



GLOBALANCEREN



Hoe Nederland kan navigeren
in een regionaliserende wereld



DenkWerk is een onafhankelijke denktank die met krachtige ideeën bij wil dragen aan een welvarend, inclusief en vooruitstrevend Nederland. Hiervoor brengt DenkWerk Nederlanders bij elkaar die hun rijke kennis, ervaring en creativiteit willen inzetten om richting te geven aan brede maatschappelijke vraagstukken die hen na aan het hart liggen.

Om dat te bereiken doet DenkWerk haar eigen onderzoek, gebruikmakend van een breed netwerk van experts. Hiermee willen we vraagstukken grondig onderzoeken, structuur brengen en inspiratie aandragen voor acties of verder onderzoek.

Om bij te dragen aan het maatschappelijk debat en verandering in gang te zetten, streven we ernaar de resultaten van ons werk in het publieke domein te delen.

Barbara Baarsma
Bernard ter Haar
Boudewijn Wijnands
Frans Blom
Hans Wijers
Jaap Winter
Marelle van Beerschoten
Tim de Vries (roulerend)

DenkWerk.nl

Eerdere publicaties:
Artificial Intelligence in Nederland (juli 2018)
Arbeid in Transitie (januari 2019)
Onrust in Voorspoed (juli 2019)
Klein Land, Grote Keuzes (januari 2020)
Publiek en Effectief, het kan! (juli 2020)
De Online Wereld.nl (februari 2021)
De Datagedreven Toekomst.nl (februari 2021)


contact@denkwerk.online
www.denkwerk.online

Globalanceren

Hoe Nederland kan navigeren in een regionaliserende wereld

Juni 2021





We zijn hier aan de oever van een machtige rivier
De andere oever is daarginds, en deze hier is hier
De oever waar we niet zijn noemen wij de overkant
Die wordt dan deze kant zodra we daar zijn aangeland
En dit heet dan de overkant, onthoudt u dat dus goed
Want dit is van belang als u oversteken moet
Dat zou nog best eens kunnen, want er is hier veel verkeer
En daarom vaar ik steeds maar vice versa heen en weer

Heen en weer
Heen en weer
Heen en weer
Heen en weer

Heinz Hermann Polzer
"De veerpont", 1978



SAMENVATTING

De karakteristieken van de wereldeconomie voor de rest van de 21ste eeuw zien er wezenlijk anders uit dan die van de 20ste eeuw. Enerzijds zal de vierde industriële revolutie productie decentraliseren en automatiseren, en anderzijds zal de digitale dienstensector zich internationaal verder uitbreiden. De verschuiving van het massamiddelpunt van de wereldeconomie van de 'westerse wereld' naar Azië zet daarnaast politieke betrekkingen en economische afhankelijkheden tussen grote handelsblokken op scherp. Amerikaanse president Joe Biden maakte onlangs bekend dat de VS voor haar kritische supply chains niet langer afhankelijk wil zijn van andere grootmachten¹. We verwachten dan ook de opkomst van 'regionalisering', met sterkere banden binnen regio's maar minder sterke banden tussen regio's.

Dat heeft directe betekenis voor de toekomstige groeipotentie van de Nederlands economie. Een minder uitbundige goederenhandel betekent dat een belangrijke groeimotor voor Nederland minder vanzelfsprekend wordt. De daarentegen sterk groeiende dienstenhandel zal ook voor Nederland een groter stuk van de groei bepalen. Nederland heeft al een relatief grote dienstensector, maar zal rekening moeten houden met omvangrijke verdere sectorale verschuivingen. Een deel van de huidige dienstensector zal de concurrentie met het buitenland niet overleven. Verdere internationalisering van de diensteneconomie, gecombineerd met toenemende autarkie van economische regio's, bepaalt voor Nederland een heldere agenda:

1. Investeren in een krachtig ecosysteem van digitale diensten
2. Concentreren op om- en bijscholing om de beroepsbevolking te begeleiden richting de toekomstige arbeidsmarkt
3. Tijdig onderkennen en mitigeren van de binnenlandse inkomensongelijkheid die kan ontstaan bij de verdere globalisering van diensten
4. Verstevigen van de binnenlandse vraag als groeimotor
5. Inzetten op de EU – zowel op het verstevigen van Nederlandse positie als lidstaat als op nauwere Europese samenwerking

In dit rapport analyseren we karakteristieken van de wereldeconomie van de 21ste eeuw. In hoofdstuk 1 t/m 3 behandelen we achtereenvolgens observaties met betrekking tot wereldwijde goederhandel, dienstenhandel en geopolitiek. In hoofdstuk 4 t/m 6 bespreken we wat deze trends betekenen voor de Nederlandse economie en onze positie binnen de EU.



1 HANDEL IN GOEDEREN IS WERELDWIJD GEEN GROEIMOTOR MEER

Internationale handel is een logisch economisch model

Handel is een logische manier om productiviteit te vergroten. Al bij ruilhandel was er sprake van uitwisseling van competenties. Zo kon een overschot aan voedsel bij de ene groep mensen worden geruild voor gereedschappen of bouwmaterialen bij de ander. Specialisatie en vakmanschap zorgden vervolgens voor een hogere gezamenlijke productiviteit. Of het nu gaat om jagen, land verbouwen, of het vervaardigen van producten: oefening baart kunst. Concentratie van productie zal dan leiden tot hogere efficiëntie en lagere kosten per eenheid. Door in bulk te produceren kunnen daarnaast schaalvoordelen worden bewerkstelligd. Door handel neemt dan de gezamenlijke productiviteit toe.

In theorie hebben beide partijen baat bij handel. De totale productiviteit neemt namelijk toe, dus de totale koek wordt groter. Zelfs als de consumptie van goederen en diensten gelijk blijft, zal internationale handel groeien als specialisatie toeneemt. Als Duitsland besluit meer bloembollen te importeren uit Nederland, terwijl deze eerst in Duitsland werden geproduceerd, levert dit een groei in handelscijfers op, terwijl de consumptie gelijk is gebleven.

De vraag is dan: waar vindt welke productie plaats? Productie kan plaatsvinden op de locatie van grondstofwinning, dicht bij de consument, op een plek met de meest geschikte competenties, of op de plek met de laagste arbeidskosten. Omwille van kostenefficiëntie is veel arbeid in de afgelopen decennia verplaatst naar lagelonenlanden. In toenemende mate kon dat ook gemakkelijker en beter omdat transactiekosten en transportkosten sterk daalden, terwijl de vereenvoudiging van wereldwijde telecommunicatie de coördinatie en monitoring van goederenstromen mogelijk maakte. Deze combinatie van factoren heeft geleid tot economische globalisering: internationale economische integratie en wereldwijde arbeidsverdeling. De meest gangbare dimensies waarop

we economische globalisering waarnemen zijn internationale handel van goederen, diensten en kapitaalstromen.

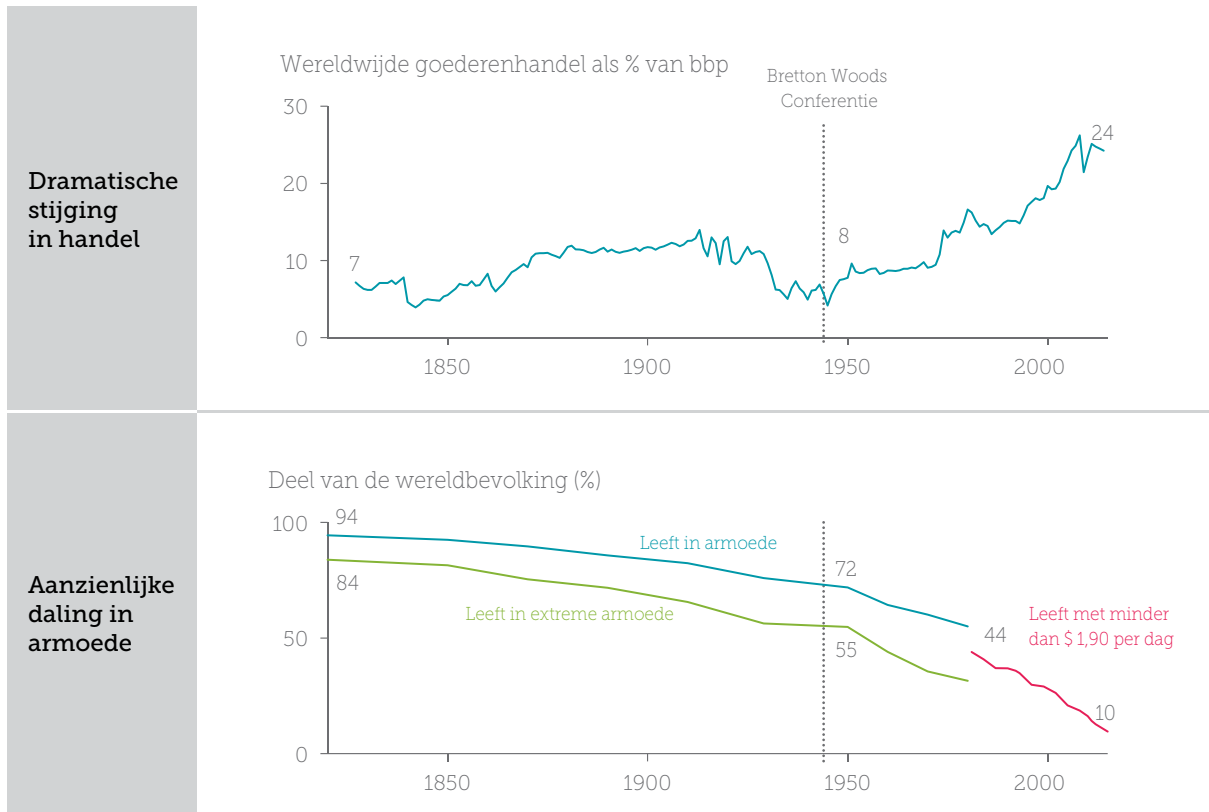
Globalisering kan ook worden bekeken vanuit andere invalshoeken. Men kan bij globaliseren denken aan het toenemen van mensenstromen (zoals toerisme en massamigratie), de uitwisseling van digitale en persoonlijke data, de uitwisseling van kennis en intellectueel eigendom, de verspreiding van culturen en waarden, en geopolitieke samenwerking. In dit rapport zullen we ons toespitsen op economische globalisering, en in mindere mate raken aan deze andere aspecten.

Alhoewel globalisering een logisch model is vanuit economisch oogpunt, is het geen natuurkracht

Alhoewel globalisering een logisch model is vanuit economisch oogpunt, is het geen natuurkracht. Globalisering vloeide uiteindelijk voort uit een reeks politieke besluiten. Sinds de oprichting van de WTO, het IMF, de OESO en de EU is bewust steeds meer macht verschoven naar het multilaterale en mondiale niveau^a. De-globaliseren kan dus ook een welbewuste politieke keuze zijn, bijvoorbeeld om de concurrentie op bepaalde gebieden tegen te gaan en hiermee de eigen economie te beschermen.

^a WTO = World Trade Organization; IMF = Internationaal Monetair Fonds; OESO = Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling.

Figuur 1. Mondiale exportwaarde als percentage van wereld bbp en aandeel van wereldbevolking dat leeft in armoede.



Eerste figuur uit Fouquin and Hugot; CEPII (2016). Tweede figuur samengesteld uit data van Bourguignon & Morrisson (2002) en de World Bank (2015).

Globalisering heeft de afgelopen decennia veel gebracht, maar de meeropbrengsten nemen af

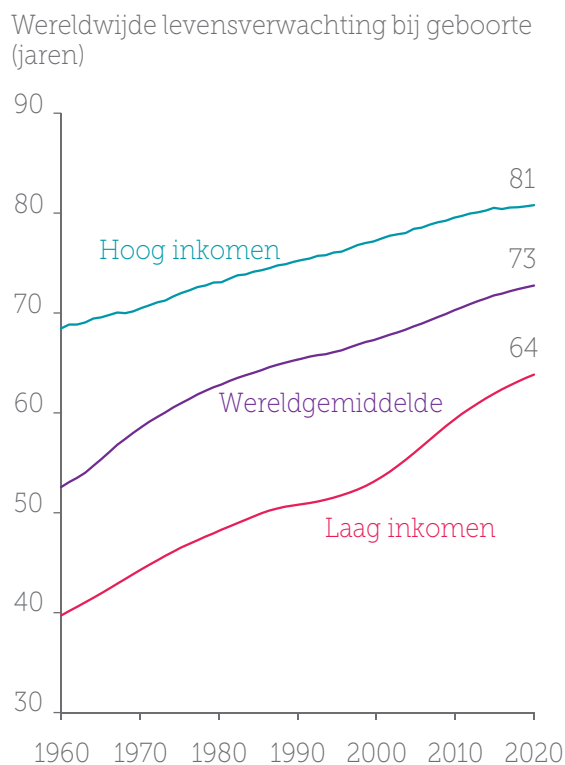
De komst van een mondiale vrijmarkt en de toename van internationale economische integratie hebben verschillende directe en indirecte voordelen. We zetten de belangrijkste voordelen uiteen.

Internationale handel van goederen is de afgelopen decennia veel sneller gegroeid dan de totale economie: in 1950 was de wereldwijde exportwaarde \$62 miljard, in 1977 was deze voor het eerst meer dan \$1 biljoen, en in 2008 bedroeg deze meer dan \$16 biljoen². Goederenexport nam van 1950 tot 2014 toe van 8% tot 24% van het wereldwijde bbp.

Globalisering heeft via deze economische groei wereldwijd miljarden mensen uit de extreme armoede getild (van 43% van de wereldbevolking met minder dan \$1,90 per dag in 1981, naar 9% in 2017)^{3,b}. Het gemiddelde inkomen per huishouden en de gemiddelde levenskwaliteit zijn er daarmee wereldwijd op vooruit gegaan. Door productie van goederen te verplaatsen naar armere landen, werd in die landen werkgelegenheid gecreëerd. Landen als China zijn op die manier gegroeid van een ontwikkelingsland tot een welvarende economie.

b Het percentage extreme armoede wordt gemeten als het percentage mensen dat leeft van minder dan \$1,90 per dag, geïndexeerd vanaf de koopkracht van 2011.

Figuur 2. Levensverwachting bij geboorte.



Bron: World Bank

Er zijn echter wat kanttekeningen bij de economische groei door handel. Hoewel de koek door specialisatie en productiviteitswinsten groter wordt, is het ook belangrijk hoe die wordt verdeeld. Hierover later meer.

Het is ook belangrijk om te melden dat marginale voordelen van goederenhandel steeds kleiner worden. Toen er nog nauwelijks internationale handel plaatsvond, waren er enorme winsten te behalen door specialisatie en uitwisseling van competenties. Omdat het merendeel van productieprocessen en mondiale waardeketens (GVC's) nu is geoptimaliseerd, zijn slechts kleine verdere verbeteringen mogelijk – de wet van de afnemende meeropbrengsten. De koek groeit dus nauwelijks nog door verdere globalisering.

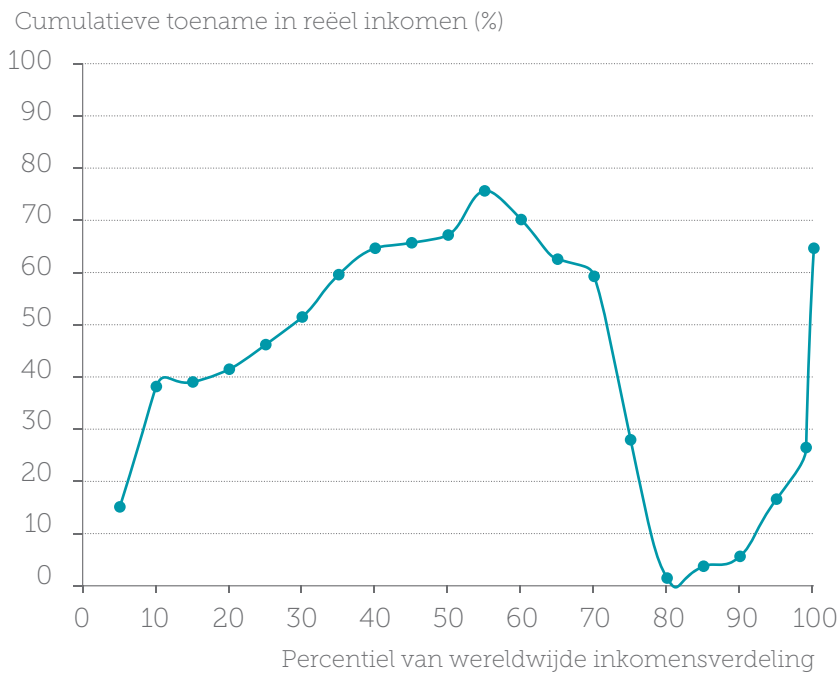
De toename van internationale handel en concurrentie heeft ook gezorgd voor een grotere diversiteit aan producten en diensten. De meeste productgroepen hebben nu honderden aanbieders van over de hele wereld, in plaats van een of twee nationale producenten. Omdat de consument vrijuit kan kiezen, zorgt internationale vrijhandel voor concurrentie op verschillende aspecten als prijs en kwaliteit.

Naast economische bijdragen heeft globalisering ook een positief effect gehad op het delen van kennis. Circa 4 miljard mensen hebben toegang tot internet⁴. Dat maakt het mogelijk om wereldwijd kennis te delen en informatie op te zoeken. Ook de uitwisseling van technologie zoals waterzuiveringstechnieken, medicijnen en mobiel bankieren, heeft wereldwijde voordelen gebracht. De opkomst van internationale goederenhandel en de uitwisseling van kennis en technologie hebben er bovendien voor gezorgd dat de wereldwijde levensverwachting met bijna 10 jaar is toegenomen⁵.

Globalisering heeft een gigantische impact gehad op onze wereld

Geopolitiek gezien zorgt globalisering voor stabiliteit. Welvaart en wederzijdse economische afhankelijkheid zorgen voor een kleinere kans op binnenlandse onrust en internationale oorlogen, zowel in OECD als niet-OECD landen⁶. Bovendien is de verwevenheid van economieën middels handelsovereenkomsten en andere afhankelijkheden een goede stimulans voor vrede en constructieve samenwerking.

Figuur 3. De Olifant Curve: de relatieve toename in reëel inkomen per capita per wereldwijd inkomensniveau (1998-2008).



Noot: Geïnspireerd door de grafiek van prof. Branko Milanovic uit 'Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization', Harvard University Press, 2016.

We moeten niet vergeten dat globalisering een gigantische impact heeft gehad op onze wereld. De periode sinds het einde van de Tweede Wereldoorlog tot nu heeft in het teken gestaan van enorme economische groei. Door de bovengenoemde voordelen heeft globaliseren heel lang een louter positieve connotatie gehad, maar er zijn ook negatieve bijeffecten.

Internationale handel en de mondiale vrijmarkt hebben negatieve bijeffecten die reparatie behoeven

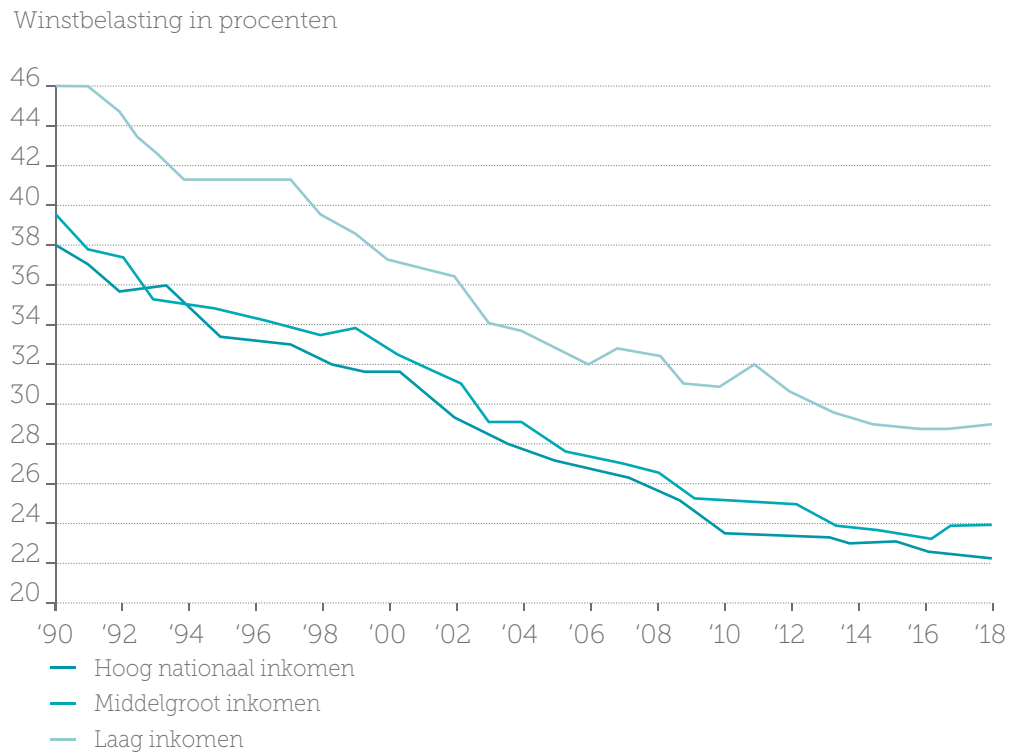
Globalisering heeft negatieve bijeffecten in de vorm van aanpassingskosten en externaliteiten. Aanpassingskosten waren er altijd al, maar de voordelen van economische globalisering wogen zwaarder dan de nadelen voor enkelen. Welvarende landen hebben de verliezers van globalisering echter te weinig gecompenseerd. Externaliteiten zijn door de jaren heen systematisch onderschat, en krijgen momenteel steeds meer aandacht.

Aanpassingskosten

De voornaamste negatieve bijeffecten van economische globalisering zijn een toenemende binnenlandse inkomensongelijkheid en lagere baan zekerheid voor de mensen wiens banen verplaatsbaar zijn, veelal in productieprocessen in welvarende landen. Internationale concurrentie zorgt voor een drukkend effect op salarissen van deze werknemers. Outsourcing kan daarnaast zorgen voor algeheel baanverlies, als een multinational besluit om haar productieproces te verplaatsen naar een land met lagere inkomens.

Aangezien de mensen in niet gestandaardiseerde of locatiegebonden beroepen minder kans hebben op baanverlies, lijdt dit (vaak al beter verdienende) deel van de samenleving hier niet onder. Het beter verdienende deel van de samenleving plukt de vruchten van globalisering, terwijl het armere deel niet meeprofiteert. Dit is goed te zien in de zogenaamde Olifant Curve van Branko Milanovic. In de periode van 1998 tot 2008 zag de armste 5% van

Figuur 4. Dertig jaar tariefdaling in de winstbelasting voor bedrijven.



Bron: IMF.

de wereldbevolking hun inkomen licht toenemen. Voor de wereldwijde middenklasse – tussen het 30ste en 70ste percentiel – kan de grootste toename in reëel inkomen worden geobserveerd. De inkomensgroep tussen het 80ste en 90ste percentiel is er het minste op vooruitgegaan. De slurf - de rijkste 2 procent van de wereld – heeft hun inkomens wel flink zien stijgen. Milanovic concludeert hieruit dat ontwikkelingslanden hebben geprofiteerd van globalisering, omdat in wereldwijde productieketens veelal arbeid naar hen is verplaatst. Het 80ste tot 90ste percentiel correspondeert met de arbeidersklasse in welvarende landen. Op het rijkste deel van de bevolking na, hebben welvarende landen dus minder geprofiteerd van globalisering. Dit heeft enerzijds gezorgd voor minder wereldwijde ongelijkheid maar anderzijds voor een toename van binnenlandse ongelijkheid. Hierover kun je meer lezen in ons eerdere rapport 'Onrust in voorspoed'⁷.

Binnenlandse inkomensongelijkheid is zeker niet enkel te wijten aan globalisering en wereldwijde handel. Technologische vooruitgang en digitalisering hebben hierin minstens net zo'n grote rol gespeeld, maar dat is niet de focus van dit rapport.

Dit heeft gezorgd voor minder wereldwijde ongelijkheid maar een toename van binnenlandse ongelijkheid

Met de groei van wereldwijde handel zien we ook de opkomst van multinationale ondernemingen. Kapitaal is mobieler geworden waardoor landen internationaal zijn gaan concurreren met hun belastingklimaat. Deze internationale concurrentie is goed te zien aan winstbelastingen: de gemiddelde winstbelasting voor bedrijven in welvarende landen is van 1990 tot 2018 gedaald van 38% naar 22%.

Externaliteiten

Buiten aanpassingskosten zijn er ook andere bijeffecten van globalisering waar rekening mee moet worden gehouden. We zullen kort de volgende effecten toelichten: reizen en migratie, de kwetsbaarheid van GVC's, de impact van transport op natuur en klimaat, en kennisleegloop.

Mensen zijn zich steeds meer gaan verplaatsen over de wereld. Internationaal toerisme is enorm toegenomen, van jaarlijks 25 miljoen reizigers in 1950 naar 680 miljoen in 2000 en anderhalf miljard in 2019⁸. Ook internationale migratie is toegenomen van ongeveer anderhalf miljoen mensen per jaar in 1990 naar bijna 6 miljoen in 2019⁹. Al deze menselijke verplaatsingen komen echter niet zonder gevolgen. In de EU hanteren Schengenlanden onderling open landsgrenzen ter bevordering van handel en toerisme. Diezelfde open grenzen maken onze samenleving helaas ook kwetsbaarder voor de verspreiding van ziektes, grensoverschrijdend terrorisme en grootschalige criminaliteit. Waar verschillende landen in Azië per direct hun grenzen dichtgooiden om de verspreiding van Covid-19 in te dammen, bleef internationaal verkeer op het Europese vasteland grotendeels doorgaan, met gevolgen voor het aantal besmettingen.

Globalisering heeft een negatieve impact op het klimaat, en daar is gedurende de afgelopen decennia te weinig aandacht naar uitgegaan. 24% van wereldwijde CO₂-emissies wordt veroorzaakt door transport. Meer dan de helft van deze uitstoot komt van passagiertransport, in te delen in toerisme en zakelijk reizen. Maar de rest, goederentransport, was verantwoordelijk voor een uitstoot van 5 Gton CO₂-equivalent in 2018, 9,6% van

de totale uitstoot^{10,c}. Ter referentie: de totale uitstoot van Nederland was 0,2 Gton in 2019¹¹. Daarnaast is goederentransport de snelst groeiende bron van CO₂-emissies, door een combinatie van groeiende wereldwijde vraag en een groeiende wereldbevolking. Zonder significante maatregelen zou vrachttransport in 2050 maar liefst drie keer zo veel kunnen uitstoten¹².

Globalisering heeft een negatieve impact op het klimaat, en daar is gedurende de afgelopen decennia te weinig aandacht naar uitgegaan

Een ander negatief effect dat niet vaak in geld wordt uitgedrukt, is het verlies van biodiversiteit. Een recent rapport van BCG laat zien dat de economische waarde van alle ecosysteemdiensten ongeveer \$150 biljoen per jaar is – twee keer zo veel als het mondiale bbp. Deze waarde zit voornamelijk in het verschaffen van voedsel, de opslag van CO₂, het zuiveren van water en lucht. Het verlies in functioneren van ons ecosysteem kost ons jaarlijks meer dan \$5 biljoen. Een kwart van dit wereldwijde biodiversiteitsverlies wordt veroorzaakt door infrastructuur en transport¹³.

Als laatste externaliteit van globalisering noemen we kennisleegloop. De mobiliteit van arbeid heeft ervoor gezorgd dat zowel academisch opgeleide mensen als vaklieden hun vaderland verlaten om elders te werken tegen een betere vergoeding. Deze 'brain drain' verergert de economische complicaties in het thuisland.

c Exclusief broeikasgasemissies door verandering in landgebruik.

Industry 4.0 leidt tot decentrale productie en een verschuiving van product naar internationaal geleverde dienst

Naast het repareren van de negatieve bijeffecten is er nog een reden waarom goederenhandel zal afnemen: de opkomst van Industry 4.0 – de naam voor een productiesysteem dat autonoom kan opereren. Machines en andere productieapparatuur worden met elkaar en met (intelligente) aansturingssystemen verbonden. Deze slimme – bijna arbeidsloze – productiemethoden zullen op den duur concurreren met goedkope arbeid. Productielijnen kunnen dan per markt (grote economie of regio) worden georganiseerd, dicht bij de consument of dicht bij de grondstof – afhankelijk van de industrie. Het wordt dan immers veel lucratiever om lokaal te produceren. Dit betekent niet dat iedere afzetmarkt een eigen productiefaciliteit behoeft, maar het kan financieel aantrekkelijker worden om per continent of groot handelsblok productie en distributie in te richten. Ontwerp en R&D kunnen natuurlijk wel nog op één plek gebeuren. Deze regionalisering van productie kan leiden tot een verminderde intercontinentale handel, en een intensivering van intracontinentale handel binnen blokken als EU, USMCA (NAFTA), China en ASEAN, en MEA. Internationale handel van goederen zal hierdoor netto iets afnemen, omdat behalve regionaal ook meer binnen eigen land wordt geproduceerd.

Ook de toename van personalisatie en maatwerk in productie van goederen spelen in de hand van decentrale productie. Als je online gepersonaliseerde Adidas of Nike sneakers bestelt, is het bijna onmogelijk om die schoenen binnen 72 uur te laten bezorgen, tenzij de fabriek in West-Europa staat. Industry 4.0 zal dus zorgen voor een teruggang van fysieke handelsstromen. Zowel de impact als de tijdslijn van deze trend zijn echter moeilijk te voorspellen, maar langeretermijn verwachtingen zijn significant: volgens een rapport van ING zou de handel van goederen 23% lager uitvallen in 2060 als de groei in investeringen in 3D-printers doorzet in het huidige tempo¹⁴.

Ten slotte zien we ook dat de scheidingslijn tussen een product en een dienst vervaagt. Veel goederen zijn veranderd in digitale abonnementen. Dit is al te zien bij een dienst als Netflix of Spotify. Als vroeger een film wilde kijken of naar muziek wilde luisteren, kocht je een DVD of CD in een winkel. Tegenwoordig wordt er geen fysiek product meer verscheept. Stel dat je thuis 'La Casa de Papel' bekijkt op Netflix; dan kijk je dus een Spaanse serie, via een Amerikaanse dienstverlener, en je betaalt middels een maandelijks abonnement in Nederland. Wat ooit deel uitmaakte van goederenhandel is nu een dienst. Daar waar 3D-printing doorzet, zal elk product deels verdienstelijken. Het ontwerp dat moet worden gedownload om te kunnen printen tellen we als een dienst - de daadwerkelijke productie is lokaal.

Het kan financieel aantrekkelijker worden om per continent of groot handelsblok productie en distributie in te richten

Toenemende aandacht voor afhankelijkheid en kwetsbaarheid: van just-in-time naar just-in-case

Onze goederenhandel is kwetsbaar geworden. Door middel van specialisatie en optimalisatie zijn landen eerst gaan specialiseren in specifieke producten. Later zijn landen echter gaan specialiseren in kleine stappen uit het productieproces van specifieke producten. Zo is de productie van goederen in veel gevallen georganiseerd in een GVC. In een wereldwijd netwerk van GVC's worden grondstoffen en halffabricaten de wereld over verscheept. Elke stap in het proces kan zo efficiënt en goedkoop worden uitgevoerd. Verschillende stakeholders houden nauwelijks voorraden aan, want die zijn duur. Logistiek is alles op zo'n manier gepland dat onderdelen er 'just-in-time' zijn en processtappen nauwelijks op elkaar te hoeven wachten. Hierin zit ook meteen de kwetsbaarheid van dit model. Toen wegens Covid-19 duizenden fabrieken in China wekenlang werden gesloten, zaten fabrikanten en detailhandelaars verder in de waardedeketen met de handen in het haar. En toen het containerschip Ever Given het Suezkanaal gedurende 6 dagen blokkeerde, resulteerde dat in een wereldwijde crisis. Aangezien 12% van de wereldwijde goederenhandel door dat kanaal plaatsvindt, zorgde de kleine week obstructie voor bijna \$10 miljard aan misgelopen handel¹⁵. Zo kan een complicatie op één plek via GVC's dus leiden tot grote onbedoelde effecten elders in de wereld. De Covid-19 pandemie heeft geleid tot langdurige tekorten aan grondstoffen, en sterke prijsstijgingen van onder andere containertransport, aluminium, staal, olie, elektronica en chips, naaldhout, hardhout, papierpulp, koffie, en zonnepanelen¹⁶. Daaraan merken we dat de efficiënte wereldwijde goederenhandel ook kwetsbaar is.

Covid-19 heeft laten zien dat – als het puntje bij het paaltje komt – landen eerst voor hun eigen bevolking kiezen. Als landen beter bestand willen zijn tegen economische schokken en vertraagde leveringen, dan is efficiënte handel ineens niet meer de enige te optimaliseren parameter. Strategische autonomie, leveringszekerheid en veerkrachtigheid zijn dan soms belangrijker dan efficiëntie. Voor specifieke goederen zullen geoptimaliseerde GVC's dan onderdoen voor productie dichtbij huis of grotere voorraden. De 'just-in-time' supply

chain maakt zowaar plaats voor 'just-in-case' risicomangement. Zeker als geo-economische schokken minder voorspelbaar worden zijn buffers nodig. Dit zal leiden tot een 'multi-lokale' in plaats van mondiale wereldeconomie.

De 'just-in-time' supply chain maakt zowaar plaats voor 'just-in-case' risicomangement

Goederenhandel zal wereldwijd enigszins groeien, maar voor de EU nauwelijks

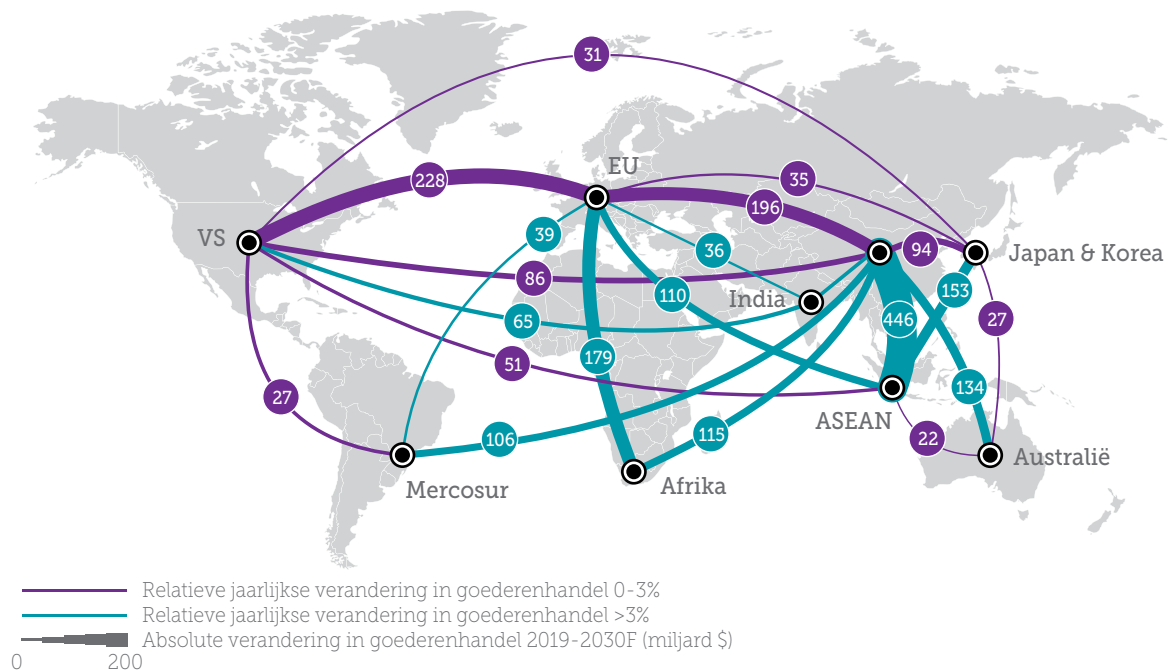
Naast de toegenomen notie van afhankelijkheid, neemt internationale druk op Environmental, Social en Governance (ESG) normen toe. Vooral op het gebied van klimaat zullen aanvullende politiek-economische acties noodzakelijk zijn om nationale en Europese doelstellingen te halen voor 2030 en 2050. CO₂-emissierechten worden op dit moment in een gedeelte van de industrie verhandeld middels certificaten (ETS), maar over een aantal jaar zal hier hoogstwaarschijnlijk een vorm van CO₂-belasting bijkomen. Het staat momenteel nog ter discussie wat de prijs zal zijn van CO₂. In het regeerakkoord stond een prijs van €18 per ton CO₂-equivalent in 2020, die zou oplopen naar €43 per ton in 2030¹⁷. Verschillende instanties zoals de DNB en CE Delft veronderstellen echter dat een prijs tussen €50 en €100 doeltreffender zal zijn en realistischer is op de lange termijn¹⁸. Het ingeschatte gemeenschappelijke effect van een wereldwijde CO₂-belasting van \$40 per ton CO₂-emissie zou kunnen leiden tot een afname van 7% van alle verscheepte goederen¹⁹.

Sinds de crisis in 2008-2009 zien we al dat de goederenhandel is gestagneerd. Waar de waarde van verhandelde goederen tussen 2005 en 2012 nog met 8% per jaar toenam, was dit tussen 2012 en 2019 0% volgens WTO-data^d. Omdat het bbp op wereldniveau wel is doorgegroeid, is goederenhandel als percentage van bbp afgenomen van 25% in 2012 naar 22% in 2019²⁰. Je zou dus kunnen stellen dat er voor goederenhandel op mondiaal niveau al sprake is van de-globalisering.

Door wereldwijde bevolkingsgroei en groeiende welvaart zullen de exportvolumes van goederen in de komende jaren nog licht toenemen, maar als percentage van wereldwijd bbp afnemen. Het Global Trade Model van de Boston Consulting Group verwacht dat de verhandelde waarde van goederen voor de EU in 2030 ongeveer \$800 miljard hoger zal zijn, vooral door een grote procentuele toename in handel rondom Afrika, ASEAN, Mercosur en India. Handel rondom de VS, China, Japan en Zuid-Korea zal in dezelfde periode de bbp-groei niet bijhouden.

d Hierbij moet wel de kanttekening worden geplaatst dat handelsstatistieken geen perfecte weergave zijn van de werkelijke waarde aan goederen of diensten die wordt verhandeld. Zie *Appendix 2* voor meer uitleg over de beperkingen van handelsstatistieken.

Figuur 5. BCG Global Trade Model verwacht een stagnering van goederenhandel tussen de VS, de EU en China tussen nu en 2030. Figuur is exclusief dienstenhandel en de internationale handelsstromen in het figuur staan voor 30% van de wereldwijde handel. Veel intracontinentale handel, zoals handel binnen de EU, zit hier niet in.



Bron: BCG Trade Model 2021, UN Contrade, OECD, WEF, IHS, TradeAlert, BCG-analyse.

Conclusie

We hebben gezien dat goederenhandel ons de afgelopen decennia veel heeft gebracht, al beginnen de negatieve bijeffecten steeds zwaarder te wegen. Druk op vermindering van CO₂-uitstoot, de komst van Industry 4.0 en de toenemende aandacht voor kwetsbaarheid van GVC's leiden ertoe dat er slechts beperkte absolute groei mogelijk is (relatieve krimp) in internationale goederenhandel. Goederenhandel is daarmee niet meer de wereldwijde groeimotor die het was in de 20^{ste} eeuw.

Goederenhandel is niet meer de wereldwijde groeimotor die het was in de 20ste eeuw





2 STERKE GROEI EN INTERNATIONALISERING VAN DIENSTEN

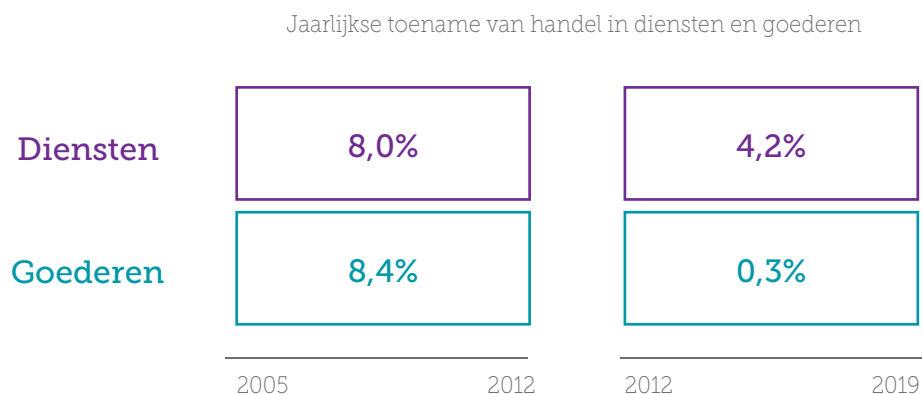
Dienstenexport is gegroeid terwijl goederenhandel stagneerde

Hoewel goederenhandel is gestagneerd, is dat voor dienstenhandel niet het geval. Tussen 1995 en 2014 verdriedubbelde de waarde van wereldwijd verhandelde diensten, van \$1,2 biljoen naar \$4,9 biljoen^{21.e}. Zelfs in '12-'19 - de periode waarin goederenhandel geen groei liet zien - steeg de waarde van verhandelde diensten jaarlijks met ruim 4%²². Diensten waren in 2019 goed voor een kwart van de wereldhandel. Als we naar de toegevoegde waarde kijken - die bij diensten hoger is dan bij goederen- zouden diensten staan voor grofweg de helft van de wereldhandel.

Het is echter niet zo dat internationale handel enorm toeneemt voor ieder type dienst. Het grootste deel van de toename zat in telecommunicatie, computer- en IT-diensten, en andere zakelijke diensten zoals R&D, juridisch advies en consulting, die in dezelfde periode tussen de 6 en 7% per jaar toenamen²³. Het gaat hier dus voornamelijk om diensten die gebruik maken van de toename in beschikbaarheid en uitwisseling van data.

e Hierbij moet wel de kanttekening worden geplaatst dat handelsstatistieken geen perfecte weergave zijn van de werkelijke waarde aan goederen of diensten die wordt verhandeld. Zie *Appendix 2* voor meer uitleg over de beperkingen van handelsstatistieken, vooral met betrekking tot diensten.

Figuur 6. Jaarlijkse toename van handel in diensten en goederen.



Bron: Handelswaarde tussen 2005 en 2019 volgens de WTO.

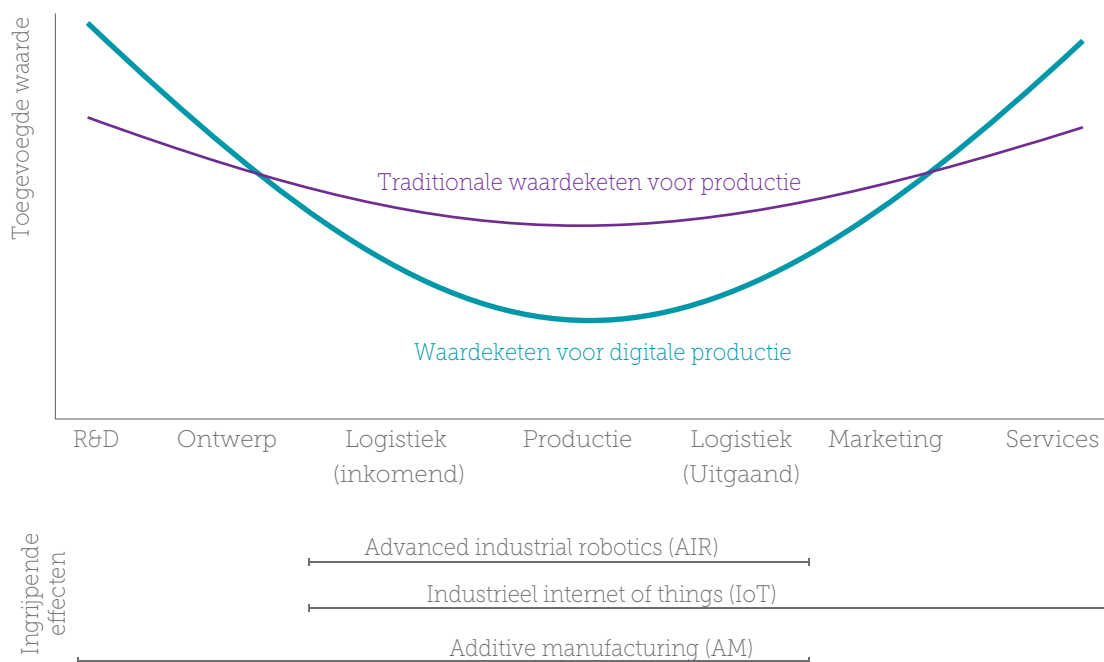
De transportkosten van data bewegen naar nul en data is dus bij uitstek geschikt voor onbeperkte mondiale uitwisseling. Onze samenleving draait op data. Internationale uitwisseling van data is ver-64-voudigd tussen 2004 en 2019²⁴. Deze exponentiële trend in online gegevensstromen en interacties wordt gedreven door van onze dagelijkse bezigheden: email, social media, videocommunicatie, het downloaden of streamen van audio en video, en online winkelen. Daarnaast betreft het ook datagebruik van processen op de achtergrond, zoals cloud services en dataverbruik van mobiele apps. Datauitwisseling vindt bovendien niet alleen plaats op het traditionele internet, maar worden er steeds meer gebruiksartikelen aangesloten op het internet, zoals slimme thermostaten, smart watches, verbonden auto's en slimme sensoren. Het Internet of Things zorgt dus ook voor een enorme toename in datauitwisseling.

Nieuwe proposities zijn datagedreven en gepersonaliseerd, en waarde beweegt zich naar de flanken van de Smile Curve

Een steeds groter deel van de economie heeft een digitale component. Voor veel handelingen die ooit face-to-face plaatsvonden, gebruiken we nu het gemak van een onlineoplossing. Denk hierbij maar aan het kopen van spullen, het boeken van een vakantie, of het vinden van een taxi. Of het nu gaat om Amazon, Booking.com of Uber, een toenemend deel van de waarde wordt nu afgevangen door een wereldwijd digitaal platform. Begin 2021 brachten we met DenkWerk twee rapporten uit over onze digitale samenleving en de datagedreven wereld^{25,26}.

Naast decentralisatie van productie, zal Industry 4.0 ook een effect hebben op de plaats in de waardeketen waar de toegevoegde waarde terecht komt. Zoals beschreven in ons paper 'de

Figuur 7. De 'Smile Curve': waarde verplaatst door verschillende trends steeds meer naar de flanken van de productieketen.



Bron: Geïnspireerd door figuur in 'Game changing technologies: Exploring the impact on production processes and work' van Enrique Fernandez Macias, 2018.

datagedreven toekomst.nl' wordt het ontwerpen van nieuwe en/of gepersonaliseerde proposities op basis van data een krachtige component van de toekomstige industrie. Als het vervolgens op vele plaatsen mogelijk is om te produceren, ontstaat een Smile Curve. Die curve voorspelt dat in

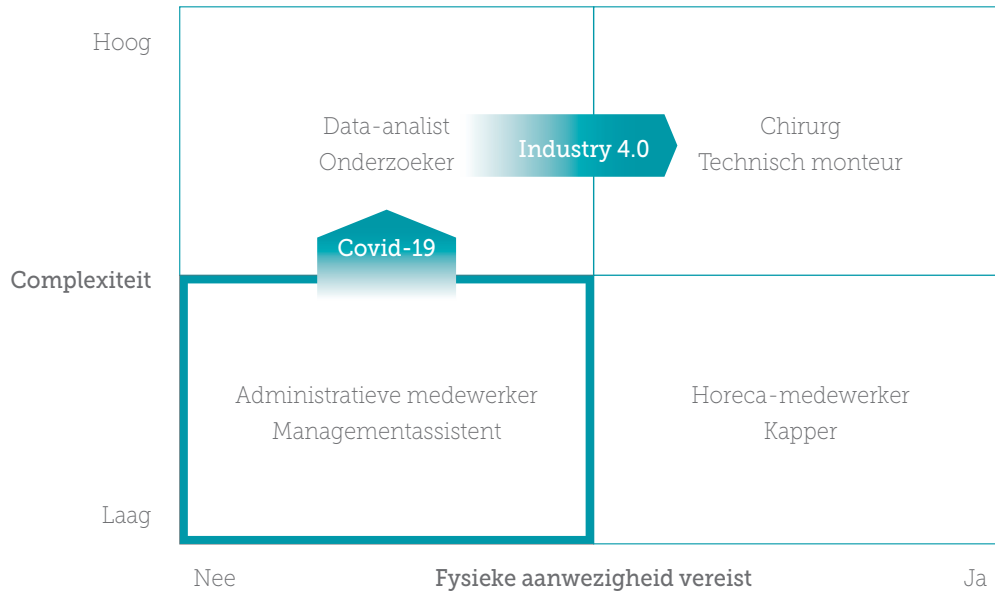
Zo valt het leeuwendeel van de toegevoegde waarde neer in R&D en design aan de voorkant, en sales en marketing aan de achterkant van het proces

de toekomst de meeste toegevoegde waarde niet meer uit de productie en het vervoer van goederen zal komen, maar steeds meer uit de processen die daaraan voorafgaan, en de after-services na productie. Zo valt het leeuwendeel van de toegevoegde waarde neer in R&D en design aan de voorkant, en sales en marketing aan de achterkant van het proces. Omdat deze diensten zijn ontkoppeld van de productie, kunnen ze overal op de wereld plaatsvinden, wat het handelsvolume van diensten snel verder zal doen toenemen. Neem als voorbeeld de productie van een machineonderdeel. In plaats van het verschepen van een geproduceerd goed, kan in de toekomst het 3D-ontwerp inclusief printinstructies online worden verkocht. De vergoeding voor intellectueel eigendom valt dan onder internationale dienstenexport. Lokaal kan het onderdeel dan worden geproduceerd in een 3D-printer – wat zorgt voor verminderde internationale goederenhandel.

Dit fenomeen waarbij producten 'verdienstelijk', heeft ertoe geleid dat de WTO zelfs een aparte categorie heeft toegevoegd aan haar classificatie van internationale dienstverlening:

1. Internationaal aanbod, bijvoorbeeld een callcenter dat vanuit het buitenland haar klanten helpt
2. Consumptie in het buitenland, dan denken we aan toerisme en zakelijk reizen
3. Commerciële aanwezigheid, zoals multinationals die hun winsten terugbrengen richting een hoofdkantoor
4. Aanwezigheid van het individu, bijvoorbeeld een adviseur of consultant die tijdelijk in het buitenland verblijft om daar een klant te helpen
5. Modus 5 is relatief nieuw, en zat oorspronkelijk niet in WTO's General Agreement on Trade in Services (GATS). Het betreft een product-dienst combinatie waarbij beide onderdelen afzonderlijk niet functioneren. Een voorbeeld hiervan is een zelfrijdende auto, die zonder verbinding met de besturingsdienst niet kan rijden. Het aantal goederen in modus 5 neemt gestaag toe: steeds meer producten bevatten sensors, Internet of Things en software en combineren daarmee het product met een dienst. Dit is zowel een uitdaging voor handelsstatistieken als voor importtarieven. Want wordt de dienst verkocht samen met het product of gedurende de gehele levensduur? En wordt het importtarief voor goederen of voor diensten aangehouden?

Figuur 8. Steeds meer diensten kunnen internationaal worden uitgevoerd.



Covid-19 heeft laten zien dat telewerk goed mogelijk is

In de dienstensector staan we pas aan het begin van wat outsourcebaar is. Door de Covid-19 pandemie is een deel van categorie 4 naar categorie 1 verplaatst: van mobiele arbeid naar arbeid op afstand. Hoewel veel kantoorpersoneel op een gegeven moment weer voor een deel van de tijd terug zal moeten naar kantoor, heeft de pandemie laten zien dat er veel meer werk online en op afstand kan worden verricht dan we voor mogelijk hielden. Dit zal de globalisering van diensten versnellen, aangezien veel taken op afstand of in videogesprekken

kunnen worden gedaan. Dan wordt het voor een opdrachtgever mogelijk om de beste kwaliteit of de laagste prijs wereldwijd te sourcen. Platforms als Fiverr of Upwork linken opdrachtgevers aan freelancers en maken een spectaculaire groei door: op Fiverr zijn nu 3,8 miljoen opdrachtgevers actief, en het platform zelf heeft ondertussen een beurswaarde van \$6 miljard²⁷.

Of een werkzaamheid of beroep internationaal kan worden uitbesteed hangt vooral af van twee dimensies: complexiteit en de noodzaak van fysieke aanwezigheid. Als er geen fysieke aanwezigheid vereist is, geeft dat reden om na te denken over import van internationale arbeid. Administratieve medewerkers en persoonlijke assistenten opereren momenteel al deels vanuit het buitenland. Covid-19 heeft ook mensen met complexere beroepen gedwongen om thuis te werken. Voor veel bedrijven wordt het in de toekomst het overwegen waard om data-analyse en onderzoek uit te besteden in landen waar meer kennis is, of waar lonen lager zijn. Als fysieke aanwezigheid vereist is, is er in eerste instantie geen mogelijkheid om werk vanuit een ander land te laten doen. Met

In de dienstensector staan we pas aan het begin van wat outsourcebaar is

technologische vooruitgang zou het uiteindelijk zo kunnen zijn dat ook een deel van dit soort beroepen van afstand kan worden uitgeoefend. Zo zou een buitenlandse partij het onderhoud van machines of schepen van afstand kunnen overzien. Ook voor contactberoepen in de zorgverlening zou een internationale, specialistische chirurg in de verre toekomst vanuit het buitenland een operatie kunnen uitvoeren met robotarmen en digitaal aangestuurde instrumenten. Vanzelfsprekend speelt het een belangrijke rol of de arbeidskosten een groot deel van de totale kosten uitmaken: dit is bijvoorbeeld het geval voor datatoepassingen, design, en R&D. Als dat niet het geval is, zal internationale concurrentie op prijs ook minder plaatsvinden.

De dienstenglobalisering brengt enorme kansen met zich mee, maar zet ook bijna de helft van onze huidige banen op de tocht

Het is natuurlijk moeilijk in te schatten tot op welk niveau diensten zullen internationaliseren, en hoe snel dat zou gaan. Een recente studie uit Stanford geeft een eerste schatting, door te kijken naar het aantal mensen dat tijdens de Covid-19 pandemie vanuit huis werkte. In de VS kon 42% van de beroepsbevolking fulltime vanuit huis werken, terwijl de rest ofwel niet kon werken, ofwel essentiële beroepen bedreef die alsnog op locatie moesten worden uitgevoerd. Bovendien leverde de groep telewerkers meer dan de helft van het gezamenlijke inkomen van de Amerikaanse beroepsbevolking²⁸.

Ook ander wetenschappelijk onderzoek komt tot ongeveer 40% van de banen die volledig door telewerkers kunnen worden uitgevoerd^{29,30}. Als we ervan uitgaan dat het aantal telewerkers een goede proxy is voor de mogelijke internationalisering van diensten, gaat het dus om een enorme transformatie. In de komende 20 jaar zou dus zomaar 40% van de banen digitale concurrentie vanuit het buitenland kunnen verwachten. Voor taken - in plaats van gehele banen - is dat hoogstwaarschijnlijk nog meer. Omdat kantoorbanen gemiddeld hogere salarissen betreffen dan productiebanen, gaat het bovendien om een nog groter deel van de economie. De dienstenglobalisering brengt enorme kansen met zich mee, maar zet ook bijna de helft van onze huidige banen op de tocht.

Toename in telewerken zal resulteren in GVC's voor diensten

Als taken en banen in de dienstverlening steeds verder internationaliseren, ontstaan er dan ook GVC's voor diensten? De verwachting is van wel. Neem als voorbeeld een knie-implantaat. Het is proces ziet er dan zo uit: in een lokaal ziekenhuis wordt een scan gemaakt, die vervolgens in het buitenland wordt geanalyseerd. Op basis van de diagnose wordt er door de behandelende arts een beslissing genomen. Als er een knie-implantaat nodig is, worden de scan-data doorgestuurd naar een design-studio die een gepersonaliseerd ontwerp maakt. Vervolgens wordt het implantaat weer lokaal geproduceerd, bijvoorbeeld met een 3D-printer. Ten slotte kunnen de planning van een afspraak voor een operatie en het factureren weer vanuit het buitenland gebeuren, maar de daadwerkelijke medische ingreep gebeurt lokaal.

**Beperkingen door certificeren,
arbeidsbescherming en gereguleerde transitie
voor bepaalde beroepen**

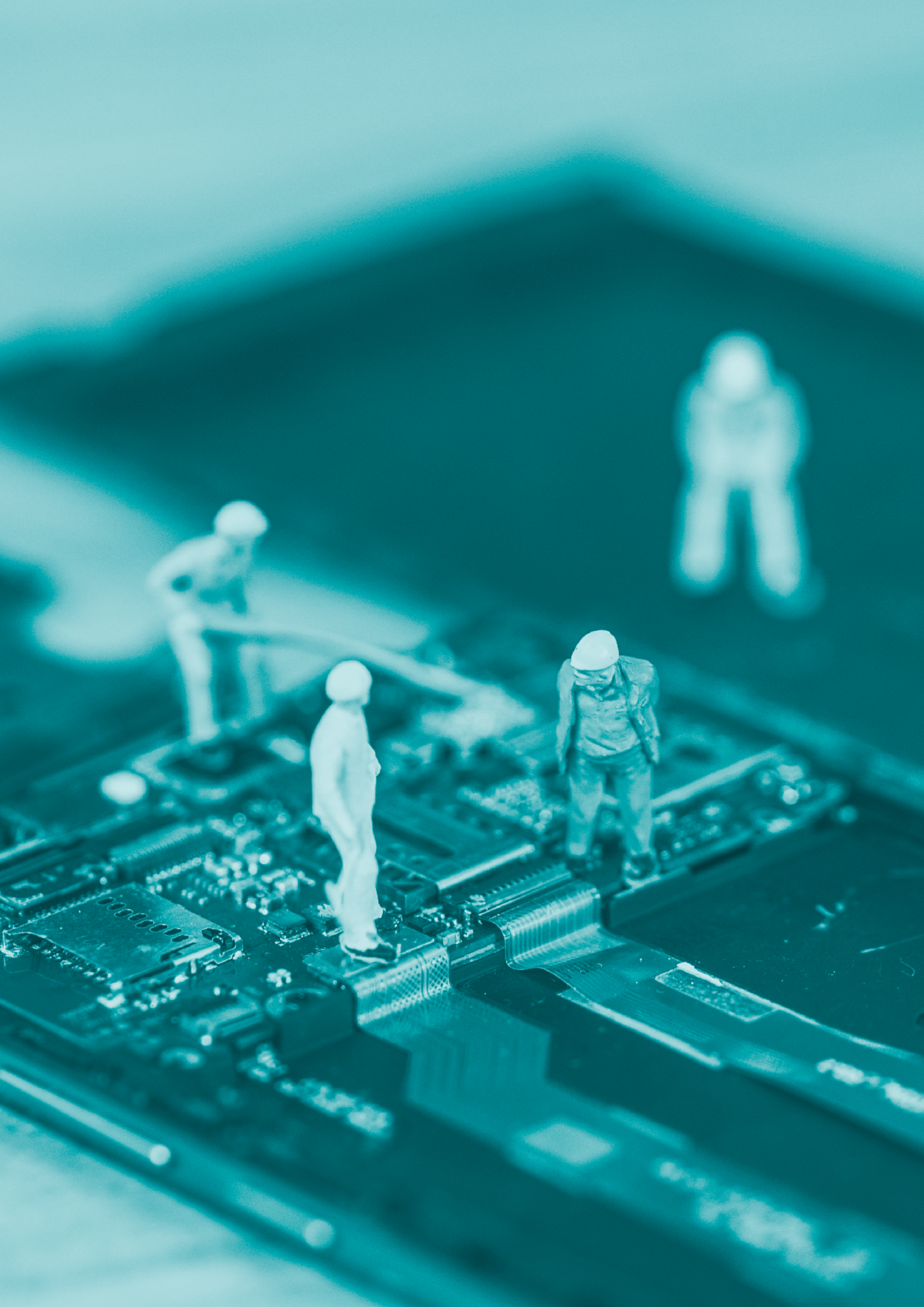
Er moet wel een kanttekening worden geplaatst. Veel beroepen zijn niet internationaal uit te oefenen omdat regulering en certificering ook een belangrijke rol spelen. Zo staan Nederlandse artsen en hun specialisaties geregistreerd in het BIG-register, en voor notariële werkzaamheden moet je in het KNB-register staan. Veel beroepsorganisaties hebben dus hun eigen manier om kwaliteit van arbeid te waarborgen, en vangen daarmee (voorlopig) ook de bedreiging van internationale concurrentie af.

Daarnaast doen sommige overheden ook veel om grote opdrachten, aanbestedingsprojecten en diensten binnen eigen land te laten vervullen. Een extreme variant daarvan kunnen we vinden in de Verenigde Staten, waar de 'Buy American Act' overheden verplicht om boven de \$10.000 enkel van Amerikaanse producenten te mogen afnemen. Zelf als de technologie het toelaat zal dus nooit 100% van de diensten verhandelbaar zijn.

De geschiedenis herhaalt zich: na de globalisering van goederenhandel versnelt nu de globalisering van diensten

Conclusie

We verwachten de komende jaren dus nog significante groei binnen internationale dienstverlening: zowel door verdienstelijking van producten als toegenomen mogelijkheden binnen telewerken. De geschiedenis herhaalt zich: na de globalisering van goederenhandel versnelt nu de globalisering van diensten. Deze golf van globalisering zal zonder de belemmering van fysiek transport nog sneller en omvangrijker zijn dan haar voorganger.



3 VAN GLOBALISEREN NAAR REGIONALISEREN

Niet alleen de negatieve externaliteiten zetten een rem op verdere groei van internationale handel, ook het geopolitieke speelveld is veranderd en heeft invloed op hoe we tegen internationale handel aankijken. Waar specialisatie van productie eerst werd gezien als een krachtig middel om gezamenlijk de koek te vergroten, wordt dezelfde specialisatie nu gezien als 'afhankelijk zijn van'. Het is verworden tot een zwakte om als land zelf bepaalde producten niet te maken of ze ten minste van een veelvoud van aanbieders te kunnen afnemen. We spreken dan ook wel van geo-economics in plaats van geo-politics. In dit hoofdstuk analyseren we de achterliggende trends en veranderingen. Allereerst de opkomst van populisme dat gericht is op 'eigen land eerst', dan de verschuivende balans tussen normen en waarden stelsels, en dan China als tweede hegemoon. We sluiten het hoofdstuk af met een beschrijving van de impact van geo-economisch denken.

Sentiment dat globalisering leidt tot minder grip

Populisme, eigen land eerst

Zoals eerder beschreven, heeft een deel van de wereldbevolking niet geprofiteerd van globalisering. Waar eenieder de baten heeft ontvangen, heeft deze groep de kosten gedragen, bijvoorbeeld door baanverlies of druk op het inkomen. Een groot deel van deze groep is opgeschoven naar de politieke flanken. Voor het eerst sinds de jaren '30 zien we een significante terugkeer van populisme. Een sterk protectionistische tendens is voelbaar met talloze voorbeelden als Trump's 'America First', Brexit, en de onderhandelingen van USMCA (de nieuwe naam voor NAFTA). In Brazilië kwam recht-populisme aan de macht en in Mexico, Argentinië en Venezuela regeren links-populistische partijen of individuen.

Ook in landen zonder populistische regeringen zien we dat het progressieve en liberale centrum veelal terrein heeft verloren aan de populistische

flanken. Dit heeft ook gevolgen voor multilateralisme: de VS trok zich onder Trump terug uit het klimaatakkoord, en de WTO heeft nog nooit zoveel actieve handelsconflicten gezien als in de afgelopen jaren. Tijdens de Covid-19 pandemie kwam ook duidelijk naar voren dat veel landen eerst hun eigen belangen veiligstelden. Of het nu ging over mondkapjes en andere persoonlijke beschermingsmiddelen in 2020, of de internationale verdeling van vaccinaties in de loop van 2021, van samenwerking was pas sprake als men zelf met beide voeten op het droge stond. Als landen steeds meer aan zichzelf gaan denken, kan het politieke sentiment een rationele economische samenwerking overschaduwen. In plaats van dat beide landen enigszins profiteren, wil een land het onderste uit de kan ten koste van de ander. In dit 'prisoner's dilemma' discussiëren landen dan over hoe ze de koek verdelen in plaats van hoe ze de koek samen kunnen vergroten.

Verschuivende balans in normen en waarden

Een ander deel van hedendaagse geopolitieke conflicten ontstaat uit een mismatch tussen normen en waarden: steeds vaker worden sancties ingezet om afkeur te laten blijken over politieke situaties. Het lijkt of politieke identiteit, normen en waarden steeds belangrijker worden in geopolitieke relaties. Turkije worstelt al jaren met haar politieke koers, waarbij noch de EU noch de Islamitische wereld volledig aansluit. Ook landen als Rusland, Mexico en Australië hebben moeite om onvoorwaardelijk kant te kiezen vóór of tegen hun machtige buurlanden of economische regio's, omdat ze op ideologisch vlak niet op dezelfde lijn zitten. Vanzelfsprekend is handel een stuk makkelijker als je normen en waarden overeenkomen. Voor ongelijke handelspartners gelden de normen en waarden van het machtigste land, en heeft het armere land veelal minder te zeggen. Echter, wanneer beide landen redelijk welvarend zijn, gaan eigen normen en waarden een grotere rol spelen. In sommige gevallen zal dit zelfs belangrijker zijn dan prijs en kwaliteit.

Aanvankelijk was de verwachting dat staatsvormen zouden convergeren naar liberale democratieën. In 1989 stelde de Amerikaanse politicoloog Francis Fukuyama zelfs dat de liberale democratie en vrijmarkt definitief had gewonnen van het communisme en andere ideologieën, en was overgebleven als de enige duurzame vorm van bestuur³². Deze conclusie bleek echter voorbarig: sinds 1990 zijn zowel staatskapitalisme als onvrijheid wereldwijd toegenomen. Waar in 1990 slechts 13% van het wereld bbp werd verdiend onder onvrije autoritaire overheden, zal dit in 2030 37% zijn^{f,33}. De denkwijze van Fukuyama uit 1989 is tekenend voor het gekleurde beeld in de Westerse wereld. Het is makkelijker om vanuit je eigen perspectief te verwachten dat iedereen er hetzelfde over denkt. Stel je eens voor dat China handel met de EU zou boycotten, omdat ze het niet eens zijn met hoe wij omgaan met Afrikaanse vluchtelingen op de Middellandse Zee. Onze normen en waarden zullen dus niet zomaar wereldwijd worden overgenomen, net zoals wij ons niet zomaar aanpassen aan andermans opvattingen.

Onze normen en waarden zullen niet zomaar wereldwijd worden overgenomen

China als tweede hegemoon

Driekwart van de wereldeconomie wordt momenteel verdiend door 3 grote handelsblokken: NAFTA, de EU en Oost-Azië (China inclusief ASEAN en SCO). De significantie van China op het wereldtoneel is echter een recente ontwikkeling. In 1990 werd door China nog minder dan 1,3% van het wereld bbp verdiend, terwijl dat anno 2020 18,3% was³⁴. Zie *Appendix 1* voor meer achtergrond over de ontwikkelingen die China in de laatste

decennia heeft doorgemaakt: bijvoorbeeld staatskapitalisme, de Nieuwe Zijderoute en 'Made in China 2025'. De explosieve groei van China verandert ook de verhoudingen op het wereldtoneel. De VS was decennialang de onbetwiste hegemoon, want de EU is weliswaar een economische unie, maar niet één land. Precies die hegemonie is de VS de afgelopen jaren aan het verliezen.

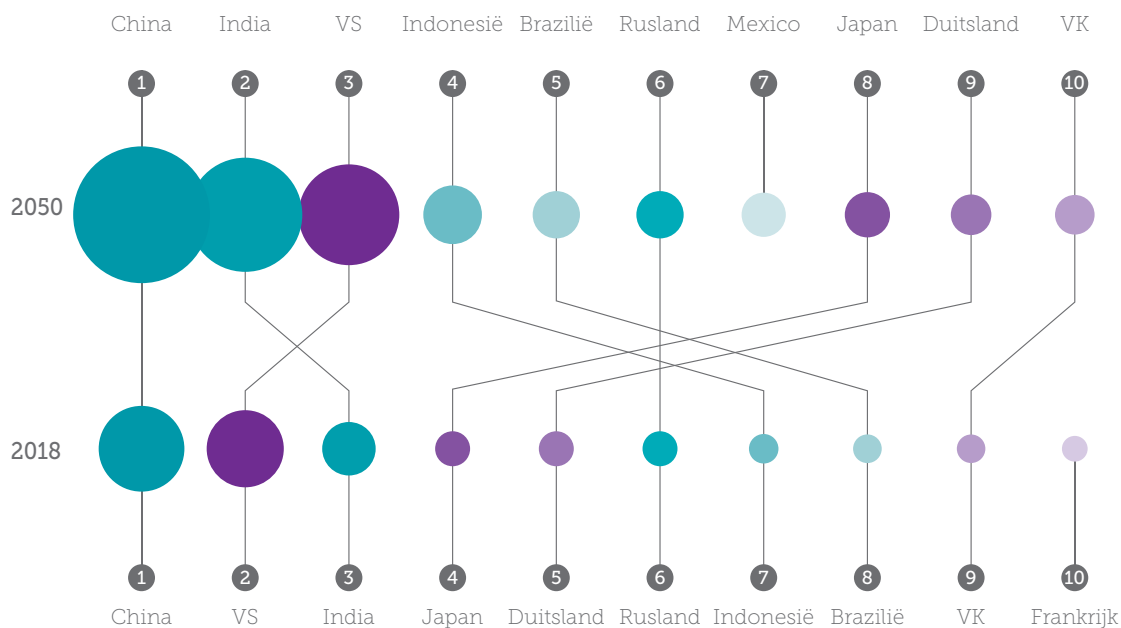
In een wereld waar de VS niet meer de duidelijke supermacht is, verschuift ook het evenwicht. Met de VS én China verschuiven we richting een multipolaire wereld, waarbij op de langere termijn ook India zich zal mengen in de strijd om grootste economie ter wereld. Gecompenseerd voor lokale koopkracht zullen Indonesië, Brazilië, Rusland en Mexico dan allemaal 'grotere' economieën zijn dan de grootste Europese landen.

Het feit dat de VS haar werelddominantie zal moeten afstaan leidt tot frictie, die wordt verergerd doordat de VS en China er verschillende ideologieën op na houden. De onderlinge machtsstrijd drijft andere landen – en zeker buurlanden – ertoe om een kant te kiezen. Alleen landen met een unieke positie – bijvoorbeeld qua grondstoffen of technologie – kunnen in enige mate van beide walletjes blijven snoepen. De keuze om vóór of tegen een buurland te zijn, leidt tot clustervorming en werkt regionalisering in de hand.

Er vindt steeds meer rivaliteit en confrontatie plaats tussen de grootmachten China en de VS. Het handelsconflict tussen China en de VS dat in januari 2018 startte met verhoogde invoertarieven voor Chinese goederen in de VS is inmiddels al ruim drie jaar aan de gang. Bij totale economische ont koppeling van China en de VS is echter niemand gebaat. Met een totale handelswaarde (import en export van goederen en diensten) van ruim \$600 miljard in 2019 is de wederzijdse afhankelijkheid daar te groot voor. De VS heeft daarbij wel het meeste te verliezen: de VS importeert ongeveer drie keer zoveel als het exporteert naar China, en is zeer afhankelijk voor het merendeel van edelmetalen en andere schaarse grondstoffen³⁵. Over specifieke afhankelijkheden tussen de EU en deze twee grootmachten schrijven we meer in hoofdstuk 6.

^f Noot: BCG-analyse uitgaande van 2% bbp-groei voor de VS en de EU, 6% voor Azië en 4% voor de rest van de wereld, en aangenomen dat de vrijheidsstatus (volgens Freedom House) van landen in de tussentijd niet verandert tussen 2019 en 2030.

Figuur 9. De tien grootste economieën in 2018, en voorspeld voor 2050 (gebaseerd op wisselkoersen volgens koopkrachtpariteit). De grootte van de cirkels staat voor het koopkracht-aangepaste bbp. Ontwikkelde landen zijn paars gekleurd en opkomende economieën zijn blauw gekleurd.



Bron: World Bank en PWC, 2017.

De impact van geo-economisch denken

Een ding is zeker: geo-economisch denken zorgt voor spanningen. Waar het in traditionele handel iets positiefs is om te specialiseren, duidt import vanuit voornamelijk één land nu op afhankelijkheid. Neem als voorbeeld de relatie tussen Rusland en de EU. De EU importeert aardolie, aardgas, kolen en aluminium, terwijl het medicijnen, transportmiddelen, motoronderdelen, machines en alcohol exporteert. Per productcategorie is er nauwelijks tegenverkeer. Vanuit het perspectief van specialisatie en efficiëntie is dat geweldig: door uitwisseling van competenties wordt samen zo veel mogelijk bereikt. Als we echter niet vanuit samenwerking denken, maar vanuit concurrentie, is dit voor beide kanten een groot risico. In theorie zou Rusland de gas- en oliekraan dicht kunnen zetten als hefboom voor politieke doeleinden. De EU zou kunnen stoppen met medicijnen en

machines exporteren, maar staat dat in verhouding tot het belang van een ongestoorde Europese energievoorziening? Of handel een positief goed is of een blok aan je been, hangt dus af van het perspectief dat je neemt.

Of handel een positief goed is of een blok aan je been, hangt dus af van het perspectief dat je neemt

In termen van het vakgebied Internationale Relaties spreekt men hier van de tegenstelling tussen realisme en liberalisme³⁶. Volgens het realisme acteren soevereine staten altijd vanuit eigenbelang, en denken ze dus in termen van winnaars versus verliezers. Landen werken enkel samen vanuit noodzaak, en diplomatiek brengt balans in nationale belangen. Aanhangers van het liberalisme⁹ geloven in oprechte samenwerking, wederzijdse groei (win-win), en grensoverschrijdende bestuurlijke organisaties. Waar Europa van oorsprong veelal een liberale gedachtegang volgt, handelen zowel de VS als China vaker vanuit realisme. Als een aantal landen denkt vanuit een 'win-lose' mentaliteit, wordt het steeds moeilijker om zelf in termen van 'win-win' te blijven handelen. Realisme is dus ook een soort 'self-fulfilling prophecy': de neerwaartse spiraal van geo-economisch denken.

GVC's zullen niet volledig ineen storten - wel meer concurrentie op kennis en data

De geopolitiek gaat steeds meer over handelspolitiek en geo-economie. Het zoeken van 'leverage' op de ander zorgt voor denken in afhankelijkheden in plaats van complementaire handel. Dan gaat het niet meer over de grootste efficiëntie, maar juist over veerkrachtigheid en risico's afdekken. De ontwikkeling van cruciale technologie en de productie van essentiële goederen moeten dan weer dichterbij huis gebeuren. De EU wil bijvoorbeeld haar positie verstevigen in de ontwikkeling van het 5G-netwerk, batterijen voor elektrische auto's, waterstof en halfgeleiders. Sinds Covid-19 zijn veel landen erop gericht om binnenlandse productie aantrekkelijker te maken. Voorbeelden zijn een Japans fonds van \$2 miljard om bedrijven te ondersteunen in reshoring van China naar Japan, grote leningen voor 'reshoring' binnen het Zuid Koreaanse MKB, en investeringen van India om elektronicaproducenten aan te trekken³⁷. Ook de VS heeft afgedwongen dat elke Amerikaanse autoproducent 40% van haar auto's in elkaar moet laten zetten tegen een uurloon van minimaal \$16, en roept daarmee een deel van de assemblage terug vanuit Mexico.³⁸

Hierbij gaat het om specifieke goederen en diensten, die slechts een klein deel van de totale verhandelde waarde omvatten. Deze beweging zal GVC's niet zomaar in elkaar doen klappen. Het kan wel dat een aantal productiestappen wordt verplaatst. China is immers nauwelijks meer goedkoper in arbeidskosten dan Westerse landen, dus arbeidskosten wegen niet meer zwaar genoeg om de huidige GVC in stand te houden. Als landen hun afhankelijkheid van China willen afbouwen, zou het dus goed kunnen dat een aantal bedrijven hun productie verplaatst: dichterbij de buurt van hun afzetmarkt, of naar nieuwe lagelonenlanden (bijv. India, Thailand, Indonesië, Maleisië, Vietnam of Filipijnen, Mexico of Turkije)³⁹. Zo kondigde TSMC aan om grote halfgeleiderfabrieken te openen in de VS, verplaatste Mazda productie van auto-onderdelen van China naar Mexico, en produceren bedrijven als Microsoft, Google en Samsung steeds meer in Vietnam, Thailand en India⁴⁰.

Het gaat om het verminderen van afhankelijkheid, of het afschermen van data voor buitenlandse partijen

Voor diensten is het verhaal vergelijkbaar. Op zichzelf hebben data en digitalisering een globaliserend karakter, want informatie kan snel en met gemak over grote afstand worden gedeeld. Echter, juist vanwege dat globaliserende karakter zijn er geopolitieke krachten tegen de vrije uitwisseling van data. Die krachten worden niet gedreven door economische efficiëntie, maar vanuit strategische autonomie – zoals besproken in het vorige hoofdstuk.

⁹ Volgens de theorie van internationale relaties, niet de politieke stroming.

Om nationale controle te behouden lijkt het internet te 'versplinteren' of te regionaliseren. Zo bouwen China, Iran en Syrië hun nationale intranetten steeds verder uit, vrij van westerse invloeden. Los van het in toom houden van oppositie gaat het in veel van deze gevallen ook om het verminderen van afhankelijkheid, of het afschermen van data voor buitenlandse partijen. Zo zijn acties jegens Huawei en TikTok met name bedoeld om de toegang van China tot persoonlijke data en de locatiegegevens van Europese en Amerikaanse burgers te limiteren. Op technologisch vlak is er al in enige mate ontkoppeling van internet en andere technologie tussen China en VS. Met de oplopende spanningen van de handelsoorlog wordt het risico dat beide landen nog meer onderdelen van hun 'tech stack' in parallel gaan ontwikkelen steeds groter.

Conclusie

Als we aannemen dat divergentie tussen handelsblokken zal toenemen, zullen landen en regio's meer gaan concurreren op essentiële grondstoffen, technologieën, kennis en data. Daarnaast kan het dat landen hun eigen industrieën een voorkeursbehandeling gaan geven. Ook zullen verschillende handelsblokken steeds meer hun eigen regelgeving en belastingen invoeren, waardoor we naar de toekomst toe naast globaliseren ook rekening moeten houden met regionaliseren.



4 VOOR NEDERLAND VALT DE VOLUMEGROEI VAN GOEDERENEXPORT WEG

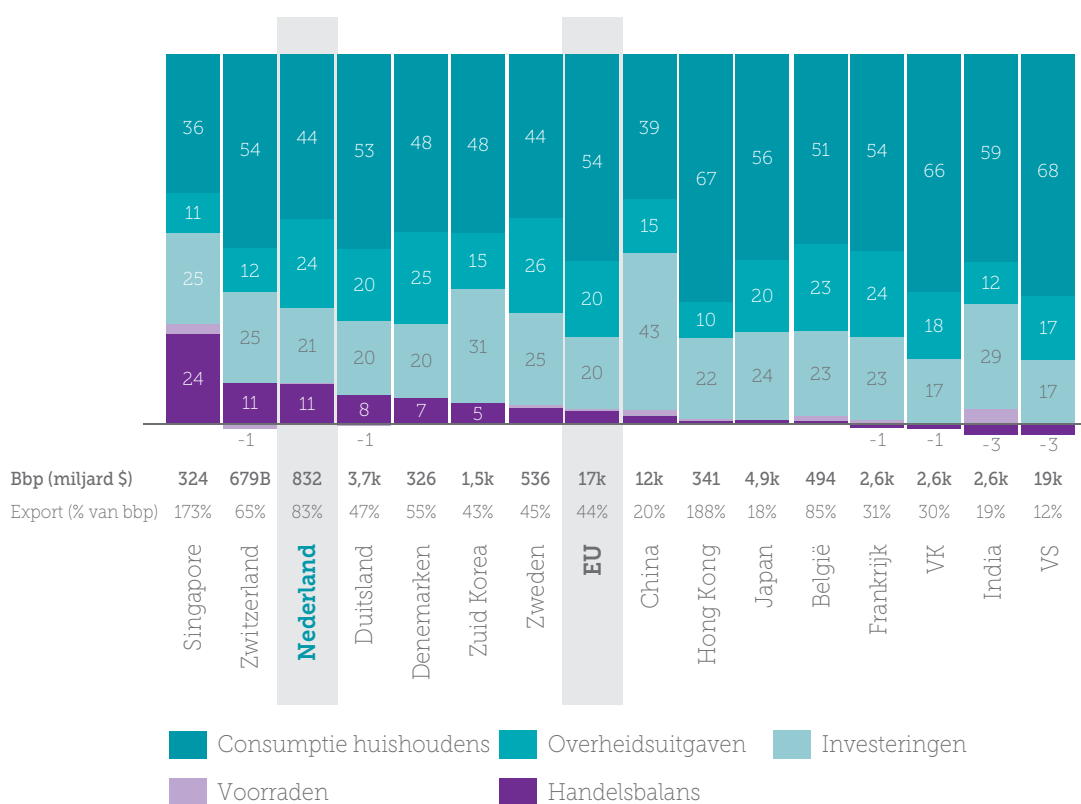
Onze economie drijft tot op heden voor een belangrijk deel op export

De Nederlandse economie vergeleken met andere landen

Het bruto binnenlands product van iedere economie kan worden gesplitst in verschillende bestedingscomponenten: binnenlandse consumptie door huishoudens, overheidsbestedingen, investeringen door de overheid en het bedrijfsleven, en daarnaast de waarde van export minus de waarde van import.

Nederland heeft een vrij unieke bbp-opbouw in vergelijking met andere landen. Zoals al eerder besproken, heeft Nederland een zeer hoge exportwaarde als percentage van het bbp. Onze jaarlijkse exportwaarde van goederen en diensten is samen meer dan 83% van ons bbp, en dat maakt ons relatief een van de meest exporterende landen na Hong Kong, Singapore en Ierland. Ook in absolute waarde is Nederland een grote speler: met ruim \$800 miljard exportwaarde in 2019 (goederen en diensten) zijn we wereldwijd nummer 7 - na

Figuur 10. De opbouw van het bbp per land: componenten als percentage van het bbp. Dit gaat over het volume van elke geldstroom, en dus niet over toegevoegde waarde.



Bron: CIA Factbook 2020. DenkWerk-analyse.

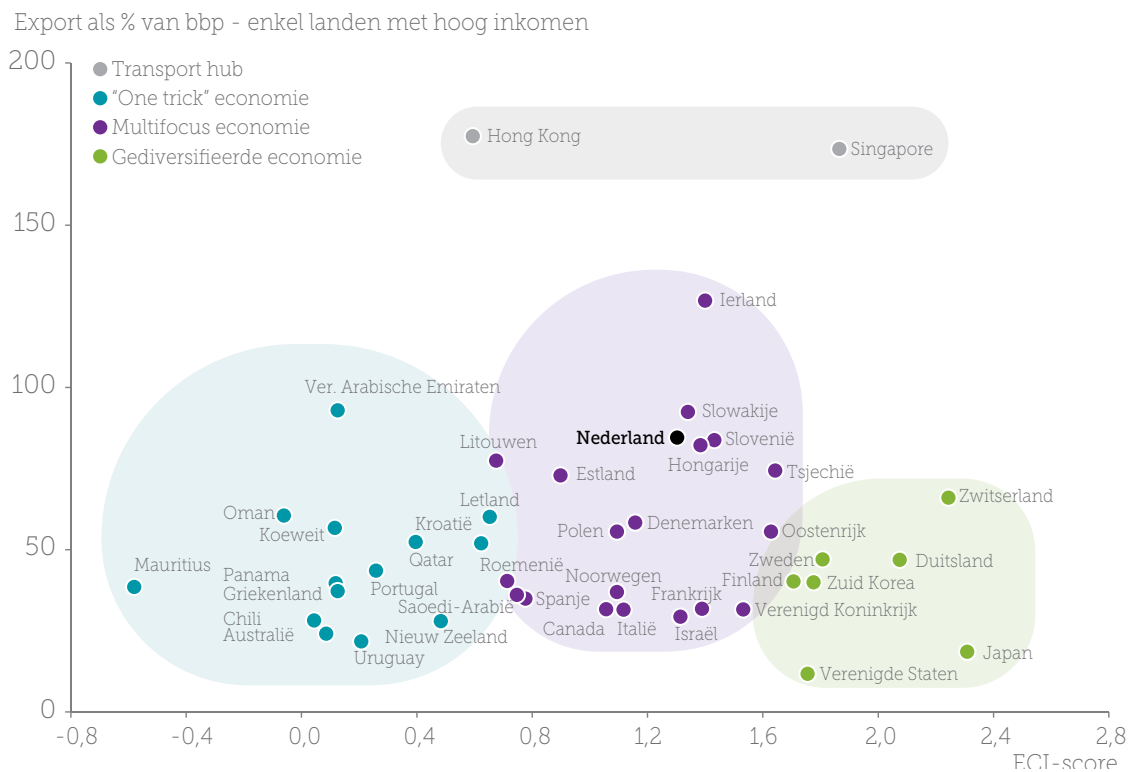
China, de VS, Duitsland, Japan, VK en Frankrijk^h. Ook als we kijken naar de onbalans tussen export en import is de Nederlandse economie afwijkend. We hebben een groot netto exportsaldo, dat optelt tot 11% van ons bbp. Dit betekent noodzakelijkerwijs dat consumptie en investeringen een kleiner deel van onze economie omvatten. De consumptie van onze overheid en investeringen zijn vergeleken met andere landen niet eens zo laag, maar Nederlandse huishoudens dragen relatief weinig bij aan ons bbp.

Daarnaast is het ook interessant om te kijken naar wat voor goederen en diensten we exporteren. Over het algemeen produceren welvarende landen gemiddeld complexere goederen en diensten. Een hogere score voor de Economic Complexity Index (ECI) staat voor een economie met hoge kennisontwikkeling en een gediversifieerde productie van goederen en diensten.

Als we enkel kijken naar landen met hoge inkomens, kunnen we verschillende types economieën onderscheiden. De metropolen Hong Kong en Singapore vallen op als transport hubs, die bijna twee keer hun bbp exporteren. De 'one-trick' economieën hebben meestal een grondstof (bijv. olie) of sector (bijv. toerisme) waarop hun economie leunt. In het midden zitten landen met meerdere focusgoederen en -diensten.

^h ITC, UNCTAD, WTO trade in services database gebaseerd op Eurostat, International Monetary Fund, Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) en relevante nationale statistische autoriteiten. Export als % van bbp, 2019.

Figuur 11. Export als percentage van het bbp versus de Economic Complexity Index, voor de meest welvarende landen. Nederland zou als exporteconomie nog verder kunnen diversifiëren. De ECI-score komt van het EOC, 2017. De exportcijfers komen uit de World Development Indicators van de World Bank, 2019.



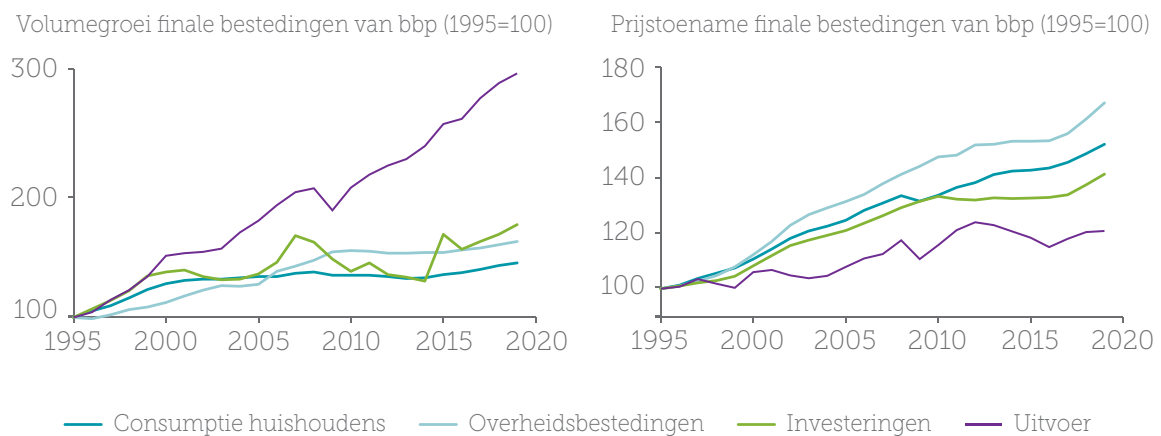
Nederland zit duidelijk in de middenmoot van welvarende landen qua complexiteit. Enerzijds voeren we Nederlandse machines en elektronica, geraffineerde aardolieproducten en chemische stoffen uit, en hebben we enkele hightech producenten zoals ASML, Philips en DSM. Anderzijds leunen we zwaar op onze voedingsindustrie, die gemiddeld weinig complex is. Bovendien is een groot deel van de machines en elektronica die we exporteren enkel wederuitvoer van producten die in het buitenland zijn geproduceerd. De meest gediversifieerde economieën zijn Japan, Zwitserland en Duitsland, maar ook de VS, VK, Zweden en Zuid-Korea scoren significant hoger dan Nederlandⁱ.

De ontwikkeling van Nederlandse exportstromen

Als we kijken naar de ontwikkeling van Nederlandse export door de jaren heen, is het meteen duidelijk dat het volume enorm is toegenomen. Tussen 1995 en 2019 is het volume van onze export verdrievoudigd, terwijl nationale bestedingen slechts met 40 tot 75% toenamen. Tegelijkertijd is er een tegengesteld effect aan de kant van prijsontwikkeling. Waar nationale bestedingen als consumptie door huishoudens en de overheid vooral zijn toegenomen door inflatie, is dat voor uitvoer niet het geval.

ⁱ Als de staten van de VS zouden tellen als losse landen, zouden die een stuk lager scoren op ECI, en hoger op export als % van bbp. Daarentegen zouden alle landen van de EU gecombineerd zeer hoog scoren op ECI, en een stuk lager op de y-as, omdat het merendeel van de handel voor hen intra-Europees is.

Figuur 12. De volumegroei en prijstoename van finale bestedingen in het Nederlandse bbp, 1995-2019. Index, 1995 = 100.

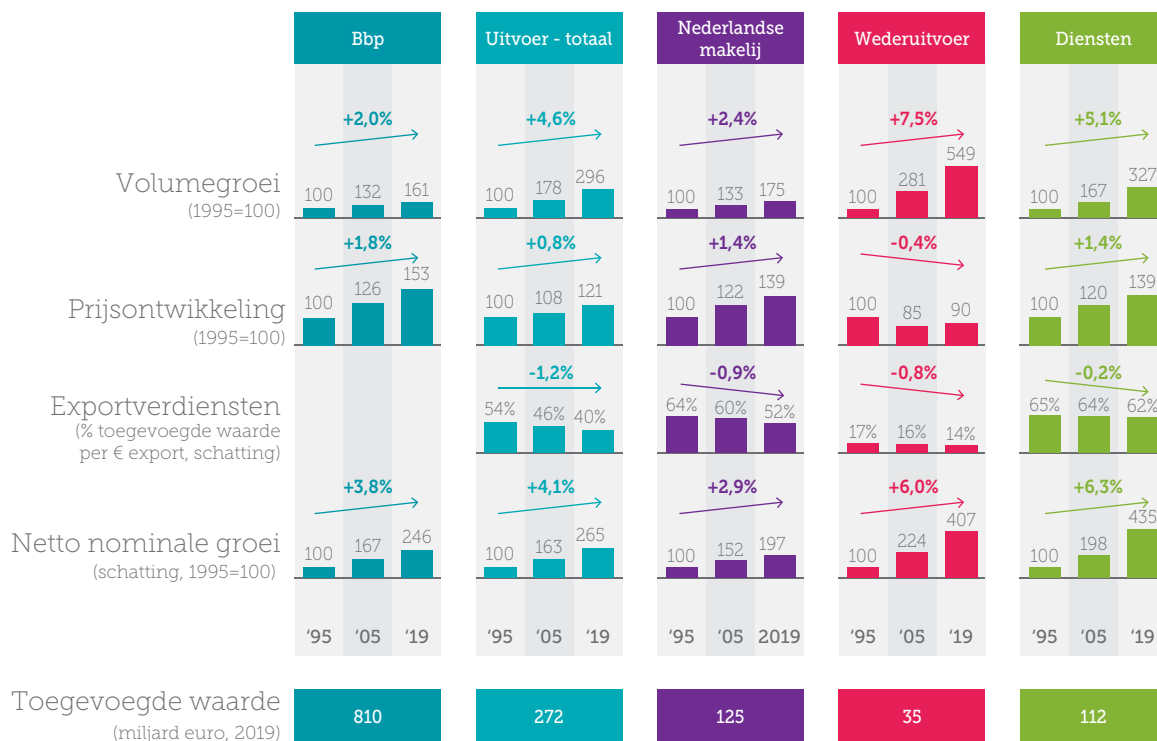


Bron: CBS, DenkWerk-analyse.

De volumegroei en prijsontwikkeling leiden samen tot nominale waarden voor elke exportstroom. Dit zegt echter nog niet meteen wat deze stromen bijdragen aan het bbp. Dit ligt iets ingewikkelder: de toegevoegde waarde van een product dat in Nederland is geproduceerd is namelijk groter dan een product dat enkel door de Rotterdamse haven wordt verplaatst. Zo variëren de toegevoegde waardes per exportstroom: van ruim 60% van de omzet voor dienstenuitvoer, tot ongeveer 50% voor goederen van Nederlandse makelij, en slechts 14% voor wederuitvoer van goederen. Dat zorgt ervoor dat wederuitvoer – ondanks haar grote exportwaarde – slechts een klein bijdrage levert aan de Nederlandse economie.

Nu is het niet zo dat de toegevoegde waarde van een exportstroom vaststaat. De toegevoegde waarde van goederen van Nederlandse makelij is bijvoorbeeld flink gedaald over de afgelopen jaren. Dit komt door het feit dat steeds vaker halffabricaten en onderdelen uit het buitenland worden geïmporteerd, in plaats van dat ze in Nederland worden geproduceerd. Ook voor wederuitvoer ziet Nederland haar marges dalen. Daarnaast heeft wederuitvoer door productiviteitsgroei en internationale concurrentie zelfs een afname in prijsniveaus ervaren. In totaliteit is de nettobijdrage van export aan nominale bbp-groei in de periode 1995 tot 2019 0,3% harder gegroeid dan het bbp zelf.

Figuur 13. De volumegroei, prijsstijging, exportverdiensten, netto nominale groei en toegevoegde waarde van finale exportbestedingen in het Nederlandse bbp, 1995-2019. Index, 1995 = 100.



Noot: Ontwikkeling in exportverdiensten benaderd door middel van data uit 'Nederland Handelsland 2020', CBS en 'Perspectief op Groei: De Nederlandse Economie in beweging', DNB, 2016, grafiek 3.1.
Bron overige data: CBS; DenkWerk-analyse.

Tussen 1995 en 2005 leunde de groei sterker op wederuitvoer, terwijl sinds 2005 vooral dienstexport een enorme sprong heeft gemaakt. Binnenlandse productie van goederen groeit al langere tijd min of meer mee met het bbp, maar door de dalende exportverdiensten is haar netto-bijdrage aan bbp-groei remmend.

Wat betreft dienstexport is het nuttig om ons af te vragen of de prijsdruk op dienstverlening niet gaat toenemen. Als we uitgaan van meer internationale concurrentie, zou dit ook kunnen leiden tot druk op prijzen en marges. Zoals eerder besproken zal dit voor binnenlandse diensten, diensten met vereiste fysieke aanwezigheid, en diensten met binnenlandse certificering niet gebeuren. Zelfs voor beroepen die wel internationaal worden uitbesteed zal dit niet altijd leiden tot lagere prijzen voor de klant. Als een multinational een deel van haar managementassistenten of onderzoeksbezigdheden verplaatst naar India, betekent dit immers niet automatisch dat de prijsstelling ook naar beneden wordt geschroefd. Diensten rondom computers, IT, R&D en professioneel advies groeien het hardste, maar de prijsdruk is hier relatief laag. Het is daarmee niet de verwachting dat prijsdruk de toekomstige volumegroei in dienstexport teniet zal doen.

Hoewel er in diensten dus veel groeipotentieel zit, lijkt dit voor de Nederlandse uitvoer van goederen niet het geval. Wat betekent het voor de Nederlandse economie als wederuitvoer en uitvoer van goederen van Nederlandse makelij haar grootste groei al achter de rug heeft? In de rest van dit hoofdstuk proberen we dat te benaderen.

Met name door deze doorvoerfunctie heeft Nederland enorm veel baat bij intercontinentale vrijhandel en lage importtarieven

De impact van regionaliserende goederenhandel op de Nederlandse economie is relatief beperkt

Nederland is momenteel een doorvoerland voor kapitaal, energie, passagiers en vracht, dus regionalisering van goederenhandel zou een grote economische impact kunnen hebben. Als belastingparadijs trekken we multinationals aan. We zijn de 'gasrotonde' van Europa, en Rotterdam is nog steeds een van de grootste containerhavens ter wereld. Schiphol is daarnaast de derde overstapluchthaven in de wereld: van de 71 miljoen passagiers in 2019 had meer dan een derde een overstap op Schiphol. Met name vanwege deze doorvoerfunctie heeft Nederland enorm veel baat bij intercontinentale vrijhandel en lage importtarieven. Zo heeft DNB berekend dat een langdurige 10%-verhoging van importtarieven tussen VS, China en EU na ongeveer 3 jaar zou zorgen voor 3% krimp van de Nederlandse economie^{41,j}.

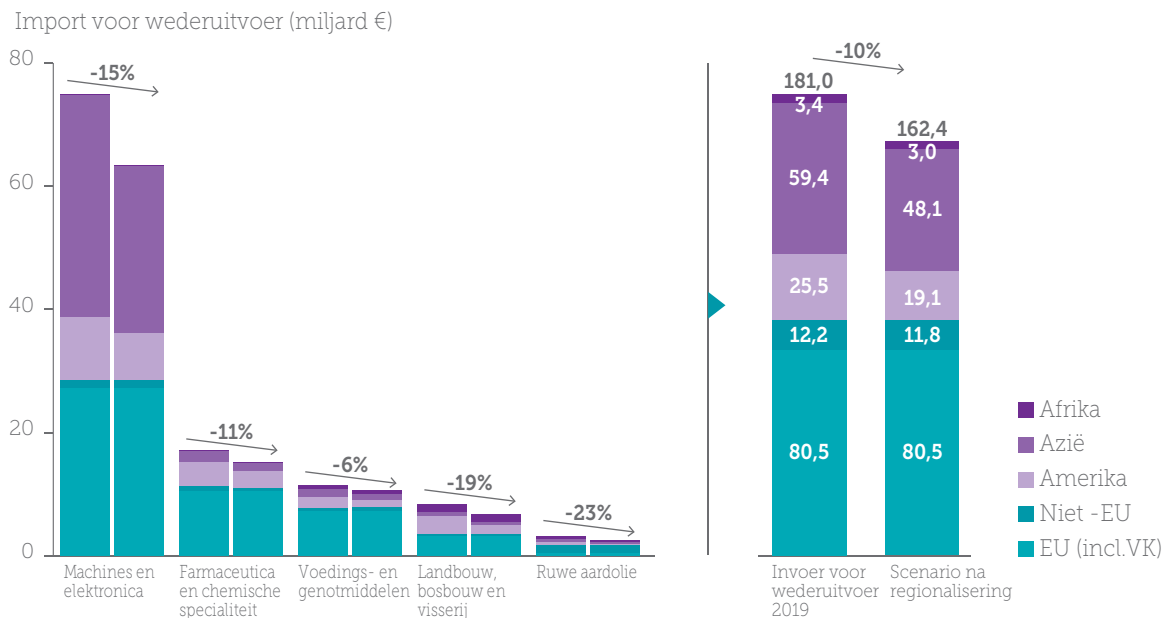
Gegeven dat regionalisering een waarschijnlijk scenario is, en met name intercontinentale goederenhandel hieronder zou lijden; wat zou dat betekenen voor de Nederlandse economie? In een extreem scenario van regionalisering kunnen we aannemen dat zowel het exportvolume van goederen uit Nederlandse makelij als het volume van wederuitvoer zouden afnemen.

Momenteel komt 45% van onze import ten behoeve van wederuitvoer vanuit de EU (incl. VK), en wordt 79% van onze wederuitvoer geëxporteerd binnen de EU⁴². Minder intercontinentale handel zal voornamelijk zorgen voor minder import van buiten Europa, en daarmee minder wederuitvoer binnen de EU. Zoals te zien in het bovenstaande figuur, zou een verregaand regionaliseringsscenario kunnen leiden tot 10% afname wederuitvoer. Dit vertaalt zich in een 0,4% daling van het bbp^k.

^j Dit DNB scenario houdt rekening met daling in werkgelegenheid, consumptie van huishoudens, prijsveranderingen, dalende investeringen en oplopende wisselkoersen.

^k Per productcategorie van het CBS is een scenario ontwikkeld, waarin vooral op de import vanuit Amerika en Azië afnames worden geschat, afhankelijk van de productgroep tussen de 25 en 100%. De totale afname in importwaarde komt hiermee op 10,3%. Als we dezelfde percentuele afname aannemen voor de exportwaarde komen we op €25 miljard afname in exportwaarde. Als de toegevoegde waarde op wederuitvoer 14% blijft, zou dit zich vertalen in een 0,4% afname in bbp⁴¹.

Figuur 14. Regionaliseringsscenario verminderd handelsvolume van wederuitvoer tot 23% in specifieke productgroepen, en leidt tot ongeveer 10% totale afname.



Bron voor originele handelsdata: CBS 2019; DenkWerk-analyse.

Naast wederuitvoer zou ook uitvoer van Nederlandse goederen een klap kunnen krijgen. Voor uitvoer van binnenlandse makelij is onze export meer georiënteerd op andere continenten dan voor wederuitvoer. Toch wordt nog steeds 61% verkocht binnen de EU (incl. VK). Regionalisering kan zorgen voor minder export naar verre markten als

de VS en China, die samen staan voor 13,8% van de export van goederen van Nederlandse makelij^l. Een voortdurende impasse in geopolitiek en handel met deze twee landen zou dan kunnen leiden tot een afname van ongeveer 5% van de goederenexport uit Nederlandse makelij. Dit zou zich vertalen in een bbp-daling van 0,8%^m.

De impact van twee extreme regionaliseringsscenario's op het bbp is relatief beperkt

^l Het daadwerkelijke percentage export naar China en de VS kan enigszins hoger liggen, omdat bij het CBS alleen directe export wordt geregistreerd. Via andere landen wordt volgens OESO-data uit 2016 nog eens €13 miljard aan indirecte export naar China en de VS uitgeoefend, ruim 4% van onze totale exportwaarde aan goederen..

^m Natuurlijk moet hier wel de kanttekening bij worden geplaatst dat dit simpele gedachte-experiment enkel heeft gekeken naar de exportwaarde. Effecten op buitenlandse investeringen (FDI) en kritische afhankelijkheden van wederuitvoer op bijvoorbeeld werkgelegenheid zijn hierin niet meegenomen.

Conclusie

Export heeft gedurende de afgelopen twee decennia gefungeerd als groeimotor voor de Nederlandse economie. Goederenhandel zal deze rol naar de toekomst toe niet meer vervullen, maar kent ook geen groot afbreukrisico. De impact van twee extreme regionaliseringsscenario's op het bbp is relatief beperkt, zeker als we in beschouwing nemen dat een dergelijke daling in goederenhandel zich waarschijnlijk niet binnen één jaar zal voordoen.



5 DE DIENSTENSECTOR VEREIST OMSCHOLING EN INVESTERINGEN IN ONZE CONCURRENTIEPOSITIE

Nederland is momenteel een sterke speler op het gebied van dienstenhandel

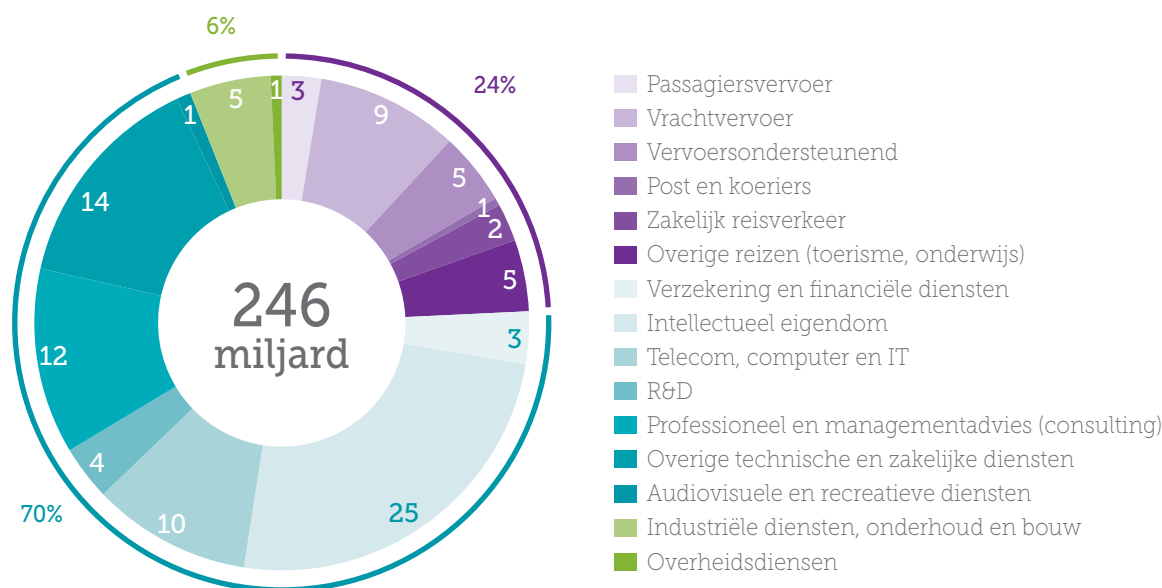
Als het volume aan diensten sterk toe zal nemen, de prijsdruk relatief beperkt is, en de exportverdiensten relatief stabiel blijven, ligt er zeker een kans om hier economische groei uit te halen. De vraag is dan of we hier als land goed voor zijn gepositioneerd. Daarvoor is het nuttig om te kijken naar de waarde van dienstenexport ten opzichte van onze totale uitvoerwaarde. Het percentage diensten in de Nederlandse uitvoerwaarde is momenteel al vrij hoog. Met 31% doen wij hier nauwelijks onder voor landen als Singapore, Frankrijk en de VSⁿ.

ⁿ ITC, UNCTAD, WTO trade in services database gebaseerd op Eurostat, International Monetary Fund, Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) en relevante nationale statistische autoriteiten. Export als % van bbp, 2019.

India, Denemarken, VK en Israël zijn wel verder gefocust op dienstenexport. Natuurlijk kunnen we nog hogere percentages observeren voor Luxemburg en Ierland, maar dit heeft meer te maken met hun functie als belastingparadijs dan met een gevorderde ontwikkeling van de dienstensector.

Als we kijken naar de Nederlandse mix van diensten, zien we een aantal grote categorieën. Ten eerste is bijna een kwart van onze dienstenexportwaarde verbonden aan transport van goederen en mensen, inclusief reisverkeer en toerisme. De rest van onze dienstenuitvoer kan worden opgesplitst in een deel dat potentieel op afstand (digitaal) uit te voeren is (70%), en een klein deel dat fysieke aanwezigheid vereist (6%).

Figuur 15. Dienstenexportwaarde per type dienst voor 2019. Waarden in miljard euro.



Bron CBS; DenkWerk-analyse.

De grootste categorie is intellectueel eigendom, maar dienstenexport is ook relatief groot in andere categorieën, zoals telecom, computer en IT, professioneel en managementadvies, en overige zakelijke diensten. Dit is het type diensten waarin Nederland nog veel verder zou kunnen

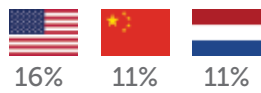
groeien. Ook absoluut gezien is Nederland één van de landen met de grootste uitvoerwaarde voor diensten⁴³.

Natuurlijk wordt onze hoge plaats op de ranglijst voor zakelijke dienstverlening, en informatie & communicatiediensten grotendeels gedreven door ons belastingstelsel. Deze export is grotendeels gedreven door ons fiscale klimaat voor multinationals, die vanuit Nederland de rest van Europa kunnen bedienen. In diensten rondom transport en opslag blinken we wereldwijd uit vanwege onze functie als doorvoerland. Rotterdam en Schiphol brengen naast de wederuitvoer van goederen ook een enorme hoeveelheid diensten met zich mee in de logistiek en distributie. We zien echter ook in andere dienstensectoren de sterke positie van Nederland.

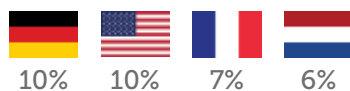
Onze dienstenexport is relatief groot in categorieën - zoals telecom, computer en IT, professioneel en managementadvies

Figuur 16. De positie van Nederland ten opzichte van de meest exporterende landen in verschillende dienstensectoren.

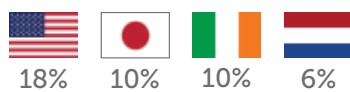
Administratieve, technische, en wetenschappelijke zakelijke diensten en professioneel managementadvies



Transport- en opslagdiensten



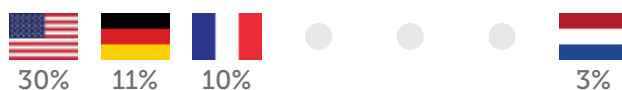
Informatie- en communicatiediensten



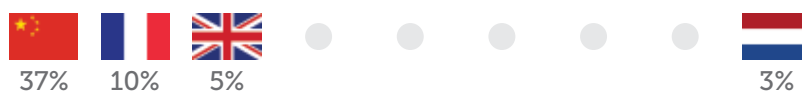
Financiële dienstverlening en verzekeringen



Productiediensten



Constructiediensten



Bron: Services export strategy, Sanitized baseline exercise, November 2020, Boston Consulting Group.

De toekomst van internationale concurrentie op diensten

Momenteel staat Nederland er dus vrij goed voor wat dienstenhandel betreft. Het is echter belangrijk om na te denken over verschillende typen diensten die nu nog binnenlands zijn, maar in de toekomst mogelijk internationaal kunnen worden uitbesteed. Hiervoor gaan we terug naar de eerder gebruikte matrix, met complexiteit en de mate waarin fysieke aanwezigheid vereist is.

Voor het kwadrant linksboven valt het te verwachten dat internationale concurrentie een steeds grotere rol gaat spelen. Omdat het hier vaak gaat om specifieke kennis en vaardigheden, is dit een gebied waarin Nederland de concurrentie zou moeten aangaan. Voor het kwadrant rechtsboven geldt iets vergelijkbaars – echter niet in de vorm van banen, maar taken. Bepaalde handelingen zullen in de toekomst nog steeds door een lokale onderhoudsmonteur of dokter worden uitgevoerd,

maar stappen uit het proces kunnen worden gedigitaliseerd en internationaal uitbesteed. Ook hier doet Nederland er verstandig aan om zich zo goed mogelijk te positioneren voor deze concurrentie op taakniveau. Voor bepaalde banen in de horeca of schoonheids- en welzijnsindustrie is de kans klein dat er daadwerkelijk internationale concurrentie gaat optreden. Het fysieke, menselijke contact is een te groot deel van het totale takenpakket, en de te behalen winst door delen internationaal uit te besteden is minimaal.

Bewust eindigen we met het laatste kwadrant, linksonder. Hier zal net als linksboven internationale concurrentie gaan plaatsvinden, en voor een deel van de beroepen is dit al het geval. Hoewel klantvriendelijkheid en gemak van communicatie ook meespelen, is prijs hier een belangrijke factor. Het probleem is dat deze beroepen het op prijs meestal zullen verliezen van landen waar salarissen significant lager liggen. Nederland kan

Figuur 17. Toekomstbeeld voor verschillende diensten afhankelijk van complexiteit en vereiste fysieke aanwezigheid.

Complexiteit	Hoog	<p>Data-analist Onderzoeker</p> <p>Internationale concurrentie op baanniveau</p>	<p>Chirurg Technisch monteur</p> <p>Taken worden uitbesteed, deel van beroep blijft fysiek</p>
	Laag	<p>Administratieve medewerker Managementassistent</p> <p>Internationale concurrentie op baanniveau</p>	<p>Horeca-medewerker Kapper</p> <p>Banen blijven in Nederland, weinig incentive voor internationale concurrentie</p>
		Nee	Ja

Fysieke aanwezigheid vereist

Bron: DenkWerk-analyse.

Het probleem is dat deze beroepen het op prijs meestal zullen verliezen van landen waar salarissen significant lager liggen

hier dus niet succesvol internationaal concurreren. Dan moeten we ons gaan afvragen: kunnen we deze mensen succesvol omscholen, moeten we deze banen beschermen tegen internationale concurrentie, of willen we de verliezers van toekomstige concurrentie financieel compenseren?

Nederland moet haar beroepsbevolking ondersteunen om zich aan te passen aan de toekomstige dienstenmarkt

Nederland zal bepaalde sectoren moeten steunen in de transitie naar internationale concurrentie

Het is belangrijk dat we bij de globalisering van diensten niet dezelfde fout maken als bij die van goederen. De productiearbeiders die hun lonen en baan zekerheid achteruit hebben zien gaan zijn niet voldoende gecompenseerd. Als Nederlandse banen in het kwadrant linksonder verdwijnen, is het de vraag of we al deze mensen kunnen omscholen naar banen die wel in Nederland blijven. In een eerder DenkWerk-rapport 'Arbeid in transitie' schreven we hier al uitgebreid over⁴⁴. De vraag naar arbeidskrachten zal er zeker zijn: door de vergrijzing zullen we veel meer mensen nodig hebben in de zorg, en zowel de digitale als energietransitie zullen een hoop nieuwe banen opleveren. De vraag is echter of iedereen in die nieuwe wereld een plekje kan krijgen naar zijn of haar capaciteiten – of iedereen succesvol kan worden omgeschoold. Het zou bijvoorbeeld kunnen dat er een deel van de huidige administratieve medewerkers niet meekomt in een digitale en complexere arbeidsmarkt. Zij zullen

vervolgens zwaarder leunen op het sociale stelsel van Nederland. Als de Nederlandse overheid deze groep werknemers niet ondersteunt en compenseert, stijgt de binnenlandse ongelijkheid – ook al gaat wereldwijde gelijkheid er waarschijnlijk op vooruit. Voor de meeste Nederlandse bedrijven is ongelimiteerde dienstenhandel wel een groot voordeel. Zij kunnen immers bepaalde banen en taken uitbesteden en zo de kwaliteit-kosten afweging maken met meer aanbod.

Beschermende, protectionistische maatregelen liggen niet in de aard van Nederland als voorvechter van vrijhandel. Het is maar de vraag of Nederland banen moet willen behouden ten koste van vrijhandel, zeker als die banen blijkbaar elders kunnen worden uitgevoerd tegen een lagere prijs en we tegelijkertijd weten dat de Nederlandse arbeidsmarkt krap is en nog krappere zal worden. Wel kan het nuttig zijn om een overgangperiode in te bouwen richting de nieuwe economie. Er zijn enkele landen die vooroplopen in dienstexport en er actief voor hebben gekozen om bepaalde sectoren (tijdelijk) af te schermen van handelsovereenkomsten.

Beschermende, protectionistische maatregelen liggen niet in de aard van Nederland als voorvechter van vrijhandel

Singapore heeft ervoor gekozen om multilaterale handelsovereenkomsten (GATS) enkel in 7 dienstensectoren – en dan ook nog maar deels – te liberaliseren. Voor sectoren als de zorg en sociale diensten, distributie, onderwijs, en klimaatdiensten worden lokale werknemers actief beschermd. Ook binnen de sectoren die wel

worden meegenomen in GATS zijn tal van uitzonderingen voor typen werk die belangrijk zijn voor de lokale economie. Zo worden vrijhandelsovereenkomsten (FTA's) enkel gesloten voor de sectoren waar Singapore baat bij heeft. Hoewel er veel initiatief is genomen om de Zuidoost-Aziatische dienstenhandel opener te maken op het gebied van digitale content, intellectueel eigendom, en investeringen, heeft Singapore tegelijkertijd binnenlandse concessies geminimaliseerd. Zo is er een limiet op het aandeel van buitenlandse investeringen in grote lokale bedrijven en moet er altijd een Singaporanese staatsburger manager zijn van lokale bedrijfsfilialen. Bovendien behoudt Singapore altijd het recht om restricties op te werpen in 28 verschillende subsectoren voor dienstenhandel, waaronder transport, communicatie, distributie, zakelijke diensten, zorg en onderwijs. Ook de Verenigde Arabische Emiraten en Maleisië hebben ervoor gekozen om de zorg en sociale diensten, distributie en onderwijs niet onmiddellijk te dereguleren⁴⁵.

Al met al zal Nederland ten eerste veel meer moeten inzetten op omscholing (reskilling). Dit zal moeten gebeuren met de blik gericht op de toekomst, zodat steeds kan worden geanticipeerd op de sub-sectoren waarin binnen twee of drie jaar de grootste klappen gaan vallen. De vergrijzing, digitale transitie en energietransitie zullen zorgen voor veel vraag naar extra personeel. Voor banen die minder makkelijk kunnen worden omschoold, kan worden nagedacht over regulering in de vorm van sectortransities, waardoor internationale concurrentie geleidelijker kan optreden dan in een internationale vrijmarkt. Dit soort transitie-management is logischer binnen de Europese grenzen, dan hekken op te werpen rondom enkel Nederland. Zo kunnen we zorgen dat het groeipotentieel in dienstenhandel leidt tot een inclusievere vorm van globalisering dan we hebben gezien bij de internationalisering van goederenhandel en kapitaalstromen.

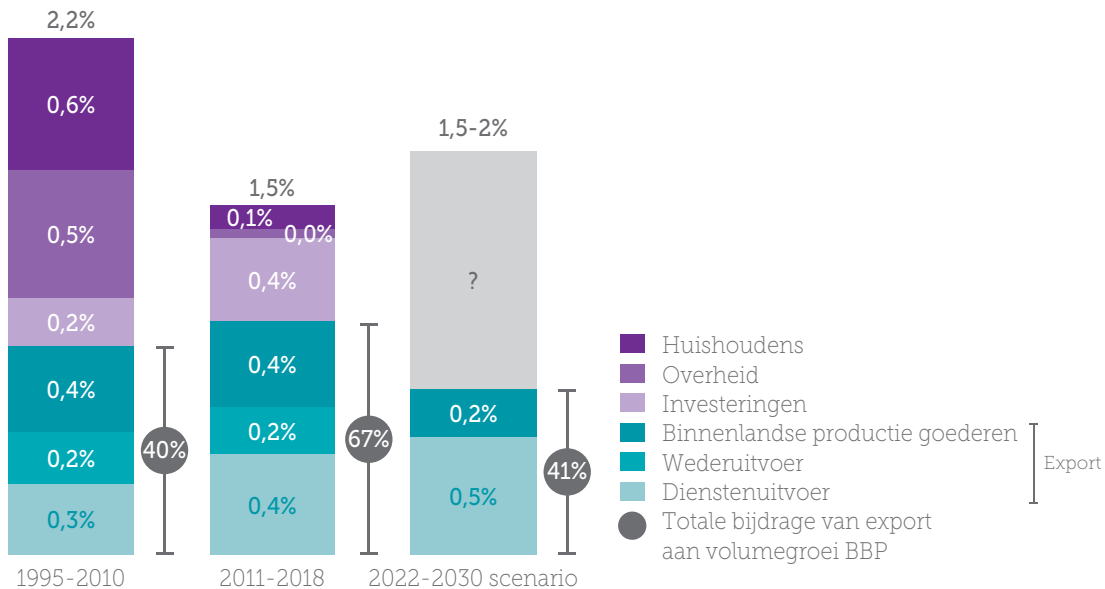
Industry 4.0 zal zorgen voor een grote uitdaging op het gebied van omscholing en bijscholing

Zijn we als land goed gepositioneerd om van de toekomstige groei in digitale diensten te profiteren? In eerste instantie wel. We hebben een goed opgeleide beroepsbevolking die Engels en vaak ook een derde taal spreekt, we hebben een ontwikkelde infrastructuur en degelijk onderwijs. Daarnaast hebben we in verschillende sectoren technische expertise, zoals in waterbouw, civiele infrastructuur en chip-lithografie. Naast transport hebben we een veelal bedrijven dat zich richt op de uiteinden van de eerder geïntroduceerde Smile Curve. Die curve voorspelt dat in de toekomst de meeste toegevoegde waarde niet meer uit de productie en het vervoer van goederen zal komen, maar steeds meer uit de processen die daaraan voorafgaan, en de after-services na productie.

Zijn we als land goed gepositioneerd om van de toekomstige groei in digitale diensten te profiteren? In eerste instantie wel

Binnen bedrijven ligt er ook een grote uitdaging om mee te groeien met de digitale manier van werken. Leidinggevenden zullen hun teams steeds vaker digitaal aansturen, zonder aanwezigheid in hetzelfde kantoor. Het zal ook belangrijker worden om aandacht te besteden aan bedrijfscultuur als vergaderingen niet meer regelmatig in persoon plaatsvinden. Traditionele bedrijven kunnen in die zin veel leren van partijen die al jaren louter online functioneren, zoals Github en Wordpress.

Figuur 18. Bijdragen aan gemiddelde jaarlijkse volumegroei van het bbp.



Bron: DenkWerk-analyse.

De Nederlandse economie zal zwaarder gaan leunen op binnenlandse bestedingen

De bijdrage van diensten zal weliswaar toenemen, maar we kunnen niet verwachten dat dit de verminderde groei van goederen volledig compenseert. Zo zal de volumegroei van ons bbp niet langer kunnen rekenen op ca 1,0% jaarlijkse groei vanuit export. Een ruwe schatting lijkt eerder te suggereren dat die volumegroei bijdrage in de buurt van de 0,6-0,7% zal uitkomen. Om in de buurt te komen van een jaarlijkse volumegroei van het bbp die richting de 1,5-2,0% gaat, zal Nederland behoorlijk moeten gaan groeien in binnenlandse bestedingen: consumptie van huishoudens, overheid en investeringen in vaste activa. Als we naast prijseffecten significante economische groei willen boeken zullen we dus onze binnenlandse economie verder op gang moeten brengen.

Het is evident dat Nederland zal moeten investeren om haar binnenlandse economie verder aan te wakkeren. Nederland moet hierbij bijvoorbeeld aandacht geven aan het opbouwen van een kenniseconomie, het omzetten van kennis naar

commerciële activiteiten, en het verder verbeteren van haar infrastructuur. Ondanks initiatieven die er op deze vlakken zijn gestart, is ons trackrecord niet geweldig. De manier om deze kenniseconomie op te bouwen in Nederland zou moeten lopen via kennisecosystemen. Zo kunnen clusters van bedrijvigheid veel bijdragen aan onze internationale concurrentiekracht. Voor onze kenniseconomie liggen er ook grote uitdagingen in het onderwijs: het lerarentekort neemt toe, klassen worden steeds groter, en onze PISA-scores zakken langzaam weg.

Het is evident dat Nederland zal moeten investeren om haar binnenlandse economie verder aan te wakkeren

Daarnaast is het belangrijk dat binnenlandse bestedingen meer gaan bijdragen aan onze economische groei. Zo pleit DNB-president Klaas Knot ervoor dat Nederlandse bedrijven hun lonen verhogen, en zou de wig tussen bruto- en netto-loon kleiner moeten worden⁴⁶. Dit ligt buiten de focus van dit rapport, maar wat vaststaat is dat Nederland qua volumegroei van haar economie meer zal moeten halen uit nationale bestedingen.

De transitie naar een wereld van geglobaliseerde diensten moeten we als Nederland goed begeleiden, om te voorkomen dat binnenlandse ongelijkheid toeneemt

Conclusie

Een deel van de wegvallende groei vanuit goederenhandel kan worden gecompenseerd door de sterk groeiende dienstenhandel, waarvoor Nederland momenteel een goede uitgangspositie heeft. In een aantal sectoren zal druk ontstaan door internationale concurrentie, en in andere sectoren juist kansen. De transitie naar een wereld van geglobaliseerde diensten moeten we als Nederland goed begeleiden, om te voorkomen dat binnenlandse ongelijkheid toeneemt.



6 GEO-ECONOMISCH LIGT ONZE TOEKOMST IN EUROPA

Binnen de geo-economie worden importstromen gezien als afhankelijkheden. Met exportstromen heb je op deze manier politieke invloed op andere landen. Laten we daarom kijken wat de belangrijkste import- en exportafhankelijkheden zijn voor Nederland en de EU. Voor Nederland kijken we hierbij alleen naar een netto binnenlands saldo: export van goederen uit binnenlandse makelij minus import voor eigen consumptie. Wederuitvoer van goederen laten we buiten beschouwing, aangezien wederuitvoer in veel gevallen ook via de havens van buurlanden zou kunnen plaatsvinden.

Afhankelijkheden van Nederland en de EU

Handelsinvloed van en op Nederland

Nederland heeft relatief weinig invloed via handelsstromen met landen buiten Europa. Een uitzondering daarop is onze voedslexport naar China – voor voedselimport zijn wij China's derde leverancier. Tevens heeft Nederland essentiële technologieproducenten als ASML en NXP, die qua omzet wegvallen in totale exportstromen, maar toch essentieel zijn voor veel buitenlandse industrieën. Binnen Europa heeft Nederland een exportoverschot ten opzichte van de meeste lidstaten, maar de relaties binnen de EU zijn niet van dien aard dat handel wordt gebruikt als politiek instrument.

Voor veel productcategorieën is Nederland afhankelijk van andere landen. We importeren veel aardolie en aardgas uit Rusland, en elektronica en textiel halen we uit China en Zuidoost-Azië. Daarnaast levert de VS ons aardolie en transportmiddelen. Binnen Europa is Nederland zeer afhankelijk van Noorwegen voor aardgas en aardolie, en importeert het machines en elektronica uit Ierland. Daarnaast voorzien Europese lidstaten driekwart van de auto's in Nederland, maar deze import is verspreid over een tiental landen.

We kunnen wel stellen dat Nederland op zichzelf weinig macht heeft op het wereldtoneel. We zijn zeker niet zelfvoorzienend, en de invloed die we hebben ligt vooral bij onze bondgenoten in de EU. Als landen als China, de VS en Rusland hun geo-economische macht gaan inzetten, zullen we dus in Europees verband moeten kijken naar import- en exportstromen.

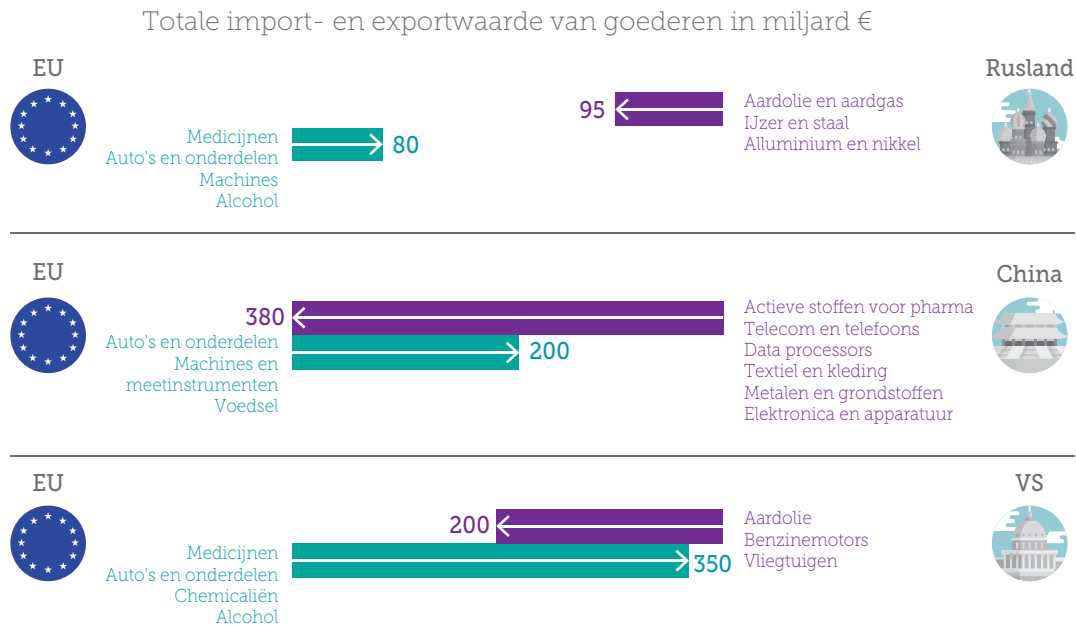
Handelsinvloed van en op de EU

Voor de EU hebben we import- en exportafhankelijkheden jegens China, de VS en Rusland uiteengezet. Als eerste valt op dat de EU enorm veel meer goederen importeert uit China dan we exporteren. Voor de VS is voor goederen het omgekeerde het geval. Vanuit Rusland importeren we iets meer dan we exporteren. Belangrijker is niet hoeveel, maar wat we exporteren.

- China is als 'fabriek van de wereld' onze hofleverancier voor telecommunicatie en telefoons, textiel en kleding, elektronica en huishoudapparatuur. Alhoewel onze auto's en machines zeker van waarde zijn, levert China ons actieve stoffen voor farmaceutica, dataprocessors en verschillende metalen en grondstoffen. De EU is afhankelijk van China voor een tiental kritische grondstoffen. Wat we importeren vanuit China is gemiddeld meer kritisch of essentieel dan wat we naar China exporteren.

Wat we importeren vanuit China is gemiddeld meer kritisch of essentieel dan wat we naar China exporteren

Figuur 19. Goederen import- en exportafhankelijkheden van de EU jegens de China, de VS en Rusland. De totale exportwaarde van goederen staat in de grafiek, en ernaast staan de productcategorieën waarin de export- en importoverschotten het grootste zijn. Productcategorieën met veel wederzijdse handel maar een kleiner netto saldo staan hier dus niet tussen. Waarden in miljard euro.



Bron: Eurostat, 2020; DenkWerk-analyse.

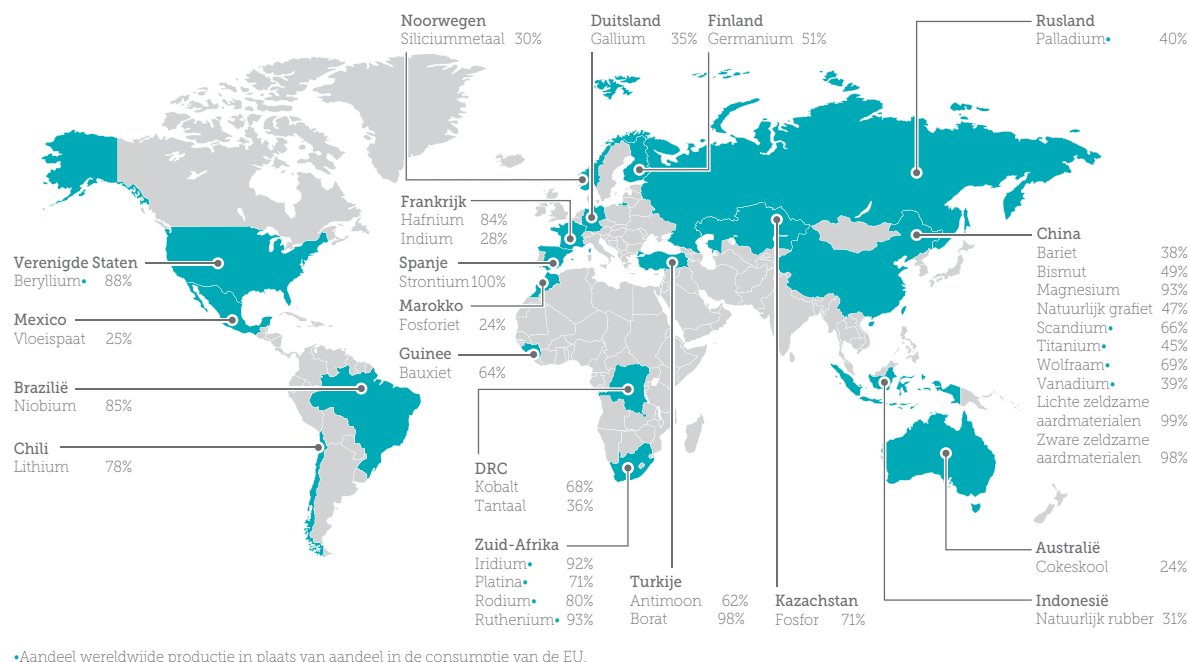
Uit de VS is het meest kritieke goed dat we eenzijdig importeren zonder twijfel aardolie. Voor veel andere productcategorieën geldt juist dat er veel wederzijdse handel plaatsvindt. Er zijn zeker afhankelijkheden op specifiek productniveau, maar vervaardiging op niveau van productcategorieën vindt meestal in beide continenten plaats. Buiten goederen is de EU natuurlijk wel afhankelijk van de VS voor financiële en datagedreven diensten, technologie en als bondgenoot met enorme militaire macht.

- Onze handel met Rusland ziet er totaal anders uit dan die met de VS. De belangrijkste handelsstromen van producten zijn nagenoeg allemaal eenzijdig. Zo is de EU extreem afhankelijk van Russische olie en aardgas, en is Rusland ook een belangrijke leverancier voor verschillende metalen.

Rusland levert 30% van de aardolie, 40% van het aardgas en 42% van de steenkolen die worden verbruikt in de EU⁴⁷. De EU levert Rusland vervolgens verschillende producten die Rusland niet zelf exporteert. Dat maakt dat dezelfde productgroepen voor de Russische economie veel essentiëler kunnen zijn dan voor de VS.

Rusland levert 30% van de aardolie, 40% van het aardgas en 42% van de steenkolen die worden verbruikt in de EU

Figuur 20. Grootste leverancierslanden van kritieke grondstoffen voor de EU.



Bron: Europese Commissie, studie over de EU's lijst van kritieke grondstoffen, 2020.

Naast afhankelijkheid van deze drie grootmachten, is de EU voor één ding zeer afhankelijk van andere landen in de wereld: landgebruik. De EU-15 'importeert' netto 310 miljoen hectare uit het buitenland voor goederen die binnen de grenzen worden geconsumeerd⁴⁸. Bijna 60% van het landgebruik voor de Europese consumptie in landbouw en bosbouw vindt plaats buiten de EU. Met de opkomst van hernieuwbare energie en het grote ruimtebeslag dat wind- en zonne-energie leggen zal deze ruimtelijke afhankelijkheid waarschijnlijk nog verder toenemen (zie ons voorgaande Denkwerk-rapport 'Klein Land, Grote Keuzes')⁴⁹.

Europese oplossingen voor kritische goederen en diensten

Op het gebied van goederenstromen kunnen we stellen dat de wereldwijde macht van de EU beperkt is. Er zijn specifieke producten waarmee we invloed kunnen uitoefenen, maar richting China of Rusland zouden we grote moeite ondervinden als (voor de EU) kritische importstromen worden ingezet voor politieke doeleinden. De EU is echter wel een belangrijke afzetmarkt. Met ongeveer 450 miljoen inwoners in welvarende landen, is de EU ook voor China en Rusland een belangrijke bron van hun exportverdiensten. Mocht een land dreigen export naar de EU te staken, dan schaadt het daarmee dus tegelijkertijd de eigen economie.

Voor kritische producten zou het voor Nederland goed zijn om in Europees verband na te denken over onze positie. Zo wordt op Europees niveau al aandacht besteed aan strategische autonomie voor Li-ion batterijen, brandstofcellen, windenergie, zonnepanelen, robots, drones, cloud technologie en capaciteit, computerchips en 3D-printers⁵⁰. Eigenlijk gaat het hier om het beprizen van afhankelijkheden. De EU zal risicomanagement moeten toepassen, waarbij de afhankelijkheden van andere grootmachten worden gewogen en geprijsd. De ESB publiceerde in 2021 een nuttig afwegingskader om tot de juiste acties te komen⁵¹. Producten en diensten kunnen worden geëvalueerd op kwetsbaarheid en vitaliteit. Hoewel de EU zeker niet moet verschieten in 'pesten' met exportstromen, is het dus wel verstandig om opnieuw te

denken over strategische autonomie, en hoe kan worden ingespeeld op het machtsdenken van andere handelsblokken.

Europa zal risicomanagement moeten toepassen, waarbij de afhankelijkheden van andere grootmachten worden gewogen en geprijsd

Figuur 21. Indicator van algehele prestatie van de EU in voornaamste technologieën. Score op basis van nieuwe technologie, start-up creatie en skills.

Technologie	EU-27	VS	China
Advanced manufacturing	++	+	-
Internet of Things	++	++	-
Mobiliteit	++	+	--
Cyber security	+	++	-
Advanced materials	+	-	--
Industriële biotech	+	++	--
Fotonica	+	-	-
Nanotechnologie	+	++	--
Robotica	-	+	++
Kunstmatige intelligentie	-	++	++
Micro- & nano-elektronica	--	-	-
Big Data	--	++	+
Totale score	+	++	-

Bron: Advanced Technologies for Industry Project, Europese Commissie, 2021; DenkWerk-analyse.

Europa's soft power: regelgeving

Buiten handelsstromen drukt de EU op het gebied van internationale regelgeving een duidelijk stempel. Met de jaren heeft de Europese Unie zichzelf verschillende bevoegdheden eigen gemaakt om de Europese consument te beschermen op het gebieden van veiligheid, productkwaliteit en privacy. Sinds het begin van de vorming van de EU werd regelgeving beschouwd als een bijeffect van de economische integratie van de EU. Pas sinds de afgelopen jaren krijgt de externe agenda van Brusselse regelgeving steeds meer aandacht⁵². De EU heeft de unieke macht om regelgeving in te voeren die wereldwijde handel beïnvloedt, zonder hiervoor gebruik te maken van mondiale instituten en organisaties. Interessant genoeg is het 'Brussel-effect' niet zo zeer dat de EU haar standaarden aan de rest van de wereld oplegt, maar eerder dat marktwerking ervoor zorgt dat multinationals dezelfde regels als wereldwijde standaard overnemen. In plaats van de Europese markt van \$20 biljoen aan zich voorbij te laten gaan, kiezen bedrijven ervoor om dan maar overal te voldoen aan de hoogste standaarden. In meerdere wetenschappelijke studies wordt de EU genoemd als normatieve hegemoon en regelgevende supermacht⁵³. Voorbeelden hiervan kan men vinden in concurrentieregelgeving, databeveiliging en privacy, online haatdragende taal, gezondheid en veiligheid van de consument en milieubescher-

De EU wordt genoemd als normatieve hegemoon en regelgevende supermacht

ming. De EU heeft verschillende fusies en overnames van multinationals tegengehouden omwille van vormende monopolies, en de impact van wetgeving als de AVG (Engels: GDPR) is wereldwijd enorm geweest. Daarnaast is ook het Europese gerechtshof niet weg te denken uit de wereld. Zo heeft de EU een transformatie doorgemaakt

van een economische unie met politieke samenwerking, naar een beschermer van onze welvaart en manier van leven tegen opkomende supermachten⁵⁴.

Zo heeft de EU een transformatie doorgemaakt van een economische unie met politieke samenwerking, naar een beschermer van onze welvaart en manier van leven tegen opkomende supermachten

NL zal dus moeten inzetten op de EU – zowel op het verstevigen van haar eigen positie als lidstaat als op nauwere Europese samenwerking

Voor Nederland als land is het dus belangrijk om in te zetten op een eensgezind Europa. De EU kan dienen als platform om externalities aan te pakken, zoals via een CO₂-belasting, ESG-investeringsnormen, en het afdwingen van mensenrechten in productieketens. Buiten Nederland kan ook op Europees niveau worden gezorgd dat gedupeerden van baanverlies worden ondersteund in omscholing en het vinden van een nieuwe baan. Het European Globalisation Adjustment Fund is in 2006 opgericht met het doel om slachtoffers van grootschalige ontslagen deels te compenseren. Daarnaast zijn tussen 2014 en 2020 tientallen miljarden geïnvesteerd in het European Social Fund, bedoeld voor onderwijs, training, en levenslang leren⁵⁵. Europa is voor Nederland ook het platform om na te denken over belastinghervorming. Hierbij kan het gaan om een verzwaaring voor multinationals of belastingverlichting van MKB, maar ook over digitale diensten en data. Juist hierin kan de EU als normatieve macht het voortouw nemen.

Behalve inzetten op een inclusieve samenleving, is het belangrijk om te werken aan de slagkracht van de EU. Het pleidooi van de Spaanse premier Pedro Sanchez en van Mark Rutte om de Europese autonomie op economisch gebied te vergroten past daarin⁵⁶. Ook het verminderen van vetorechten in bepaalde economische en politieke gebieden is een belangrijke bouwsteen richting een daadkrachtigere EU op het wereldtoneel. Natuurlijk zullen beslissingen dan af en toe negatief uitpakken voor individuele lidstaten, maar voor de meeste landen zullen de voordelen blijven opwegen tegen de nadelen.

Conclusie

Nederland zal enerzijds moeten inzetten op haar eigen beroepsbevolking en kennis, maar heeft anderzijds baat bij een sterk Europa. De EU is de enige manier waarop Nederland significante invloed kan uitoefenen op het wereldtoneel. De EU kan op de voorgrond blijven treden met zowel normatieve macht als technologisch overwicht in bepaalde vakgebieden.

Het verminderen van vetorechten is een belangrijke bouwsteen richting een daadkrachtigere EU

Zoals eerder vermeld, is het voor Nederland belangrijk om te investeren in binnenlandse kennisontwikkeling, zeker op digitale diensten en de flanken van de Smile Curve (R&D, design, marketing). Ook in Europees verband is het essentieel om te blijven bouwen aan de positie in vakgebieden en technologieën van de toekomst. Een recent rapport van de Europese commissie laat zien dat de EU nog steeds koploper is op het gebied van advanced manufacturing, Internet of Things en mobiliteit. Echter liggen we op gebieden van onderzoek, patenten en investeringen ver achter op de VS en China in de richtingen robotica, AI en big data. Het is daarom van belang om als Nederland kracht bij te zetten in Brussel als het gaat om investeringen en ontwikkelen van Europese productiefaciliteiten.

DANKWOORD

Als DenkWerk hebben we bij de totstandkoming van dit rapport veel waardevolle bijdragen en ondersteuning ontvangen. Wij willen in het bijzonder de volgende personen bedanken voor hun waardevolle inzichten:

Arindam Bhattacharya	Boston Consulting Group
Branko Milanovic	City University of New York
Dani Rodrik	Harvard University
Haroon Sheikh	Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid
Harry Garretsen	Rijksuniversiteit Groningen
Marcel Timmer	Centraal Planbureau
Michael McAdoo	Boston Consulting Group
Rob de Wijk	Universiteit Leiden
Tim Figures	Boston Consulting Group

Daarnaast willen wij Tim de Vries bedanken voor zijn rol in het onderzoeks- en schrijfproces. Hij heeft een belangrijke rol gespeeld in het uitvoeren van analyses en onderbouwing van de stellingen in het rapport. Wij bedanken Anna Wijers voor haar kritische blik. Dieuwertje ten Feld en Mieke Stoop bedanken wij voor hun ondersteuning. Tot slot willen wij BCG Design Studios Amsterdam bedanken voor het verzorgen van de visuele vormgeving van het rapport.

DenkWerk blijft, uiteraard, verantwoordelijk voor de conclusies en opvattingen in dit rapport.

We stimuleren het te allen tijde om de inzichten uit dit rapport te gebruiken. We zouden het op prijs stellen als u het rapport daarbij als bron vermeldt:

DenkWerk – Globalanceren Hoe Nederland kan navigeren in een regionaliserende wereld (2021)



APPENDIX 1 – DE OPKOMST VAN CHINA

De bewonderenswaardige groei van China is verlopen in verschillende fases. Tot en met 1966 had de Chinese economie een vrij gesloten karakter. China was voornamelijk gefocust op landbouw en de meeste voornaamste internationale betrekkingen waren met communistische bondgenoot Rusland. Ruim 80% van de Chinese bevolking leefde op het platteland – vaak in armoede⁵⁷. Na de Chinese Culture Revolutie van 1966-1976 kwam hier verandering in: steeds meer mensen

Tussen 2001 en 2019 is het Chinese bbp per capita vertienvoudigd

vertrokken van het platteland naar Chinese steden. Vanaf 1978 begon China ook haar focus te verleggen: de grenzen gingen open voor buitenlandse handel en de productiesector werd versterkt. Het aandeel van de primaire sector in de economie nam af, terwijl de secundaire en tertiaire sector groeiden. Zo was de bijdrage van de agrarische sector ongeveer 30% van het bbp in 1978, terwijl die nu minder dan 10% bedraagt. In de jaren '80 stond de Chinese regering ook buitenlandse investeringen toe. Met de opkomst van GVC's werd productie verplaatst naar lage-lonenlanden, en zo werd China steeds meer de fabriek voor de hele wereld. Rond 1990 werd China voor het eerst een netto exporterend land, en in de decennia erna ontwikkelde het zich in korte tijd tot de grootste producent ter wereld voor textiel, chemicaliën, cement, staal, elektronica, scheepsbouw en auto's. Tussen 2001 en 2019 is het Chinese bbp per capita vertienvoudigd⁵⁸. In 2011 woonden er voor het eerst meer Chinezen in de stad dan op het platteland. En mede door internationale investeringen is de Chinese

dienstensector sinds 2011 uitgegroeid tot haar grootste sector.

Sinds 2012 heeft China een nieuwe politieke koers uitgezet. Drie bewegingen zijn hierbij specifiek noemenswaardig:

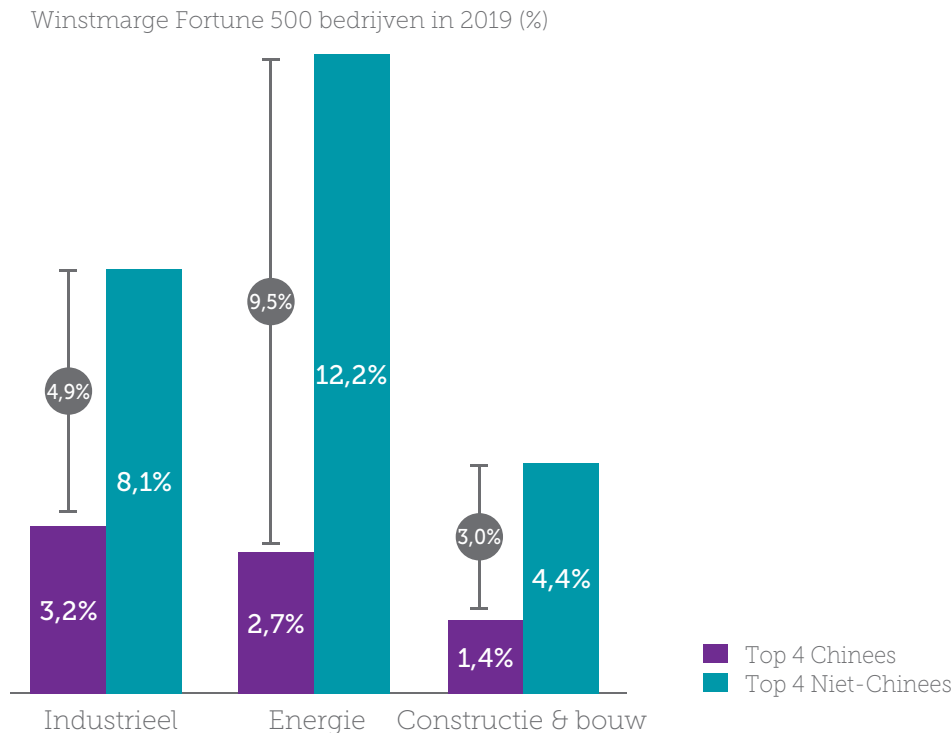
De Chinese vorm van staatskapitalisme

De Chinese staat is actief betrokken bij de bedrijfsvoering van de grootste Chinese ondernemingen. Van de 20 staatsbedrijven in de Fortune 500 is inmiddels driekwart Chinees. Ook bij de 60 private Chinese bedrijven in de Fortune 500 heeft de Communistische Partij een vinger in de pap. Elke onderneming in China is namelijk verplicht om een partijcel te installeren, die inspraak heeft op personeelsbeleid en belangrijke bedrijfsbeslissingen. Ook moeten er leden van de partijcel in het bedrijfsmanagement zitten⁵⁹. Zelfs filialen van multinationals moeten tegenwoordig verantwoording afleggen aan de Communistische Partij.

Middels politiek kapitalisme bepaalt China zelf de spelregels – hier kan de liberale en democratische kapitalist niet tegenop

Veel van de huidige frustraties van de VS en EU jegens China gaan over Chinese staatsbedrijven. De Chinese staat zou namelijk zorgen voor een ongelijk internationaal speelveld. China zet systematisch in op groei in afzet en internationaal marktaandeel, en hecht hierbij veel minder waarde aan kortetermijnwinst dan concurrerende private bedrijven. In de industriële productie en energiesector streven grote Chinese staatsbedrijven een

Figuur 22. Top Chinese staatsbedrijven hebben lagere winstmarges dan andere Fortune 500 bedrijven.



Noot: (1) Staatsbedrijven gedefinieerd als minimaal 50% overheidseigenaarschap. (2) Winstmarge berekend met nettowinst gedeeld door omzet. (3) 5.2% exclusief Saudi Aramco. Chinese bedrijven voor Industrieel: SAIC Motor, China Resources, Dongfeng Motor Group, FAW Group. Energie: Sinopec Group, China National Petroleum, State Grid Corporation, China National Offshore Oil. Constructie en bouw: China State Construction engineering, China Railway Engineering, China Railway Construction, China Communications Construction.

Bron: Fortune Global 500 (2019), Orbis, Financial Statements; DenkWerk-analyse.

winstmarge van slechts 3% na, terwijl die tussen de 10-12% liggen voor niet-Chinese spelers. Dit zorgt in de ogen van de Westerse wereld voor oneerlijke concurrentie, omdat bedrijven zonder staatssteun veel hogere marges moeten halen om hun aandeelhouders tevreden te stellen en met een veel hogere disconteringsvoet werken. Neem als voorbeeld de zonnepanelenindustrie: China produceert tegenwoordig meer dan de helft van alle fotonvoltaïsche modules in de wereld, terwijl de Chinese productie voor 2003 verwaarloosbaar was⁶⁰. Deze enorme toename in mondiaal marktaandeel komt voornamelijk door de dumprijzen waartegen China haar zonnepanelen afzette. Middels politiek kapitalisme bepaalt China zelf de spelregels, en dit is iets waar de liberale en democratische kapitalist niet tegenop kan.

De Nieuwe Zijderoute (Belt & Road)

Naast staatsbedrijven dragen ook buitenlandse investeringen bij aan de toename van Chinese macht. In 2013 zette China de Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB) op, als tegenhanger van de Wereldbank en de Asian Development Bank, die worden gedomineerd door de VS en Japan. Met een kapitaal van \$100 miljard zal de AIIB bijdragen aan de Nieuwe Zijderoute, ofwel het Belt & Road initiative (BRI). De BRI poogt om de Aziatische handelspositie te verstevigen, middels investeringen in zeeverbindingen en landverbindingen richting Europa, Afrika, Oceanië en het Midden-Oosten. China breidt hierbinnen haar invloed uit door middel van investeringen in internationale havens (bijvoorbeeld die van Athene), hogesnelheidslijnen en wegen. Daarnaast is China ook

invloedrijk binnen de in 2012 opgerichte New Development Bank, ook wel de BRICS Development Bank. Ook deze bank heeft \$100 miljard uitgetrokken voor investeringen rondom de infrastructuur van de Nieuwe Zijderoute. Als derde grote investeringsfonds is in 2014 het Silk Road Fund opgezet, met een additionele \$40 miljard aan investeringsruimte. Buiten het BRI breidt China ook haar invloed en strategische autonomie uit door te investeren in Afrikaanse infrastructuur. Via de zogeheten 'Angola-modus' levert China financiële leningen voor infrastructuur, en verwacht als terugbetaling grondstoffen zoals aardolie, cobalt, mangaan, koper, en ijzererts⁶¹.

Made in China 2025

Als laatste benoemen we ook de ambitieuze strategie van China. In 2015 onthulde de Chinese overheid het nationaal strategisch plan met de naam 'Made in China 2025'. Hierin wordt beschreven hoe China zich wil ontwikkelen van de fabriek van de wereld naar een 'technologisch powerhouse'. Daarmee zal de economie zich meer gaan richten

op innovatieve productie in plaats van massaproductie, en daarnaast op binnenlandse consumptie. De focus van het beleid zal liggen op de verdere ontwikkeling van high-tech (voornamelijk chips), 5G, IT, robotica, AI, machine learning, IoT, smart materials, groene energie, medicijnen, en machi-

China wil zich ontwikkelen van de fabriek van de wereld naar een 'technologisch powerhouse'

nes voor agricultuur. China heeft sindsdien daad bij woord gezet: in 2018 werd omgerekend \$300 miljard opzijgezet voor het plan, en tussen 2020 en 2025 is het doel om \$1,4 biljoen te investeren⁶².

APPENDIX 2 – DE BEPERKINGEN VAN HANDELSSTATISTIEKEN

Handelsstatistieken zijn geen perfecte weergave van de werkelijke waarde van goederen of diensten die worden verhandeld. Buiten het verschil tussen toegevoegde waarde en verhandelde waarde zijn er meer uitdagingen als het gaat over handelsstatistieken van diensten. We lichten er een aantal toe:

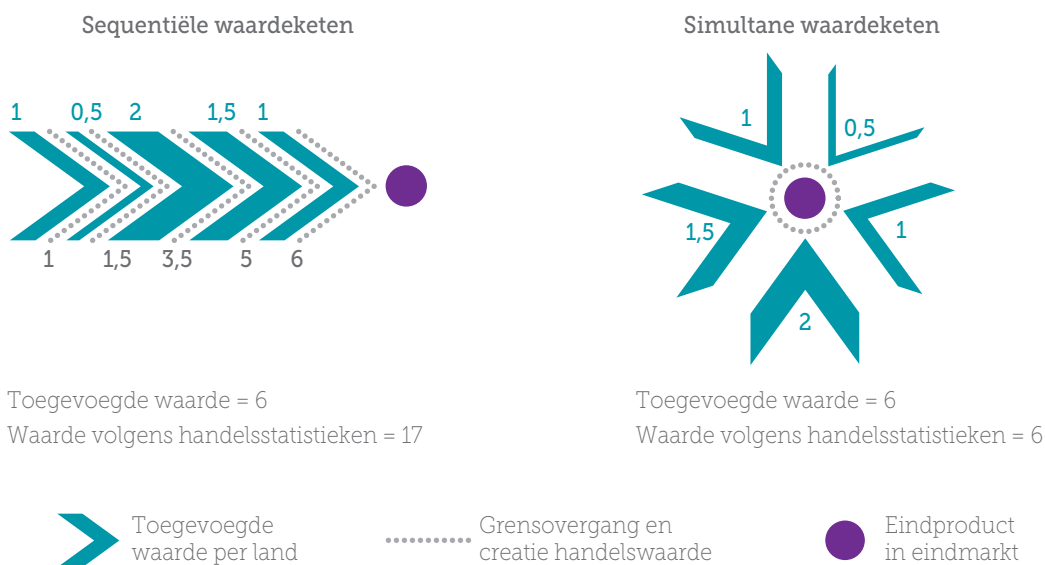
Configuratie van de waardeketen

De traditionele productie van goederen verloopt sequentieel en gefragmenteerd. In serie worden verschillende productiestappen ondernomen, en als een tussenproduct of onderdeel over een grens wordt verhandeld, wordt dat geregistreerd in handelsstatistieken. Binnen GVC's met meerdere internationale transacties voor halffabricaten wordt de waarde van een product dus meerdere keren meegeteld. Stel je hierbij voor dat koffiebonen worden

geëxporteerd voor €1, dan geroosterd en weer geëxporteerd voor €2, en dan gemalen, en weer geëxporteerd voor €3. Internationale handelsstatistieken zullen €6 aan handel laten zien, terwijl de gemalen koffie slechts €3 waard is.

In plaats van in opeenvolgende productiestappen, kan de waardeketen ook gelijktijdig bijeenkomen. Als alle handelingen voor de koffie in één land gebeuren, zal slechts €3 worden geregistreerd. Ook als voor een mobiele telefoon alle onderdelen naar een plek worden verscheept, en hij daar in elkaar wordt gezet, worden de waarden van halffabricaten niet dubbel geteld. De meeste digitale diensten worden op deze gelijktijdige manier geleverd. In werkelijkheid wordt de waarde van goederenhandel dus overschat, terwijl die voor diensten niet dubbel wordt gerekend.

Figuur 23. Handelsstatistieken kunnen de configuratie van de waardeketen niet zien.



**“There are lies, damn lies, big fat lies, and then there are trade statistics”
– Michael McAdoo**

Internationale data-uitwisseling

Handelsstatistieken voor diensten registreren echter niet alles. Zoals eerder genoemd, neemt de hoeveelheid uitgewisselde data sterk toe. Dit staat aan de basis van het leveren van veel internationale diensten, maar datastromen worden niet gevangen in handelsstatistieken. Google Maps levert bijvoorbeeld een gratis dienst. De gebruiker betaalt met het delen van zijn of haar data. Door Google Maps heeft Google inzicht in gps-locatie en zoektermen van gebruikers. Die data kan op een later moment worden verkocht aan adverteerders, of worden ingezet voor het verkopen van andere diensten⁶³. Zo wordt een waardevolle input voor het leveren van diensten niet opgenomen in handelsstatistieken.

Beperkte transparantie

Zelfs als diensten wel in handelsstatistieken worden opgenomen, is de transparantie van de echte waardeketen beperkt. Als een Amerikaans bedrijf een Indiase externe partij inhuurt om haar Braziliaanse salesteam efficiënter te laten opereren, zullen handelsstatistieken een transactie tussen de VS en India laten zien, terwijl de waardecreatie plaatsvond in Brazilië. Zelfs als er nog een interne geldelijke betaling plaatsvindt tussen de VS en Brazilië, zou het goed kunnen dat enkel een nettobetaling wordt geregistreerd, waarbij verschillende omzet- en kostenstromen elkaar eerst compenseren.

BRONNEN

- 1 Joe Biden orders review of critical foreign supply chains, februari 2021, Financial Times.
- 2 Mondiale export van handelswaren per productgroep, WTO.
- 3 World Bank Open Data 2020.
- 4 Number of internet users worldwide from 2005 to 2019, Statista.
- 5 Life expectancy at birth, World Bank.
- 6 Deglobalization Scenarios: Who Wins? Who Loses?, Evan E. Hillebrand, 2009, Global Economy Journal, Berkeley Electronic Press.
- 7 Onrust in Voorspoed: Hoe een stabiele samenleving vraagt om grip en inbedding, DenkWerk, juli 2019.
- 8 Number of international tourist arrivals worldwide from 1950 to 2019, Statista.
- 9 International Migrant Stock 1990-2019, United Nations.
- 10 Tracking Transport report, International Energy Agency (IEA), 2018.
- 11 Uitstoot broeikasgassen 8 procent lager in 2020, CBS, 12 maart 2021.
- 12 The Carbon Footprint of Global Trade: Tackling Emissions from International Freight Transport, 2015, International Transport Forum, OECD.
- 13 The Biodiversity Crisis Is a Business Crisis, 2 maart 2021, Torsten Kurth, Gerd Wübbels, Adrien Portafaix, Alexander Meyer zum Fekde, en Sophie Zielcke, Boston Consulting Group.
- 14 3D printing: a threat to global trade, 28 september 2017, Raoul Leering, ING.
- 15 The cost of the Suez Canal blockage, Mary-Ann Russon, 29 maart 2021, BBC News.
- 16 Demondialisering wreekt zich in economisch herstel: prijsexplosie grondstoffen kan leiden tot bloedbad onder mkb-bedrijven, Peter de Waard, 20 maart 2021, de Volkskrant.
- 17 Effecten van CO₂-beprijzing in de industrie: CO₂-reducties, kostprijsexplosie en koolstoflekkage, december 2018, CE Delft, in opdracht van Ministerie van Economische Zaken en Klimaat.
- 18 De prijs van transitie: een analyse van de economische gevolgen van CO₂-belasting, De Nederlandse Bank, 2018.
- 19 Carbon pricing of international transport fuels: Impacts on carbon emissions and trade activity, Gabriela Mundaca en Jon Strand, 19 maart 2020, World Bank.
- 20 Trade as % of world GDP, WTO and World Bank data.
- 21 Trade in services, 2015, European Free Trade Association.
- 22 Global trade data, 2012-2019, WTO.
- 23 WTO and World Bank data, BCG-analyse.
- 24 Understanding the dynamics of 'Slowbalisation', December 2020, European Parliamentary Research Service, Jana Titievskaia and Carla Stamegna, Members' Research Service, Vadim Kononenko, Scientific Foresight Unit, Cecilia Navarra, European Added Value Unit, and Klemen Zumer, Linking the Levels Unit.
- 25 De online wereld.nl: Hoe we grip terugpakken op onze online wereld, februari 2021, DenkWerk.
- 26 De datagedreven toekomst.nl: Hoe we vormgeven aan onze toekomst in de datagedreven wereld, februari 2021, DenkWerk.
- 27 Freelancers on Fiverr Have Earned Over 2 Billion Dollars, 25 mei 2021, Business Wire.
- 28 How working from home works out, Nicholas Bloom, juni 2021, Stanford Institute for Economic Policy Research.
- 29 How many jobs can be done at home?, Jonathan I. Dingel en Brent Neiman, 2020, Journal of Public Economics.
- 30 The Globotics Upheaval: Globalization, Robotics and the Future of Work, Richard Baldwin, 2019.
- 31 Innovation Without Borders, The Power of Human Migration in the 21st Century, 21 mei 2021, Boston Consulting Group.
- 32 The End Of History And The Last Man, Francis Fukuyama, 1989.
- 33 Freedom House, World Bank; BCG-analyse.
- 34 China's share of global gross domestic product (GDP) adjusted for purchasing-power-parity (PPP), Statista.
- 35 GTA; USGS; Gartner; News reports; Market reports; BCG analyse, maart 2021.
- 36 Globalization of world politics – an introduction to international relations, John Baylis and Steve Smith, 1997.
- 37 IMF; BCG-analyse, 2020.
- 38 How Will the Shift from NAFTA to USMCA Affect the Auto Industry?, Owen Stuart, oktober 2018, Industry Week.
- 39 Global manufacturing cost competitiveness index (productivity-adjusted), 2019, BCG.
- 40 Factiva; BCG-analyse, 2020.
- 41 Veranderende internationale samenhangen en de Nederlandse economie: trends, drijfveren en consequenties, De Nederlandse Bank, 2021.
- 42 Handelstromen volgens CBS, 2019.
- 43 Services export strategy, Sanitized baseline exercise, november 2020, Boston Consulting Group.
- 44 Arbeid in Transitie: Hoe mens en technologie samen kunnen werken, januari 2019, DenkWerk.

- 45** Analyzing international trends and best practices for Trade in Services: benchmarks, april 2020, Boston Consulting Group.
- 46** DNB-baas Knot herhaalt: de lonen moeten verder omhoog, 2 juni 2021, Trouw.
- 47** From where do we import energy?, Eurostat, 2019, Europese Commissie.
- 48** Europe's land import dependency: New research reveals extent of land imports from outside the EU, oktober 2011, Friends of the Earth Europe.
- 49** DenkWerk – Klein land, grote keuzes: Ruimtelijke ordening richting 2050 (2020).
- 50** Strategic dependencies and capacities: updating the 2020 new industrial strategy: building a stronger single market for Europe's recovery, 5 mei 2021, staff working document, Europese Commissie.
- 51** Nieuw afwegingskader laat zien wanneer zelfvoorziening nodig is, Martin Linssen en Jasper van Dijk, 2021, ESB, Ministerie van Financiën.
- 52** The Brussels Effect: How the European Union Rules the World, Anu Bradford, maart 2020, Columbia Law School.
- 53** The European Union as a global regulator? Context and comparison, Alasdair R. Young (2015), Journal of European Public Policy, 22:9, 1233-1252, DOI: 10.1080/13501763.2015.1046902
- 54** De slag om Europa, Rob de Wijk, april 2021.
- 55** A new, stronger European Social Fund Plus, 2021, Europese Commissie.
- 56** Spain-Netherlands Non-Paper on strategic autonomy while preserving an open economy, 18 maart 2021, verstuurd naar staatshoofden van alle EU lidstaten.
- 57** Economische trends China: China en Shanghai: innovatie en groei, 2020, nederlandwereldwijd.nl, Koninkrijk der Nederlanden.
- 58** GDP (current US\$) – China, World Bank.
- 59** China: Alibaba en de hondstrouwe partijleden: hoe Beijing privébedrijven onder controle wil brengen, maart 2021, Volkskrant.
- 60** World PV Cell/Module Production from 1990 to 2005, PV News 2007.
- 61** China and Africa's Natural Resources: The Challenges and Implications for Development and Governance, Chris Alden en Ana Christina Alves, september 2009, South African Institute of International Affairs.
- 62** China Is Winning the Trillion-Dollar 5G War, Anjani Trivedi, 13 juli 2020, Bloomberg, The Washington Post.
- 63** Globalization: It's a small world after all, november 2017, Dutch Transformation Forum.

Denkend aan Holland zie ik breede rivieren traag door oneindig laagland gaan, rijen ondenkbaar ijle populieren als hoge pluimen aan den einder staan; en in de geweldige ruimte verzonken de boerderijen verspreid door het land, boomgroepen, dorpen, geknotte torens, kerken en olmen in een grootsch verband. de lucht hangt er laag en de zon wordt er langzaam in grijze veelkleurige dampen gesmoord, en in alle gewesten wordt de stem van het water met zijn eeuwige rampen gevreesd en gehoord.

HENDRIK MARSMAN, 1936



DENKWERK

