbodschok, als daarmee productie van bepaalde goederen in gevaar komt. Zo had de tsunami in Japan tot gevolg dat hele delen van de Japanse industrie acuut stil kwamen te liggen. Dit had ook consequenties voor producenten in andere landen. Autoproducenten merkten dat bepaalde elektronische componenten zoals gps-toestellen of sensors tijdelijk niet konden worden geleverd, en bepaalde nieuwe auto's waren tijdelijk niet in bepaalde kleuren leverbaar (Wheatley & Ramsay, 2011; Muylaert, 2011). Als de vraag van consumenten naar goederen of diensten plotseling wegvalt – bijvoorbeeld door een terroristische aanslag – is er sprake van een vraagschok. Een exogene schok kan ook ontstaan in de financiële sector, bij een beurskrach of een acute devaluatie van de wisselkoers. Daarnaast worden ook politieke schokken onderscheiden, waarbij er internationale economische consequenties kunnen zijn, zoals bijvoorbeeld de Brexit of de val van de Sovjetunie (Gulan et al., 2021).

## Coronacrisis als exogene schok

Als open economie is internationale handel belangrijk voor Nederland. De toegenomen financiële verstrengeling en verbondenheid in wereldwijde productieketens maakt dat Nederland sterk verweven is met het buitenland. Een verstoring in de productie elders, zoals het huidige tekort aan computerchips of duurdere grondstofprijzen, werkt direct door in Nederlandse productieketens en bedrijfstakken (CBS, 2021e). Deze verwevenheid wordt meteen duidelijk bij het uitbreken van een internationale crisis of exogene schok. In dit inleidend hoofdstuk worden twee exogene schokken, namelijk de coronacrisis en de Brexit,

geïntroduceerd en in relevante economische context geplaatst. De gevolgen van de coronacrisis op de Nederlandse economie worden daarbij afgezet tegen de gevolgen van de kredietcrisis. Of de coronacrisis voorbij is, is op het moment van schrijven echter allerm minst duidelijk. In de eerste paragraaf van dit hoofdstuk wordt derhalve de meest recente, beschikbare informatie over de economie sinds het uitbreken van de coronacrisis afgezet tegen de relevante periode uit de kredietcrisis. Hierbij wordt ingezoomd op het bbp, de internationale handel, het vertrouwen, de arbeidsmarkt en woningmarkt. Tijdens de coronacrisis hebben echter ook andere maatschappelijke en politieke gebeurtenissen invloed gehad op de Nederlandse economie. Denk aan de verkiezingen voor de Tweede Kamer of de stijgende internationale transportprijzen. Niet onderzocht is in hoeverre de economische ontwikkelingen in 2020 en 2021 hierdoor zijn beïnvloed.

## Brexit als exogene schok

De Britse bevolking stemde op 23 juni 2016 voor vertrek uit de Europese Unie. Het duurde vervolgens nog tot 31 januari 2020 voordat het VK de Europese Unie (EU) formeel verliet. Sinds 1 januari 2021 is de EU-UK Trade and Cooperation Agreement (TCA) van kracht, waarin onder andere is vastgelegd welke preferentiële regelingen er op het gebied van internationale handel in goederen en diensten gelden (Europese Commissie, 2021). In de tweede paragraaf van dit hoofdstuk worden de gevolgen van het Brexit-referendum en de definitieve Brexit op de Britse economie onderzocht door de ontwikkeling ervan te vergelijken met die van Nederlandse economie. Hierbij wordt ook aandacht besteed aan de internationale handel, het vertrouwen, de arbeidsmarkt en de migratiestromen.

## Leeswijzer Internationaliseringsmonitor

In deze editie van de Internationaliseringsmonitor worden deze twee exogene schokken, de coronacrisis en de Brexit, nader onderzocht.

- In het eerste hoofdstuk komt aan bod hoe de internationale goederen- en dienstenhandel van Nederland zich heeft ontwikkeld ten tijde van de coronacrisis, en in aanloop naar de Brexit. Hierin komt aan bod welke goederen en diensten meer of minder werden verhandeld, hoe de handel met de belangrijkste handelspartners – met speciale aandacht voor het VK – zich heeft ontwikkeld en welke andere opvallende ontwikkelingen zich in de Nederlandse handel hebben voorgedaan.
- Het tweede hoofdstuk beantwoordt de vraag hoe de Nederlandse goederenhandel zich had kunnen ontwikkelen als deze twee exogene schokken (coronacrisis en Brexit) er niet waren geweest. Er wordt een schatting gemaakt hoeveel de internationale goederenhandel van Nederland zou hebben bedragen als de coronacrisis of Brexit zich niet had voorgedaan, en er wordt op maandbasis bekeken hoe de werkelijke export en import zich verhouden tot deze schatting.
- Welke gevolgen had de coronacrisis voor bedrijven met internationale goederenhandel? Welke handelaren werden het hardst geraakt door de coronacrisis en welke internationale handelaren herstelden hiervan (tot nu toe)? En was elke fase van de coronacrisis even erg voor de internationale goederenhandel van Nederland? Deze vragen staan centraal in hoofdstuk 3.

- Hoofdstuk 4 bekijkt welk deel van de Nederlandse goederenexporteurs sinds 2016 actief was op de Britse markt en welk aandeel van hun export met het VK plaatsvond. Ook wordt onderzocht welke rol de onzekerheid rondom Brexit speelde in de mate waarin bedrijven naar het VK exporteren.
- Ten slotte focust hoofdstuk 5 op de periode na de inwerkingtreding van de TCA. Welk gedeelte van de import uit het VK kon in de eerste acht maanden van 2021 tariefvrij Nederland binnenkomen, welk gedeelte deed dat ook daadwerkelijk en hoeveel bedragen de importheffingen op het restant? Ook wordt een schatting gemaakt van de omvang van Britse douaneheffingen op wederuitvoer van goederen uit niet-EU-landen die doorgaans via Nederland naar het VK gaan.

**3,8%** kromp de Nederlandse economie in coronajaar 2020



## De economische ontwikkelingen in Nederland gedurende de coronacrisis

### Nederlandse economie kromp met 3,8 procent in 2020

De coronacrisis, die in het voorjaar van 2020 in Nederland uitbrak, raakte de Nederlandse economie hard. Het bruto binnenlands product (bbp) kromp in 2020 met 3,8 procent ten opzichte van 2019. Circa drie kwart van deze krimp werd veroorzaakt door een fors lagere consumptie door huishoudens (Mares, 2021). De maatregelen die het coronavirus moesten terugdringen, hadden onder andere tot gevolg dat consumenten aanzienlijk minder uitgaven aan met name diensten zoals horecabezoek, toerisme, recreatie, evenementen en culturele uitstapjes. Ook de investeringen en het handelssaldo droegen bij aan de krimp, terwijl de overheidsconsumptie licht groeide (CBS, 2021a).

### Bbp 3,7 procent lager door kredietcrisis in 2009

Ruim dertien jaar voor het uitbreken van de coronacrisis maakte Nederland de laatste grote economische crisis door, de kredietcrisis, die tot een krimp van 3,7 procent leidde in 2009. Deze crisis, die eind 2007 ontstond, had een heel andere aanleiding en oorsprong dan de coronacrisis. Risicovolle hypotheeklen verstrekt aan Amerikaanse huishoudens met een laag inkomen of reeds grote schulden, het nemen van grote risico's door financiële instellingen en het knappen van zeepbellen op de Amerikaanse woning- en aandelenmarkt zijn drie belangrijke factoren voor het ontstaan van – wat lang werd gedacht – de grootste crisis sinds de Grote Depressie van de jaren dertig (CPB, 2009).



Door de wereldwijde verwevenheid van financiële markten kwamen ook Nederlandse banken en instellingen in grote moeilijkheden. De overheid zag zich genoodzaakt Fortis Nederland te nationaliseren en verstrekte kapitaal aan ING, Aegon en SNS Reaal (CBS, 2019). Uiteindelijk zag de overheid zich naast deze maatregelen ook genoodzaakt om in 2013 de Amerikaanse hypotheekportefeuille van ING over te nemen en SNS Reaal te nationaliseren (ING, 2009; Rijksoverheid, 2013).

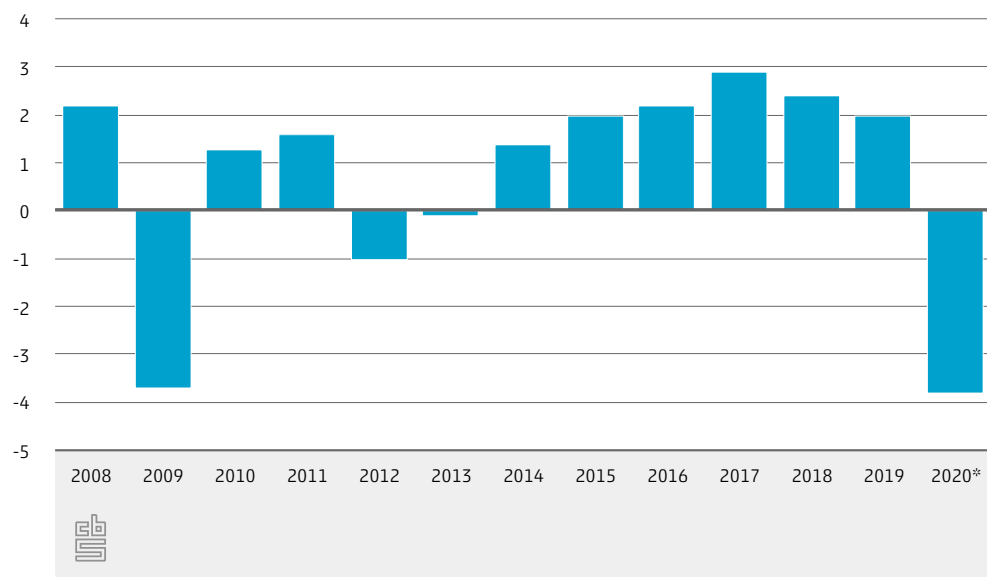
---

## Eurocrisis en de 'dubbele dip'

Na het eerste herstel van de wereldwijde kredietcrisis volgde een terugval, de zogeheten 'dubbele dip'. De Nederlandse economie kromp in 2012 en 2013 met respectievelijk 1,0 en 0,1 procent. Onvolledig herstel op veel markten, maar ook de Europese staatsschuldencrisis duwden de Nederlandse economie – en ook die van vele andere eurolanden – in een recessie. Deze zogenaamde Eurocrisis ontstond al eind 2009 toen de staatsschuld van Griekenland onhoudbaar werd en het land niet meer aan zijn betalingsverplichtingen kon voldoen. Ook andere eurolanden kwamen in de problemen, zoals Ierland in 2010, Portugal en Italië in 2011, en Spanje en Cyprus in 2012. Op voorwaarde van economische hervormingen verleenden de EU, het IMF en de ECB financiële steun en langzaam herstelde het vertrouwen van de financiële markten in deze landen (CBS, 2019). In Nederland was de crisis minder diep dan in Zuid-Europa, maar dieper dan in andere Noordwest-Europese landen, door het inzakken van de woningmarkt.

### Bruto binnenlands product

% volumeontwikkeling t.o.v. een jaar eerder



\* voorlopige cijfers

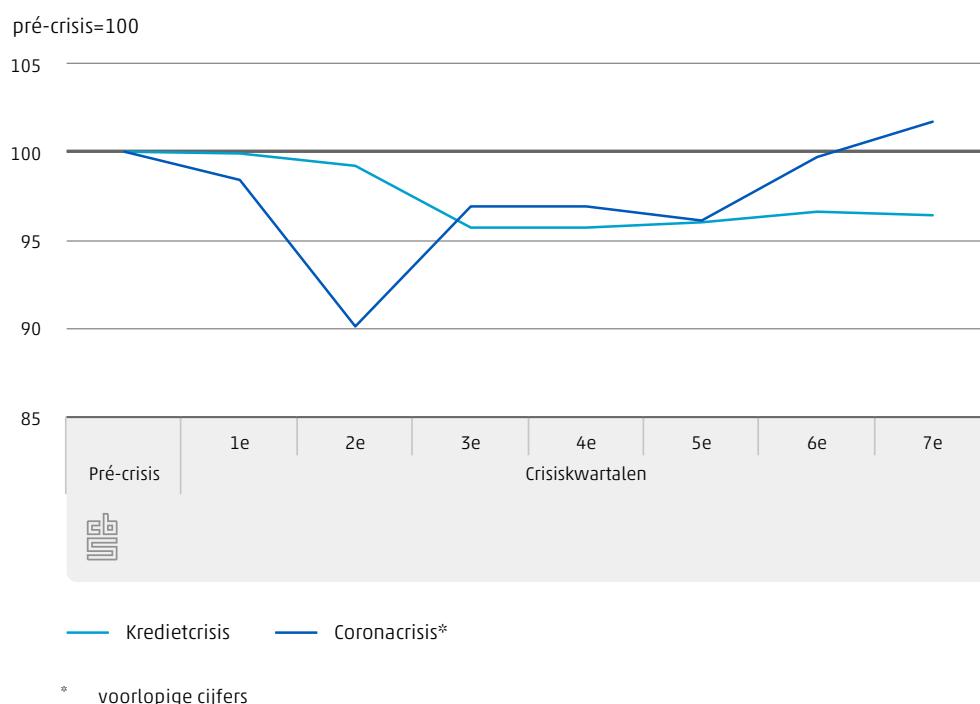
In de rest van deze paragraaf worden de gevolgen van de coronacrisis op de Nederlandse economie afgezet tegen de eerste periode van de kredietcrisis. De Eurocrisis, die als uitloper van de kredietcrisis ontstond, wordt hier verder buiten beschouwing gelaten.

---

## Impact coronacrisis op bbp korter en heviger dan kredietcrisis

In onderstaande figuur is de uitwerking van de krediet- en coronacrisis op het Nederlandse bbp te zien. Hierbij is het kwartaal vóór het uitbreken van elk van beide crises als referentiepunt genomen. Voor de kredietcrisis was dat het tweede kwartaal van 2008 en voor de coronacrisis het laatste kwartaal van 2019. Wat betreft de kredietcrisis vond de grootste krimp in het bbp plaats in het derde 'crisiskwartaal' (het eerste kwartaal van 2009). De Nederlandse economie was toen ruim 4 procent kleiner dan vlak voor het uitbreken van de kredietcrisis. De coronacrisis bracht de Nederlandse economie in het tweede crisiskwartaal (tweede kwartaal van 2020) de grootste klap toe. In dat kwartaal was het bbp 9,9 procent kleiner dan vóór de coronacrisis.

### Ontwikkeling bbp tijdens krediet- en coronacrisis



### Sneller economisch herstel tijdens coronacrisis

Het herstel tijdens de coronacrisis had een V-vormig patroon. In het tweede crisiskwartaal vielen alle bestedingen, en met name het handelssaldo, sterk terug. De internationale handel herstelde ook het sterkst in het kwartaal erna, wat – samen met hogere consumentenbestedingen – een sterke impuls gaf aan het economisch herstel in het derde kwartaal van de coronacrisis (Mares, 2021). Door de oplopende coronabesmettingen en de daaropvolgende tweede lockdown aan het eind van 2020 werd het economisch herstel echter onderbroken en kromp de Nederlandse economie opnieuw in het vijfde crisiskwartaal (het eerste kwartaal van 2021). Positieve ontwikkelingen tijdens de coronacrisis maakten grote versoepelingen mogelijk vanaf april 2021 en zorgden voor flinke economische groei in het zesde en zevende crisiskwartaal (tweede en derde kwartaal van 2021). Daarmee kwam het bbp in het derde kwartaal van 2021 boven het niveau van vóór de coronacrisis uit (CBS, 2021c). Het economisch herstel tijdens de kredietcrisis verliep trager. Pas in het vierde kwartaal van 2014 (niet getoond) was het bbp weer groter dan aan het begin van 2008, mede door de terugval tijdens de Eurocrisis.

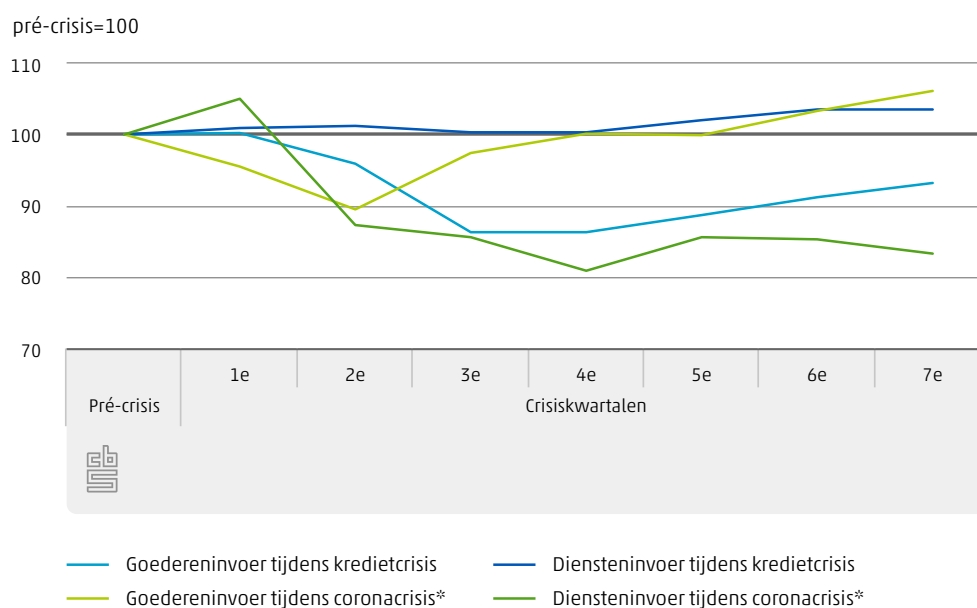
## Goederenhandel sterker geraakt in kredietcrisis dan dienstenhandel

Het volume van de Nederlandse in- en uitvoer van goederen (gecorrigeerd voor handelsprijzen) maakte zowel tijdens de kredietcrisis als de coronacrisis een forse, snelle krimp door (zie de twee volgende figuren). Het volume van zowel de goederenimport als -uitvoer was in het derde kredietcrisiskwartaal (het eerste kwartaal van 2009) 14 procent kleiner dan in het pré-crisiskwartaal (het tweede kwartaal van 2008). Na het dieptepunt van de kredietcrisis trok de wereldhandel en daarmee de Nederlandse handel relatief snel aan. Het volume van de in- en uitvoer van goederen was eind 2010 weer op het pré-crisisniveau. Het volume van de dienstenhandel had betrekkelijk weinig last van de kredietcrisis. De dienstenhandel maakte een veel kleinere krimp door, waardoor het totale in- en uitvoervolume van goederen en diensten samen in het derde crisiskwartaal – het dieptepunt – respectievelijk 10 en 12 procent lager uitkwam dan vóór de kredietcrisis.

## In- en uitvoervolume goederen in 2020 weer boven pré-coronaniveau

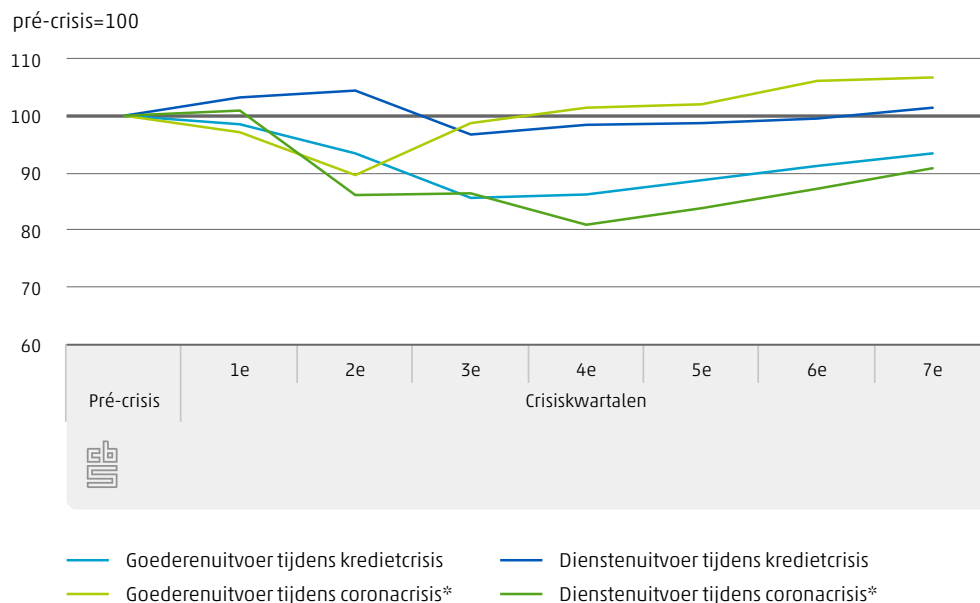
Op het dieptepunt van de coronacrisis (tweede kwartaal 2020) was het volume van de goederenimport 10,5 procent en het volume van de uitvoer 10,4 procent kleiner dan in het pré-crisiskwartaal (het vierde kwartaal van 2019). Daarmee was het tweede kwartaal van de coronacrisis gelijk ook het dieptepunt wat betreft het volume van de goederenimport en -uitvoer. In het vierde crisiskwartaal (het vierde kwartaal van 2020) was zowel het in- als het uitvoervolume van goederen al hoger dan vóór het uitbreken van de coronacrisis. De wereldhandel trok sneller aan bij de kredietcrisis. Voor de in- en uitvoer van diensten ligt dit anders. Het herstel van de dienstenhandel tot pré-crisisniveau blijft vooralsnog uit, mede door de coronamaatregelen en het fors afgenomen internationale reisverkeer (zie ook hoofdstuk 1 van deze publicatie).

## Ontwikkeling invoervolume van goederen en diensten tijdens de krediet- en coronacrisis



\* voorlopige cijfers

## Ontwikkeling uitvoervolume van goederen en diensten tijdens de krediet- en coronacrisis



## Krimp invoer van alle productgroepen tijdens kredietcrisis; gemengd beeld tijdens coronacrisis

Bij het inzoomen op de samenstelling van de goedereninvoer ten tijde van de krediet- en coronacrisis, valt een aantal zaken op. De krimp in de invoer van goederen werd tijdens de coronacrisis gedomineerd door de fors lagere vraag naar – en beduidend lagere prijs van – minerale brandstoffen. De krimp in de invoerwaarde van de overige goederensoorten bleef, op de invoer van vervoermaterieel en fabricaten na, beperkt. De invoerwaarde van chemische producten en grondstoffen en natuurproducten groeide zelfs. Tijdens het eerste jaar van de kredietcrisis (derde kwartaal 2008 t/m tweede kwartaal 2009) kromp de invoerwaarde voor alle goederensoorten, met een hoofdrol voor machines en apparaten.

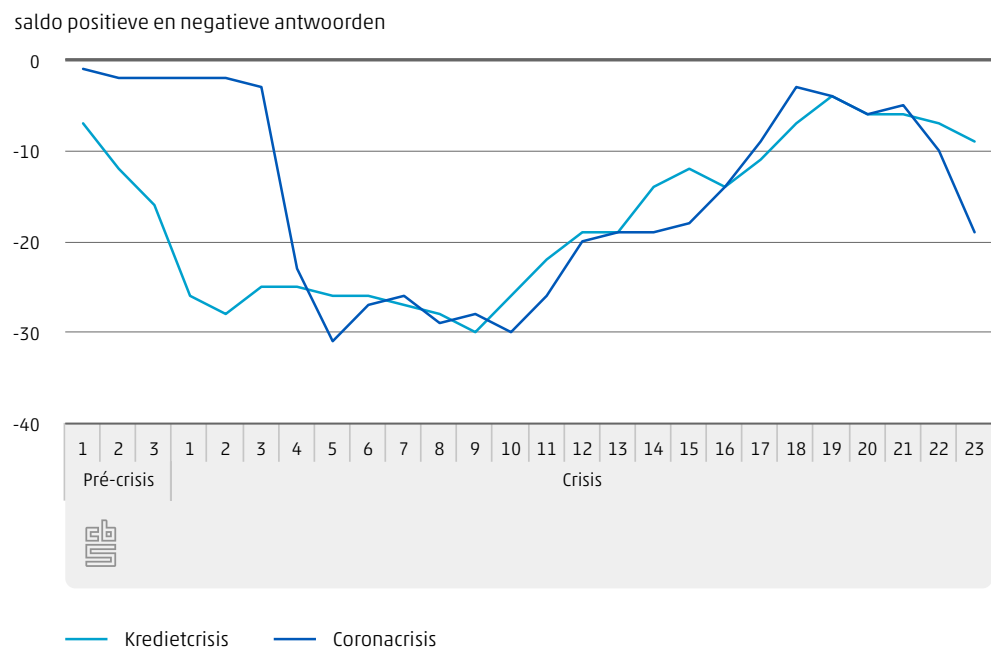
De ontwikkeling van de uitvoer laat een vergelijkbaar beeld zien. Tijdens het eerste jaar van de coronacrisis werd de grootste krimp in de uitvoer eveneens veroorzaakt door fors minder én goedkopere minerale brandstoffen. Tijdens de kredietcrisis exporteerde Nederland van alle type goederen minder dan in de vier voorafgaande kwartalen. In hoofdstuk 1 van deze Internationaliseringsmonitor wordt dieper ingezoomd op de ontwikkeling van de Nederlandse in- en uitvoer van goederen en diensten ten tijde van de coronacrisis en de Brexit.

## Consument somber, maar niet alleen door corona

Het vertrouwen van producenten en consumenten zijn belangrijke indicatoren voor het sentiment in de economie. Zowel het producenten- als het consumentenvertrouwen kelderde na de uitbraak van de coronacrisis. Het consumentenvertrouwen daalde van –3 in

maart 2020 naar -31 in mei (maand 4).<sup>1)</sup> Dat was een ongekeerde daling, maar niet de laagste stand van het consumentenvertrouwen ooit gemeten. Vanaf november 2020 krabbelde het vertrouwen van consumenten op, naar -3 in juni 2021. Daarna werden consumenten weer pessimistischer over de toekomst. Dit hangt mogelijk samen met de stijgende prijzen van het levensonderhoud (CBS, 2021d) en de steeds weer oplaaierende coronabesmettingen. Met -19 lag het consumentenvertrouwen in november 2021 een stuk onder het gemiddelde over de afgelopen twintig jaar (-8). Het consumentenvertrouwen daalde ten tijde van de kredietcrisis iets minder snel, maar wel vrijwel even diep als tijdens de coronacrisis, zie onderstaande figuur. Het herstelde vanaf maand 10 (april 2009) gestaag. Over het algemeen geldt: hoe meer vertrouwen consumenten hebben in de economie en hun persoonlijke financiële situatie, hoe meer zij uitgeven (Mares, 2021).

## Ontwikkeling consumentenvertrouwen tijdens de krediet- en coronacrisis



## Producent binnen jaar na uitbreken coronacrisis weer overwegend positief gestemd

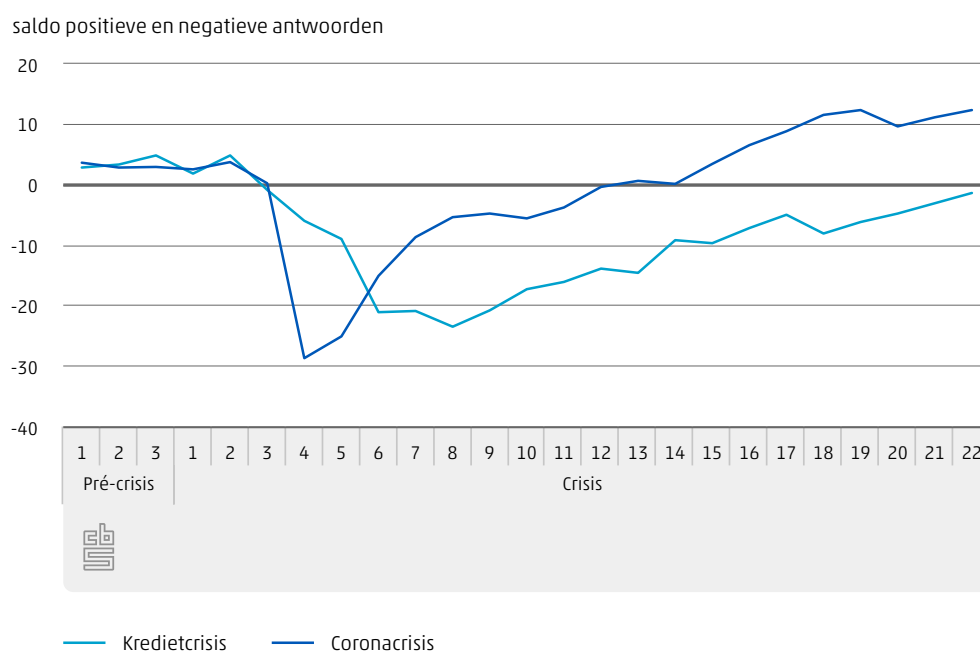
Het producentenvertrouwen zakte in april 2020 (maand 4 van de crisis) naar -28,7, het laagste niveau ooit gemeten sinds de start van de statistiek in 1985 (Mares, 2021).<sup>2)</sup> Een V-vormig herstel volgde in de maanden daarna en in januari 2021 (maand 13) waren er alweer meer positief dan negatief gestemde producenten, zie onderstaande figuur. Dit sentiment zette sterk door in 2021 en binnen een jaar tijd was het producentenvertrouwen fors hoger dan het niveau van vóór de coronacrisis. Tijdens de kredietcrisis daalde het

- 1) Het consumentenvertrouwen is een indicator die informatie geeft over het vertrouwen en opvattingen van consumenten ten aanzien van de ontwikkelingen van de Nederlandse economie en hun eigen financiële situatie. De indicator geeft het gemiddelde van de saldi van de percentages van positieve en negatieve antwoorden, waarbij een waarde van -100 betekent dat iedereen negatief antwoordt en een waarde van +100 betekent dat iedereen positief antwoordt. Bij een waarde van 0 is het aandeel pessimisten gelijk aan het aandeel optimisten.
- 2) Het producentenvertrouwen is een stemmingsindicator van de ondernemers in de industrie die de richting aangeeft waarin de industriële productie zich naar verwachting zal ontwikkelen. Hoe optimistischer of pessimistischer de ondernemers gestemd zijn, des te meer zal de waarde van het producentenvertrouwen positief of negatief afwijken van de nullijn en des te groter is de verwachting dat de industriële productie in de komende maanden zal toe- of afnemen.

producentenvertrouwen ook sterk, met name vanaf september 2008 (maand 3 van de kredietcrisis). Een jaar later was er sprake van toenemend producentenvertrouwen, maar nog lang niet op het niveau van vóór de kredietcrisis.

De productie van de industrie volgde tijdens beide crises ongeveer hetzelfde patroon als het producentenvertrouwen. Na een forse krimp van de gemiddelde dagproductie van de industrie in het tweede kwartaal van 2020, groeide deze productie weer. In het tweede kwartaal van 2021 lag deze productie 5 procent boven het pré-coronaniveau. Eind 2009 was de gemiddelde dagproductie van de industrie circa 10 procent kleiner dan aan het begin van 2008.

## Ontwikkeling producentenvertrouwen tijdens de krediet- en coronacrisis



## Eurocrisis onderbrak herstel op arbeidsmarkt na kredietcrisis

Ook wat betreft de arbeidsmarkt en werkgelegenheid was de situatie anders tijdens de coronacrisis dan tijdens de kredietcrisis. Aan het begin van de kredietcrisis (derde kwartaal van 2008) was de werkloosheid in Nederland 3,8 procent.<sup>3)</sup> Een jaar later was deze al opgelopen naar 4,6 procent. Aan de stijgende werkloosheid kwam in 2010 al een einde waarop een korte periode volgde van economisch herstel en teruglopende werkloosheid. De Eurocrisis, de onzekerheden op financiële markten en de periode van laagconjunctuur die in Nederland in 2011 inzetten, hadden grotere effecten op de Nederlandse arbeidsmarkt en werkloosheid dan de kredietcrisis in 2009 (CBS, 2013). In 2014 bereikte de werkloosheid met 7,4 procent een hoogtepunt.

3) Het gaat hierbij om personen zonder betaald werk, die wel betaald werk willen en kunnen verrichten, én ernaar op zoek zijn. Dit wordt uitgedrukt als het aandeel van de werkloze beroepsbevolking (15-75 jaar) in de totale beroepsbevolking van deze leeftijd.

Vóór het uitbreken van de coronacrisis was de situatie op de Nederlandse arbeidsmarkt uitermate gespannen. Het aantal openstaande vacatures stond op recordhoogte en het aantal werklozen was erg laag (CBS, 2021b). Aan het begin van 2020 bedroeg de werkloosheid 3,0 procent. Deze groeide naar 4,5 procent in het derde kwartaal van 2020, maar daarna nam de werkloosheid snel af. Dit had onder andere te maken met het economisch herstel in veel sectoren van de economie, de al aanwezige krapte op de arbeidsmarkt en de steunmaatregelen van de overheid, zoals de Noodmaatregel Overbrugging Werkgelegenheid (NOW) die in het leven is geroepen om zo veel mogelijk mensen aan werk te houden (Mares, 2021). In het derde kwartaal van 2021 was er een recordaantal vacatures per 100 werklozen. In het tweede en derde kwartaal van 2021 waren er zelfs meer vacatures dan werklozen (CBS, 2021b). Dat heeft het CBS nooit eerder gemeten.

## **Stijging woningprijzen niet geremd door coronacrisis**

Een ander groot verschil tussen de corona- en kredietcrisis ligt in de ontwikkelingen op de woningmarkt. Ondanks de coronacrisis bleven huizenprijzen in 2020 doorstijgen. Een bestaande koopwoning was in 2020 gemiddeld 7,8 procent duurder dan in 2019 (Mares, 2021). Ook in 2021 stegen de huizenprijzen fors door. Hier lijken de huidige lage hypotheekrente, de schaarste op de woningmarkt, maar ook de hoge arbeidsparticipatie en de toegenomen besparingen een rol te spelen (Mares, 2021).

De kredietcrisis daarentegen greep sterk in op de financiële situatie van bedrijven, overheid en consumenten. De voorwaarden voor het verkrijgen van een hypotheek of lening werden aangescherpt, investeringen in de woningmarkt werden uitgesteld of geannuleerd en de Nederlandse bouwsector ging een grote crisis in (CBS, 2016). In 2009 lag het aantal verkochte (bestaande) koopwoningen 30 procent lager dan in 2008. Gemiddeld waren de woningprijzen in 2009 circa 3 procent lager dan in 2008 (CBS, 2010). In de daaropvolgende jaren daalden de prijzen nog verder.

## **Samenvatting en conclusie: coronacrisis versus kredietcrisis**

De coronacrisis, die de wereld in 2020 overspoelde, raakte de Nederlandse economie hard en snel. De omvang van de impact was vergelijkbaar met de impact van de kredietcrisis. Niet alleen was de aanleiding van beide schokken anders, ook de uitwerking op de economie en samenleving. Daar waar de coronacrisis uiteindelijk vooral ingrijpt op de volksgezondheid en in economische zin op de (mogelijkheden voor) consumentenbestedingen, had de kredietcrisis een grote uitwerking op de financiële positie van consumenten, bedrijven en overheden, de bouw en de woningmarkt. Het verkrijgen van een lening of hypotheek werd moeilijker, investeringen in de woningmarkt namen af en de bouwsector kreeg rake klappen. In 2009 lag het aantal verkochte (bestaande) koopwoningen 30 procent lager dan in 2008 en waren de woningprijzen gemiddeld 3 procent lager. Hoe anders is dat tijdens de coronacrisis? Een bestaande koopwoning was in 2020 gemiddeld 7,8 procent duurder dan in 2019, en de prijzen stegen ook in 2021 fors door.

Ook waren de economische gevolgen van de coronacrisis – tot nu toe – korter en heviger dan die van de kredietcrisis. Economisch herstel van de kredietcrisis verliep traag en werd onderbroken door de Eurocrisis. Het duurde tot eind 2014 – ruim zes jaar na het uitbreken van de kredietcrisis – voordat het Nederlandse bbp weer boven het pré-crisisniveau uitsteeg.

De coronacrisis grijpt vooral in op het intermenselijk contact. Maatregelen om de verspreiding van het virus terug te dringen raken met name dienstverleners, waaronder ook de internationale dienstverleners. Tijdens de kredietcrisis daalde juist de internationale goederenhandel sterker dan de dienstenhandel. Ook deed de internationale goederenhandel er tijdens de kredietcrisis langer over om het pré-crisisniveau te bereiken.

De ontwikkelingen op de arbeidsmarkt waren ook anders tijdens de kredietcrisis dan tijdens de coronacrisis. De kredietcrisis en de daaropvolgende Eurocrisis en een periode van laagconjunctuur resulteerden in een fors hogere werkloosheid, met een hoogtepunt van 7,4 procent in 2014. Tijdens de coronacrisis liep de werkloosheid ook op, maar deze daalde ook weer betrekkelijk snel door het economisch herstel, de krapte op de arbeidsmarkt en de noodsteun van de overheid.

**31** januari 2020 verliet het VK  
officieel de EU



## De economische ontwikkeling van het VK en Nederland sinds het Brexit referendum

Het Verenigd Koninkrijk (VK) heeft in het referendum van 23 juni 2016 gestemd voor vertrek uit de Europese Unie. Op 31 januari 2020 heeft het VK de Europese Unie (EU) formeel verlaten. De afspraken en regels die het VK en de EU hebben gemaakt gelden vanaf 1 januari 2021. Sinds 1 januari 2021 is namelijk de EU-UK Trade and Cooperation Agreement (TCA) van kracht. In dit gedeelte wordt de economische ontwikkeling van het VK sinds het referendum vergeleken met die van Nederland. Aan de orde komen het bruto binnenlands product (bbp) en onderdelen daarvan, het vertrouwen, de arbeidsmarkt en de migratie.

Omdat de coronacrisis uiterst verstorend werkt(e) op de economie, wordt deze periode apart behandeld. Derhalve worden in deze Brexit-beschouwing drie perioden onderscheiden: de periode vóór het referendum, de periode na het referendum tot aan het uitbreken van de coronacrisis en de periode van de coronacrisis tot en met het derde kwartaal van 2021. Bij de periode vóór het referendum doemt de vraag op wanneer deze moet beginnen. Er is voor gekozen om dit voor de macroeconomische indicatoren te doen op het laagste punt waar het bbp na het uitbreken van de kredietcrisis in terecht kwam: voor beide partijen lag dit in het tweede kwartaal van 2009. Bij andere indicatoren is hier om aangegeven redenen licht van afgeweken.

Tot slot, tegelijk met de naderende Brexit hebben zoals altijd talloze andere maatschappelijke en politieke gebeurtenissen invloed gehad op de economie van zowel het VK als Nederland. Niet onderzocht is of veranderingen in de ontwikkeling van het VK

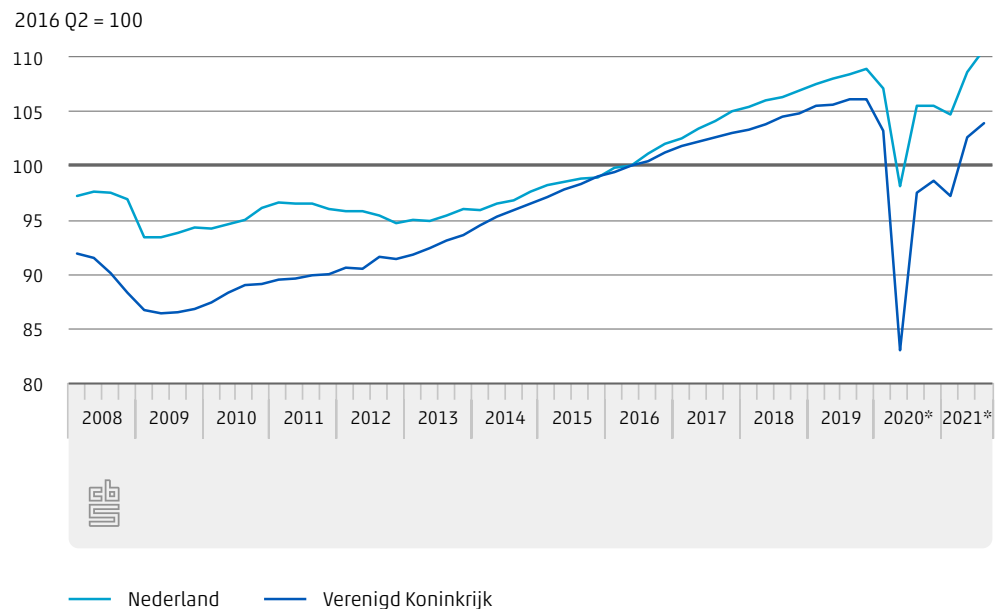


vergeleken met die van Nederland sinds het referendum *veroorzaakt zijn* door dat referendum en de (naderende) Brexit.

## Tot 2016 groeide Britse economie sneller

In het algemeen kan worden gesteld dat de Britse economie *vóór* het referendum sneller groeide dan de Nederlandse, zie de onderstaande figuur. Hierna was het andersom. In tegenstelling tot Nederland kende het VK in de nasleep van de kredietcrisis geen dubbele dip. Wel groeide de Britse economie een tijd lang wat trager. Van het tweede kwartaal van 2009 (het laagste punt waar het bbp na het uitbreken van de kredietcrisis in terecht kwam) tot aan het referendum groeide de Britse economie met 15,7 procent en de Nederlandse met 7,1 procent. Na het referendum tot eind 2019 groeide de Britse economie met 6,1 procent en de Nederlandse met 8,9. Tijdens de coronacrisis hadden beide economieën een sterke krimp. Nederland zit inmiddels wel al boven het pré-coronaniveau, het VK nog niet. Van eind 2019 tot en met het derde kwartaal van 2021 kromp de Britse economie met 2,1 procent. De Nederlandse economie was 1,7 procent groter dan pré-corona.

### Bruto binnenlands product (volume), seizoengecorrigeerd

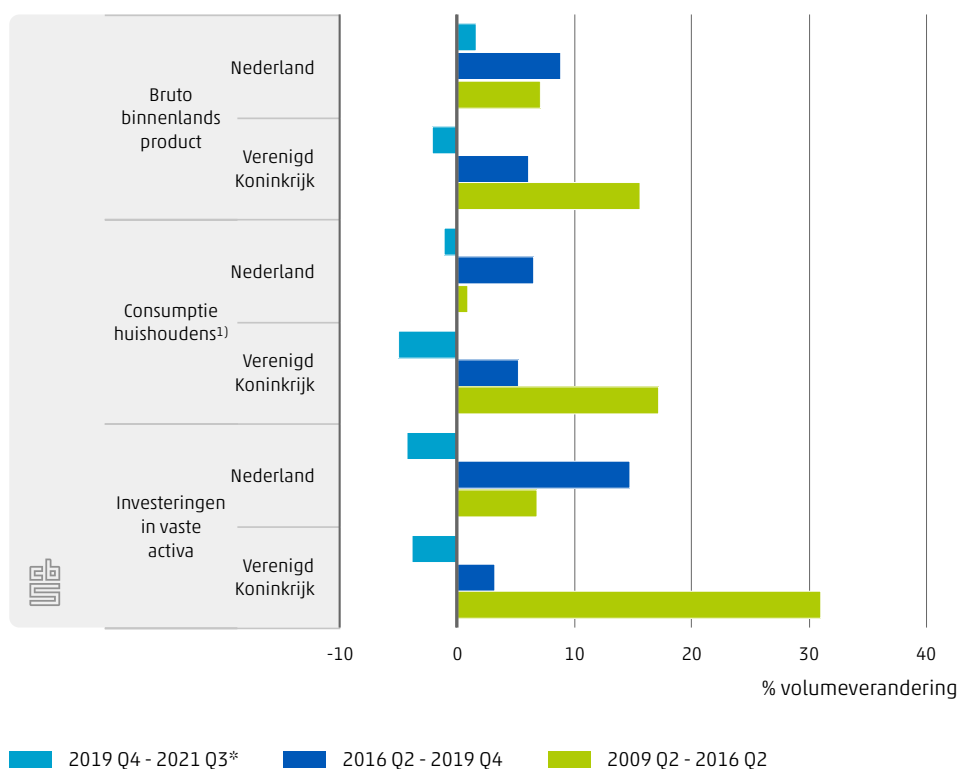


Bron: CBS, Office for National Statistics (ONS)

\* voorlopige cijfers

De economische ontwikkeling zoals gemeten aan de hand van het bbp kan worden verdeeld in bestedingscategorieën. Het bbp is opgebouwd uit de consumptie door huishoudens, de consumptie door de overheid, de investeringen en het handelssaldo (de uitvoer minus invoer). Zoals blijkt uit onderstaande figuur is het beeld bij de consumptie door huishoudens (de grootste consumptiepost) en de investeringen in lijn met het bbp: *vóór* het referendum had het VK de sterkste groei, erna Nederland. Tijdens de coronacrisis was de krimp het sterkst in het VK.

## Bbp, consumptie en investeringen, seizoengecorrigeerd



\* voorlopige cijfers

<sup>1)</sup> Inclusief instellingen zonder winstoogmerk ten behoeve van huishoudens.

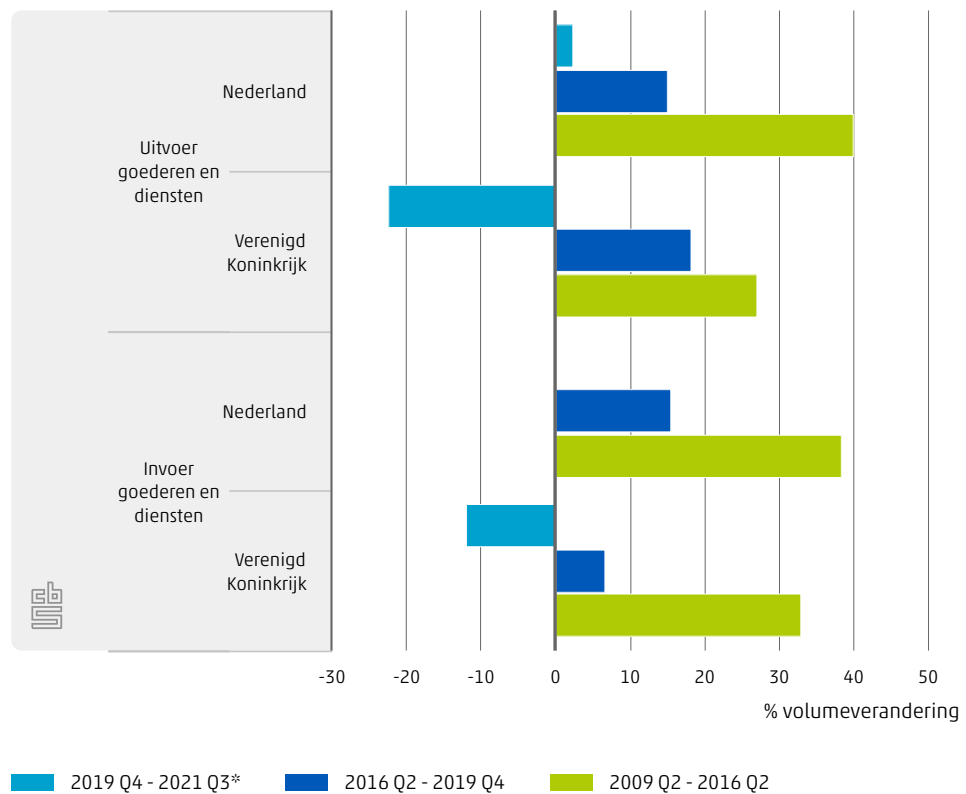
## Uitvoergroei VK eerste jaren na referendum groter dan Nederlandse groei

Onderstaande figuur laat zien dat het beeld bij de uitvoer afwijkt ten opzichte van het bbp. De Britse uitvoer groeide vanaf 2009 trager dan de Nederlandse, en vanaf het referendum groeide de Britse uitvoer een fractie sneller dan de Nederlandse. Wel geldt ook voor de uitvoer dat deze tijdens de coronacrisis in het VK veel sterker kromp dan in Nederland. Wat in de periode na het referendum een rol gespeeld kan hebben is dat het Britse pond toen gemiddeld zwakker stond dan vóór het referendum. De coronacrisis veranderde, schommelingen daargelaten, weinig aan de positie van het pond.

Overigens worden de in- en uitvoer van Nederland sterk bepaald door de wederuitvoer: het gaat hierbij om goederen die in Nederland worden ingevoerd en na een minimale bewerking het land weer verlaten. Het volume van wederuitvoer omvat ruim de helft van de totale Nederlandse uitvoer. Vooral in de periode na het referendum groeide de wederuitvoer sterker dan de uitvoer van Nederlandse goederen. Hierdoor pakte de groei van zowel de uitvoer als de invoer voor Nederland extra hoog uit.

De invoer levert weer een ander plaatje op. Zowel vóór als na het referendum groeide de Britse invoer trager dan de Nederlandse. Tijdens de coronacrisis kromp deze in het VK sterker dan in Nederland. Over de hele periode bezien kende Nederland zelfs een lichte groei. Het zwakkere Britse pond in de periode na het referendum maakte invoer duurder voor het VK. In de Britse invoer vanuit de EU-landen zijn sterke schommelingen te zien. In het derde kwartaal van 2021 was deze wel ongeveer terug op pré-coronaniveau.

## Internationale handel, seizoengecorrigeerd



\* voorlopige cijfers

Resumerend kan men stellen dat de Britse economie zich na het referendum ongunstiger ontwikkelde dan de Nederlandse door een ongunstigere ontwikkeling van de consumptie en de investeringen. Dat gold voor de uitvoer in de eerste jaren na het referendum nog niet, maar de ontwikkeling ervan tijdens de coronacrisis pakte erg slecht uit voor het VK. Doordat de invoer na het referendum nog maar matig groeide en tijdens de coronacrisis sterk kromp, bleef de bbp-achterstand die het VK na het referendum opliep ten opzichte van Nederland nog enigszins beperkt. In hoofdstuk 1 van deze publicatie worden de ontwikkelingen in de bilaterale goederen- en dienstenhandel tussen Nederland en het VK sinds het Brexit referendum en de formele Brexit nader toegelicht. In hoofdstuk 2 wordt onder andere onderzocht hoe de Nederlandse goederenhandel met het VK zich mogelijk had kunnen ontwikkelen als er geen Brexit zou zijn geweest.

## Nederlandse consument sinds Brexit referendum veel positiever dan Britse

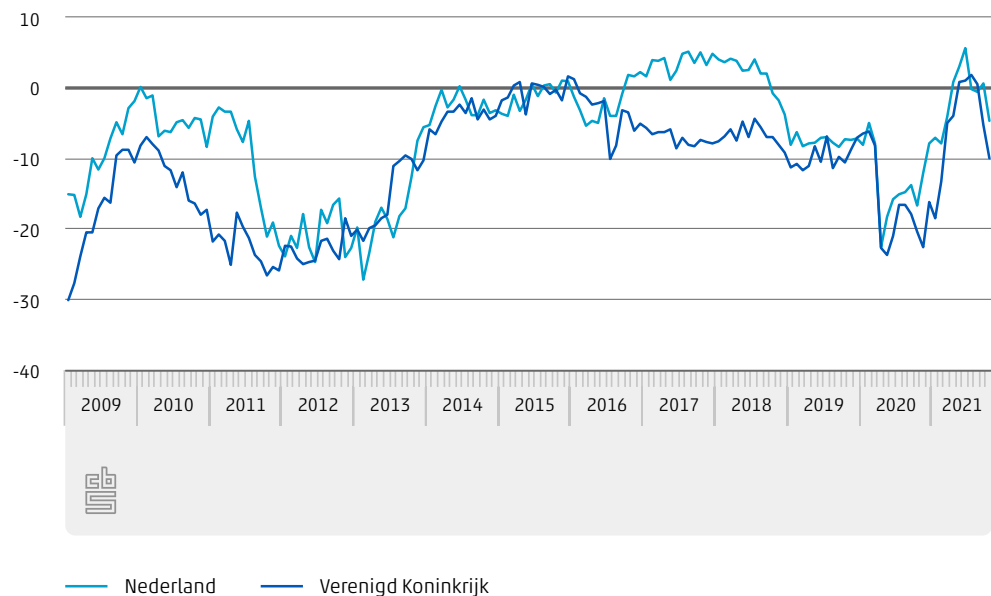
Belangrijke sentimentsindicatoren voor de economie zijn het consumenten- en het producentenvertrouwen. Als begin van de periode vóór het referendum is hier begin 2009 gekozen. In de regel loopt het sentiment iets voor op de feitelijke economische ontwikkeling. Het dieptepunt van het consumentenvertrouwen tijdens de kredietcrisis viel in het VK in januari van dat jaar en in Nederland in maart.

In de regel zijn de Nederlandse consumenten optimistischer (of minder pessimistisch) dan de Britse (zie hiernavolgende figuur), maar de verschillen zijn eerder beperkt. Alleen in de jaren 2010–2011 en 2016–2018 lag het Nederlandse consumentenvertrouwen ver boven het

Britse. Niet lang na het referendum steeg het consumentenvertrouwen sterk, terwijl het Britse vertrouwen langzaam afnam. Aan de Nederlandse stijging kwam in 2018 een einde, en in 2019 lag het sentiment weer ongeveer op hetzelfde niveau als dat van het VK (NOS, 2018). Tijdens de coronacrisis was het Britse consumentenvertrouwen wel negatiever dan het Nederlandse. Beide landen kenden in 2021 een terugval na een periode van stijgend optimisme. De terugval in 2018 ging samen met de dalende AEX-index en wordt toegeschreven aan de door president Trump ontketende handelsoorlog.

## Consumentenvertrouwen, seizoengecorrigeerd

Saldo positieve en negatieve antwoorden %

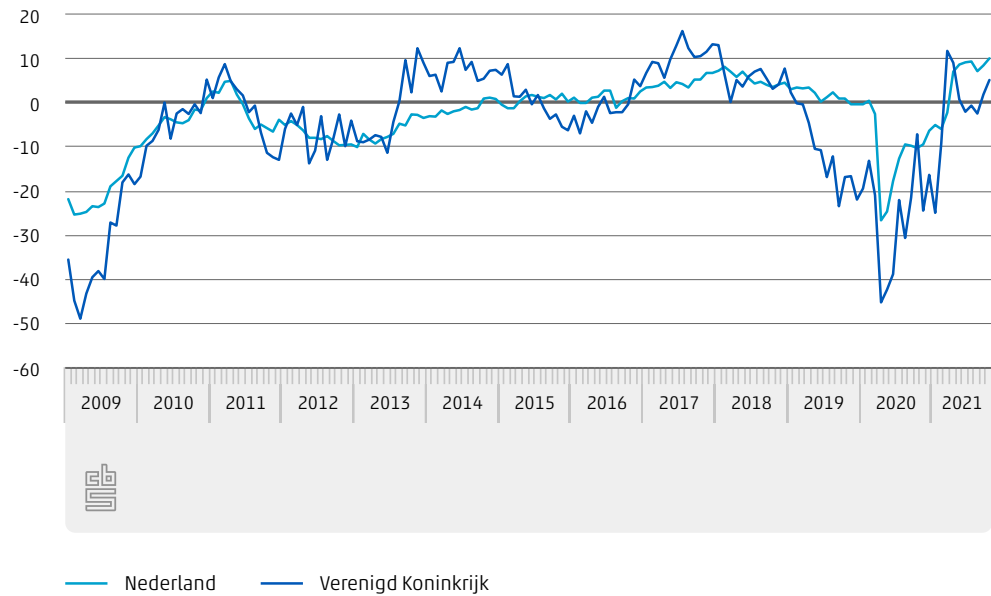


Bron: OESO

Ook het vertrouwen van industriële producenten bereikte begin 2009 een dieptepunt (zie onderstaande figuur). Voor de Britse industriële producenten viel dat in maart, voor de Nederlandse in februari. In die periode waren Britse industriëlen duidelijk negatiever gestemd dan Nederlandse, hierna was de stemming vergelijkbaar. Op de gelijkgestemdheid vormen drie perioden een uitzondering: zowel in 2014 als in 2017 waren de Britse producenten duidelijk optimistischer dan de Nederlandse, vanaf 2019 was het vrijwel voortdurend andersom.

## Producentenvertrouwen in de industrie, seizoengecorrigeerd

Saldo positieve en negatieve antwoorden %

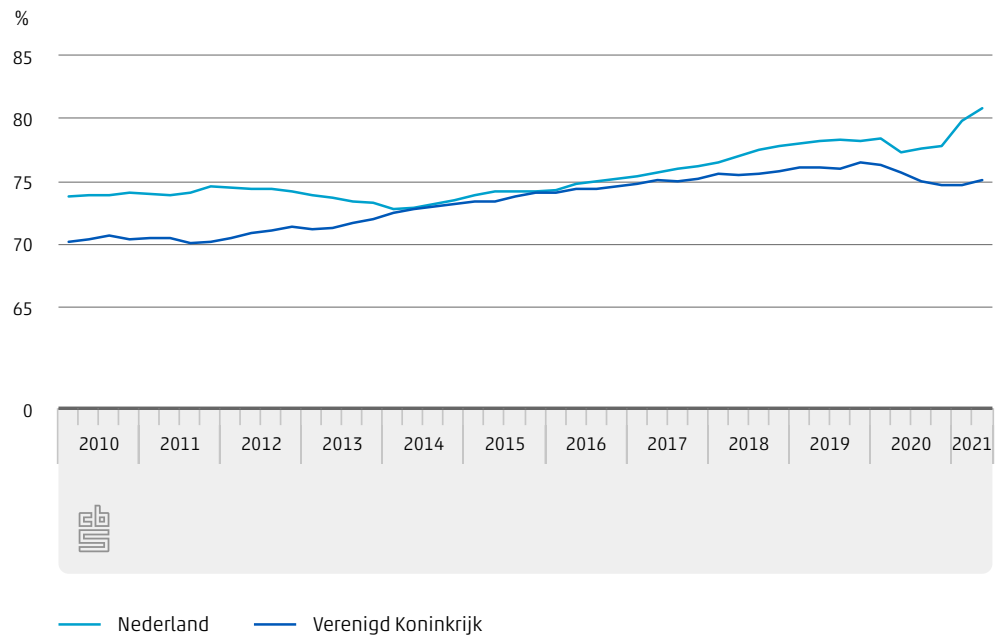


Bron: OESO

## Arbeidsparticipatie in Nederland inmiddels hoger dan voor coronacrisis; in VK nog niet

De analyse van de arbeidsmarkt begint in 2010. Zowel in het VK als in Nederland stagneerde de afname van de netto-arbeidsparticipatie in het eerste kwartaal van 2010, zoals te zien op onderstaande figuur. De Britse arbeidsparticipatie was toen 70,2 procent, de Nederlandse 73,8 procent. Dit betreft overigens de leeftijdsgroep 15 tot 65 jaar; de tegenwoordig meer gangbare groep van 15 tot 75 jaar is voor het VK niet volledig beschikbaar. Na een aanvankelijke stijging vanaf begin 2010 daalde de arbeidsparticipatie in Nederland, in verband met de dubbele dip van de kredietcrisis in 2012/2013. In 2014 werd in Nederland een nieuw dieptepunt bereikt, nog beneden dat van 2010. De Britse arbeidsparticipatie ging de jaren 2010–2014 grosso modo omhoog totdat deze de Nederlandse naderde. Ongeveer vanaf het referendum steeg de Nederlandse arbeidsparticipatie echter sneller dan de Britse, zodat het verschil weer opliep. De verschillen in arbeidsparticipatie werden echter pas weer groot tijdens de coronacrisis. Beide landen kenden een terugval. Maar waar de Britse werkgelegenheid nog niet is hersteld, is de Nederlandse arbeidsparticipatie inmiddels hoger dan vóór corona.

## Nettoarbeidsparticipatie, 15 tot 65 jaar, seizoengecorrigeerd

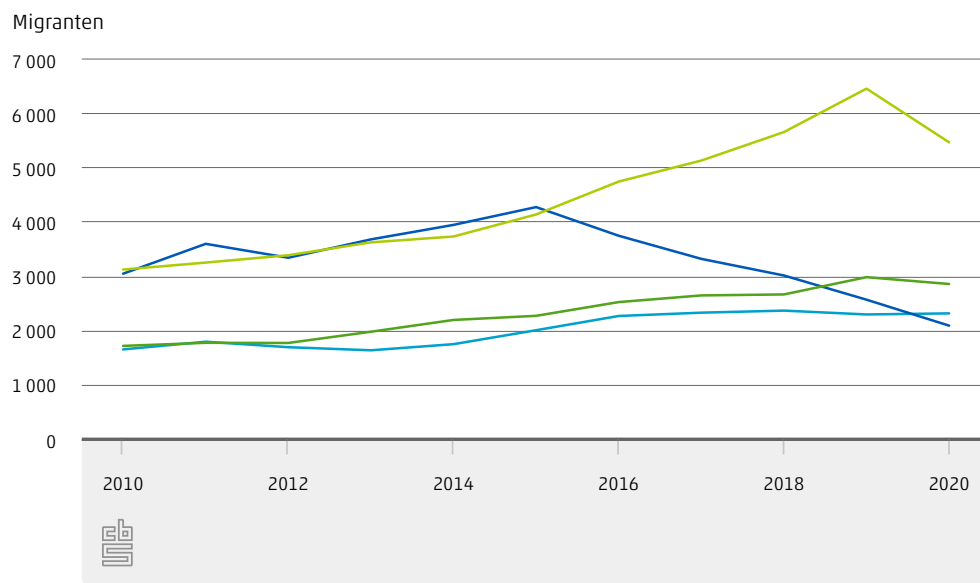


Bron: OESO

## Emigratie Nederlanders naar het VK nam sinds 2016 sterk af

Hoe zijn de migratiestromen tussen het VK en Nederland veranderd sinds het referendum? Hierbij wordt expliciet gekeken naar personen met de Britse en de Nederlandse nationaliteit. Hoeveel Britten emigreerden er naar Nederland en hoeveel keerden er terug? En hoe zat dit mutatis mutandis bij Nederlanders? Alle vier de stromen namen licht toe vanaf 2010 (zie bijgevoegde figuur). Het referendumjaar betekende echter een keerpunt: de emigratie van Nederlanders naar het VK nam sterk af. Nog voor de coronapandemie, in 2019, was deze stroom afgenomen tot de kleinste in twintig jaar tijd. De emigratie van Britten naar Nederland nam daarentegen versneld toe, zij het dat deze versnelling al in 2015 inzette. Deze stijging werd wel onderbroken in het coronajaar 2020. Verder nam de remigratie van naar Nederland geëmigreerde Britten in 2019 versneld toe. De afname van deze stroom in 2020 was slechts gering. De conclusie is helder: Nederlanders emigreren sinds het referendum veel minder vaak naar het VK, terwijl de omgekeerde stroom tot aan de coronapandemie juist sneller toenam. Tegelijkertijd nam de remigratie van Britten vanuit Nederland iets toe. De remigratie van Nederlanders vanuit het VK stabiliseerde sinds het referendum.

## Migratie tussen het VK en Nederland, Britten en Nederlanders

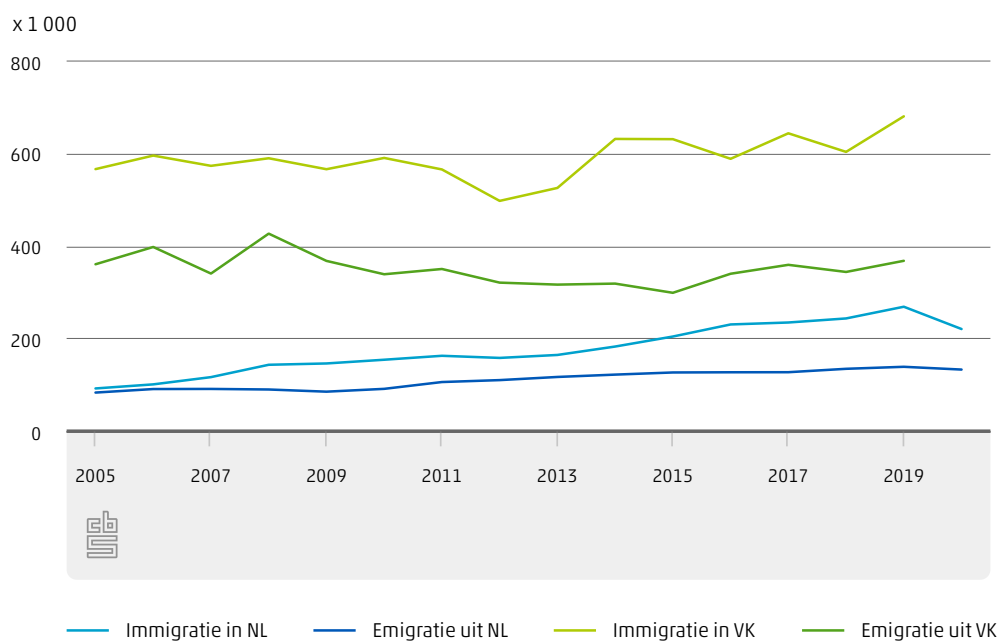


## Sinds referendum minder immigratie van personen met EU-nationaliteit in het VK

Arbeidsmigratie vanuit Oost-Europa en de doorstroom van vluchtelingen van buiten de EU naar het VK zijn wel genoemd als verklarende factoren voor de uitslag van het Brexit referendum (University of Essex, 2017). Voor zowel het VK als Nederland geldt dat dit al jaren netto-immigratielanden zijn en dat de migratie naar deze landen de laatste tien jaar trendmatig steeg.

De immigratie in het VK kent sterke schommelingen, maar het Brexit referendum vormt geen trendbreuk (zie onderstaande figuur). Er zijn echter wel verschuivingen gaande, want de immigratie van personen met een EU-nationaliteit is sinds het referendum afgenomen (CBS, 2020). Het verloop van de immigratie sinds de *feitelijke* Brexit is nog niet bekend, want de Britse migratiecijfers lopen op het moment van schrijven maar tot en met 2019. Het is aannemelijk dat de migratie naar het VK in 2020 in verband met de beperkingen vanwege de coronapandemie een stuk lager was dan het jaar ervoor. Dit geldt in elk geval voor Nederland. Ook de emigratie uit beide landen groeit trendmatig. Voor Nederland is deze groei beperkt en redelijk stabiel. Na het referendum lijkt de emigratie uit het VK iets te zijn versneld.

## Totale migratiestromen VK en Nederland



Bron: CBS, Office for National Statistics (ONS)

## Samenvatting en conclusie: Nederlandse versus Britse economie na Brexit referendum

Wanneer de ontwikkeling van de Britse economie met die van de Nederlandse wordt vergeleken, dan ziet het beeld er voor de Britten na het referendum ongunstiger uit dan vóór het referendum. Wat eerst sneller groeide (bbp, consumptie, investeringen), groeide daarna trager en kromp in coronatijd zelfs sterker. Een uitzondering hierop vormde de internationale handel. Waar de groei van de Britse uitvoer eerst sterk achterliep op de Nederlandse, was deze direct na het referendum, geholpen door een devaluatie van het pond, zelfs iets groter. Dit werd echter gevolgd door een sterkere krimp in coronatijd. De Nederlandse invoer groeide zowel vóór als direct na het referendum sterker dan de Britse en kromp in coronatijd minder hard. De facto pakt dit gunstig uit voor het Britse bbp.

De ontwikkeling van de arbeidsmarkt is in lijn met de economie. De arbeidsparticipatie maakte in het VK vóór het referendum een geweldige inhaalslag; deze werd na het referendum echter ongedaan gemaakt. De Britse consumenten misten na het referendum een periode van sterk optimisme zoals de Nederlandse consumenten die wel kenden. De Britse industriële producenten waren na het referendum een tijd lang optimistischer dan de Nederlandse, net als in de periode vóór het referendum. Vanaf 2019 is de stemming onder Britse producenten echter duidelijk negatiever dan onder Nederlandse.

In de totale migratiestromen lijkt het referendum geen bijzonder punt te markeren. Voor zowel Nederland als het VK stegen alle migratiestromen tot de coronapandemie en werd de kloof tussen immigratie (vestigen in ander land dan land van herkomst) en emigratie (land van herkomst verlaten) tot die tijd telkens groter. Hoe de migratiestromen zich ontwikkelen na de feitelijke Brexit is afwachten. Het referendum lijkt wel een sterke invloed te hebben op de emigratie van Nederlanders naar het VK: de sterke stijging hiervan sloeg na het referendum om in een daling.



Op veel plekken lijkt het referendum en de naderende Brexit vooralsnog ongunstig te zijn geweest voor de vergelijking van het VK met Nederland. Hier vallen een paar zaken tegen in te brengen. Allereerst kende Nederland tussen 2009 en 2016 nog een periode van economische krimp, waardoor de vergelijking voor het VK vóór het referendum extra gunstig uitpakte. Ten tweede is de Brexit voor het VK uiteraard veel ingrijpender dan voor Nederland. Het land kende politieke chaos, moest de strijd aangaan met de EU voor wat betreft de post-Brexit verhoudingen en moest zijn belangen op veel punten opnieuw in orde gaan brengen. Ook viel de start van de nieuwe verhouding met de EU middenin de coronacrisis. Tenslotte kent die coronacrisis faseverschillen tussen landen, die ook effect hebben op de economie. Het is in elk geval te vroeg om een eindoordeel te vellen over de impact van de coronaperiode. De vergelijking tussen het VK en Nederland vóór en na het referendum, is slechts een tussenstand. De balans kan nogmaals worden opgemaakt wanneer de coronacrisis ten einde is. Of de Brexit het groeipad van de Britse economie fundamenteel veranderd heeft ten opzichte van Nederland weten we pas over een jaar of tien.

## Literatuur

CBS (2010). [De Nederlandse economie, 2009](#). Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2013). [De Nederlandse economie, 2012](#). Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2019). [Schulden Eurozone nog steeds hoger dan voor de crisis](#). Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2020). [Meer Britten naar Nederland](#). Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2021a). [Bbp krimpt met 0,1 procent in vierde kwartaal 2020](#). Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2021b). [Werkgelegenheid in derde kwartaal naar nieuw record](#). Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2021c). [Economie groeit met 1,9 procent in het derde kwartaal 2021](#). Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2021d). [Vertrouwen consument daalt fors in november](#). Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2021e). [Opnieuw meer omzet autohandel in derde kwartaal](#). Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CPB (2009). [Centraal Economisch Plan 2009](#). Den Haag: Centraal Planbureau.

Europese Commissie (2021). [De handels- en samenwerkingsovereenkomst tussen de EU en het VK](#). Brussel/Straatsburg: EC.

- Gulan, A., Haavio, M. & Kilponen, J. (2021). *Large trade shocks and economic crises: The case of the Finnish-Soviet trade collapse*. VoxEU CEPR.
- IMF (2003). *Fund Assistance for Countries Facing Exogenous Shocks*. Washington D.C., VS: IMF.
- Karpavicius, H. (2012). *Classification and Interpretation of Macroeconomic Exogenous Shocks – The Case of Lithuania*. *Socialiniai tyrimai / Social Research*, 2(27), 89–97.
- Mares, A. (2021). *De Nederlandse economie in 2020*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.
- Muylaert, J. (2011). *Auto komt later door tsunami*. Nieuwsblad.be.
- NOS (2018). *AEX-index sluit 2018 af met jaarverlies van ruim 10 procent*.
- Rijksoverheid. *Nationalisering Fortis/ABN AMRO en SNS REAAL*.
- ING. *Staatsteun*.
- University of Essex (2017). *Insight: Why Britain really voted to leave the European Union*.
- Wheatley, M. & Ramsay, M. (2011). *After the disaster in Japan*. Automotive Logistics.

# 1 Nederlandse handel tijdens crises

Auteurs: Sarah Creemers, Hans Draper, Marjolijn Jaarsma

**10,7%** meer import in eerste drie kwartalen 2021 dan in 2019, export 9,9% hoger

**8,9** miljard euro besteedden buitenlandse reizigers minder in Nederland in 2020, ruim de helft minder dan in 2019

**De open Nederlandse economie heeft met enige regelmaat te maken gehad met crises in de wereldhandel en exogene schokken. Van relatief kleine verstoringen tot een wereldwijde crisis zoals de coronacrisis, die een snelle krimp in de wereldhandel tot gevolg had. Een exogene schok is een onverwachte gebeurtenis die buiten de eigen economie ontstaat maar een grote impact heeft op de economie. In dit hoofdstuk worden twee exogene schokken – de coronacrisis en de Brexit – onder de loep genomen en onderzocht welke gevolgen er waren voor de Nederlandse goederen- en dienstenhandel.**

## 1.1 Inleiding

Het coronavirus werd in januari 2020 ontdekt in China. Door de besmettelijke aard van het virus werden in China in de laatste week van januari productiefaciliteiten voor meerdere weken gesloten en werd een lockdown afgekondigd. Enkele weken later werden ook wereldwijd productiefaciliteiten tijdelijk stilgelegd of draaiden deze op halve kracht. Samen met de door de overheid opgelegde vrijheidsbeperkingen raakten vraag en aanbod over de hele wereld erg verstoord. Deze ontwikkelingen hadden in meer of mindere mate een bijzondere impact op de handel van goederen en diensten in het tijdvak voorjaar 2020 tot en met september 2021. Omdat de coronacrisis nog steeds aanhoudt, is het niet mogelijk nu al de finale balans op te maken van de gevolgen van de coronacrisis voor de internationale handel.

Na het dieptepunt in het voorjaar van 2020 trad in de loop van 2020 herstel op bij de mondiale en Nederlandse goederenhandel. Anderhalf jaar later kan worden vastgesteld dat, hoewel de coronapandemie nog steeds voortduurt, de Nederlandse goederenhandel inmiddels grotendeels hersteld is van de enorme impasse die een jaar geleden plaatsvond. De waarde van de Nederlandse import en export ligt boven het niveau van pré-coronajaar 2019. In tegenstelling tot de goederenhandel is de dienstenhandel nog niet terug op het oude niveau. De aanhoudende coronamaatregelen en reisbeperkingen zijn nadelig voor het internationale reisverkeer en bedrijven in de toeristische sector, zoals reisbemiddelaars en bedrijven in het personenvervoer. In 2020 was de in- en uitvoerwaarde van diensten respectievelijk 11 en 8 procent lager dan in 2019. Ook in de eerste helft van 2021 is er nog geen sprake van herstel.

Na de eeuwwisseling kreeg de Nederlandse economie nog te maken met een andere exogene schok: de Brexit. Het VK had al sinds de toetreding tot de EU in 1973 een bijzondere positie in de EU. Het VK was door water afgezonderd van het vasteland en met het behoud van een eigen munteenheid was het land nooit helemaal geïntegreerd in de gemeenschappelijke markt. Door de forse uitbreiding van de Europese Unie (EU) in 2004 en 2007 met enkele Oost-Europese landen werd het mogelijk dat vele Oost-Europeanen in het Verenigd Koninkrijk (VK) aan het werk gingen. De lonen in West-Europa zijn immers een stuk hoger dan in Oost-Europa. Dat steeds meer immigranten werk hebben gevonden in het VK terwijl een deel van de Britse bevolking werkloos was, zorgde voor toenemende onrust onder een deel van de Britten. De EU kreeg hiervan de schuld omdat de EU het vrije verkeer van EU-ingezetenen bevordert (University of Essex, 2017).

Om aan de onvrede tegemoet te komen, besloot toenmalig Premier Cameron om een referendum uit te schrijven over het lidmaatschap van de EU. Dit referendum werd op 23 juni 2016 gehouden en de uitkomst, vertrek van het VK uit de EU, was voor velen een grote

verrassing. Het Britse pond daalde in waarde en was in de herfst van 2021 zo'n 18 procent minder waard dan in 2015, het jaar vóór het Brexit referendum. Door de waardevermindering stegen goederen die uit de EU naar het VK werden geëxporteerd fors in prijs. Andersom werden Britse goederen voor de EU-markt beduidend goedkoper. Het VK heeft uiteindelijk op 31 januari 2020 de EU formeel verlaten.<sup>1)</sup> Daarna is tot 1 januari 2021 een terugtrekkingsakkoord in werking getreden waardoor de vrije handel tussen de EU en het VK nog is blijven bestaan. Sinds 1 januari 2021 is de EU-UK Trade and Cooperation Agreement (TCA) van kracht. Hierin is vastgelegd hoe de EU en het VK zich op veel vlakken tot elkaar gaan verhouden. Wat betreft goederenhandel is afgesproken dat beide blokken elkaar geen tarieven opleggen, mits de goederen aan de oorsprongsregels voldoen. Dit blijkt voor een aanzienlijk deel van de wederzijdse goederenexport niet het geval, zoals in hoofdstuk 5 van deze publicatie wordt uitgelegd. Over het vereenvoudigen van de wederzijdse handel in diensten zegt het handelsakkoord minder, wat volgens Lowe (2021) betekent dat het voor EU (Britse) dienstverleners moeilijker wordt om zaken te doen met het VK (de EU). Het VK is een belangrijke Europese hub voor (buitenlandse) financiële en zakelijke dienstverleners en ook de bilaterale dienstenhandel tussen het VK en Nederland is aanzienlijk.

Nu, in de herfst van 2021, blijkt dat vooral aan Britse zijde de uitvoering van de Brexit met betrekking tot de goederenhandel tussen het VK en de EU niet zonder problemen verloopt. Omwille van de vrede in Noord-Ierland bestaat er geen harde landsgrens tussen Noord-Ierland en Ierland (dat een lidstaat is van de EU). Noord-Ierland blijft om die reden gedeeltelijk de handelsregels van de EU volgen. Ook de afhandeling van douanedocumenten van goederen zoals zuivel, vlees en planten door de Britse transportsector verloopt niet vlekkeloos. Om de toeleveringsketens niet verder te verstoren worden diverse importcontroles voorlopig niet uitgevoerd. Het gebrek aan vrachtwagenchauffeurs zorgt bovendien voor ernstige vertragingen in de transportketens.

## Leeswijzer

In dit hoofdstuk worden twee exogene schokken en de gevolgen daarvan voor de Nederlandse economie en handel onder de loep genomen. In paragraaf 1.2 worden de coronacrisis en de Brexit in vogelvlucht gepresenteerd aan de hand van de meest actuele goederenhandelsstatistieken. Er is in deze paragraaf ook aandacht voor de Nederlandse handel in belangrijke goederen in de strijd tegen het coronavirus. In paragraaf 1.3 geven we eenzelfde overzicht, maar dan voor de dienstenhandel. Paragraaf 1.4 zoomt dieper in op de gevolgen van de coronacrisis voor de Nederlandse goederenhandel, waar de volgende vragen beantwoord worden:

- Welke goederen werden opvallend minder/meer geïmporteerd door Nederlandse bedrijven? Zien we verschillen bij de geëxporteerde goederen?
- Welke importpartners werden het hardst geraakt? En hoe zit dat voor de export?
- Hoe heeft de Nederlandse import uit Oost-Azië zich ontwikkeld ten tijde van de coronacrisis?
- Hoe heeft de export van goederen van Nederlandse makelij, wederuitvoer en quasi-doorvoer zich ontwikkeld?

In paragraaf 1.5 staat de coronacrisis en de Nederlandse dienstenhandel centraal. Welke trend zien we bij de Nederlandse dienstenhandel? Welke dienstsoorten en partners springen in het oog ten tijde van de coronacrisis? De gevolgen van het Brexit referendum en

<sup>1)</sup> Dit houdt in dat de handel tussen de EU en het VK (exclusief Noord-Ierland) via de douane verloopt.

de feitelijke Brexit op de goederenhandel is het onderwerp van paragraaf 1.6. De volgende vragen komen daarbij aan bod:

- Welke goederen werden opvallend minder/meer geïmporteerd door Nederlandse bedrijven uit het VK? Zien we verschillen bij de geëxporteerde goederen?
- Hoe heeft de export van goederen van Nederlandse makelij, wederuitvoer en quasi-doorvoer naar het VK zich ontwikkeld? Zien we verschillen tussen de drie exportstromen?

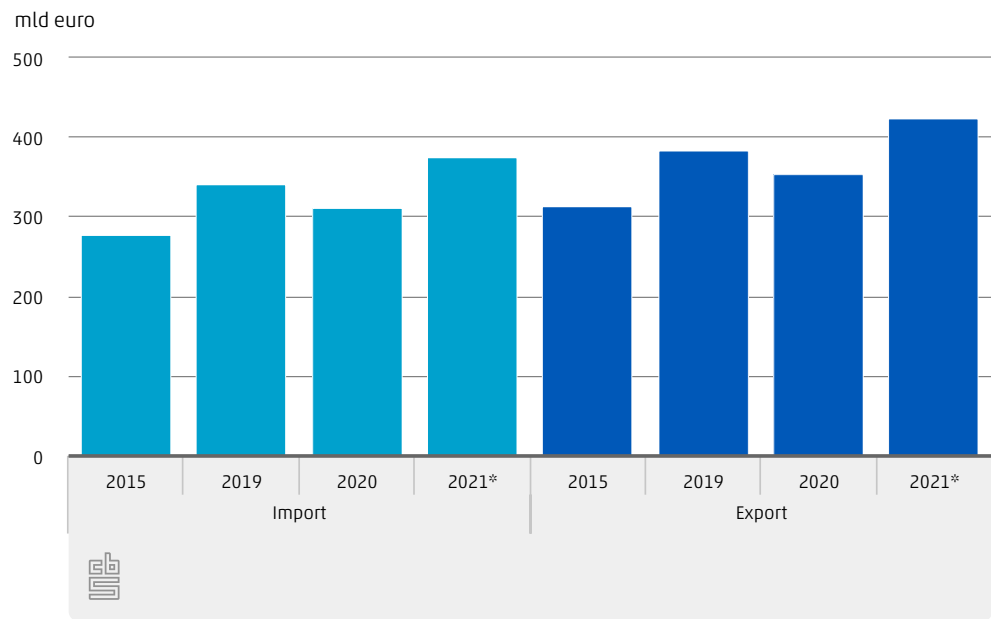
In paragraaf 1.7 bestuderen we de trend bij de Nederlandse dienstenhandel met het Verenigd Koninkrijk in het kader van de Brexit. Het hoofdstuk besluit met een korte samenvatting en conclusie in paragraaf 1.8. In paragraaf 1.9 presenteren we als bijlage additionele gegevens over de Nederlandse goederenhandel in totaal én specifiek met het VK.

## 1.2 Actuele stand van zaken Nederlandse goederenhandel

De coronacrisis heeft de kwetsbaarheden van mondiale waardeketens blootgelegd. Zo raakte de levering van (essentiële) goederen en productie-onderdelen in veel landen verstoord. Inmiddels is de vraag naar goederen groter dan voorheen. Deze grotere vraag naar goederen vertaalde zich in terugverende import- en exportcijfers. In de periode januari–september 2021 bedroeg de waarde van de Nederlandse goederenimport conform de statistiek Internationale Handel in Goederen 376 miljard euro, zie figuur 1.2.1. Dat is 20,5 procent meer dan in dezelfde periode van 2020 toen Nederlandse bedrijven voor 312 miljard euro goederen importeerden. De import was in de eerste drie kwartalen ook hoger dan in pré-coronajaar 2019, een plus van 9,9 procent.

In de periode januari–september 2021 exporteerden Nederlandse bedrijven voor 424 miljard euro aan goederen. Dat is 20,1 procent meer dan een jaar eerder. Toen verkochten bedrijven in Nederland voor 353 miljard euro goederen aan buitenlandse klanten. Deze toename is vooral toe te schrijven aan de forse exportkrimp als gevolg van de coronapandemie in 2020 en hogere afzetprijzen in 2021. Met name de prijs van aardolie en olieproducten, de belangrijkste goederengroep van het exportpakket, nam enorm toe ten opzichte van een jaar eerder. Ook ten opzichte van pré-coronajaar 2019 was de waarde van de goederenexport 10,7 procent hoger.

### 1.2.1 Waarde Nederlandse goederenhandel, januari-september



\* voorlopige cijfers

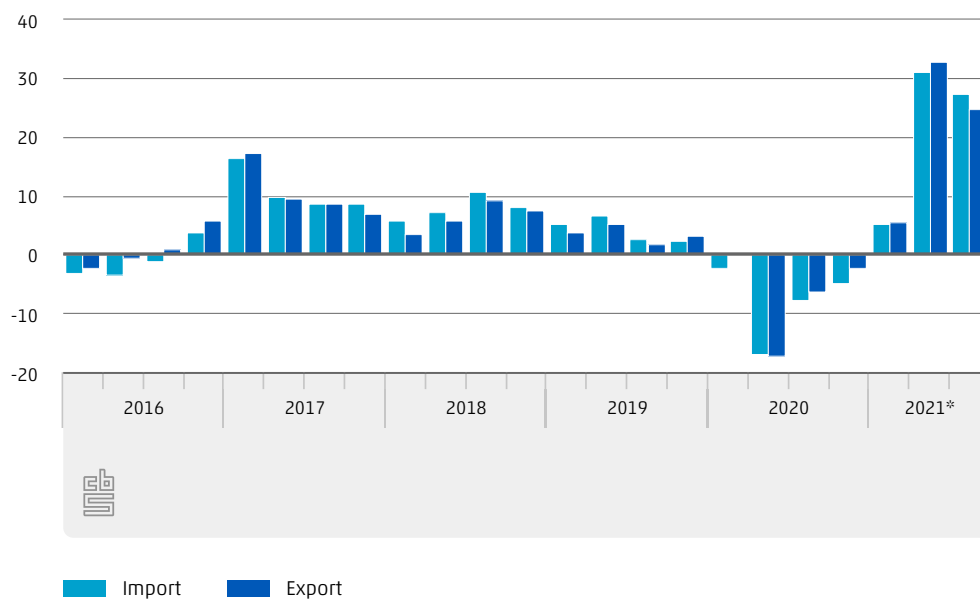
### Zwaarste klap voor goederenhandel in 2<sup>e</sup> kwartaal 2020

De goederenhandel werd het hardst getroffen in de lente van 2020, met een import- en exportdaling van respectievelijk 16,7 en 17,1 procent ten opzichte van hetzelfde kwartaal een jaar eerder, zie figuur 1.2.2. In het tweede kwartaal van 2020 had de wereldhandel veel last van de coronacrisis omdat productieketens stil kwamen te liggen. Tegelijkertijd was er tussen olieproducerende landen geen overeenstemming over de olieprijs. De corona- en oliecrisis zorgden in de eerste helft van 2020 daarom voor een disbalans tussen vraag en aanbod, wat lagere handelsprijzen veroorzaakte. In de loop van 2020 herstelde de mondiale handel. Daarmee trad in het derde en vierde kwartaal van 2020 verder herstel op van de Nederlandse goederenhandel na de buitengewoon grote krimp in het tweede kwartaal. De lagere import- en exportwaarden die voor het vierde kwartaal van 2020 nog zichtbaar zijn, zijn volledig toe te schrijven aan lagere handelsprijzen.

In het eerste kwartaal van 2021 was de waarde van de Nederlandse goederenimport 6,0 miljard euro hoger (5,4 procent) dan in hetzelfde kwartaal van 2020. De exportwaarde steeg met 7,0 miljard euro (5,5 procent). De uitzonderlijk hoge groei van de goederenhandel in het tweede en derde kwartaal van 2021 is vooral het gevolg van de strenge lockdown maatregelen die golden in de overeenkomstige kwartalen van 2020.

## 1.2.2 Import- en exportwaarde

% verandering t.o.v. een jaar eerder

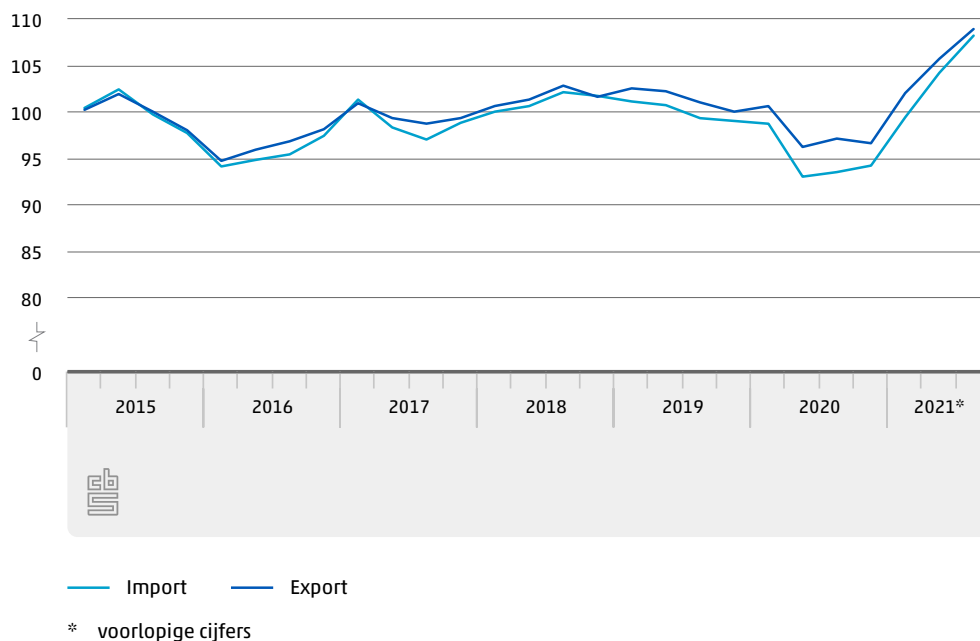


\* voorlopige cijfers

In 2020 waren de prijzen van grondstoffen door de verstoorde verhouding in vraag en aanbod bijzonder laag in vergelijking met voorgaande jaren, zie figuur 1.2.3. Door het sterke herstel van de mondiale economie in 2021 en daarmee samenhangende wereldhandel zijn de handelsprijzen van grondstoffen als olie en gas, maar ook graan, kunststof, hout en metaal fors gestegen. Daarnaast waren de prijzen van transport beduidend hoger dan aan het begin van de coronacrisis.

## 1.2.3 Indexcijfers import- en exportprijs

2015=100



\* voorlopige cijfers

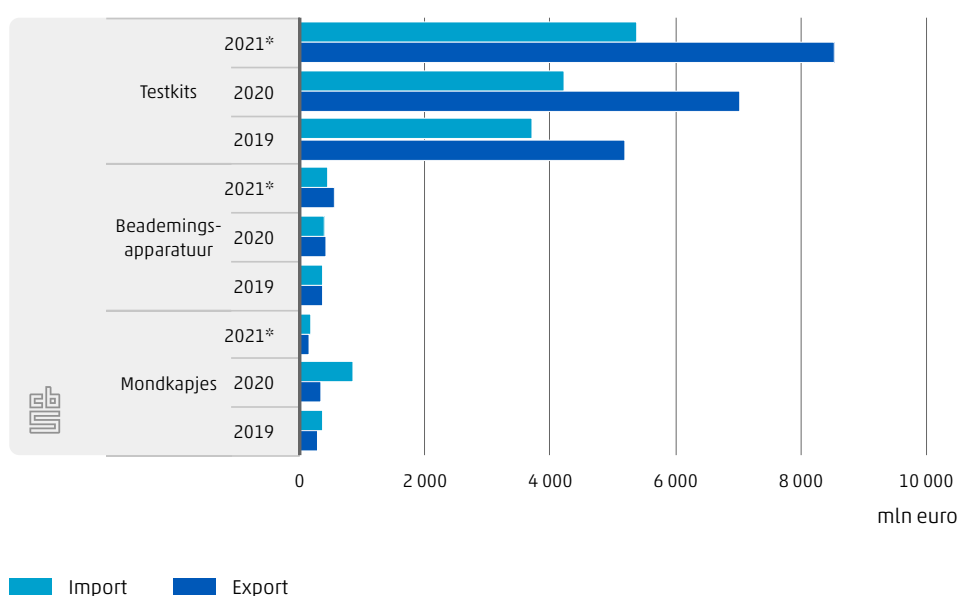


---

## Coronagoederen

In de periode januari–augustus 2021 was de Nederlandse export van testkits goed voor ruim 8,5 miljard euro, zie figuur 1.2.4. Dat is 3,3 miljard euro meer dan in de vergelijkbare periode van 2019 toen corona nog geen rol speelde. Deze testkits worden grotendeels in het buitenland vervaardigd en betreft dus vooral wederuitvoer. De import van testkits nam tegelijkertijd toe met 1,7 miljard euro. De import van mondkapjes nam in het voorjaar van 2020 explosief toe tot 862 miljoen euro. Handel in vaccins tegen SARS-gerelateerde coronavirussen was er alleen in 2021. In de eerste acht maanden van 2021 was de export goed voor 262 miljoen euro, terwijl er voor 461 miljoen euro aan deze vaccins geïmporteerd werd.

### 1.2.4 Belangrijke goederen in de strijd tegen het coronavirus, januari–augustus



\* voorlopige cijfers

Als gevolg van het coronavirus was er tijdens de coronapandemie mogelijk meer handel in bijvoorbeeld medicijnen, beschermingsmiddelen, kleding voor ziekenhuizen, thermometers, zeep en beeldschermen. Het gevolg van de coronacrisis voor de handel in deze goederen is lastig te duiden omdat er altijd al vraag is geweest naar deze goederen.

---

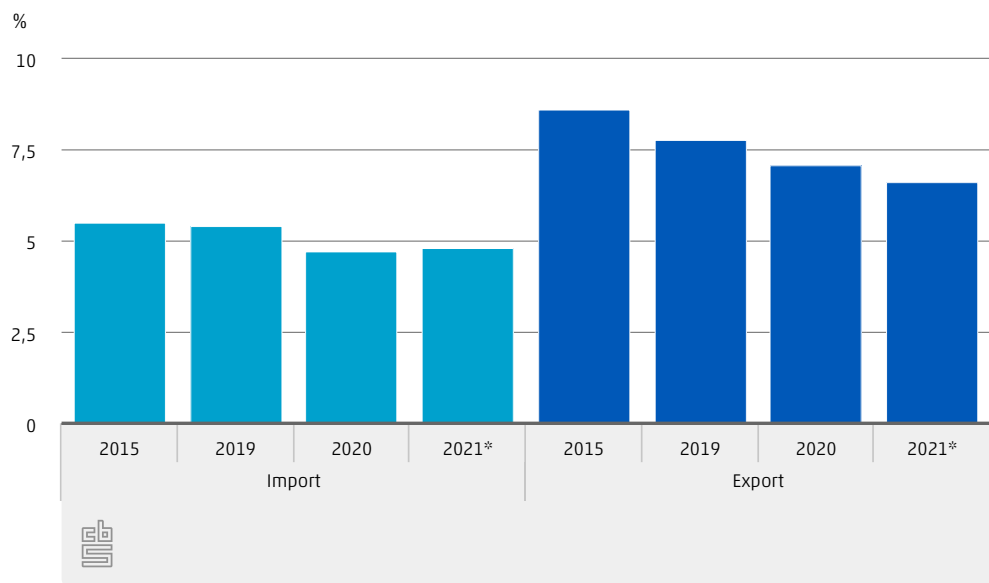
## Exportaandeel Verenigd Koninkrijk op een dieptepunt

In de eerste drie kwartalen van 2021 is de waarde van de goederenhandel met het Verenigd Koninkrijk (VK) fors gestegen. In die periode nam de exportwaarde toe met 10,8 procent en de importwaarde met 20,9 procent, vergeleken met dezelfde drie kwartalen een jaar eerder. Beide uitkomsten zijn sterk beïnvloed door hogere handelsprijzen in 2021 voor aardgas, ruwe aardolie en geraffineerde aardolieproducten zoals benzine, gasolie, kerosine en stookolie. Vooral de Nederlandse import uit het VK wordt sterk gedomineerd door deze goederen. 30,2 procent van de Nederlandse invoerwaarde uit het VK bestond in 2021 uit

minerale brandstoffen, terwijl dit voor de totale Nederlandse invoerwaarde uit alle landen slechts 14,3 procent is. Minerale brandstoffen worden naar verhouding dus veel uit het VK geïmporteerd.

Over de periode januari tot en met september 2021 was het aandeel (zie figuur 1.2.5) van het VK in de totale waarde van de Nederlandse goederenexport 6,6 procent. Dat is 0,5 procentpunt lager dan in dezelfde periode van 2020. In de eerste drie kwartalen van 2015, het jaar vóór het Brexit referendum, was het exportaandeel nog 8,6 procent. Aan het begin van de eeuwwisseling was dit aandeel met bijna 11 procent nog een stuk hoger. Hetzelfde is zichtbaar voor de goederenimport. Ook hier is het aandeel van het VK in de waarde van de totale goederenimport fors gedaald. In de eerste drie kwartalen van 2021 werd 4,8 procent van de Nederlandse importeurs besteed in het VK. Dat is een fractie meer dan een jaar eerder, maar een stuk lager dan in 2015. Daarmee was het importaandeel vrijwel de helft kleiner dan het VK had aan het begin van deze eeuw (9,3 procent).

### 1.2.5 Aandeel VK in waarde Nederlandse goederenhandel, januari-september

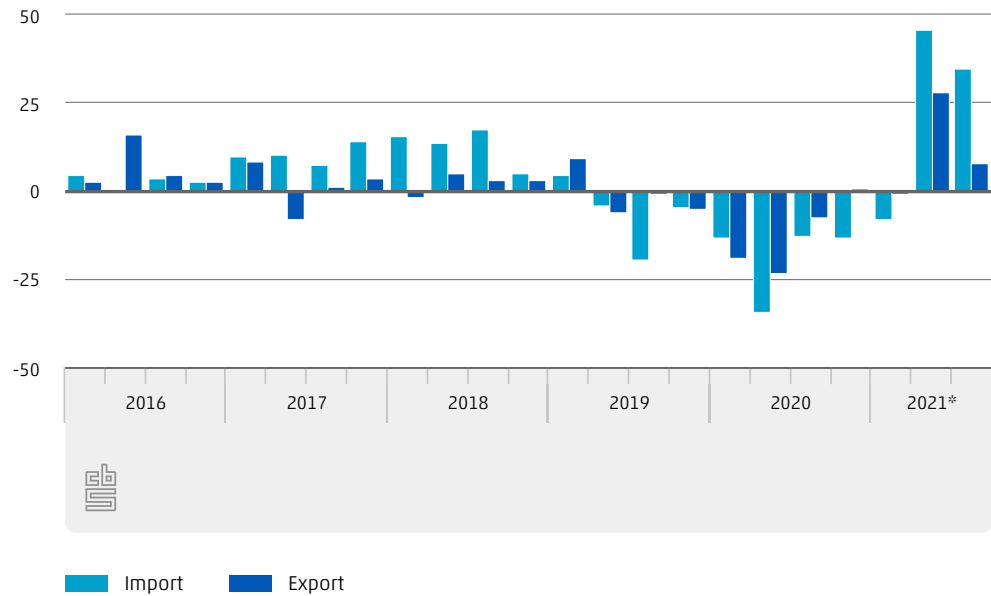


\* voorlopige cijfers

Omdat de handel in olie, olieproducten en gas tussen het VK en Nederland intensief is, zorgden onenigheid over de olieprijs, naast de coronacrisis en toenemende spanningen in handelsbetrekkingen, ervoor dat de ontwikkeling van de handel met het VK relatief gezien in 2020 harder geraakt werd dan de handel met andere landen. In het tweede kwartaal van 2021 werd fors meer betaald voor een vat ruwe aardolie wat een positief effect had op de waarde van de export en import met het Verenigd Koninkrijk zoals blijkt uit figuur 1.2.6.

### 1.2.6 Import en export met het VK

% verandering t.o.v. een jaar eerder



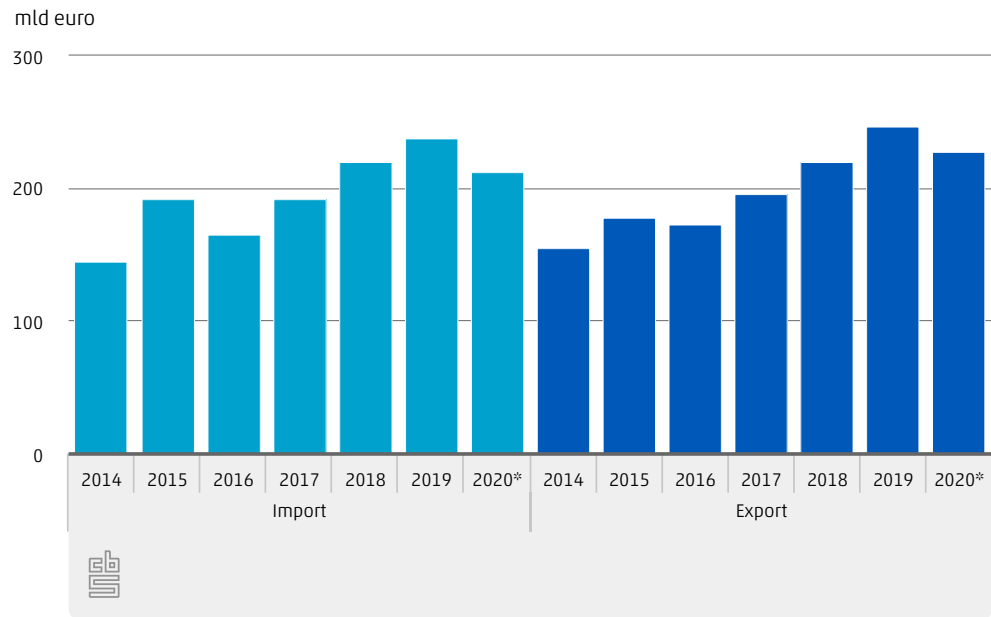
\* voorlopige cijfers

## 1.3 Actuele stand van zaken Nederlandse dienstenhandel

### Dienstenhandel sterker geraakt door de coronacrisis dan de goederenhandel

Met het uitbreken van de coronacrisis kwam ook een einde aan jarenlange groei van de Nederlandse dienstenhandel, zoals figuur 1.3.1 laat zien. Tussen 2016 en 2019 groeide de in- en uitvoerwaarde van diensten met ruim 40 procent, en daarmee veel sterker dan de waarde van de goederenhandel. In 2020 kromp de dienstenexport met 7,8 procent en de invoer zelfs met 10,7 procent. In euro's kwam dat neer op een daling van respectievelijk 25,5 en 19,2 miljard euro. De daling in de dienstenhandel is niet alleen te verklaren door de coronapandemie maar ook doordat enkele grote multinationals bepaalde dienstenstromen – zoals vergoedingen voor intellectueel eigendom – minder vaak via Nederland laten plaatsvinden maar naar het buitenland hebben verlegd (CBS, 2021a). De impact van de coronacrisis op de dienstenhandel komt sterk tot uiting in een grote terugval van het internationaal reisverkeer en de dienstenhandel van bedrijven actief in toerisme, recreatie en reisbemiddeling. In paragraaf 1.3 wordt er dieper ingezoomd op de in- en uitvoer van specifieke dienstesoorten en handelspartners.

### 1.3.1 Waarde Nederlandse dienstenhandel



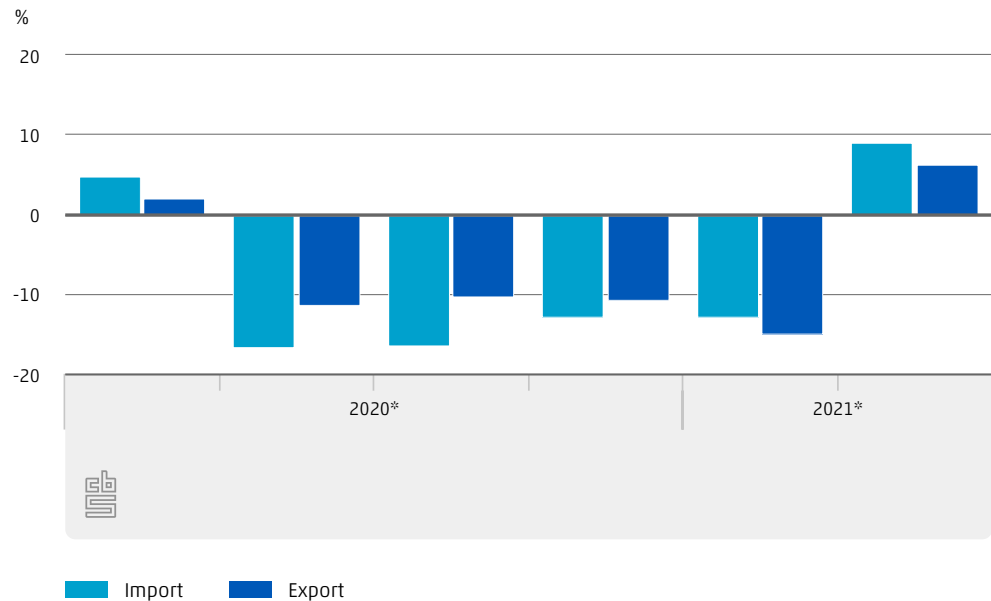
\* voorlopige cijfers

### Licht herstel dienstenhandel in tweede kwartaal 2021<sup>2)</sup>

Zoals figuur 1.3.2 laat zien, werd de invoer van diensten het hardst getroffen in het tweede en derde kwartaal van 2020, met in beide kwartalen een daling van ruim 16 procent. De dienstenhandel werd in vergelijking met de goederenhandel niet alleen harder getroffen, maar ook voor een langere periode. De dienstenuitvoer kende het dieptepunt in het eerste kwartaal van 2021, toen de export 15 procent lager uitkwam dan in hetzelfde kwartaal een jaar eerder. Daarna, in het tweede kwartaal van 2021, noteerde de dienstenhandel weer een plus, met name wat betreft de invoer van diensten. Dat is niet omdat de dienstenhandel in het tweede kwartaal zo sterk aantrok, maar vooral omdat het wordt afgezet tegen het dieptepunt van de coronacrisis in het tweede kwartaal van 2020. In absolute zin was de invoer van diensten 3,8 miljard euro hoger en de uitvoer 2,9 miljard euro hoger dan in het tweede kwartaal van 2020.

<sup>2)</sup> Met ingang van 2020 heeft er een herontwerp van de statistiek internationale handel in diensten plaatsgevonden. Om tijdreeksen en onderling vergelijken mogelijk te maken, is ervoor gekozen om 2020 zowel op de nieuwe als de oude manier te publiceren. De cijfers over 2021 worden vergeleken met het cijfer van 2020 op de nieuwe manier. Cijfers tot en met 2019 worden vergeleken met 2020 op de oude manier.

### 1.3.2 Nederlandse dienstenhandel, kwartaalontwikkeling t.o.v. een jaar eerder



\* voorlopige cijfers

## 1.4 Nederlandse goederenhandel en corona

**10%** van de goederen importwaarde is 'Made in China'

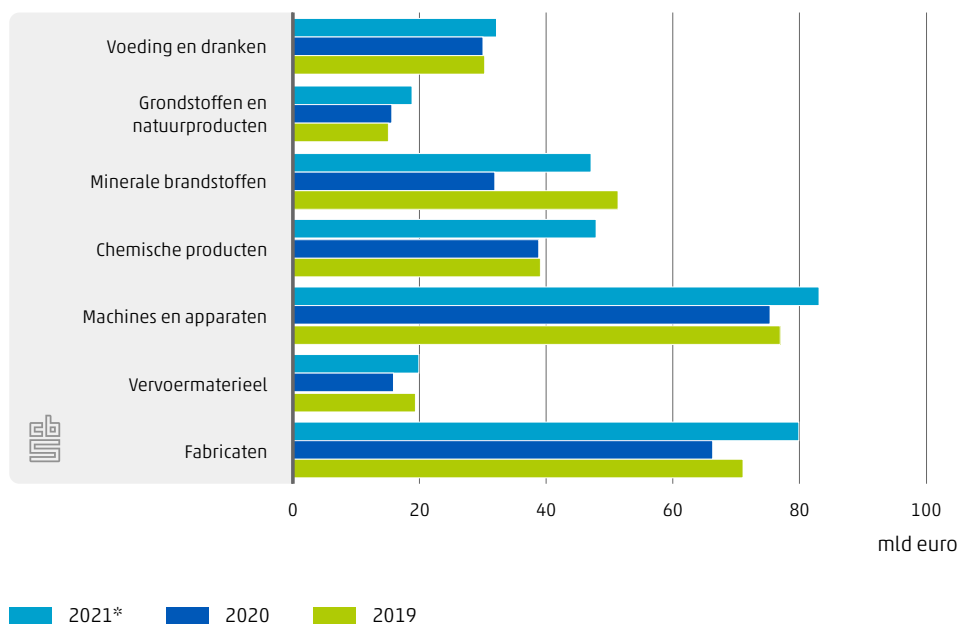


### Ondanks coronacrisis hogere importwaarde van grondstoffen en natuurproducten

De Nederlandse goederenimport van bijna alle hoofdgroepen heeft hinder ondervonden van de coronacrisis, zie figuur 1.4.1. In de periode januari–augustus van 2020 is voor zes van de zeven hoofdgroepen de importwaarde lager dan in dezelfde periode een jaar eerder. Alleen de import van grondstoffen en natuurproducten kon in die periode het niveau van 2019 aanhouden. Uit tabel 1.9.1 blijkt dat vooral uit een toename in de import van bloemen en planten en hout. De import van minerale brandstoffen en vervoermaterieel hadden de grootste procentuele terugval in 2020 (–38,0 en –17,5 procent, respectievelijk). De importwaarde van vervoermaterieel is in de eerste acht maanden van 2021 inmiddels even groot als vóór de coronapandemie. Ook de importwaarde van minerale brandstoffen is flink hersteld in vergelijking met 2020, maar ligt daarmee nog niet op het niveau van 2019.

In de eerste acht maanden van 2021 is de import van chemische producten gegroeid met 23,1 procent ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder.

### 1.4.1 Goederenimport naar hoofdgroep, januari-augustus



\* voorlopige cijfers

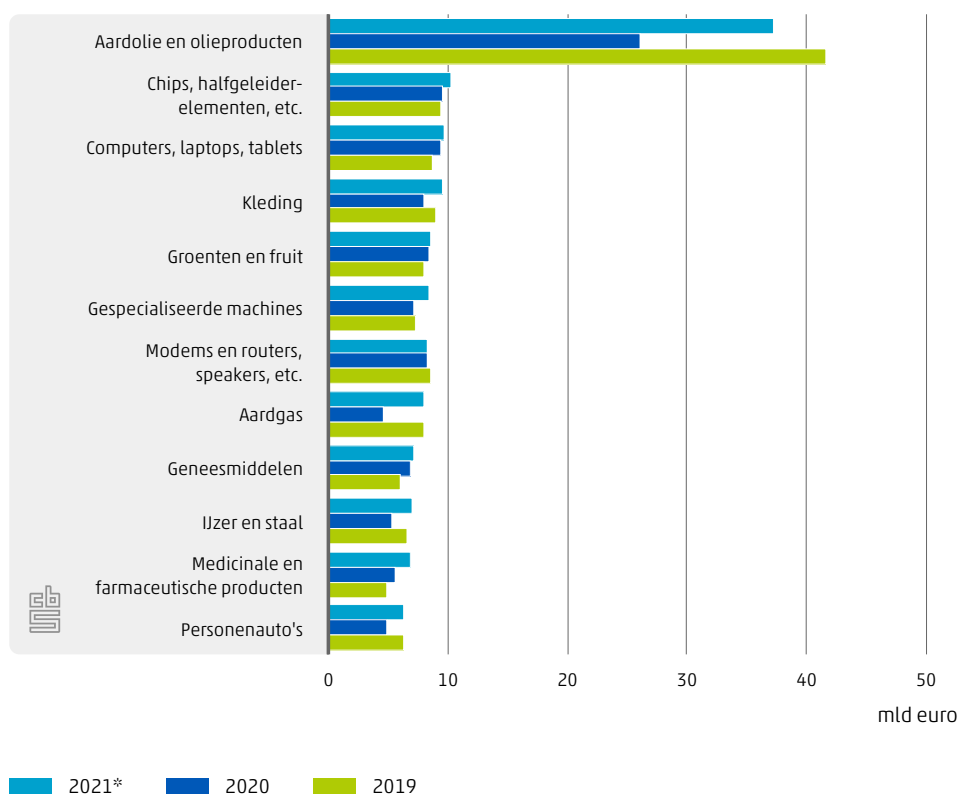
### Minder import van aardolie en olieproducten...

Figuur 1.4.2 laat zien dat in de periode januari-augustus van 2020 de import van aardolie en olieproducten en aardgas sterk kromp, met respectievelijk 15,5 en 3,4 miljard euro ten opzichte van dezelfde periode vóór de coronacrisis. Dit komt neer op een daling van respectievelijk 37,1 en 42,5 procent. De importwaarde van aardgas ligt, mede door hogere prijzen, in 2021 bijna weer op het peil van vóór de coronacrisis. Voor aardolie en olieproducten is nog geen volledig herstel zichtbaar in 2021, een min van 10,3 procent. Ook de import van kleding, gespecialiseerde machines en ijzer en staal viel in de eerste acht maanden van 2020 terug in vergelijking met dezelfde periode van 2019. In 2021 is de importwaarde van deze goederen weer op een hoger niveau dan in 2019. Nederlandse bedrijven importeerden in de eerste acht maanden van 2020 beduidend minder personenauto's dan een jaar eerder. Tot en met augustus 2020 werd er voor 1,4 miljard euro aan personenauto's minder geïmporteerd, een min van 21,9 procent. De importwaarde van personenauto's is met 6,3 miljard euro in januari-augustus 2021 flink hersteld in vergelijking met een jaar eerder. Autofabrikanten kunnen echter nog niet volop produceren omdat er niet genoeg chips beschikbaar zijn en er wereldwijd logistieke problemen zijn. Het gebrek aan containers en de corona-uitbraken in verschillende landen zetten druk op de logistieke keten. Er zijn veel vertragingen in de internationale wereldhandel omdat de vraag naar containers groter is dan het aanbod. Door de enorme vraag gaan de prijzen van de intercontinentale containervracht in 2021 door het dak (zie bijvoorbeeld RTL Nieuws, 2021; NU, 2021). Mede door deze ontwrichtingen kwam de importwaarde van personenauto's in 2021 1,6 procent lager uit dan vóór de coronacrisis.

## ...maar wel meer import van geneesmiddelen

Er was in de eerste acht maanden van 2020 meer import van geneesmiddelen, medicinale en farmaceutische producten, computers, groenten en fruit en halfgeleider-elementen dan een jaar eerder. De importwaarde van deze productcategorieën was in de eerste acht maanden van 2021 op het hoogste niveau ooit. Detailinformatie over de import van goederen is te vinden in bijlage (zie tabel 1.9.1).

### 1.4.2 Belangrijkste importcategorieën, januari-augustus



\* voorlopige cijfers

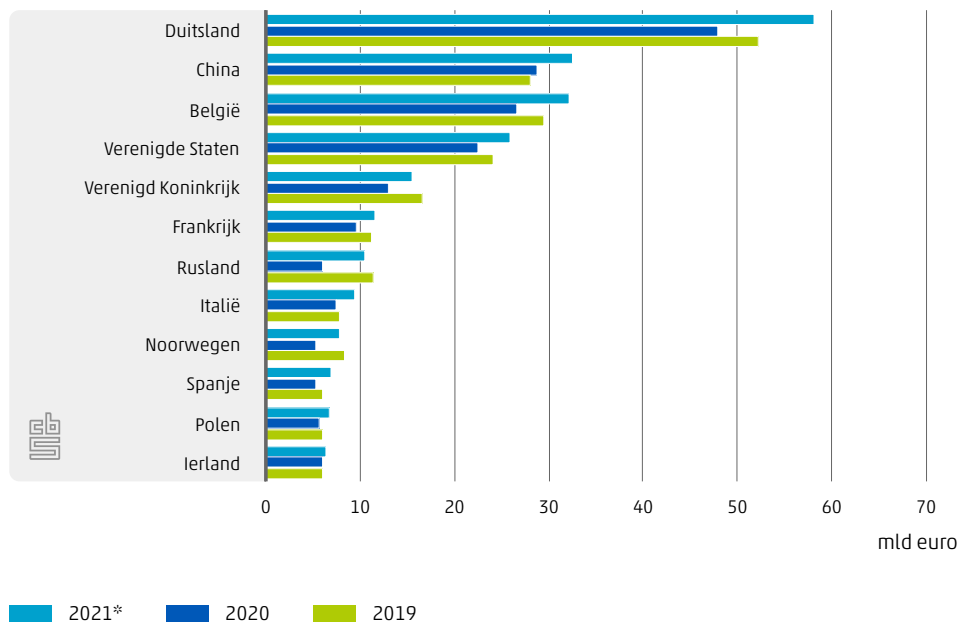
### Import uit Noorwegen, Rusland en VK nog niet hersteld...

Figuur 1.4.3 toont dat de goederenimport uit Noorwegen en Rusland in de periode januari-augustus 2021 met respectievelijk 7,1 en 7,0 procent terugviel ten opzichte van dezelfde periode in 2019. Net als Rusland is Noorwegen vooral belangrijk voor Nederland als leverancier van minerale brandstoffen. Noorwegen was in 2019 (periode januari-augustus) nog onze 8<sup>e</sup> importpartner maar viel in 2021 terug naar de 9<sup>e</sup> plaats met een aandeel van 2,4 procent. Rusland was in 2021 (januari-augustus) met een import van 10,6 miljard euro de 7<sup>e</sup> importpartner, en zakte daarmee één plaats ten opzichte van 2019. De goederenimport uit het Verenigd Koninkrijk in de periode januari-augustus 2021 was 1,1 miljard euro lager dan in 2019, een min van 6,6 procent. Voor de negen andere partners uit de top-12 ligt de importwaarde ondertussen boven het niveau van pré-coronajaar 2019.

## ...terwijl import uit China blijft groeien

De goederenimport uit elf partners uit de top-12 belangrijkste goederenleveranciers kende een krimp in de eerste acht maanden van 2020 vergeleken met een jaar eerder. Nederland importeert vooral minder goederen uit Duitsland (-4,2 miljard euro), Rusland (-5,4 miljard euro), het VK (-3,6 miljard euro) en Noorwegen (-3,1 miljard euro). Wel bleef Nederland, ondanks de coronacrisis, meer goederen importeren uit China. Nederlandse bedrijven importeerden met name meer elektrische apparaten uit China. Nederland importeerde in de eerste acht maanden van 2020 dan ook 16,9 procent van de elektrische apparaten uit China. Daarmee was het onze grootste leverancier van deze goederen. Een jaar eerder was Duitsland nog onze belangrijkste leverancier van deze goederen. Ook in de periode januari-augustus 2021 haalde Nederland qua waarde het meeste elektrische apparaten uit China (aandeel van 21 procent). Nederlandse bedrijven zijn voor hun import afhankelijker geworden van China (zie ook Aerts et al., 2020). Het importaandeel van China in de Nederlandse goederenimport groeide in de afgelopen zes jaar (periode januari-augustus) dan ook van 8,5 procent naar 9,9 procent, met een piek van 10,5 procent in 2020. In 2020 is China België gepasseerd als 2<sup>e</sup> importpartner. België heeft echter in de eerste acht maanden van 2021 de kloof met China bijna gedicht. In de periode januari-augustus 2020 importeerden Nederlandse bedrijven nog 2,3 miljard euro meer uit China dan uit België. In 2021 is dat verschil gereduceerd tot 317 miljoen euro. Detailinformatie over de belangrijkste importpartners is te vinden in bijlage (zie tabel 1.9.2).

### 1.4.3 Belangrijkste importpartners, januari-augustus



\* voorlopige cijfers

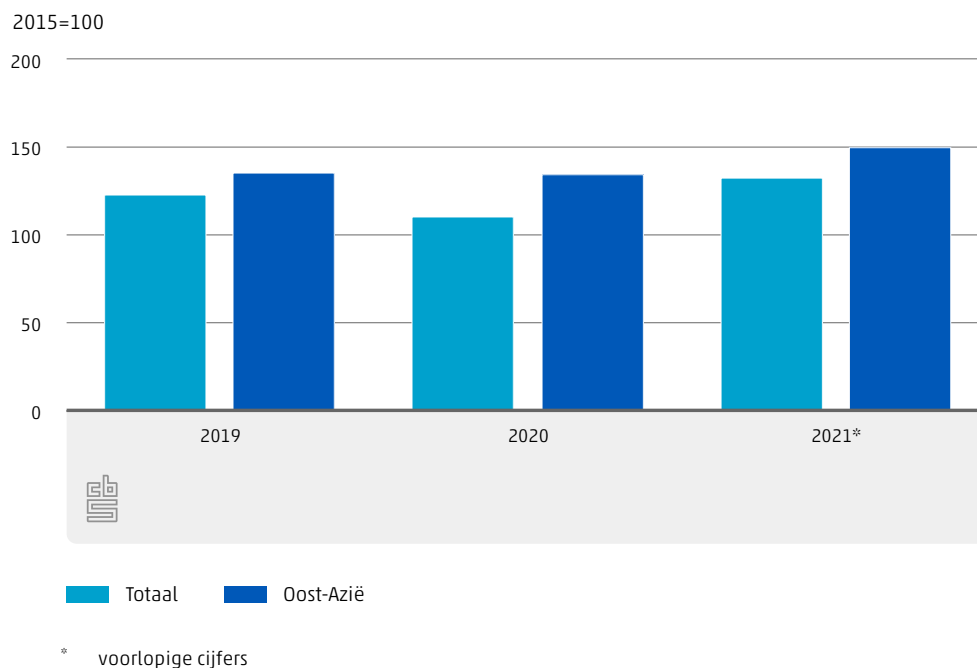
## Import uit Oost-Azië gaat nauwelijks gebukt onder de coronapandemie

In de periode januari-augustus van 2020 had Nederland, mede als gevolg van de coronacrisis, een importverlies van 9,6 procent in vergelijking met dezelfde periode in 2019. Tegelijkertijd had de goederenimport uit Oost-Azië (China, Hongkong, Japan, Taiwan, Zuid-



Korea<sup>3)</sup>) veel minder last van deze crisis. De Nederlandse goederenimport uit deze regio bleef in dezelfde periode vrijwel stabiel. Uit figuur 1.4.4 blijkt dat ten opzichte van januari-augustus 2015 de totale goederenimport in dezelfde periode van 2021 met bijna een derde is toegenomen terwijl de goederenimport uit Oost-Azië met de helft groeide. In de eerste acht maanden van 2021 was het importaandeel van Oost-Azië in de totale goederenimport 14,3 procent. Daarmee is het belang van deze regio ruim 3 procentpunt kleiner dan Duitsland, onze belangrijkste importpartner.

#### 1.4.4 Goederenimport totaal versus Oost-Azië, januari- augustus



### Veel quasi-doorvoer uit Oost-Azië

In de periode januari-augustus 2021 was de import van de goederenhandel uit Oost-Azië 48,2 miljard euro. Daarmee groeide de import uit deze regio met 11,0 procent in vergelijking met een jaar eerder. De totale goederenimport groeide weliswaar harder (19,9 procent), maar dat is gedeeltelijk het gevolg van fors hogere importprijzen van olie en gas. Naast de gebruikelijke goederenhandel komt vanuit Oost-Azië veel quasi-doorvoer<sup>4)</sup> naar Nederland. In de eerste acht maanden van 2021 vertegenwoordigde deze import een waarde van 30,7 miljard euro. Dat is ruim een derde deel van de totale inkomende quasi-doorvoer. De totale goederenstroom (goederenhandel en inkomende quasi-doorvoer) afkomstig uit Oost-Azië was in de eerste acht maanden van 2021 78,8 miljard euro.

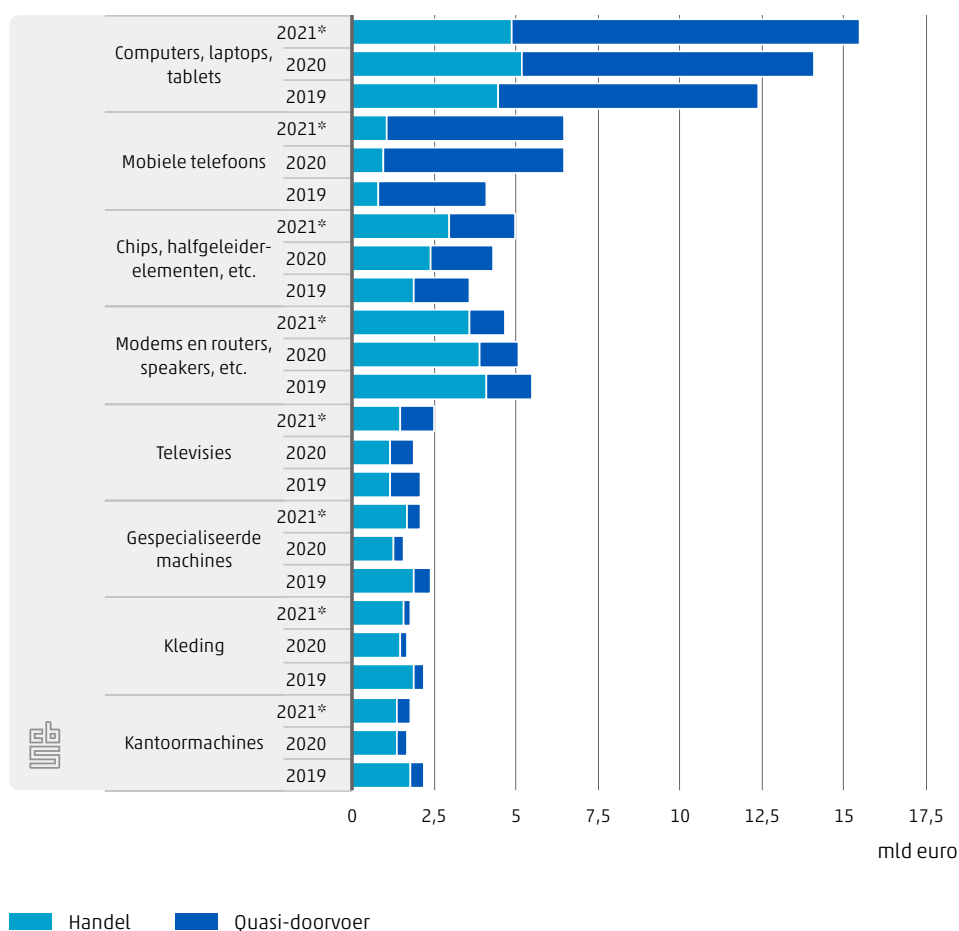
3) Oost-Azië bestaat uit: China, Hongkong, Japan, Macau, Mongolië, Noord-Korea, Taiwan en Zuid-Korea. Het gezamenlijke importaandeel van Macau, Mongolië en Noord-Korea is in januari-augustus 2021 0,04 procent. Daarom worden deze partners niet genoemd maar zijn ze wel opgenomen in de import van de totale groep van acht partners.

4) Goederen die Nederland binnenkomen en in (vrijwel) onbewerkte staat Nederland weer verlaten. Een Nederlandse ingezetene wordt op geen enkel moment eigenaar van de goederen. Daarnaast moet er nog één van de volgende administratieve handelingen in Nederland gebeuren: de goederen van buiten de EU worden bij aankomst in Nederland vrijgemaakt; of de goederen verlaten Nederland en de EU en er wordt door de douane een uitvoerdocument opgemaakt; of de internationale goederen worden in Nederland minimaal één dag opgeslagen. Hierdoor wordt de eigenaar btw-plichtig en moet hij zich laten registreren voor de btw.

## Veel hightech uit Oost-Azië

Van alle geïmporteerde goederen uit Oost-Azië is het aandeel hightech bijzonder groot. Van de acht belangrijkste productcategorieën behoren er zeven tot hightech. Opmerkelijk is het grote aandeel quasi-doorvoer in de import van computers en mobiele telefoons, zie figuur 1.4.5. De vraag naar computers en mobiele telefoons was tijdens de coronapandemie niet te stuiten. De lockdown maatregelen hebben gezorgd voor een verschuiving in het bestedingspatroon van consumenten. Veel mensen werkten bovendien thuis, wat zorgt voor een toenemende vraag naar elektronica (Van der Duin, 2021). In januari–augustus 2020 groeide de import van computers en mobiele telefoons ten opzichte van de vergelijkbare periode in 2019 met respectievelijk 14 en 59 procent. Verreweg de meeste computers en telefoons gaan na aankomst op Schiphol direct door naar buitenlandse bestemmingen.

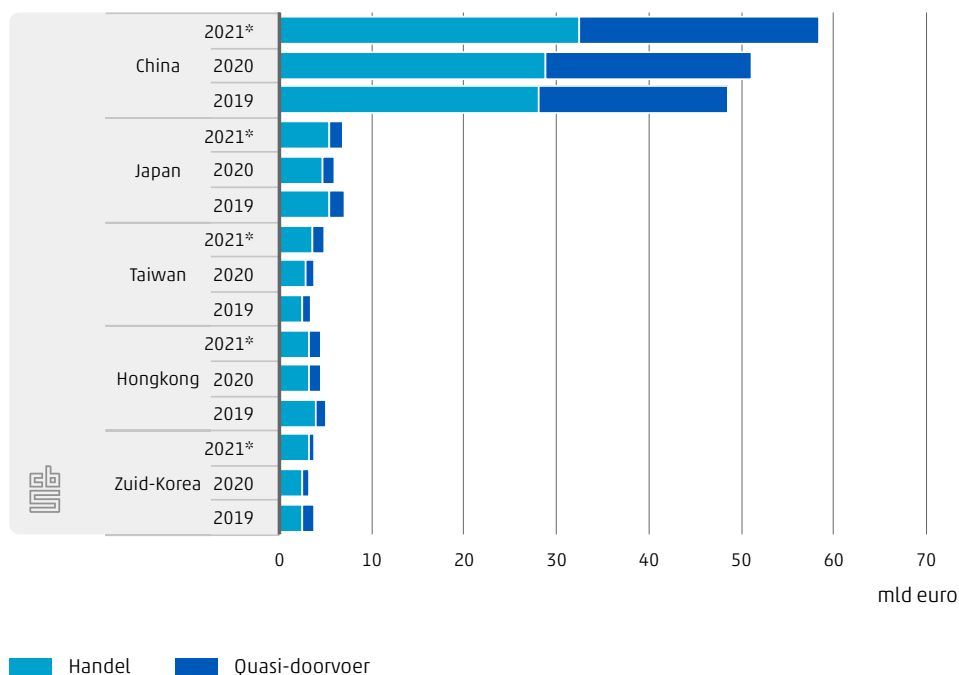
### 1.4.5 Belangrijkste importcategorieën uit Oost-Azië, januari-augustus



\* voorlopige cijfers

Over de eerste acht maanden van 2021 is China met een bijdrage van 58,4 miljard euro (zie figuur 1.4.6) met afstand de belangrijkste partner in Oost-Azië. Deze import bestaat voor 32,5 miljard euro uit import die door een Nederlandse ingezetene wordt gekocht. Het overig deel is quasi-doorvoer. Deze stroom goederen gaat bij binnenkomst door naar het buitenland en komt daarbij niet in eigendom van een Nederlandse ingezetene. Japan is na China de 2<sup>e</sup> belangrijkste importpartner uit deze regio. Het aandeel quasi-doorvoer is bij Japan veel kleiner.

### 1.4.6 Goederenimport uit Oost-Azië naar partner, januari- augustus



\* voorlopige cijfers

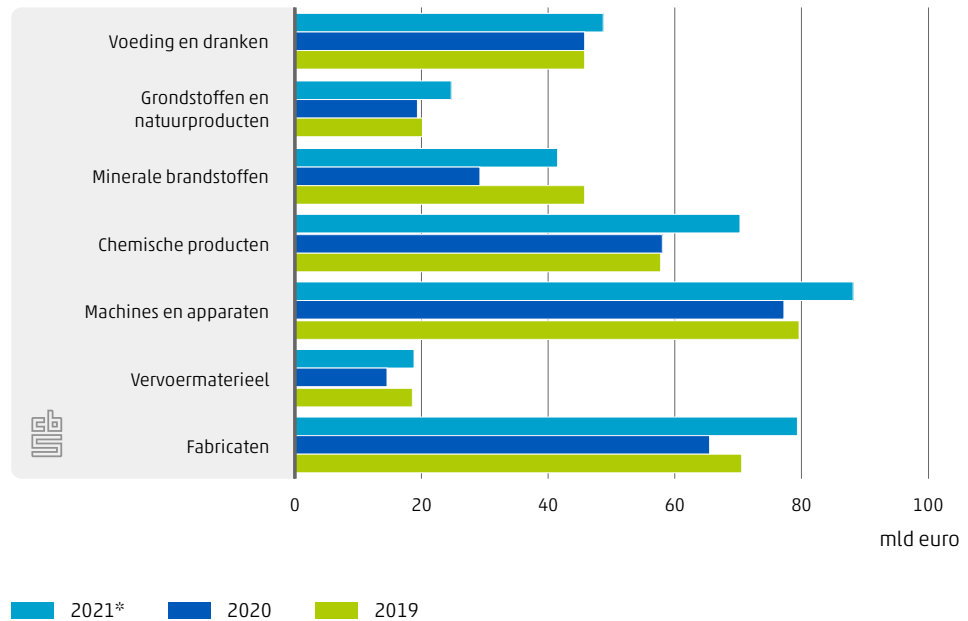
**1/3<sup>e</sup>** van de exportwaarde gaat naar onze buurlanden



### Export chemische producten nauwelijks geraakt door coronapandemie

De Nederlandse goederenexport van bijna alle hoofdgroepen heeft hinder ondervonden van de coronacrisis, zie figuur 1.4.7. Zes van de zeven hoofdgroepen laten een exportdip in de eerste acht maanden van 2020 zien. Alleen de export van chemische producten, zoals geneesmiddelen en medicinale en farmaceutische producten, kon in die periode het niveau van 2019 aanhouden. In de eerste acht maanden van 2021 is deze export gegroeid met 21,1 procent ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder. De export van minerale brandstoffen en vervoermaterieel kenden de grootste procentuele terugval in 2020, een min van respectievelijk 36,1 en 20,9 procent. Als gevolg van de opverrende Europese economieën is de export van vervoermaterieel in de eerste acht maanden van 2021 inmiddels even groot als vóór de coronapandemie. Ook de exportwaarde van minerale brandstoffen is flink hersteld in vergelijking met 2020, wat vooral te maken heeft met de eerdergenoemde prijsstijging van deze goederen. In het totale exportpakket zijn in de eerste acht maanden van 2020 voeding en dranken, machines en chemische producten belangrijker geworden dan in dezelfde periode van 2019. Tegelijkertijd was het aandeel vervoermaterieel en minerale brandstoffen in 2020 kleiner dan een jaar eerder.

### 1.4.7 Goederenexport naar hoofdgroep, januari-augustus

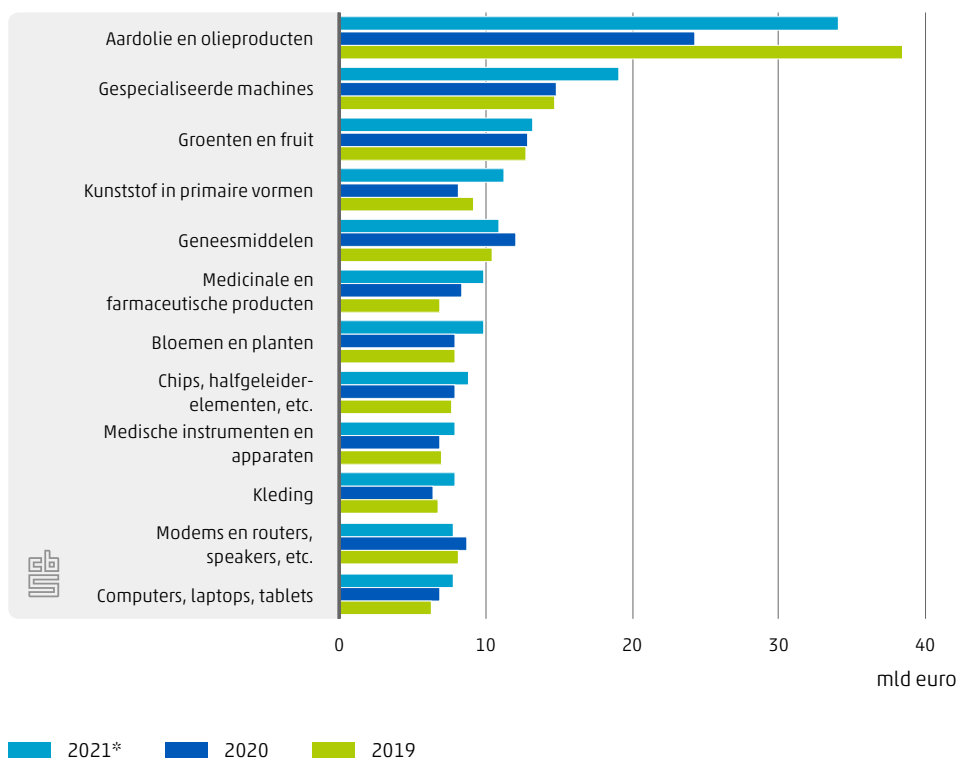


\* voorlopige cijfers

### Piek in export van geneesmiddelen in 2020

De exportwaarde van geneesmiddelen was vooral in januari-augustus 2020 met 12,1 miljard euro hoger dan in dezelfde periode van 2019 en 2021, zie figuur 1.4.8 met meer gedetailleerde exportcategorieën. Aardolie en olieproducten is de belangrijkste goederencategorie voor de Nederlandse export. De Nederlandse exportwaarde was in de eerste acht maanden van 2021 hoger dan in 2020, maar bleef onder het niveau van 2019. De exportwaarde van gespecialiseerde machines was in de eerste acht maanden van 2021 met 19,1 miljard euro op het hoogste niveau ooit. Ook de exportwaarde van groenten en fruit, kunststof, medicinale en farmaceutische producten, bloemen en planten, medische instrumenten en apparaten, kleding en computers lag in de eerste acht maanden van 2021 op een niveau hoger dan vóór de coronapandemie. Detailinformatie over de export van goederen is te vinden in bijlage (zie tabel 1.9.3).

### 1.4.8 Belangrijkste exportcategorieën 2021, januari- augustus



\* voorlopige cijfers

### Export naar 11 van de 12 belangrijkste partners hoger dan vóór de coronacrisis

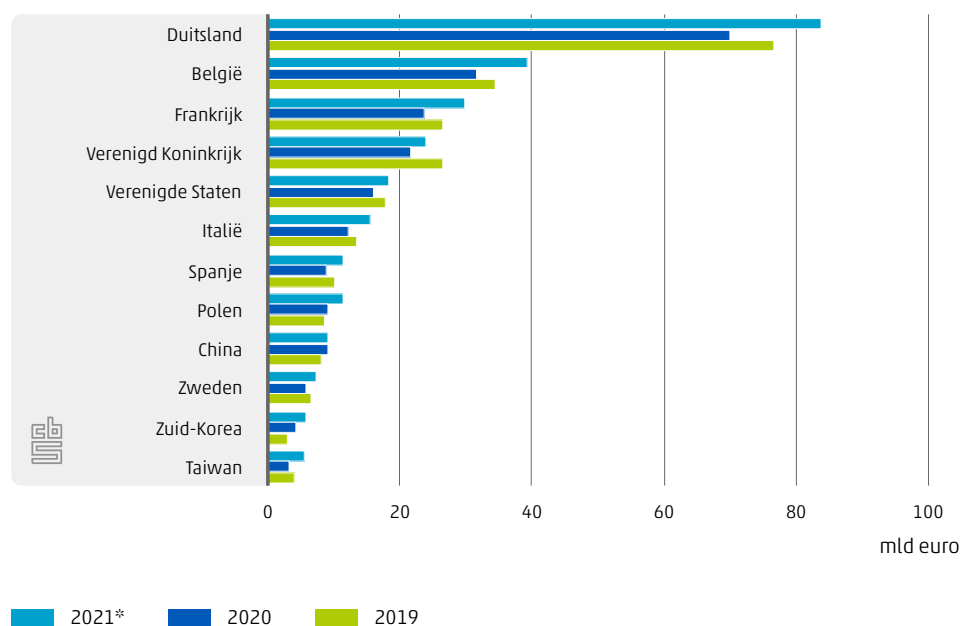
De goederenexport naar het Verenigd Koninkrijk viel in de periode januari-augustus 2021 met 9,7 procent terug ten opzichte van dezelfde periode in 2019. Het VK is het enige land uit de top-12 belangrijkste exportbestemmingen waarvan de exportwaarde in 2021 nog niet terug is op hetzelfde niveau als in de eerste acht maanden van 2019. Voor alle andere partners uit de top-12 ligt de exportwaarde ondertussen boven het niveau van pré-coronajaar 2019, zie figuur 1.4.9.

Half maart 2020 was de coronacrisis in Nederland net uitgebroken en de internationale transportstromen werden vanaf dat moment flink geraakt. De grootste terugval had het VK (-4,9 miljard euro en -18,4 procent). Nederland exporteerde ook minder goederen naar Duitsland, België, Frankrijk, de Verenigde Staten, Spanje en Zweden. Ons land exporteerde aanzienlijk minder aardolie en olieproducten naar al deze partners. De lagere exportwaarde naar Italië in 2020 kwam hoofdzakelijk door minder export van aardgas en voertuigen voor wegvervoer. Taiwan ontving in 2020 ook minder goederen (qua waarde) uit Nederland. Dit betreft voornamelijk gespecialiseerde machines.

De export van goederen naar Polen, China en Zuid-Korea had beduidend minder te lijden onder de coronapandemie. De export naar Polen nam in de eerste acht maanden van 2020 zelfs met 3,4 procent toe tot 9,1 miljard euro. De exportgroei naar Polen was te danken aan

een sterke groei van de wederuitvoer<sup>5)</sup> van elektrische apparaten (CBS, 2020b). Nederland exporteerde in de eerste acht maanden van 2020 9,7 procent van de totale export aan elektrische apparaten naar Polen. Daarmee was Polen, na Duitsland, onze 2<sup>e</sup> belangrijkste afnemer van elektrische apparaten. De goederenexport naar China nam in de periode januari–augustus 2020 met 14,8 procent toe. Deze groei kon vooral gerealiseerd worden door meer export van in Nederland vervaardigde gespecialiseerde machines (CBS, 2020c). Met een exportwaarde van 9,3 miljard euro was China daarmee onze 8<sup>e</sup> exportbestemming en ging zo Polen voorbij. Zuid-Korea ontving in 2020 38,7 procent meer goederen qua waarde. Ons land voerde vooral gespecialiseerde machines uit naar het schiereiland. Nederland exporteerde in de eerste acht maanden van 2020 16,4 procent van de gespecialiseerde machines naar Zuid-Korea. Daarmee was het de grootste afnemer van deze goederen. Detailinformatie over de belangrijkste exportpartners is te vinden in bijlage (zie tabel 1.9.4).

### 1.4.9 Belangrijkste exportpartners, januari-augustus



\* voorlopige cijfers

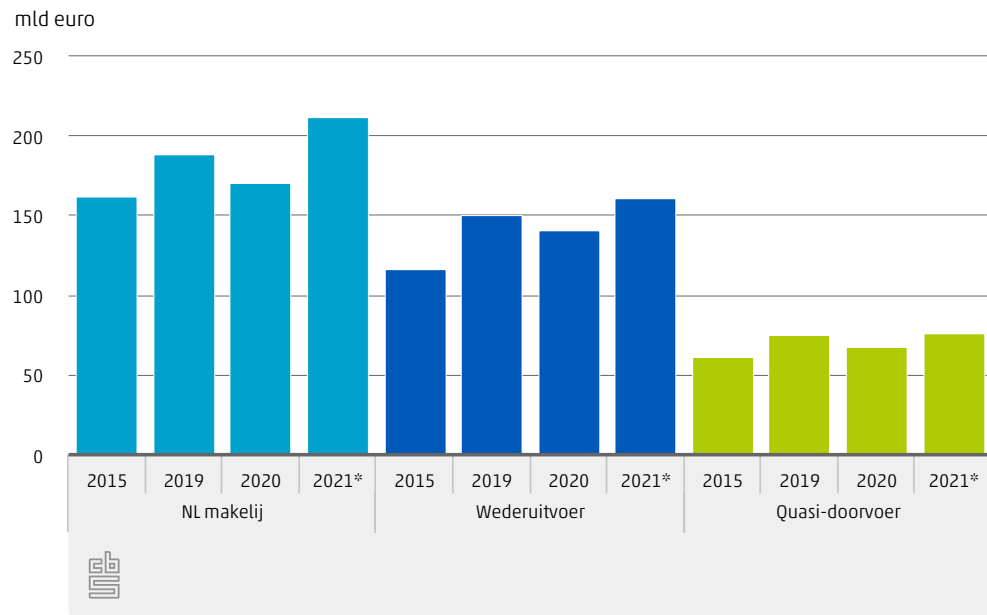
### Export van Nederlandse makelij het meest geraakt ten tijde van de coronapandemie

De totale exportwaarde van goederen van Nederlandse makelij was in de periode januari–augustus van 2021 211,6 miljard euro, zie figuur 1.4.10. Dat is 24,3 procent meer dan in dezelfde periode van 2020 en 12,1 procent meer dan in de eerste acht maanden van 2019. De wederuitvoer van goederen was in januari–augustus 2021 160,7 miljard euro. Dat is 14,4 procent hoger dan in 2020 en 6,8 procent hoger dan in 2019. De uitgaande quasi-doorvoer was in de periode januari–augustus van 2021 75,8 miljard euro. Dat is 12,1 procent hoger dan in 2020. De uitgaande quasi-doorvoer zakte in de eerste acht maanden van 2020

<sup>5)</sup> De goederen die via Nederland vervoerd worden en daarbij (tijdelijk) eigendom worden van een ingezetene, zonder dat significant industriële bewerking plaatsvindt. Wederuitvoer betreft onder andere goederen die door Nederlandse distributiecentra worden ingeklaard en uitgeleverd aan andere (Europese) landen. De wederuitvoer maakt, anders dan de doorvoer, wel deel uit van de in- en uitvoer.

in met 10,0 procent, maar heeft zich in de eerste acht maanden van 2021 wel hersteld tot iets boven het niveau van vóór de pandemie. Aan één euro goederenexport van Nederlandse makelij verdiende Nederland in 2020 gemiddeld 56 cent. Dat is vier keer zoveel als aan de wederuitvoer en circa 40 keer zo veel als quasi-doorvoer.<sup>6)</sup>

#### 1.4.10 Goederenexport naar exportstroom, januari-augustus



\* voorlopige cijfers

Nederland heeft een zeer belangrijke distributiefunctie als toegangspoort tot Europa. Denk hierbij aan de gunstige geografische ligging in combinatie met de sterk ontwikkelde Nederlandse logistieke en data-infrastructuur waardoor containers in betrekkelijk korte tijd overgeladen kunnen worden naar boot of trein. Verder heeft Nederland een uitstekend wegennetwerk, een efficiënte water- en elektriciteitsvoorziening, goede digitale infrastructuur en een relatief hoogopgeleide beroepsbevolking (Kuypers et al., 2012; NFIA, 2019). Nederland is daarom voor goederen vanuit alle hoeken van de wereld een belangrijk knooppunt en in veel gevallen het eerste punt van aankomst in Europa. Vanuit Nederland vervolgen veel goederen als wederuitvoer of quasi-doorvoer hun weg naar het Europese achterland. Van de 12 belangrijkste exportbestemmingen voor quasi-doorvoer behoren in het eerste halfjaar van 2021 11 Europese landen. Hierbij zijn Duitsland, België, Frankrijk, Italië en Spanje de belangrijkste. Zo gaan er veel hightech producten vanuit Azië via Nederland naar het Europese achterland. De Verenigde Staten zijn het enige niet-Europese land in deze top-12.

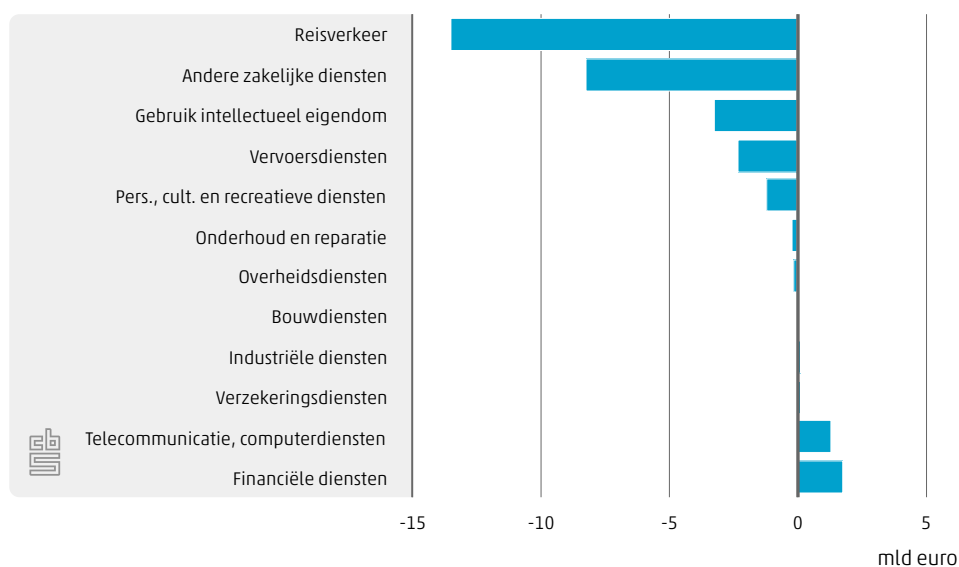
6) De Statline tabel 'Verdiensen en arbeidsvolume; uitvoerstromen, landen' bevat op het moment van schrijven gegevens t/m 2019. De cijfers voor 2020 worden later toegevoegd aan de tabel, maar worden hier in de tekst al vermeld.

## 1.5 Nederlandse diensthandel en corona

### Invoer van diensten: fors minder uitgaven door Nederlandse reizigers...

In 2020 daalde de invoer van diensten met 25,5 miljard euro ten opzichte van 2019, naar 212 miljard euro. De uitgaven van Nederlandse zakenreizigers, vakantiegangers en dagjesmensen in het buitenland – gemeten als het uitgaand reisverkeer – maakte met 13,5 miljard euro de grootste krimp door (zie figuur 1.5.1). Nederlanders gingen in 2020 vaker in eigen land op vakantie en veel minder vaak naar het buitenland (CBS, 2020a). De maatregelen die in 2020 werden ingesteld om de verspreiding van het coronavirus te remmen, raakten het internationale toerisme hard. De reisbeperkingen en andere coronamaatregelen hadden ook een grote impact voor bedrijven die zakelijke diensten invoeren, zoals bemiddelingsdiensten voor reizen en R&D. Bedrijven die vervoersdiensten importeren, hadden in 2020 ook last van de coronacrisis. Zij zagen hun invoer met 2,3 miljard euro afnemen. De daling in betaalde vergoedingen voor het gebruik van intellectueel eigendom – gemeten als invoer – heeft te maken met het feit dat sommige grote bedrijven een deel van hun diensthandel niet meer via Nederland laten lopen.

#### 1.5.1 Ontwikkeling importwaarde per type dienst, verschil tussen 2020\* en 2019



\* voorlopige cijfers

### ...maar meer financiële diensten ingevoerd in 2020

De coronacrisis had niet voor alle dienstenimporteurs een negatieve uitwerking. Zo nam de invoer van financiële diensten met 1,8 miljard euro toe. Betalingen voor bemiddelings- en ondersteunende diensten ten behoeve van financiële transacties van bijvoorbeeld webwinkels zijn een voorbeeld van zulke ingevoerde financiële diensten. Dit hangt mogelijk



samen met de enorme groei in online winkelen tijdens de coronacrisis. Ook de invoer van telecommunicatie en computer- en informatiediensten groeide in 2020 flink, en wel met 1,3 miljard euro. De coronacrisis heeft een enorme impuls gegeven aan telewerken, digitale meetings en transacties en online winkelen, wat positief uitwerkte voor bedrijven die zulke diensten faciliteren.

## **Invoer van diensten gegroeid in tweede kwartaal 2021<sup>7)</sup>**

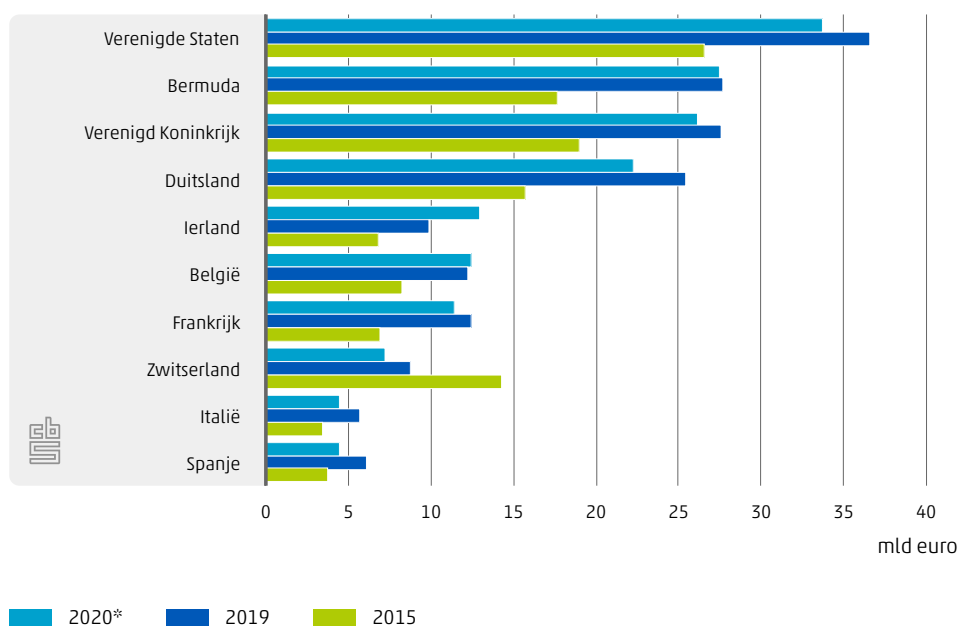
Het eerste kwartaal van 2020 was een kwartaal waarin in de tweede helft van maart de impact van de coronacrisis voelbaar werd. Het eerste kwartaal van 2021 was er juist het hele kwartaal sprake van een zware lockdown in Nederland. Mede daardoor was met name het reisverkeer en de bemiddeling op reizen flink lager in het eerste kwartaal van 2021. De invoer van reisverkeersdiensten bedroeg 906 miljoen euro in het eerste kwartaal van 2021, de uitvoer 978 miljoen euro. Daarnaast zijn ook de aanschaf van royalty's en managementadviesdiensten in het eerste kwartaal van 2021 lager dan een jaar eerder. Dit betreft vooral de verplaatsing van activiteiten naar het buitenland. Daar waar het reisverkeer en ook de bemiddeling op reizen in tweede kwartaal van 2021 zich weer een stukje herstelden ten opzichte van het tweede kwartaal van 2020, herstelden de royalty's en managementadviesdiensten zich niet tot nauwelijks. In absolute waarde is vooral de invoer van andere zakelijke diensten en van vervoersdiensten in het tweede kwartaal van 2021 gegroeid. Deze invoer bedroeg respectievelijk 16,6 en 9,4 miljard euro.

## **Ook tijdens coronacrisis is VS veruit grootste leverancier van diensten**

Figuur 1.5.2 laat zien uit welke landen Nederland de meeste diensten importeert. De Verenigde Staten voeren deze ranglijst al jaren aan. In 2015 voerde Nederland voor 26,6 miljard euro in uit de VS, in 2020 was deze invoer al 7,1 miljard euro meer dan vijf jaar eerder. Ook groeide het aandeel van de VS in de dienstenimport in de afgelopen jaren. Bermuda staat in 2020 op een 2<sup>e</sup> plaats als leverancier van diensten voor Nederland. De rest van de top-10 bestaat uit 7 EU-landen en Zwitserland, waarbij het Verenigd Koninkrijk in 2020 nog tot de EU wordt gerekend.

<sup>7)</sup> Met ingang van 2020 heeft er een herontwerp van de statistiek internationale handel in diensten plaatsgevonden. Om tijdreeksen en onderling vergelijken mogelijk te maken, is ervoor gekozen om 2020 zowel op de nieuwe als de oude manier te publiceren. De cijfers over 2021 worden vergeleken met het cijfer van 2020 op de nieuwe manier. Cijfers tot en met 2019 worden vergeleken met 2020 op de oude manier.

## 1.5.2 Top-10 grootste leveranciers van diensten 2020



\* voorlopige cijfers

### Duitsland leverde het meest in

In 2020 daalde de invoer van diensten uit vrijwel alle top-10 partners, met uitzondering van Ierland en België. De invoer vanuit Ierland groeide met 31,1 procent tot 13,0 miljard euro, met name door een groei in de uitgaven voor het gebruik van intellectueel eigendom. De invoer uit België groeide minder snel, namelijk met 1,5 procent tot 12,5 miljard euro. Vooral de invoer van financiële diensten groeide hier sterk. Uit de VS werden er vooral minder zakelijke diensten ingevoerd (-2,8 miljard euro) en er gingen minder Nederlanders op reis naar de VS (-1,0 miljard euro). Dat was ook goed merkbaar in de diensteninvoer uit Duitsland en Spanje. Van alle top-10 partners daalde de invoer van diensten uit Duitsland in 2020 in absolute termen het sterkst. Dit hing voor een groot deel samen met een afname van de uitgaven van Nederlandse reizigers in Duitsland. Hetzelfde geldt ook voor Italië. Uit Zwitserland was vooral een daling van het gebruik van intellectueel eigendom zichtbaar. De afname van de invoer van diensten uit het VK hing samen met verminderde uitgaven aan intellectueel eigendom, minder reisverkeer en minder vervoersdiensten.

In de eerste helft van 2021 groeide de invoer van diensten uit de VS, België, Ierland, Frankrijk, en Italië ten opzichte van dezelfde periode in 2020. Bermuda verdween uit de rangorde van belangrijkste partners van herkomst ten opzichte van 2020 en Spanje en Italië hebben stuivertje gewisseld, maar verder veranderde er weinig; de VS is nog steeds de grootste dienstenleverancier, gevolgd door het VK en Duitsland.

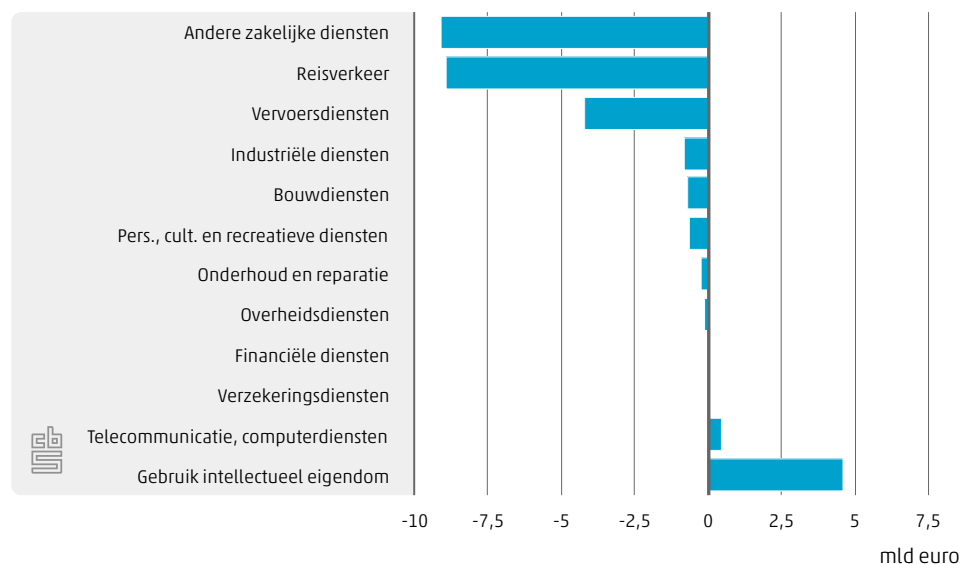
## Uitvoer van diensten: fors minder uitgaven van buitenlandse reizigers in Nederland door coronacrisis

De coronamaatregelen en reisbeperkingen die in 2020 in Nederland golden, hadden een grote belemmerende werking op het aantal buitenlandse reizigers en toeristen in Nederland, en daarmee op hun bestedingen in ons land. De uitgaven aan goederen of diensten door buitenlandse reizigers tijdens hun verblijf in Nederland worden gemeten als een export van reisverkeersdiensten. Deze exportwaarde daalde in 2020 met 8,9 miljard euro, zoals figuur 1.5.3 laat zien. Dat is net iets meer dan een halvering ten opzichte van 2019.

De coronamaatregelen en reisbeperkingen hadden niet alleen gevolgen voor de reizigers zelf, maar ook voor bedrijven die diensten aan reizigers aanbieden, zoals reisbemiddelaars en (online) platforms voor reizen en vakanties. Deze diensten vallen onder de noemer 'andere zakelijke diensten', en deze export daalde met 9,1 miljard euro in 2020.

Ook vervoerders van personen, zoals bedrijven in de luchtvaart of veerdiensten, hadden een stuk minder klandizie, waardoor de export van vervoersdiensten met 4,2 miljard euro daalde. De totale dienstenuitvoer kwam in 2020 uit op 227 miljard euro; 19 miljard euro minder dan in 2019.

### 1.5.3 Ontwikkeling exportwaarde per type dienst, verschil tussen 2020\* en 2019



\* voorlopige cijfers

## Fors meer ontvangen vergoedingen voor intellectueel eigendom

Ondanks alle beperkingen en maatregelen die de coronacrisis met zich meebracht, waren er voor sommige bedrijven ook gunstige ontwikkelingen. Zo werd er in 2020 veel meer online gewinkeld, digitaal gewerkt en gehandeld, gestreamd en gegamed. Dit betekende onder andere voor bedrijven die intellectueel eigendom beheren, zoals bijvoorbeeld streamingsdiensten van muziek, films en games, een toename van de export van 4,6 miljard euro. Ontvangen vergoedingen voor intellectueel eigendom is daarmee in 2020 de grootste exportcategorie geworden.

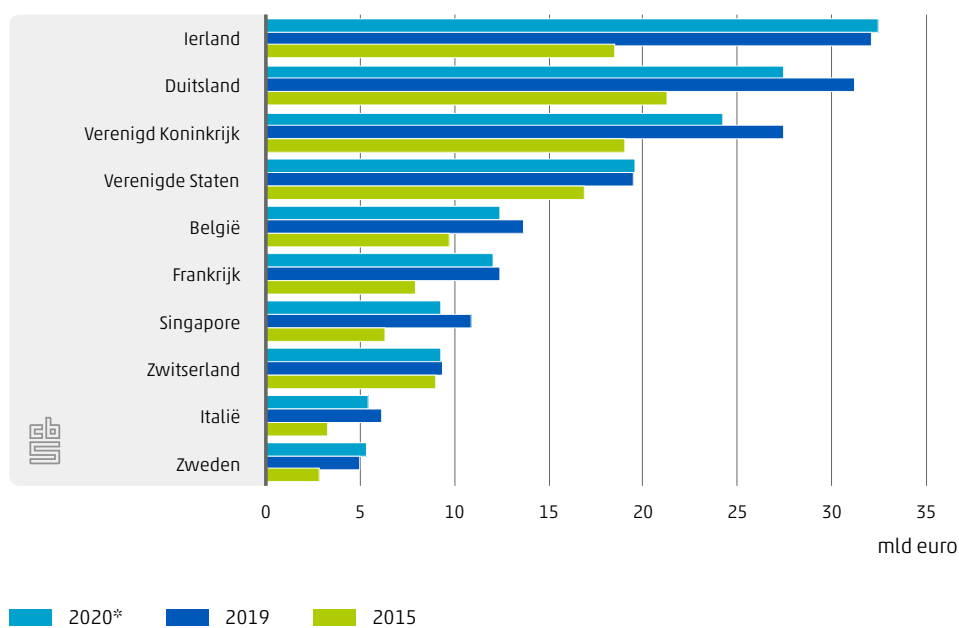
## Export van diensten groeide in 2021 pas in tweede kwartaal

In de periode januari tot en met juni van 2021 is de uitvoer van diensten 4,9 procent lager uitgekomen dan in dezelfde periode van 2020. Deze daling deed zich uitsluitend voor in het eerste kwartaal van 2021, in het tweede kwartaal was de uitvoer van diensten hoger dan in 2020. Met name de uitvoer van financiële diensten groeide in het tweede kwartaal, alsook de uitvoer van industriële diensten, bouwdiensten en vervoersdiensten (waaronder luchtvaartdiensten). In het tweede kwartaal vonden er versoepelingen plaats in het coronabeleid, waardoor het aantal luchtvaartpassagiers dat van of naar Nederland vloog vier keer groter was dan in het tweede kwartaal van 2020 (CBS, 2021d).

Nederland ontvangt uit Ierland relatief veel vergoedingen voor gebruik van intellectueel eigendom. De uitvoer van diensten naar Ierland groeide licht in 2020, zie figuur 1.5.4. Deze exportgroei bestond voornamelijk uit meer informatiediensten. Ook de export van diensten naar de VS en Zweden was in 2020 hoger dan in 2019. De VS ontvingen vooral meer financiële diensten, Zwitserland ontving vooral meer intellectueel eigendom. Duitsland was in 2020 nog steeds de 2<sup>e</sup> bestemming wat betreft dienstenexport, ondanks een daling van 3,7 miljard. De dienstenexport naar onze oosterburen bestaat voor ongeveer de helft uit vervoersdiensten en andere zakelijke diensten. De uitgaven van Duitse reizigers in Nederland staan op een 3<sup>e</sup> plek, maar waren wel de belangrijkste reden voor de afname van de export in 2020.

Met uitzondering van Ierland en België ontvingen de EU-landen uit de top-10 in de eerste helft van 2021 opnieuw minder diensten uit Nederland. Met name de export naar Duitsland en Frankrijk daalde fors (CBS, 2021h). Opnieuw is de terugval in reisverkeer daarvoor de belangrijkste verklaring. De export van diensten naar het VK, de VS, Ierland, Zwitserland en België (allen niet-EU) was in het eerste halfjaar van 2021 hoger dan in dezelfde periode een jaar eerder.

### 1.5.4 Top-10 grootste afnemers van diensten 2020



\* voorlopige cijfers

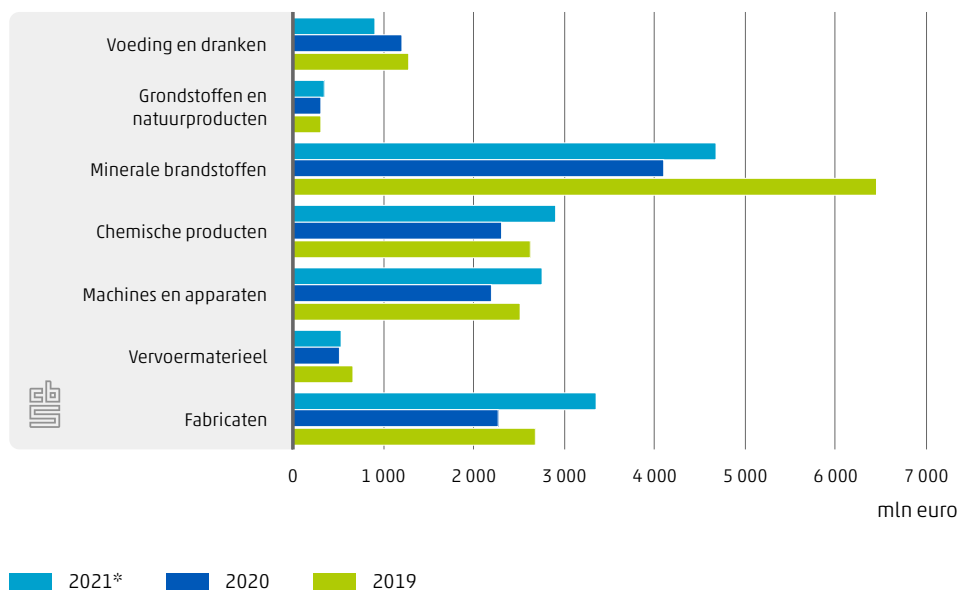
## 1.6 Nederlandse goederenhandel en Brexit

**25%** van de totale importwaarde uit VK betreft machines



Het Verenigd Koninkrijk blijft ook na de Brexit een belangrijke leverancier van goederen. De goederenimport uit het VK wordt vooral gedomineerd door minerale brandstoffen, omdat het VK een bijzonder belangrijke leverancier is van deze goederen voor Nederland. In de periode januari-augustus 2021 importeerde Nederland voor 4,7 miljard euro aan minerale brandstoffen (zie figuur 1.6.1) uit het VK. Het aandeel minerale brandstoffen in het totale importpakket uit het VK bedraagt 30,2 procent. Omdat de prijzen van olie en gas door de jaren heen sterk fluctueren is het lastig om de import van verschillende jaren met elkaar te vergelijken. De importwaarde van chemische producten, machines en fabricaten is in de eerste acht maanden van 2021 hoger uitgekomen dan in het pré-coronajaar 2019.

### 1.6.1 Goederenimport uit het VK naar hoofdgroep, januari-augustus



\* voorlopige cijfers

### Kleding bestemd voor VK nu deels niet meer via Nederland

Nu de Brexit een feit is, gaan goederenstromen die voorheen via Nederland naar het VK liepen nu mogelijk via een andere route. Nederland exporteerde in de eerste acht maanden van 2021 beduidend minder kleding naar het VK. Bovendien is, zoals blijkt uit figuur 1.6.2, in

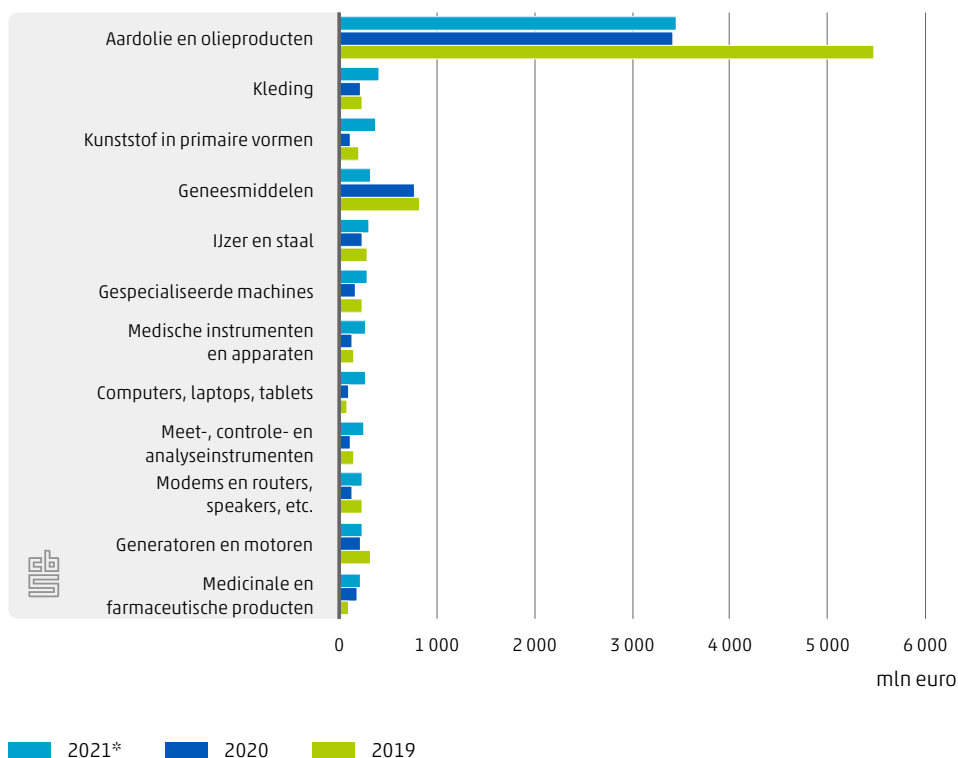
de eerste acht maanden van 2021 de Nederlandse import van kleding uit het VK met drie kwart toegenomen ten opzichte van de vergelijkbare periode van 2020. Tegelijkertijd nam de kledingimport uit Azië fors af. Hierdoor is het aandeel van het VK in de Nederlandse kledingimport in een jaar gestegen van 2,7 procent naar 4,3 procent. Door deze ontwikkelingen staat het VK nu op de 6<sup>e</sup> positie als kledingleverancier. Een jaar eerder bekleedde het VK de 9<sup>e</sup> plaats. Ook andere goederen met het label 'Made in Asia' volgden in 2021 mogelijk dezelfde route. De import van medische instrumenten en apparaten (+163 procent), meet-, controle- en analyse instrumenten (+105 procent) en modems, routers, speakers (+72 procent) uit het VK is fors toegenomen. Ook de import uit het VK van goederen die niet overwegend in Azië gemaakt worden zoals primaire kunststoffen (3 keer hoger) en biodiesel (meer dan 10 keer hoger) groeide explosief. Inmiddels is het VK in rangorde de 5<sup>e</sup> leverancier van biodiesel, een jaar eerder stond het VK nog op de 15<sup>e</sup> positie.

## Minder import van aardolieproducten uit VK

In de periode januari–augustus 2021 is de importwaarde van ruwe aardolie en olieproducten vrijwel gelijk gebleven ten opzichte van een jaar eerder. De prijzen van olie en olieproducten waren weliswaar beduidend hoger maar dit effect werd volledig tenietgedaan door een kleiner importvolume. Vooral het importvolume van olieproducten zoals benzine, gasolie, kerosine en stookolie was vele malen kleiner dan voorheen. In plaats van het VK haalt Nederland deze fossiele brandstoffen nu uit andere landen, zoals ruwe aardolie uit Rusland en Noorwegen en aardolieproducten uit België en Duitsland.

Niet alleen de import van olie en olieproducten is beduidend kleiner dan voorheen. Uit tabel 1.9.1 van de bijlage valt af te leiden dat er veel minder geneesmiddelen (–58 procent), chips en halfgeleider-elementen (–73 procent) en personenauto's (–30 procent) vanuit het VK naar Nederland gingen. De import van voedingsproducten zoals vlees (–60 procent), groenten en fruit (–59 procent) en zuivelproducten (–21 procent) blijft door intensieve grenscontroles als gevolg van de Brexit fors achter bij het importniveau van eerdere jaren. Gemeten over de periode januari–augustus 2020 stond het VK nog op de 5<sup>e</sup> plaats als leverancier van vlees. Een jaar later staat het VK als vleesleverancier op de 13<sup>e</sup> positie. Bij zuivel (5<sup>e</sup> in 2020 en 6<sup>e</sup> in 2021) en groenten en fruit (15<sup>e</sup> in 2020 en 27<sup>e</sup> in 2021) is hetzelfde patroon zichtbaar.

## 1.6.2 Belangrijkste importcategorieën uit het VK, januari- augustus



\* voorlopige cijfers

## Quasi-doorvoer van goederen uit VK na Brexit fors hoger

Behalve de Nederlandse invoer gaan er ook nog andere goederenstromen via Nederland. Nederland importeert ook goederen die uiteindelijk Nederland weer verlaten en die, anders dan bij wederuitvoer, niet in eigendom komen van een Nederlandse ingezetene. Op deze quasi-doorvoer wordt dan ook nauwelijks verdiend. Als gevolg van de Brexit volgt een deel van de quasi-doorvoer naar Nederland een andere route dan voorheen. Een deel van deze goederenstroom gaat niet meer rechtstreeks vanuit het land van oorsprong (bijvoorbeeld China) naar Nederland maar komt nu via een tussenstop in het VK ons land binnen, met als eindbestemming een ander land. Mede als gevolg van deze ontwikkelingen was de inkomende quasi-doorvoer uit het VK in de eerste acht maanden van 2021 ruimschoots verdubbeld tot 3,2 miljard euro. De belangrijkste groeiers zijn computers, mobiele telefoons, kleding, meet-, controle- en analyse instrumenten en speelgoed.

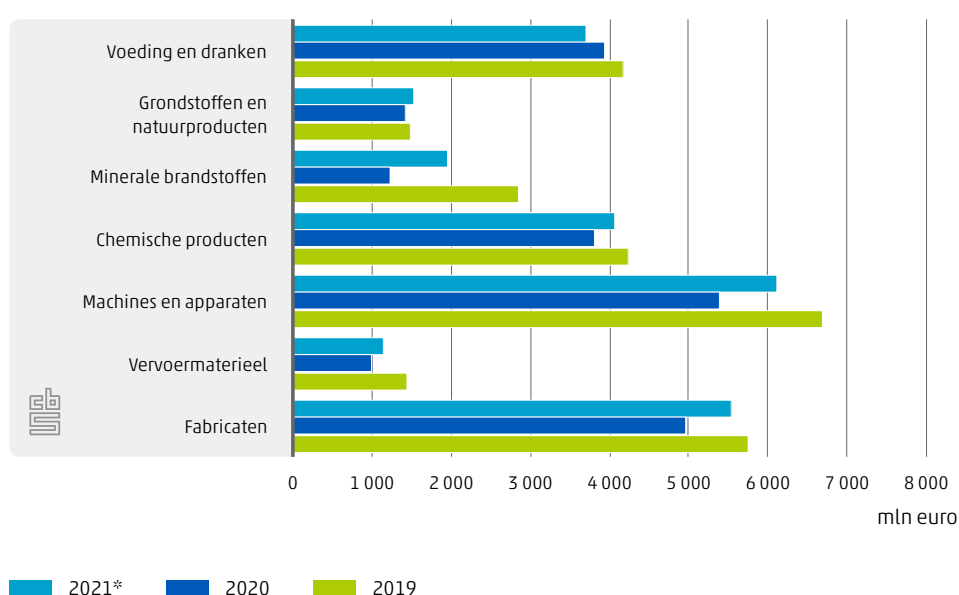
**11%** exportwaarde van dranken  
naar het VK, daarmee 2<sup>e</sup>  
exportbestemming



## Nederlandse export naar het Verenigd Koninkrijk in detail

Het VK is een belangrijke exportbestemming voor de Nederlandse export van voedingsproducten. In de periode januari–augustus 2021 exporteerde Nederland voor 3,7 miljard euro voeding en dranken naar het VK (zie figuur 1.6.3 en tabel 1.9.3 van de bijlage). Daarmee heeft het VK een aandeel van 7,6 procent in de totale Nederlandse export van voeding en dranken en is het land in rangorde na Duitsland, België en Frankrijk de 4<sup>e</sup> exportbestemming. Het belang van voeding en dranken in de Nederlandse export naar het VK is de afgelopen jaren sterk afgenomen. In de vergelijkbare periode in 2015 was het VK na Duitsland nog het 2<sup>e</sup> exportland met een aandeel van 9,4 procent in de totale export. Ook het Britse aandeel in de export van machines en apparaten verminderde in de periode na 2015 sterk. Met een exportwaarde van 6,1 miljard euro is dit aandeel in de totale export gedaald van 10,4 procent (januari–augustus 2015) naar 6,9 procent zes jaar later.

### 1.6.3 Goederenexport naar het VK naar hoofdgroep, januari-augustus



\* voorlopige cijfers

## Export bloemen en planten ongeëvenaard hoog

Nederlandse exporteurs van bloemen en planten naar het VK hadden in de eerste acht maanden van 2021 met een export van 1,2 miljard euro (zie figuur 1.6.4) een buitengewoon mooi exportresultaat. Nooit eerder was de export van bloemen en planten naar het VK zo hoog. Het aandeel van het VK in de totale export van bloemen en planten komt hierdoor uit op 12,4 procent. Een jaar eerder was dit aandeel nog 10,8 procent. In rangorde blijft het VK, na Duitsland, de 2<sup>e</sup> exportbestemming voor bloemen en planten. De exportgroei is het gevolg van een volumetoename en hogere afzetprijzen.

Net als bloemen en planten kwam de export van medische instrumenten en apparaten (926 miljoen euro) uit op een record. Na Duitsland is het VK hiermee het belangrijkste afzetgebied. Ook de export van geraffineerde aardolieproducten was met 1,1 miljard euro een stuk hoger dan vorig jaar, maar deze groei is geheel het gevolg van hogere afzetprijzen.

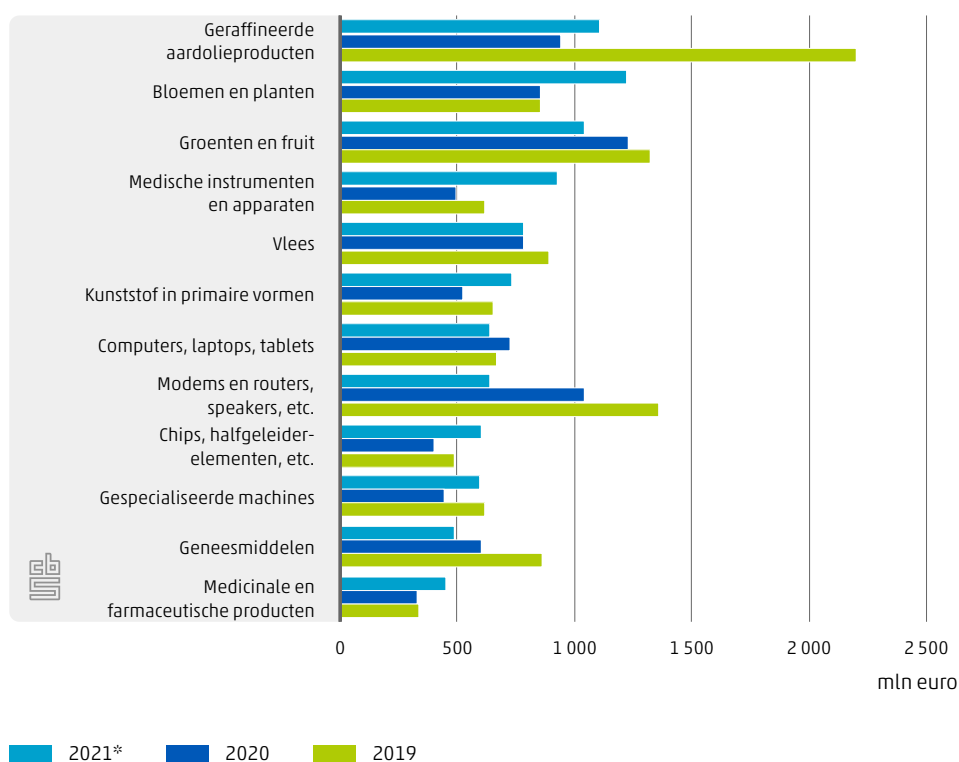


## Veel minder groenten en fruit het Kanaal over

De export van verse voedingsproducten naar het VK waarbij een snelle logistieke afhandeling van groot belang is, daalde flink in januari–augustus 2021. De export van groenten en fruit daalde mede hierdoor met 182 miljoen euro (-15 procent). Vorig jaar was het VK na Duitsland en België de 3<sup>e</sup> exportbestemming van groenten en fruit. Inmiddels is Frankrijk het VK voorbijgestreefd. Ook de export van vlees en zuivel was lager dan in 2020. Naast het probleem van langere transporttijden moeten Nederlandse exporteurs ook rekening houden met controles op niet-tarifaire maatregelen: verboden of beperkingen, tolerantiegrenzen voor residuen en eisen met betrekking tot etikettering, marketing of verpakking nu het VK geen EU-lidstaat meer is (CBS, 2021c).

De exportstroom van modems, routers, speakers, etc. naar het VK is gedurende 2021 beduidend kleiner geworden. Het gaat hierbij vooral om goederen die Nederland importeert uit Oost-Azië en die als wederuitvoer aan klanten in het VK verkocht worden. De waarde van deze stroom was in de periode januari–augustus 2021 618 miljoen euro (exportaandeel 8,0 procent). In de vergelijkbare periode van 2015 exporteerde Nederland zelfs voor 1,4 miljard euro naar het VK. Vermoedelijk kopen Britse bedrijven nu steeds meer deze producten rechtstreeks in Oost-Azië.

### 1.6.4 Belangrijkste exportcategorieën uit het VK, januari- augustus



\* voorlopige cijfers

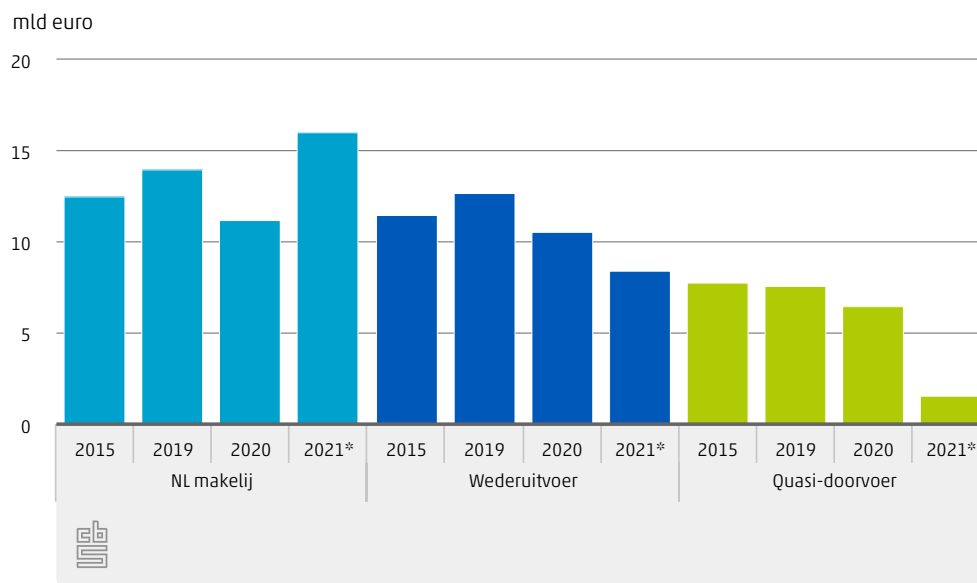
## **Sterke groei export van Nederlandse makelij vooral door hoge afzetprijzen...**

De export van goederen van Nederlandse makelij naar het VK heeft in de eerste acht maanden van 2021 een flinke groei doorgemaakt. In die periode vertegenwoordigde de export van deze goederen een waarde van 16,0 miljard euro (zie figuur 1.6.5). Dat is 4,7 miljard euro meer dan een jaar eerder. Het aandeel van het VK als exportpartner van goederen van Nederlandse makelij groeide met 1 procentpunt tot 7,6 procent. Hiermee is het VK na Duitsland en België de 3<sup>e</sup> exportbestemming van producten die in Nederland zijn geproduceerd. De forse groei is vooral tot stand gekomen door een fors hogere exportwaarde van olie en gas. De bijna 900 miljoen euro hogere export van minerale brandstoffen is vooral het gevolg van hogere afzetprijzen. Ook de export van Nederlandse bloemen en planten, delf- en graafmachines, pompen, medische instrumenten en apparaten was beduidend hoger dan een jaar eerder.

## **...maar wederuitvoer valt sterk terug**

De wederuitvoer van goederen naar het VK nam in de eerste acht maanden van 2021 met circa 2,2 miljard euro af. Het aandeel van wederuitvoer naar het VK kwam daardoor uit op 5,3 procent. Dat is 2,2 procentpunt minder dan in dezelfde periode van 2020. Nederland fungeert met Schiphol en de haven van Rotterdam als een hub voor veel goederen afkomstig uit andere delen van de wereld. Het grootste deel van de ingevoerde goederen gaat vanuit Nederland voornamelijk naar Europese bestemmingen. Met het verlaten van de EU is de handelsrelatie tussen de EU en het VK veranderd. Daarom is de afname van wederuitvoer naar het VK onder andere toe te schrijven aan een verlegging van enkele goederenstromen uit Oost-Azië. Goederen als kleding, computers, modems, routers en speakers zijn producten die vooral in Oost-Azië geproduceerd worden. Het VK importeert deze goederen mogelijk nu rechtstreeks uit dit gebied. In 2020 leverde de export van goederen van Nederlandse makelij naar het VK de Nederlandse economie circa 56 cent per euro export op. De Nederlandse economie verdiende 14 cent per euro wederuitvoer naar het VK.

### 1.6.5 Goederenexport naar het VK per exportstroom, januari- augustus



\* voorlopige cijfers

### Quasi-doorvoer naar VK 79 procent minder

Het gaat bij de quasi-doorvoerstream veelal om goederen die uit een niet-EU-land via Nederland naar andere EU-landen getransporteerd worden. De quasi-doorvoer naar het VK bedroeg in januari-augustus 2021 ruim 1,7 miljard euro. Dat is een forse afname in vergelijking met dezelfde periode van 2020 toen deze stroom een waarde vertegenwoordigde van 6,5 miljard euro. Deze afname komt vooral omdat het VK, goederen afkomstig uit Azië, nu niet meer via de mainports (Schiphol, Rotterdamse haven) van Nederland laat lopen maar ze mogelijk rechtstreeks bij Aziatische handelsbedrijven koopt. Van de totale uitgaande quasi-doorvoer was in de eerste acht maanden van 2021 90 procent bestemd voor EU-lidstaten. Het gaat hierbij vooral om mobiele telefoons, computers, geneesmiddelen en automobielen voor het goederenvervoer die afkomstig zijn van landen buiten de EU.

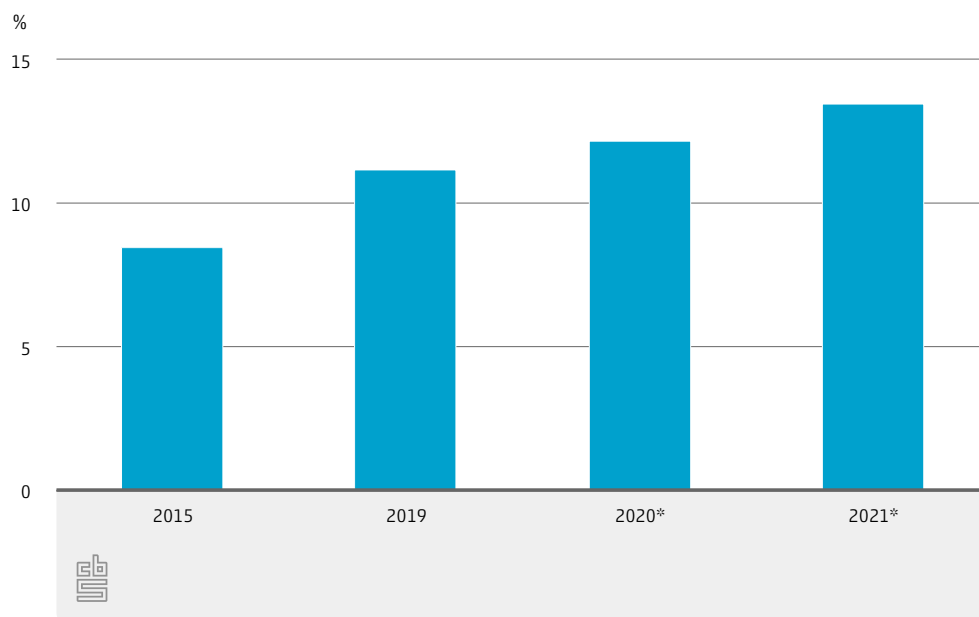
## 1.7 Nederlandse dienstenhandel en Brexit

### Diensteninvoer uit het VK kromp in eerste helft 2021, maar groeide toch in belang

Zoals al bleek uit figuur 1.5.4 is het Verenigd Koninkrijk een van de belangrijkste leveranciers van diensten voor Nederland. Het aandeel van het VK in de diensteninvoer nam sinds 2018 gestaag toe, ondanks de onzekerheden rondom de Brexit. In de eerste zes maanden van 2021 kwam dit aandeel zelfs uit op 13,5 procent (zie figuur 1.7.1). Dat komt echter niet omdat de invoer uit het VK groeide; integendeel, de invoer uit het VK daalde met 2,8 procent in de eerste zes maanden van 2021. De invoer uit andere landen daalde echter nog sterker, waardoor het belang van het VK in de totale invoer van diensten toch verder toenam.

Er werden in de eerste helft van 2021 vooral minder zakelijke diensten uit het VK ingevoerd en minder vergoedingen voor intellectueel eigendom betaald.

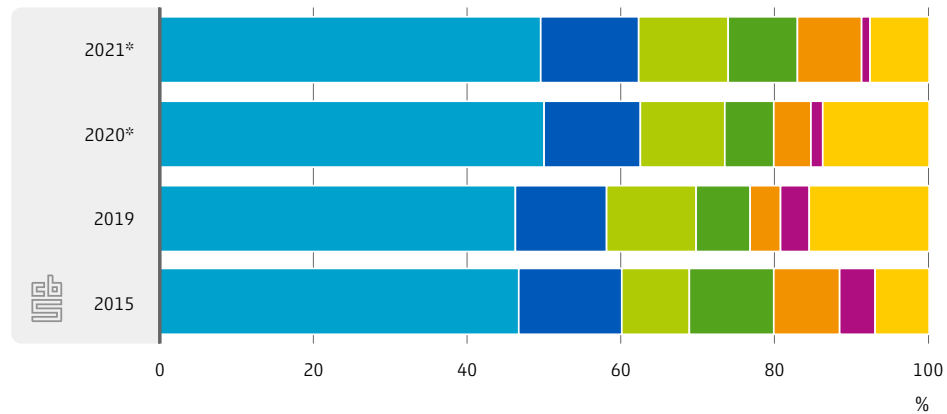
### 1.7.1 Aandeel VK in totale diensteninvoer, januari-juni



\* voorlopige cijfers

Figuur 1.7.2 laat de samenstelling van de dienstenimport uit het VK zien. Hieruit blijkt dat de invoer van diensten uit het VK al jaren gedomineerd wordt door de zakelijke diensten. Hiertoe behoren adviesdiensten zoals juridische, accounting of managementadvies; technische diensten zoals diensten van architecten en ingenieurs of aan de olie- en gaswinning gerelateerde diensten; en diensten op het vlak van speur- en ontwikkelingswerk (R&D). Het belang van de andere zakelijke diensten in de invoer uit het VK is ten opzichte van 2015 toegenomen naar ongeveer 50 procent van de invoer. Ook het aandeel van de telecommunicatie, computer en informatiediensten, als de vervoersdiensten is gegroeid in de afgelopen jaren.

## 1.7.2 Samenstelling dienstenimport uit het VK, januari- juni

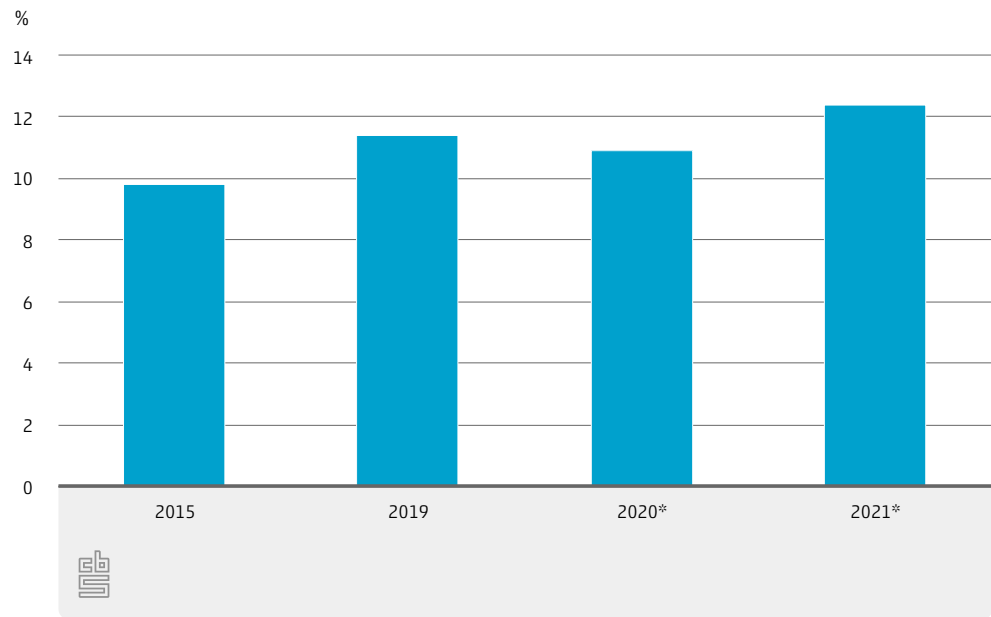


\* voorlopige cijfers

## Belang VK in dienstenexport onder druk

In 2016 stemde het Britse volk voor vertrek uit de Europese Unie. Sindsdien groeide de Nederlandse dienstenexport naar het VK nog steeds – tot 2020 – maar minder hard dan de totale dienstenexport. In 2020 kromp de dienstenexport naar het VK sterker dan de totale dienstenexport, waardoor het aandeel nog verder afnam, naar 10,9 procent (zie figuur 1.7.3). In de eerste zes maanden van 2021 schoot het aandeel van het VK in de dienstenexport omhoog. Dat heeft er mee te maken dat de dienstenexport naar het VK in het tweede kwartaal van 2021 veel harder groeide (11,4 procent) dan de export naar andere landen (5,5 procent). Met name de export van telecommunicatie, computer en informatiediensten, en de vervoersdiensten naar het VK nam toe. Het reisverkeer – dat vooral nog last had van de coronamaatregelen – speelt een veel kleinere rol in de export naar het VK dan naar een land als Duitsland of België (CBS, 2021h).

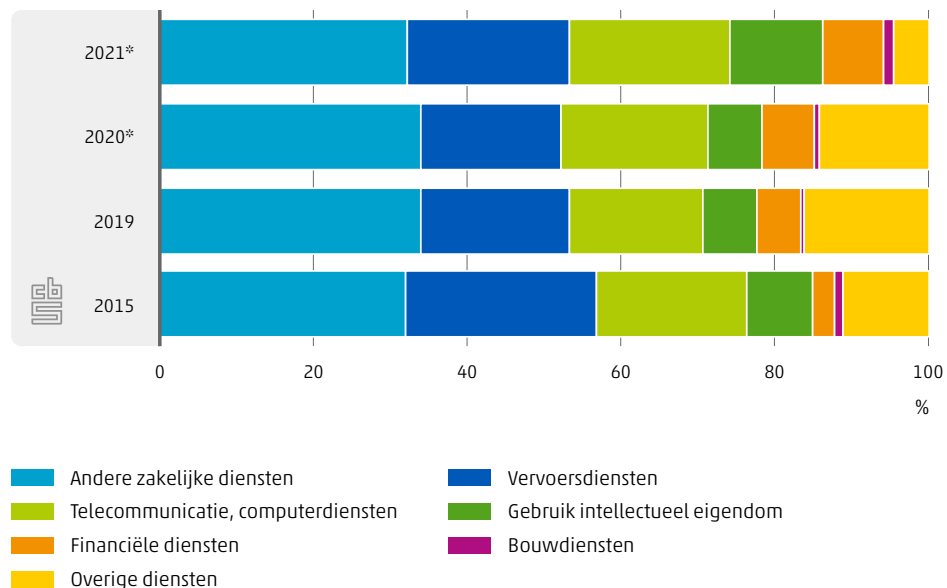
### 1.7.3 Aandeel VK in totale dienstenuitvoer, januari-juni



\* voorlopige cijfers

Figuur 1.7.4 laat de samenstelling van de dienstenexport naar het VK zien. Ruim de helft van de export van diensten naar het VK bestaat uit andere zakelijke diensten en vervoersdiensten, waarbij het belang van vervoersdiensten de laatste jaren afnam. De export van telecommunicatie, computer en informatiediensten groeide in de afgelopen jaren, alsook in de eerste helft van 2021. Het belang van de overige diensten, zoals het reisverkeer nam af.

### 1.7.4 Samenstelling dienstenexport naar het VK, januari- juni



\* voorlopige cijfers

## 1.8 Samenvatting en conclusie

### Nederlandse handel en corona

De coronacrisis had een forse impact op de Nederlandse economie. In het voorjaar van 2020 kwam door een verstoring van vraag en aanbod de waarde van de Nederlandse goederenhandel tot een forse krimp. In de herfst van 2020 veerde de handel weer langzaam op.

Bij de importwaarde van goederen zien we een groei van 20,5 procent in de eerste drie kwartalen van 2021 ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder. De goederenimport was met een plus van 9,9 procent in de eerste drie kwartalen van 2021 ook hoger dan in pré-coronajaar 2019. Met name de import van aardolie en olieproducten en aardgas kromp sterk in de periode januari-augustus van 2020 ten opzichte van dezelfde periode vóór de coronacrisis. De importwaarde van geneesmiddelen kende wel een groei. Vooral de goederenimport uit landen die veel fossiele brandstoffen leveren zoals Noorwegen, Rusland en het Verenigd Koninkrijk ging flink onderuit in 2020. Uit dezelfde drie landen veerde de import in 2021 weer op door hogere brandstofprijzen. Tegelijkertijd blijft de goederenimport uit China groeien: Nederlandse bedrijven zijn voor hun import afhankelijker geworden van China.

In de eerste negen maanden van 2021 exporteerden Nederlandse bedrijven 20,1 procent meer dan in dezelfde periode een jaar eerder. Ook ten opzichte van pré-coronajaar 2019 was de waarde van de goederenexport 10,7 procent hoger. De goederenexport naar Polen, China en Zuid-Korea werd niet geraakt door de coronapandemie, maar die naar Duitsland, België, Frankrijk, het VK, de VS, Italië, Spanje, Zweden en Taiwan wel.

In tegenstelling tot de goederenhandel is de handel in diensten nog niet hersteld van de coronacrisis. Dit komt sterk tot uiting in een grote terugval van het internationaal reisverkeer en de dienstenhandel van bedrijven actief in toerisme, recreatie en reisbemiddeling. Van alle top-10 partners daalde de invoer van diensten uit Duitsland in 2020 het sterkst, wat voor een groot deel samenhangt met een afname van de uitgaven van Nederlandse reizigers in Duitsland. De dienstenexport naar onze oosterburen bestaat voor ongeveer de helft uit vervoersdiensten en andere zakelijke diensten. De lagere uitgaven van Duitse reizigers in Nederland waren de belangrijkste reden voor de exportdaling in 2020.

### Nederlandse handel en Brexit

Door de Brexit kreeg de handel met het Verenigd Koninkrijk in de eerste drie kwartalen van 2021 een gevoelige tik. Een beduidend kleiner handelsvolume vertaalde zich, door fors hogere brandstofprijzen, niet in een lagere handelswaarde. Toch daalde het aandeel van het VK in de waarde van de totale Nederlandse goederenimport fors. De uittreding van het VK uit de Europese Unie en daarmee nieuwe handelsvoorwaarden tussen deze regio's die per 1 januari 2021 van kracht waren, heeft de handelsstromen veranderd. Goederen zoals kleding, veelal geproduceerd in Azië, gaan sinds het begin van dit jaar mogelijk ook rechtstreeks vanuit Azië naar het Verenigd Koninkrijk. Toen het VK nog tot de EU behoorde, gingen ze vaak via Nederland. Daarnaast is de import van medische instrumenten en

apparaten, meet-, controle- en analyse instrumenten, modems, kunststof en biodiesel fors gegroeid. Nederlandse bedrijven importeerden minder aardolieproducten, geneesmiddelen, chips en halfgeleiders, personenauto's uit het VK. Ook van goederen die afhankelijk zijn van een snelle logistieke afhandeling zoals groenten en fruit, vlees en zuivel daalde de import.

Het exportaandeel van het VK bereikte in de periode januari-september 2021 zelfs een dieptepunt. Toch waren er lichtpuntjes in 2021. De exportwaarde van bloemen en planten naar het VK was in de eerste acht maanden van 2021 ongekeerd hoog. Ook de exportwaarde van medische instrumenten en apparaten, geraffineerde aardolieproducten nam toe. Daar staat tegenover dat Nederlandse bedrijven beduidend minder verse voedingsproducten, zoals groenten en fruit, vlees en zuivel exporteerden. Sinds het VK op 1 januari 2021 geen deel meer uitmaakt van de interne EU-markt, zijn allerlei handelsformaliteiten noodzakelijk geworden. Behalve douaneformulieren moeten exporteurs van verse (dierlijke) producten bij elke zending ook gezondheidscertificaten overleggen. Samen met toenemende controles nemen de wachttijden en hiermee de transportkosten toe.

Ook voor de dienstenhandel is het VK een van de belangrijkste partners voor Nederland. Het aandeel van het VK in de Nederlandse diensteninvoer nam sinds 2018 gestaag toe, ondanks de onzekerheden rondom de Brexit, én bereikte in het eerste halfjaar van 2021 een recordhoogte. Toch kromp de diensteninvoer uit het VK in 2021, waarbij er vooral een afname is van zakelijke diensten en intellectueel eigendom. De invoer uit andere landen daalde echter nog harder, waardoor het belang van het VK in de totale diensteninvoer toch verder kon toenemen.

Als partner voor de dienstenexport was het VK in de eerste helft van 2020 minder belangrijk dan vier jaar eerder. Desalniettemin was de waarde van de dienstenexport naar het VK in de eerste helft van 2021 0,3 procent hoger dan in dezelfde periode een jaar eerder. Door deze lichte exportgroei, én een daling van de dienstenexport naar Duitsland, waren niet onze oosterburen maar wel het VK in het eerste halfjaar van 2021 de belangrijkste afnemer van Nederlandse diensten. Met name de export van telecommunicatie, computer en informatiediensten, en de vervoersdiensten naar het VK nam toe. Het reisverkeer – dat vooral nog last had van de coronamaatregelen – speelt een veel kleinere rol in de export naar het VK dan naar landen zoals Duitsland of België.

## Nederlandse handel en andere handelsbarrières

Naast de eerder in dit hoofdstuk genoemde handelsbarrières, zoals de coronapandemie en de Brexit heeft de handel in de eerste drie kwartalen van 2021 veel last gehad van andere exogene schokken. De klimaatcrisis en de hiermee gepaard gaande energie-transformatie zorgt voor een verandering in de aankoop en de gebruikspatronen van fossiele brandstoffen. Hiermee moet de weg vrij worden gemaakt voor klimaatvriendelijke oplossingen. Zo kan bijvoorbeeld de auto-industrie als gevolg van het wereldwijde tekort aan microchips niet voldoen aan de sterk toegenomen vraag naar elektrische auto's. Door de digitale transformatie hebben ook andere productieketens last van een tekort aan chips en halfgeleiders. Zij kunnen daardoor slechts op kleinere schaal produceren of stellen de release van de nieuwste modellen uit. Ook andere takken van de industrie hebben in de eerste drie kwartalen van 2021 veel hinder gehad van grondstoftekorten. Door een handelsconflict met Canada kocht de Verenigde Staten veel bouwmaterialen in Europa wat tot ongekeerde prijsverhogingen leidde. De vastgelopen boot Ever Given in het Suezkanaal zorgde voor



verstoringen bij de handel en de logistiek. Ten slotte zorgde een sterk toegenomen vraag van consumenten voor een grotere druk op de transportsector waardoor er te weinig vrachtwagens en chauffeurs waren. Deze tekorten zijn vooral zichtbaar in het buitenland zoals de VS en het VK. Door deze capaciteitsproblemen en doordat terminals in havens niet volledig zijn geautomatiseerd kunnen schepen niet tijdig hun vracht lossen. Door deze ontwikkelingen zijn te weinig containers beschikbaar om geproduceerde goederen tijdig af te leveren op de plaats van bestemming. Het gebrek aan beschikbare containers werkt door in de prijs. Tussen het begin van de coronacrisis en het eind van het 3<sup>e</sup> kwartaal 2021 is de containerprijs voor het transport van China naar Nederland circa acht keer duurder geworden.

## 1.9 Bijlagen

### 1.9.1 Import goederen, januari-augustus

	Totale import				Import uit het VK			
	2015	2019	2020	2021*	2015	2019	2020	2021*
	<b>mln euro</b>							
<b>Voeding en dranken</b>	<b>26 114</b>	<b>30 398</b>	<b>30 149</b>	<b>32 193</b>	<b>1 144</b>	<b>1 292</b>	<b>1 209</b>	<b>915</b>
waarvan								
Vlees	3 049	3 195	2 975	3 044	190	197	157	63
Zuivel	2 136	2 666	2 527	2 723	125	118	115	91
Granen	2 810	3 503	3 341	3 842	100	134	132	127
Groenten en fruit	6 528	8 068	8 519	8 604	118	159	166	68
Cacao en chocolade	2 537	2 767	2 488	2 695	78	77	71	83
Babymelkpoeder	125	105	98	77	.	.	.	.
Veevoeder	2 344	2 122	2 129	2 384	64	67	61	54
Dranken	1 860	2 127	2 193	2 479	165	201	184	137
<b>Grondstoffen en natuurproducten</b>	<b>13 343</b>	<b>15 207</b>	<b>15 680</b>	<b>18 883</b>	<b>287</b>	<b>320</b>	<b>317</b>	<b>352</b>
waarvan								
Hout	795	1 056	1 196	1 705	14	5	4	5
Metaalresten, metaalafval	2 477	3 152	2 513	3 762	42	55	43	67
Bloemen en planten	1 831	2 166	2 201	2 584	30	31	31	26
<b>Minerale brandstoffen</b>	<b>45 306</b>	<b>51 608</b>	<b>31 992</b>	<b>47 166</b>	<b>4 302</b>	<b>6 456</b>	<b>4 099</b>	<b>4 684</b>
waarvan								
Aardolie en olieproducten	37 237	41 684	26 246	37 379	3 467	5 479	3 420	3 462
Aardgas	5 867	8 039	4 625	8 032	.	.	.	.
<b>Chemische producten</b>	<b>32 941</b>	<b>39 175</b>	<b>38 920</b>	<b>47 944</b>	<b>2 815</b>	<b>2 635</b>	<b>2 313</b>	<b>2 919</b>
waarvan								
Medicinale en farmaceutische producten	3 342	4 998	5 645	6 935	461	96	185	230
Geneesmiddelen	5 632	6 111	6 912	7 238	561	825	786	332
Parfumerieën en cosmetische artikelen	1 401	1 704	1 648	1 906	127	173	166	184
Kunststof in primaire vormen	3 458	3 893	3 396	4 566	174	199	122	375
Kunststofproducten	1 688	2 169	2 142	2 511	113	116	106	133
Biodiesel	575	1 928	2 372	3 477	31	28	22	240

## 1.9.1 Import goederen, januari-augustus (vervolg)

	Totale import				Import uit het VK			
	2015	2019	2020	2021*	2015	2019	2020	2021*
	mln euro							
<b>Machines en apparaten</b>	<b>57 954</b>	<b>77 001</b>	<b>75 590</b>	<b>83 126</b>	<b>1 869</b>	<b>2 522</b>	<b>2 212</b>	<b>2 755</b>
waarvan								
Generatoren en motoren	3 339	5 182	4 335	3 894	187	337	226	237
Gespecialiseerde machines	5 112	7 426	7 195	8 505	154	241	171	299
Pompen en elevatoren	1 831	2 635	2 530	3 111	108	169	126	234
Kantoor machines	4 128	4 205	3 386	3 562	185	125	154	184
Computers, laptops, tablets	6 302	8 659	9 449	9 816	122	164	146	274
Televisies	1 873	2 028	2 014	2 562	16	39	24	44
Chips, halfgeleideren, etc.	2 624	9 453	9 672	10 268	61	108	217	58
Mobiele telefoons	2 309	2 351	2 689	2 857	20	37	38	71
Modems en routers, speakers, etc.	6 663	8 588	8 393	8 282	141	249	140	241
<b>Vervoermaterieel</b>	<b>13 927</b>	<b>19 392</b>	<b>16 040</b>	<b>20 020</b>	<b>557</b>	<b>672</b>	<b>520</b>	<b>548</b>
waarvan								
Personenauto's	4 669	6 446	4 995	6 322	166	210	153	107
Overige automobielen	1 733	2 230	1 680	2 228	146	171	137	131
Delen en onderdelen voor automobielen	3 375	4 910	3 412	4 153	143	130	96	116
<b>Fabricaten</b>	<b>57 275</b>	<b>71 342</b>	<b>66 509</b>	<b>80 116</b>	<b>2 642</b>	<b>2 690</b>	<b>2 285</b>	<b>3 358</b>
waarvan								
Papier, karton	2 955	3 209	3 002	3 391	112	98	76	130
Ijzer en staal	5 705	6 562	5 309	7 030	223	295	250	313
Non-ferrometalen	3 936	4 480	3 906	5 614	126	70	60	108
Meubelen	2 255	3 355	3 394	4 205	36	40	33	61
Kleding	6 664	9 079	7 989	9 585	179	245	233	416
Schoeisel	2 427	2 903	2 561	2 935	180	124	117	90
Medische instrumenten en apparaten	3 549	5 491	5 266	6 306	60	95	103	271
Meet-, controle- en analyseinstrumenten	2 312	2 858	2 817	3 333	119	154	123	252
<b>Totaal</b>	<b>246 858</b>	<b>304 123</b>	<b>274 879</b>	<b>329 448</b>	<b>13 616</b>	<b>16 588</b>	<b>12 956</b>	<b>15 531</b>

## 1.9.2 Belangrijkste 50 importpartners, januari-augustus

	2015	2019	2020	2021*
	mln euro			
Duitsland	43 658	52 222	47 953	58 206
China	20 997	28 056	28 918	32 507
België	24 936	29 504	26 668	32 191
Verenigde Staten	19 675	24 169	22 635	25 921
Verenigd Koninkrijk	13 616	16 588	12 956	15 531
Frankrijk	10 821	11 270	9 720	11 702
Rusland	10 025	11 353	6 033	10 638
Italië	5 791	7 771	7 489	9 492
Noorwegen	8 224	8 543	5 401	7 922
Spanje	4 411	5 972	5 394	6 995
Polen	4 714	6 071	5 671	6 789
Ierland	3 312	6 097	6 044	6 510
Japan	4 762	5 521	4 837	5 430
Zweden	4 045	4 619	3 990	5 221
Maleisië	4 332	4 517	4 948	4 342
Vietnam	2 605	3 516	3 977	3 996

## 1.9.2 Belangrijkste 50 importpartners, januari-augustus (vervolg)

	2015	2019	2020	2021*
	mln euro			
Taiwan	1 646	2 639	2 987	3 710
Tsjechië	3 336	3 427	3 161	3 617
Brazilië	2 903	2 488	2 700	3 506
Denemarken	2 431	3 225	3 231	3 345
Hongkong	2 310	3 979	3 393	3 268
Zuid-Korea	1 746	2 491	2 483	3 243
Turkije	1 648	2 625	2 517	2 893
India	2 077	2 968	2 200	2 870
Finland	2 413	2 879	2 636	2 814
Zwitserland	1 469	1 959	2 106	2 727
Singapore	1 200	3 047	2 847	2 625
Thailand	1 513	2 336	2 121	2 376
Hongarije	1 275	1 769	2 020	2 258
Oostenrijk	1 444	1 930	1 823	2 166
Indonesië	1 724	1 828	1 741	2 084
Canada	1 059	1 382	1 238	1 637
Nigeria	2 495	1 933	1 476	1 610
Saoedi-Arabië	1 005	1 372	1 008	1 596
Costa Rica	457	552	583	1 569
Portugal	1 265	1 484	1 260	1 547
Argentinië	741	814	913	1 373
Libië	371	50	26	1 188
Roemenië	922	1 040	1 013	1 183
Filipijnen	698	866	819	1 180
Australië	642	957	939	1 159
Oekraïne	543	1 146	1 052	1 159
Zuid-Afrika	803	1 061	1 091	1 156
Litouwen	664	673	773	1 095
Caymaneilanden	1	599	606	1 091
Mexico	924	1 337	1 077	1 017
IJsland	786	716	595	985
Israël	1 185	1 276	1 120	979
Bangladesh	601	979	852	869
Peru	341	617	740	865
<b>Totaal</b>	<b>246 858</b>	<b>304 123</b>	<b>274 879</b>	<b>329 448</b>

## 1.9.3 Export goederen, januari-augustus

	Totale export				Export naar het VK			
	2015	2019	2020	2021*	2015	2019	2020	2021*
	mln euro							
<b>Voeding en dranken</b>	<b>38 590</b>	<b>45 942</b>	<b>45 822</b>	<b>48 729</b>	<b>3 612</b>	<b>4 180</b>	<b>3 948</b>	<b>3 715</b>
waarvan								
Vlees	5 506	6 277	6 096	6 576	825	894	788	783
Zuivel	4 174	5 238	5 105	5 303	149	214	205	166
Granen	1 547	2 080	1 938	2 183	186	228	213	206
Groenten en fruit	9 919	12 822	12 909	13 297	1 110	1 326	1 229	1 047
Cacao en chocolade	2 518	2 497	2 391	2 735	196	193	175	216
Babymelkpoeder	1 250	1 502	1 625	1 167	9	6	20	13
Veevoeder	3 117	3 152	3 331	3 613	317	263	282	284
Dranken	2 702	3 185	3 152	3 577	235	302	312	393

### 1.9.3 Export goederen, januari-augustus (vervolg)

	Totale export				Export naar het VK			
	2015	2019	2020	2021*	2015	2019	2020	2021*
	mln euro							
<b>Grondstoffen en natuurproducten</b>	<b>18 092</b>	<b>20 166</b>	<b>19 589</b>	<b>24 748</b>	<b>1 074</b>	<b>1 500</b>	<b>1 435</b>	<b>1 532</b>
waarvan								
Hout	351	361	416	739	31	45	38	66
Metaalertsen, metaalafval	3 212	3 595	3 069	4 724	45	100	64	121
Bloemen en planten	6 640	8 025	7 957	9 884	689	857	856	1 225
<b>Minerale brandstoffen</b>	<b>40 338</b>	<b>46 031</b>	<b>29 373</b>	<b>41 671</b>	<b>2 269</b>	<b>2 856</b>	<b>1 230</b>	<b>1 957</b>
waarvan								
Aardolie en olieproducten	31 299	38 547	24 343	34 115	1 354	2 207	946	1 107
Aardgas	7 931	6 357	4 040	6 363	.	.	.	.
<b>Chemische producten</b>	<b>49 581</b>	<b>57 925</b>	<b>58 181</b>	<b>70 458</b>	<b>3 657</b>	<b>4 251</b>	<b>3 816</b>	<b>4 070</b>
waarvan								
Medicinale en farmaceutische producten	5 403	6 918	8 382	9 907	242	336	334	457
Geneesmiddelen	8 562	10 513	12 130	10 944	598	862	602	489
Parfumerieën en cosmetische artikelen	1 165	1 671	1 621	1 948	141	115	130	199
Kunststof in primaire vormen	9 309	9 155	8 163	11 287	727	655	526	737
Kunststofproducten	1 843	2 228	2 111	2 499	153	141	124	134
Biodiesel	894	2 011	2 623	4 146	119	266	419	381
<b>Machines en apparaten</b>	<b>62 011</b>	<b>79 709</b>	<b>77 427</b>	<b>88 419</b>	<b>6 424</b>	<b>6 697</b>	<b>5 396</b>	<b>6 128</b>
waarvan								
Generatoren en motoren	3 146	5 549	4 674	4 163	234	351	186	384
Gespecialiseerde machines	10 437	14 749	14 943	19 090	483	622	450	598
Pompen en elevatoren	2 237	3 294	2 993	3 416	121	195	147	266
Kantoorapparaten	4 879	5 006	3 934	4 441	782	662	406	427
Computers, laptops, tablets	5 576	6 256	6 915	7 766	704	668	727	639
Televisies	1 494	1 765	1 810	2 323	211	173	212	312
Chips, halfgeleideren, etc.	3 234	7 666	7 895	8 931	223	491	406	602
Mobiele telefoons	823	1 149	1 376	1 449	34	54	66	44
Modems en routers, speakers, etc.	6 250	8 249	8 824	7 777	1 403	1 363	1 048	638
<b>Vervoermaterieel</b>	<b>13 940</b>	<b>18 665</b>	<b>14 777</b>	<b>18 922</b>	<b>1 138</b>	<b>1 447</b>	<b>1 011</b>	<b>1 152</b>
waarvan								
Personenauto's	1 634	3 999	2 876	2 788	131	456	266	220
Overige automobielen	4 314	5 766	3 855	5 305	427	501	247	212
Delen en onderdelen voor automobielen	2 035	2 388	1 950	2 617	205	221	162	296
<b>Fabricaten</b>	<b>55 407</b>	<b>70 795</b>	<b>65 540</b>	<b>79 354</b>	<b>5 101</b>	<b>5 752</b>	<b>4 965</b>	<b>5 553</b>
waarvan								
Papier, karton	3 129	3 342	3 190	3 664	352	323	272	373
Ijzer en staal	6 480	6 592	5 268	7 257	478	408	242	381
Non-ferrometalen	3 324	3 998	3 214	4 885	153	162	109	218
Meubelen	1 282	1 756	1 841	2 334	83	79	100	125
Kleding	4 660	6 785	6 422	7 992	526	828	779	387
Schoeisel	1 865	2 290	1 891	2 422	231	278	195	127
Medische instrumenten en apparaten	4 097	7 011	6 870	8 039	433	617	497	926
Meet-, controle- en analyseinstrumenten	2 681	3 322	3 168	3 986	249	257	226	308
<b>Totaal</b>	<b>277 959</b>	<b>339 233</b>	<b>310 709</b>	<b>372 301</b>	<b>23 275</b>	<b>26 682</b>	<b>21 801</b>	<b>24 108</b>

## 1.9.4 Belangrijkste 50 exportpartners, januari-augustus

	2015	2019	2020	2021*
	mln euro			
Duitsland	65 931	76 734	70 035	83 800
België	29 244	34 610	31 708	39 499
Frankrijk	21 773	26 523	23 824	29 797
Verenigd Koninkrijk	23 939	26 682	21 801	24 104
Verenigde Staten	11 935	17 806	16 149	18 312
Italië	11 450	13 578	12 222	15 717
Spanje	8 034	10 282	9 020	11 606
Polen	6 551	8 814	9 137	11 356
China	5 380	8 116	9 268	9 259
Zweden	5 058	6 551	5 762	7 508
Zuid-Korea	2 622	3 091	4 131	5 927
Taiwan	1 985	3 996	3 294	5 745
Tsjechië	4 209	5 227	5 229	5 675
Zwitserland	3 662	4 598	4 994	5 665
Denemarken	3 788	4 078	4 172	5 042
Oostenrijk	3 301	4 199	3 693	4 731
Rusland	2 672	3 918	3 921	4 056
Turkije	3 366	3 688	3 633	3 995
Ierland	2 279	2 954	3 078	3 851
Finland	2 960	3 151	2 845	3 521
Noorwegen	2 542	3 266	2 923	3 309
Hongarije	1 981	2 873	2 388	2 908
Japan	2 233	2 783	3 045	2 788
Nigeria	2 097	3 035	2 375	2 720
Canada	2 134	2 908	2 156	2 522
Portugal	1 594	2 210	1 927	2 461
Australië	1 478	2 108	1 940	2 417
Singapore	2 670	2 767	1 799	2 061
Caymaneilanden	172	1 304	852	2 029
Roemenië	1 267	1 777	1 701	1 987
Saoedi-Arabië	1 669	2 165	2 177	1 835
Brazilië	1 844	1 563	1 451	1 828
Mexico	1 733	1 568	1 421	1 822
Verenigde Arabische Emiraten	1 828	1 686	1 680	1 791
Griekenland	1 357	1 558	1 586	1 769
Egypte	920	1 090	990	1 471
Zuid-Afrika	1 307	1 235	1 040	1 462
India	1 279	1 443	1 070	1 444
Israël	902	1 157	1 229	1 385
Hongkong	1 484	1 503	1 303	1 251
Slowakije	870	1 074	1 032	1 145
Litouwen	495	835	771	1 030
Luxemburg	703	964	828	1 020
Bulgarije	598	709	718	1 008
Oekraïne	375	702	703	794
Slovenië	433	625	560	700
Marokko	587	736	638	689
Thailand	690	701	628	683
Vietnam	495	644	643	677
Maleisië	689	734	745	667
<b>Totaal</b>	<b>277 999</b>	<b>339 233</b>	<b>310 709</b>	<b>372 301</b>

## 1.10 Literatuur

Aerts, N., Bohn, T., Notten, T. & Wong, K. F. (2020). *De Nederlandse import- en exportafhankelijkheid van China, Rusland en de Verenigde Staten: Analyse van de bilaterale investerings- en handelsrelaties in goederen en diensten*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Bergeijk, van, P. (2021, 30 maart). *Opinie: 'Vergeet de coronacrisis, we moeten ons voorbereiden op ziekte X'*. In: Het Parool.

CBS (2019). *Schulden eurozone nog steeds hoger dan voor de crisis*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2020a). *Nederlanders in zomer 2020 op vakantie in eigen land*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2020b). *Nederland verdient ruim 5 miljard euro aan export naar Polen*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2020c). *Hogere export Nederlandse producten naar China*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2020d). *Import uit China 9 procent lager in maart 2020*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2021a). *Dienstenexport in 2020 sterker gedaald dan goederenexport*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2021b). *Economie krimpt met 0,1 procent in vierde kwartaal 2020*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2021c). *Handel in voeding en dranken onderhevig aan kwaliteit verbeterende regels*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2021d). *Ruim 4 keer zoveel luchtvaartpassagiers in tweede kwartaal als jaar eerder*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2021e). *Consumentenvertrouwen daalt in oktober*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2021f). *8 op de 10 bioscopen kregen doorlopend coronasteun*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2021g). *Gebruik van steunmaatregelen corona per 31 augustus*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2021h). *Export van diensten naar Duitsland gedaald in eerste halfjaar*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CPB (2009). Centraal Economisch Plan 2009. Den Haag: Centraal Planbureau.

Dekker, W. (2020, 7 september). Nederlandse export krijgt tik door mix van corona, Brexit en lagere prijzen – uitvoer daalt 9 procent. In: De Volkskrant.

Duin, van der, K. (2021, 7 februari). Door pandemie is 'Made in China' duurder dan ooit. In: NOS Nieuwsuur.

Heijden, van der, M., Hemmerle, Y., Ozturk, B., Schaik, van, I. & Schuijren, C. (2021). Veranderende internationale samenhangen en de Nederlandse economie; trends, drijfveren en consequenties. Amsterdam: DNB Occasional Studies.

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

Lowe, S. (2021). Keeping up appearances. What now for UK services trade? Centre for European Reform.

Mares, A. (2021). De Nederlandse economie in 2020. De belangrijkste economische ontwikkelingen in het coronajaar 2020. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

NFIA (2019). Invest in Holland. Leading location for innovation and growth.

NU (2021, 03 september). Gebrek aan containers zorgt voor tekort aan onder meer boterhamzakjes.

Rijksoverheid. Kredietcrisis. Den Haag: Rijksoverheid.

RTL Nieuws (2021, 02 april). Koopwoede zorgt voor tekort aan containers in China: prijzen door het dak.

University of Essex (2017). Insight: Why Britain really voted to leave the European Union.

## 2 Macrotrends en handel tijdens de coronacrisis en Brexit: een tijdreeksanalyse

Auteurs: Dennis Cremers, Thomas van Gemert, Mark Vancauteren

**22%** was het onbenutte exportpotentieel in mei 2020 vanwege corona

**11%** minder uitvoer dan verwacht naar het VK in 2021



Gedurende het begin van 2020 werd de wereld(handel) geconfronteerd met het coronavirus. Dit leidde in de daaropvolgende maanden tot maatregelen om de verspreiding van het virus te belemmeren. Ook Nederland werd geraakt door de effecten van het coronavirus, wat zijn weerslag had op de internationale handel. Daarnaast was sinds 2016 sprake van een aanstaande uittreding van het Verenigd Koninkrijk uit de Europese Unie (Brexit). In 2020 is het VK daadwerkelijk uit de EU gestapt. Na een overgangperiode resulteerde dit vanaf 2021 in allerlei veranderingen voor de internationale handel met het VK. De effecten van zowel het coronavirus als de Brexit op de internationale handel in goederen worden in dit hoofdstuk geanalyseerd. Voor beide situaties worden *counterfactuals* geconstrueerd (d.w.z. hoe had de internationale handel eruit kunnen zien als er geen coronavirus of Brexit was geweest?) en wordt op maandbasis bekeken hoe de werkelijke export en import zich verhouden tot het handelspotentieel.

## 2.1 Inleiding

Nederland is centraal gelegen in West-Europa en omringd door enkele grote economieën. Derhalve zijn export en import zeer belangrijke pijlers onder de Nederlandse economie en is de sterke verwevenheid met buitenlandse bedrijven cruciaal voor de economische groei. Zo is volgens recente cijfers van het CBS (Creemers et al., 2021), een derde van alle bedrijven in het Nederlandse bedrijfsleven actief in de internationale handel. Tegelijkertijd laten de cijfers zien dat de groep bedrijven die in 2019 actief waren op de exportmarkt zeer divers en dynamisch is. Zo stopten in 2019 ongeveer 18 duizend bedrijven met exporteren, terwijl meer dan 32 duizend bedrijven startten met exporteren. Deze cijfers laten niet alleen een beeld zien van een steeds meer geglobaliseerde economie, maar ook een alsmaar grotere afhankelijkheid van de conjunctuur van Nederlandse handelspartners. Zo kunnen grote exogene schokken in de wereld, denk aan de Brexit, kredietcrisis of een pandemie, een groot effect hebben op de wereldhandel, en dus op de Nederlandse economie. Zeker 2020 is wat betreft exogene schokken een veelbewogen jaar geweest met zowel de Brexit als de coronacrisis. Dit leidde in 2020 tot een daling van de totale in- en uitvoerwaarde van goederen met respectievelijk 8 en 6 procent. In 2020 kromp de dienstenexport met 8 procent en de invoer zelfs met 11 procent.

### Impact coronacrisis asymmetrisch

In het eerste deel van dit hoofdstuk onderzoeken we of – en in welke mate – de coronapandemie een invloed heeft gehad op het handelspotentieel. De methode die we hanteren in paragraaf 2.2 is het vergelijken van de werkelijke handelsstroom volgens de meest recente data met een theoretische handelsstroom. De meeste recente literatuur (Hayakawa en Mukunoki, 2021; Benguria, 2021) toont aan dat op een geaggregeerd niveau, het coronavirus een negatief effect had op de internationale handel. Deze effecten werden enerzijds gedreven door de dalende of verschuivende consumentenvraag (minder inkomen, meer verkoop via e-commerce, goedkopere producten), anderzijds door de problemen met betrekking tot toelevering van intermediaire producten en diensten (Meier en Pinto, 2020). Mede door het feit dat de coronacrisis geleid heeft tot lockdowns en tijdelijke sluitingen van bedrijven, heeft dit ook een impact gehad op het koopgedrag bij onder andere e-commerce en online bedrijven. Deze schokken zijn te vinden aan zowel de import- als de exportzijde

omwille van de heterogene vraag- en aanbodeffecten. Een verdere heterogeniteit van het corona-effect is mede bepaald door het type product. Baldwin en Tomiura (2020), bijvoorbeeld, tonen empirisch aan dat het effect groter is geweest voor duurzame dan voor niet-duurzame goederen. Hayakawa en Mukunoki (2020) tonen aan dat de aanbodschokken van de coronacrisis kleiner zijn geweest in sectoren die essentiële producten leveren (voedsel, medicijnen) dan in de sectoren met niet-essentiële producten (auto's, machines). In dit hoofdstuk gaan we derhalve ook de heterogene coronaschokken per productgroep analyseren.

## **Uittreden van VK uit EU belemmert de bilaterale goederenhandel**

In het tweede deel van dit hoofdstuk onderzoeken we het effect van de Brexit. Sinds 1 januari 2021 verloopt de goederenhandel tussen het Verenigd Koninkrijk (VK) en de Europese Unie (EU) onder douanetoezicht. Hierdoor wordt de internationale handel in goederen tussen Nederland en het VK belemmerd. In paragraaf 2.3 wordt op macroeconomisch niveau door middel van een synthetische controlemethode onderzocht wat de gevolgen zijn van het vertrek van het VK uit de EU voor de totale in- en uitvoerwaarde van goederen tussen Nederland en het VK. De mogelijke effecten van deze belemmeringen op de goederenhandel worden in paragraaf 2.3 verder uitgelegd. De synthetische controlemethode die wordt gebruikt in paragraaf 2.3 is een veelgebruikte methode in empirisch economisch onderzoek. Een van de eerste studies die hiervan gebruik maakte was van Abadie en Gardezabal (2003). Zij deden onderzoek naar de effecten van terroristische aanslagen in de jaren '60 op de economie van het Baskenland. Om het effect van deze aanslagen te berekenen, creëerden ze een synthetische schatting voor de Baskische economie op basis van regio's waar geen terroristische aanslagen plaatsvonden. Deze methode is daarna veelvuldig toegepast. Er is ook een recente studie van Douch en Edwards (2021) die het effect van de onzekerheid na het Brexit referendum in 2016 onderzoekt op de internationale handel in goederen voor het VK. Uit dat onderzoek blijkt dat de Britse uitvoer naar EU-lidstaten met 25 procent gedaald is na het Brexit referendum. Het verschil met het onderzoek in paragraaf 2.3 is dat hier het effect van de Brexit-schok in 2021 wordt onderzocht, en niet het effect van het referendum.

## **Onderzoeksvraag**

Wat zijn de macroeconomische effecten van de coronacrisis en de Brexit op de internationale handel in goederen? Hoe zou de Nederlandse internationale goederenhandel zich hebben kunnen ontwikkelen in 2020 en 2021 zonder de coronacrisis? En hoe had de handel met het Verenigd Koninkrijk er in deze periode uit kunnen zien zonder de Brexit?

## **Leeswijzer**

Paragraaf 2.2 onderzoekt de effecten van de coronacrisis op de internationale goederenhandel in 2020 en 2021, gebruikmakend van een sARIMA model. Paragraaf 2.3 onderzoekt de effecten van de Brexit op de internationale goederenhandel in 2021, gebruikmakend van synthetische controle. Een samenvatting en overzicht van de conclusies

van de onderzoeken is te vinden in paragraaf 2.4. Tenslotte, worden de data en methoden uitgebreid beschreven in paragraaf 2.5.

## 2.2 De coronacrisis en de effecten op de internationale handel

Het eerste officiële geval van het coronavirus in Nederland werd op 27 februari 2020 vastgesteld. In de maand ervoor zorgde het virus al voor een lokale crisis in China en in de periode erna groeide het uit tot een mondiale pandemie. In dit hoofdstuk wordt de Nederlandse import en export gedurende de periode februari 2020 tot en met augustus 2021 gevolgd. Daarnaast wordt er op basis van een SARIMA model<sup>1)</sup> een schatting gemaakt van hoe de internationale handel zich mogelijk zou hebben gedragen, indien er geen coronapandemie zou zijn geweest. Een complete uitleg over het model te vinden is in paragraaf 2.5. Met dit model kan er per maand worden bekeken hoe de internationale handel op de coronacrisis reageerde en een schatting worden gemaakt van de onder- of overbenutting van het import- en exportpotentieel. Op deze manier kan de vraag worden beantwoord hoe groot het effect is van de coronacrisis op de Nederlandse internationale handel, en wanneer de Nederlandse internationale handel weer op het langjarige trendniveau is van vóór de coronacrisis.

### Schatting versus realiteit; inzicht in het handelspotentieel tijdens de coronacrisis

De theoretische handelsstroom wordt geschat op basis van tijdreeksmodellen (met name het zogenaamde SARIMA model), door gebruik te maken van de historische export- en importcijfers. Zo kan voor een langere periode het effect van de coronapandemie geïsoleerd worden ten opzichte van andere korte en lange termijn trends. Het resultaat van deze analyse zijn tijdreeksgrafieken met de evolutie van het handelspotentieel (import, export, wederuitvoer) tijdens de coronaperiode. Vervolgens kunnen we hieruit afleiden op welk type handel de invloed van de pandemie het grootst was. Een werkelijke handelsstroom die kleiner is dan de theoretische export of import voor een land levert een negatieve waarde op (handelsverlies). Dit zou dan kunnen wijzen op een onderbenutting van het export- of importpotentieel door de pandemie. Indien de werkelijke export of import groter is dan de geschatte export of import resulteert dit in een positieve waarde voor het import- of exportpotentieel (handelscreatie). In dit geval werd het potentieel reeds volledig benut of zelfs overbenut, ondanks het coronavirus. Omdat we dit potentieel op een maandelijks frequentie meten, leent de analyse er zich ook voor om na te gaan in welke mate het handelspotentieel evolueerde gedurende de coronaperiode.

<sup>1)</sup> In het SARIMA model is de goederengroep ruwe aardolie, aardgas en elektriciteit buiten beschouwing gelaten. De prijzen binnen deze goederengroep fluctueerden enorm gedurende de periode van ons onderzoek. Omdat we een zo goed mogelijk beeld willen geven van de fluctuaties in handel (en niet in prijzen), is deze groep buiten beschouwing gelaten.

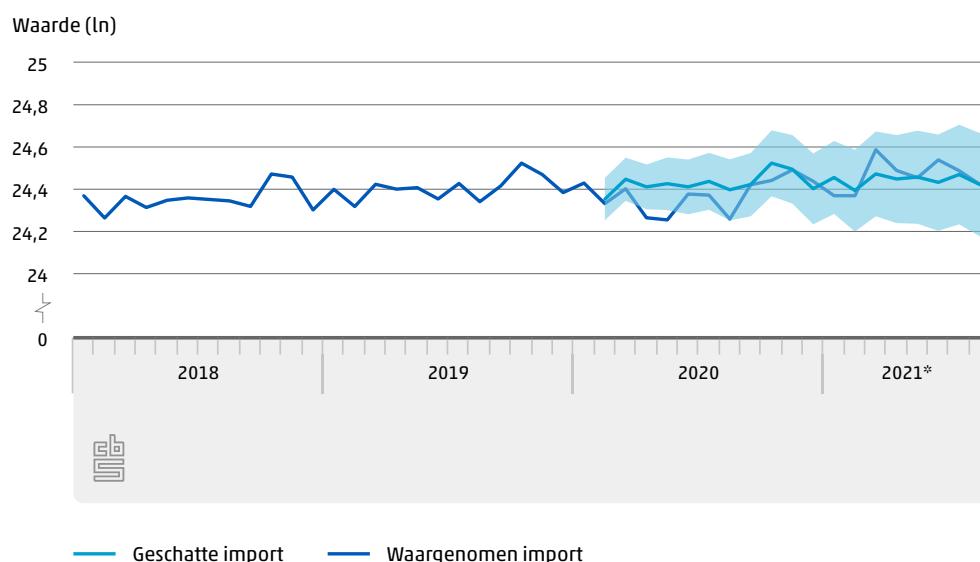
## Arima modellering

Om zowel de import als de export te schatten, maken we in dit hoofdstuk gebruik van **seasonal-ARIMA modellen (sARIMA)**. ARIMA staat voor **Autoregressive Integrated Moving Average**. In het kort betekent het dat deze modellen op basis van data, en dus trends, uit het verleden een schatting van de toekomst maken. Door gebruik te maken van ARIMA creëren we een zogenaemde *counterfactual* voor de Nederlandse internationale handel gedurende de periode februari 2020 tot en met augustus 2021. Op deze manier kunnen we per maand schattingen maken van het effect van de coronacrisis op de internationale handel, rekening houdend met maantrends (en langjarige trends) in de data.

### Nederlandse importwaarde in mei 2020 17 procent lager dan langjarige trend

Figuur 2.2.1 laat de Nederlandse import gedurende de periode 2010–2021 zien. Daarbij zien we de werkelijke importwaarden, maar ook de voorspelde waarden uit het model binnen een betrouwbaarheidsinterval. Duidelijk te zien is dat de werkelijke importwaarde gedurende de eerste helft van 2020 (met name mei) onder de langjarige, voorspelde trend ligt. Vooral de maand mei laat een duidelijk lager importniveau zien dan wat er op basis van de afgelopen jaren verwacht werd. Zo ligt de import in die maand 17 procent lager dan de lange termijn trend. Ook is te zien dat de import zich snel herstelde gedurende de coronacrisis. Zo ligt in maart 2021 het importniveau zelfs 11 procent hoger dan de langjarige trend.

#### 2.2.1 Import: waargenomen en geschat<sup>1)</sup>



\* voorlopige cijfers

<sup>1)</sup> De foutmarge is een 95%-betrouwbaarheidsinterval. De grafiek geeft voor de periode 01/2010-06/2021 de evolutie weer van de werkelijke importwaarde en vergelijkt deze, bij aanvang van de coronacrisis met de geschatte waarde van de import op basis van het sARIMA model.

Wat betreft de verschillende typen goederen die geïmporteerd worden, lijkt er een vergelijkbaar beeld voor de verschillende goederengroepen te bestaan als al uit hoofdstuk 1 van deze Internationaliseringsmonitor bleek. De export van machines en vervoermaterieel en diverse gefabriceerde goederen lijkt relatief hard getroffen te worden door de coronacrisis, de rest van de productgroepen laat een eenduidig beeld zien. Voor de import uit China, het eerste land dat geconfronteerd werd met het coronavirus, is er vooral voor de maanden februari en maart 2020 een duidelijke afname in de import ten opzichte van de langjarige verwachte trend. Eind 2020 en begin 2021 wordt juist meer uit China geïmporteerd dan verwacht mag worden volgens het model. Er lijkt dus een inhaalslag en zelfs uitbreiding van de import plaats te vinden gedurende latere fases van de coronacrisis.

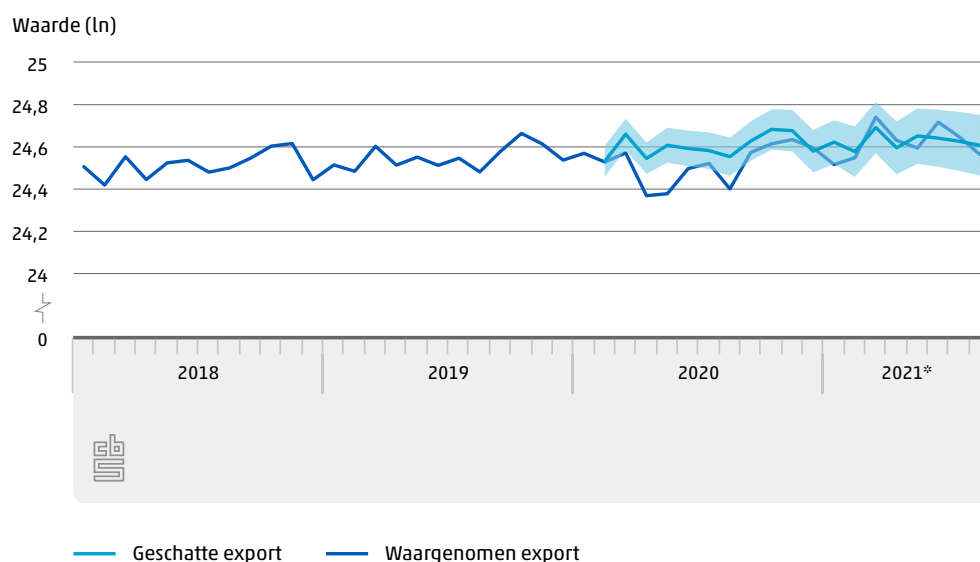
**17%** lag de importwaarde in mei 2020 onder de langdurig verwachte trend



### **Nederlandse exportwaarde 22 procent lager dan langjarige trend in mei 2020**

Voor de Nederlandse export is er een nog groter verschil tussen de werkelijke handelswaarde en de verwachte waarde op basis van de langjarige trend dan voor de Nederlandse import. Zo lag in mei 2020 de exportwaarde 22 procent lager dan de langjarige trend, vergeleken met 17 procent voor de importwaarde. Over het algemeen is een vergelijkbaar patroon bij de export te zien als bij de import. Na een initiële forse onderbenutting van het export-potentieel, volgt er een vrij snel herstel. Wel is te zien dat de export over het algemeen langer en dieper onder de langjarige trend bleef dan de import. Dit zou een indicatie kunnen zijn dat de export een flinkere klap heeft gehad van de coronacrisis dan de import. Zo lag in maart 2021 het exportniveau 'slechts' 5 procent hoger dan de langjarige trend, vergeleken met 11 procent voor de import.

## 2.2.2 Export: waargenomen en geschat<sup>1)</sup>



\* voorlopige cijfers

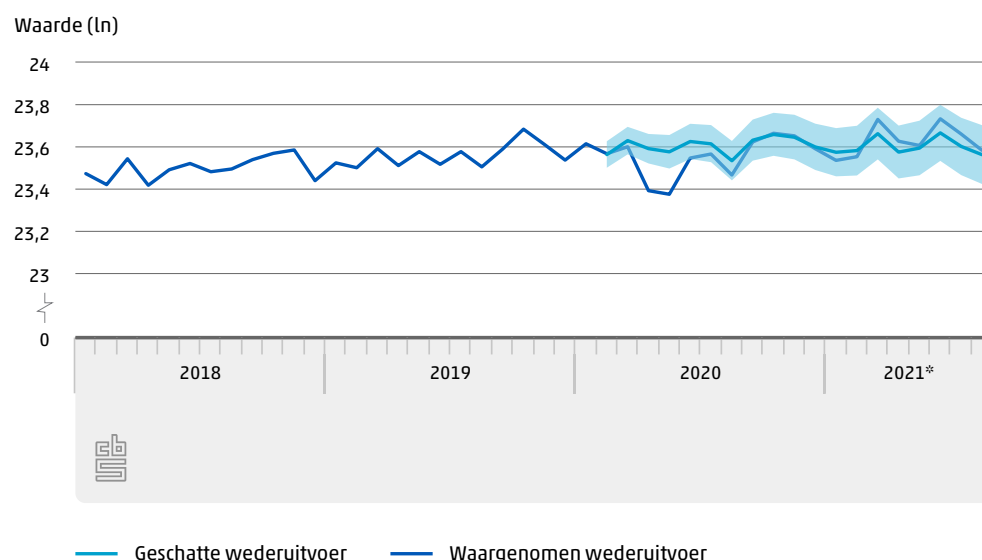
<sup>1)</sup> De foutmarge is een 95%-betrouwbaarheidsinterval. De grafiek geeft voor de periode 01/2010-06/2021 de evolutie weer van de werkelijke exportwaarde en vergelijkt deze, bij aanvang van de coronacrisis met de geschatte waarde van de export op basis van het SARIMA model.

Op een meer gedetailleerd niveau lijkt vooral de export van machines en vervoermaterieel en diverse gefabriceerde goederen gedurende mei 2020 flink te zijn afgenomen. De export van dierlijke en plantaardige oliën en vetten lijkt het minst door de coronacrisis te zijn getroffen. Het land waar het coronavirus voor het eerst de kop opstak, China, heeft te maken met een fikse daling in maart 2020, maar herstelde daarna snel en ligt gedurende de tweede helft van 2020 en de eerste helft van 2021 boven de langjarige verwachte trend. Er volgde dus een snel en continu herstel van de export naar China.

## Wederuitvoer herstelt relatief snel

De wederuitvoer wordt gepresenteerd in figuur 2.2.3. Duidelijk te zien is dat de wederuitvoer zich na een flinke dip in de eerste helft van 2020 snel herstelde en in 2021 boven de langjarige trend ligt. Er lijkt voor de wederuitvoer sprake te zijn van een inhaalslag en een sterk herstel. Vergeleken met de totale export is er sprake van een minder forse daling in 2020 voor de wederuitvoer.

### 2.2.3 Wederuitvoer: waargenomen en geschat<sup>1)</sup>



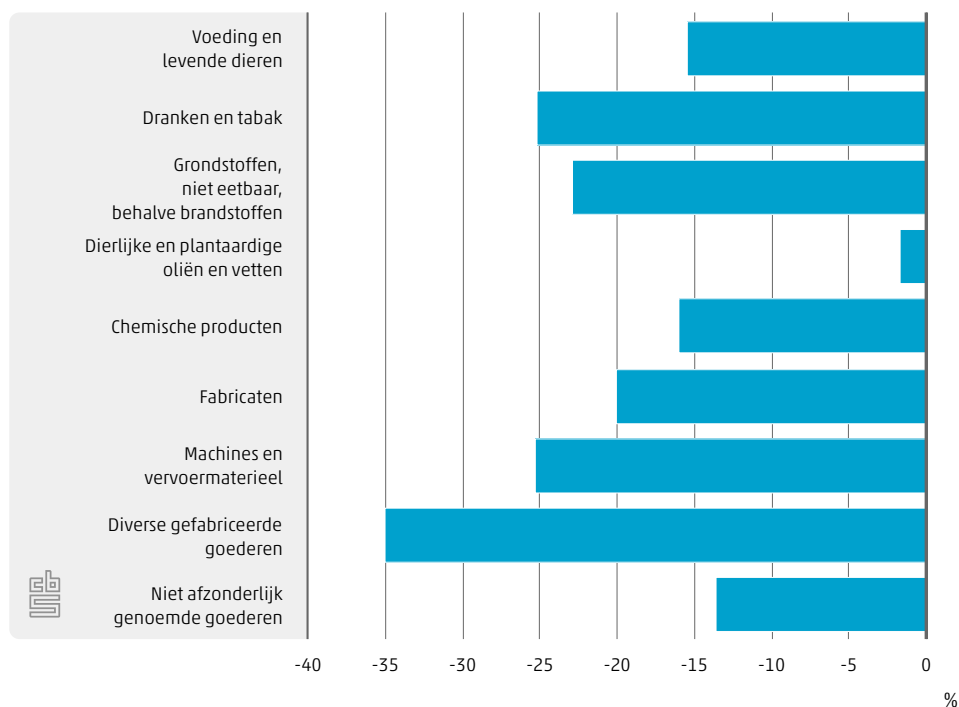
\* voorlopige cijfers

<sup>1)</sup> De foutmarge is een 95%-betrouwbaarheidsinterval. De grafiek geeft voor de periode 01/2010-06/2021 de evolutie weer van de werkelijke wederuitvoer en vergelijkt deze, bij aanvang van de coronacrisis met de geschatte waarde van de wederuitvoer op basis van het SARIMA model.

### Export van diverse fabricaten zoals kleding en schoenen week sterkst af van trend

In mei 2020 lag de import en export het meeste onder het import- en exportpotentieel. In figuur 2.2.4 is op SITC-1 niveau de onderbenutting van het exportpotentieel te zien. De grootste onderbenutting bestond bij de export van diverse gefabriceerde goederen, waarbij we kunnen denken aan kleding en meubels. Ook de exportwaarde van de categorieën dranken en tabak en machines en vervoermaterieel lag ver onder de verwachte exportwaarde voor mei 2020. Opvallend klein is de afwijking van het verwachte exportpotentieel voor de dierlijke en plantaardige oliën en vetten. Dit is een goederengroep die hard groeit en betrekkelijk weinig last leek te hebben van de coronacrisis. Voeding is natuurlijk ook een goederengroep die een lagere elasticiteit heeft dan andere goederengroepen, wat ook duidelijk naar voren komt uit figuur 2.2.4.

## 2.2.4 Verschil schatting en waargenomen waarde op SITC- 1, mei 2020<sup>1)</sup>



<sup>1)</sup> De grafiek geeft voor de maand met de grootste daling, mei 2020, per goederengroep de exportafwijking van de werkelijke export ten opzichte van de sARIMA schatting weer.

## 2.3 Brexit en de effecten op de internationale handel

Het vertrek van het VK uit de EU veroorzaakt een aantal mogelijke belemmeringen voor de goederenhandel. Op de eerste plaats zijn er niet-tarifaire belemmeringen voor goederen die worden uitgevoerd naar het VK met een EU-land als land van oorsprong. Deze goederen kunnen weliswaar zonder tarifaire belemmeringen (invoerrechten) worden ingevoerd in het VK, maar desondanks kunnen de douaneformaliteiten wel als belemmerend worden ervaren door exporteurs. Zij moeten bijvoorbeeld aantonen dat de oorsprong van de goederen in de Europese Unie ligt. Bovendien is een douaneaangifte veel omvangrijker om in te vullen dan een btw-aangifte en eventueel een statistiekopgave aan het CBS.

### Wederuitvoer- en doorvoerstromen naar het VK veranderen

Daarnaast zijn er tarifaire belemmeringen voor goederen die worden uitgevoerd naar het VK waarbij de oorsprong van de goederen buiten de EU ligt, of waarbij het oorsprongspercentage te laag is. Het gaat hierbij om wederuitvoer of doorvoer van goederen, waarbij geen bewerking in Nederland plaatsvindt, of om export van goederen die voor een groot deel buiten de EU tot stand kwam in internationale waardeketens. Omdat de goederen buiten de EU zijn vervaardigd, is het mogelijk dat er invoerheffingen moeten worden betaald bij invoer in het VK. In dat geval is het onlogisch dat de goederen eerst in de EU worden ingevoerd, want dit zorgt voor dubbele tarieven en extra (administratieve)



handelingen. Door de administratieve belemmeringen die zijn opgeworpen door de nieuwe verhouding tussen het VK en de EU, is het aannemelijk dat met name de wederuitvoer, zoals hoofdstuk 1 liet zien, tussen Nederland en het VK afneemt. In hoofdstuk 5 wordt verder ingegaan op de nieuwe relatie tussen het VK en de EU, en wat de administratieve procedures en oorsprongsregels kunnen betekenen voor handelaren.

## **Grote onzekerheid rondom de jaarwisseling 2021**

Het vertrek van het Verenigd Koninkrijk uit de Europese Unie heeft gezorgd voor een nieuwe situatie voor bedrijven. Alhoewel de formele uittreding op 31 januari 2020 plaats had gevonden, was de overgang op 1 januari 2021 aanzienlijk minder groot dan de 'harde' Brexit die dreigde, vanwege de totstandkoming van het Brexit-akkoord (Trade and Cooperation Agreement). Echter, voor bedrijven veranderde de situatie wel van de ene op de andere dag. Dit zorgde voor veel onzekerheid onder bedrijven, zeker in aanloop naar en de eerste maanden van 2021. Het is dus logisch dat met name in de eerste maanden van 2021 een teruggang in zowel de in- als uitvoer van goederen zichtbaar is. Bovendien hadden veel bedrijven vlak voor de nieuwe handelssituatie tot stand kwamen voorraden aangelegd, waardoor ze in de eerste periode wellicht minder goederen nodig hadden.

## **Brexit werkt door in zowel vraag als aanbod van goederen**

Tenslotte hebben wijzigingen in de regelgeving voor de goederenhandel mogelijk geleid tot verschuivingen in vraag en aanbod. Vanwege de Brexit moeten bedrijven opnieuw keuzes maken waar ze produceren en hoe de logistieke processen het beste kunnen worden ingericht. Hierbij spelen tevens belemmeringen ten aanzien van het vrij verkeer van personen een rol. Door de Brexit is het moeilijker geworden voor EU-werknemers om langere tijd in het VK te werken. Hierdoor ontstaat krapte op de arbeidsmarkt in het VK. Mogelijk kiezen bedrijven er dan voor om hun productieactiviteiten te verplaatsen naar de EU. Dit resulteert in een negatief effect op de invoer van goederen vanuit het VK. Aan de andere kant kan de schaarste in het VK ook zorgen voor een stijging van de uitvoer van goederen naar het VK.

## **Zowel Brexit als coronacrisis hadden impact op handel met het VK eind 2020**

Om de bovenstaande hypothesen te toetsen, is het noodzakelijk om te bepalen of de waarde van de in- en uitvoer van goederen tussen Nederland en het Verenigd Koninkrijk in 2021 is gestegen of gedaald. Het probleem is dat een goed referentiepunt ontbreekt om te bepalen of er sprake is van een stijging of daling. In het voorjaar van 2020 brak namelijk de coronapandemie uit, met een grote golf aan het eind van 2020 en begin van 2021. Uit angst voor 'de Britse variant' van het virus werden grenzen tijdelijk gesloten. Daarom is het incorrect om de cijfers voor 2021 te vergelijken met 2020 om een goede inschatting te maken of de Brexit heeft gezorgd voor een stijging of daling van de handel. Daarnaast biedt een vergelijking ten opzichte van 2019 ook geen oplossing, vanwege de oplopende prijzen van goederen sindsdien.

In deze paragraaf wordt daarom gebruik gemaakt van een synthetische schatting voor de handel met het Verenigd Koninkrijk in 2021. Deze methode maakt het mogelijk een referentiepunt te schatten om de werkelijke handel in 2021 mee te vergelijken. Deze synthetische schatting maakt gebruik van de werkelijke handel tussen Nederland en andere landen dan het VK (zowel binnen de EU als buiten de EU) in 2021. De geschatte handelswaarde met het VK kan worden geïnterpreteerd als de waarde van de handel met het VK als er geen Brexit zou zijn geweest. Met deze schatting wordt net als in paragraaf 2.2 een *counterfactual* gecreëerd die in dit geval geen last heeft van de Brexit, omdat uitsluitend gebruik wordt gemaakt van de ontwikkeling van de handel met andere landen. De aanname daarbij is dat de handel tussen Nederland en alle andere landen van de wereld, gemiddeld genomen, niet is gewijzigd vanwege de Brexit. Met andere woorden, de ontwikkelingen in de handel met deze landen worden gedomineerd door andere factoren, waaronder de coronapandemie. In de analyse wordt de totale waarde van de in- en uitvoer van goederen tussen Nederland en het VK meegenomen, exclusief de handel in ruwe aardolie, aardgas en elektriciteit.<sup>2)</sup> Het effect van Brexit wordt berekend door de werkelijke waarde van de handel met het VK te vergelijken met de waarde van de schatting.

---

## Synthetische schatting

**Om zowel de verwachte import uit, als de export naar het VK te schatten wordt gebruik gemaakt van een regressiemodel. Op basis van de uitkomsten van dit model wordt een zogenoemde *counterfactual* gemaakt voor de Nederlandse internationale handel gedurende de periode januari t/m september 2021. Dit om antwoord te geven op de vraag: hoe had de Nederlandse handel met het Verenigd Koninkrijk zich kunnen ontwikkelen gedurende deze periode, als er geen Brexit zou zijn geweest? Op deze manier kunnen we per maand schattingen maken van het Brexiteffect op de Nederlandse internationale handel met het VK, rekening houdend met de ontwikkelingen in de handel met andere landen, waaronder het effect van de coronacrisis. Het regressiemodel wordt apart geschat voor de in- en uitvoerwaarde voor de handel tussen Nederland en het VK. Als onafhankelijke variabelen worden de in- of uitvoerwaarde tussen Nederland en andere landen gebruikt. Hiervoor wordt een selectie gebruikt van EU-lidstaten en niet-EU-landen. Het model wordt geschat voor de periode 2010–2020, met maandelijkse data. De geschatte coëfficiënten van het regressiemodel worden vervolgens gebruikt om een verwachte waarde te berekenen voor de periode januari tot en met september 2021, gebruikmakend van de actuele handelswaardes.**

---

**3%** meer invoerwaarde dan  
verwacht vanuit het VK in 2021



2) Deze goederengroep is uit de analyse gelaten, omdat de prijzen hiervan in de periode van ons onderzoek hevig fluctueerden. Dat leidt ertoe dat de nominale waarden die we gebruiken vertekend worden. Het gaat immers niet om minder (meer) handel, maar om (minder) dure handel.

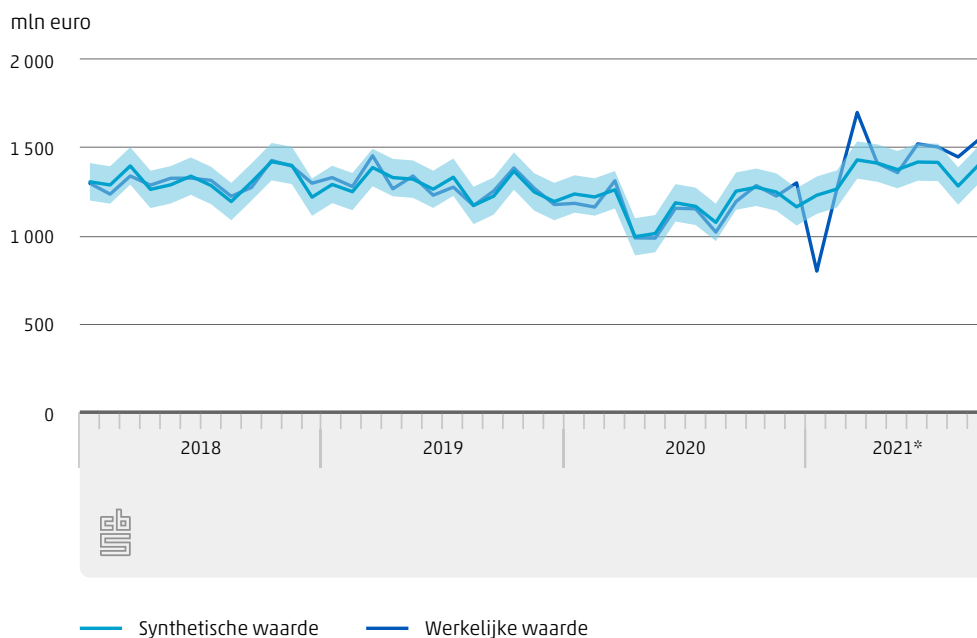
**3,2** miljard euro minder uitvoer dan verwacht naar het VK in 2021



## Uitvoer naar het VK blijft achter bij potentieel

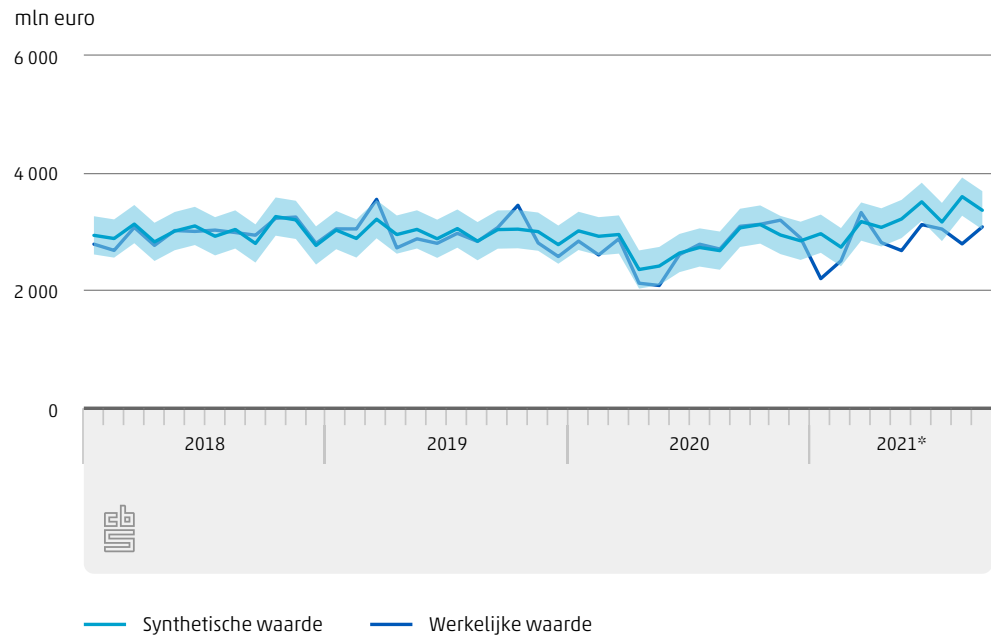
Figuren 2.3.1 en 2.3.2 geven zowel de werkelijke ontwikkeling van de in- en uitvoer weer als de verwachte waardes. Voor de periode 2010 tot en met 2020 volgt de schatting de schommelingen in de handelswaarde. Het valt op dat direct in januari 2021 de werkelijkheid flink afwijkt van de schatting. De invoer lag 35 procent beneden de geschatte waarde en de uitvoer 26 procent lager. Een logische verklaring voor deze daling is dat er veel onduidelijkheid en onzekerheid heerste bij bedrijven in januari 2021. In de maanden daarna was er namelijk duidelijk sprake van een inhaaleffect, met name bij de invoer. Zo lag de invoerwaarde vanuit het Verenigd Koninkrijk in maart 2021 zelfs 19 procent hoger dan de schatting, en lag de uitvoerwaarde 5 procent boven de schatting. In de maanden die daarop volgen blijft de invoer boven de schatting, terwijl de uitvoer juist achterblijft. De uitvoer naar het Verenigd Koninkrijk heeft duidelijk meer te lijden onder de Brexit dan de invoer vanuit het Verenigd Koninkrijk. In de eerste 9 maanden van 2021 lag de invoer 3 procent boven de schatting, terwijl de uitvoer juist 11 procent lager lag. Uit deze analyse blijkt dat Nederlandse bedrijven door de Brexit potentieel ongeveer 3,2 miljard euro aan exportwaarde hebben misgelopen.

### 2.3.1 Import: synthetisch en werkelijk



\* Voorlopige cijfers. De foutmarge is een 95%-betrouwbaarheidsinterval.

### 2.3.2 Export: synthetisch en werkelijk

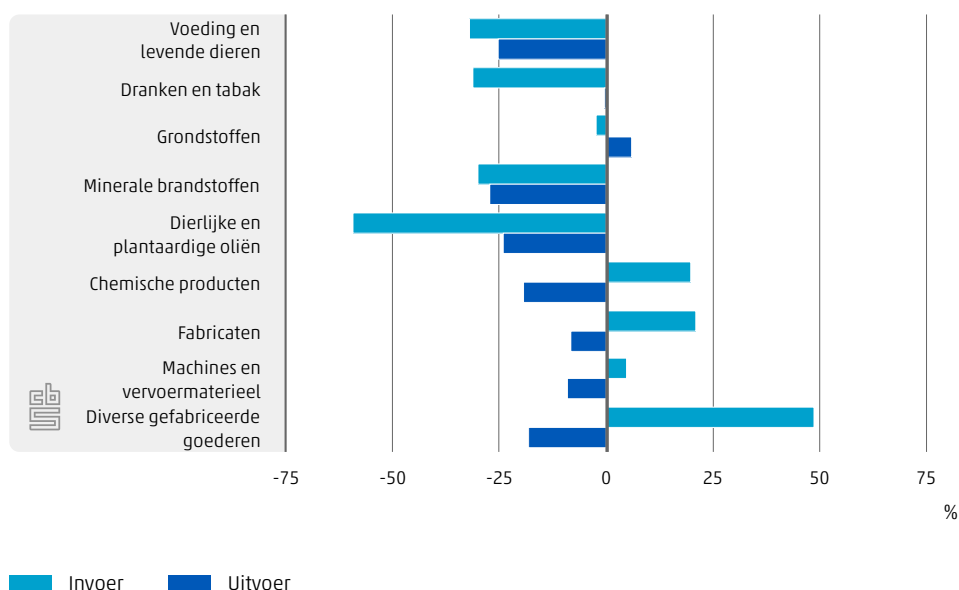


\* Voorlopige cijfers. De foutmarge is een 95%-betrouwbaarheidsinterval.

### Minder invoer van bederfelijke goederen uit het VK

In figuur 2.3.3 is te zien dat bij de invoer de grootste procentuele toename plaatsvond bij de chemische producten en gefabriceerde goederen. De vraag naar deze goederen in Nederland en de EU is klaarblijkelijk onverminderd hoog, ondanks de coronacrisis. Aan de andere kant blijkt dat de invoer van voeding, levende dieren, dranken, tabak en dierlijke en plantaardige oliën juist sterk is afgenomen. Volgens de Guardian (2021) is de afname in de Britse uitvoer naar de EU van voeding en dranken zelfs structureel, vanwege de belemmeringen na de Brexit. Bij de uitvoer naar het VK is een afname zichtbaar bij vrijwel alle goederen met uitzondering van grondstoffen. Opvallend is dat de daling lager dan gemiddeld is voor fabricaten, machines en vervoermaterieel. Deze goederen hebben minder te lijden onder de belemmeringen die de Brexit opwerpt. Een mogelijke verklaring is dat fytosanitaire belemmeringen een groter effect hebben op de internationale handel in bederfelijke goederen dan oorsprongsregels, aangezien de oorsprong logischerwijs lastiger vast te stellen is bij fabricaten, machines en vervoermaterieel.

### 2.3.3 Ontwikkeling in- en uitvoerwaarde van goederen in 2021\*



\* voorlopige cijfers

**35%** minder wederuitvoer dan verwacht naar het VK in 2021



**11%** meer uitvoer Nederlandse makelij dan verwacht naar het VK in 2021

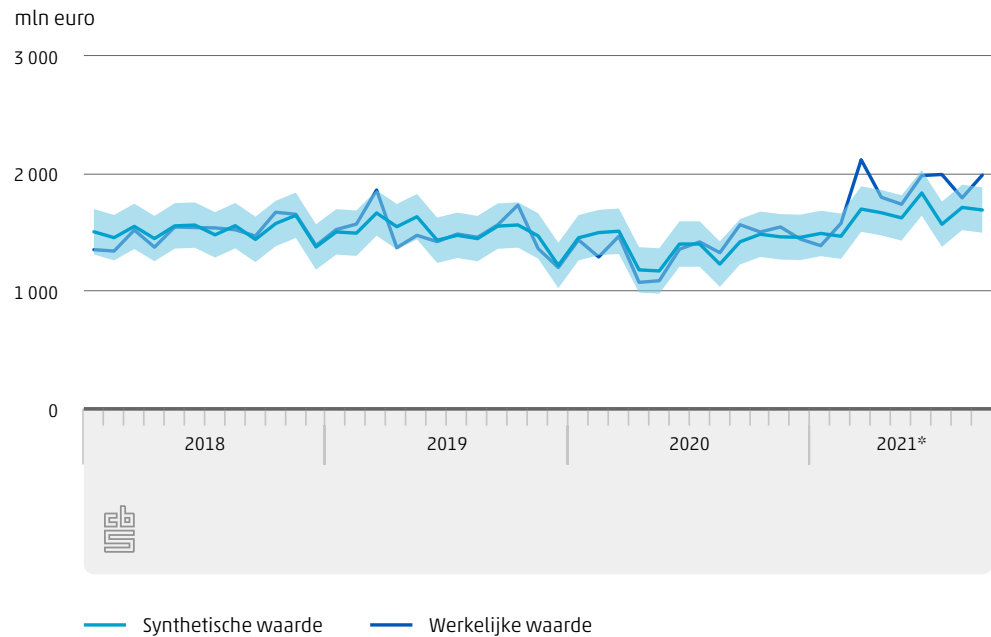


### Export van Nederlandse makelij naar het VK heeft ogenschijnlijk geen last van Brexit

Om beter inzicht te krijgen wat de oorzaak is van de achterblijvende uitvoer naar het Verenigd Koninkrijk is het zinvol om de uitvoer naar het Verenigd Koninkrijk uit te splitsen in het deel wederuitvoer en de uitvoer van goederen van Nederlandse makelij. Figuren 2.3.4 en 2.3.5 laten zien dat juist de wederuitvoer in 2021 flink is gedaald ten opzichte van de synthetische schatting. Over de eerste 9 maanden van 2021 was de totale wederuitvoer naar het Verenigd Koninkrijk 35 procent lager dan de schatting. De daling in de wederuitvoer is voor een groot deel te verklaren omdat over goederen met een oorsprong van buiten de EU nu vaker invoerrechten moeten worden betaald bij invoer in het VK. Dit maakt de wederuitvoer vanuit Nederland minder aantrekkelijk. Het is aannemelijk dat veel goederen nu rechtstreeks in het VK worden geïmporteerd, en dat de goederen van buiten de EU niet

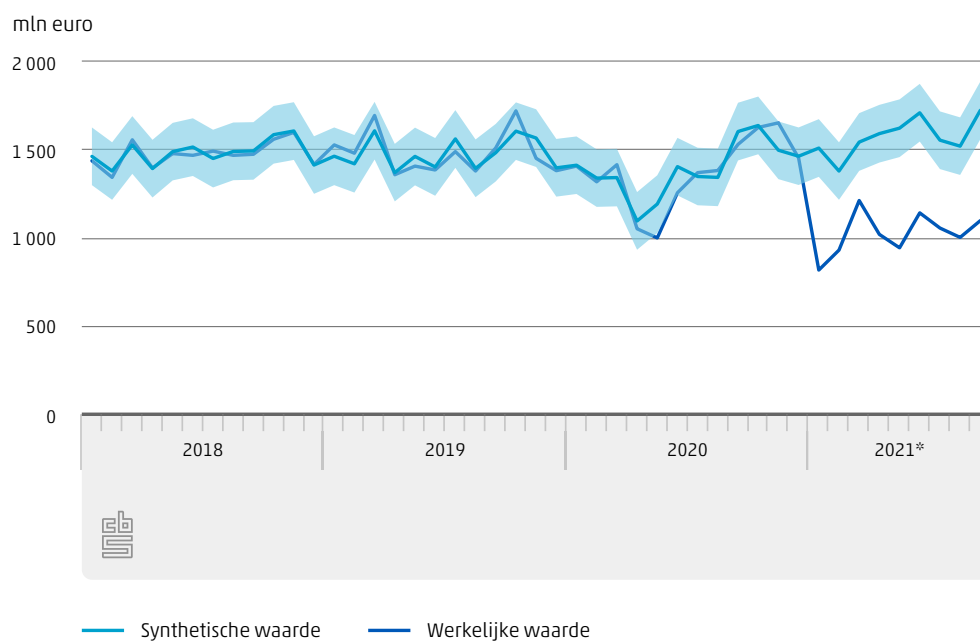
eerst in Nederland worden geïmporteerd voor verhandeling binnen de EU. Deze goederenbewegingen vanuit Nederland naar het VK nemen derhalve sterk af. Aan de andere kant, de uitvoer van Nederlandse makelij is wel gestegen in 2021, en ligt 11 procent boven de schatting. Hoofdstuk 1 liet zien dat het hier gaat om bloemen en planten, medicinale producten en machines. Kennelijk slaagt een deel van het Nederlandse bedrijfsleven er dus aan de andere kant ook in om te profiteren van de Brexit. Mogelijk zijn er ook bedrijven die hun productie hebben verplaatst vanuit het VK naar Nederland om de douanebeslommeringen te omzeilen. Bovendien zijn er bedrijven die juist vanwege de Brexit profiteren van de schaarste in het VK.

### 2.3.4 Uitvoer Nederlands product: synthetisch en werkelijk



\* Voorlopige cijfers. De foutmarge is een 95%-betrouwbaarheidsinterval.

### 2.3.5 Wederuitvoer: synthetisch en werkelijk



\* Voorlopige cijfers. De foutmarge is een 95%-betrouwbaarheidsinterval.

## Robuustheid resultaten

De getoonde en beschreven resultaten zijn robuust voor verschillende specificaties van het gebruikte regressiemodel voor de synthetische schatting. Zo maakt het voor de conclusies niet uit of alleen EU-lidstaten worden meegenomen of ook niet-EU-landen. Hieruit blijkt dat de resultaten niet worden beïnvloed door verschuivingen in de handel tussen Nederland en andere landen vanwege de Brexit. Daarnaast is ook geconstateerd dat de resultaten niet afhankelijk zijn van de gekozen tijdsperiode. Wanneer de periode voor het schatten van het model verkort wordt tot 2016 tot en met 2020, dan blijven de conclusies hetzelfde. Dit betekent dat het niet uitmaakt of de periode vóór het Brexit referendum wordt gebruikt voor het schatten van het regressiemodel. Tenslotte is ook onderzocht of de schatting verbetert als extra variabelen worden toegevoegd aan het regressiemodel. Hiervoor is geëxperimenteerd met het toevoegen van de olieprijs (d.w.z. de gemiddelde maandelijkse Europese Brent olieprijs in dollars per barrel) en de wisselkoers tussen de euro en de Amerikaanse dollar (d.w.z. de maandelijkse gemiddelde waarde). Door de toevoeging van deze variabelen verbetert de kwaliteit van de schatting. Dat wil zeggen, de gemiddelde kwadratische fout in de periode 2010–2020 daalt en de  $R^2$  stijgt. Voor de conclusies maakt het niet uit of deze variabelen wel of niet worden meegenomen.

## 2.4 Samenvatting en conclusie

De coronacrisis leidde tot een sterke afname van de import- en exportwaarde. Deze afname was echter van tijdelijke aard, aangezien een jaar later zowel de import- als de exportwaarde boven de langjarig verwachte trend lagen. Gedurende mei 2020 lag de import

en export het meeste onder de langjarig verwachte trend. Hier lag de importwaarde 17 procent en de exportwaarde 22 procent lager dan wat op basis van ons model zou mogen worden verwacht. Het import- en exportpotentieel werd in die maand dus bij lange na niet gehaald. Een jaar later, maart 2021, lag de import echter 11 procent boven de trend. De export had meer moeite met het herstel en lag 'slechts' 5 procent boven de trend. Gedurende 2021 lijkt er dus wel een inhaalslag te zijn gemaakt, ten opzichte van de crisis in 2020. De handel in fabricaten, dranken en tabak en machines en vervoermaterieel lijken relatief hard geraakt te zijn door de crisis. Voor deze goederen lag de daadwerkelijke import- en exportwaarde het meeste onder het import- en exportpotentieel. De categorie dierlijke en plantaardige oliën en vetten deed het dan weer relatief goed.

De invoering van douanecontroles in 2021 na het vertrek van het Verenigd Koninkrijk uit de Europese Unie veroorzaakte een grote daling in de in- en uitvoerwaarde van goederen in januari 2021. Vervolgens was er een duidelijk inhaaleffect zichtbaar in de maanden erna. Daarbij valt vooral op dat de uitvoerwaarde achterblijft bij de verwachting. In de maanden tot en met september 2021 was de uitvoerwaarde 11 procent lager dan zou mogen worden verwacht op basis van de schatting van de uitvoer als er geen Brexit zou zijn geweest. Dit is volledig te verklaren door de wederuitvoer; deze is zelfs 35 procent gedaald ten opzichte van de verwachting. Dit is te verklaren omdat het vanwege de Brexit minder aantrekkelijk is om goederen van buiten de EU eerst in te voeren in Nederland, en vervolgens uit te voeren naar het VK met mogelijk dubbele tarieven en administratieve procedures. Ook blijkt uit de resultaten dat de uitvoer van goederen van Nederlandse makelij is gestegen sinds de Brexit en juist 11 procent hoger ligt dan de verwachting. Mogelijk profiteren sommige Nederlandse bedrijven van de schaarste in het VK. Bovendien is het aannemelijk dat er productie naar Nederland is verplaatst vanwege de Brexit.

## 2.5 Data en methoden

### Coronacrisis

Om de onderzoeksvragen te kunnen beantwoorden is gebruik gemaakt van de statistiek Internationale Handel in Goederen (IHG). Voor de paragraaf over de coronacrisis is een dataset samengesteld met gegevens op maandniveau van 2010 tot en met 2021. Om de onderzoeksvraag 'hoe groot is het effect van de coronacrisis op maandniveau?' te beantwoorden maken we gebruik van het construeren van een zogenaamde *counterfactual* op basis van sARIMA modellering. Op deze manier kunnen we rekening houden met de langjarige trend die voor import/export/wederuitvoer bestaat. Door de IHG-data voor de periode 2020-2021 met deze geconstrueerde counterfactual te vergelijken, kunnen we op maandbasis een effect van de coronacrisis schatten. sARIMA staat voor seasonal Auto Regressive Integrated Moving Average, wat een veelgebruikte methode is binnen de tijdsreeksanalyse. De gebruikte sARIMA modellen zijn getest op unit-roots met een Augmented Dickey-Fuller test en daarna geschat op basis van beschrijvende ACF en PACF figuren. De ARIMA modellen zijn geëvalueerd op basis van het Akaike Informatie Criterion (AIC), wat ons tot de beste ARIMA modellen voor deze tijdreeksen leidde. Alle modellen zijn als volgt geformuleerd:  $ARIMA(p,d,q)(P,D,Q)m$ , waarbij  $p$  de autoregressive component,  $d$  de integratie component,  $q$  de moving average component en  $m$  de maand component beschrijft.



## Brexit

Het regressiemodel voor het schatten van de synthetische handelswaarde met het VK maakt gebruik van maandcijfers van de nominale statistische waarde van de statistiek IHG tussen januari 2010 en december 2020. Daarbij wordt de handel in ruwe aardolie, aardgas en elektriciteit uit de cijfers gehaald. Er worden vervolgens aparte modellen geschat voor de in- en uitvoerwaarde voor de handel met het VK. Als onafhankelijke variabelen in dit model worden de in- of uitvoerwaarde voor een selectie van andere EU-lidstaten (excl. Malta, Slovenië, Kroatië, Griekenland, Roemenië, Bulgarije en Cyprus) en derde landen (Verenigde Staten, Canada, Noorwegen, Rusland, Zuid-Afrika, China, Japan en Australië) gebruikt. Het is niet noodzakelijk om het model te verrijken met trend- of seizoenpatronen, omdat deze componenten reeds worden ondervangen door de onafhankelijke variabelen in het model. Nadat het model is geschat voor de periode tussen januari 2010 en december 2020, worden de coëfficiënten vastgezet om een synthetische schatting te maken voor de periode januari tot en met september 2021. Het effect van de Brexit kan worden geschat door de werkelijke waarde voor de periode januari tot en met september 2021 te vergelijken met de synthetische schatting. De synthetische schatting is net als de werkelijke waarde gebaseerd op de nominale waarde. Aangezien de belangrijkste resultaten zijn gepresenteerd als percentages, is het geen probleem dat nominale in plaats van reële waardes worden gebruikt. Er is namelijk geen reden om aan te nemen dat prijseffecten domineren in het Brexit effect, aangezien stijgingen of dalingen in de prijzen ook in de synthetische schatting zijn meegenomen.

## 2.6 Literatuur

Abadie, A. & Gardeazabal, J. (2003). [The Economic Costs of Conflict: A Case Study of the Basque Country](#). *American Economic Review*, 93(1), 113–132.

Baldwin, R. & Tomiura, E. (2020). [Thinking ahead about the trade impact of COVID-19](#). Economics in the time of COVID-19. London: Centre for Economic Policy Research.

Benguria, F. (2021). [The 2020 trade collapse: Exporters amid the pandemic](#). *Economics Letters*, 205, 1–5.

Creemers, S., Loog, B., Peeters, T. & Rooyackers, J. (2021). Kenmerken van het internationale bedrijfsleven. In S. Creemers & M. Jaarsma (Red.), [Nederland Handelsland 2021; export, import & investeringen](#). Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Douch, M. & Edwards, T. H. (2021). [The bilateral trade effects of announcement shocks: Brexit as a natural field experiment](#). *Journal of Applied Econometrics*, 1– 25.

Guardian (2021). [British food and drink exports to EU fall by £2bn in first quarter of 2021](#).

Hayakawa, K. & Mukunoki, H. (2021). [The impact of COVID-19 on international trade: Evidence from the first shock](#). *Journal of The Japanese and International Economies*, 60, 1–12.

Meier, M. & Pinto, E. (2020). [Covid-19 Supply Chain Disruptions](#). Discussion Paper No. 239.

# 3 Internationale goederenhandel en goederenhandelaren tijdens de coronacrisis; een macro- en microanalyse

Auteurs: Angie Mounir, Iryna Rud, Sarah Creemers, Marjolijn Jaarsma, Leen Prenen, Janneke Rooyakkers

**46%** van de goederenimporteurs en/of -exporteurs maakte tijdens de coronapandemie gebruik van tenminste één steunmaatregel

**10%** lager was de goederenexport in de diepe crisisperiode (april 2020-september 2020) dan in de pré-crisisperiode

**Uit hoofdstuk 1 en 2 bleek dat de Nederlandse goederenhandel in het voorjaar van 2020 hard getroffen werd door de coronacrisis. De manier waarop, en mate waarin internationale handelaren geraakt werden door deze schok, was echter niet voor ieder bedrijf hetzelfde. In dit hoofdstuk wordt eerst vanuit macroeconomisch perspectief de samenhang tussen de coronacrisis en de Nederlandse goederenhandel bekeken. Vervolgens wordt de heterogeniteit onder Nederlandse goederenhandelaren onderzocht: welke bedrijven werden het sterkst geraakt door de coronacrisis, en welke in mindere mate? Waren er ook bedrijven die geen export- of importdaling doormaakten? Bij het beantwoorden van deze vragen wordt niet alleen rekening gehouden met de fase van de pandemie, maar dus ook met verschillen tussen bedrijven, bijvoorbeeld op basis van grootteklasse, sector en het verkrijgen van overheidssteun.**

## 3.1 Inleiding

De Nederlandse internationale goederenhandel werd, voornamelijk in de eerste helft van 2020, hard geraakt door de coronacrisis. Zoals bleek uit hoofdstuk 1 van deze Internationaliseringsmonitor kromp de waarde van de goederenexport met ruim 17 procent in het tweede kwartaal van 2020 ten opzichte van hetzelfde kwartaal in 2019. Dit is in lijn met de wereldwijde daling van de internationale goederenhandel: de totale goederenwaarde van de wereldhandel is in het tweede kwartaal van 2020 met ruim 21 procent afgenomen ten opzichte van dezelfde periode in 2019 (WTO, 2021). Uit hoofdstuk 2 bleek dat de Nederlandse import en export van goederen in heel 2020 dan ook lager was dan verwacht kon worden op basis van de trend die de internationale handel over de afgelopen tien jaar heeft doorgemaakt.<sup>1)</sup> De enorme krimp van de Nederlandse in- en uitvoer in 2020 (-7,8 en -6,3 procent respectievelijk) werd eerder alleen overtroffen door de daling van de internationale goederenhandel tijdens de kredietcrisis; in 2009 daalde de waarde van de in- en uitvoer met respectievelijk 18,4 en 16,5 procent. De grote daling van de in- en uitvoer in 2020 houdt natuurlijk verband met de coronacrisis die in 2020 de wereld in haar greep kreeg, maar er speelde meer. Zo leidden spanningen tussen olieproducerende landen als Rusland en Saoedi-Arabië ertoe dat de olieprijs in het eerste kwartaal van 2020 tot een dieptepunt zakte, terwijl de vraag naar energiedragers – onder invloed van de coronacrisis – sterk afnam (Schwarz, 2021). Gedurende 2020 kwam de wereldwijde productie en internationale handel weer op stoom, maar door de sterk teruggeveerde vraag, onevenwichtigheden in het herstel en verstoorde productieketens ontstonden er tekorten – en prijsstijgingen – aan grondstoffen, onderdelen en materialen als staal, hout of verpakkingsmateriaal. Het wereldwijde tekort aan chips bestond al vóór de coronacrisis maar werd gaandeweg 2020 wel steeds nijpender voor veel producenten van auto's of consumentenelektronica (Bown, 2021). Daarbij stuwde een disbalans in het containervervoer transportkosten tot grote hoogte (ING, 2021; Rabobank, 2021). En 2020 was ook het jaar van de formele Brexit (31 januari 2020) en de overgangperiode naar een handelsakkoord tussen het VK en de EU. Kortom, een veelbewogen jaar. Hoog tijd om te onderzoeken welke gevolgen de coronacrisis had voor de gemêleerde groep bedrijven met internationale goederenhandel.

1) In hoofdstuk 2 werden de import en export in 2021 geschat aan de hand van seasonal-ARIMA modellen (sARIMA). In het kort betekent het dat deze modellen op basis van data, en dus trends, uit het verleden een schatting van de toekomst kunnen maken.

## Een asymmetrische schok...

De schok die de coronacrisis teweegbracht, werd asymmetrisch door de tijd en het bedrijfsleven gevoeld. Het bbp-verlies in Nederland en andere landen was tijdens de eerste besmettingsgolf flink groter dan tijdens de tweede besmettingsgolf (Elbourne & Overvest, 2021). Dat had onder andere te maken met de heftigheid waarmee de coronacrisis toesloeg en de mate van paniek en onzekerheid tijdens de eerste golf. De mate waarin bedrijven geraakt werden, had mede te maken met de aard van het product of dienst dat een bedrijf levert. Sommige Nederlandse sectoren zoals de horeca, de evenementenbranche of contactberoepen moesten tijdens de eerste golf (voor kortere of langere tijd, geheel of gedeeltelijk) dicht. Supermarkten en andere essentiële winkels maakten echter een ongekende omzetgroei door. Doordat mensen zoveel thuis zaten (en werkten) werd er massaal online gewinkeld en werd er aanzienlijk meer geld besteed aan boodschappen, maar bijvoorbeeld ook aan de woninginrichting of consumentenelektronica. De lockdown maatregelen hebben met andere woorden gezorgd voor een verschuiving in het bestedingspatroon van consumenten. De Nederlandse detailhandel – inclusief de online winkels – had in 2020 dan ook een recordgroei voor wat betreft hun omzet (CBS, 2021a). Om de gevolgen van de crisis voor de getroffen ondernemers zoveel mogelijk te beperken, werden er noodsteunmaatregelen ingesteld. Door deze te richten op de bedrijven met de grootste negatieve gevolgen van de coronamaatregelen, zou de asymmetrische schok gedempt kunnen worden. Tijdens de tweede golf duurde het, althans in Nederland, langer voordat er een effect van de maatregelen te zien was op het aantal coronagevallen. Ook was er, in tegenstelling tot de eerste golf, geen sprake meer van een onverwachte exogene schok. Het was vrij snel duidelijk welke maatregelen boven de markt hingen, en ook gingen deze gefaseerd in. Daarnaast bleef de productie van veel goederen (wereldwijd) onverminderd doorgaan. China had in veel mindere mate te maken met een ervaring van het virus, waardoor export vanuit China op volle toeren doorging (en zelfs niet aan alle vraag kon voldoen). En daar waar in de eerste golf nog hele delen van de productie kortstondig stil kwamen te liggen om infecties te voorkomen, was daar in de tweede golf – op incidenten in bijvoorbeeld vleesverwerkende bedrijven na – vrijwel geen sprake meer van.

## ...in een heterogene populatie van internationale handelaren

Ook de weerbaarheid van bedrijven speelt een rol in hoe zij de coronacrisis (tot nu toe) hebben doorgemaakt. Het ene bedrijf is namelijk beter in staat om de negatieve gevolgen van een crisis zoals de coronacrisis op te vangen dan het andere. Sommige bedrijven hadden op voorhand een betere uitgangspositie dan hun concurrent, bijvoorbeeld qua productiviteit of qua investeringen in digitale faciliteiten. Daarnaast kent de populatie internationale goederenhandelaren ook de nodige dynamiek. Van den Berg et al. (2019) lieten zien dat tussen 2010 en 2018, circa 16 procent van de bedrijven met goederenhandel dat onafgebroken, elk jaar doet. Dat betekent dat ruim 80 procent van de handelaren bestond uit incidentele handelaren, startende of stoppende handelaren. De groep continue handelaren bleek tevens goed voor circa 80 procent van de uitvoerwaarde en 90 procent van de invoerwaarde. Incidentele exporteurs vormen niet alleen qua handelswaarde maar ook wat betreft andere bedrijfskenmerken, zoals productiviteit en kapitaalintensiteit, duidelijk een aparte groep tussen de niet-exporteurs en de structurele exporteurs (Boutorat et al., 2019). Dit sluit aan bij de *productivity sorting* theorie, ontwikkeld door Melitz (2003), waarbij de meest productieve bedrijven veel en vaak exporteren en de minst productieve bedrijven alleen de binnenlandse markt bedienen.

In dit hoofdstuk houden we expliciet rekening met deze twee facetten: enerzijds met het feit dat de coronacrisis een asymmetrische schok was die zowel door de tijd als tussen bedrijfstakken en groepen van bedrijven (bijvoorbeeld het zelfstandig mkb) een verschillende uitwerking had. Anderzijds het feit dat er binnen bedrijfstakken en clusters van handelaren, verschillen zitten in weerbaarheid, uitgangspositie en dynamiek. Concreet onderzoeken we de invloed van de coronacrisis op de totale goederenhandel van Nederland én op de bedrijven die hier verantwoordelijk voor zijn. Welke bedrijfskenmerken en externe factoren zijn relevant in het verklaren van het verloop van hun goederenhandel? Daarbij staan de volgende onderzoeksvragen centraal:

- Speelt de mate waarin de coronacrisis al dan niet heftig woekert in een land waar Nederland mee handelt een rol in het verloop van de Nederlandse goederenexport naar en -import uit dat land?
- Hoe is de samenhang tussen het aantal coronavaccinaties in partnerlanden en de ontwikkeling van de Nederlandse goederenhandel met dit land?
- Hoe ontwikkelde de internationale handel van verschillende typen bedrijven zich tijdens de coronacrisis?
- Welke rol speelt de bedrijfstak of zelfstandig mkb-status van een bedrijf bij het verklaren van de ontwikkeling van zijn goederenhandel tijdens de coronacrisis?
- Wat was het gevolg van de coronacrisis voor de internationale handel van bedrijven mét en van bedrijven zonder overheidssteun?
- Spelen verschillen in weerbaarheid (gemeten in mate van productiviteit of digitalisering vóór de crisis) en dynamiek in de populatie van handelaren hierin nog een rol? Laten continue handelaren een ander patroon zien?

## Leeswijzer

Paragraaf 3.2 geeft inzichten uit de literatuur over de gevolgen van de coronacrisis, die in China begon en zich vervolgens via productieketens uitbreidde over de wereld. Daarna wordt gekeken naar de invloed van de coronapandemie op de internationale handel van Nederland vanuit een macroeconomisch perspectief. Paragraaf 3.3 laat zien hoe de internationale handel eruit zag voor verschillende typen bedrijven, waarna het gevolg van de coronacrisis voor de diverse soorten bedrijven gekwantificeerd wordt in paragraaf 3.4. Paragraaf 3.5 concludeert en vat het hoofdstuk samen, waarna de gebruikte data en methoden in paragraaf 3.6 worden belicht. In de bijlage staan de regressieresultaten van het macromodel van paragraaf 3.2.

## 3.2 De coronacrisis en de internationale goederenhandel: het macroperspectief

### Inzichten uit de literatuur over de gevolgen van de coronacrisis en produceren in ketens

De wetenschappelijke literatuur over de effecten van de coronapandemie op de internationale handel breidt snel uit, zowel wat betreft studies op macro- als microniveau (bedrijven). Waar bij de kredietcrisis in 2008 en de daaropvolgende recessies vooral de vraag naar producten afnam, is er bij de coronacrisis sprake van een drievoudig effect: verstoringen

in het aanbod (toeleveringsproblemen, voorraadtekorten, schaarste aan arbeidskrachten), verschuivingen in de globale vraag (veranderingen in het bestedingspatroon van consumenten en een daling van de investeringen) en 'contagion effecten' (onderlinge besmetting, of een zogeheten 'watervaleffect') in de globale waardeketen (Baldwin & Tomiura, 2020; Friedt, 2021). De eerste aanbodschock in internationale ketens vond in de eerste maanden van 2020 plaats vanuit China. China – de 'fabriek van de wereld' – staat centraal in veel mondiale waardeketens. De productieonderbrekingen als gevolg van de corona-uitbraak in dit land hadden een zeer grote impact op de Chinese export van goederen naar andere landen en daarmee op industriële sectoren wereldwijd (Baldwin & Tomiura, 2020; Meier & Pinto, 2020). Wanneer er een schok plaatsvindt, zoals bij een pandemie, heeft dat echter niet alleen gevolgen voor de direct betrokken handelaren maar voor iedereen die via productieketens verbonden is. Meier en Pinto (2020) laten zien dat voor sectoren met een hoger verbruik van intermediaire inputs uit China, de importprijzen van deze inputs, alsook de outputprijzen, sterker toenamen dan voor sectoren die relatief weinig afhankelijk zijn van Chinese inputs. Producenten in mondiale waardeketens die afhankelijk waren van halffabricaten of intermediaire inputs uit landen met een corona-uitbraak en daaraan gerelateerde lockdown maatregelen waren genoodzaakt nieuwe handelspartners te zoeken of alternatieve producten te gebruiken.

China werd op haar beurt ook geraakt door verstoringen in waardeketens van intermediaire producten die essentieel waren voor de Chinese export (Friedt, 2021). Uit Benguria (2021) blijkt dat de wereldwijde exportdaling zich vooral voordeed bij producenten van intermediaire inputs en kapitaalgoederen, en in mindere mate bij producenten van consumptiegoederen. Ook blijkt dat de daling in export vooral werd veroorzaakt door schokken op de intensieve marge (minder export door bestaande handelaars). Behalve de industrie werd ook de dienstensector negatief beïnvloed door de coronapandemie en de bijbehorende lockdown maatregelen (Çakmakli et al., 2020; Baldwin & Tomiura, 2020; WTO, 2021). Volgens Maliszewska et al. (2020) leidde de coronapandemie tot een sterkere daling van de dienstenproductie dan van de goederenproductie, met grote consequenties voor de hele economie. Eerder onderzoek laat zien dat de import van diensten essentieel blijkt te zijn om goederen (concurrerend) te kunnen exporteren (Bohn et al., 2021). Daarom kan de coronapandemie de goederenexport ook indirect, via handel in diensten, beïnvloeden.

## Macroschatting van het effect van de coronacrisis op goederenhandel

De Nederlandse internationale goederenhandel viel in 2020 fors lager uit dan je zou verwachten op basis van langjarige trends. Dat had natuurlijk voor een belangrijk deel te maken met de coronacrisis. In deze paragraaf wordt een econometrisch model gebruikt om de samenhang tussen de ernst van de coronacrisis en de ontwikkeling van zowel de Nederlandse import als export vanuit macroperspectief te schatten.<sup>2)</sup> Dit doen we eerst met betrekking tot de totale Nederlandse goederenhandel, met alle landen ter wereld, en daarna specifiek voor de tien belangrijkste handelspartners (dit zijn: Duitsland, China, België, de Verenigde Staten, het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk, Rusland, Italië en afhankelijk van het geanalyseerde jaar ook Spanje, Polen, Zweden, Noorwegen, Taiwan, Ierland), om te zien of deze handel zich anders ontwikkelde. Het regressiemodel corrigeert (aan de hand van

2) Zie paragraaf 3.6 voor een data- en methodeverantwoording.

de zogenaamde *first differences*, zie paragraaf 3.6 Data en methoden) voor niet-geobserveerde landkenmerken die de Nederlandse goederenhandel kunnen beïnvloeden en voor wel geobserveerde variabelen (o.a. bbp per hoofd van de bevolking, seizoenseffecten), en geeft daarmee een meer betrouwbare schatting van de samenhang tussen de coronacrisis en internationale handel.

Om de felheid en ernst van de coronacrisis in een bepaalde handelspartner, en op een bepaald moment, te kwantificeren, testen we dit model aan de hand van verschillende corona-indicatoren, te weten: het aantal coronabesmettingen in de handelspartner (het aantal besmettingen per maand per 100 duizend inwoners), het aantal coronagerelateerde sterfgevallen in de handelspartner (het aantal sterfgevallen per maand per 100 duizend inwoners) en de coronavaccinaties in de handelspartner (cumulatief per 100 duizend inwoners). Ook gebruiken we een zogenaamde *stringency index*, die de mate van strengheid van een lockdown in de handelspartner weergeeft. Deze corona-indicatoren komen uit de officiële overheidsgegevens van elk land, zie paragraaf 3.6 Data en methoden. Omdat de samenhang tussen de coronacrisis en internationale handel niet lineair kan zijn, maken we gebruik van een logaritmische transformatie die voor een betere schatting van de data zorgt. Tabel 3.2.1 geeft de resultaten van de schattingen weer.

### 3.2.1 Regressieresultaten export- en importwaarde macromodellen

	Log exportwaarde - Alle handelspartners	Log importwaarde - Alle handelspartners	Log exportwaarde - Top-10 handelspartners	Log importwaarde - Top-10 handelspartners
Coronabesmettingen (log)	-0,007	-0,034	-0,019**	-0,012***
Coronagerelateerde sterfgevallen (log)	-0,007*	-0,027	-0,017***	-0,013***
Stringency index (0-100)	-0,005***	-0,006**	-0,004***	-0,003***
Vaccinaties in t-1 (cumulatief) (log)	0,009***	0,007	0,007***	0,009***
Observaties	7 200	7 200	574	574

\*\*\*p<0,01; \*\*p<0,05; \*p<0,1

### Negatieve samenhang tussen besmettingen en handelswaarde

Uit de analyse blijkt dat de coëfficiënten van de vier type corona-variabelen vooral statistisch significant zijn in het verklaren van de ontwikkeling van de internationale handel met de top-10 handelspartners; landen waarmee Nederland veel handelt. Dat kan komen omdat de analyses met alle handelspartners meer ruis hebben, omdat ook partners die weinig met Nederland handelen meegenomen worden in de schatting. Uit tabel 3.2.1 blijkt dat een toename van 1 procent in het aantal besmettingen per 100 duizend inwoners in de top-10 handelspartners samengaat met een geschatte 0,012 procent lagere Nederlandse importwaarde uit deze partners en een geschatte 0,019 procent lagere exportwaarde naar deze partners. Dit betekent dat als het aantal coronabesmettingen in een bepaalde maand verdubbelt ten opzichte van de maand daarvoor, de Nederlandse exportwaarde met gemiddeld 1,9 procent daalt. Een vergelijkbaar verband is te zien tussen de ontwikkeling van de export naar, en import uit de top-10 handelspartners en de coronagerelateerde

sterfgevallen in dat land. Dit suggereert dat een mogelijke onderrapportage van het aantal coronabesmettingen – wat vooral aan het begin van de pandemie in sommige landen speelde – de regressieresultaten niet vertekent. Ook blijkt uit de analyse dat de overgang van een situatie zonder restricties (zoals in 2019) naar het hoogste niveau van strengheid (in 2020) samengaat met een daling in export- en importwaarde.

## **Positieve samenhang tussen vaccinaties en handelswaarde**

Het aantal vaccinaties in de partners waar Nederland mee handelt, die pas relevant werden in een latere fase van de crisis, gaat juist samen met een positieve ontwikkeling in de exportwaarde. Een toename van het aantal vaccinaties per 100 duizend inwoners van 1 procent hangt samen met een geschatte 0,009 procent hogere exportwaarde, terwijl de coëfficiënt voor de importwaarde in de analyse met alle handelspartners niet statistisch significant is. De coëfficiënten van vaccinaties in de top-10 handelspartners zijn positief en statistisch significant voor zowel export- als importwaarde.

## **Samenhang uitgesplitst naar productcategorieën**

Vervolgens wordt onderzocht hoe de samenhang tussen de ernst van de coronacrisis en de ontwikkeling van de Nederlandse internationale handel met de top-10 handelspartners varieert naar productcategorie (volgens de indeling van de Standard International Trade Classification, SITC1), waarvan de resultaten in de bijlage te vinden zijn (tabellen 3.7.1 en 3.7.2). Uit deze analyse blijkt dat de negatieve samenhang tussen coronabesmettingen en coronagerelateerde sterfgevallen en exportwaarde vooral verklaard wordt door een daling in de handel van gefabriceerde goederen (vooral door de subcategorieën reisartikelen en handtassen, kleding en schoenen), machines en vervoermaterieel (vooral voor de subcategorie voertuigen voor wegvervoer en ander vervoermaterieel) en grondstoffen. Ditzelfde patroon zien we ook terug in de macrocijfers zoals gepresenteerd in hoofdstuk 1 van deze Internationaliseringsmonitor.

De negatieve samenhang tussen de coronacrisis en de importwaarde (top-10 partners) werd vooral veroorzaakt door de daling in de handel van de minerale brandstoffen (vooral door de subcategorie ruwe aardolie en aardolieproducten en aardgas), dranken en tabak en gefabriceerde goederen. Bij de handel in minerale brandstoffen was er niet alleen sprake van een volumedaling, maar ook vooral een prijsdaling die hoofdzakelijk in 2020 de waarde fors verminderde. Vergelijkbare patronen voor wat betreft productcategorieën zijn ook te zien voor de lockdown maatregelen en vaccinaties.



### 3.3 De ontwikkeling van de internationale goederenhandel van verschillende groepen bedrijven tijdens de coronacrisis

De analyses in de voorgaande paragraaf lieten zien dat de Nederlandse goederenhandel vooral te lijden had daar waar het partners betrof met een hoge mate van coronabesmettingen/sterfgevallen en strenge maatregelen. Met name als de pandemie in de ons omringende landen of belangrijke handelspartners in ernst toenam, ging dat samen met een lagere in- en uitvoerwaarde. Een hogere vaccinatiegraad in een handelspartner hing samen met een hogere in- of uitvoerwaarde. Het type corona-variabele (besmettingen, sterfgevallen, vaccinaties) en de stringency index (lockdown maatregelen) werkten daarbij als een proxy voor de fase van de crisis.

Deze paragraaf begint met een overzicht vanuit de literatuur. Vervolgens wordt geïllustreerd welke patronen zichtbaar zijn in de in- en uitvoerwaarde van verschillende groepen bedrijven sinds het uitbreken van de coronacrisis. Bedrijven worden namelijk niet in dezelfde mate geraakt door de coronacrisis. Zo lijken kleinere bedrijven relatief harder geraakt te worden door de coronacrisis dan grotere bedrijven (Fernández-Cerezo et al., 2021). De negatieve impact van de coronacrisis was groter voor minder productieve bedrijven (Bloom et al., 2020; Fernández-Cerezo et al., 2021). Daarnaast varieert het effect van corona tussen bedrijfstakken (Bloom et al., 2020; De Lyon & Dhingra, 2021). Dit kan verklaard worden door een aantal redenen die allemaal te maken hebben met de aard van de sector en de goederen en diensten die ze produceren, bijvoorbeeld via de mogelijkheid om op afstand te produceren, de afhankelijkheid van het productieproces van persoonlijke interacties en via de heterogeniteit in de coronaregels in verschillende sectoren (Bloom et al., 2020). Zo zijn bij sommige bedrijfstakken geen negatieve effecten op economische activiteit en handel geconstateerd, of zelfs positieve effecten (bijvoorbeeld IT, sectoren die medische producten verhandelen) (Gu et al., 2020; Liu et al., 2021; WHO, 2020).

#### Mate van digitalisering en online verkoop van belang voor weerbaarheid in coronacrisis

Een belangrijke factor voor verschillen in de weerbaarheid van bedrijven tijdens de corona-uitbraak was digitalisering. De importkrimp (uit China) was aanzienlijk kleiner voor producten die tot stand konden komen met (veel) telewerken (Liu et al., 2021). Ervaring met telewerken vóór de crisis zorgde er bijvoorbeeld voor dat de bedrijfsvoering relatief goed door kon gaan tijdens de crisis, waardoor de negatieve effecten van de coronacrisis op de omzet van deze bedrijven lager waren dan voor bedrijven met weinig ervaring met telewerken (Bai et al., 2021; Kawaguchi et al., 2021). Dit effect is bovendien groter voor kleine bedrijven, die dus extra gebaat waren bij goede digitale voorzieningen om de coronacrisis het hoofd te bieden (Doerr et al., 2021). Anderzijds kan de digitale infrastructuur die een bedrijf al heeft wat betreft e-commerce, er ook voor zorgen dat een bedrijf de schok van de coronacrisis beter op kan vangen. Bestaande digitale infrastructuur (bijvoorbeeld een webwinkel), en kennis en ervaring daarmee heeft ervoor gezorgd dat een bedrijf daar

tijdens de crisis eerder op kon inzetten, hogere productiviteit kon behalen en een hogere omzet kon bereiken (Doerr et al., 2021; Pierri & Timmer, 2020; Andrews et al., 2021).

---

## Overheidssteun ten tijde van coronacrisis

De maatschappelijke en economische ontwrichting door de coronacrisis heeft gevolgen voor onze gezondheidssituatie, ons sociale leven, ons werk en onze economische situatie. De crisissituatie leidde ook tot uitzonderlijke financiële maatregelen, die invloed hebben gehad op de weerbaarheid van het bedrijfsleven. Uit onderzoek blijkt dat steunmaatregelen in verschillende landen bedrijven hebben geholpen bij het aanpakken van liquiditeitsbeperkingen en bij het houden van zowel bedrijfsactiviteit als werkgelegenheid (Cirera et al., 2021; Pál & Lalinsky, 2021). De Nederlandse overheid heeft verschillende maatregelen in het leven geroepen om ondernemers te steunen. Tot en met augustus 2021 ontvingen bijna 634 duizend bedrijven steun uit minimaal één van deze regelingen.<sup>3)</sup> Dat komt neer op een derde van alle Nederlandse bedrijven, zie figuur 3.3.1.

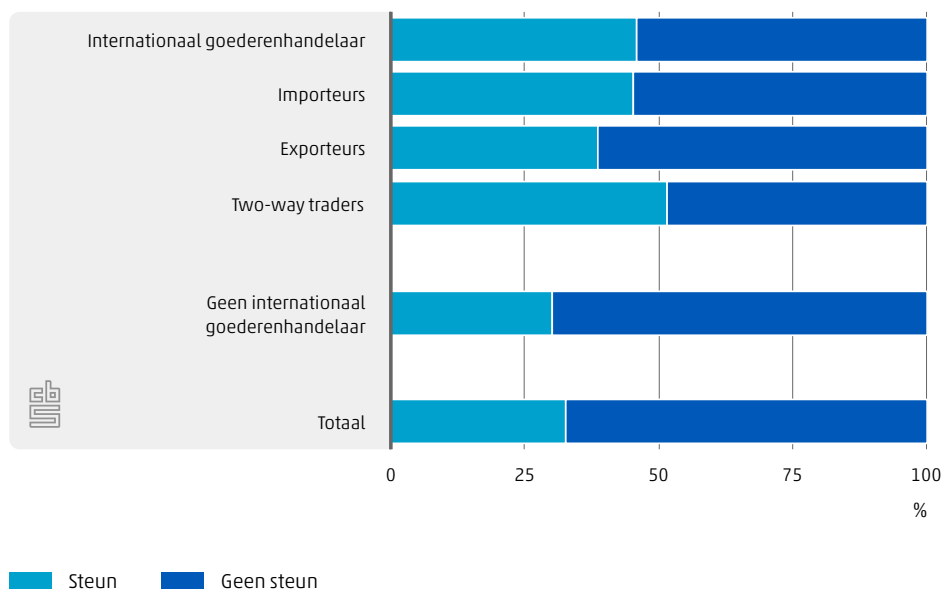
Bedrijven deden vooral aan het begin van de coronacrisis beroep op steun. Tijdens de zomermaanden van 2020 maakten bedrijven al fors minder gebruik van steun. In die zomer vonden versoepelingen plaats waardoor de noodzaak voor steun afnam of bedrijven niet meer voldeden aan de voorwaarden om steun te ontvangen. Na de zomer van 2020 nam de pandemie weer in alle hevigheid toe en ging Nederland in december 2020 weer in lockdown. Dit leidde tot een toename van het aantal bedrijven dat een beroep deed op steun eind 2020 en begin 2021 (CBS, 2021b; CBS, 2021c).

### *Relatief vaker steun aangevraagd door internationale goederenhandelaren*

Tussen maart 2020 en eind augustus 2021 heeft 46 procent van de internationale goederenhandelaren ten minste één steunmaatregel van de overheid in verband met corona gebruikt. Voor de groep bedrijven die géén internationale goederenhandel had in de betreffende periode ligt het percentage steunaanvragers op 30, zie figuur 3.3.1. Absoluut gezien, zien we meer aanvragers van steunmaatregelen bij de groep 'geen internationaal goederenhandelaar', maar relatief gezien is de verhouding aanvragers groter bij de groep 'internationaal goederenhandelaar'. De groep internationale handelaren bestaat uit bedrijven die onderling sterk van elkaar verschillen. De groep goederenhandelaren kan opgesplitst worden naar handelsstatus. Vooral two-way traders hebben relatief vaak steun aangevraagd tijdens de coronaperiode. Dit zijn bedrijven die zowel goederen importeren als exporteren. Iets meer dan de helft van deze bedrijven heeft steun gekregen. Circa 39 op 100 bedrijven die uitsluitend goederen exporteerden, maakten gedurende de coronacrisis gebruik van steun. Voor importeurs van goederen was dat 45 procent.

<sup>3)</sup> Hier is het gebruik van de volgende steunmaatregelen meegenomen: tegemoetkoming loonkosten (NOW), tegemoetkoming vaste lasten (TOGS en TVL), tijdelijke overbruggingsregeling voor zelfstandig ondernemers (Tozo), uitstel van belastingbetaling en Vaste Lasten Evenementenbranche (VLE) (zie CBS). Het gaat om deelnames tot en met 31 augustus 2021.

### 3.3.1 Gebruik steunmaatregelen tijdens de coronacrisis, tot en met augustus 2021\*



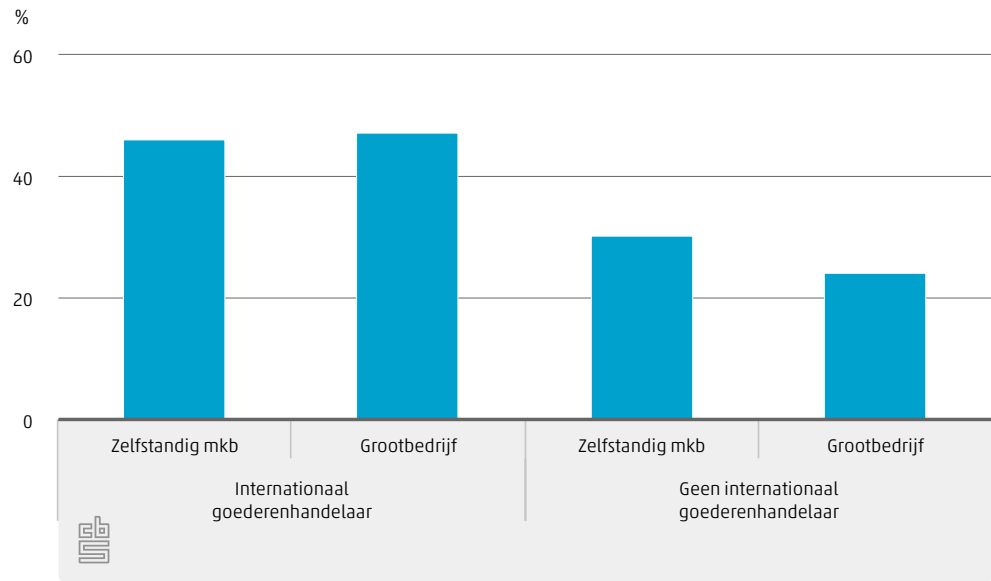
\* voorlopige cijfers

#### ***Internationaal handelende zelfstandig mkb-bedrijven vroegen in dezelfde mate steun aan als grote bedrijven***

In absolute aantallen zijn het voornamelijk de zelfstandig mkb-bedrijven die steun hebben aangevraagd. Van alle bedrijven die tijdens de coronacrisis gebruikmaakten van overheidssteun behoort 99 procent tot het zelfstandig mkb. Dat is niet vreemd, aangezien bijna 99 procent van alle Nederlandse bedrijven tot het zelfstandig mkb behoort (CBS, 2021d).

Voor de groep bedrijven met internationale handel lag deze verhouding anders. Ongeveer 46 procent van alle internationaal handelende zelfstandig mkb-bedrijven heeft overheidssteun ten tijde van de coronacrisis aangevraagd. Dat percentage is vergelijkbaar met het grootbedrijf, waarvan circa 47 procent steun aanvraag, zie figuur 3.3.2. Voor de importeurs, exporteurs en two-way traders binnen het zelfstandig mkb was het percentage bedrijven met steun respectievelijk 45, 39 en 52 procent. Bij de zelfstandig mkb-bedrijven die zich uitsluitend richten op de Nederlandse afzetmarkt heeft zo'n 30 procent steun aangevraagd. Bij de groep 'geen internationaal handelend grootbedrijf' is het aandeel bedrijven met steun kleiner, namelijk 24 procent.

### 3.3.2 Aandeel bedrijven met steun, naar handelsstatus en bedrijfsgrootte, tot en met augustus 2021\*

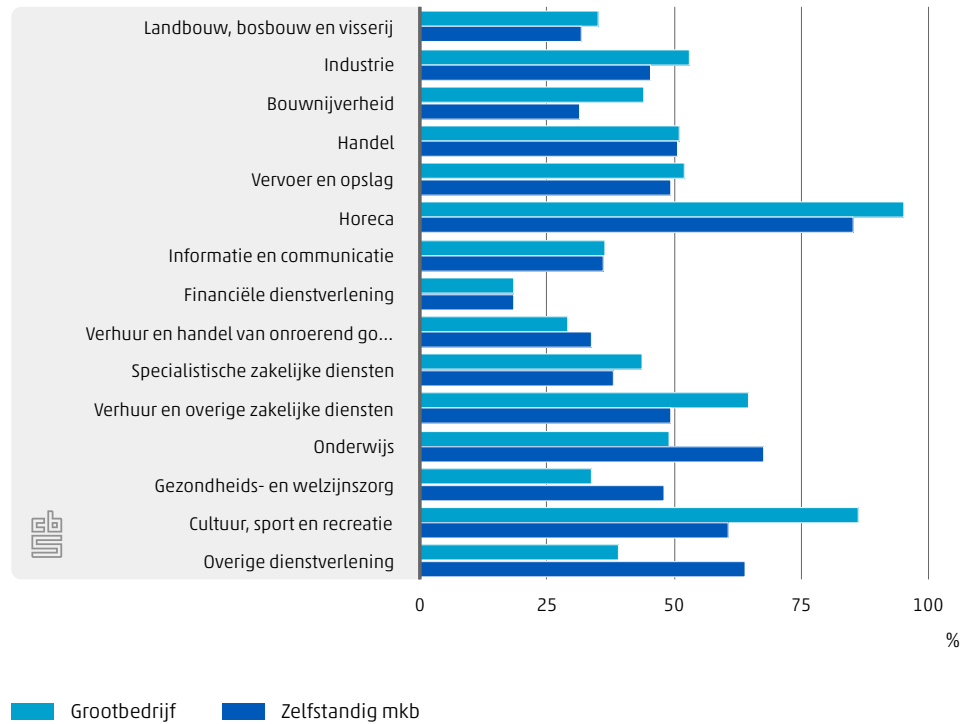


\* voorlopige cijfers

#### ***Overheid steunt vooral goederenhandelaren in bedrijfstak handel***

35 procent van de goederenhandelaren die coronasteun ontvingen is actief in de bedrijfstak handel. Daarnaast maakten internationaal handelende bedrijven in de specialistische zakelijke diensten, industrie en overige dienstverlening (zoals kappers en schoonheidssalons) relatief veel gebruik van steunpakketten gedurende de coronacrisis. 85 procent van alle internationaal handelende zelfstandig mkb-bedrijven actief in de horeca heeft overheidssteun ten tijde van de coronacrisis aangevraagd, zie figuur 3.3.3. Voor het handelende grootbedrijf in de horeca was dat zelfs 96 procent. De bedrijfstak horeca kende sowieso het hoogste percentage bedrijven dat steunmaatregelen gebruikte in de periode april 2020 tot en met maart 2021 (CBS, 2021e).

### 3.3.3 Aandeel handelaren met steun tijdens de coronacrisis naar bedrijfsgrootte en sector, tot en met augustus 2021\*

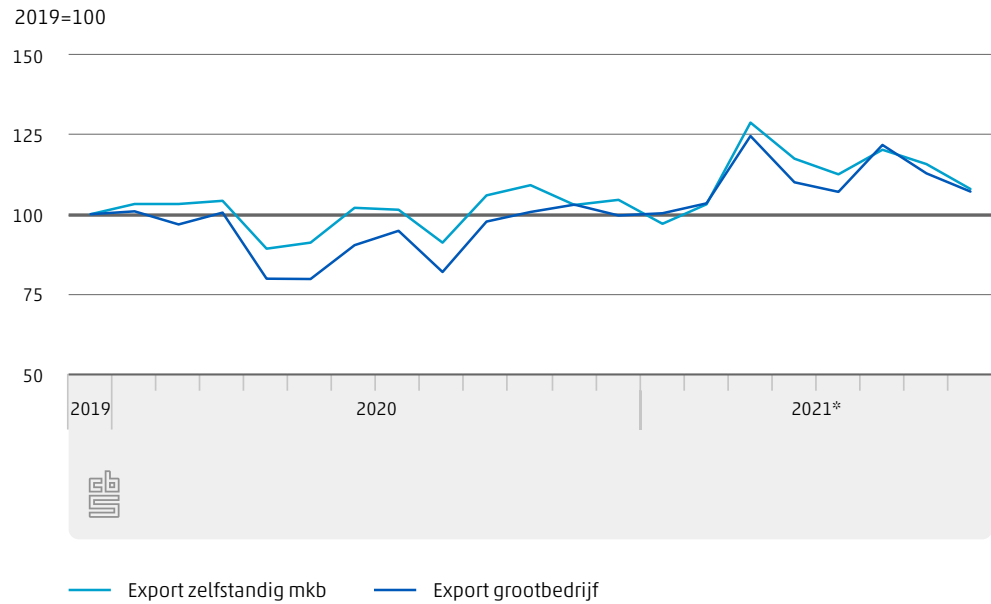


\* voorlopige cijfers

### Export van grootbedrijf sterker geraakt door coronacrisis

Figuur 3.3.4 laat de ontwikkeling van de exportwaarde van het zelfstandig mkb ten opzichte van het grootbedrijf zien sinds het begin van 2020. De export van het zelfstandig mkb daalde sterk in april 2020, maar niet zo sterk als de exportwaarde van het grootbedrijf. In mei was de exportwaarde van het grootbedrijf vergelijkbaar met de waarde in april, het zelfstandig mkb krabbelde alweer wat op.

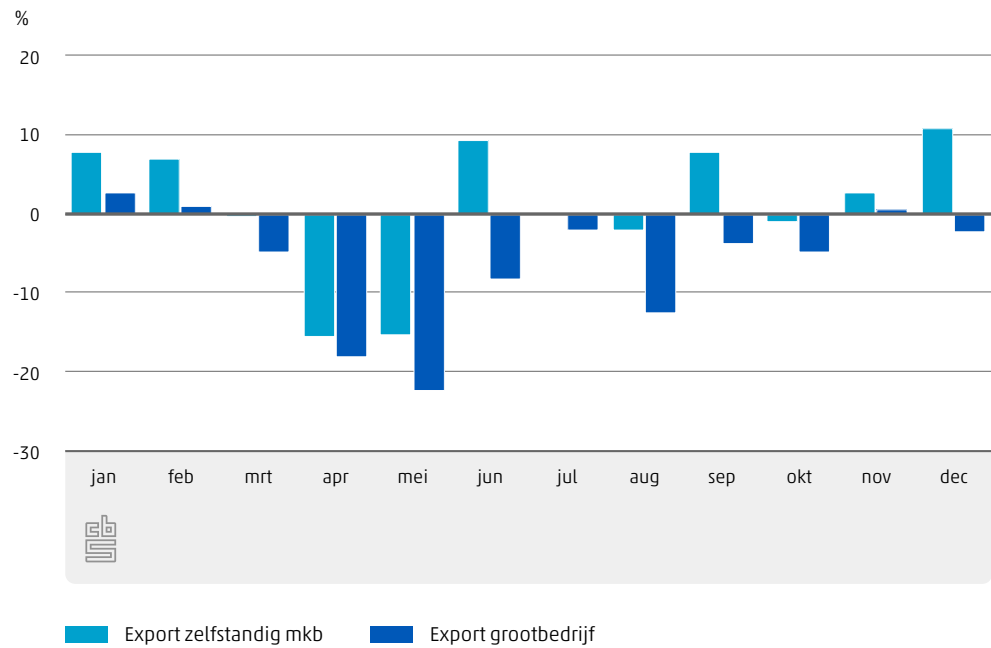
### 3.3.4 Ontwikkeling uitvoerwaarde van het zelfstandig mkb en het grootbedrijf



\* voorlopige cijfers

In figuur 3.3.5 is de jaar-op-jaar ontwikkeling per maand te zien, waaruit blijkt dat het grootbedrijf in april zo'n 18 procent aan exportwaarde inleverde ten opzichte van diezelfde maand één jaar eerder, het zelfstandig mkb had ongeveer 15 procent minder export. In mei daalde de export van het grootbedrijf nog verder met een jaar-op-jaar krimp van ruim 22 procent, het zelfstandig mkb leverde wederom 15 procent in. Sinds het dieptepunt in het voorjaar vertoonde de export van zowel het zelfstandig mkb als het grootbedrijf weer groei – zij het met ups en downs. Het grootbedrijf moest echter van verder terugkomen dan het zelfstandig mkb. Bovendien liet het zelfstandig mkb in sommige maanden van 2020 (juni, september, november en december) al groei zien ten opzichte van diezelfde maand een jaar eerder, terwijl de export van het grootbedrijf voor iedere maand lager lag dan een jaar daarvoor.

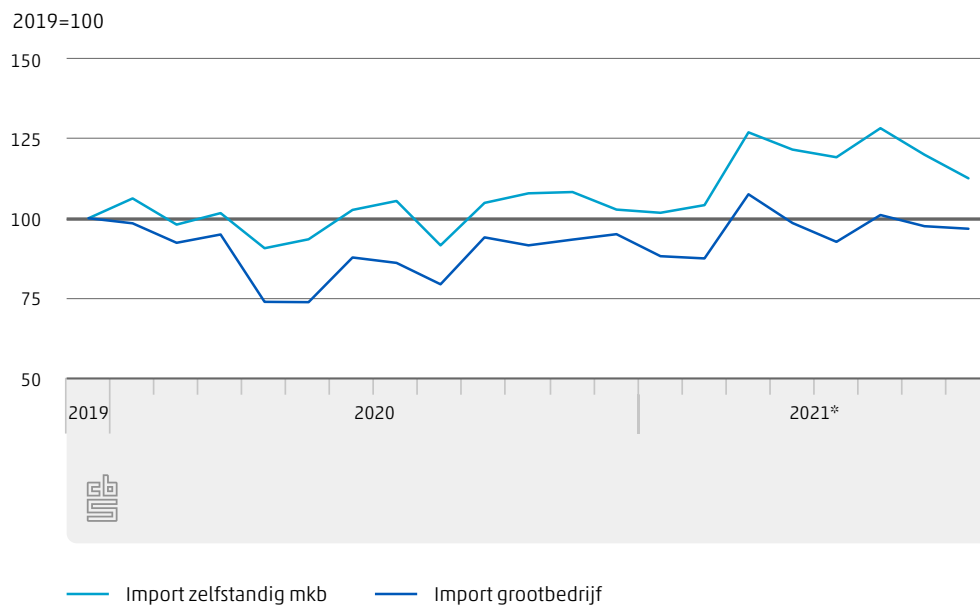
### 3.3.5 Jaar-op-jaar verandering in de exportwaarde per maand, 2019-2020



### Import van zelfstandig mkb sterker hersteld

Figuur 3.3.6 laat de ontwikkeling van de importwaarde van het zelfstandig mkb ten opzichte van het grootbedrijf zien sinds het begin van 2020. Ook hier zijn de gevolgen van de coronacrisis duidelijk te zien in de import van het grootbedrijf terwijl de invoerwaarde van het zelfstandig mkb niet zo sterk terugviel in het voorjaar van 2020. Zowel de invoer van het zelfstandig mkb als die van het grootbedrijf groeide weer in de zomer, zij het met een grillig patroon. Sinds 2021 groeit de invoer van het zelfstandig mkb echter sterker dan die van het grootbedrijf.

### 3.3.6 Ontwikkeling invoerwaarde van het zelfstandig mkb en het grootbedrijf



\* voorlopige cijfers

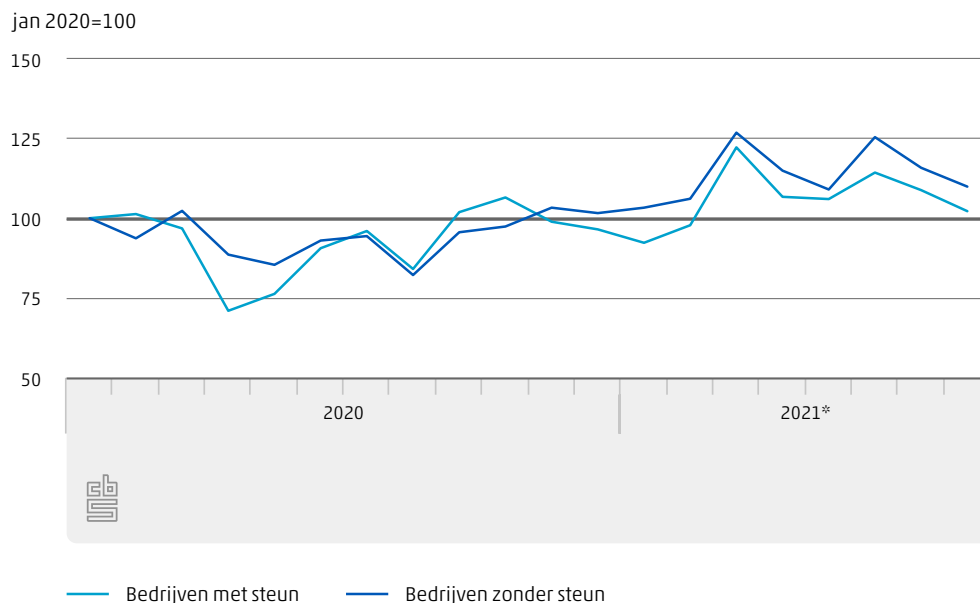
### Bedrijven die tijdens de coronacrisis overheidssteun aanvroegen grootste terugval in handel

Exporterende bedrijven die ergens in 2020 of 2021 corona-noodsteun hebben ontvangen, kenden – als groep – een minder gunstig exportverloop dan bedrijven die geen noodsteun hebben gekregen, zie figuur 3.3.7. Vooral de terugval in exportwaarde in april en mei 2020 was veel groter voor de bedrijven die steun aanvroegen. De gezamenlijke exportwaarde van deze bedrijven lag in april 2020 circa 29 procent lager dan januari 2020; bij de bedrijven die geen steun aanvroegen tijdens de coronacrisis lag die zo'n 15 procent lager. De vermindering van de export van deze bedrijven kan voor internationale handelaren onderdeel van de omzetvermindering zijn, wat een voorwaarde is om steun aan te vragen. Daarnaast verliep het herstel van de export rondom de jaarwisseling ook minder voorspoedig voor de groep bedrijven die steun ontving. Vanaf maart 2021 is de export van bedrijven met noodsteun ook weer groter dan vóór de coronacrisis.

Voor de invoer is eenzelfde patroon zichtbaar, met bij aanvang van de coronacrisis een grote dip voor de bedrijven die tijdens de crisis steun aanvroegen, maar sinds de zomer van 2020 een vrij gelijkmatige ontwikkeling van de handelswaarde.



### 3.3.7 Ontwikkeling uitvoerwaarde van bedrijven met en zonder coronanoodsteun

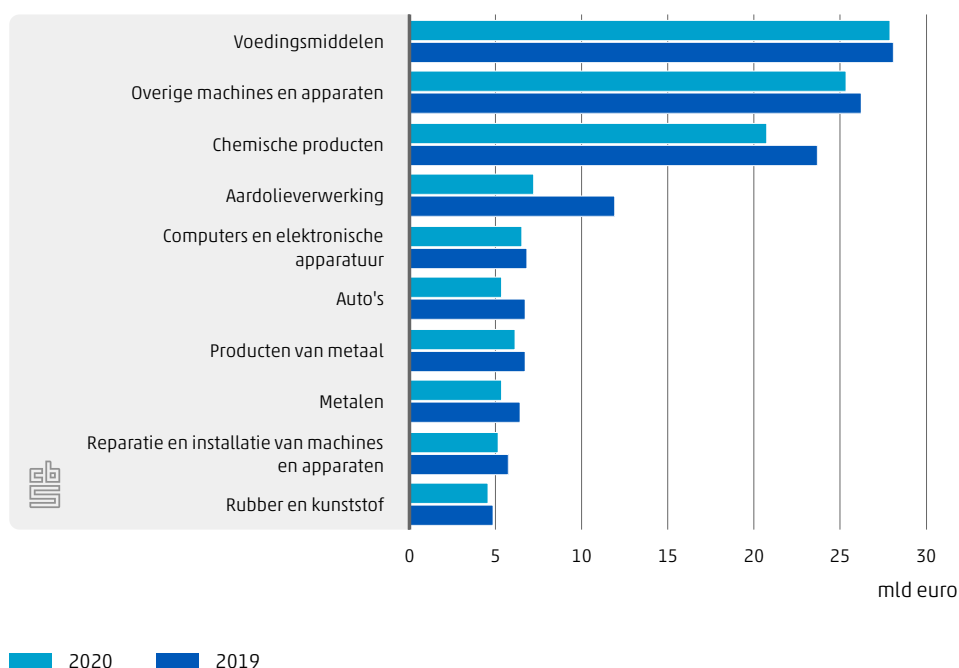


\* voorlopige cijfers

## Industrie leverde 13 miljard euro exportwaarde in tijdens coronajaar

De grootste exporterende bedrijfstak, de groothandel, zag zijn export licht terugzakken (-1,4 miljard euro) in 2020 ten opzichte van 2019. Dat is een afname van circa 1 procent. De industrie als geheel maakte in 2020, ten opzichte van de groothandel een sterkere exportkrimp door, namelijk -12,8 miljard euro: een min van meer dan 8 procent. Van de tien grootste bedrijfstakken in de industrie was er geen enkele sector waarvan de exportwaarde in 2020 toenam ten opzichte van een jaar eerder, zie figuur 3.3.8. Vooral de aardolieverwerkende industrie zag de exportwaarde flink dalen in 2020. De export van de voedingsmiddelenindustrie en de elektrotechnische industrie ging nauwelijks gebukt onder de coronapandemie en deze sectoren maakten vrijwel geen exportkrimp door in 2020.

### 3.3.8 Exportwaarde 10 grootste sectoren in de industrie



Aan de importzijde was de grootste afname tijdens 2020 ook bij de aardolieverwerkende industrie. De voedingsmiddelenindustrie en de sector voor overige machines en apparaten importeerden in 2020 nauwelijks minder dan in 2019.

## 3.4 Het effect van de coronacrisis op de internationale handel van verschillende typen bedrijven

De beschrijvende statistieken in de voorgaande paragraaf lieten zien hoe de in- en uitvoerwaarde van verschillende typen bedrijven zich tijdens de coronacrisis hebben ontwikkeld. Zo bleek dat de in- en uitvoer van het zelfstandig mkb tijdens het begin van de crisis minder sterk daalde dan die van het grootbedrijf. Ook bleek dat met name de invoer van het zelfstandig mkb sinds maart 2021 sneller groeide dan die van het grootbedrijf, en momenteel hoger ligt dan het pré-crisisniveau. Voor de invoer van het grootbedrijf geldt dat nog niet. Wat betreft het herstel van de uitvoer zijn de prestaties van beide typen bedrijven vergelijkbaar. Eenzelfde patroon als voor de invoer is ook te zien voor bedrijven zonder corona-noodsteun; aan het begin van de crisis in 2020 daalde de export van deze groep minder sterk, en groeide in de herstelfase juist iets sterker dan de export van bedrijven met noodsteun.

In deze paragraaf wordt onderzocht in hoeverre dergelijke conclusies overeind blijven als tegelijk gecontroleerd wordt voor verschillen in bedrijfskenmerken (zelfstandig mkb/grootbedrijf, sector, gebruik van ICT<sup>4)</sup>, gebruik van corona-noodsteun), bedrijfsprestaties

<sup>4)</sup> ICT-gebruik bij bedrijven leverde in de analyses geen significante resultaten op, waardoor deze variabele buiten het uiteindelijke model gebleven is.

(arbeidsproductiviteit) en de verschillende fases in de coronacrisis, namelijk de pré-crisis (oktober 2019 t/m maart 2020), de diepe crisis (april 2020 t/m september 2020), de herstelperiode (oktober 2020 t/m maart 2021) en de groeifase (april 2021 t/m juni 2021). De diepe crisisperiode wordt gekenmerkt door een flinke daling in de goederenhandel. De herstelfase betreft de maanden waarin de export- en importwaarde weer terugkeerden naar hun pré-crisisniveau. Herstel werd vanaf maart 2021 gevolgd door een groeiperiode waarin de handel aanzienlijk groter was dan tijdens de pré-crisisniveaus. In hoofdstuk 1 werd de ontwikkeling van de handel tijdens de coronacrisis ook al getoond, met een jaar-op-jaar ontwikkeling per kwartaal in figuur 1.2.2.

## Twee populaties onderzocht

In deze econometrische analyse kijken we naar de goederenimport en -export van de Nederlandse handelaren op kwartaalbasis<sup>5)</sup> tijdens de hierboven genoemde vier fases van de coronacrisis. Hierbij maken we onderscheid in twee groepen van goederenhandelaren. Enerzijds alle bedrijven die op enig moment (tussen het vierde kwartaal van 2019 en het tweede kwartaal van 2021) import of export hebben gehad. Hiertoe behoren ook bedrijven die tijdelijk of definitief (binnen de onderzochte periode) stopten met exporteren en/of importeren of incidenteel handelden. Anderzijds kijken we naar handelaren die in alle zeven kwartalen (tussen het vierde kwartaal in 2019 en het tweede kwartaal in 2021) import of export hebben gehad. Met andere woorden, ons eerste model houdt rekening met veranderingen in de handel langs zowel de intensieve als de extensieve marge. Het tweede type model dat we gebruiken, richt zich uitsluitend op continue handelaren.

## Basisresultaten: Welke invloed hadden de verschillende fases van de coronacrisis?

Figuur 3.4.1 laat zien hoe de import en export van de twee groepen handelaren zich tijdens de coronacrisis heeft ontwikkeld, ten opzichte van het pré-crisisniveau (in de figuur weergegeven met de horizontale lijn op 100 procent). Wanneer we naar alle handelaren in de jaren 2019–2021 kijken, en dus export-/importstoppers meenemen, dan kende de fase van diepe crisis (april–september 2020) een daling van ruim 10 procent in de exportwaarde en 11 procent aan de importzijde ten opzichte van de periode vóór de coronacrisis. Bedrijven die gedurende de hele onderzochte periode zijn blijven exporteren kenden ten opzichte van de pré-crisisperiode een gemiddelde exportdaling van slechts 4 procent. Importeurs die in elk kwartaal tussen oktober 2019 en juni 2021 import gerapporteerd hebben, kenden geen significante importdaling tijdens de diepe crisismaanden, zoals figuur 3.4.1 laat zien. Deze berekening houdt rekening met alle mogelijke verschillen tussen bedrijven en tussen jaren.

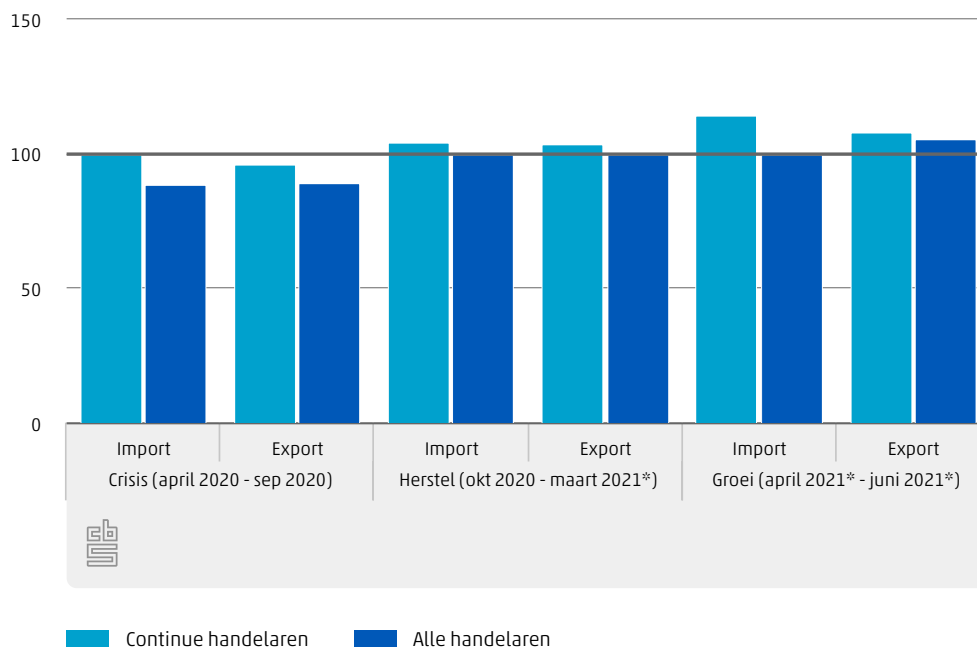
Tussen de herstelfase en de pré-crisis zien we geen significant verschil in export- en importwaarde als we naar de volledige populatie van importeurs of exporteurs kijken. Dit is wel het geval wanneer we alleen naar de bedrijven kijken die elk kwartaal handel hadden. In de herstelperiode kenden continue handelaren een groei van 3,5 procent in de export en bijna 4 procent in de import. In de groeifase nam de export van deze groep verder met

5) Hiermee ontbreekt zoals gebruikelijk ongeveer een kwart van de handel doordat deze niet aan een bedrijf in het Algemeen Bedrijvenregister (ABR) van het CBS te koppelen is. Gezien deze paragraaf zich vooral richt op verschillen tussen groepen bedrijven was het niet mogelijk om dit stuk mee te nemen in de analyse. Door op kwartaalbasis te kijken, worden de resultaten stabielier omdat uitschieters in de handel in een individuele maand iets worden gedempt.

8 procent toe en de import met 14 procent ten opzichte van de pré-crisisniveau. Wanneer we de hele groep exporteurs beschouwen, zien we een significante toename van ruim 5 procent in de export tijdens de groeiperiode ten opzichte van de pré-crisisperiode. Ook hier is rekening gehouden met verschillen tussen bedrijven en jaren.

### 3.4.1 Ontwikkeling import en export vergeleken met de pré-crisisperiode

pré-crisisperiode=100



\* voorlopige cijfers

## Internationale handel en bedrijvenheterogeniteit

Diverse aspecten van bedrijvenheterogeniteit spelen een rol als het om het buitenlandse handelsgedrag van een bedrijf gaat. Zo zijn exporteurs vaker productiever dan bedrijven die niet exporteren (Genee & Fortanier, 2010; Vancauteran, 2015; Vancauteran & Walthouwer, 2016). Importeurs zijn ook gemiddeld productiever dan bedrijven die zich volledig op de binnenlandse markt richten. Grotere bedrijven in termen van werkzame personen, die op hun beurt vaak productiever zijn dan kleinere bedrijven, handelen gemiddeld ook meer. Verder zijn bedrijven in buitenlands eigendom vaker internationaal actief als exporteur en/of importeur dan binnenlandse bedrijven (Bernard et al., 1995; 1999; 2004; 2007; Wagner, 2007). Deze *stylized facts* zien we niet alleen tussen bedrijven met en zonder internationale handel; ook binnen de groep internationale handelaren gelden deze patronen. Zo blijken er significante productiviteitsverschillen te bestaan tussen incidentele en continue exporteurs. Bedrijven die erin slagen een aantal jaren opeenvolgend te exporteren zijn gemiddeld groter, productiever en winstgevender dan bedrijven die incidenteel handelen met het buitenland (Boutorat et al., 2019).

Deze verbanden tussen bedrijfskenmerken en de waarde van de import en export worden in de analyses opnieuw bevestigd, tijdens alle vier de fasen van de coronacrisis, zowel voor alle Nederlandse handelaren als voor de groep die tussen 2019 en 2021 continu actief was op buitenlandse markten. Naast deze bedrijfskenmerken houden de micromodellen ook rekening met verschillen tussen bedrijfstakken en tussen jaren, zie paragraaf 3.6 Data en

methoden. Om de rol van de verschillende bedrijfskenmerken in kaart te kunnen brengen, houden de modellen geen rekening met alle tijdsconstante verschillen tussen bedrijven in de vorm van fixed effects. Naast de verschillende fases van de coronacrisis en de bovengenoemde bedrijfskenmerken, wordt er wél rekening gehouden met het type producten wat bedrijven verhandelen. Het is relevant om hiervoor te corrigeren want doorgaans exporteren en importeren bedrijven die vooral intermediaire producten in hun portefeuille hebben gemiddeld meer dan bedrijven die vooral kapitaalgoederen verhandelden. Daarentegen lijkt de handel in consumptiegoederen in het algemeen juist gepaard te gaan met een lagere exportwaarde.

## Productsoorten tijdens de coronacrisis

Exporteurs van kapitaalgoederen kenden een daling van bijna 9 procent in hun exportwaarde van deze goederen tijdens de periode van diepe crisis, waarbij alle Nederlandse exporteurs meegenomen zijn. De continue exporteurs van kapitaalgoederen kenden juist een exportdaling van 3 procent ten opzichte van hun pré-crisis exportwaarde. Verder kenden de importeurs van deze goederen een nog grotere daling tijdens de crisis. Zowel de import als de export van kapitaalgoederen keerde tijdens de herstel- en groeiperiode terug naar de pré-crisisniveaus, soms zelfs met een groei van 6 procent, met name in het geval van de export.

De in- en uitvoer van handelaren in intermediaire goederen lijken zich tijdens en na de periode van diepe crisis niet veel anders te ontwikkelen dan de in- en uitvoer van handelaren in kapitaalgoederen. Bedrijven met handel in consumptiegoederen daarentegen leken wel sterk van zowel handelaren in kapitaal- als intermediaire goederen af te wijken, met name tijdens de diepe crisis. Zo kenden zowel continue als de hele groep exporteurs van consumptiegoederen nauwelijks een daling in hun export tijdens de fase van diepe crisis. Dit is overeenkomstig de bevindingen in de literatuur zoals in paragraaf 3.2 besproken. De groep continue exporteurs kende zelfs een groei van 7 procent in de exportwaarde van consumptiegoederen tijdens de diepe crisis. Dit terwijl het exporteren van consumptiegoederen in het algemeen gepaard gaat met een lagere exportwaarde dan intermediaire en kapitaalgoederen. Aan de importzijde is voor deze goederensoort een vergelijkbare trend te zien. Zo kenden alle Nederlandse importeurs van consumptiegoederen een groei van ruim 2 procent tijdens de diepe crisis, terwijl de groep continue importeurs zelfs een groei van ruim 9 procent meemaakten in dezelfde periode. Ook dit is in overeenstemming met de bevindingen in hoofdstuk 1, waaruit bijvoorbeeld bleek dat de invoer van consumentenelektronica zoals computers en mobiele telefoons fors groeide tijdens de crisis.

## De import- en exportprestaties van het zelfstandig mkb tijdens de coronacrisis

Het zelfstandig mkb exporteert en importeert doorgaans minder dan het grootbedrijf. Zo was de export- en de importwaarde van alle zelfstandig mkb-ers ruim 80 procent lager dan de export van het grootbedrijf in de pré-crisis periode. Met andere woorden, vóór de coronacrisis exporteerde en importeerde het grootbedrijf qua waarde ruim vier keer zoveel als het zelfstandig mkb. Binnen de groep continue exporteurs en importeurs is dit verschil tussen het grootbedrijf en zelfstandig mkb uiteraard kleiner.

### 3.4.2 Regressieresultaten export- en importwaarde naar type bedrijf

	Alle exporteurs	Continue exporteurs	Alle importeurs	Continue importeurs
	%			
Zelfstandig mkb	-83,0***	-45,7***	-87,3***	-71,2***
<i>Grootbedrijf als baseline</i>				
Crisis (april 2020 – sep 2020) X zelfstandig mkb	10,1***	-1,1	16,4***	-4,0***
<i>Grootbedrijf als baseline</i>				
Herstel (okt 2020 – maart 2021) X zelfstandig mkb	-0,3	-5,5***	10,6***	0,07
<i>Grootbedrijf als baseline</i>				
Groei (april 2021 – juni 2021) X zelfstandig mkb	2,4	-0,1***	20,8***	-0,03*
<i>Grootbedrijf als baseline</i>				

\*\*\*p<0,01; \*\*p<0,05; \*p<0,1

### Zelfstandig mkb leverde als geheel minder handel in dan grootbedrijf tijdens diepe crisisperiode...

Uit de beschrijvende analyse in paragraaf 3.3 bleek zowel de import als de export van het zelfstandig mkb het tijdens de diepe crisis beter te doen dan de in- en uitvoer van het grootbedrijf. In het geval van de import presteerde het zelfstandig mkb zelfs iets beter in de herstel- en groeiperiodes. Een mogelijke verklaring hiervoor kan zijn dat kleine bedrijven doorgaans minder leveranciers hebben dan grote bedrijven wat hen mogelijk afschermt van de grootste, directe schokken (OECD, 2020). In vergelijking met het grootbedrijf doet het zelfstandig mkb meer 'in eigen beheer' en is het minder verweven in internationale waardeketens. Hierdoor is het zelfstandig mkb meer op de lokale markt gericht voor zowel hun vraag als aanbod van goederen en diensten en minder gericht op directe verkoop aan buitenlandse markten (Statistics Denmark & OESO, 2017; Chong et al., 2019). Mkb bedrijven opereren mogelijk vaker in regionale productieketens, en in dit geval Europese ketens, wat hen kan vrijwaren van directe schokken in Azië (OECD, 2020).

### ...maar dit lijkt vooral veroorzaakt te worden door nieuwe, kleine toetreders

De bevinding dat het zelfstandig mkb meer groei in handelswaarde laat zien dan het grootbedrijf tijdens de diepe crisis blijkt echter alleen het geval te zijn als we naar de volledige groep importeurs en exporteurs kijken, inclusief incidentele handelaren, starters en stoppers. Wanneer we uitsluitend kijken naar bedrijven die in de onderzochte periode continu exporteerden en/of importeerden, dan doet het zelfstandig mkb het tijdens de diepe crisisperiode juist slechter dan het grootbedrijf voor wat betreft de handelswaarde.

Bovenstaande resultaten lijken er op te wijzen dat er binnen het zelfstandig mkb mogelijk groei langs de extensieve marge plaatsvond tijdens de coronacrisis. Zelfstandig mkb-ers die incidenteel handelen lijken namelijk een heel ander (beter) beeld te laten zien dan de continue handelaren voor wat betreft de ontwikkeling van hun handel tijdens de verschillende fasen van de coronacrisis per bedrijfstype. Een hypothese waarom dit het geval

zou kunnen zijn, is dat de corona-noodsteun mogelijk bepaalde bedrijven van opheffing of faillissement heeft behoed of zelfs in staat heeft gesteld te handelen met het buitenland. De betere prestaties van het zelfstandig mkb als hele groep – inclusief incidentele handelaren, starters en stoppers – kan ook verband houden met een toename van nieuwe, kleine handelaren zoals webwinkels (CBS, 2020). Op basis van onze analyses met de huidige (voorlopige) data kunnen we nog geen harde conclusies trekken over de verschillen tussen het verloop van de coronacrisis voor het gehele zelfstandig mkb ten opzichte van het grootbedrijf. Daarvoor is verder onderzoek nodig met speciale aandacht voor incidentele en continue handelaren en hoe die twee groepen het totaalbeeld beïnvloeden.

## Geen eenduidige invloed van productiviteit op groei in 2021

De rol van productiviteit als bepalende factor in de wijze waarop bedrijven op de verschillende fases van de coronacrisis reageren, blijkt niet eenduidig. Zo lijkt productiviteit vooral een rol te spelen in de handelsprestaties van de groep continue exporteurs en importeurs. Binnen deze groep continue handelaren zien we dat productievere bedrijven iets minder hard geraakt werden tijdens de diepe crisisperiode dan minder productieve exporteurs en importeurs. De productievere bedrijven kwamen de diepe coronacrisis iets beter door met een expordaling van ongeveer 7 procent. Dit sluit aan bij de hierboven aangehaalde literatuur waaruit blijkt dat productievere bedrijven weerbaarder zijn. Echter, tijdens de groeifase in 2021 speelde een hogere productiviteit binnen de groep continue handelaren geen rol van betekenis in het herstel van de in- en uitvoer. Een mogelijke verklaring voor het (onverwacht) uitblijven van dit verband kan te maken hebben met het gebrek aan actuele gegevens over de productiviteit van bedrijven. Voor dit onderzoek zijn productiviteitscijfers tot en met 2019 gebruikt, oftewel één jaar vóór de coronacrisis. De bovengenoemde bevindingen met betrekking tot productiviteit dienen daarom met enige voorzichtigheid geïnterpreteerd te worden. Het is namelijk niet uit te sluiten dat de productiviteit zelf door de crisis en de daaropvolgende herstelperiode geraakt is. Een aantal bevindingen in de literatuur bevestigen deze hypothese (Bloom et al., 2021; di Mauro & Syverson, 2020). Zijn bedrijven die vóór de crisis het meest productief waren nog steeds zo productief na de crisis of is de verdeling onder bestaande bedrijven inmiddels sterk veranderd? Dit zijn mogelijke aanknopingspunten voor vervolgonderzoek.

## Gemengd beeld voor bedrijven die steun ontvingen

Om de samenhang tussen steunmaatregelen en het handelsgedrag gedurende de coronacrisis en daarna in kaart te brengen, richten we ons op de periode tussen april 2020 en juni 2021. Als we naar alle Nederlandse exporteurs en importeurs kijken, dan deden handelaren die steun hebben gekregen het tijdens de diepe crisisperiode aanzienlijk slechter dan exporteurs en importeurs die geen steun hebben gekregen. Zo lag de exportwaarde (importwaarde) van de groep die wel steun heeft aangevraagd ruim 22 procent (28 procent) lager dan die van de groep die geen steun heeft gehad. In de herstel- en groeiperiode lieten ontvangers van steun vergelijkbare groeipercentages in export- en importwaarde zien ten opzichte van bedrijven die geen steun hebben aangevraagd. Of het gebruik maken van beschikbare steunmaatregelen de reden is geweest dat de handel van deze bedrijven tijdens de herstel- en groeiperiode sterker kon groeien, is op basis van de huidige data en analyse niet te beoordelen.

De samenhang tussen steun en handelswaarde is vooral zichtbaar als we naar de volledige groep importeurs en exporteurs kijken, inclusief de incidentele handelaren. Wanneer we alleen naar continue exporteurs kijken, dan zien we tijdens de diepe crisisperiode geen verschil tussen bedrijven met en zonder steun. Aan de importkant zien we dat bedrijven die steun hebben ontvangen het juist wel beter hebben gedaan tijdens de coronacrisis dan bedrijven die geen gebruik hebben gemaakt van de steun. Zo lag de importwaarde van deze groep tijdens de crisis ruim 5 procent hoger dan die van continue importeurs die geen gebruik hebben gemaakt van steunmaatregelen. Een mogelijke verklaring voor deze bevinding kan liggen in het feit dat het gebruik van steunmaatregelen sterk verschilt tussen bedrijfstakken. Met name handelaren in de industrie en de groothandel maken er relatief veel gebruik van. Als we dezelfde modellen beperken tot deze twee cruciale bedrijfstakken (de industrie en de groothandel, samen goed voor ruim driekwart van de exportwaarde<sup>6)</sup> in 2020), dan zien we geen verschil meer tussen bedrijven met en zonder steun onder continue handelaren. Verschillen tussen de twee groepen worden echter opnieuw bevestigd als we naar alle exporteurs en importeurs in deze twee bedrijfstakken kijken gedurende de periode april 2020-juni 2021, waarbij de bedrijven die geen steun aanvroegen hogere import- en exportwaarden hadden dan de groep die wel steun kreeg.

## 3.5 Samenvatting en conclusie

De coronacrisis heeft de economie in Nederland en ook wereldwijd op verschillende fronten geraakt. Zo kende de internationale goederenhandel een sterke teruggang in 2020. De Nederlandse import- en exportwaarde nam met respectievelijk 7,8 en 6,3 procent af. In dit hoofdstuk kwamen de bedrijven achter de in- en uitvoer aan bod, en de verschillen in ontwikkeling van de internationale handel tijdens de coronacrisis.

Met een macromodel werd onderzocht hoe de internationale goederenhandel van Nederlandse bedrijven zich ontwikkelde tijdens de coronacrisis, gemeten aan de hand van het aantal coronabesmettingen, het aantal coronagerelateerde sterfgevallen, een lockdown *stringency* index en het aantal coronavaccinaties. Deze corona-variabelen hebben telkens betrekking op de situatie in de desbetreffende handelspartners. Die eerste drie gaan samen met lagere handelswaarde, terwijl de vaccinaties samengaan met een hoger niveau van de handel. De veranderingen in internationale handel ten gevolge van de coronacrisis zijn sterker zichtbaar voor de handel met de top-10 handelspartners, dan voor de handel met alle partners.

Vervolgens is de samenhang tussen de coronacrisis en de internationale goederenhandel op het niveau van het individuele bedrijf onderzocht, terwijl voor allerlei bedrijfskenmerken gecontroleerd werd. Deze analyses maakten het mogelijk om te zien hoe verschillende typen bedrijven de coronacrisis ondergingen. Daartoe werden econometrische analyses op microniveau uitgevoerd, waarbij rekening gehouden werd met de verschillende fasen van de coronacrisis (pré-crisis, diepe crisis, herstel en groei) voor twee verschillende populaties van bedrijven: alle bedrijven met goederenhandel, en de bedrijven die continu handelden tijdens de gehele onderzochte periode.

6) Het gaat daarbij om de handel die toegewezen kan worden aan een in Nederland gevestigd bedrijf. Circa 29 procent van de handelswaarde is niet toe te rekenen aan een bedrijf waar we informatie over hebben in het Algemeen Bedrijven Register (ABR).



Uit de beschrijvende analyses blijkt dat bijna de helft (46 procent) van de Nederlandse bedrijven die importeren en/of exporteren gebruikmaakten van ten minste één steunmaatregel van de overheid. We zien dat de bedrijven met overheidssteun in 2020 als groep een grotere teruggang in hun import en export hadden dan de bedrijven die geen steun aanvroegen. Na de aanvang van de coronacrisis in Nederland (met het tweede kwartaal van 2020 als dieptepunt) verliep de ontwikkeling van de internationale handel van deze twee groepen bedrijven vergelijkbaar. De econometrische regressies bevestigen dit beeld: de exportwaarde van de groep die wel steun heeft aangevraagd lag tijdens het dieptepunt van de crisis ruim 22 procent lager dan de export van de groep die geen steun ontving. De importwaarde lag zelfs 28 procent lager. In de herstel- en groeiperiodes vertoonden ontvangers van steun vergelijkbare groeipercentages in export- en importwaarde als bedrijven die geen steun hebben aangevraagd. Op basis van de huidige data en analyses is echter niet te concluderen of de steunmaatregelen ervoor zorgden dat deze bedrijven vergelijkbaar herstel en groei hadden als de bedrijven die geen steun nodig hadden. Bovendien gelden deze bevindingen voor de totale populatie aan handelaren, inclusief de incidentele handelaren, starters en stoppers. Voor continue handelaren zijn de resultaten niet eenduidig.

Het zelfstandig mkb kende als groep een kleinere import- en exportkrimp dan het grootbedrijf. De exportwaarde van het zelfstandig mkb lag in april 2020 zo'n 15 procent lager dan in die maand een jaar eerder – die van het grootbedrijf zo'n 18 procent. In mei werden de verschillen groter, met voor het zelfstandig mkb wederom een jaar-op-jaar afname van 15 procent, en voor het grootbedrijf zelfs een min van ruim 22 procent. Ook wanneer gecontroleerd wordt voor andere bedrijfskenmerken lijkt het zelfstandig mkb het beter te doen tijdens de diepe crisis dan het grootbedrijf. Dit geldt echter alleen voor de volledige groep importeurs en exporteurs; bij de continue handelaren komt het zelfstandig mkb de diepe crisis juist minder goed door dan het grootbedrijf. Nader onderzoek naar de grootte van bedrijven, de rol van startende en incidentele handelaren en de eventuele invloed van noodsteun op het overleven tijdens de coronacrisis is nodig om daar conclusies over te trekken.

Terwijl de handel in consumptiegoederen doorgaans gepaard gaat met een lagere exportwaarde dan bedrijven met handel in kapitaalgoederen of intermediaire goederen, gebeurde tijdens de coronacrisis het tegenovergestelde. De handelswaarde van consumptiegoederen maakte nauwelijks een krimp door tijdens de diepe crisis, terwijl handelaren van intermediaire goederen en kapitaalgoederen hun export flink zagen afnemen.

Hogere productiviteit lijkt tijdens de diepe crisis gepaard te gaan met een kleinere exportafname, maar tijdens de herstel- en groeiperiode leek productiviteit geen significante rol te spelen.

Op het moment van schrijven van dit hoofdstuk is de coronacrisis allerm minst voorbij. De Nederlandse economie maakte sinds april 2021 een flinke groeiperiode door, maar vanaf september liep het aantal coronabesmettingen in binnen- en buitenland weer op. In het najaar en begin van de winter van 2021 zagen diverse Europese landen zich genoodzaakt weer strengere coronamaatregelen te treffen, die het Europese economische herstel ongetwijfeld zullen afremmen. Of en welke impact deze nieuwe fase van de coronacrisis zal hebben op de internationale goederenhandel en de bedrijven die de goederen

internationaal verhandelen, zal nog moeten blijken. Het CBS zal deze ontwikkelingen op de voet blijven volgen.

## 3.6 Data en methoden

### Macroanalyse

In de macroanalyses wordt gebruik gemaakt van de microdata van de statistiek Internationale Handel in Goederen (IHG) voor de periode 2018–2021 (t/m juni 2021). Deze data is gekoppeld op maand-land niveau aan externe gegevens, o.a. data over coronabesmettingen, coronagerelateerde sterfgevallen, vaccinaties en lockdown maatregelen (*stringency index*) uit de volgende data bronnen: (1) the COVID-19 Data Repository by the Center for Systems Science and Engineering at Johns Hopkins University en (2) the COVID-19 Government Responses Tracking Database.<sup>7)</sup>

De macroanalyses zijn uitgevoerd voor de handel met alle landen waarvoor coronacijfers beschikbaar waren; in totaal 191 landen. Omdat de data niet-stationair is (een tijdreeks met seizoensinvloeden), is er gekozen om de analyses uit te voeren aan de hand van de zogenaamde *first-differences* methode. Deze wordt berekend door van iedere waarneming de waarde van de eerdere waarneming (in tijd) af te trekken (differentiëren). Deze methode corrigeert tevens voor kenmerken die niet als variabelen meegenomen zijn in de regressie en pakt daarmee een vorm van endogeniteit aan.

De macroanalyses zijn uitgevoerd op maand-land niveau, met als uitkomstvariabele de log export- of importwaarde geaggregeerd per maand en land en als verklarende variabele het gemiddeld aantal coronabesmettingen (of coronagerelateerde sterfgevallen) per maand per 100 duizend inwoners. Vaccinaties worden gemeten aan de hand van een cumulatief cijfer in het begin van de maand, en omgezet in logaritmen. De *stringency index* kan waardes aannemen van 0 tot 100, waar 0 betekent geen lockdown, en 100 is het hoogste niveau van lockdown, op basis van verschillende lockdown indicatoren (bijvoorbeeld schoolsluitingen, reisbeperkingen, quarantaine, enz.).

Het econometrische model is als volgt gespecificeerd:

$$\Delta y_{it} = \theta \Delta d_{it} + \beta x_{it} + \Delta \varepsilon_{it}$$

$i$  is de index voor de handelspartners,  $t$  is de index voor maanden (42 in totaal).  $\Delta y_{it}$  is het 'eerste verschil' van de export (of import) waarde.  $\Delta d_{it}$  is het 'eerste verschil' van de corona-variabele,  $x_{it}$  zijn de controle variabelen (bbp per hoofd van de bevolking en maand effecten). Ten slotte is  $\Delta \varepsilon_{it}$  de standaardfout, geclusterd op landniveau om te corrigeren voor (mogelijke) seriële correlatie.

Vervolgens wordt deze analyse nog eens uitgevoerd maar dan met de top-10 handelspartners van Nederland.

<sup>7)</sup> Meer informatie: <https://github.com/owid/covid-19-data/tree/master/public/data> en <https://www.bsg.ox.ac.uk/research/research-projects/covid-19-government-response-tracker>.

## Microanalyse

De microanalyses zijn uitgevoerd op bedrijf-kwartaal-product-regio niveau.

De onderzoekspopulatie omvat alle bedrijven met internationale handel in goederen (IHG) op enig moment in de periode 2019–2021. De IHG-data is aangevuld, op basis van het bedrijfseenheid-identificatienummer, met bedrijfskenmerken uit andere databronnen (namelijk het Bedrijfsdemografisch Kader, de Productiestatistieken, de bronbestanden van de belastingdienst, de enquête ICT-gebruik bij bedrijven en de gegevens over coronasteunmaatregelen) en de informatie over coronagerelateerde sterfgevallen in Nederland van het RIVM. De bedrijfskenmerken die uiteindelijk in deze microanalyses zijn meegenomen, zijn de bedrijfstak, grootte van het bedrijf in werkzame personen, buitenlands eigendom indicator, zelfstandig mkb indicator, arbeidsproductiviteit (voor de jaren 2018 en 2019), de verhandelde producten (volgens de BEC-classificatie) en ontvangen corona-noodsteun. Ook definiëren we vier afzonderlijke economische fases gerelateerd aan de coronapandemie in Nederland. De economische fases zijn als volgt: pré-crisis (oktober 2019 – maart 2020), crisis (april 2020 – september 2020), herstel (oktober 2020 – maart 2021) en groei (april 2021 – juni 2021). Net als in de macroanalyses is de pré-crisisperiode de referentie-categorie. Daarnaast gebruiken we ook informatie over de striktheid van de lockdown maatregelen (*stringency index*).

Twee soorten modellen worden in deze analyse gebruikt. Het eerste model is een log-lineaire regressie met fixed effects waarin de focus ligt op bedrijven die gedurende de hele periode 2019–2021 elke periode actief zijn op import- en/of exportmarkten. In dit model wordt dus geen rekening gehouden met bedrijven die incidenteel handelen, tussentijds stoppen met handelen of juist later daarmee beginnen. Het tweede model betreft een Pseudo Poisson Maximum Likelihood (PPML) model waarin wel rekening wordt gehouden met 'stoppers' en bedrijven die pas later in de periode 2019–2021 starten met handelen of incidenteel handelen.

Het baseline model bekijkt het verband tussen handelswaarde (export en import) aan de ene kant en de verschillende fases van de coronacrisis, rekening houdend met verschillen tussen bedrijven, jaren, verhandelde producten en regio's van herkomst en bestemming (in de vorm van fixed effects). Als extra robuustheidscheck kijken we naar twee alternatieve versies van het model met coronagerelateerde sterftegevallen en de Nederlandse lockdown index als maten voor de coronacrisis. Het model ziet er als volgt uit:

$$Y_{ikjpl} = \beta_0 + \beta_{1kj} D_{kj} + \alpha_i + \theta_j + \gamma_p + \delta_l + e_{ikjpl}$$

In deze specificatie betreft  $Y_{ikjpl}$  de log import-/exportwaarde van bedrijf  $i$  in kwartaal  $k$  in jaar  $j$  van product  $p$  naar regio  $l$ ,  $D_{kj}$  de betreffende coronavariabele in kwartaal  $k$  in jaar  $j$ .  $\alpha_i$  is het bedrijf fixed effect van bedrijf  $i$ ,  $\theta_j$  is het fixed effect van jaar  $j$ ,  $\gamma_p$  is het fixed effect van product  $p$  en  $\delta_l$  is het fixed effect van regio  $l$ .

In de basis specificatie worden alle niet-geobserveerde verschillen tussen bedrijven die niet veranderen door de tijd meegenomen door middel van fixed effects. Omdat we in dit onderzoek juist ook deze verschillen tussen bedrijven, bijvoorbeeld in termen van hun grootteklasse, in kaart willen brengen, kijken we ook naar alternatieve specificaties zonder bedrijf fixed effects. Om toch te controleren voor niet-geobserveerde verschillen tussen observaties gebruiken we daar wel fixed effects op het niveau van bedrijfstak, product, regio en jaar. Omdat we met name geïnteresseerd zijn in de wijze waarop het verband tussen de

verschillende bedrijfskenmerken en de goederenhandel varieert tussen de verschillende fases van de coronacrisis, kijken we naar interactie-effecten tussen de verschillende kenmerken aan de ene kant en de fase van de coronacrisis aan de andere kant, op de import- en exportwaarde van bedrijven per kwartaal. De uitgebreide specificatie is als volgt:

$$Y_{ikjpl} = \exp[\beta_0 + \beta_1 D_{kj} + \beta_2 Z_{ikj} + \beta_3 Z_{ikj} D_{kj} + \beta_4 X_{ikj} + \rho_i + \theta_j + \gamma_p + \delta_l] * e_{ikjpl}$$

$Z_{ikj}$  is een kenmerk van bedrijf  $i$  in kwartaal  $k$  en jaar  $j$ .  $X_{ikj}$  is een vector van alle andere bedrijfskenmerken waarvoor wordt gecontroleerd in het model.  $\rho_i$  is een bedrijfstak fixed effect.

## 3.7 Bijlage

### 3.7.1 Exportwaarde (log) naar top-10 handelspartners (macroanalyse)

	Besmettingen in handelspartners (log)	Coronagerelateerde sterfgevallen in handelspartners (log)	Stringency index in handelspartners (0-100)	Vaccinaties in handelspartners (cumulatief) (log)
0 Voeding en levende dieren	-0,008***	-0,009	-0,002***	0,005***
1 Dranken en tabak	0,002	0,001	-0,001	0,003
2 Grondstoffen, niet eetbaar, behalve brandstoffen	-0,018**	-0,018***	-0,003***	0,014***
3 Minerale brandstoffen, smeermiddelen en dergelijke producten	0,013	-0,007	-0,010*	0,021
4 Dierlijke en plantaardige oliën en vetten	0,010	-0,016*	-0,005***	0,010**
5 Chemische producten	0,007	0,006	-0,001	0,002
6 Fabricaten hoofdzakelijk gerangschikt volgens grondstoffen	-0,011**	-0,011**	-0,003***	0,009***
7 Machines en vervoermaterieel	-0,015***	-0,020***	-0,005***	0,007***
8 Diverse gefabriceerde goederen	-0,027***	-0,028***	-0,006***	0,010***
Observaties	533	533	533	533

\*\*\*p<0,01; \*\*p<0,05; \*p<0,1

### 3.7.2 Importwaarde (log) naar top-10 handelspartners (macroanalyse)

	Coronabesmettingen in handelspartners (log)	Sterfgevallen in handelspartners (log)	Stringency index in handels- partners (0-100)	Vaccinaties in handelspartners (cumulatief) (log)
0 Voeding en levende dieren	0,005	0,004	-0,001	0,002
1 Dranken en tabak	-0,038**	-0,028**	-0,003**	-0,004
2 Grondstoffen, niet eetbaar, behalve brandstoffen	0,004	0,006	-0,001	0,01
3 Minerale brandstoffen, smeermiddelen en dergelijke producten	-0,058***	-0,037***	-0,008***	0,002
4 Dierlijke en plantaardige oliën en vetten	0,005	0,005	0,002	-0,019
5 Chemische producten	-0,006	0,001	-0,001	0,006***
6 Fabricaten hoofdzakelijk gerangschikt volgens grondstoffen	0,004	-0,001	-0,001***	0,010***
7 Machines en vervoermaterieel	-0,002	-0,014***	-0,004***	0,010***
8 Diverse gefabriceerde goederen	-0,008	-0,020***	-0,004***	0,016***
Observaties	501	501	501	501

\*\*\*p<0,01;\*\*p<0,05;\*p<0,1

## 3.8 Literatuur

Andrews, D., Charlton, A. & Moore, A. (2021). *COVID-19, Productivity and Reallocation: Timely evidence from three OECD countries*. OECD Economics Department Working Papers No. 1676.

Bai, J., Brynjolfsson, E., Jin, W., Steffen, S. & Wan, C. (2021). *Digital resilience: how work-from-home feasibility affects firm performance*. NBER Working Paper No. 28588. Cambridge, VS: National Bureau of Economic Research.

Baldwin, R. & Di Mauro, B. W. (2020). *Economics in the time of COVID-19: A new eBook*. VOX CEPR Policy Portal, 2-3.

Baldwin, R. & Tomiura, E. (2020). *Thinking ahead about the trade impact of COVID-19*. *Economics in the Time of COVID-19*, 59.

Békés, G. & Muraközy, B. (2012). *Temporary trade and heterogeneous firms*. *Journal of International Economics*, 87(2), 232-246.

Benguria, F. (2021). *The 2020 trade collapse: Exporters amid the pandemic*. *Economics Letters*, 205, 1-5.

Berg, Van den, M., Boutorat, A., Franssen, L. & Mounir, A. (2019). Handelen over de grens: een keuze voor de eeuwigheid? In M. Jaarsma (Red.), *Internationaliseringsmonitor 2019, tweede kwartaal: Patronen in handelsgedrag*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Bernard, A. & Jensen, J. (1995). Exporter, Jobs and Wages in U.S. manufacturing: 1976-1987. *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics*, 67-119.

Bernard, A. & Jensen, J. (1999). Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both? *Journal of International Economics*, 47, 1-25.

Bernard, A. & Jensen, J. (2004). Why Some Firms Export. *Review of Economics and Statistics*, 86, 561-569.

Bernard, A., Jensen, J., Redding, S. & Schott, P. (2007). Firms in International Trade. *The Journal of International Perspectives*, 21(3), 105-130.

Bloom, N., Fletcher, R. & Yeh, E. (2021). The Impact of COVID-19 on US Firms. NBER Working Paper No. 28314. Cambridge, VS: National Bureau of Economic Research.

Bohn T., Notten, T. & Wong, K. F. (2021). Nederland in internationale waardeketens. *Nederland Handelsland: Export, Import en Investerings 2021*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Boutorat, A., Franssen, L., Mounir, A. & Berg, Van den, M. (2019). Incidentele handelaren: wie zijn ze en wat onderscheidt ze? In M. Jaarsma (Red.), *Internationaliseringsmonitor 2019, tweede kwartaal: Patronen in handelsgedrag*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Bown, C. (2021). The missing chips. How to protect the semiconductor supply chain. Foreign Affairs.

Cakmakli, C., Demiralp, S., Kalemli Ozcan, S., Yesiltas, S. & Yildirim, M. (2020). COVID-19 and emerging markets: An epidemiological model with international production networks and capital flows. IMF Working Paper No. 20/133.

CBS (2020). Ondanks corona 68 duizend erbij in 2020. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2021a). Detailhandel: recordgroei in 2020, krimp in december. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2021b). 8 op de 10 bioscopen kregen doorlopend coronasteun. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2021c). Gebruik van steunmaatregelen corona per 31 augustus. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2021d). Nederland Handelsland: export, import & investeringen. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2021e). *Ruim 13 duizend bedrijven opgeheven die coronasteunmaatregelen gebruikten.* Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Chong, S., Hoekstra, R., Lemmers, O., Beveren, van, I., Berg, van den, M., Wal, van der, R. & Verbiest, P. (2019). *The role of small- and medium-sized enterprises in the Dutch economy: an analysis using an extended supply and use table.* *Journal of Economic Structures*, 8(8), 1–24.

Cirera, X., Cruz, M., Davies, E., Grover, A., Iacovone, L., Lopez Cordova, J., Medvedev, D., Okechukwu Maduko, F., Nayyar, G., Reyes Ortega, S. & Torres, J. (2021). *Policies to Support Businesses through the COVID-19 Shock: A Firm Level Perspective.* *The World Bank Research Observer*, 36(1), 41–66.

De Lyon, J. & Dhingra, S. (2020). *Covid-19 and Brexit: Real-time updates on business performance in the United Kingdom.* Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science.

Di Mauro, F. & Syverson, C. (2020). *The COVID crisis and productivity growth.* VOX CEPR Policy Portal, 16.

Doerr, S., Erdem, M., Franco, G., Illes, A. & Gambacorta, L. (2021). *Technological capacity and firms' recovery from Covid-19.* BIS Working Papers, No 965.

Elbourne, A. & Overvest, B. (2021). *Tweede golf had economisch veel minder impact.* ESB.

Fernández-Cerezo, A., González, B., Izquierdo, M. & Moral-Benito, E. (2021). *Firm-level heterogeneity in the impact of the COVID-19 pandemic.* Banco de España Working Paper no. 2120. Madrid: Banco de España.

Friedt, F. (2021). *The triple effect of COVID-19 on Chinese exports: GVC contagion effects dominate export supply and import demand shocks.* VoxEU, January, 17.

Genee, S. & Fortanier, F. (2010). *Internationaliseren en productiviteit. Deel 1 – Statistische analyse.* Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Groenewegen J., Hardeman S. & Stam, E. (2021). *Goed gerunde bedrijven wendbaarder tijdens corona.* ESB.

ING (2020). *Global trade fast out of the gates but supply chain issues continue to bite.* Amsterdam: ING.

Gu, X., Ying, S., Zhang, W & Tao, Y. (2020). *How do Firms Respond to COVID-19? First Evidence from Suzhou, China.* *Emerging Markets Finance and Trade*, 56(10), 2181–2197.

Kawaguchi, D., Kitao, S. & Nose, M. (2021). *The Impact of COVID-19 on Japanese Firms: Mobility and Resilience via Remote Work.* CAMA Working Paper 71/2021. Canberra: Centre for Applied Macroeconomic Analysis.

Kawaguchi, K., Kodama, N, & Tanaka, M. (2021). *Small business under the covid-19 crisis: Expected short-and medium-run effects of anti-contagion and economic policies.* *Journal of the Japanese and International Economies*, 61, 101138.

Liu, X., Ornelas, E. & Shi, H. (2021). *The Trade Impact of the Covid-19 Pandemic*. CESifo. München: CESifo.

Maliszewska, M., Mattoo, A. & Mensbrugghe, Van der, D. (2020). *The potential impact of COVID-19 on GDP and trade: A preliminary assessment*. World Bank Policy Research Working Paper, (9211).

Meier, M. & Eugenio Pinto, E. (2020). *COVID-19 Supply Chain Disruptions*. CRC TR 224 Discussion Paper Series, crctr224\_2020\_239. Germany: University of Bonn and University of Mannheim.

OECD (2020). *Coronavirus (COVID-19): SME policy responses*. Parijs: OECD.

Pál, R. & Lalinsky, T. (2021). *Efficiency and effectiveness of the COVID-19 government support: Evidence from firm-level data*. EIB Working Paper 2021/06.

Pierri, N. & Timmer, Y. (2020). *IT shields: Technology adoption and economic resilience during the COVID-19 pandemic*. IMF Working Papers.

Rabobank (2021). *Problemen grondstoffen zorgen voor onzekerheid industrie*.

Schwarz, K. (2021). *Olieprijzen: eerst ruzie en rumoer, nu rust*. Trouw.

Statistics Denmark & OESO (2017). *Nordic Countries in Global Value Chains*. Kopenhagen/Parijs: Statistics Denmark & OESO.

Vancauteran, M. (2015). Exporteurs veel baat bij innovatie als motor van productiviteit. In M. Jaarsma (Red.), *Internationaliseringsmonitor 2015, tweede kwartaal*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Vancauteran, M. & Walthouwer, M. (2016). Innovatie, handel en productiviteit van de Nederlandse drank- en voedingsmiddelenindustrie. In M. Jaarsma (Red.), *Internationaliseringsmonitor 2016, tweede kwartaal: Agribusiness*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Wagner, J. (2007). *Exports and productivity: A survey of the evidence from firm-level data*. World Economy, 30(1), 60–82. University of Lueneburg.

WTO (2021). *World Trade Statistical Review 2021*. Génève: WTO

WTO (2020). *Trade in Medical Goods in the Context of Tackling COVID-19*. Covid-19 Reports, No. 2020/01. Génève: WTO.



# 4 De asymmetrische impact van Brexit op de internationale goederenhandel en handelaren

Auteurs: Dennis Dahlmans, Dennis Cremers, Tim Peeters

**8,5** procentpunt daling van het aandeel Nederlandse bedrijven met export naar het VK van 2016 t/m 2021

**3,5** procentpunt gemiddelde daling van belang VK in exportwaarde Nederlandse bedrijven van 2016 t/m 2021

**Op 23 juni 2016 werd er in het Verenigd Koninkrijk voor uittreding uit de Europese Unie gestemd: oftewel de Brexit. Gedurende een periode van enkele jaren werd er gepoogd de Britse uittreding op een wederzijds acceptabele en ordentelijke manier te laten plaatsvinden. De beoogde Brexit datum, 29 maart 2019, werd echter niet gehaald. Op 31 januari 2020 was de Brexit echter wel een feit, na een lange periode van onzekerheid. Hierna volgde een periode van elf maanden waarin onderhandeld werd over de voorwaarden voor het uittreden, eindigend op 31 december 2020. In eerdere hoofdstukken in deze publicatie is op een macroniveau het Brexiteffect al gekenschetst. In dit hoofdstuk komt het microverhaal aan bod. Welk type bedrijven en welke sectoren werden wat betreft hun goederenhandel met het VK het hardst door de Brexit geraakt?**

## 4.1 Inleiding

Bij een raadgevend referendum onder de Britse bevolking op 23 juni 2016 koos 51,9 procent van de stemmers voor het vertrek van het Verenigd Koninkrijk (VK) uit de Europese Unie (EU). Op 31 januari 2020 kwam daarmee een eind aan het 47-jarige EU-lidmaatschap van het VK, en begon een overgangperiode die liep tot eind 2020. Inmiddels zijn er akkoorden gesloten tussen het VK en de EU waarin de voorwaarden vastliggen over hoe onder andere internationale goederen- en dienstenhandel tussen beide handelsblokken – na de Brexit – kan plaatsvinden. Om een goede inschatting te kunnen maken van het effect van de Brexit op de Nederlandse handel met het VK, kunnen we de goederenhandel van 2021 niet zomaar vergelijken met de handel van 2020. Deze hele periode werd namelijk ook gekenmerkt door de coronacrisis. De verschillende lockdownmaatregelen in beide landen, in een poging de pandemie te beteugelen, hadden ook grote effecten op de internationale handel met het VK. Daarnaast waren er additionele handelsmaatregelen in december 2020 tijdens de uitbraak van de Britse variant van het coronavirus.

Er is in de afgelopen jaren veel onderzoek verricht naar de Brexit, waaronder studies uitgevoerd door Van Reenen (2016), Sampson (2017), Breinlich et al. (2017), Davies en Studnicka (2018), Dhingra et al. (2017), Graziano et al. (2018), Born et al. (2019), McGrattan en Waddle (2017), Steinberg (2019) en Costa et al. (2019). Deze studies tonen negatieve effecten op Britse investeringen, internationale handel, werkgelegenheid, algehele welvaart en lonen (zie ook de introductie van deze publicatie<sup>1)</sup>). Er zijn echter ook studies die beweren dat de Brexit een positiever effect zal hebben op de Britse economie, zoals Booth et al. (2015), Whyman en Petresku (2017) en Minford (2019). Alhoewel onderzoek laat zien dat het uittreden van het VK zeker een nasleep zal hebben voor het VK zelf, richten we ons in dit onderzoek op de effecten van de Brexit voor Nederlandse handelaren.

Crowley et al. (2019) en Vandenbussche et al. (2019) stelden al dat de Brexit economische schade zal toebrengen aan veel bedrijven buiten het VK, maar geldt dat ook voor Nederlandse bedrijven en de Nederlandse economie? Het CPB becijferde in 2016 dat een vertrek van het VK uit de EU voor Nederland een verlies kan opleveren dat kan oplopen tot 1,2 procent van het bbp in 2030. Dit komt neer op een verlies van circa 10 miljard euro, doordat de bilaterale handel naar verwachting zal teruglopen. In 2021 concludeerde het CPB dat de Trade and Cooperation Agreement (TCA) aardig overeenkomt met één van hun scenario's, waarin er minder handel zal zijn en het Nederlandse bbp-niveau in 2030 0,9 tot

1) Exogene schokken: twee case studies

1,5 procent lager zal liggen. De Britse economie wordt in dat scenario harder geraakt door het bilaterale verlies aan handel; 3,4 tot 5,9 procent aan bbp verlies in 2030. De Algemene Rekenkamer (2021) geeft aan dat door de Brexit en het vertrek van het VK uit de EU, er voor Nederland veranderingen zullen optreden zoals de omvang van de bijdrage aan de EU-begroting.

Om de effecten van de Brexit op de internationale goederenhandel van bedrijven in Nederland te onderzoeken, beginnen we in dit hoofdstuk met beschrijvende analyses van in Nederland gevestigde bedrijven die goederenhandel hebben met het VK. Hierbij kijken we zowel naar import als export. Deze analyses focussen zich op hoe de waarde van de handel met het VK zich over de periode 2015–2021 heeft ontwikkeld. Er wordt onder andere bekeken wat het aandeel Britse handel is voor de in Nederland gevestigde bedrijven, welke sectoren het meeste handelen met het VK en hoe het aandeel Britse handel zich voor diverse bedrijfstakken heeft ontwikkeld. Vervolgens wordt onderzocht in hoeverre de trends die hieruit volgen te verklaren zijn doordat de gevolgen van de Brexit anders zijn voor verschillende groepen van bedrijven. Blijkt de handel van het zelfstandig mkb meer gevolgen te ondervinden van de naderende Brexit (periode na het referendum), de feitelijke Brexit, of de periode na 1 januari 2021, dan die van het grootbedrijf? En hoe zit dat voor in Nederland gevestigde bedrijven die onderdeel zijn van een buitenlandse multinational ten opzichte van bedrijven in Nederlands eigendom?

Het besluit van het VK om de EU te verlaten heeft geleid tot een sterke, brede en aanhoudende toename van onzekerheid. Deze onzekerheid nemen we in dit hoofdstuk mee in de analyses, onder andere door gebruik te maken van de Brexit Uncertainty Indicator, ofwel BUI (zie leeskader). De onzekerheden rondom de Brexit zijn complex, en hebben onder andere te maken met hoe de uiteindelijke relatie van het VK met de EU eruit zal zien en hoe dit van invloed zal zijn op bijvoorbeeld de wederzijdse markttoegang en productregelgeving, of het aanbod van arbeidsmigranten. Als zodanig bestuderen we in onze microanalyses dan – naast de directe impact van de formele Brexit op 31 januari 2020 en de inwerkingtreding van de TCA op 1 januari 2021 – ook de impact van een onverwachte, grote en aanhoudende onzekerheidsschok, en daarmee het hele Brexit-proces op de Nederlandse goederenhandel met het VK. Deze langdurige onzekerheid suggereert dat bedrijven mogelijk niet zo snel reageren op grote schokken die aanhoudende onzekerheid veroorzaken in plaats van onzekerheid op korte termijn. Dit omdat onzekerheid mogelijk bedrijven ertoe aanzet voorzichtig te handelen (zogenoemde anticipatie effecten), zoals bijvoorbeeld besproken in Guiso en Parigi (1999) en Bloom et al. (2007). Naast de BUI maken we ook gebruik van Google trends data. Deze data is namelijk beschikbaar tot en met 2021. Deze geeft echter een abstractere weergave van de Brexit onzekerheid door middel van zoekopdrachten naar 'Brexit'.

---

## Brexit Uncertainty Indicator (BUI)

**Deze index toont het aandeel Britse bedrijven dat aangeeft dat de Brexit in hun top drie van oorzaken van onzekerheid stond. De BUI is gebaseerd op antwoorden op de vraag: 'In hoeverre heeft de uitslag van het Brexit referendum invloed gehad op de mate van onzekerheid waarmee uw bedrijf te maken heeft?' De vier antwoordcategorieën waren: i) niet belangrijk, ii) een van de vele oorzaken van onzekerheid, iii) een van de top twee of drie oorzaken van onzekerheid voor ons bedrijf, iv) de grootste oorzaak van onzekerheid voor ons bedrijf. De onzekerheidsindex komt voort uit het Decision Maker**

**Panel (DMP), een onderzoek van de Bank of England-Nottingham-Stanford, waarbij elke maand gegevens werden verzameld over enkele duizenden Britse bedrijven. De onzekerheidsindex (BUI) toont aan dat zelfs drie jaar na het Brexit referendum bedrijven een extreem hoge mate van Brexit onzekerheid rapporteerden (Bloom et al., 2019). Meer dan de helft van de bedrijven gaf aan dat de Brexit een van de drie belangrijkste oorzaken van onzekerheid was.**

---

## Leeswijzer

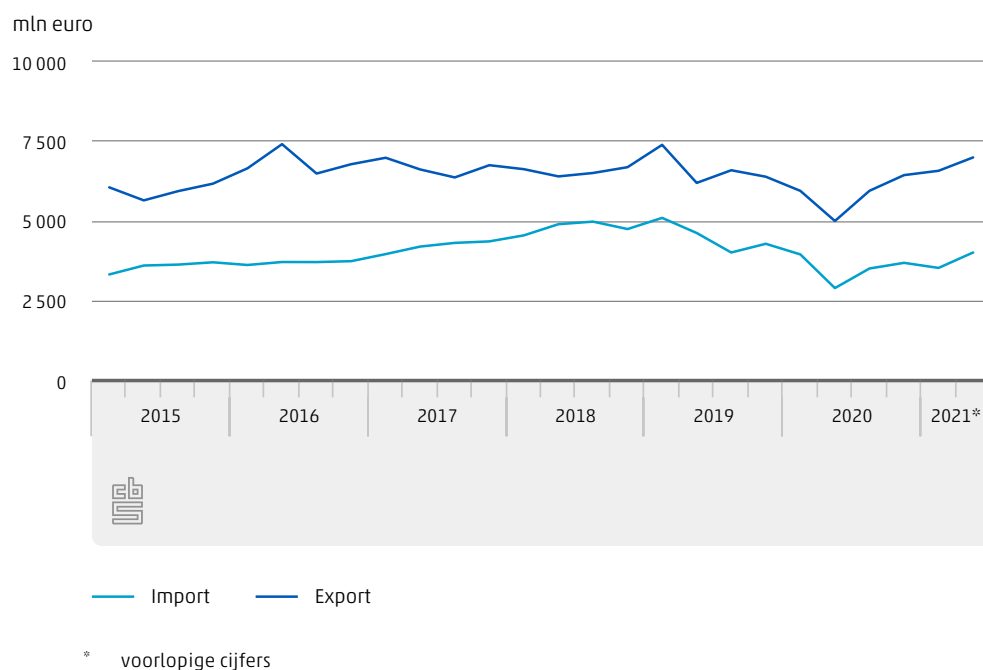
In paragraaf 4.2 komen de trends in de internationale goederenhandel met het VK aan bod. Het tweede gedeelte van het hoofdstuk betreft een regressieanalyse waarin zowel aandacht voor de 'lange' als de 'korte' Brexit is. De 'lange' Brexit is gedefinieerd als de periode vanaf 2016 (het jaar waarin het Brexit referendum plaatsvond), de 'korte' Brexit als de periode vanaf 2021, wanneer het VK ook daadwerkelijk de EU verlaten heeft. De focus ligt hierbij op de door The Bank of England opgestelde Brexit Uncertainty Indicator (BUI). De Google trends data geeft daarentegen een indicatie over hoe de Brexit "leeft" bij Britse bedrijven na 2019 (na 2019 is er immers geen onzekerheidsindex meer beschikbaar). Op deze manier analyseren we hoe het aandeel Britse handel binnen in Nederland gevestigde bedrijven zich ontwikkelt op basis van de onzekerheid, rekening houdend met verscheidene achtergrondkenmerken zoals sector, bedrijfsgrootte en het al dan niet in buitenlands eigendom zijn. Ten slotte vatten we de in het hoofdstuk gevonden resultaten samen en volgt er een paragraaf met de beschrijving van de gebruikte data en methoden.

## 4.2 Trends in goederenhandel met het VK: een microanalyse

Figuur 4.2.1 toont de waarde van zowel de goederenimport als -export van in Nederland gevestigde bedrijven, uit en naar het VK.<sup>2)</sup> Over het algemeen is er een opwaartse trend te zien in de handelswaarde met het VK tussen 2015 en 2021. Over deze periode vond er dus meer handel plaats met het VK. Ook is er een duidelijke dip te zien in 2019 en 2020. Deze afname van de handel aan het begin van 2020 volgt op de formele Brexit eind januari 2020. De handel met het VK in 2020 wordt ook gekenmerkt door een snel herstel, wat voornamelijk voor de export ook van een langdurige aard lijkt te zijn. Het is echter van belang te vermelden dat dit korte Brexiteffect samenvalt met de initiële uitbraak van het coronavirus. Uit de resultaten van hoofdstuk 2 bleek echter, ook als rekening wordt gehouden met de coronacrisis, dat de formele Brexit een groot effect had op de Nederlandse handel met het VK.

<sup>2)</sup> Deze waarden zijn lager dan de in hoofdstuk 1 en 2 gerapporteerde waarden van de goederenhandel met het VK. Dat heeft er voornamelijk mee te maken dat een deel van de goederenhandel met het VK op naam staat van buitenlandse bedrijven die in Nederland geen economische activiteit hebben, en dan niet bijdragen aan de werkgelegenheid. Denk daarbij aan grote multinationals die via Nederland goederenstromen laten lopen en via een btw-registratie wel via Nederland kunnen handelen maar deze goederen niet in Nederland verwerken.

#### 4.2.1 Waarde Nederlandse goederenimport en -export met het VK

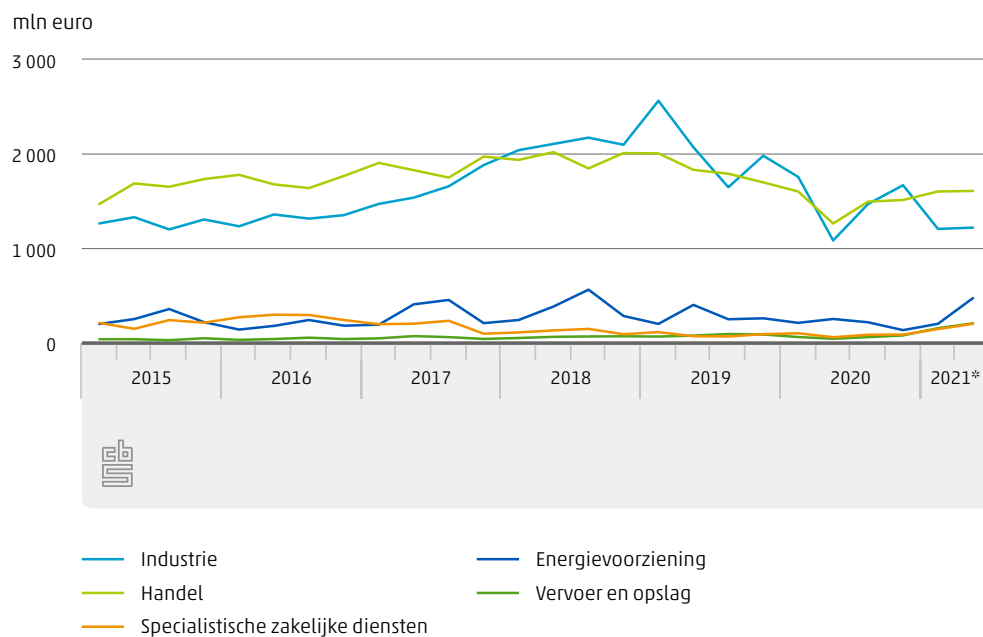


**17%** meer goederenexport  
vanuit de industrie naar het VK in 2021  
t.o.v. 2015



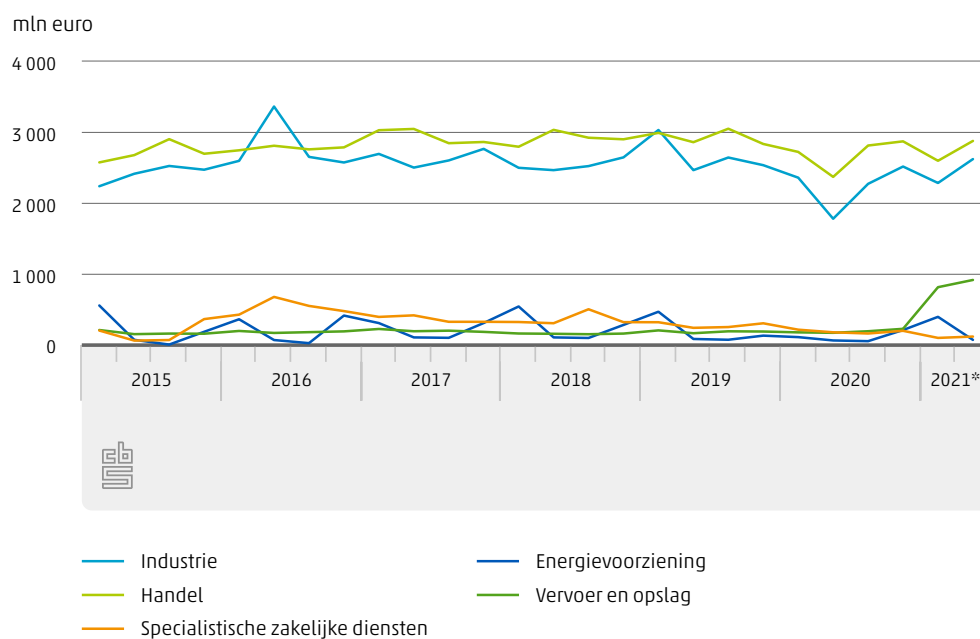
Om beter inzicht te verkrijgen in hoe de importontwikkelingen van figuur 4.2.1 zijn opgebouwd, is in figuur 4.2.2 de import uit het VK opgesplitst naar bedrijfstak. In de figuur zijn enkel de vijf grootste importerende sectoren opgenomen, te weten de industrie, energievoorziening, handel, vervoer en opslag, en specialistische zakelijke diensten. Met name de industrie laat vanaf 2017 een flinke stijging van de import uit het VK zien, namelijk ruim 1,3 miljard euro. Deze periode werd in 2019 gevolgd door een sterke daling. De invoer van goederen door bedrijven in de groot- en detailhandel groeide gestaag tot begin 2019. Daarna liet ook deze sector een importdaling zien, tot een dieptepunt van 1,1 miljard euro in het tweede kwartaal van 2020. De importwaarde van de specialistische zakelijke diensten sector was, met 299 miljoen euro, het hoogst in het tweede kwartaal van 2016, het kwartaal waarin het Brexit referendum plaatsvond. De importwaarde van deze sector is daarna gestaag afgenomen tot een dieptepunt van 61 miljoen euro in het tweede kwartaal van 2020. De importwaarde herstelde zich tot 203 miljoen euro in het tweede kwartaal van 2021, maar is nog ver weg van het niveau vóór het Brexit referendum. Verder laat de bedrijfstak energievoorziening een fluctuerend patroon zien wat betreft invoer uit het VK, terwijl de invoer van de vervoer en opslag sector juist toenam tijdens 2021.

## 4.2.2 Goederenimport uit het VK per bedrijfstak



Wanneer we de export naar het VK voor dezelfde vijf sectoren bekijken (figuur 4.2.3) zien we een heel ander beeld dan bij de import. Zowel de export van de industrie als die van de bedrijfstak groot- en detailhandel laat een gestaag groeiend exportbeeld zien tot en met 2019. De piek in de export naar het VK in het tweede kwartaal had te maken met de levering van een booreiland (CBS, 2018). Vervolgens zet er een sterke daling in vanaf het derde kwartaal van 2019, met een dieptepunt in het tweede kwartaal van 2020, de periode na de Brexit maar ook tijdens de uitbraak van het coronavirus. De export naar het VK van beide sectoren herstelt snel na deze schokken. Daarentegen daalde de export van de specialistische en zakelijke diensten sector, net zoals aan de importkant, vanaf het tweede kwartaal van 2016. Ten opzichte van het tweede kwartaal van 2016, toen de export 678 miljoen euro bedroeg, was de export naar het VK ruim 85 procent kleiner in het eerste kwartaal van 2021. De energievoorziening en vervoer en opslag sector laten beide een schommelend exportpatroon zien, zonder duidelijke ontwikkelingen in handelswaarde over de onderzochte periode. De vervoer en opslag sector laat echter wel een plotselinge sterke groei zien in 2021.

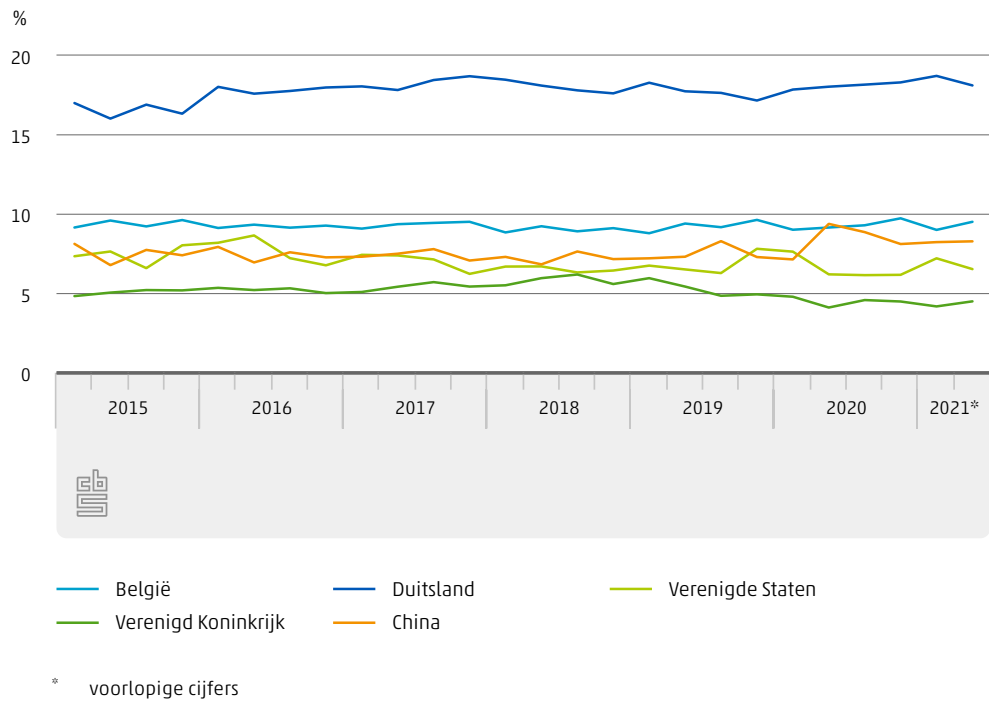
### 4.2.3 Goederenexport naar het VK per bedrijfstak



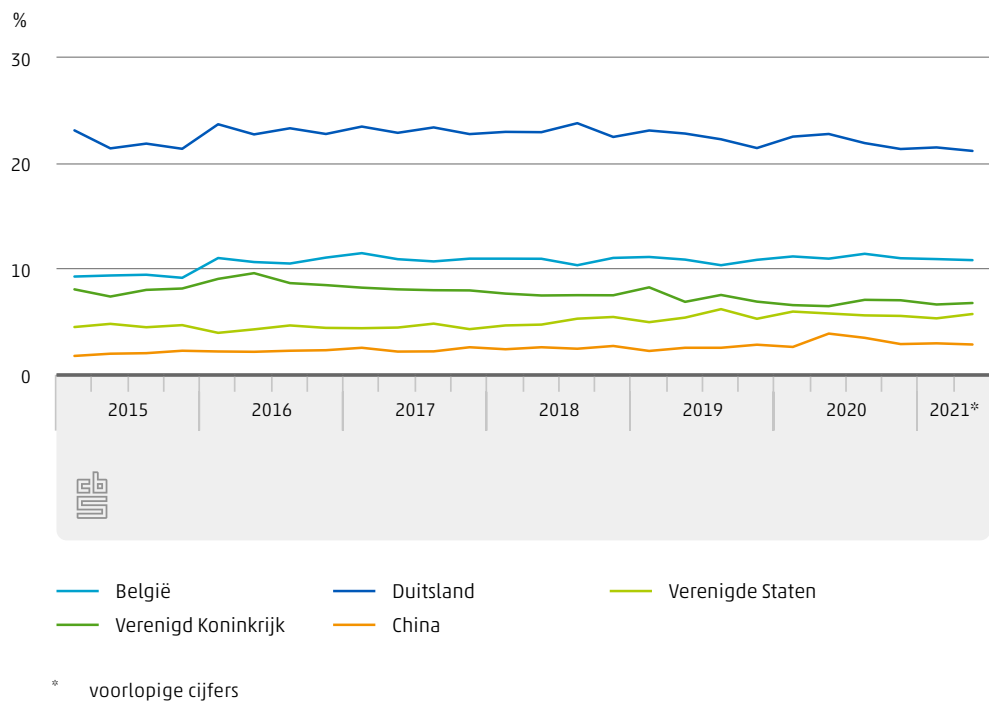
Figuren 4.2.2 en 4.2.3 lieten zien dat de in- en uitvoerwaarde uit en naar het VK periodes van groei kende. Ook bleek dat met name vlak voor de beoogde Brexitdatum op 29 maart 2019, na de formele Brexit op 31 januari 2020 en ook na de uitbraak van het coronavirus deze handelswaarden fors afnamen. Maar hoe doet het VK het ten opzichte van andere landen in de Nederlandse handelsportefeuille? Levert het VK terrein in tijdens de onzekere aanloop tot de Brexit, en daarna? Om deze vragen te beantwoorden tonen we in figuur 4.2.4 en 4.2.5 het aandeel van de vijf belangrijkste Nederlandse handelspartners, ofwel de landen met het grootste aandeel in de import- en exportwaarde van bedrijven in Nederland.<sup>3)</sup> We zien dat het aandeel van het VK in de import tot het derde kwartaal van 2018 nog licht groeide, en vervolgens gestaag daalde. Het importaandeel van China en Duitsland lieten daarentegen een stijging zien in de periode waarin het Britse aandeel afnam, wat suggereert dat importstromen verschuiven van het VK naar andere landen. Aan de exportkant zien we een soortgelijk beeld. Daar daalde het aandeel van het VK echter al sinds het tweede kwartaal van 2016, het kwartaal waarin het referendum plaatsvond. Hier lijken we dus te kunnen spreken over een lang Brexiteffect.

<sup>3)</sup> Hier ontbreekt zoals gebruikelijk ongeveer een kwart van de handelswaarde doordat deze niet aan een bedrijf in het Algemeen Bedrijvenregister (ABR) van het CBS te koppelen is. Hier liggen veel oorzaken aan ten grondslag, waarvan de belangrijkste is dat deze goederenhandel voor een belangrijk deel voor rekening komt van buitenlandse bedrijven zonder economische activiteit (fabriek, werkgelegenheid) in Nederland, en alleen voor btw geregistreerd staat. In hoofdstuk 1 worden deze handelsstromen wel meegenomen en wordt het belang van de grootste handelspartners van Nederland in totaliteit (en niet op bedrijfsniveau) onderzocht.

#### 4.2.4 Aandeel importwaarde per land



#### 4.2.5 Aandeel exportwaarde per land



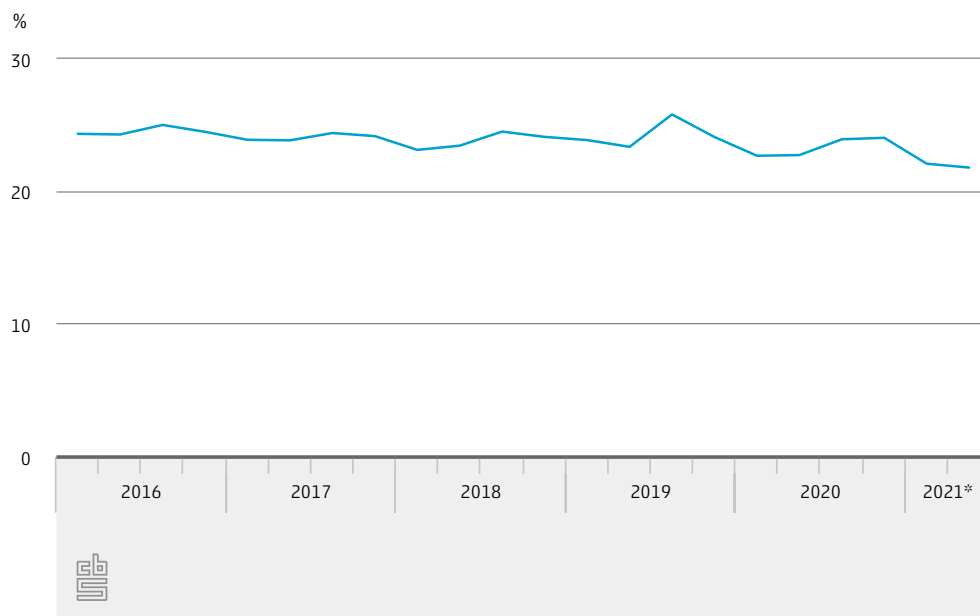
Figuur 4.2.6 laat het gemiddelde aandeel van de export naar het VK zien voor bedrijven die handelen met het VK, met andere woorden het aandeel Britse export in de totale exportwaarde per bedrijf.<sup>4)</sup> Het gaat hierbij dus om het gemiddelde exportaandeel van alle bedrijven die in een kwartaal goederen exporteerden naar het VK. Het gemiddelde aandeel van het VK in de exportwaarde per bedrijf schommelde tussen 22 en 25 procent van begin 2016 tot het begin van 2020. Net als bij de exportwaarde in figuur 4.2.1 is er sprake van een

4) Voor de figuren 4.2.6 t/m 4.2.8 nemen we per kwartaal alleen bedrijven mee die export hebben naar het VK.



kleine piek in het Britse exportaandeel in het derde kwartaal van 2019. Daarna zakt dit aandeel weer terug naar het niveau van daarvoor. Een dergelijk effect is niet te zien voor de periode rondom het referendum. Over de gehele periode zien we een lichte maar persistente daling van het Britse exportaandeel. Het VK lijkt dus langzaam maar zeker aan belang in te boeten, gedurende de periode gekenmerkt door Brexit onzekerheid.

#### 4.2.6 Gemiddeld exportaandeel met het VK van bedrijven

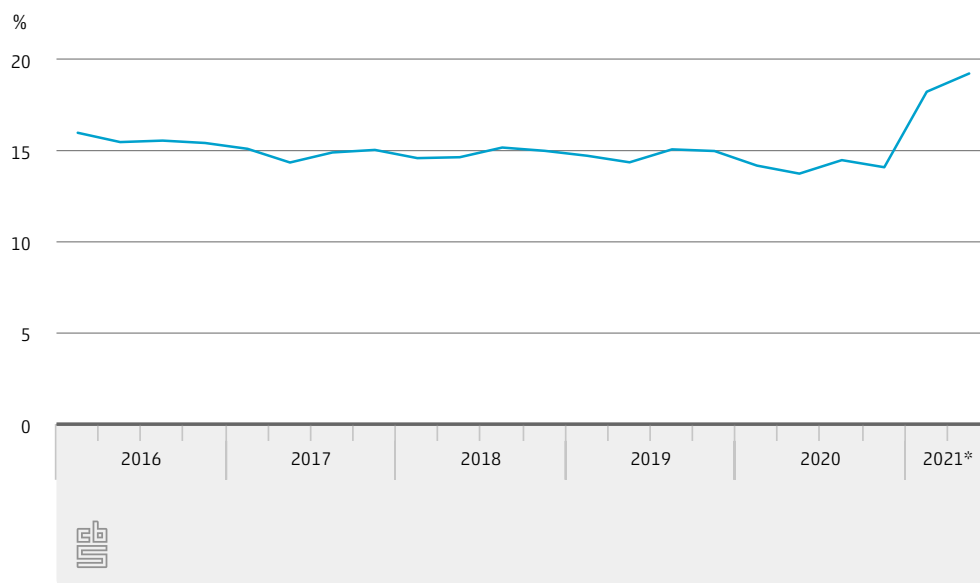


\* voorlopige cijfers

Betreft de daling van het aandeel van het VK in de Nederlandse in- en uitvoerwaarde vooral de handel van bedrijven in Nederlandse dan wel in buitenlandse handen? In figuur 4.2.7 wordt een verdere uitsplitsing van de gegevens uit figuur 4.2.6 gepresenteerd, namelijk het aandeel van de uitvoerwaarde naar het VK in de totale uitvoer van in Nederland gevestigde bedrijven die in buitenlandse handen zijn. In figuur 4.2.8 wordt dit gedaan voor bedrijven in Nederlands eigendom. Het exportaandeel naar het VK in de exportwaarde door buitenlandse bedrijven schommelt rond 15 procent, met een kleine opleving in 2018 en daling in 2019 (zie figuur 4.2.7). Een potentiële verklaring voor deze opleving zouden hamstereffecten kunnen zijn omdat de oorspronkelijke datum voor de Brexit rond die tijd lag en er een reële kans op een zogenaamde 'harde' Brexit was, een Brexit zonder onderhandelingen. In 2021 is er een flinke stijging van het aandeel export naar het VK te zien voor buitenlandse bedrijven. Voor deze bevinding hebben we geen sluitende verklaring en vergt aanvullend onderzoek.

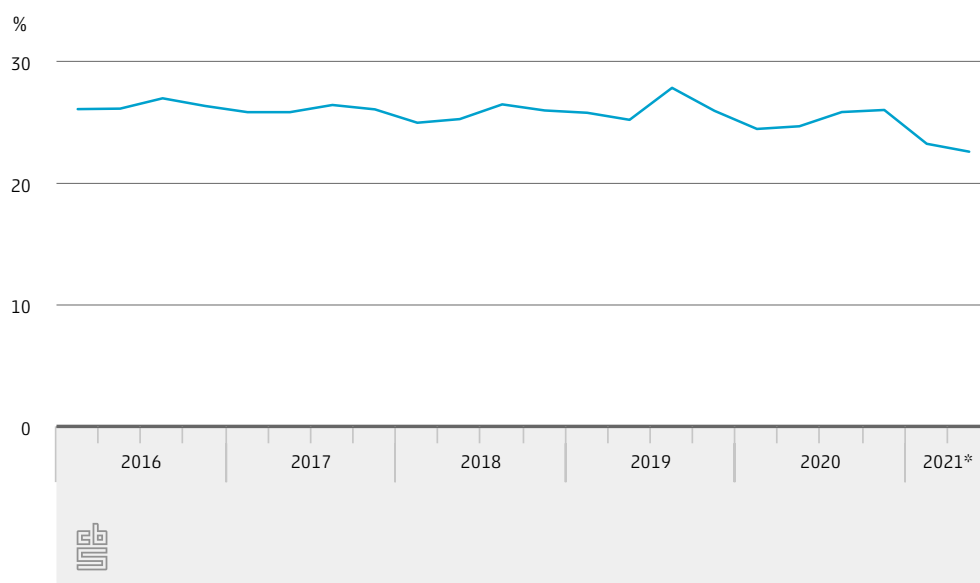
Het Britse exportaandeel voor Nederlandse bedrijven fluctueerde iets meer dan bij buitenlandse bedrijven, vooral tijdens 2019, maar herstelde zich in de loop van 2020 (zie figuur 4.2.8). In 2021, echter, nam het belang van de Britse export voor bedrijven in Nederlandse handen toch opnieuw af. Het daalde namelijk van 26,0 procent in het vierde kwartaal van 2020 naar 22,6 procent in het tweede kwartaal van 2021. Dit beeld wordt verder versterkt als we naar figuur 4.2.9 kijken, waar duidelijk te zien is dat het aantal bedrijven dat handelt met het VK afneemt.

#### 4.2.7 Gemiddeld exportaandeel met het VK van buitenlandse bedrijven



\* voorlopige cijfers

#### 4.2.8 Gemiddeld exportaandeel met het VK van Nederlandse bedrijven

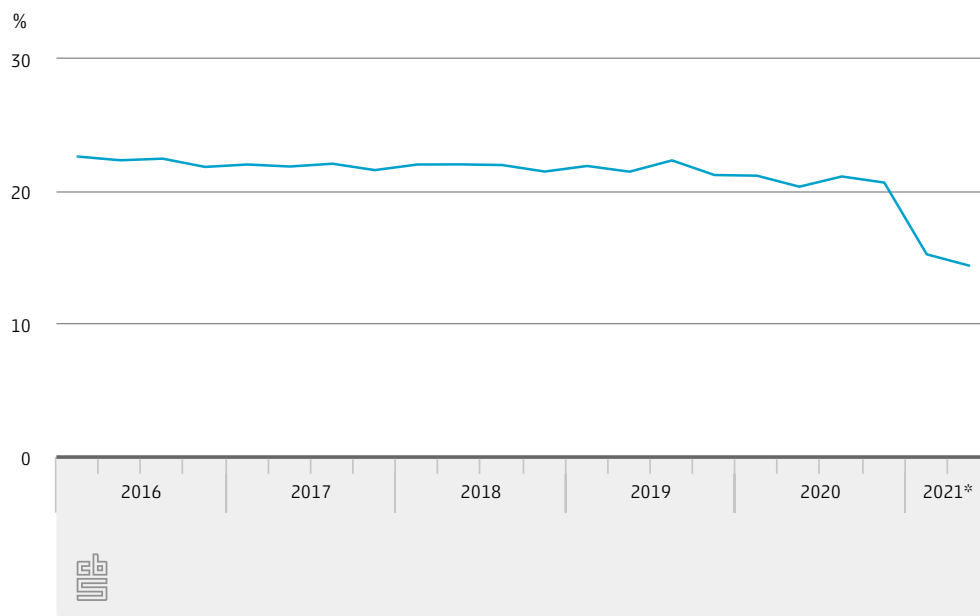


\* voorlopige cijfers

In de hierboven getoonde figuren werd het aandeel van de handelswaarde met het VK getoond. In onderstaande figuren staat het aandeel bedrijven met handel naar het VK centraal. Wanneer we het aandeel bedrijven dat naar het VK exporteert in het totaal aantal exporteurs berekenen, en weergeven over de afgelopen zes jaar zien we in figuur 4.2.9 dat ook het aandeel exporterende bedrijven naar het VK gestaag afnam. In het eerste kwartaal van 2016 exporteerden nog ruim 22,6 procent van alle exporteurs goederen naar het VK. Dit aandeel valt terug tot 14,4 procent in het tweede kwartaal van 2021. Een mogelijke verklaring voor deze forse afname in 2021 is dat vooral kleine bedrijven in toenemende mate gebruik zijn gaan maken van fiscale vertegenwoordigers bij hun aangifte internationale handel, omdat door het verlaten van de EU door het VK in 2021 er douaneaangifte gedaan

moet worden. Dit is natuurlijk een extra handeling en werkt belemmerend, wat mogelijk ook verklaart dat het aandeel exporterende bedrijven met als bestemming het VK in 2021 fors is afgenomen. Figuur 4.2.11 geeft de extra indicatie dat het hier vooral om kleine bedrijven in Nederlands eigendom gaat. Hiervoor is echter aanvullend onderzoek nodig om tot een definitieve conclusie te komen.

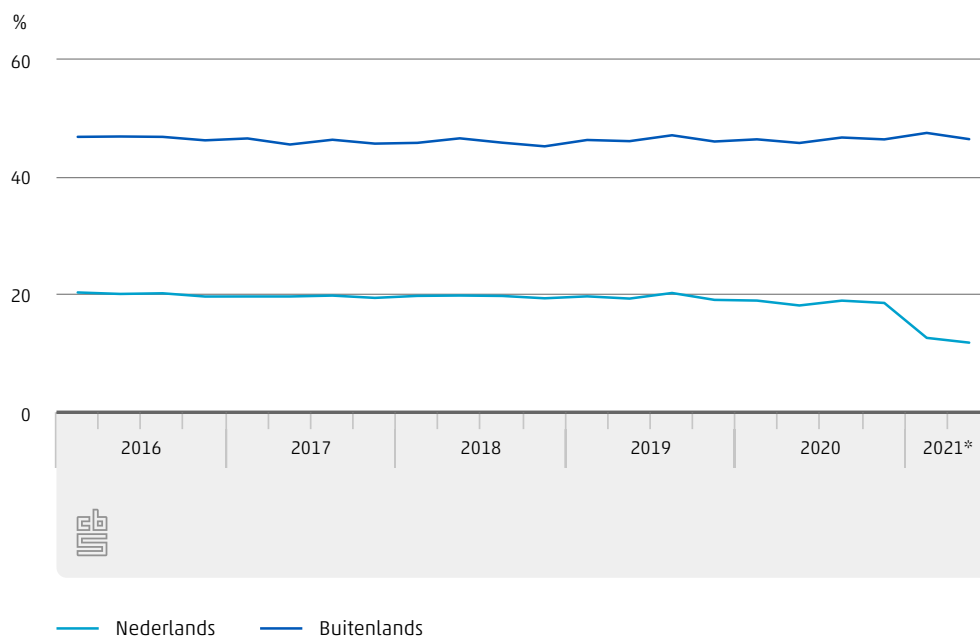
#### 4.2.9 Aandeel bedrijven met export naar het VK



\* voorlopige cijfers

Figuur 4.2.10 laat een verdere verdieping zien van het beeld van figuur 4.2.9, maar dan uitgesplitst naar zeggenschap. Hieruit blijkt dat in 2021 vooral minder bedrijven in Nederlands eigendom goederen naar het VK hebben geëxporteerd. Het aandeel van deze groep bedroeg 20,4 procent in het eerste kwartaal van 2016 en nog maar 18,6 procent in het vierde kwartaal van 2020. Met name vanaf het derde kwartaal van 2019 was er een daling te zien in het aandeel Nederlandse bedrijven met export naar het VK. Vervolgens nam dit aandeel in 2021 ineens snel af en bereikte in het tweede kwartaal van 2021 een dieptepunt van 11,8 procent. Figuur 4.2.8 liet al zien dat ook het aandeel van het VK in de exportwaarde van Nederlandse bedrijven afnam, maar weliswaar minder sterk. Dit geeft de indruk dat vooral kleinere exporteurs minder vaak naar het VK zijn gaan exporteren. Voor buitenlandse bedrijven is het beeld vrij stabiel; circa 45 procent van de buitenlandse bedrijven met export had het VK als afnemer van goederen in de afgelopen jaren.

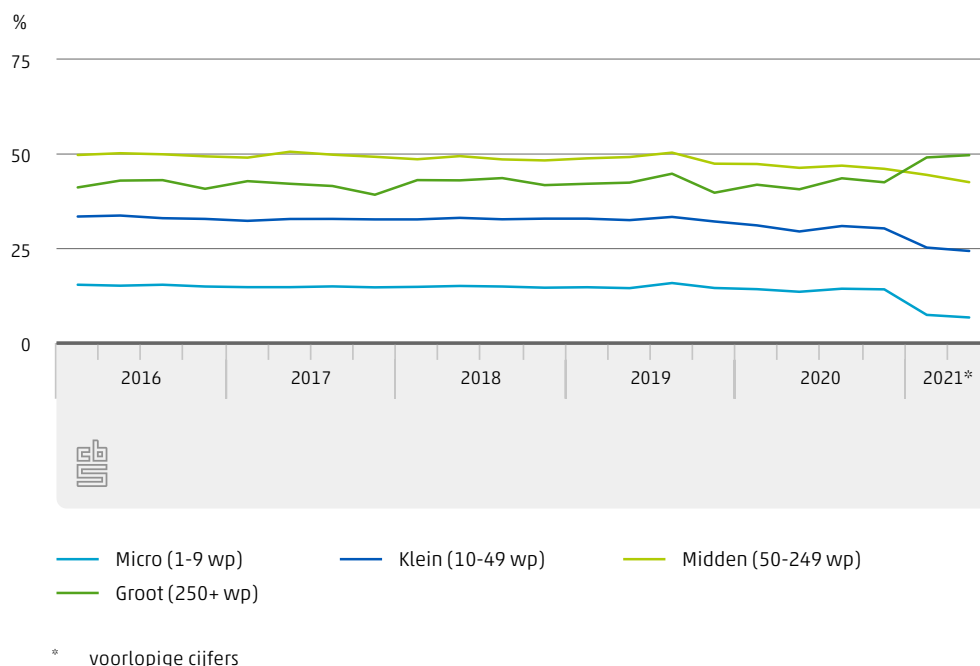
#### 4.2.10 Aandeel bedrijven met export naar het VK



\* voorlopige cijfers

Het aandeel Nederlandse bedrijven dat handelt met het VK is dus in de onderzochte periode gedaald. In figuur 4.2.11 bekijken we deze specifieke groep in meer detail en splitsen we de bedrijven in Nederlandse handen op in 4 grootteklassen. Dit wordt gedaan op basis van het aantal werkzame personen (wp): microbedrijven (1-9 wp), kleinbedrijven (10-49 wp), middenbedrijven (50-249 wp) en het grootbedrijf (250 en meer wp). Alle groepen laten in meer of mindere mate een daling zien van het aandeel Nederlandse bedrijven met export naar het VK, behalve het grootbedrijf. Met meer dan 61 duizend naar het VK exporterende bedrijven in 2020 vormen de microbedrijven verreweg de grootste groep. In deze groep daalde het aandeel bedrijven met export naar het VK van 15,4 procent in eerste kwartaal van 2016 naar 14,2 procent in het vierde kwartaal van 2020. Vervolgens daalde dit aandeel nog verder, naar 6,8 procent in het tweede kwartaal van 2021. Het kleinbedrijf, met ruim 12,5 duizend exporteurs naar het VK in 2021, is de op één na grootste groep. In deze groep daalde het aandeel bedrijven met export naar het VK van bijna 33,4 procent in 2016 naar 30,3 procent in 2020. In 2021 zakte dit aandeel verder tot een dieptepunt van 24,3 procent. Voor het middenbedrijf daalde het aandeel van 49,7 naar 42,5 procent in het tweede kwartaal van 2021. Het grootbedrijf is de enige groep waarin het aandeel bedrijven met export naar het VK toegenomen is in de onderzochte periode. In het grootbedrijf steeg dit aandeel van 41,1 procent in het eerste kwartaal van 2016 naar 42,5 procent in het vierde kwartaal van 2020. In 2021 steeg het aandeel van deze groep verder door naar 49,7 procent in het tweede kwartaal van 2021.

#### 4.2.11 Aandeel bedrijven in Nederlands eigendom met export naar het VK



## 4.3 Een verdiepende blik op de Brexit

De vorige paragraaf heeft beschrijvend weergegeven hoe het belang van het Verenigd Koninkrijk zich in het exportportfolio van de gemiddelde Nederlandse goederenexporteur ontwikkeld heeft, bekeken sinds het Brexit referendum.<sup>5)</sup> Er zijn echter op de achtergrond altijd andere factoren die ook een rol spelen bij een dergelijke ontwikkeling. Denk hierbij bijvoorbeeld aan hoe de ontwikkeling per sector kan verschillen, maar ook aan allerlei niet geobserveerde achtergrondeffecten voor bedrijven die een rol spelen. Het is daarom van belang om te controleren voor dergelijke verschillen tussen bedrijven en sectoren. Daarom voeren we in deze paragraaf een verdiepend econometrisch onderzoek uit naar het gevolg van de Brexit op de Nederlandse goederenhandel.

Een eerste uitdaging ligt in het definiëren van de Brexitschok. Zo waren er bijvoorbeeld meerdere momenten van oplopende spanning en onzekerheid; denk aan het referendum, de geplande uittreding in maart 2019 of de definitieve uittreding op 31 december 2020. In dit hoofdstuk noemen we de Brexiteffecten tot 31 december 2020 de 'lange' Brexit en de effecten vanaf 1 januari 2021 de 'korte' Brexit. Door alleen een dummy variabele toe te voegen voor deze overgang van de lange naar de korte Brexit, doen we geen recht aan het ingewikkelde en variabele effect dat de Brexit potentieel had/heeft op de handel. Denk bij dit handelseffect bijvoorbeeld aan anticipatie effecten, algemene onzekerheid, het wegtrekken van bedrijven of het verhogen van de algemene regeldruk (Bloom et al., 2018; Hassan et al., 2021). Vandaar dat we gebruik maken van twee verschillende indexen die beiden op een andere manier het Brexiteffect trachten te meten. Dat zijn de Brexit Uncertainty Index (BUI) en Google Trends index met betrekking tot de Brexit.

5) Door het aandeel van de export naar het VK te nemen in plaats van de totale export, kunnen we het Brexit effect van het corona effect isoleren.

In de eerste regressieanalyse (tabel 4.3.3) wordt gekeken naar het effect van de Brexit sinds 2016, de zogenaamde 'lange' Brexit. Hiervoor wordt de Brexit Uncertainty Indicator (BUI) gebruikt. In de tweede regressieanalyse (tabel 4.3.4) wordt naar zowel de 'lange' als 'korte' Brexit gekeken. Hiervoor worden enerzijds gegevens van Google trends (indicator voor de lange Brexit) gebruikt en anderzijds een Brexit dummy (indicator voor de korte Brexit). Beide tabellen meten een vergelijkbare Brexit onzekerheid, waarbij in tabel 4.3.3 gekeken wordt naar een kortere periode dan in tabel 4.3.4. In tabel 4.3.4 valt de daadwerkelijke Brexit, op 31 januari 2020, binnen de geobserveerde periode.

De Brexit Uncertainty Indicator (BUI) is gebaseerd op een vragenlijst die uitgezet is onder een groep bedrijven met meer dan 10 werknemers. Binnen deze vragenlijst zijn een aantal vragen gesteld die gebruikt zijn voor de constructie van een onzekerheidsindex voor bedrijven in het VK.<sup>6)</sup> De Google trends index geeft weer hoe populair de zoekopdracht 'Brexit' is op een schaal van 0 tot 100. Deze schaal is voor dit onderzoek aangepast naar een kwartaal variabele door de gemiddeldes van de maanden binnen een kwartaal te nemen.<sup>7)</sup>

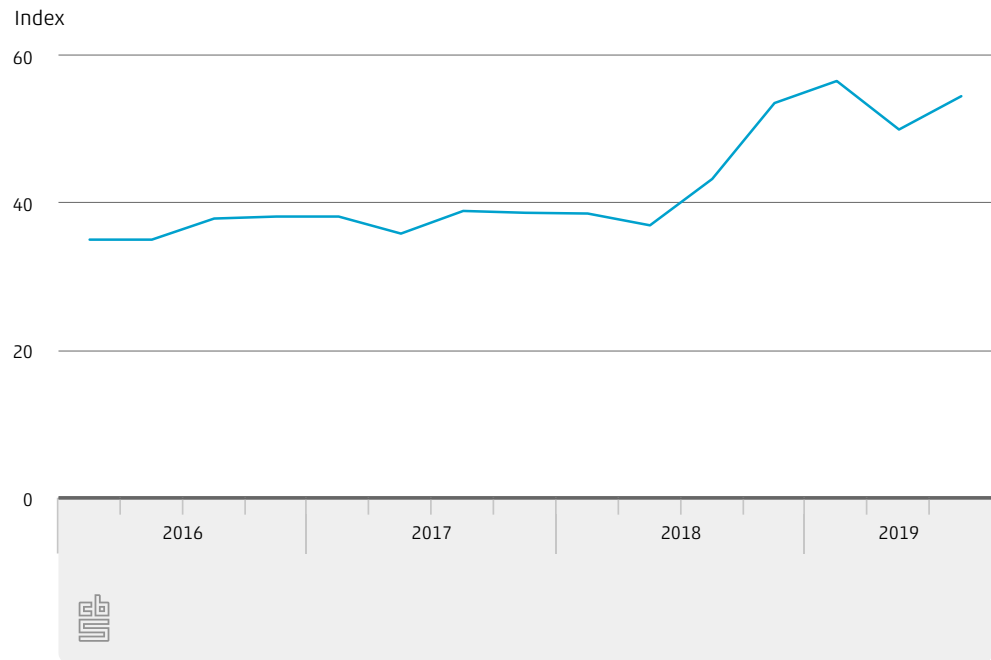
## Brexit Uncertainty Indicator versus Google trends index

De ontwikkeling van de BUI wordt weergegeven in figuur 4.3.1 en de Google trends index in figuur 4.3.2. Goed te zien is hoe de BUI geleidelijk blijft stijgen over de periode 2016–2019, terwijl de Google trends data veel meer variatie over de periode vertoont. Voor de Google trends data zijn met name pieken zichtbaar voor het derde kwartaal van 2016 en het tweede kwartaal van 2019. Het derde kwartaal van 2016 was de periode direct na het Brexit referendum, op 23 juni 2016, en het tweede kwartaal van 2019 is de periode direct na de beoogde Brexit datum, 29 maart 2019, waarin het VK meermaals uitstel kreeg voor de Brexit. De BUI geeft een beter beeld van hoe bedrijven de Brexit onzekerheid ervoeren, terwijl de Google trends data periodes van groot nieuws beter weerspiegelt. Om tot een zo goed mogelijke modelspecificatie te komen is ervoor gekozen om bij de regressies waarbij de BUI gebruikt wordt de BUI binnen hetzelfde kwartaal als de onafhankelijke variabele te gebruiken. De BUI geeft namelijk een beeld van hoe bedrijven de Brexit binnen die periode ervoeren, wat het aannemelijk maakt dat dit een directe link heeft met de handel in diezelfde periode. Bij de regressies met de Google trends data is ervoor gekozen om het voorgaande kwartaal te gebruiken. De Google trends data, aan de andere kant, geeft louter een beeld van de zoekinteresse naar 'Brexit' op Google, wat dan weer een beeld geeft van hoe de Brexit in het nieuws was. Bedrijven reageren wat betreft export niet direct op nieuws, maar er kan wel een effect zijn na een bepaald tijdsbestek, welke in dit model één kwartaal beslaat.

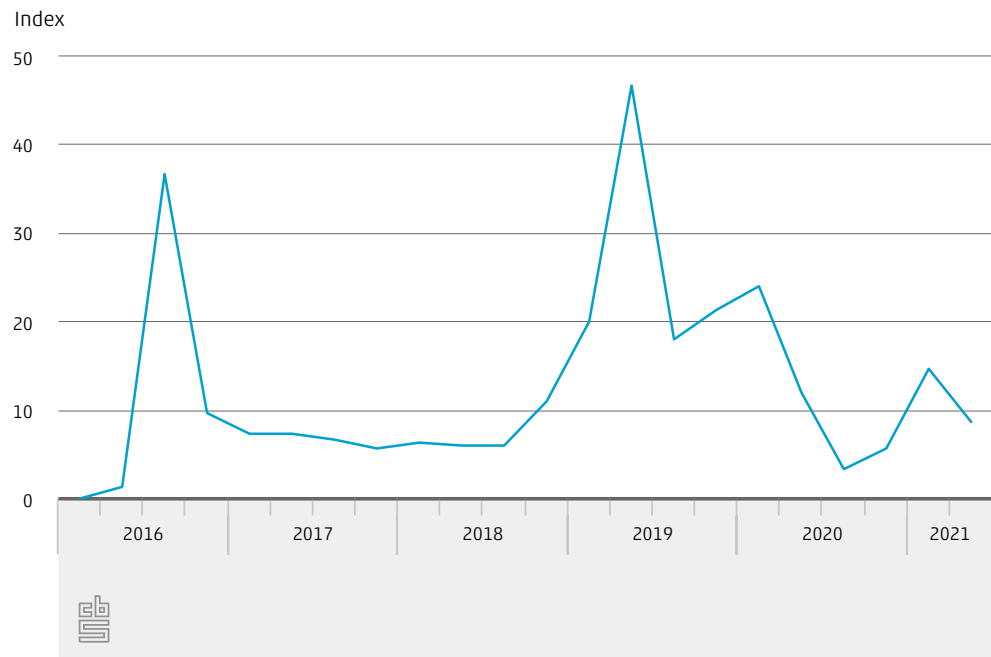
6) Meer informatie is te vinden in Bloom et al. (2019) en in de leeskader in paragraaf 4.1 van dit hoofdstuk.

7) Dit leidt dus op kwartaalniveau tot een andere schaling dan van 0 tot 100, vanwege de gemiddeldes.

### 4.3.1 Brexit Uncertainty Index (BUI)



### 4.3.2 Google trends index



---

## Gebruikte dataset en Brexit variabelen

Voor de econometrische regressies is de gebruikte dataset aangepast ten opzichte van de beschrijvende analyses, getoond in paragraaf 4.2. Door een trendbreuk in de microdata van 2020 op 2021 kan het namelijk zijn dat bedrijven lijken te stoppen met importeren of exporteren terwijl hier mogelijk andere verklaringen voor zijn. Mogelijk zijn zij in

werkelijkheid gebruik gaan maken van een fiscaal vertegenwoordiger, in plaats van zelf de douaneformaliteiten te doorlopen. Doordat het VK de EU verlaten heeft, moet er namelijk douaneaangifte gedaan worden. Daarnaast geldt sinds 2021 een nieuw handelsakkoord tussen het VK en de EU, waaronder tariefvrij handelen wel mogelijk is, mits de EU-oorsprong van goederen kan worden aangetoond. Door het uittreden van het VK uit de Interne Markt zijn de spelregels voor de bilaterale handel veranderd, zie ook hoofdstuk 5 van deze publicatie. Met het oog op deze extra belemmeringen is het mogelijk dat bepaalde kleine, zelfstandige bedrijven deze ingewikkelde procedures hebben uitbesteed aan bijvoorbeeld een fiscaal vertegenwoordiger. Deze klanten van fiscaal vertegenwoordigers vindt het CBS derhalve niet terug in de gegevens die zij ontvangt van de douane. Om dit probleem te omzeilen is ervoor gekozen om in deze analyses alleen bedrijven mee te nemen die elk jaar (2016 tot en met 2019 voor de 'lange' Brexit analyse met BUI en 2016 tot en met 2021 voor de 'lange' en 'korte' Brexit analyse met Google trends index en de Brexit dummy) export naar het VK rapporteerden. De dataset beslaat dus uitsluitend continue exporteurs en geeft dus geen info over bedrijven die binnen de onderzoeksperiode starten of stoppen met exporteren of incidenteel met het VK handelden. De extensieve marge, bedrijven die binnen de onderzoeksperiode incidenteel handelen, beginnen of stoppen met exporteren, wordt dus in deze analyses niet meegenomen. Alleen de intensieve marge, de totale exportwaarde per bedrijf, wordt uitgelicht. Tevens zijn alleen gegevens over de export gepubliceerd, aangezien voor de import vanuit de brondata niet voldoende gegevens beschikbaar zijn.

---

## Resultaten 'lange' Brexit tot en met het derde kwartaal 2019

Tabel 4.3.3 toont een drietal regressies met gegevens over het effect van de 'lange' Brexit, gebruikmakend van de Brexit Uncertainty Indicator (BUI). De BUI geeft weer hoe bedrijven de Brexit onzekerheid ervoeren over de periode 2016–2019. Deze indicator geeft dus een goed beeld van de algemene Brexit onzekerheid, vóórdat de formele Brexit daadwerkelijk plaatsvond (in 2020). We bekijken in de tabel het effect van de BUI op exportaandelen. Het gaat hier dus om het aandeel export naar het VK in de totale goederenexportwaarde per Nederlands bedrijf. Bij alle regressies wordt gebruik gemaakt van zogenaamde fixed effect analyses op bedrijfsniveau. Dit betekent, in een notendop, dat er gekeken wordt naar hoe de variatie van de onafhankelijk variabele (exportaandelen) binnen bedrijven gecorreleerd is met de variatie in de toegevoegde afhankelijke variabelen. Meer informatie over de gebruikte data en methoden kan teruggevonden worden in de paragraaf 4.5 Data en methoden.

In de eerste kolom van tabel 4.3.3 wordt puur de relatie tussen de onzekerheidsindex en de VK exportaandelen geschat, daarbij rekening houdend met het economische beeld in het VK door middel van een bbp-variabele. We zien hier een licht negatief en significant effect van de Brexit onzekerheid (BUI) op de exportaandelen. Dit betekent dat hogere Brexit onzekerheid gecorreleerd is met een kleiner aandeel exportwaarde naar het VK. De resultaten tonen dus dat zodra Britse bedrijven middels de survey aangeven dat er meer onzekerheid heerst over de Brexit, dat dit dan meteen terug te zien is in het aandeel van de Nederlandse export dat bestemd is voor het VK. Kolom 2 beschrijft het Brexit onzekerheidseffect op sectorniveau. Daarbij wordt duidelijk voor welke sectoren het aandeel van het VK in het totale exportportfolio kleiner wordt. Zo is te zien dat voor de bedrijfstakken



vervoer en opslag, bouwnijverheid en informatie en communicatie de Brexit onzekerheid een groter effect lijkt te hebben op het belang van het VK als afnemer van Nederlandse goederen. Kolom 3 in tabel 4.3.3 toont specifiek het verschil tussen bedrijventypes, bepaald op basis van grootteklasse en zeggenschap. Er wordt onderscheid gemaakt tussen het Nederlands grootbedrijf (inclusief Nederlandse multinationals), het zelfstandig mkb en buitenlandse multinationals. Alleen voor de buitenlandse multinationals en het zelfstandig mkb vinden we significante effecten, waarbij het zelfstandig mkb zwaarder te lijden heeft gehad onder de Brexit onzekerheid dan de buitenlandse multinationals. De negatieve correlatie tussen exportaandeel en Brexit onzekerheid is bijna drie keer groter voor het zelfstandig mkb dan voor buitenlandse multinationals.

### 4.3.3 Analyse exportaandelen en Brexit Uncertainty Indicator, 2016-2019 3e kwartaal

	(1) Exportaandeel per bedrijf	(2) Exportaandeel per bedrijf	(3) Exportaandeel per bedrijf
<b>Brexit Uncertainty Indicator (log)</b>	-0,028***		
<b>Interactie Brexit Uncertainty Indicator met sector</b>			
Landbouw, bosbouw en visserij		-0,017***	
Industrie		-0,022***	
Bouwnijverheid		-0,046***	
Handel		-0,031***	
Vervoer en opslag		-0,051***	
Informatie en communicatie		-0,058***	
Specialistische zakelijke diensten		-0,028***	
<b>Interactie Brexit Uncertainty Indicator met type bedrijf</b>			
Buitenlandse multinational			-0,013***
Nederlands grootbedrijf			-0,013
Zelfstandig mkb			-0,034***
<b>Observaties</b>	153 517	153 517	153 517

Voor de analyses zijn fixed effects regressies op bedrijfsniveau uitgevoerd. Daarnaast is voor de algemene macroeconomische trend gecontroleerd door middel van een bbp-indicator voor het VK. Voor de analyses met zowel de sectoren als type bedrijf is er ook gecontroleerd voor de sectoren en de type bedrijven zonder interactie. In de tabel laten we alleen de significante en belangrijkste (qua aantal bedrijven) sectoren zien. Ook opgenomen in model (2) zijn de sectoren: delfstoffenwinning, energievoorziening, waterbedrijven en afvalbeheer, horeca, financiële dienstverlening, verhuur en handel van onroerend goed, verhuur en overige zakelijke diensten, onderwijs, gezondheids- en welzijnzorg, cultuur en sport en recreatie, overige dienstverlening.

\*p<0,1; \*\*p<0,05; \*\*\*p<0,01

## Resultaten 'lange' en 'korte' Brexit tot en met het tweede kwartaal 2021

Tabel 4.3.4 toont de regressieresultaten van de Google trends data (lange en korte Brexit) en een dummy variabele voor de korte Brexit. De Google trends data geeft, zoals eerder vermeld, goed weer in hoeverre de Brexit onder de aandacht is bij het brede publiek aangezien het de hoeveelheid 'Brexit'-zoekopdrachten betreft. De toegevoegde Brexit dummy variabele meet het effect van de daadwerkelijke Brexit, vanaf 2021, toen het VK daadwerkelijk de EU verliet. Het geeft dus een langduriger beeld van het effect van de Brexit

onzekerheid op de exportaandelen, aangezien het zowel de periode vóór als na de daadwerkelijke exit van het VK uit de EU beslaat. Daarnaast wordt, zoals eerder vermeld, in de regressies van tabel 4.3.4 niet de Google trends data van hetzelfde kwartaal als de onafhankelijke variabele meegenomen, maar de Google trends data van het kwartaal ervoor.

Kolom 1 van tabel 4.3.4 beschrijft de correlatie tussen de Google trends index en de exportaandelen op bedrijfsniveau. Er is een significant negatieve correlatie tussen de trend in zoekopdrachten van het voorgaande kwartaal en de Nederlandse exportaandelen op bedrijfsniveau. Dit is in lijn met de bevindingen uit tabel 4.3.3. Ook versterkt dit de robuustheid van de Google trends index. In kolom 2 wordt, wederom in lijn met de resultaten uit tabel 4.3.3, gekeken naar de combinatie van de Google trends index met de sector van het bedrijf. Ook hier is een vergelijkbaar beeld te zien, met vooral een negatief effect op de exportaandelen van de informatie en communicatiesector. Ook de landbouw, bosbouw en visserij, de specialistische zakelijke diensten, vervoer en opslag, de industrie en de handel laten een negatieve samenhang zien. Alleen voor export van de bouwnijverheid is dit effect insignificant. Kolom 3 laat zien hoe de Google trends index interacteert met de grootte en zeggenschap van het bedrijf. Het Nederlands grootbedrijf heeft hier een iets kleinere negatieve coëfficiënt dan de buitenlandse multinationals. Het zelfstandig mkb heeft wederom de grootste negatieve coëfficiënt. Het zelfstandig mkb lijkt dus meer kwetsbaar wat betreft export naar het VK te zijn bij grotere Brexit onzekerheid. Ten slotte interacteren we in kolom 4 de Google trends index met een Brexit dummy voor de daadwerkelijke Brexit. Hiermee kunnen we het effect van de onzekerheid op de VK exportaandelen meten, zowel in de periode vóór als na de daadwerkelijke Brexit. Deze dummy heeft de waarde 1 voor de periode na 2021, en 0 voor de periode ervoor. Duidelijk valt hier te zien dat er een significant negatief, klein extra effect van de korte Brexit is op het exportaandeel en dat dit effect sterker negatief is na de daadwerkelijke Brexit dan ervoor. In 2021 lijkt er dus nog een extra daling van de exportaandelen te zijn, aangezien de coëfficiënt na de inwerkingtreding van de TCA groter is dan ervoor. Met andere woorden, er is een grotere negatieve correlatie van de Google trends index met de exportaandelen na 1 januari 2021 dan ervoor.

#### 4.3.4 Analyse exportaandelen en Google trends index, 2016-2021 2e kwartaal

	(1) Exportaandeel per bedrijf	(2) Exportaandeel per bedrijf	(3) Exportaandeel per bedrijf	(4) Exportaandeel per bedrijf
<b>Google trends index (log)</b>	-0,0005***			
<b>Interactie Google trends index met sector</b>				
Landbouw, bosbouw en visserij		-0,008***		
Industrie		-0,004***		
Bouwnijverheid		-0,003		
Handel		-0,005***		
Vervoer en opslag		-0,006*		
Informatie en communicatie		-0,011***		
Specialistische zakelijke diensten		-0,007***		
<b>Interactie Google trends index met type bedrijf</b>				
Buitenlandse multinational			-0,003***	
Nederlands grootbedrijf			-0,002*	
Zelfstandig mkb			-0,006***	
<b>Brexit dummy</b>				-0,02*
<b>Interactie Google trend index met Brexit dummy</b>				
Vóór Brexit				-0,004***
Na Brexit				-0,007***
<b>Observaties</b>	146 891	146 891	146 891	146 891

Voor de analyses zijn fixed effects regressies op bedrijfsniveau uitgevoerd. Daarnaast is voor de algemene macroeconomische trend gecontroleerd door middel van een bbp-indicator voor het VK. Voor de analyses met zowel de sectoren als type bedrijf is er ook gecontroleerd voor de sectoren en de type bedrijven zonder interactie. In de tabel laten we alleen de de significante en belangrijkste (qua aantal bedrijven) sectoren zien. Ook opgenomen in model (2) zijn de sectoren: delfstoffenwinning, energievoorziening, waterbedrijven en afvalbeheer, horeca, financiële dienstverlening, verhuur en handel van onroerend goed, verhuur en overige zakelijke diensten, onderwijs, gezondheids- en verzorgingszorg, cultuur en sport en recreatie, overige dienstverlening.  
\*p<0,1; \*\*p<0,05; \*\*\*p<0,01

Zowel tabel 4.3.3 als 4.3.4 lieten eenzelfde beeld zien voor het effect van de Brexit op exportaandelen voor het VK voor bedrijven die in Nederland gevestigd zijn. De export naar het VK heeft binnen bedrijven, gedurende de Brexitperiode, aan belang ingeboet. Er is een negatieve correlatie tussen de Brexit onzekerheid, zowel gemeten door de BUI als de Google trends index, en het aandeel Britse goederenexport binnen bedrijven. Voor de sector informatie en communicatie was het effect het grootst. Ook leek met name het zelfstandig mkb meer last te hebben van de Brexit onzekerheid wat betreft hun export naar het VK dan grote Nederlandse bedrijven en buitenlandse multinationals. Nogmaals is het van belang om te vermelden dat bedrijven die incidenteel handelden met het VK, startten of stopten met exporteren niet in de regressieanalyse mee worden genomen vanwege de eerder vermelde databeperkingen. Aangezien hier op dit moment nog geen geschikte data voor beschikbaar is, kunnen hier in het kader van een regressieanalyse nog geen uitspraken over gedaan worden. De beschrijvende analyses gaven echter wel een indicatie dat veel bedrijven gestopt zijn met exporteren, wat dus zeer interessant is voor een vervolgonderzoek.

## 4.4 Samenvatting en conclusie

Na het macroperspectief van hoofdstukken 1 en 2 werd in dit hoofdstuk gekeken naar de impact van de Brexit en de Brexit onzekerheid op het niveau van individuele bedrijven, ofwel het microperspectief. Het doel hiervan was om te bekijken wat nu typische bedrijven zijn die meer of juist minder last hebben gehad van de Brexit. Uit dit onderzoek is gebleken dat het VK in de Nederlandse goederenhandel over de periode 2016–2021 aan belang heeft ingeboet. Er lijkt hier duidelijk sprake te zijn van een Brexiteffect, waarbij onzekerheid rondom de Brexit een negatief effect heeft op het aandeel Britse export. Op het niveau van individuele bedrijven lijkt er ook een afname te zijn van het belang van de handel met het VK op de totale handel van bedrijven zelf. Dit effect is echter niet van dezelfde orde als op een macroniveau. Dit heeft te maken met het feit dat het aandeel bedrijven dat met het VK handelt, is afgenomen. Op sectorniveau is er zeer veel fluctuatie te zien over de periode 2016–2021. Het is hierbij lastig om zonder regressieanalyse een duidelijk Brexiteffect uit de data te destilleren, vanwege de gelijktijdige coronacrisis.

De regressieanalyses van dit hoofdstuk waren voornamelijk gericht op de Brexit onzekerheid. Er zijn twee modellen geformuleerd waarbij er een aantal regressies zijn uitgevoerd. Het eerste model draait om het effect van de Brexit onzekerheid, gemeten door een onzekerheidsindex van The Bank of England, op het exportaandeel Britse goederenhandel van individuele bedrijven. Over de gehele periode (2016–2019, geen index beschikbaar na het derde kwartaal van 2019) lijkt er een klein maar duidelijk effect van de Brexit onzekerheid te zijn op het aandeel Britse handel in de exportwaarde van bedrijven die in Nederland gevestigd zijn. Voor de sector informatie en communicatie lijkt dit effect groter te zijn dan voor andere bedrijfstakken. Voor het zelfstandig mkb lijkt deze negatieve correlatie ook groter te zijn dan voor grote Nederlandse bedrijven of bedrijven in buitenlands eigendom. Het tweede model baseert zich op gegevens van Google trends. Deze data geeft een beeld van hoe de Brexit leeft bij het grote publiek over de periode 2016–2021. De resultaten uit deze regressies versterken de eerder gevonden resultaten met de Brexit Uncertainty Indicator. In dit model is ook gekeken naar de datum van de Brexit zelf en de effecten hiervan op de handel. Er lijkt ook een negatief effect te zijn van de daadwerkelijke Brexit, de zogenaamde 'korte' Brexit, op de exportaandelen. Na de daadwerkelijke Brexit lijkt dit effect ook sterker te zijn dan voor de daadwerkelijke Brexit.

## 4.5 Data en methoden

Om de onderzoeksvragen te kunnen beantwoorden is een microdataset samengesteld voor het verslagjaar 2016 tot en met 2021. De microdataset is een koppeling tussen een aantal interne CBS statistieken en externe data. De ruggengraat van het microdatabestand is het Bedrijfsdemografisch Kader (BDK). Het BDK bevat een veelheid aan achtergrondkenmerken van bedrijven, zoals o.a. de sector en een grootteclassificatie. Aan het BDK is de statistiek Internationale Handel in Goederen (IHG) gekoppeld. De IHG bevat gegevens over handel met het buitenland van in Nederland gevestigde bedrijven. Voor dit onderzoek is gebruik gemaakt van de standaard IHG statistiek, aangevuld met gegevens uit de Intracommunautaire Prestaties (ICP). Door gebruik te maken van de ICP zijn er meer gegevens beschikbaar voor kleine exporterende bedrijven, voornamelijk binnen het zelfstandig mkb. Deze gegevens zijn aangevuld met externe informatie over de Brexit. Het gaat hier om de onzekerheidsindex die voortkomt uit het Decision Maker Panel (DMP), een onderzoekssamenwerking van de Bank of England-Nottingham-Stanford en Google trends data over de zoekopdracht 'Brexit'. De onzekerheidsindex is gebaseerd op een enquête waarbij elke maand gegevens werden verzameld over enkele duizenden bedrijven in het VK, waarbij bij hen gepeild werd wat de mate van Brexit onzekerheid was die zij ervoeren. De Google trends data komt rechtstreeks van Google en geeft een indruk van de mate waarin de Brexit leeft bij het grote publiek. Voor de regressies is gebruik gemaakt van het softwareprogramma R. Voornamelijk het package *plm* is gebruikt om zogenaamde 'fixed effects' regressies uit te voeren op ons paneldata bestand.

## 4.6 Literatuur

Algemene Rekenkamer (2021). [\*Wat zijn de gevolgen van Brexit voor Nederland?\*](#)

Bloom, N., Bond, S. & Reenen, Van, J. (2007). Uncertainty and Investment Dynamics. *Review of Economic Studies*, 74(2), 391–415.

Bloom, N., Chen, S. & Mizen, P. (2018). [\*Rising Brexit Uncertainty has Reduced Investment and Employment\*](#). VoxEU & CEPR.

Bloom, N., Bunn, P., Chen, S., Mizen, P., Smietanka, P. & Thwaites, G. (2019). [\*The Impact of Brexit on UK Firms\*](#). NBER Working Paper 26218. Cambridge: National Bureau of Economic Research.

Bollen, J. C., Meijerink, G. W. & Rojas-Romagosa, H. A. (2016). [\*Nederlandse kosten Brexit door minder handel\*](#). Policy Brief 2016/07. Den Haag: Centraal Planbureau.

Booth, S., Howarth, C., Persson, M., Ruparel, R. & Swidlicki, P. (2015). [\*What if...? The consequences, challenges & opportunities facing Britain outside EU\*](#). Report 03/2015. Londen: Open Europe.

Born, B., Müller, G. J., Schularick, M. & Sedláček, P. (2019). The Costs of Economic Nationalism: Evidence from the Brexit Experiment. *The Economic Journal*, forthcoming.

- Breinlich, H., Leromain, E., Novy, D. & Sampson, T. (2017). *The Consequences of the Brexit Vote for UK Inflation and Living Standards: First Evidence*. LSE mimeo.
- CBS (2018). *Belang van het VK in export Nederlandse makelij kleiner*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.
- Costa, R., Dhingra, S. & Machin, S. (2019). *Trade and Worker Deskilling*. NBER Working Paper 25919. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Crowley, M. A., Exton, O. & Han, L. (2018). Renegotiation of Trade Agreements and Firm Exporting Decisions: Evidence from the Impact of Brexit on UK Exports. *American Economic Association: Papers and Proceedings*, forthcoming.
- Davies, R. B. & Studnicka, Z. (2018). The Heterogeneous Impact of Brexit: Early Indications from the FTSE. *European Economic Review*, 110, 1-17.
- Dhingra, S., Huang, H., Ottaviano, G., Pessoa, J. P., Sampson, T. & Reenen, Van, J. (2017). The consequences of Brexit for UK trade and living standards. *Economic Policy*, 32(92), 651-705.
- Guiso, L. & Parigi, G. (1999). Investment and demand uncertainty. *The Quarterly Journal of Economics*, 114(1), 185-227.
- Graziano, A., Handley, K. & Limão, N. (2018). *Brexit Uncertainty and Trade Disintegration*. NBER Working Paper 25334. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Hassan, T. A., Hollander, S., Lent, van, L. & Tahoun, A. (2020). *The global impact of brexit uncertainty*. NBER Working Paper 26609. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- McGrattan, E. & Waddle, A. (2017). *The Impact of Brexit on Foreign Investment and Production*. NBER Working Paper 23217. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Meijerink, G. (2021). *Brexit*. CPB column. Den Haag: Centraal Planbureau.
- Minford, P. (2019). The effects of Brexit on the UK economy. *The World Economy*, 42(1), 57-67.
- Reenen, Van, J. (2016). Brexit's Long-Run Effects on the UK Economy. *Brookings Papers on Economic Activity*, 47(2), 367-383.
- Sampson, T. (2017). Brexit: The Economics of International Disintegration. *Journal of Economic Perspectives*, 31(4), 163-184.
- Steinberg, J. B. (2019). Brexit and the macroeconomic impact of trade policy uncertainty. *Journal of International Economics*, 117, 175-195.
- Vandenbussche, H., Garcia, W. C. & Simons, W. (2019). *Global Value Chains, Trade Shocks and Jobs: An Application to Brexit*. CESifo Working Paper No. 7473. München: CESifo.
- Whyman, P. & Petresku, A. (2017). *The economics of Brexit—a cost-benefit analysis of the UK's economic relationship with the EU*. Palgrave Macmillan, Cham.

# 5 Goederenhandel met het VK na Brexit: Tariefvrij of niet?

Auteurs: Loe Franssen, Janneke Rooyackers

**121** miljoen euro is er in de eerste acht maanden van 2021 betaald aan importtarieven voor import uit het VK

**58%** van de wederuitvoer naar het VK kwam in 2017 tot stand buiten de EU

**De goederenhandel met het Verenigd Koninkrijk (VK) ziet er sinds januari 2021 heel anders uit dan voorheen. Zo is er nu een fysieke grens tussen het VK en de EU, waar gecontroleerd kan worden of goederen voldoen aan de internationale handelsregels. Daarnaast is het mogelijk dat goederenhandelaren alsnog met importtarieven geconfronteerd worden wanneer de goederen niet aan de oorsprongsregels van de Trade and Cooperation Agreement (TCA) voldoen. Dit hoofdstuk werpt een eerste blik op de Nederlandse goederenhandel met het VK na het ingaan van het handelsakkoord tussen de EU en het VK. In hoeverre was de import uit het VK in de eerste acht maanden van 2021 daadwerkelijk tariefvrij, en welke kosten zijn er al gemaakt aan invoerrechten? Daarnaast worden de productgroepen uitgelicht die een groot risico lopen om bij de wederuitvoer naar het VK getarifeerd te worden, omdat ze een hoog importgehalte hebben uit niet-EU-landen waardoor ze niet kunnen conformeren aan de regels van oorsprong uit het handelsverdrag.**

## 5.1 Inleiding

Na jarenlange verdeeldheid over het lidmaatschap van het Verenigd Koninkrijk (VK) bij de Europese Unie (EU), hielden de Britten hier in juni 2016 een bindend referendum over. Een kleine meerderheid stemde voor uittreding, waarna het VK de nodige voorbereidingen trof om de EU te kunnen verlaten. Op 31 januari 2020 verliet het VK de EU, waarna er een overgangperiode volgde waarin het VK zich nog aan de Europese handelsregels hield. Hiermee wilde men verstoringen van de handel na Brexit voorkomen en nieuwe verhoudingen in een handelsakkoord kunnen vaststellen. Die transitie eindigde op 31 december 2020.

De onduidelijkheid over de toekomstige handelsrelatie met het VK met betrekking tot grenscontroles, invoerrechten en niet-tarifaire maatregelen<sup>1)</sup> zorgde voor grote onzekerheid bij internationaal actieve bedrijven. Hoewel er tot 1 januari 2021 formeel nog niets veranderde in de handelsrelatie tussen het VK en de EU, zorgde de onzekerheid rondom Brexit al voor een enorme groeivertraging in de internationale handel tussen deze twee partners (Graziano et al., 2018; Douch & Huw Edwards, 2021). Ruim 45 jaar was het VK lid van de EU of de voorlopers daarvan, en daarmee ook van de Europese gemeenschappelijke markt die er sinds 1993 is. Dat betekende voor de goederenhandel dat er geen invoerrechten of quota geheven werden tussen de deelnemende landen. Goederenstromen tussen Nederland en het VK konden dus onbelemmerd verhandeld worden, totdat het VK de Europese interne markt per 1 januari 2021 verliet.

De handelsrelatie tussen het VK en de EU zou daarmee zoals die van alle 'derde' landen worden. Dat betekent dat de *Most Favoured Nation* (MFN) voorwaarden gelden, de Britse of Europese tarieven en quota die voor alle andere leden van de Wereldhandelsorganisatie (Engels: WTO) van kracht zijn. Daarnaast zouden ook niet-tarifaire maatregelen (NTM's) gaan gelden tussen beide handelspartners: beleidsregels met een effect op de hoeveelheid of prijs van de goederenhandel, of beide (zie ook CBS (2021) voor een verdere verdieping van NTM's). De invoerrechten, quota en NTM's zouden de handel tussen deze twee partners een

<sup>1)</sup> Niet-tarifaire maatregelen (NTM's) zijn beleidsmaatregelen, maar geen tarieven, die mogelijk een economisch effect hebben op de internationale handel. De NTM's kunnen hun effect hebben op het product via een veranderende hoeveelheid, een veranderde prijs, of beide. Grofweg in te delen in 2 groepen. De eerste groep zijn technische maatregelen zoals eisen aan kwaliteit of technische voorschriften, waaronder sanitaire en fytosanitaire maatregelen (SPS) en technische handelsbarrières (TBT) vallen. De tweede groep maatregelen behelst de niet-technische maatregelen zoals quota, lokale inhoudseisen, distributie, etc.



stuk duurder en ingewikkelder maken. Daarom hebben het VK en de EU onderhandeld over een handelsakkoord, zoals de EU dat met verschillende landen wereldwijd heeft.

Op 22 december 2020 waren de Europese Unie en het Verenigd Koninkrijk het eens over een "Brexit akkoord": de zogenaamde *Trade and Cooperation Agreement* (TCA) was afgesloten. Premier Johnson gaf daarbij direct aan dat het ging om een tarief- en quotavrij handelsverdrag. Daarmee lijkt de handelsrelatie tussen de EU en het VK op de relatie zoals deze vóór Brexit was, met onbelemmerde handel zonder tarieven en quota.

Tarief- en quotavrije handel is echter verre van vanzelfsprekend geworden na de Brexit. Waar de handel voorheen ongehinderd de grenzen passeerde, moeten de goederen nu ingeklaard worden bij de douane. Om aanspraak te maken op tarief- en quotavrije handel moeten bedrijven de preferenties nu actief aanvragen, en de benodigde documenten aanleveren. Preferentiegebruik door bedrijven is geen gewoonte. Dat komt enerzijds door de administratieve lasten die daarmee gepaard gaan en anderzijds door de voorwaarden die eraan gesteld worden. De belangrijkste voorwaarde is dat een product pas preferentieel ingevoerd mag worden wanneer het zijn oorsprong kent binnen de landen van het handelsverdrag. De regels om te bepalen of een product in voldoende mate binnen het land geproduceerd ('verkregen') is, verschillen per product. De volgende paragraaf zal dieper ingaan op de oorsprongsregels en de problemen daar rondom.

Door de toegenomen globalisering en wijdverspreide productieketens wordt de oorsprong van een product namelijk steeds lastiger te achterhalen. Een productieproces bestaat tegenwoordig uit vele stapjes die in verschillende landen gemaakt worden. Ook heeft eerder onderzoek al aangetoond dat de wederuitvoer naar het Verenigd Koninkrijk voor zo'n 50 procent uit import bestaat die oorspronkelijk buiten de EU tot stand is gekomen (Franssen et al., 2020). Het is dus waarschijnlijk dat een aanzienlijk deel van de handel met het VK haar oorsprong kent buiten de Europese Unie waardoor er alsnog importtarieven over moeten worden betaald.

Dit hoofdstuk geeft een eerste overzicht in hoeverre er sinds de provisioneel in werking getreden TCA toch nog importtarieven betaald worden. We doen dat met name voor de import, omdat het CBS cijfers heeft die per importtransactie aangeven of er gebruik is gemaakt van het handelsverdrag. Voor de export naar het VK beschikt het CBS niet over die details, maar daar geven we op basis van waardeketenanalyse een allereerste inzicht in de mogelijke problemen met betrekking tot de oorsprongsregels. We onderzoeken namelijk in welke mate de Nederlandse wederuitvoer naar het VK buiten de EU vervaardigd is, waardoor ze mogelijk niet voldoen aan de oorsprongsregels. Dit doen we door een analyse van Franssen et al. (2020) op basis van handelsdata over 2017 te specificeren op productniveau. Verder doen we dat specifiek voor de wederuitvoer omdat met name deze stroom is gedaald sinds de Brexit en omdat wederuitvoer per definitie al een hogere buitenlandse toegevoegde waarde heeft wat tot problemen met de oorsprongsregels kan leiden.

De onderzoeksvragen die in dit hoofdstuk centraal staan zijn:

1. Aan welke regels moet worden voldaan voordat handelaren gebruik kunnen maken van de TCA?
2. Welk deel van de Nederlandse import uit het VK maakt sinds 1 januari 2021 gebruik van de TCA?

3. Worden er nog importtarieven betaald over de import uit het VK en hoe hoog zijn die kosten?
4. Welke producten die Nederland naar het VK weder uitvoert lopen met name risico om daar getarifeerd te worden omdat ze wellicht niet aan oorsprongsregels kunnen voldoen?

## 5.2 Trade and Cooperation Agreement: De duivel zit in de details

Een belangrijke motivatie voor het Verenigd Koninkrijk om de Europese Unie te verlaten was dat de Britten vonden dat ze aan heel veel regels moesten voldoen die in Brussel bepaald werden. Met de slogan "Take Back Control" haalde de *Leave* campagnevoerders, voorstanders van uittreding uit de EU, vervolgens voldoende steun voor de Brexit.

### Brexit: van "Take back Control" naar nog meer regels?

De vraag is echter in hoeverre de Brexit tot minder regels gaat leiden. Voor wat betreft NTM's is er namelijk het zogenaamde Brussels effect, de redenering dat landen buiten de EU een groot economisch motief hebben om hun regels toch zoveel mogelijk te conformeren aan de Europese wetgeving, waardoor men vervolgens mogelijk alsnog dezelfde regels moet volgen maar daar minder inspraak over heeft (Bradford, 2020). Zelfs wanneer de regels hetzelfde blijven, moet er nu aan de grens aangetoond worden dat aan deze regels is voldaan. De douaneformaliteiten die daarmee gepaard gaan kosten veel tijd en vormen daarmee ook een handelsobstakel.

Ook op het gebied van de importtarieven krijgen Britse en Europese handelaren nu te maken met meer regels. De belofte van de tariefvrije handel is namelijk alleen van toepassing op producten die binnen de EU of het VK vervaardigd zijn. En in een wereld van mondiale waardeketens is dat niet meer zo vanzelfsprekend. Productie is gefragmenteerd, en het wordt steeds lastiger om te bepalen waar een product vervaardigd is. Binnen het handelsverdrag bestaan er dan ook gedetailleerde oorsprongsregels.

Grofweg zijn er twee manieren waarop er voor een product bepaald kan worden of het haar oorsprong kent binnen de EU of het VK (HM Revenue & Customs, 2021). Ten eerste zijn er de producten die volledig verkregen zijn (Engels: *wholly obtained*). Dat wil zeggen dat zij volledig tot stand zijn gekomen in een deelnemer van het handelsverdrag, ofwel in één of meerdere landen van de EU, ofwel in het VK. Denk bijvoorbeeld aan mineralen die onttrokken worden aan de grond van één land, dieren die geboren, opgegroeid en geslacht zijn in één land, of landbouwgewassen die in één land geteeld worden.

De andere mogelijkheid is dat producten substantieel bewerkt zijn in een land dat deelneemt aan het handelsverdrag. Of een product substantieel bewerkt is, kan bepaald worden op verschillende manieren. De drie meest voorkomende manieren zijn: 1) op basis van een minimaal percentage toegevoegde waarde, 2) wanneer er een wijziging van een goederencode plaatsvindt, en/of 3) wanneer er bepaalde gespecificeerde productie- of bewerkingsprocessen plaatsvinden.

De eerste regel is in de basis eenvoudig. In het handelsverdrag kan bijvoorbeeld gespecificeerd worden dat minimaal 50 procent van de waarde van een product binnen de deelnemende landen van het handelsverdrag tot stand moet zijn gekomen om vervolgens volledig als van oorsprong zijnde geïmporteerd te worden. Dit percentage verschilt van product tot product. Zo geldt bijvoorbeeld voor personenauto's een *MaxNOM* (Engels: *maximum value of non-originating materials*) van 45 procent, terwijl dat voor cement 70 procent is en voor kunstmest 40 procent (TCA, 2020). In de praktijk kan het echter lastig zijn om deze inschatting te maken, of anderzijds aan te tonen waar de waarde tot stand gekomen is.

De tweede regel richt zich op het verwerken van niet van oorsprong zijnde intermediaire goederen in het productieproces van het eindproduct. Wanneer er namelijk onderdelen gebruikt zijn die afkomstig zijn van buiten de EU of het VK, dan kunnen deze alsnog de status van oorsprong krijgen wanneer het eindproduct een andere goederencode heeft. Een voorbeeld is een jacht dat vervaardigd is uit niet van oorsprong zijnde onderdelen uit andere hoofdstukken dan hoofdstuk 89 (schepen, boten en drijvende constructies) van de gecombineerde nomenclatuur (GN).<sup>2)</sup> Er kunnen bijvoorbeeld onbepaald niet van oorsprong zijnde delen van staal (hoofdstukken 72 en 73) of glas (hoofdstuk 70) worden gebruikt, ongeacht hun waarde, omdat het eindproduct toch een andere goederencode krijgt. Maar aan de regel zou niet worden voldaan door een jacht dat in het VK geïmporteerd wordt uit een derde land, waarna alleen het uitrustingswerk in het VK toegevoegd wordt voordat het naar de EU wordt geëxporteerd. Het uiteindelijke product behoudt dan dezelfde goederencode en er kan geen beroep gedaan worden op de TCA: er moeten dan invoerrechten betaald worden bij import in de EU die gelden voor alle derde landen.

Tot slot zijn er gespecificeerde bewerkingen die niet van oorsprong zijnde producten alsnog de status van oorsprong kunnen opleveren. Dit is van toepassing bij bepaalde gespecialiseerde industrieën of producten. Voorbeelden zijn de herprofilering van autobanden, een bepaalde chemische reactie bij chemische producten of het weven en snijden van stoffen om kleding te maken. Wanneer een van deze processen plaatsvindt op niet van oorsprong zijnde producten binnen de EU of het VK, kunnen zij alsnog de van oorsprong zijnde status krijgen.

Nederlandse importeurs moeten dus bij de Nederlandse douane aantonen dat de goederen die zij importeren aan de regels van oorsprong uit de TCA voldoen. Dit kunnen ze doen door de oorsprongsdocumenten aan te leveren, die van de exporteur vandaan moet komen. Deze regels kunnen echter een behoorlijke administratieve last genereren voor zowel het exporterende als het importerende bedrijf. In welke mate bedrijven gebruikmaken van de TCA bij de Nederlandse import uit het VK, wordt in de volgende paragraaf uitgelicht.

2) Dit is de goederenindeling die door de Europese Unie voor de statistieken van de Internationale Handel in Goederen wordt voorgeschreven.

## 5.3 Wat betekent de TCA voor de Nederlandse import uit het VK?

Het Verenigd Koninkrijk is een belangrijke handelspartner voor Nederland. In 2020 was het met een aandeel van bijna 5 procent het vijfde belangrijkste herkomstland van de goederenimport, na Duitsland, België, China en de VS (Creemers & Draper, 2021). De import neemt wel af, zoals in hoofdstuk 1 van deze publicatie ook al is beschreven. In de eerste acht maanden van 2021 importeerde Nederland voor ruim 15 miljard euro uit het VK, tegenover bijna 17 miljard euro in diezelfde periode in 2019. Dat is een afname van zo'n 7 procent, terwijl de totale goederenimport in de periode januari–augustus van 2021 juist meer dan 8 procent hoger was dan in diezelfde periode in 2019.

Nu het Verenigd Koninkrijk geen lid meer is van de Europese Unie, wordt het VK sinds 1 januari 2021 door de EU als een 'derde land' gezien, waardoor de handelsregels van de Wereldhandelsorganisatie (Engels: WTO) gelden. Dat betekent dat de goederen uit het VK die Nederland binnenkomen onder de *Most Favoured Nation* (MFN) voorwaarden van de EU vallen. Er moeten dan invoerrechten betaald worden over de inkomende goederen. Niet alle goederen hebben een invoertarief: zo'n 56 procent van de invoerwaarde uit het VK tussen januari en augustus 2021 heeft onder de MFN-regels al een nultarief. Zie ook figuur 5.3.1 voor de opbouw van de importwaarde uit het VK over de eerste 8 maanden van 2021.

Voor de overige 44 procent van de invoerwaarde geldt wel een invoertarief (of een quotum). Het invoertarief is doorgaans een percentage, en dat percentage van de goederenwaarde moet aan de douane betaald worden.<sup>3)</sup> De kosten kunnen behoorlijk oplopen, met tarieven die variëren van 0,4 tot 74,9 procent. De waarde van de goederenimport uit het VK was in de eerste acht maanden van 2021 15,3 miljard euro.<sup>4)</sup> Voor 44 procent hiervan (6,6 miljard euro) gelden dus MFN-tarieven. Als voor deze goederenimport het bijbehorende MFN-tarief betaald had moeten worden, had dat 396 miljoen euro aan tariefkosten opgeleverd voor de Nederlandse importeurs van deze goederen. Gemiddeld genomen was het MFN-tarief voor deze goederen daarmee 6,0 procent.

**86%** van de import uit het VK  
werd tariefvrij ingevoerd



Zoals in paragraaf 5.1 al werd besproken, is in de TCA echter vastgelegd dat goederen onbelast tussen de EU en het VK verhandeld mogen worden: ze hebben preferentiële toegang en er hoeven geen MFN-invoerrechten betaald te worden. Dit gebeurt echter niet automatisch, en importeurs moeten de preferentiële invoer aanvragen bij de douaneaangifte. De goederen moeten daarvoor wel voldoen aan de in paragraaf 5.2

<sup>3)</sup> Er zijn ook invoerrechten die bepaald worden op basis van hoeveelheden of het gewicht van goederen.

<sup>4)</sup> De cijfers in dit hoofdstuk kunnen iets afwijken van de cijfers in hoofdstuk 1. Er wordt in deze monitor gerekend met heel recente, voorlopige data die nog verbeterd wordt. De data in hoofdstuk 1 zijn iets recenter dan die in dit hoofdstuk.

besproken oorsprongsregels, en dat moet bij de douane aangetoond worden met de vereiste documenten.

---

De *preference utilisation rate* (PUR), ofwel het gebruiksaandeel, vat samen hoeveel er gebruik wordt gemaakt van een handelsverdrag. We kijken hiervoor enkel naar de goederenwaarde waarvan het MFN-tarief méér dan 0 procent is, en de goederen die onder het handelsverdrag vallen (in het geval van de TCA tussen de EU en het VK zijn dat alle goederen). Het aandeel van deze goederen dat ook effectief onder de preferentiële voorwaarden van het handelsverdrag ingevoerd wordt, is het gebruiksaandeel.

---

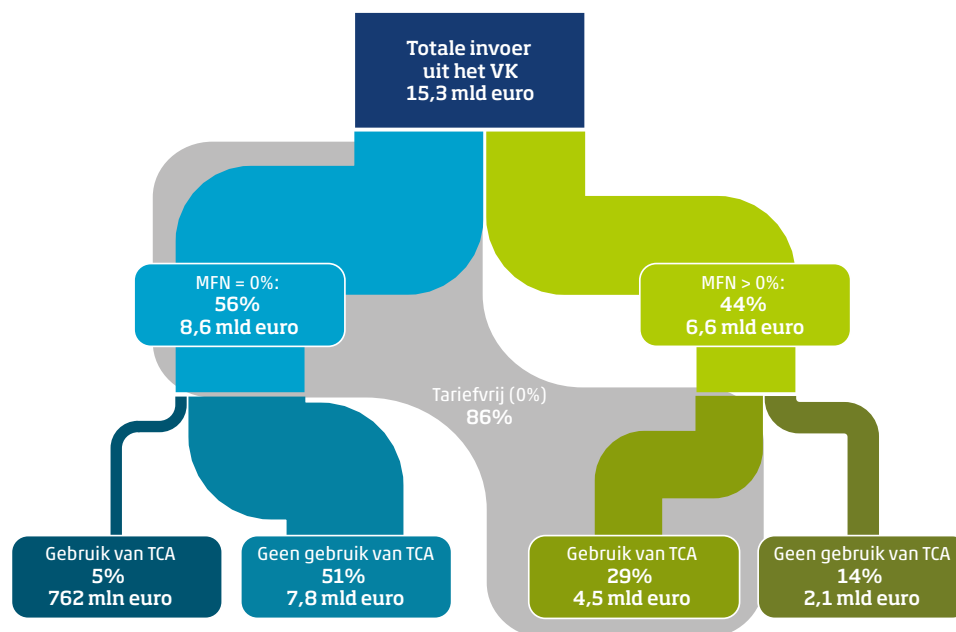
Uit voorlopige data over de Nederlandse import uit het VK voor de periode januari-augustus 2021 blijkt dat van de goederen die ervoor in aanmerking komen (omdat het MFN-tarief méér dan 0 procent is), 68 procent preferentieel ingevoerd wordt. Dit is het gebruiksaandeel, of de *preference utilisation rate* (PUR).<sup>5)</sup> Figuur 5.3.2 laat zien dat dit aandeel per maand varieerde, maar wel een stijgende trend liet zien. Dat is niet gek, bedrijven hebben tijd nodig om te wennen aan de nieuwe regelgeving waardoor het gebruiksaandeel in het begin nog toeneemt, wat de literatuur ook laat zien (Lukaszuk & Legge, 2019). Daarnaast hebben bedrijven nog tot vijf jaar terug recht op de preferenties, waardoor het percentage ook met terugwerkende kracht nog toe kan nemen.

**68%** van de importwaarde uit het VK die in aanmerking komt voor het handelsakkoord maakte daar ook gebruik van



5) Eurostat publiceert ook cijfers over het gebruiksaandeel, maar deze wijken in de regel af van de CBS-cijfers. Dat komt onder andere doordat bij Eurostat doorvoer in de handelscijfers zit en bij het CBS niet.

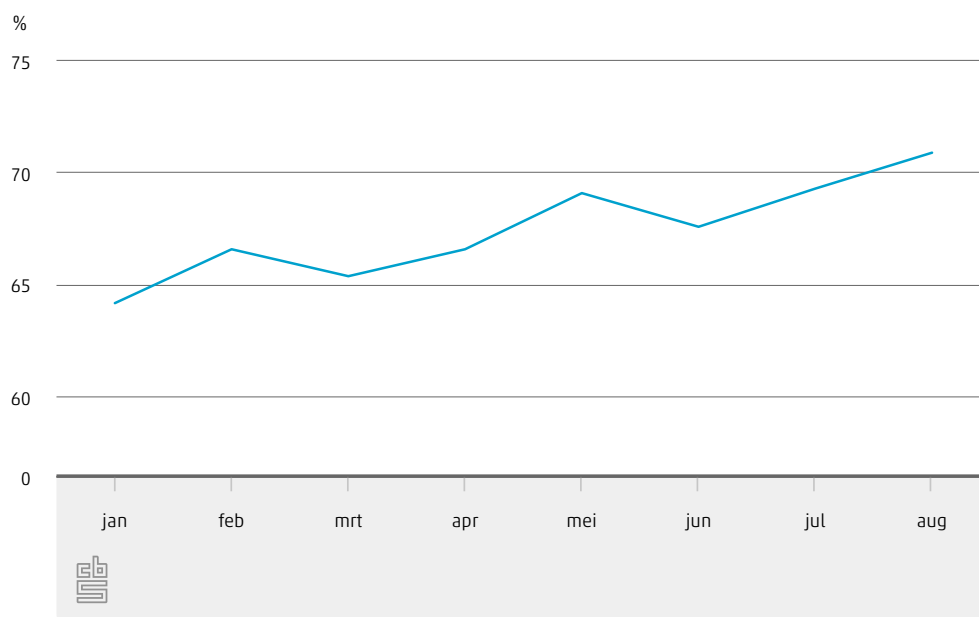
### 5.3.1 Verdeling importwaarde uit het VK naar preferentiegebruik, januari-augustus 2021\*



\* voorlopige cijfers



### 5.3.2 Gebruiksandaal invoer uit het VK per maand, 2021\*



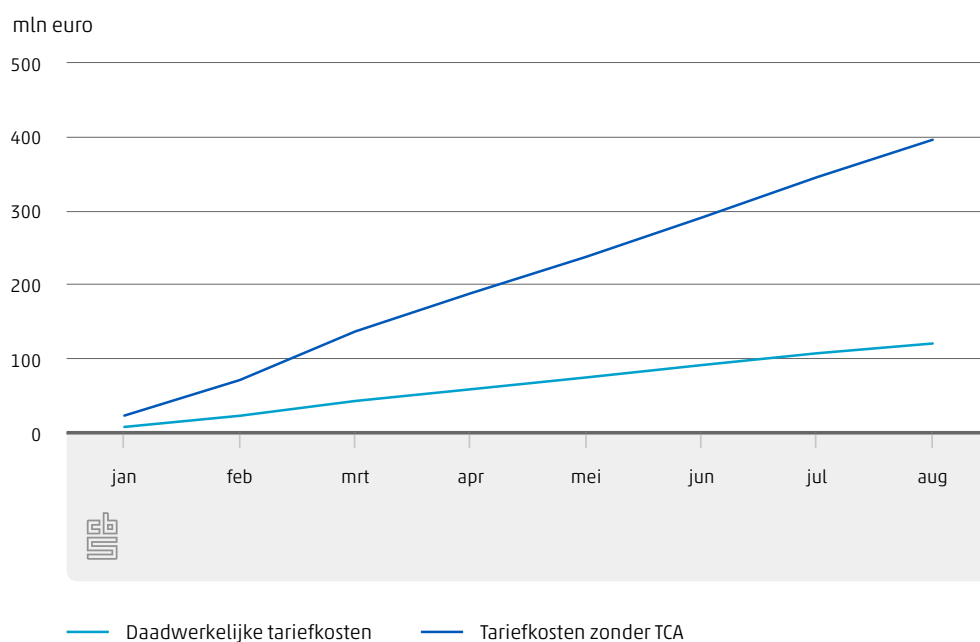
\* voorlopige cijfers

## Tariefkosten

De MFN-tarieven hadden de Nederlandse importeur dus 396 miljoen euro kunnen kosten, maar door preferentiële voorwaarden is een groot deel (68 procent) dus onbelast ingevoerd. De overige goederen, waar wel tarieven over betaald werden, leverden zo'n 121 miljoen

euro aan tariefkosten op. Het grootste deel van de tariefkosten werd betaald over de invoer van kleding (33 procent), daarna over schoenen (9 procent) en machines (9 procent). Het is aannemelijk dat een groot deel van de kleding en schoenen buiten het VK en de EU geproduceerd is, waardoor die goederen niet kunnen voldoen aan de oorsprongsregels van de TCA. In figuur 5.3.3 zijn de cumulatieve tariefkosten per maand zichtbaar. Er wordt daarbij onderscheid gemaakt tussen de kosten die in 2021 daadwerkelijk gemaakt zijn, en op 121 miljoen euro uitkomen, en de kosten die gemaakt zouden zijn wanneer er geen gebruik gemaakt was van de TCA, uitkomend op 396 miljoen euro voor de eerste 8 maanden van 2021.

### 5.3.3 Cumulatieve tariefkosten bij de import uit het VK, 2021\*



\* voorlopige cijfers

## Voedingsmiddelenindustrie maakt relatief veel gebruik van handelsverdrag

Er zijn twee sectoren die in Nederland een groot deel van de handel voor hun rekening nemen, en dat geldt ook voor de import uit het VK: de groot- en detailhandel en de industrie. Deze sectoren zijn verantwoordelijk voor respectievelijk 47 en 39 procent van de importwaarde uit het VK over de eerste 8 maanden van 2021.<sup>6)</sup> De importerende bedrijven uit deze sectoren hebben een gebruiksandeel dat net iets hoger ligt dan het gemiddelde van de totale importwaarde, met 71 procent voor de industrie en 70 procent voor de groothandel.

Binnen deze twee sectoren is er meer variatie zichtbaar. Zo blijkt dat bedrijven die zich bezighouden met de vervaardiging van auto's relatief weinig gebruikmaken van het handelsverdrag, en voor meer dan de helft (51 procent) van de waarde van hun

6) Een deel van de Nederlandse import is niet toe te rekenen aan een in Nederland gevestigd bedrijf. Deze import wordt gerealiseerd op naam van buitenlandse partijen zonder vertegenwoordiging in Nederland. Deze partijen zijn niet geregistreerd in het Algemeen Bedrijven Register (ABR), waardoor dit deel van de goederenhandel niet aan individuele bedrijven toegewezen kan worden en derhalve niet te verbijzonderen is naar bedrijfstak of bedrijfsgrootte.



goederenimport uit het VK nog tarieven betaalden. Dat gaat om de goederen waar geen MFN 0-tarief voor geldt. Ook de industriële bedrijven die zich bezighouden met de vervaardiging van overige machines maakten relatief weinig gebruik van het handelsverdrag met het VK, met een gebruiksdeel van 59 procent. De exporterende *automotive* sector in het VK laat met 72 procent in april 2021 echter een relatief hoog gebruiksdeel zien. De eerste cijfers over het gebruik van de TCA door exporterende bedrijven in de machine-industrie van het VK komen wel overeen met de Nederlandse cijfers, met een PUR van bijna 50 procent in april (Ayele, 2021).

De bedrijven in de voedingsmiddelenindustrie hebben juist een heel hoog gebruiksdeel, met bijna 92 procent. Dat kan er mee te maken hebben dat de oorsprongsregels relatief goed aan te tonen zijn bij zulke goederen, omdat over het algemeen duidelijk is waar zulke producten vervaardigd zijn. De productieketen van *agrifood* producten is over het algemeen korter en minder internationaal verweven. Ook de chemische industrie had met 82 procent een relatief hoog gebruiksdeel. De eerste cijfers over het gebruiksdeel van exporterende bedrijven uit het VK naar de EU uit deze twee sectoren laten hetzelfde beeld zien (Ayele, 2021).

## Geen verschil in PUR tussen grootbedrijf en zelfstandig mkb

In tegenstelling tot eerder onderzoek naar het gebruik van handelsverdragen bij de Nederlandse import (zoals naar CETA; Franssen & Rooyakkers, 2021) zien we geen verschil in gebruiksdeel tussen het zelfstandig midden- en kleinbedrijf enerzijds, en het grootbedrijf anderzijds. Zowel het grootbedrijf als het zelfstandig mkb gebruikte het handelsverdrag met het VK bij 69 procent van de handelswaarde. Het gaat daarbij om bijna 5 duizend importerende grote bedrijven, en bijna 16 duizend bedrijven behorende tot het zelfstandig mkb. Onderzoekers met Zweedse bedrijvendata konden in 2019 ook geen verschil vinden tussen het preferentiegebruik van grote en kleine bedrijven (Kasteng & Tingvall, 2019).

## Determinanten van preferentiegebruik

Voor bijna één derde van de goederen waar een MFN-tarief op zit, werden deze tarieven dus ook betaald bij de invoer uit het VK. Dit aandeel varieert bovendien behoorlijk tussen sectoren. Hoe komt het dat niet alle mogelijke preferenties aangewend worden?

Ten eerste kunnen de administratieve regels en procedures om de benodigde oorsprongsdocumenten te verzamelen, hoewel steeds eenvoudiger, toch te ingewikkeld zijn voor bedrijven. Daaraan gerelateerd kunnen de kosten om de benodigde documenten te vergaren te hoog zijn, zeker wanneer de handelswaarde maar laag is (Hayakawa, 2013). Ook een klein verschil tussen het MFN-tarief en het tarief van het handelsverdrag (in het geval van de TCA altijd 0 procent) kan relatief klein zijn, dat is de preferentiële marge (Keck & Lendle, 2012). In beide gevallen levert het weinig tariefkosten op, en bij zowel een lage handelswaarde als een kleine preferentiële marge kan het zo zijn dat de administratieve- en onderzoekskosten niet opwegen tegen de mogelijke tarifaire kostenbesparingen.

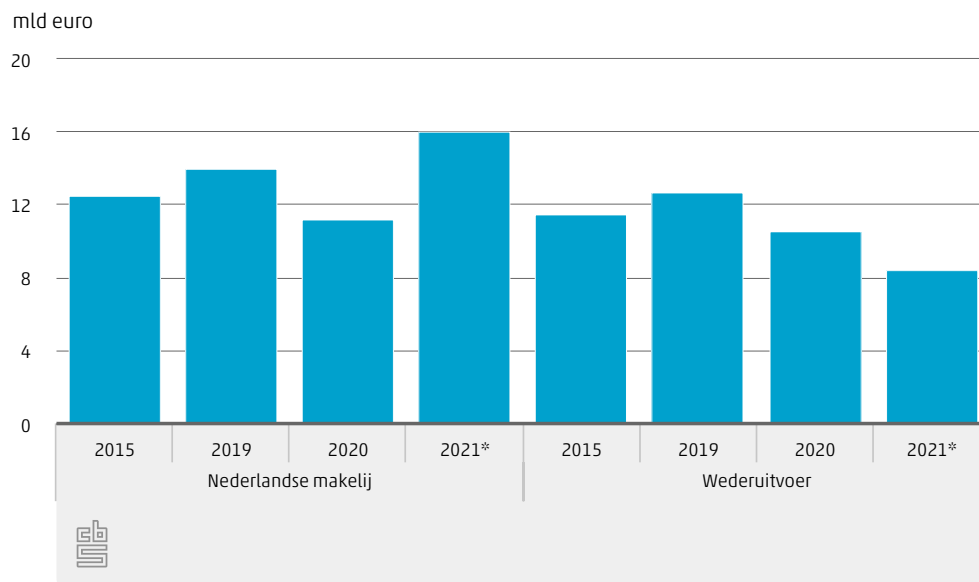
Echter is het zo dat een gebruiksdeel van 100 procent in de praktijk niet te bereiken is. Niet alle handel tussen het VK en Nederland wordt (in voldoende mate) in ofwel het VK (in het geval van export), ofwel de EU (bij de import) vervaardigd. Vooral Nederland is een

belangrijke schakel in de internationale handel met Schiphol en de haven van Rotterdam, waardoor we veel producten invoeren en (weder)uitvoeren. Deze zijn dan simpelweg niet in voldoende mate in de EU vervaardigd, en kunnen niet aan de oorsprongsregels voldoen. Hoe groot het aandeel van de handel is dat sowieso niet zou kwalificeren voor de regels van oorsprong is niet duidelijk. Kwantificering van oorsprongsregels zou daarvoor nodig zijn. In de volgende paragraaf geven we een eerste inzicht in het aandeel van de Nederlandse exportproducten dat niet in de EU vervaardigd is.

## 5.4 Oorsprong van de Nederlandse exportproducten naar het VK

In de vorige paragraaf zagen we al dat de import uit het VK in 2021 lager was dan in 2019, terwijl er ook nog eens forse tarieven betaald werden in 2021. De uitvoer naar het VK laat echter nog een grotere terugval zien, wat geheel door de daling in wederuitvoer wordt verklaard. De totale Nederlandse export naar het VK was in de eerste 8 maanden van 2021 24,1 miljard euro, waar dat tussen januari en augustus 2019 nog 26,7 miljard euro was. Een afname van bijna 10 procent, terwijl de totale export naar alle landen met bijna 10 procent groeide. De export van Nederlandse makelij naar het VK groeide tussen 2019 en 2021 nog, met ruim 14 procent, terwijl de wederuitvoer met bijna 34 procent afnam, zie figuur 5.4.1. Uit hoofdstuk 1 van deze Internationaliseringsmonitor bleek dat ook de quasi-doorvoer naar het VK een forse krimp liet zien.

### 5.4.1 Export Nederlandse makelij en wederuitvoer naar het VK, januari-augustus

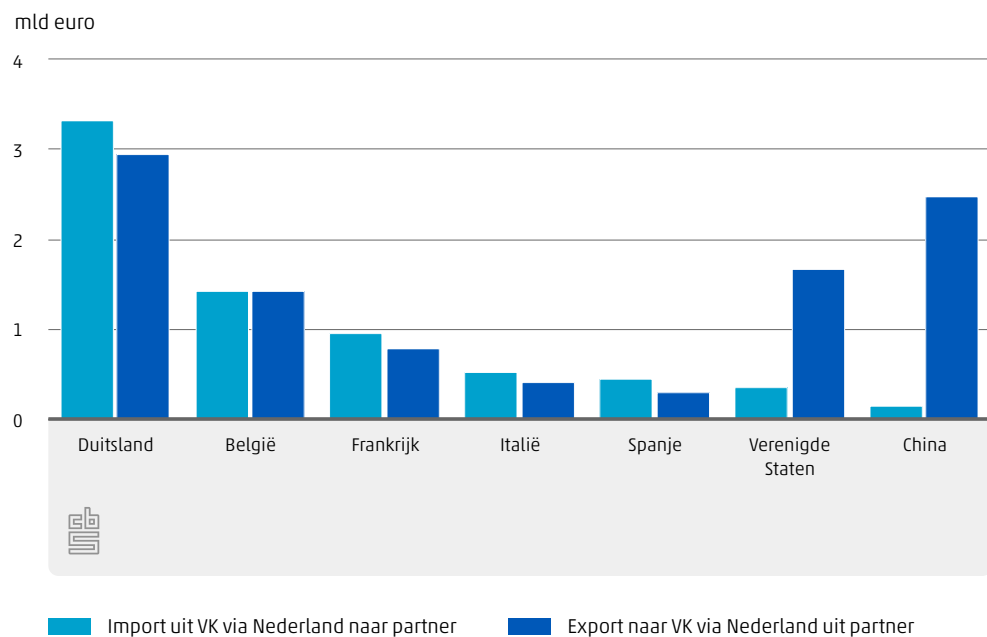


\* voorlopige cijfers

De vraag is of, en dan in hoeverre deze trend van afnemende wederuitvoer naar het VK verklaard kan worden door het feit dat er sinds aanvang 2021 importtarieven tussen het VK en de EU geheven kunnen worden. De Nederlandse douane houdt niet bij welk deel van de uitvoer naar het VK daar preferentieel binnenkomt en welk deel niet, zoals ze dat wel voor de import doet. Het CBS doet echter onderzoek naar de uitvoer en wederuitvoer naar het VK,

bijvoorbeeld door op basis van waardeketenanalyses de oorsprong van die wederuitvoer te bepalen. Zo hebben Franssen et al. (2020) laten zien dat van de 17 miljard euro die Nederland in 2017 importeerde om naar het VK te wederuitvoeren, 9 miljard euro afkomstig was uit niet-EU-landen. Daarmee is het niet-EU-importgehalte van de wederuitvoer naar het VK gemiddeld 53 procent. Een groot deel daarvan komt uit China (2,5 miljard euro) en de Verenigde Staten (1,8 miljard euro), zie figuur 5.4.2. Met een dergelijk hoog niet-EU-importgehalte van de wederuitvoer naar het VK is het aannemelijk dat deze handelsstroom in bepaalde gevallen risico loopt om niet te voldoen aan de oorsprongsregels van het handelsverdrag. De importtarieven die vervolgens van toepassing zijn, kunnen een reden zijn voor het ogenschijnlijk verleggen van de handelsstromen waarbij de EU wordt overgeslagen en het VK haar spullen direct uit de niet-EU-landen haalt (Smid & Frankena, 2021). Met name Nederland en haar grote rol in de in-, door- en wederuitvoer van goederen met de haven van Rotterdam kan daar mogelijk grote gevolgen van ondervinden.

### 5.4.2 Wederuitvoer van en naar het VK, 2017



Bron: CBS, Franssen et al. (2020)

### Bij welke producten zit het risico met name?

In plaats van de voorgaande analyse te specificeren naar de oorsprong en bestemming van de wederuitvoer, is het in het kader van de oorsprongsregels interessanter om per wederuitgevoerd product te kijken welk deel uit niet-EU-landen komt. Voordat we dat doen, kijken we in tabel 5.4.3 eerst naar de productgroepen die in 2021 (periode januari–augustus) de grootste afname hebben doorgemaakt in termen van de wederuitvoerwaarde sinds 2019 (periode januari–augustus). Dat zijn telefoons (–1 miljard euro), geraffineerde aardolieproducten (–737 miljoen euro), kantoormachines (–331 miljoen euro), computers (–245 miljoen euro) en kleding (–188 miljoen euro).

### 5.4.3 Productgroepen met grootste afname wederuitvoer naar het VK, januari-augustus

	2019	2020	2021*	Afname 2021 t.o.v. 2019	Afname 2021 t.o.v. 2019
	mln euro				%
<b>Productgroepen (SITC3)</b>					
(Mobiele) telefoons, modems, routers, etc.	1 705	1 216	702	-1 003	-59
Geraffineerde aardolieproducten	875	346	138	-737	-84
Kantoor machines	621	373	289	-331	-53
Computers, laptops, tablets	581	646	337	-245	-42
Kleding en -toebehoren van textiel	304	285	115	-188	-62
Delf- en graafmachines; machines voor grondwerken; heimachines en sneeuwpluogen	219	139	45	-174	-79
Onderdelen en toebehoren voor machines	167	142	59	-108	-65
Schoeisel	182	134	78	-104	-57
Geneesmiddelen	255	261	160	-95	-37
Alcoholen, fenolen en derivaten	170	119	81	-88	-52

Er zijn meerdere redenen te bedenken waarom deze producten zo'n hoge afname kennen. Ten eerste zijn dit simpelweg producten die veel (weder)uitgevoerd worden, waardoor ook een kleine procentuele afname al tot een grote krimp in absolute waarden leidt. Daarnaast kan het sowieso efficiënter zijn voor het VK om haar spullen direct uit het land van herkomst te halen, in plaats van ze eerst door Europa te vervoeren, waarbij de goederen meerdere landsgrenzen passeren. Tot slot zijn er de mogelijke tarifaire kosten die betaald moeten worden.

Om een overzicht te krijgen van die kosten gebruiken we de informatie over de Britse MFN-tarieven sinds het VK zich los gemaakt heeft van de EU. Deze tarieven zijn over het algemeen wat lager dan de Europese tarieven. Zo bedraagt het gemiddelde MFN-importtarief nu 1,5 procent in plaats van de 2,1 procent die gold volgens de EU-regels (Winters, Gasiorek & Magntorn Garrett, 2020). Deze auteurs laten bovendien zien dat tarieven op zo'n twee duizend producten (zo'n 17 procent van het totaal aantal producten) nu volledig verwijderd zijn. Voor nog eens 40 procent van de producten zijn de tarieven "vereenvoudigd", wat neerkomt op een afronding (naar beneden) of een omzetting van niet ad valorem tarieven (bijvoorbeeld tarieven op basis van hoeveelheden) naar ad valorem tarieven (als percentage van de prijs).

Door de analyse van Franssen et al. (2020) te specificeren op productniveau kunnen we per geëxporteerd product zien welke goederen een relatief hoog gehalte import uit niet-EU-landen kennen en daardoor mogelijk niet aan bepaalde oorsprongsregels kunnen voldoen. Tabel 5.4.4 biedt een overzicht van de tien producten waar de grootste risico's liggen in termen van de mogelijke handelskosten die hier alsnog betaald zouden moeten worden wanneer zij niet aan de oorsprongsregels zouden voldoen.

#### 5.4.4 Overzicht van potentiële tarifaire kosten

Productgroep (CPA3)	VK gemiddeld MFN-tarief	Totale waarde van wederuitvoer in 2017	Niet-EU import gehalte in 2017	Potentiële tarifaire kosten o.b.v. 2017-data
	%	mln euro	%	mln euro
Kleding	10,9	1 010	49,6	110
Schoen/lederwaren	4,6	618	39,8	28
Tabaksproducten	41,7	68	2,4	28
Vruchten- en groentesap	19,7	97	34,4	19
Overige goederen	1,4	1 375	46,2	19
Groenten	9,8	183	17,9	18
Fruit	6,5	257	60,0	17
Groente en fruitproducten	14,8	102	37,7	15
Overige machines, apparaten en onderdelen.	0,7	1 879	46,2	14
Radio/tv/video ed.	3,8	341	72,3	13

Kleding springt er duidelijk uit. Aangezien dit een relatief grote wederuitvoer stroom is én er een relatief hoog importtarief op geldt in het Verenigd Koninkrijk, loopt deze wederuitvoerstroom het risico om voor meer dan 100 miljoen euro getarifeerd te worden. Het gemiddelde gehalte van niet-EU-import in deze stroom is met bijna 50 procent ook hoog. Dit komt bovenop de mogelijke importtarieven die al betaald werden toen de producten de Europese Unie (Nederland dus) binnenkwamen.

Goederen die met name een risico lopen vanwege hun hoge extra-EU importgehalte zijn radio/tv/video ed., elektrische machines en apparaten, oliën/veekoek en optische foto-apparaten. Andere goederengroepen die vaak voorkomen in de lijst zijn landbouwproducten, aangezien die relatief zwaar getarifeerd worden in het VK.

De hamvraag is natuurlijk in hoeverre dit hoge importgehalte uit niet-EU-landen in de wederuitvoer naar het VK de daling in de wederuitvoer naar het VK kan verklaren. Daar is ten eerste meer onderzoek voor nodig. Zo zijn de cijfers in tabel 5.4.4 gebaseerd op 2017 data terwijl er natuurlijk veel ontwikkeling in de wederuitvoer cijfers heeft plaatsgevonden. Daarvoor zijn meerdere verstoringen in de handel dan alleen de Brexit, zoals natuurlijk de coronacrisis. Tot slot komen oorsprongsregels in verschillende vormen voor, zoals paragraaf 5.2 heeft uitgelegd. Idealiter zouden we op een nog gedetailleerder productniveau de oorsprongsregels op basis van toegevoegde waarde naast onze schattingen zetten. Alleen dan kunnen we zeggen in hoeverre bepaalde oorsprongsregels de wederuitvoer van specifieke producten naar het VK kunnen bemoeilijken.

Echter kunnen we op basis van de vergelijking van tabellen 5.4.3 en 5.4.4 wel degelijk tot enkele inzichten komen. Zo zien we de producten waarvan de wederuitvoer met name gedaald is ook terug in het lijstje met producten die een groot risico lopen op tarifiering (tabel 5.4.4). Dat geldt dan met name voor kleding, maar ook bijvoorbeeld voor fruit.

(Mobiele) telefoons, modems en routers, de productgroep waarbij de afname in de wederuitvoer het hoogste was, is ook één van de productgroepen met de allerhoogste gehalte aan import uit niet-EU-landen. Maar liefst 81,2 procent van de wederuitvoer van deze productgroep naar het VK is tot stand gekomen buiten de EU. Echter geldt hier slechts een gemiddeld importtarief van 0,1 procent, waardoor de tarifaire kosten meevallen. Het feit blijft echter dat deze stroom alsnog dubbel getarifeerd wordt voordat de goederen het VK

effectief bereiken. Daarbovenop komt het tijdsverlies dat mogelijk gepaard gaat met de additionele douanecontrole, wat ertoe kan leiden dat Britse bedrijven er toch voor kiezen deze stroom direct in te voeren. Hetzelfde geldt voor computers, laptops en tablets, vierde op de lijst van tabel 5.4.3. Met gemiddeld 58 procent niet-EU import gehalte loopt deze stroom risico om niet aan de oorsprongsregels te voldoen. Echter heffen de Britten hier geen tarieven op, waardoor de tarifaire dreiging in ieder geval mee valt.

## 5.5 Samenvatting en conclusie

Door het verlaten van de Europese gemeenschappelijk markt is internationale handel tussen de Europese Unie en het Verenigd Koninkrijk lastiger geworden. Dit is ten eerste zichtbaar bij de invoering van de grenscontroles, waar onder andere gecontroleerd wordt of goederen aan de regels voldoen, maar ook of zij tariefvrij het land mogen binnenkomen of niet. In het Brexit akkoord is afgesproken dat producten van Europese of Britse oorsprong tariefvrij verhandeld mogen worden tussen de twee handelsblokken, maar vanwege mondiale productieketens is het niet langer vanzelfsprekend dat een product dat vanuit de EU geëxporteerd wordt, ook in de EU gemaakt is. Dit hoofdstuk schetst een beeld van de realiteit: in hoeverre is de internationale handel tussen de EU en het VK sinds januari 2021 daadwerkelijk vrij van handelskosten?

Voor de import is het mogelijk om direct te observeren welke transacties tariefvrij zijn binnengekomen en welke niet. We hebben in paragraaf 5.3 laten zien dat het gebruiksandeel in de eerste acht maanden van 2021 68 procent was. Dat betekent dat 68 procent van de Nederlandse invoer uit het VK die ervoor in aanmerking kwam, preferentieel ingevoerd werd. Over zo'n 2,1 miljard euro werden dus nog wel MFN-tarieven betaald, wat in de periode januari-augustus 2021 resulteerde in 121 miljoen euro aan tariefkosten die betaald werden over de invoer uit het VK. Deze tariefkosten werden vooral betaald voor de invoer van kleding (33 procent), schoenen en machines (beide 9 procent).

Grote en kleine bedrijven maakten in dezelfde mate gebruik van de TCA, maar er waren wel grote verschillen zichtbaar tussen bedrijfstakken. Zo was het gebruiksandeel van de voedingsmiddelenindustrie en de chemische industrie relatief hoog, en dat van de machine- en auto-industrie relatief laag. Dat kan ermee te maken hebben dat de ketens in de machine- en auto-industrie langer en ingewikkelder zijn, waardoor de oorsprong moeilijker aan te tonen is. Bij voedingsmiddelen is het vaak eenduidiger waar het product haar oorsprong kent, waardoor het makkelijker is om aanspraak te maken op preferentiële invoer.

Voor de export is het lastiger om in te schatten welk deel tariefvrij het Verenigd Koninkrijk is binnengekomen, omdat die cijfers geregistreerd worden door de Britse douane. Wel kunnen we op basis van eerder onderzoek (Franssen et al., 2020) een inschatting maken van het aandeel van de (weder)uitvoer naar het VK dat tot stand gekomen is buiten de EU. We kijken hier specifiek naar de wederuitvoer omdat die drastisch is afgenomen sinds de Brexit én omdat daar per definitie een hogere buitenlandse toegevoegde waarde in verwerkt zit. Deze analyse toont aan dat producten zoals kleding, telefoons, modems en routers, alsook computers – producten waarvan de wederuitvoer met name is ingestort – ook een relatief hoog gehalte aan import uit niet-EU-landen kennen. Het is daardoor waarschijnlijker dat deze niet aan de oorsprongsregels kunnen voldoen, waardoor het Britse MFN-tarief betaald moet worden. Met name bij kleding vormt dit een groot risico, omdat het Britse importtarief

daar gemiddeld 10,9 procent bedraagt én omdat dit een relatief grote wederuitvoer stroom is. Het is dus aannemelijk dat de Britten deze stroom direct willen gaan importeren.

Het moet echter benadrukt worden dat deze exercitie pas een voorzichtige inschatting van dit fenomeen betreft. Meer onderzoek is nodig om te kijken in hoeverre oorsprongsregels een probleem vormen voor Nederlandse (weder)uitvoer goederen waardoor deze getarifeerd kunnen worden en dus mogelijk zullen afnemen in de toekomst. Door specifieker te kijken naar de oorsprongsregels van individuele producten alsook naar het belang van dergelijke producten voor de Nederlandse economie, kan dit soort onderzoek inzicht geven in de risico's en kansen van de Trade and Cooperation Agreement voor Nederland.

## 5.6 Literatuur

Ayele, Y. (2021). *Tariff-free trade with the EU: not so PUR and simple*. Sussex University: UK Trade Policy Observatory.

Bradford, A. (2020). *The Brussels effect: how the European Union rules the world*. New York: Oxford University Press.

CBS (2021). *Internationaliseringsmonitor 2021, derde kwartaal: Niet-tarifaire maatregelen. Een investering in kwaliteit?* Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Creemers, S. & Draper, H. (2021). Geografische dimensie van de Nederlandse goederenhandel. In S. Creemers & M. Jaarsma (Red.), *Nederland Handelsland: Export, import & investeringen 2021*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Douch, M. & Huw Edwards, T. (2021). The bilateral trade effects of announcement shocks: Brexit as a natural field experiment. *Journal of Applied Econometrics*, 1–25.

Franssen, L., Lemmers, O., Prenen, L. & Wong, K. F. (2020). Verenigd Koninkrijk afhankelijker van Europese Unie dan eerder gedacht. *Economisch Statistische Berichten*, 105(4786), 268–271.

Franssen, L. & Rooyackers, J. (2021). Midden- en kleinbedrijf maakt vaker gebruik van CETA dan grootbedrijf. *Economisch Statistische Berichten*, 106(4799), 330–333.

Graziano, A., Handley, K. & Limão, N. (2018). *Brexit uncertainty and trade disintegration*. NBER Working Paper no. 25334. Cambridge, VS: National Bureau of Economic Research.

Hayakawa, K. (2013). Firms' Use of FTA Schemes in Exporting and Importing: Is There a Two-Way Relationship? In K. Hayakawa (Red.), *Deepening of Corporate Global Activities in East Asia*, BRC Research Report No. 12. Bangkok Research Report. IDE-JETRO: Bangkok.

HM Revenue & Customs (2021, 6 oktober). *Guidance: Introduction to rules of origin and claiming duties when trading between the UK and EU*.

Kasteng, J. & Tingvall, P. (2019). *Who Uses the EU's Free Trade Agreements? A transaction-level analysis of the EU-South Korea free trade agreement.* Stockholm, Zweden: Kommerskollegium National Board of Trade.

Keck, A. & Lendle, A. (2012). *New evidence on preference utilization.* WTO Staff Working Paper, No. ERSD-2012-12. Genève, Zwitserland: World Trade Organization.

Lukaszuk, P. & Legge, S. (2019). Which Factors Determine the Utilization of Preferential Tariff Rates?, *Beiträge zur Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik 2019: 30 Jahre Mauerfall – Demokratie und Marktwirtschaft – Session: International Trade and Trade Reforms III*, No. E08-V2, ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft: Kiel, Hamburg.

Smid, T. & Frankena, G. (2021). Britse handel verlegt zich naar landen buiten de Europese Unie. *Economisch Statistische Berichten*.

Trade and Cooperation Agreement (2020). De Europese Unie-Verenigd Koninkrijk, 30 december 2020, *Official Journal of the European Union*: L444/14.

Winters, A., Gasiorek, M. & Magntorn Garret, J. (2020) *New tariff on the block: What is in the UK's Global Tariff?* UK Trade Policy Observatory.



# Begrippen

## **Ad valorem tarief**

Een ad valorem tarief is een handelstarief uitgedrukt als een percentage van de prijs.

## **Arbeidsproductiviteit**

Toegevoegde waarde per werkzame persoon.

## **Bedrijf(seenheid)**

De feitelijke transactor in het productieproces gekenmerkt door zelfstandigheid ten aanzien van de beslissingen over dat proces en door het aanbieden van zijn producten aan derden. Kenmerkend is dat er autonomie is over beslissingen met betrekking tot productie binnen deze entiteit. Wanneer deze eenheid zich uitstrekt over verschillende landen wordt omwille van de nationale statistiek het Nederlandse deel als bedrijf beschouwd.

## **Bedrijfsdemografisch Kader (BDK)**

Het Bedrijfsdemografisch Kader (BDK) is een doorontwikkelde versie van het Algemeen Bedrijven Register (ABR) waarin methodebreuken zijn gecorrigeerd en de aansluiting van de gegevens in de tijd verder is gewaarborgd. Dit maakt het bij uitstek geschikt voor onderzoek waarbij individuele bedrijven in de tijd worden gevolgd. Doordat omnummeringen vanwege bijvoorbeeld administratieve oorzaken, fusies, overnames of afsplitsingen 'gerepareerd' worden, verdwijnen bedrijven niet uit het zicht. Daarnaast is het BDK verrijkt met informatie uit andere statistieken en de UCI-lijst.

## **Bruto Binnenlands Product (bbp)**

Een maat voor de omvang van de economie. Deze wordt berekend uit de som van de waarde die door ondernemingen, huishoudens en overheden wordt toegevoegd aan de goederen en diensten die zij hebben moeten verbruiken om hun producten te kunnen maken. Deze som staat bekend als de toegevoegde waarde 'in basisprijzen'. Om tot het bbp 'in marktprijzen' te komen, wordt hierbij het saldo van product-gebonden belastingen en subsidies én het verschil tussen toegerekende en afgedragen btw opgeteld.

## **Buitenlandse multinational**

Een bedrijf wordt als een buitenlands bedrijf geclassificeerd als het land van vestiging van de uiteindelijke zeggenschap een ander land dan Nederland is. De uiteindelijke zeggenschap is vastgelegd in de UCI-lijst.

## **Exportverdiensten**

Waarde van een bruto exportstroom minus het verbruik van geïmporteerde grondstoffen, halffabricaten en ondersteunende diensten.

## **Grootbedrijf**

Hiertoe behoren alle bedrijven die gevestigd zijn in Nederland en onderdeel uitmaken van een concern met minstens 250 werkzame personen en/of een onderdeel zijn van een concern dat al in buitenlandse handen is.

### **Importtarief**

Een importtarief is een belasting op de invoer van een product. Invoerrechten werken in de regel prijsverhogend en beperken zo de invoer.

### **Intellectueel eigendom**

De verzamelnaam voor rechten op uitgewerkte ideeën en concepten zoals beschermd door bijvoorbeeld patenten, handelsmerken en auteursrechten (copyrights).

### **Intermediaire goederen**

Dit zijn inputs in het productieproces, zoals grondstoffen, halffabricaten of brandstoffen. Een intermediair product wordt gebruikt tijdens het productieproces, vaak getransformeerd, en dan verwerkt in de uiteindelijke output. Het wordt dus gebruikt om weer andere goederen te produceren.

### **Internationale handel in diensten**

Er is sprake van internationale handel in diensten wanneer Nederlandse ingezetenen voor ingezetenen van een andere economie diensten verrichten of omgekeerd. Diensten zijn producten die over het algemeen niet tastbaar zijn, bijvoorbeeld vervoersdiensten, zakelijke diensten en persoonlijke, culturele en recreatieve diensten. Met Nederlandse ingezetenen worden bedrijven en personen bedoeld die in Nederland economische activiteiten ontplooiën en daartoe reeds langer dan één jaar over een locatie in Nederland beschikken.

### **Internationale handel in goederen**

Er is sprake van internationale handel in goederen wanneer ingezetenen goederen leveren aan het buitenland en omgekeerd. Bij invoer uit EU-landen is dit de waarde van de goederen inclusief vracht- en verzekeringskosten tot aan de Nederlandse grens. Bij invoer uit niet-EU-landen is dit de waarde inclusief vracht- en verzekeringskosten tot aan de buitengrens van de Europese Unie. De uitvoerwaarde is inclusief vracht- en verzekeringskosten tot aan de Nederlandse grens. Dit is in overeenstemming met de statistiek Internationale Handel in Goederen (IHG).

### **Internationale productieketen (waardeketen)**

Een internationale productieketen omvat alle activiteiten – in meer dan één land – die nodig zijn om een product of dienst vanuit de conceptfase via de verschillende productiefases bij eindverbruikers te bezorgen en verwerking na gebruik.

### **Invoer**

De som van invoer voor binnenlands gebruik en invoer voor wederuitvoer.

### **Invoer voor binnenlands gebruik/bestedingen**

De voor ingezetenen bestemde goederen, die vanuit het buitenland in het economisch gebied van Nederland zijn gebracht. Hiertoe behoren ook voor verwerking in het productieproces benodigde grondstoffen, halffabricaten, brandstoffen en voor investeringen bestemde vaste activa.

### **Invoer voor wederuitvoer**

De goederen die Nederland binnenkomen, daarbij (tijdelijk) eigendom worden van een ingezetene, en daarna, zonder dat significant industriële bewerking plaatsvindt, Nederland weer verlaten.

**Most-Favoured Nation (MFN)**

Het principe van de Most-Favoured Nation, de meest begunstigde natie, houdt in dat wanneer een land aan een ander land handelsvoordelen toekent, bijvoorbeeld een lager invoertarief, het dezelfde voordelen ook aan andere landen moet gunnen.

De Wereldhandelsorganisatie (WTO) heeft dit principe als eerste grondbeginsel opgenomen in haar reglementen. Hierdoor zijn WTO-leden verplicht alle leden op dezelfde manier te behandelen; wie een bevriende natie een voordeel gunt, is dat verplicht ook aan de andere WTO-leden te gunnen.

**Nederlandse multinational**

Een Nederlandse multinational is een bedrijf onder Nederlandse zeggenschap met dochterbedrijven in het buitenland.

**Niet-multinational**

Bedrijven zonder moeder- of dochterbedrijf in het buitenland.

**Niet-tarifaire maatregel (NTM)**

Beleidsmaatregelen, maar geen tarieven, die mogelijk een economisch effect hebben op de internationale handel. De NTM's kunnen hun effect hebben op het product via een veranderende hoeveelheid, een veranderde prijs, of beide. Grofweg in te delen in 2 groepen. De eerste groep zijn technische maatregelen zoals eisen aan kwaliteit of technische voorschriften, waaronder sanitaire en fytosanitaire maatregelen (SPS) en technische handelsbarrières (TBT) vallen. De tweede groep maatregelen behelst de niet-technische maatregelen zoals quota, lokale inhoudseisen, distributie, etc.

**Onderneming (ondernemingengroep)**

De eenheid die feitelijk optreedt als financiële transactor. Operationeel wordt de ondernemingengroep gedefinieerd als de meest omvattende verzameling van in Nederland gevestigde juridische eenheden waarover zeggenschap kan worden uitgeoefend en die homogeen is naar institutionele sector. Een ondernemingengroep kan uit één of meerdere bedrijfseenheden bestaan. Zie ook bedrijf (bedrijfseenheid).

**Preference Utilisation Rate (PUR)**

Goederen komen in aanmerking om onder de preferentiële voorwaarden van een vrijhandelsverdrag ingevoerd te worden wanneer het MFN-tarief meer dan 0 procent is en als de goederensoort onder het vrijhandelsverdrag valt. De preference utilisation rate is het aandeel van de handel dat geschikt is om onder het vrijhandelsverdrag ingevoerd te worden en waarbij dat ook daadwerkelijk gebeurt.

**Preferentiële marge**

Het verschil tussen de invoerrechten onder MFN-voorwaarden en de invoerrechten onder het vrijhandelsverdrag.

### **Quasi-doorvoer**

Quasi-doorvoer betreft invoer van goederen van buitenlandse makelij die na aankomst in Nederland niet of nauwelijks een bewerking ondergaan en daarna weer worden doorgevoerd naar het buitenland. De goederen zijn tijdens het gehele verblijf in Nederland eigendom van een buitenlands bedrijf (in tegenstelling tot de wederuitvoer). Daarnaast moet er nog één van de volgende administratieve handelingen gebeuren in Nederland, wil er sprake zijn van quasi-doorvoer:

- De goederen van buiten de EU worden bij aankomst in Nederland vrijgemaakt;
- De goederen verlaten Nederland en de EU en er wordt door de douane een uitvoerdocument opgemaakt;
- De internationale goederen worden in Nederland voor minimaal één dag opgeslagen. Hierdoor wordt de eigenaar BTW-plichtig en moet hij zich laten registreren voor de BTW.

De quasi-doorvoer is geen onderdeel van de Nederlandse cijfers over de Nederlandse handel, wel bij de Europese cijfers over de Nederlandse handel (Eurostat). Zie ook begrip: doorvoer.

### **Toegevoegde waarde**

Het verschil tussen de productie en het intermediair verbruik (exclusief aftrekbare btw).

### **Two-way trader**

Een bedrijf of bedrijfsvestiging met zowel import- als export van goederen. Dit in tegenstelling tot de zgn. one-way trader, die enkel importeert ofwel enkel exporteert.

### **Uitvoer**

De som van uitvoer van Nederlandse makelij en wederuitvoer.

### **Uitvoer van Nederlandse makelij**

Uitvoer van Nederlandse makelij (oftewel eigen makelij) betreft uitvoer na productie in Nederland dan wel uitvoer na significante bewerking van buitenlandse makelij (waarbij wordt gekeken in hoeverre de statistische goederencode van het goed al dan niet sterk is veranderd). Wederuitvoer en uitvoer van Nederlandse makelij vormen samen de totale Nederlandse uitvoercijfers.

### **Ultimate Controlling Institutional Unit (UCI)**

De UCI is gedefinieerd als het bedrijf, hogerop in de zeggenschapsketen waarvan het Nederlandse bedrijf deel uitmaakt, niet onder zeggenschap van een ander bedrijf of onderneming staat.

### **Wederuitvoer**

Wederuitvoer betreft invoer van goederen van buitenlandse makelij die na aankomst in Nederland niet of nauwelijks een bewerking ondergaan en daarna weer worden uitgevoerd naar het buitenland. De goederen zijn tijdens het verblijf in Nederland (tijdelijk) eigendom van een Nederlands bedrijf (in tegenstelling tot de quasi-doorvoer). Wederuitvoer en uitvoer van Nederlandse makelij vormen samen de totale Nederlandse uitvoercijfers.

### **Zeggenschap**

De zeggenschap van bedrijven wordt bepaald aan de hand van het land waar de strategische besluitvorming plaatsvindt. Deze zeggenschap ligt bij de Ultimate Controlling Institutional Unit (UCI). Buitenlandse zeggenschap betekent dat het land van vestiging van de UCI een ander land is dan Nederland.

**Zelfstandig mkb**

Het zelfstandig midden- en kleinbedrijf omvat alle bedrijven in Nederland die in Nederlandse handen zijn en waar minder dan 250 personen werkzaam zijn, bekeken op het niveau van de onderneming. Specifiek worden bedrijven die onderdeel zijn van een onderneming waar in totaal meer dan 250 werkzame personen zijn, óf bedrijven die onder buitenlandse zeggenschap vallen volgens deze afbakening niet als zelfstandig mkb geteld.

# Reeds eerder verschenen kwartaaledities

## 2014

- Tweede kwartaal, thema [Internationale handel](#)
- Derde kwartaal, thema [Bedrijfsprestaties](#)
- Vierde kwartaal, thema [Werkgelegenheid](#)

## 2015

- Eerste kwartaal, thema [Waardeketens](#)
- Tweede kwartaal, thema [Innovatie](#)
- Derde kwartaal, thema [Multinationals](#)
- Vierde kwartaal, thema [Duurzaamheid](#)

## 2016

- Eerste kwartaal, thema [Bedrijvendynamiek](#)
- Tweede kwartaal, thema [Agribusiness](#)
- Derde kwartaal, thema [Duitsland](#)
- Vierde kwartaal, thema [Zelfstandig MKB](#)

## 2017

- Eerste kwartaal, thema [Verenigd Koninkrijk](#)
- Tweede kwartaal, thema [Internationale handel in diensten](#)
- Derde kwartaal, thema [Innovatie](#)
- Vierde kwartaal, thema [Waardeketens](#)

## 2018

- Eerste kwartaal, thema [De positie van Nederland](#)
- Tweede kwartaal, thema [Werkgelegenheid](#)
- Derde kwartaal, thema [Exportstrategieën](#)
- Vierde kwartaal, thema [Financiële globalisering](#)

## 2019

- Eerste kwartaal, thema [Verenigde Staten](#)
- Tweede kwartaal, thema [Patronen in handelsgedrag](#)
- Derde kwartaal, thema [Groothandel](#)
- Vierde kwartaal, thema [Kwaliteitseisen in handelsbeleid](#)

## 2020

- Eerste kwartaal, thema [Duitsland](#)
- Tweede kwartaal, thema [China](#)
- Derde kwartaal, thema [Internationale handel in diensten en R&D](#)
- Vierde kwartaal, thema [Handelsbeleid: Tarieven & verdragen](#)

## 2021

- Eerste kwartaal, thema [Afrika](#)
- Tweede kwartaal, thema [Handel en milieu](#)
- Derde kwartaal, thema [Niet-tarifaire maatregelen: Een investering in kwaliteit?](#)

# Dankwoord

We danken de volgende personen voor hun constructieve bijdrage aan deze editie van de Internationaliseringsmonitor:

Henk-Jan Dirven  
Janneke Hendriks  
Richard Jollie  
Remco Kaashoek  
Michel van Kooten  
Irene van Kuik  
André Mares  
Frank Notten  
Tom Notten  
Tim Peeters  
Michael Polder  
Davey Poulissen  
Rik van Roekel  
Roos Smit  
Sandra Vasconcellos  
Lona Verkooijen  
Marien Vrolijk  
Karolien van Wijk  
Hendrik Zuidhoek  
CBS Vertaalbureau



# Medewerkers

## Auteurs

Sarah Creemers  
Dennis Creemers  
Dennis Dahlmans  
Hans Draper  
Loe Franssen  
Thomas van Gemert  
Marjolijn Jaarsma  
Hans Langenberg  
Angie Mounir  
Tim Peeters  
Leen Prenen  
Janneke Rooyakkers  
Iryna Rud  
Mark Vancauteren  
Marcel van Wijk

## Redactie

Sarah Creemers  
Marjolijn Jaarsma  
Janneke Rooyakkers

## Eindredactie

Sarah Creemers  
Marjolijn Jaarsma  
Janneke Rooyakkers