

IOB Studie

Effectiviteit van Economische Diplomatie: Methoden en resultaten van onderzoek

Studie uitgevoerd door Prof. dr. Peter A.G. van Bergeijk, International Institute of Social Studies of Erasmus University Rotterdam voor de Inspectie Ontwikkelingssamenwerking en Beleidsevaluatie, Ministerie van Buitenlandse Zaken

Januari 2012

Voorwoord

Economische diplomatie wordt al lang beoefend en is zeker geen nieuw fenomeen. Het heeft recentelijk echter wel een veel prominentere plek gekregen in het Nederlandse buitenlandse beleid. Hierbij wordt nauw samengewerkt tussen het ministerie van Buitenlandse Zaken (BZ) en het ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie (EL&I). Het regeerakkoord van het huidige kabinet verwijst naar het belang van economische diplomatie en in de modernisering van de Nederlandse diplomatie wordt het postennetwerk georganiseerd met het oog op een effectievere economische diplomatie. De focus van de economische diplomatie ligt daarbij op landen waarmee Nederland intensieve handelsbetrekkingen onderhoudt en op opkomende markten zoals Brazilië, Rusland, India, China en Zuid-Afrika.

Ingevolge de evaluatieprogrammering van de Inspectie Ontwikkelingssamenwerking en Beleidsevaluatie (IOB) wordt 2012 een evaluatie opgestart van de bilaterale economische diplomatie. De evaluatie zal zich concentreren op de motivatie, de instrumenten en de effecten van economische diplomatie zoals deze is uitgevoerd in de afgelopen jaren. Gezien de focus van de huidige regering op opkomende markten, zal deze doorlichting beginnen als onderdeel van een evaluatie van het Nederlandse beleid in Latijns-Amerika, waarbij Brazilië speciale aandacht zal krijgen. Daarna zullen ook andere regio's aan bod komen om inzicht te verwerven in de mate van differentiatie van de economische diplomatie toegepast in verschillende omgevingen.

| 3 |

Ter voorbereiding van de IOB evaluatie is aan Prof. dr. P.A.G. van Bergeijk, hoogleraar Internationale Economie aan het International Institute of Social Studies (ISS) van de Erasmus Universiteit Rotterdam gevraagd op grond van de bestaande literatuur aanbevelingen te doen voor de wijze van evalueren van economische diplomatie. Deze studie wordt door IOB gebruikt om de methodologie en aanpak voor de evaluatie nader te bepalen. IOB meent dat deze voorstudie, die een breed overzicht verschaft van de aanwezige kwantitatieve literatuur op het gebied van economische diplomatie ook interessant is voor anderen werkzaam op dit gebied. De studie reikt daartoe enkele handvaten voor het bepalen van de wijze waarop economische diplomatie het meeste nut kan hebben.

Er zijn opvallend veel academische studies beschikbaar die de effecten van verschillende instrumenten van economische diplomatie - zoals ambassades, handelsmissies of export-promotie - hebben onderzocht. Een meta-analyse (Bergeijk en Moons, 2011) concludeert dat het effect van economische diplomatie op handel en investeringen in het algemeen positief is. Echter, deze algemene conclusie verbergt verschillende uitkomsten naar gelang de onderzochte landen en gehanteerde instrumenten. Het meeste onderzoek is gedaan naar de rol van grotere landen (de G7). De literatuur toont overeenstemming dat postennetwerken een belangrijke ondersteuning zijn voor het handelsverkeer (zoals ook blijkt uit onderzoek naar het effect van Nederlandse ambassades op uitvoer en invoer). Er is echter nog weinig bekend over de mogelijke samenhang tussen verschillende instrumenten van economische diplomatie (bijvoorbeeld missies en agentschappen), en over de manier waarop economische diplomatie beïnvloed wordt door het bredere buitenlandse beleid (bijvoorbeeld

binnen het kader van coherentie vraagstukken). Additioneel onderzoek is daarom nodig om na te gaan of de gerapporteerde positieve effecten, die oplopen tot een toename van 2% in internationale handelsstromen, ook gelden voor een kleinere, open economie als Nederland en waar welke instrumenten daartoe het meest effectief zijn. Bovendien is van cruciaal belang of de potentiële baten van Nederlandse economische diplomatie opwegen tegen de (publieke en private) kosten.

De evaluatie economische diplomatie wordt geleid door inspecteur Phil Compernelle. Voor vragen, opmerkingen en bijdragen aan deze evaluatie kunt u zich richten tot iob@minbuza.nl.

Prof. dr. Ruerd Ruben
Directeur
Inspectie Ontwikkelingssamenwerking en Beleidsevaluatie (IOB)
Ministerie van Buitenlandse Zaken

Inhoudsopgave

Voorwoord	3
Lijst van figuren en tabellen	7
Afkortingen	8
Samenvatting	9
1 Inleiding, motivatie en probleemstelling	12
1.1 Brede aandacht in beleid en wetenschap	13
1.2 Evaluatie	14
1.3 Opbouw van de notitie	14
2 Begripsbepaling	16
2.1 Niet-economische aspecten van economische diplomatie	17
2.2 Nadere afbakening	18
3 Functies van economische diplomatie	20
3.1 Kennisfunctie	21
3.2 Signaal- en toegangsfunctie	22
3.3 Interventiefunctie	23
3.4 Niet overal altijd	23
4 Effectanalyse en economische diplomatie	26
4.1 Gravitatieanalyse	27
4.2 Bedrijfsgegevens	28
4.3 Meta-analyse	31
5 Beknopt overzicht van de bevindingen uit een kwart eeuw empirisch onderzoek	34
5.1 Econometrische verdieping	35
5.2 Enige beperkingen van het bekende onderzoek	37
5.3 Bevindingen econometrisch onderzoek	38
6 Effectonderzoek in context: potentieelstudies, waardeketenonderzoek en kostenbatenanalyse	47
6.1 Potentieelstudies	47
6.2 Waardeketenonderzoek	48
6.3 Kostenbatenanalyses	49
7 Conclusies voor het opzetten van evaluatie onderzoek	52
7.1 Aanpak	53
7.2 Gegevens en gegevensverzameling	53
7.3 Evaluatiekader	54
7.4 Reikwijdte en focus	55
7.5 Aanzet voor een kennisagenda	55

Bijlagen

Bijlage 1	Over IOB	59
Bijlage 2	Literatuur	61
Bijlage 3	Studies meta-analyse	66

Publicaties Inspectie Ontwikkelingssamenwerking en Beleidsevaluatie (IOB) 2008-2012	67
---	----

Lijst van figuren en tabellen

Figuur 1	Beschikbaar empirisch onderzoek naar type interactie en instrument	19
Figuur 2	Beslisboom inzet economische diplomatie	23
Figuur 3	Wat weten we over invoer en uitvoer?	37
Figuur 4	t-waarden voor economische diplomatie	39
Figuur 5	Geografische doelmatigheid en effectiviteit economische diplomatie	40
Figuur 6	Tellingen op basis van gerapporteerde t-waarden	43
Figuur 7	Impact economische diplomatie naar instrument	43
Figuur 8	Gestileerde weergave MKBA proces	50
Tabel 1	Meta-effect (elasticiteit) van economische diplomatie	31
Tabel 2	Recente studies naar de invloed van ambassades en consulaten	39
Tabel 3	Invloed volgens handelsstroom en niveau van diplomatieke vertegenwoordiging	41
Tabel 4	Effecten van missies op uitvoer	42

Lijst van afkortingen

BNP	Bruto Nationaal Product
BRIICS	Brazilië, Rusland, India, Indonesië, China en Zuid Afrika
CPA	Collectieve Promotie Activiteiten
CPB	Centraal Plan Bureau
CBS	Centraal Bureau voor de Statistiek
EPA	Export Promotion Agency
IPA	Investment Promotion Agency
MKBA	Maatschappelijke Kosten Baten Analyse
MKB	Midden- en kleinbedrijf
NBSO	Netherlands Business Support Office
OESO	Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling
TNC	Transnational Corporation
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development

Samenvatting

Deze notitie is geschreven door Prof. dr. Peter A.G. van Bergeijk ter voorbereiding van de evaluatie van economische diplomatie door de Inspectie Ontwikkelingssamenwerking en Beleidsevaluatie (IOB) van het ministerie van Buitenlandse Zaken.

Centraal staat de operationalisering van het concept economische diplomatie in het kader van het evaluatieonderzoek. Doel is op basis van literatuurstudie een overzicht te bieden van onderzoeksmethoden en onderzoeksstrategieën die gevolgd zijn in studies die kwalitatieve en kwantitatieve effecten van economische diplomatie analyseren.

In het onderzoek zijn de volgende instrumenten onderzocht

- Netwerfactoren
 - Nationaal: exportpromotie en – voorlichting, investeringsbevordering
 - Buitenland: ambassades, consulaten, honorair consuls, NBSOs
- Missies: staatsbezoeken, missies met ministers of hoge ambtenaren, CPA missies

In deze notitie wordt speciale aandacht besteed aan het formuleren van concrete leerpunten voor de evaluatie van economische diplomatie, aan conclusies die reeds op basis van het beschikbare wetenschappelijke onderzoek kunnen worden getrokken voor Nederland en aan kennislacunes.

| 9 |

Op basis van de beschikbare empirische literatuur kan – onder andere op basis van een meta-analyse die het gezamenlijke effect in 21 studies berekent – worden geconcludeerd dat economische diplomatie een meetbaar positieve invloed heeft op bilaterale handel en investeringen. Belangrijk is dat onder dit algemene effect verschillen schuil gaan die worden veroorzaakt door de intensiteit waarmee instrumenten worden ingezet, de instrumentenmix, de effectiviteit en doelmatigheid. In ruwweg een derde deel van de onderzochte stromen treedt het positieve effect niet op.

Even belangrijk is dat een positief effect slechts een noodzakelijke, maar geen voldoende voorwaarde is om te kunnen concluderen dat economische diplomatie de welvaart verhoogt. Als het effect niet optreedt kan ondubbelzinnig worden geconcludeerd dat de welvaart daalt omdat er altijd kosten verbonden zijn aan economische diplomatie.

Een gerelateerde vraag is of deze overheidsdienst (kosten)efficiënt is georganiseerd. De kosten van overheidsactiviteiten kunnen groter zijn dan de baten die zij genereren en ook is het mogelijk dat andere landen hun buitenlandse dienst doelmatiger inzetten (en daarmee de concurrentiepositie van hun bedrijfsleven in sterkere mate bevorderen). Deze vragen zullen centraal moeten staan in een evaluatie. Dit betekent dat de *outcome* (baten) van economische diplomatie uiteindelijk in samenhang met de inzet van diplomatieke middelen (kosten) moet worden geanalyseerd en waar mogelijk moet dit vanuit een (internationaal) vergelijkend perspectief gebeuren. In deze notitie wordt dit vergelijkend perspectief ontwikkeld zowel voor de instrumenten onderling als tussen landen.

In het algemeen zijn hierbij econometrische modelstudies voor het wereldpatroon van handels- en investeringsstromen nodig. Daarnaast zijn deelstudies en kwalitatief onderzoek nuttig niet alleen om te toetsen of überhaupt aan de noodzakelijke voorwaarde wordt voldaan dat baten behaald worden, maar ook om beter te kunnen begrijpen waarom de economisch-diplomatieke receptuur in het ene geval werkt en in het andere niet. Waar een volledige comparatieve analyse nog niet tot de mogelijkheden behoort, is het nuttig te experimenteren met pilotstudies. Het is belangrijk een breed palet aan methoden in te zetten omdat de effecten van economische diplomatie niet in isolement moeten worden geanalyseerd. Het economische domein is immers onderdeel van een bredere buitenlandagenda en elementen van die agenda zullen elkaar over en weer beïnvloeden. Het evalueren van economische diplomatie en de coherentie van het buitenlandbeleid vereist daarom een bredere visie dan de economenbril alleen kan verschaffen.

Zo lang over de effectiviteit van economische diplomatie geen volledige kosten batenanalyse kan worden uitgevoerd, is het verstandig de instrumenten te richten op die markten waar de geschatte opbrengsten van economische diplomatie het hoogste zijn. Indicaties voor de omvang van de baten van economische diplomatie zijn de omvang en relevantie van de te slechten belemmeringen en de toekomstige groei voor de betreffende markt, wat met potentiaalstudies kan worden bepaald. Een samenhangende analyse van deze punten gecombineerd met een goede brede vraaginventarisatie vanuit het bedrijfsleven biedt een verdedigingslinie tegen incoherente ad hoc inzet van economische diplomatie die de effectiviteit ondermijnt.

| 10 |

Het slothoofdstuk concretiseert de bevindingen van de studie aan de hand van vier thema's die van belang zijn bij het opzetten van evaluatieonderzoek (Aanpak, Gegevens, Evaluatiekader en Reikwijdte) en formuleert een agenda voor onderzoek.

Ieder (deel)hoofdstuk wordt afgesloten met kaders die op bondige wijze de punten samenvatten die van belang zijn voor evaluatie van economische diplomatie.

1

Inleiding, motivatie en probleemstelling

1.1 Brede aandacht in beleid en wetenschap

Economische diplomatie staat – vooral sinds dit begrip een prominente plaats kreeg in het regeer- en gedoogakkoord van het kabinet Rutte – in Nederland volop in de belangstelling. Dit is lang anders geweest, ook in het buitenland. Economen waren niet geïnteresseerd in economische diplomatie omdat zij geneigd waren overheidsactiviteit als marktverstoring te zien; politicologen zagen economische factoren louter als factoren die internationale machtsverhoudingen bepaalden (Okana-Heijmans 2011). Ook de beleidsmatige appreciatie was gering: enerzijds werd gevonden dat andere terreinen van diplomatie van een hogere, althans minder platvloerse orde waren; anderzijds werden de buitenlandse betrekkingen niet of nauwelijks gezien als een onderwerp dat van direct belang was voor de nationale economie. Sinds het midden van de jaren 2000 is dit ingrijpend veranderd (van Bergeijk en Melissen 2010).

De drijvende kracht achter de recente *revival* van het beleidsterrein van de economische diplomatie is ontegenzeggelijk de opkomst van de BRIICS landengroep (Brazilië, Rusland, India, Indonesië, China en Zuid Afrika), in het bijzonder van China en Rusland. De toenemende handel met en investeringen van en in (voormalig) communistische landen stelt nieuwe eisen aan bedrijven die tot deze groeiemarkten willen toetreden. Culturele en institutionele verschillen blijken substantiële barrières te vormen en ook verschillen het speelveld en de spelregels drastisch van wat men gewend is. Overheidsbetrokkenheid is in veel culturen een signaal van betrouwbaarheid en ook daarom is er een nieuwe rol voor de economische diplomatie van OESO landen naast de traditionele inspanningen in de multilaterale kaders. De erkenning van de potentie van economische diplomatie is een belangrijk nieuw element van het debat over buitenlands en economisch beleid maar tegelijkertijd moet worden vastgesteld dat economische diplomatie bepaald geen nieuwe activiteit van de overheid is (Coolsaet 2009, Naray 2011). Slechts de breed gedragen onderkenningen dat ondersteuning van het bedrijfsleven op buitenlandse markten (in de huidige context en onder specifieke condities) welvaartverhogend kan zijn en dat dit ook een belangrijke taak is van de diplomatieke dienst van een land zijn nieuw.

| 13 |

Daarbij is opmerkelijk dat economische diplomatie de aandacht trekt in een breed scala van landen met sterk uiteenlopende ontwikkelingsniveaus en geo-economische betekenis. Bijzonder is ook dat deze onderkenning niet beperkt blijft tot het beleidsdomein. Zoals beschreven wordt in hoofdstuk 4 van deze notitie is er in de internationale wetenschappelijke vakpers gedurende de laatste jaren sprake van een brede opleving van empirisch en kwalitatief onderzoek naar economische diplomatie. De uitkomsten van deze onderzoekingen wijzen in een zelfde richting: de onderzochte aspecten van economische diplomatie hebben een betekenisvolle, positieve invloed op de handels- en investeringsstromen tussen landen. Moons en van Bergeijk (2011) inventariseren in een recent verschenen artikel 21 studies met behulp van een bibliometrische analyse en concluderen dat het meta-effect van economische diplomatie ondubbelzinnig positief is (ofschoon er differentiatie noodzakelijk is naar bij voorbeeld de mate waarin de onderliggende instrumenten van economische diplomatie ieder voor zich en in combinatie bijdragen aan internationale handel en investeringen, alsmede naar het ontwikkelingsniveau van de handelspartners).

1.2 Evaluatie

Het feit dat economische diplomatie een positieve invloed heeft op internationale economische activiteiten is echter geen voldoende indicatie dat economische diplomatie de welvaart verhoogt of dat deze overheidsdienst (kosten) efficiënt is georganiseerd. Effectiviteit is een noodzakelijke voorwaarde, maar dit laat onverlet dat de kosten van overheidsactiviteiten groter kunnen zijn dan de baten die zij genereren of dat andere landen hun buitenlandse dienst doelmatiger inzetten (en daarmee de concurrentiepositie van hun bedrijfsleven in sterkere mate bevorderen). Deze vragen zullen centraal moeten staan in een evaluatie en dit betekent dat de *outcome* (baten) van economische diplomatie uiteindelijk in samenhang met de inzet van diplomatieke middelen (kosten) moet worden geanalyseerd en waar mogelijk moet dit vanuit een (internationaal) vergelijkend perspectief gebeuren. Deelstudies en kwalitatief onderzoek kunnen nuttig zijn om te toetsen of überhaupt aan de noodzakelijke voorwaarde wordt voldaan en om beter te kunnen begrijpen waarom de economisch-diplomatieke receptuur in het ene geval werkt en in het andere niet.

Gezien de grote toename van de kennis over en de beleidsmatige interesse in aspecten van economische diplomatie is het opportuun om een overzicht te bieden van recente bevindingen en de methoden van onderzoek die daarbij zijn gebruikt. Juist ook om richting te geven aan evaluatieonderzoeken die in de toekomst op dit terrein verricht zullen worden.

| 14 |

1.3 Opbouw van de notitie

Het volgende hoofdstuk definieert het studieonderwerp en bakent dit nader af. Hoofdstuk 3 bespreekt de functies van economische diplomatie en ontwikkelt een beslisboom, die als handvat dient voor een kwalitatieve analyse van de activiteiten in de evaluatie. In de eerste plaats kan deze gebruikt worden voor de kernvraag: moet er überhaupt aan economische diplomatie gedaan worden? Vervolgens komen de daarvan afgeleide vragen aan bod: bijvoorbeeld of men niet in de verkeerde sector-productcombinaties zit? Ook kan het gebruikt worden om te helpen bepalen op wat voor sector-product combinaties evaluatieonderzoek moet worden verricht. Hoofdstuk 4 geeft een literatuuroverzicht van methoden en bevindingen op macro, micro en meso niveaus en bespreekt de belangrijkste comparatieve bevindingen in de literatuur, waarbij de effecten van verschillende instrumenten of de effectiviteit van verschillende landen kunnen worden vergeleken.¹ Hoofdstuk 5 plaatst het effectonderzoek in de context van ontwikkelingspotentieel, grensoverschrijdende waardeketens en maatschappelijke kosten en baten, omdat deze informatie van strategisch belang is voor beleidskeuzen over de richting en inzet van toekomstige economische diplomatieke activiteiten. Het slothoofdstuk concretiseert de bevindingen van de studie aan de hand van vier thema's (Aanpak, Gegevens, Evaluatiekader en Reikwijdte) en formuleert een agenda voor onderzoek.

¹ Hierbij wordt ruim geput uit (onderliggend materiaal van) drie recente vakpublicaties: Yakop en van Bergeijk (2011), Veenstra e.a. (2011) en de meta-analyse van Moons en van Bergeijk (2011). De recente studie van Creusen en Lejour (2011) is niet in deze meta-analyse meegenomen; waar mogelijk worden in deze notitie al wel vergelijkingen gemaakt met de studie van Creusen en Lejour en worden specifieke resultaten gemeld.

Ieder (deel)hoofdstuk wordt afgesloten met kaders die op bondige wijze de punten samenvatten die van belang zijn voor evaluatie van economische diplomatie.

2

Begripsbepaling

Ofschoon iedereen wel een idee lijkt te hebben van wat er met economische diplomatie wordt bedoeld, bestaat er geen ondubbelzinnige en algemeen aanvaarde definitie van het begrip economische diplomatie. In de literatuur lijkt het begrip te worden gedefinieerd aan de hand van voorliggende vraagstukken of te worden ingegeven door beschikbare gegevens. Sommige auteurs beperken economische diplomatie door de commerciële diplomatieke activiteiten die verricht worden voor specifieke bedrijven of groepen van bedrijven af te splitsen; anderen door zich daar juist op te focussen. De internationaal politiek-economische stroming richt zich daarentegen op de activiteiten die door landen worden ontplooid in het kader van het opstellen c.q. beïnvloeden van overeenkomsten tussen landen middels handelsverdragen of investeringsbeschermingsovereenkomsten. Woolcock (2002) rekent tot deze "handelsdiplomatie" alle activiteiten die er op zijn gericht om het beste internationale politiek economische klimaat te bereiken. Ook zijn er auteurs die een zeer brede benadering nastreven en ook de lobbyactiviteiten van multinationale ondernemingen of formele en informele non-gouvernementele organisaties opvatten als een vorm van economische diplomatie (Baine en Woolcock 2003). Globalisering heeft de informele en formele netwerken van alle actoren inderdaad uitgebreid en ze daarmee tegelijkertijd invloedrijker in en kwetsbaarder voor andere jurisdicties gemaakt. Het toenemend belang van grensoverschrijdende activiteiten (die dus buiten de geografische grenzen van de staat plaatsvinden) heeft belangrijke implicaties aangezien de *stakeholders* zich in toenemende mate in andere landen bevinden. Ofschoon een brede benadering dus nodig is voor het analyseren van internationale besluitvormingsprocessen en de intensivering van internationale (beleids)beïnvloeding op alle niveaus en veranderingen speelt (Saner en Yiu 2003), is een beperking tot overheidsactiviteiten in het kader van evaluatiestudies verantwoord. Wel is kwalitatieve aandacht voor andere domeinen dan de overheid gewenst bij voorbeeld indien er sprake is van versterking of juist van tegenwerking van economisch diplomatieke inspanningen. Een zelfde *caveat* is relevant voor krachten die vanuit andere jurisdicties inwerken op nationale beleidsinspanningen. Economische diplomatie is gericht op buitenlandse markten en buitenlandse actoren kunnen in voorkomende gevallen de slagkracht van beleidsinspanningen beïnvloeden.

2.1 Niet-economische aspecten van economische diplomatie

Belangrijk is het inzicht dat economische diplomatie niet in isolement en volledig op eigen merites beoordeeld kan worden. In de eerste plaats behelst de kunst van internationale onderhandelingen het combineren van dossiers om zo een basis te scheppen voor wederzijds voordelige uitruilen. In deze zin is economische diplomatie altijd een onderdeel van een veel bredere verzameling internationale arrangementen die het onderlinge vertrouwen tussen landen en daarmee ook hun economische banden versterken. Onderzoek van Rose en Spiegel (2010) heeft bij voorbeeld aangetoond dat milieuverdragen een positief effect hebben op de economische interactie van landen.

Daarnaast zijn er positieve niet-economische externe effecten van economische diplomatie en de daaruit resulterende grotere handels- en investeringsstromen. Een voorbeeld daarvan is dat grotere wederzijdse economische afhankelijkheid een conflict reducerend effect kan hebben. Deze gedachte stond aan de basis van de moderne internationale financieel-economische instituties (Internationaal Monetair Fonds, Wereldbank, Wereldhandelsorganisatie) en is ook een bron van inspiratie geweest voor het Europese integratieproces. Het effect is niet beperkt tot verdragen en overeenkomsten en heeft een bredere strekking. Het is empirisch aangetoond voor gegevensbestanden die grote aantallen landen en lange tijdsperiodes beslaan (Chang e.a. 2004, O Neal e.a. 2003, Polacheck 1980, 1992, Polacheck e.a. 2007). Zulke externe effecten zijn economisch-theoretisch gezien belangrijk, aangezien ze een rechtvaardigingsgrond kunnen bieden voor overheidsinterventie. Markten zullen dergelijke effecten immers niet verdisconteren zodat de marktuitskomst suboptimaal is vanuit maatschappelijk oogpunt.

2.2 Nadere afbakening

Het is zinnig een onderwerp dat zoveel facetten heeft nader af te bakenen. In deze notitie wordt de definitie gebruikt die Moons en van Bergeijk (2011) hanteren in hun meta-analyse van empirische studies naar de effecten van economische diplomatie:

| 18 |

Economische diplomatie bestaat uit de inzet van overheidsrelaties en overheidsinvloed om internationale handel en investeringen te bevorderen. Economische diplomatie is hierbij gericht op het openen en open stellen van markten voor het internationale bedrijfsleven, het oplossen van problemen met andere overheden voor bedrijven die reeds in het buitenland actief zijn, het verbeteren van de werking van internationale markten en het bevorderen van (de naleving van) internationale spelregels en afspraken.

Het is relevant dat in deze definitie wordt gesproken van handel omdat de welvaart net zo gebaat is bij invoer als bij uitvoer. Om praktische redenen zal in het vervolg van dit rapport geen nadere aandacht worden besteed aan het evalueren van de effecten van economisch diplomatieke activiteiten die worden ontplooid in het kader van multilaterale onderhandelingen of binnen de internationale instituties zoals Wereldbank, IMF en OESO. De methode voor het in kaart brengen van de (potentiële) baten van dit soort activiteiten is relatief goed ontwikkeld en er zijn ook goed toegankelijke kwalitatieve analyses van niet-economische effecten en van slaag- en faalfactoren verricht. Er is hierover dus al veel bekend (zie bij voorbeeld Hertel e.a. 1999, Francois e.a. 2003, Wolfe 2003 en Heydon 2008). De meest praktische reden om hier niet op in te gaan is overigens dat er al uitstekende overzichten van methoden en bevindingen bestaan (bij voorbeeld Wereldhandelsorganisatie 2007, blz. 35-111).

Voorts staat in deze notitie de invloed van *positieve* diplomatieke interactie tussen landen centraal (Figuur 1) en wordt geen aandacht besteed aan negatieve vormen van economische diplomatie ofschoon ook hier sprake is van een recente opleving in het onderzoek.

Figuur 1 Beschikbaar empirisch onderzoek naar type interactie en instrument

Positieve interactie	Staatsbezoeken Economische missies Exportpromotie	Ambassades Consulaten Overige posten Verdragen <i>Bilaterale beleids-</i>	
Negatieve interactie		<i>interacties</i>	Boycot Embargo Financiële sancties
	Proactieve Instrumenten	Infrastructuur	Reactieve instrumenten

Evaluatiepunten

- Economische diplomatie moet niet in isolement worden geëvalueerd maar als onderdeel van een geïntegreerd buitenlandbeleid.
- Niet-overheidsactoren kunnen de effectiviteit en slagkracht van het beleid beïnvloeden en moeten in ieder geval in kwalitatieve zin worden meegenomen in de analyse.
- Naast uitvoer en inkomende investeringen is aandacht voor invoer en uitgaande investeringen belangrijk.

3

Funcies van economische diplomatie

De economische wetenschap is traditioneel kritisch over economische diplomatie en de instrumenten die daarbij worden ingezet. Het meest duidelijk is deze traditionele opvatting zichtbaar in analyses van exportsubsidies en exportpromotie activiteiten. De zuivere neoklassieke theorie vooronderstelt dat bedrijven op eigen kracht buitenlandse markten betreden. Als ondernemers hulp van overheden nodig hebben, zijn hun producten kennelijk niet goed genoeg. Economische diplomatie, uit belastinggeld gefinancierd, is in deze opvatting louter een versturende inkomensoverdracht. Een zelfde redenering geldt in principe ook voor andere vormen van diplomatie zoals buitenlandmissies of de inzet van het postennetwerk als verzamelaar van informatie en belangenbehartiger. Hieraan zijn weliswaar geen directe subsidies verbonden, maar het om niet (of niet kostendekkend) ter beschikking stellen van dergelijke diensten kan worden opgevat als een impliciete versturende subsidie. De kritische neoklassieke benadering dwingt tot reflectie op de vele economisch diplomatieke activiteiten die plaats vinden en de uitgebreidheid van de desbetreffende internationale netwerken. Zij vraagt als het ware wat er nu zo bijzonder is dat de overheid zou moeten ingrijpen.

Deze vraag naar de motivatie is een kernvraag voor een evaluatieonderzoek en daarom zal hieronder kort worden ingegaan op de drie elementen die daarbij het meest relevant zijn:

- Kennisfunctie: kennisopbouw en –verspreiding over specifieke internationale markten
- Signaal- en toegangsfunctie: factoren die overheidsbetrokkenheid noodzakelijk maken omdat deze gerelateerd zijn aan de handelscultuur en instituties van de handelspartners of aan het soort product waarin wordt gehandeld
- Interventiefunctie: optreden wanneer belangen van Nederlandse bedrijven worden geschaad door onterechte (in)activiteit van buitenlandse overheden.

| 21 |

3.1 Kennisfunctie

De kennisfunctie van het economisch diplomatieke netwerk speelt op verschillende manieren een rol. In de eerste plaats kan de publieke sector kennis produceren die onmogelijk in de particuliere sector kan worden aangeboden:

unique, reliable and impartial access to information, such as through the global embassy network and other government channels and contacts, which become available through the government's very long-term, and non-commercial attachment to overseas markets. (Harris en Li 2005, blz. 74)

Bij dit soort informatie gaat het bijvoorbeeld ook om kennis over beleid en beleidsvoorname (zowel over concrete projecten en aanbestedingsprocedures als over relevante macro-economische condities zoals het wisselkoersregime, het beleid inzake kapitaalrestricties of de financieel economische politiek).

De kennisvereiste van ondernemingen gaat echter verder. Men kan het aanboren van buitenlandse markt(segment)en opvatten als een investering in marktkennis en kennis over werkbare methoden voor markttoegang: toetreding tot buitenlandse markten is kostbaar

en risicovol juist omdat er geen standaardrecept is². Bedrijven zullen zich realiseren dat succesvolle toetreding direct waarneembaar is voor concurrenten en navolging kan uitlokken (de kennis dat de markt bestaat en hoe zij kan worden betreden kan worden gekopieerd). Door deze concurrentie zal een bedrijf dus niet de volledige baten van succesvolle markttoetreding kunnen realiseren en daarom zal er sprake zijn van minder investeringen in buitenlandse markten dan wenselijk is vanuit maatschappelijk oogpunt. De overheid kan dit marktfalen ondervangen door het verstrekken van kennis over lokale marktkansen en land-specifieke kennis over het zaken doen in de politieke, culturele en institutionele context van het land waar een ambassade of consulaat is gevestigd.

3.2 Signaal- en toegangsfunctie

Soms is de betrokkenheid van de overheid noodzakelijk omdat dat door de handelspartner verwacht of geëist wordt, bij voorbeeld om toegang te krijgen tot de relevante beslissers. Er kunnen hierbij ruwweg drie categorieën worden onderscheiden:

- De aard van het product vereist betrokkenheid van de publieke sector, hetzij aan de zijde van de vragers (een voorbeeld zijn grote infrastructurele werken) of aan de zijde van de aanbieders (bij voorbeeld dual use goederen). Deze categorie is relevant voor alle landen, inclusief hoogontwikkelde markteconomieën.
- Het invoerland stelt overheidsbetrokkenheid als voorwaarde voor internationale transacties. Deze handelscultuur is relevant in landen waar de overheid een dominante speler is of wanneer de handelspartner een staatsonderneming is. Dit is relevant in veel ontwikkelingslanden en opkomende markten, in het bijzonder de BRIICS landengroep.
- Betrokkenheid van hogere ambtenaren of bewindspersonen moet het belang duidelijk maken dat een land aan de desbetreffende commerciële relatie hecht en daarmee een impliciete garantie bieden dat deze vrij zal blijven van politieke verstoring. Deze categorie is relevant voor specifieke – politiek gevoelige – goederencategorieën en voor specifieke landen waar politieke ondersteuning van handelscontacten verwacht wordt.

Naast deze publieke betrokkenheid bij specifieke relaties en transacties is een algemene signaalfunctie belangrijk ter zake de kwaliteit van de producten en productieprocessen van de ondernemingen in haar jurisdictie (Alexander en Warwick, 2007). In de kern behelst deze signaalfunctie dat duidelijk gemaakt wordt dat deze ondernemingen hoge standaarden moeten hanteren in termen van de kwaliteit van het product (inclusief veiligheid), milieueisen, maatschappelijk verantwoord ondernemen en vooral dat het land een betrouwbare internationale partner is. Dergelijke algemene promotionele informatie is een onderdeel van het handelskapitaal van een natie en heeft als zodanig een publiek goed karakter. De effectiviteit van de communicatie van dit handelskapitaal is afhankelijk van lokale condities en kan ook als zodanig onderdeel vormen van een evaluatiestudie (zie bij voorbeeld Ten Haaf 2010, blz. 44-46 voor de Nederlandse ambassade in Maleisië).

² Het gaat hier niet over algemene kennis over exporteren en importeren. Relevante kanalen om deze algemene kennis te verspreiden zijn scholing, ondernemersorganisaties en/of een instelling als de EVD (Economische Voorlichtingsdienst) op nationaal of regionaal niveau.

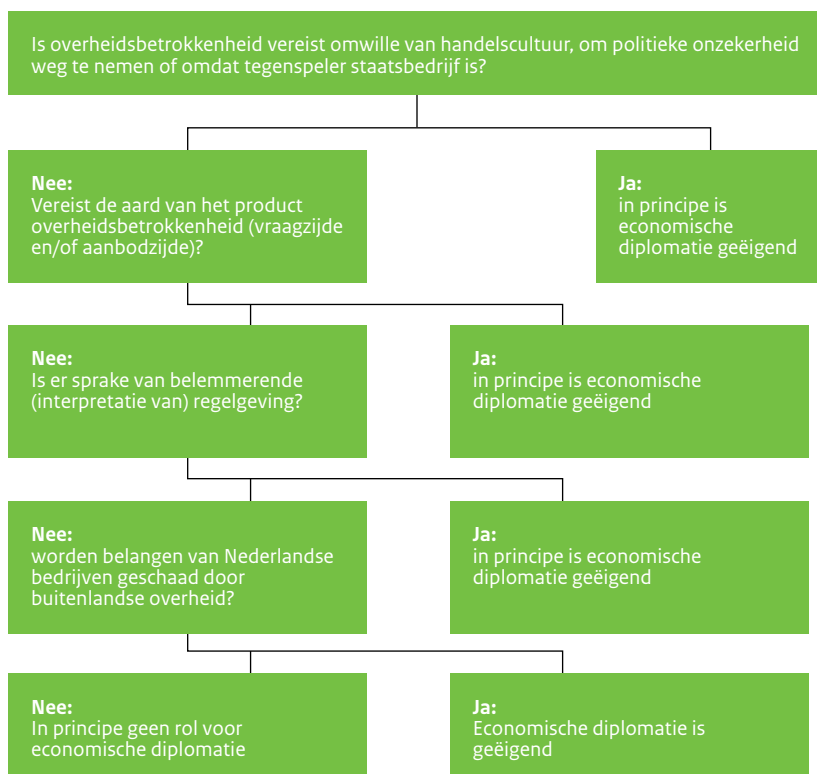
3.3 Interventiefunctie

Tenslotte wordt economische diplomatie ingezet wanneer Nederlandse bedrijven het slachtoffer worden van onterechte (in)activiteit van buitenlandse overheden. Dergelijke interventies vinden plaats op eigen merites en noch aan het aantal interventies noch aan de aard of intensiteit van het optreden kan op zich enige conclusie over de effectiviteit van de economische diplomatie worden verbonden. De evaluatie van deze functie is alleen mogelijk indien zich gevallen voordoen en zou zich moeten beperken tot kwalitatieve studie.

3.4 Niet overal altijd

Economische diplomatie moet alleen daar worden ingezet waar verwacht mag worden dat er een belemmering kan worden weggenomen. Onderstaande beslisboom (Figuur 2) vat het bovenstaande nog eens op bondige wijze samen: indien er geen sprake is van één van de genoemde vormen van marktfalen is er principieel geen reden om economische diplomatie in te zetten – althans: er is dan geen effect te verwachten.

Figuur 2 Beslisboom inzet economische diplomatie (signaal en toegangsfunctie)



In Figuur 2 is steeds nadrukkelijk aangegeven dat de desbetreffende beoordeling over het inzetten van economische diplomatie “in principe” juist kan zijn of niet. De reden voor deze clausulering is dat marktfalen een noodzakelijke maar geen voldoende voorwaarde is voor overheidsoptreden; hierbij dient namelijk tevens de vraag te worden betrokken of de opbrengsten van het verwijderen van een belemmering wel opwegen tegen de kosten die daarvoor moeten worden gemaakt (zie Hoekman and Smarzynska-Javoricik, 2004 en hoofdstuk 5 van deze notitie).

Ook bij het uitvoeren van de kennisfunctie is het van belang te bezien waar en waarover informatie verzameld en gedeeld moet worden en waar informatieverzameling beter aan de particuliere sector kan worden overgelaten. Hierbij kunnen strategische overwegingen van de overheid inzake topsectoren en clusters een rol spelen. De enige uitzonderingen op deze regel dat de baten de kosten moeten overschrijden is de interventiefunctie (waar geen andere middelen ter beschikking staan en actie om principiële redenen geboden is), maar ook daarbij zal steeds een pragmatische afweging gemaakt moeten worden waarbij haalbaarheid en schade op andere dossiers elementen van overweging zullen zijn.

Evaluatiepunten

- Een nuttig startpunt is om in kaart te brengen waar economische diplomatie is ingezet en dit overzicht te confronteren met de drie functies. Waar deze niet in het geding zijn, is een (andere analyse van de) motivatie gewenst.
- De inzet van economische diplomatieke instrumenten vereist een afweging en deze wordt weerspiegeld in de land-productcombinaties waar wordt opgetreden. Deze afweging kan een punt van kwalitatief onderzoek zijn.
- De interventiefunctie en gevallen waar wel een economisch-diplomatieke inzet is geweest zonder direct aanwijsbaar marktfalen, lenen zich niet voor kwantitatieve analyse; hier zijn kwalitatieve speciaalstudies meer geëigend.
- Bij de evaluatie van de kennisfunctie gaat het om de verzameling en verspreiding van informatie die relevant is voor de private en publieke sector (ook hier vormt de relevantie van de land-productcombinaties een aangrijpingspunt voor een evaluatie, naast de kwaliteit van de geboden informatie).
- Bij de signaalfunctie gaat het om de bekendheid van de algemene kwaliteit van de producten en productieprocessen (een belangrijk onderdeel van het handelskapitaal).

4

Effectanalyse en economische diplomatie

De aandacht zal zich eerst richten op drie belangrijke methoden van toegepast onderzoek op verschillende niveaus van aggregatie: macro, micro en meta. Sommige vragen die in de wetenschap uit principe iedere keer opnieuw moeten worden beantwoord, kunnen in beleidsonderzoek buiten de orde blijven, mits de bevindingen in de literatuur ondubbelzinnig zijn. De vragen naar aspecten waarvoor al voldoende evidentie bestaat om niet in iedere evaluatie te moeten worden herhaald en naar de onderwerpen waarover kennis moet worden op- of uitgebouwd, staan centraal in het beknopte overzicht van empirisch onderzoek. Tenslotte wordt een overzicht gegeven van de belangrijkste comparatieve bevindingen in de literatuur waarbij de effecten van verschillende instrumenten of de effectiviteit van verschillende landen kunnen worden vergeleken.

Hieronder zullen drie belangrijke methoden worden besproken die zijn toegepast bij wetenschappelijke analyses van economische diplomatie. In de eerste plaats komt het zwaartekrachtmodel (ook wel de gravitatieanalyse genoemd) aan bod, omdat veel onderzoek naar de effecten en effectiviteit van economische diplomatie is verricht met dit model dat in 1962 door Tinbergen werd geïntroduceerd. Het is waarschijnlijk het meest gebruikte toegepaste macro-economische handelsmodel. In de tweede plaats zullen we kijken naar bedrijfsgegevens. Op dit microniveau gaat het om enquêtemateriaal waarbij ondernemingen bevraagd worden naar ondervonden belemmeringen en om de bedrijfsgegevens die door het CBS worden verzameld en die sinds kort gekoppeld kunnen worden aan de handelsstatistieken. Ten slotte wordt de methode van meta-analyse besproken. Dit is een relatief nieuwe methodiek in de economische wetenschap die nog niet vaak is toegepast, maar de toepassingsmogelijkheden zijn belangrijk en de reeds verkregen inzichten zijn verhelderend.

| 27 |

4.1 Gravitatieanalyse

Het zwaartekrachtmodel dankt haar naam aan de overeenkomst met de zwaartekrachtwet van Newton die grotere krachten voorspelt bij grotere massa's en kleinere onderlinge afstanden. Ofschoon de gravitatieanalyse theoretisch kan worden afgeleid uit de bekende handelstheorieën en ook micro-economisch kan worden onderbouwd, is de intuïtie tamelijk rechttoe rechtaan: grote nabij gelegen economische massa's (bruto nationaal product en bevolking) zullen sterker interacteren. Kortom men drijft meer handel met grote volkshuishoudingen en met landen die dichtbij liggen. Deze bevinding heeft niets aan waarde ingeboet door globalisering of dalende transportkosten, want dit eenvoudige idee beschrijft al jaar en dag (en nog steeds) ruwweg driekwart van de variatie van bilaterale handelstromen. De methodologie is uitgebreid getest en robuust al worden er nog wel steeds verfijningen van het model gemaakt (van Bergeijk en Brakman 2010). Het zwaartekrachtmodel is een nuttig hulpmiddel om het mondiale handelspatroon te analyseren, waarbij tevens aandacht kan worden besteed aan andere factoren die bilaterale handel stimuleren, zoals een gemeenschappelijke taal, ligging aan zee, gering landoppervlak, een gedeeld koloniaal verleden of lidmaatschap van vrijhandelsovereenkomsten. Een van de meest robuuste uitkomsten van de gravitatieanalyse is dat het belang van afstand ondanks toegenomen mobiliteit en sterk verbeterde transport- en communicatietechnologieën een

belangrijke beperkende factor is in de internationale handel. Hierbij is sinds het midden van de jaren negentig steeds meer aandacht ontstaan voor andere afstand factoren dan de transportkosten die traditioneel werden bestudeerd. Het gaat daarbij onder andere om culturele verschillen, vertrouwensfactoren en institutionele en procedurele factoren die extra kosten in termen van tijd, contractvereisten of kwalitatieve marktverkenning veroorzaken (zie van den Berg e.a. 2008, blz. 35-42). De wetenschappelijke analyse is in toenemende mate gericht op het identificeren en evalueren van dergelijke 'zachte' factoren (Rojas-Romagosa 2009) en van de instrumenten die (kunnen) worden ingezet om dergelijke immateriële handelsbelemmeringen te reduceren waaronder economische diplomatie.

In de kern behelst het onderzoek het opbouwen van een gegevensbestand voor een groot aantal bilaterale handels- of investeringsstromen en land- en relatie-specifieke factoren. Met behulp van deze gegevens wordt het gravitatiemodel geschat. Vervolgens worden aan dit basismodel één of meer variabelen toegevoegd waarvan men de additionele verklaringskracht wil bepalen. De berekeningen van dit 'uitgebreide' gravitatiemodel kunnen op meerdere manieren worden gebruikt om licht te werpen op de betekenis van de additionele verklarende variabelen. In de eerste plaats kan de verklaringskracht worden onderzocht. Hierbij zijn zowel het significantieniveau als de economische invloed van belang. Niet significante variabelen hebben geen betekenis, maar significantie is op zich geen voldoende voorwaarde om aan te kunnen nemen dat de variabele een betekenisvolle bijdrage levert aan de internationale stromen. Een effect kan immers wel significant zijn maar er tegelijkertijd niet toe doen, bij voorbeeld wanneer de internationale stroom weliswaar meetbaar door de variabele wordt beïnvloed maar die verandering in vergelijking met andere variabelen verwaarloosbaar klein is. Veel wetenschappelijk onderzoek richt zich louter op significantie (omdat daarmee de juistheid van een theorie kan worden geaccepteerd of verworpen) maar voor een evaluatie van beleidsinstrumenten is vooral ook de grootte van het effect (de economische invloed) van belang. In het algemeen wordt de economische invloed geïdentificeerd met behulp van een elasticiteit die aangeeft met hoeveel procent de te verklaren variabele verandert indien de verklarende variabele met één procent toeneemt.

| 28 |

Een beperkt zwaartekracht model is ook wel eens gebruikt voor het schatten van de handelsbetrekkingen van een enkel land. Er resulteert dan een invoer- en een uitvoervergelijking waarin naast afstand tot en bevolking en BNP van de handelspartner andere mogelijk verklarende variabelen kunnen worden opgenomen. Voorbeelden zijn Summary 1989, de landspecifieke in- en uitvoervergelijkingen in van Bergeijk 1992 en Yakop 2009 en de 'voor BNP en afstand gecorrigeerde' specificaties van Creusen en Lejour 2011.

4.2 Bedrijfsgegevens

Op microniveau is het onderscheid tussen twee methodische benaderingen van principieel belang: enquêtes en microdata (bedrijfsgegevens).

Enquêtes

Ten eerste hebben onderzoekers ondernemers gevraagd over belemmeringen c.q. het belang van de overheid bij het entameren van economische activiteiten op buitenlandse markten. Deze methode ligt voor de hand, ook omdat de vraagstelling kan worden toegesneden op het voorliggende probleem, maar er zijn een aantal problemen verbonden aan dergelijke enquêtes die van te voren goed moeten worden overwogen.

Om praktische redenen (doorlooptijd, kosten, omvang van de steekproef) richten de enquêtes zich meestal op exporterende bedrijven of importerende bedrijven. Voorbeelden zijn de studies van Alvarez (2004) en Braaksma en Hessels (2007). Deze aanpak kan leiden tot een vertekening van de resultaten, omdat dan alleen succesvolle bedrijven worden onderzocht.³

In principe zou een steekproef die slaag- en faalfactoren in kaart brengt echter moeten bestaan uit:

- bedrijven die succesvol waren,
- bedrijven die tevergeefs probeerden te internationaliseren,
- bedrijven die dat vanwege prohibatieve belemmeringen niet eens probeerden en
- bedrijven die het simpelweg niet overwogen ofschoon zij wellicht wel succesvol zouden kunnen internationaliseren.

| 29 |

In het algemeen zijn alleen de eerste en tweede groep direct te identificeren, bij voorbeeld op basis van douanegegevens of de registratie van kapitaalstromen. De derde en vierde groep laten geen sporen achter. Het is wel mogelijk deze groepen met behulp van een steekproef onder het nationale bedrijfsleven te bereiken, maar zo'n steekproef zal nogal groot moeten zijn, zeker indien de internationale economische betrekkingen die worden onderzocht relatief gering zijn. Wordt geen rekening gehouden met het geografische aspect, dan is dit verdunningseffect minder groot, maar zullen de resultaten vooral bepaald worden door problemen die worden ondervonden bij het betreden van de markten van nabijgelegen grote handelspartners.

Een bijkomend probleem is dat er vertekeningen optreden indien er sprake is van strategisch antwoordgedrag (de antwoorden die gegeven worden zijn niet 'waar', maar worden gegeven om de eigen positie te verbeteren) of van zelfselectie (tevreden potentiële respondenten vullen geen vragenlijsten in maar ontevreden respondenten delen graag slechte cijfers uit) – zie hierover bij voorbeeld Spence 1999, blz. 120-126 die ook mogelijke oplossingen bespreekt. Het hoeft bijvoorbeeld eigenlijk geen verwondering te wekken dat Seringhaus en Botschen (1991) in hun vergelijkende studie onder Canadese en Oostenrijkse ondernemers consistent onvoldoendes als gemiddelde beoordelingen rapporteren inzake de gepercipieerde adequaatheid van exportpromotie diensten. Deze studie illustreert ook

³ Een nog sterkere vertekening van resultaten is te verwachten indien men alleen gebruikers van economische diplomatie (zoals handelsmissies) benadert, zoals Spence (1999) doet. De steekproef kan dan klein zijn en dat lijkt aantrekkelijk, maar men leert weinig over de toegevoegde waarde van economische diplomatie die immers alleen kan worden bepaald aan de hand van een vergelijking tussen gebruikers en niet-gebruikers.

dat een relatief grote steekproef nodig is: onder het Oostenrijkse exporterende bedrijfsleven is de respons slechts 15% (en het ligt voor de hand dat met nog lagere respons gerekend moet worden als het niet-exporterende bedrijfsleven wordt benaderd). Het probleem van de zelfselectie is niet op te lossen (het is soms wel mogelijk te proberen te achterhalen waardoor de non-respons veroorzaakt wordt en de richting en minimale vertekening te bepalen); er zijn wel technieken voorhanden om met strategisch antwoordgedrag om te gaan en hieraan moet in de ontwerpfase van een enquête reeds aandacht worden besteed. Tenslotte geeft enquêtemateriaal een momentopname weer waardoor het niet goed mogelijk is trends adequaat te identificeren.

Microdata

Ten tweede kan men zich baseren op gegevens voor individuele bedrijven die periodiek worden verzameld door belastingdiensten, centrale banken en bureaus voor de statistiek. Recente analyses richten zich op de beslissing van ondernemingen om internationale activiteiten te ondernemen (CBS 2010a). Er zijn enige studies gedaan waarin deze beslissing is gerelateerd aan handelsbevordering. Een voorbeeld is de studie van Bernard en Jensen (2004) die de effectiviteit van exportsubsidies onderzoeken op basis van microgegevens van ruim dertienduizend Amerikaanse industriële ondernemingen voor de jaren 1984-1992 (de gevonden coëfficiënten zijn klein en insignificant en alhoewel dit gaat om exportbevordering is de relatie met economische diplomatie indirect). Voor Nederland is het onderzoek van Creusen en Lejour (2011) naar de uitvoerbeslissing van circa dertigduizend (exporterende en niet-exporterende) ondernemingen toonaangevend. Creusen en Lejour houden zich bezig met de belangrijkste Nederlandse instrumenten voor bilaterale handelsbevordering. Zij onderzoeken onder andere de invloed van internationale kamers van koophandel, NBSOs (Netherlands Business Support Organizations), handelsmissies en CPA missies (Collectieve Promotie Activiteiten) op de uitvoerbeslissing.

| 30 |

De analyse van microdata lijkt methodisch dus te prefereren (immers alle vier de eerdere groepen worden vanuit een meerjarig perspectief meegenomen), maar er is wel een belangrijk nadeel en dat is dat de gelegde verbanden vaak (noodgedwongen) indirect zijn. Er wordt bij voorbeeld niet gekeken naar het gebruik dat een onderneming metterdaad maakt van economisch diplomatieke diensten en faciliteiten, maar naar het feit of dat gebruik voorkomt in de bilaterale relatie, zoals in Crousen en Lejour (2011). Dit betekent dat er aanvullend onderzoek moet plaatsvinden dat dikwijls gebaseerd zal zijn op kwalitatieve technieken en speciaalstudies.

Tenslotte is het in een evaluatie belangrijk rekening te houden met effecten die alleen op macroniveau aan de oppervlakte kunnen komen. De evaluatie kan daarom niet beperkt blijven tot de analyse van bedrijfsgegevens.

4.3 Meta-analyse

Meta-analyse is een methode van onderzoek om eerder verkregen onderzoeksresultaten rond een gemeenschappelijke vraagstelling te synthetiseren en samen te vatten. Traditioneel werd dit door middel van een literatuuroverzicht gedaan, maar daarbij kan in onvoldoende mate rekening worden gehouden met de grote variatie in onderzoeksmethoden, datasets en perioden. Een meta-analyse is een statistische benadering waarbij gerapporteerde kwantitatieve en kwalitatieve bevindingen kunnen worden gecorrigeerd voor karakteristieken van geïnventariseerde studies. De meta-analyse gaat door deze correctiemogelijkheden een stap verder dan de traditionele vorm van literatuuronderzoek en biedt bovendien een objectieerbare, numerieke samenvatting van het in alle studies *gezamenlijk* gemeten effect (het zogenoemde meta-effect).

Het gebruik van meta-analyse in aanvulling op een literatuurstudie heeft een aantal voordelen. In de eerste plaats is de meta-analyse minder subjectief dan traditionele literatuuronderzoekingen, hoewel ook de meta-analyse niet volledig vrij is van subjectiviteit (voorbeelden van subjectieve elementen zijn de keuze van op te nemen onderzoeken of de waardering van en geboden gradatie van methodologieën). Belangrijk is dat de meta-analyse een systematische benadering biedt voor het analyseren van de bronnen van (kwantitatieve) variatie uit eerdere onderzoeken. De methode biedt tevens mogelijkheid om resultaten van diverse studies in een samenhangend raamwerk te aggregeren en door de grotere steekproef (die is gebaseerd op de onderliggende gegevensbestanden van alle geanalyseerde onderzoeken) een nauwkeurig meta-effect te ramen ook waar zo'n effect op basis van individuele studies niet ondubbelzinnig kan worden vastgesteld. Waar studies elkaar tegenspreken omdat sommige een positief en ander een negatief effect rapporteren kan de meta-analyse uitkomst bieden door het gezamenlijk bepaalde effect te ramen. Juist in een relatief jong onderzoeksveld zoals de effectmeting van economische diplomatie is dit een belangrijk pluspunt.

| 31 |

Tabel 1 Meta-effect (elasticiteit) van economische diplomatie (21 studies, 1985-2011)		
	Land specifieke Studies	Meer-landen studies
Panel (tijdreeks)	0,26	0,15
Dwarsdoorsnede	0,32	0,25

Bron: Moons en van Bergeijk 2011

Tabel 1 illustreert deze aspecten aan de hand van enige uitkomsten van een meta-analyse die betrekking heeft op 21 empirische studies die zijn gepubliceerd tussen 1985 en 2011. In de tabel wordt het meta-effect weergegeven voor verschillende methodische opzetten. Ongeacht de methodiek ligt het effect tussen de 0,15 en 0,32: een verdubbeling van de inzet van economisch diplomatieke instrumenten leidt tot een stijging van de bilaterale economische stromen met 15% tot 32%; een halvering van de inzet leidt tot een daling met 7% tot 16%. Dit zijn zeer sterke effecten al moet men zich wel realiseren dat het verdubbelen van de inzet ook een zeer grote inspanning vereist. De harde conclusie uit de tabel is dan

ook vooral dat economische diplomatie er meetbaar zeker toe doet; men moet niet te veel waarde hechten aan de precieze getallen. Daarnaast laat de kruistabel zien dat de manier van meten van deze effecten er toe doet: wanneer men een dwarsdoorsnedeonderzoek doet naar het effect op basis van de handelsbetrekkingen van één land, dan beloopt het gevonden effect het dubbele van het effect dat wordt gevonden in een meer-landenstudie voor meerdere jaren. Van een land specifieke studie mag men verwachten dat de opwaartse vertekening afhankelijk van andere aspecten zo'n twintig tot veertig procent kan belopen (uitgedrukt in procenten van het land specifieke resultaat).

In de Nederlandse beleidscontext waarbij economische diplomatie naar verwachting met een veelheid aan onderzoeksmethoden zal worden onderzocht voor uiteenlopende perioden en dikwijls met een regio- of thema-specifieke invalshoek, kan deze methode van meta-analyse in de toekomst worden gebruikt om te komen tot een synthese van eerder verrichte evaluaties.

Evaluatiepunten

- Op macroniveau biedt een gravitatieanalyse een betrouwbare en reeds langdurig uitgeteste methode om de effecten van economische diplomatie te onderzoeken. Deze analyse kan zowel mondiaal als voor een individueel land worden verricht, maar zonder vergelijkingsmateriaal is het dan moeilijk conclusies te trekken.
- Opinieonderzoeken meten subjectieve percepties en zijn minder geschikt om gewenste niveaus van inspanning en kwaliteit van prestaties te meten (ook vanwege mogelijke vertekeningen door zelfselectie en strategisch antwoordgedrag). Enquêtes zijn op dit terrein door steekproefvereisten duur bij onderzoek gericht op regio's waarmee de economische interactie (nog) niet omvangrijk is.
- Microdata zijn wel geschikt voor analyses van (trends in) specifieke (regionale) handelsrelaties, maar niet voor de evaluatie van (het gebruik en de kwaliteit van) specifieke economisch-diplomatieke diensten en faciliteiten.
- In de optimale evaluatieopzet zullen meerdere methoden worden ingezet die elkaar aanvullen. Naast kwantitatieve analyse is kwalitatieve analyse belangrijk. Speciaalstudies kunnen analyses op hogere aggregatieniveaus aanvullen.

5

**Beknopt overzicht van de
bevindingen uit een kwart eeuw
empirisch onderzoek**

Het empirisch georiënteerde onderzoek naar handelsstromen kreeg een grote stimulans toen Tinbergen in 1962 het zogenoemde zwaartekracht- of gravitatie-model introduceerde. Dit model is één van de meest gebruikte methoden om bilaterale handelspatronen te analyseren en het is ook vaak ingezet om de invloed van politieke en diplomatieke betrekkingen te beschrijven. In de volgende sectie wordt nader op dit model ingegaan. Hier is belangrijk op te merken dat Tinbergen al in 1962 het belang van historisch-politieke factoren (in het bijzonder van voormalige koloniale banden) aantoonde. Een effect dat opmerkelijk groot was omdat de handelsstromen een veelvoud betroffen van wat op basis van het gemiddelde handelspatroon verwacht zou mogen worden.

Sindsdien zijn er vele publicaties gevolgd die de invloed van diplomatie op handels- en investeringsstromen hebben bevestigd. In de eerste onderzoeken naar economische diplomatie werden vooral grofmazige tellingen van relevante gebeurtenissen (zogenoeten 'event data') gebruikt om de ontwikkeling van bilaterale handel (Pollins 1989a en b, van Bergeijk 1992, 1994) en investeringen (Nigh 1986) te verklaren. Hierbij werden positieve en negatieve interacties tussen landen gewogen in zogenoemde conflict en coöperatie indicatoren. Deze interacties liepen uiteen van 'licht' (ondersteunende of afkeurende publieke verklaringen, diplomatieke bezoeken, staatsbezoeken) via 'zwaar' (sluiten van verdragen, terugroepen van ambassadeurs) tot 'zeer ingrijpend' (gewapend conflict, sancties). Het empirische onderzoek uit de jaren tachtig en negentig geeft daarom vooral inzicht in de invloed van de algemene buitenlandse betrekkingen tussen handelspartners en niet van individuele specifieke activiteiten of componenten van het diplomatieke netwerk. De rekencapaciteit en beschikbaarheid van gegevens noopte destijds buitendien tot een inperking tot een dwarsdoorsnede onderzoek (meerdere landen onderzocht voor één jaar) of een tijdreeksonderzoek voor een enkel landenpaar. Nederland komt om uiteenlopende redenen steeds niet voor in de desbetreffende gegevensbestanden.

5.1 Econometrische verdieping

Vanaf het midden van de jaren 2000 wordt in internationaal empirisch onderzoek naar economische diplomatie steeds vaker gebruik gemaakt van paneldata (waarin meerdere landen gedurende meerdere jaren worden geanalyseerd). Ook op andere terreinen wordt er methodisch belangrijke vooruitgang geboekt en wel op twee terreinen. Ten eerste vindt gedegen causaliteitsonderzoek plaats. Het wordt een standaardvereiste om in econometrisch onderzoek voor mogelijke causaliteitsproblemen te toetsen (meestal met behulp van de methode van instrumentvariabelen). Geen van de gepubliceerde onderzoeken geeft aanleiding om te twifelen aan het algemene positieve effect van economische diplomatie op de internationale economische stromen. Ten tweede komt er meer aandacht voor de dynamiek en de tijdsduur waarop en waarbinnen economische diplomatie een effect uitoefent. Het opbouwen van economische betrekkingen blijkt een meerjarig proces te zijn dat bovendien voortdurend onderhoud vereist, bij voorbeeld door herhaalde missies naar een bepaald land.

Het recente onderzoek gaat bovendien meer in detail te werk en maakt de specifieke instrumenten van economische diplomatie tot verklarende variabelen. Daarbij gaat het om:

- Netwerfactoren
 - Nationaal: exportpromotie en – voorlichting, investeringsbevordering
 - Buitenland: ambassades, consulaten, honorair consuls NBSOs
- Missies: staatsbezoeken, missies met ministers of hoge ambtenaren, CPA missies

De Wereldbank publiceerde twee invloedrijke onderzoeken naar de effectiviteit van investeringspromotie agentschappen (Morriset 2003) en van exportpromotie (Lederman e.a. 2006). Hoewel deze Wereldbankstudies belangrijke methodische gebreken vertonen (onder andere omdat er niet gecontroleerd wordt voor de voor de hand liggende variabelen zoals marktomvang en transportkosten) vinden de studies veel navolging.⁴ Met name de via gerichte vragenlijsten verzamelde gedetailleerde gegevens over de organisatie en inzet van middelen van investeringspromotie en exportpromotie worden in vervolgonderzoek aan nadere analyse onderworpen en gerelateerd aan de omvang van bilaterale economische stromen (van Veenstra e.a. 2011), met kwantitatief en kwalitatief belangrijke verschillen (in tegenstelling tot opkomende markten is er voor OESO landen geen positief effect meetbaar voor nationale organisaties voor exportbevordering). De invloed van het ontwikkelingsniveau van de handelspartner is ook belangrijk voor andere instrumenten: een algemene bevinding is dat economische diplomatie veel minder effectief is in het intra-OESO handelsverkeer dan in de Noord-Zuid, Zuid-Noord en Zuid-Zuid context (Yakop en van Bergeijk 2011 en Creusen en Lejour 2011). In respons op de Wereldbankstudies verschijnen ook regio-specifieke studies van onder andere de Inter-Amerikaanse Ontwikkelingsbank (Gil e.a. 2008, Volpe Martincus, 2010).

| 36 |

Belangrijk is dat naast deze specifieke organisaties ook de bijdrage van de diplomatieke dienst in beeld komt, zoals het netwerk van ambassades en consulaten-generaal (Rose, 2007), de veranderingen in dit netwerk (Afman en Maurel, 2010 voor de handel met de opkomende markten in Midden en Oost-Europa) en het gebruik van het diplomatieke netwerk in de vorm van staatsbezoeken en economische missies (Head en Ries, 2006, Nitsch, 2007, Creusen en Lejour, 2011).

De uitkomsten van deze onderzoeken wijzen in eenzelfde richting: het merendeel van de studies concludeert dat de onderzochte aspecten van economische diplomatie een betekenisvolle invloed hebben op de handels- en investeringsstromen tussen landen. Ofschoon het merendeel van de gerapporteerde schatters in de literatuur significant en positief is, wil dit niet zeggen dat de evidentie ondubbelzinnig is. In ruwweg een derde deel van de gevallen is de parameter niet significant positief; één op de tien parameters is negatief. De variatie in de gerapporteerde uitkomsten laat zich deels verklaren uit verschillen in methodologie, onderzoeksperiode en landen(groep)selectie.

⁴ Vergelijkbare methodische problemen zijn er ook met de analyse van Bonders (2007). Dit is de enige studie naar kosteneffectiviteit van individuele Nederlandse posten.

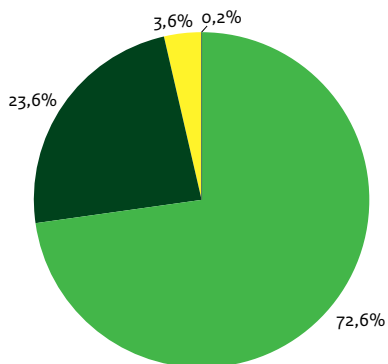
5.2 Enige beperkingen van het bekende onderzoek

Analyses worden vaak noodgedwongen ingeperkt omdat er geen direct toegankelijke gegevensbestanden bestaan en/of bronbestanden moeten worden opgebouwd. Veel internationale studies gaan mede daardoor alleen over de activiteiten van economische diplomatie van de grootste markteconomieën, omdat hiervoor de meeste gegevens wel beschikbaar zijn (Gil-Pareja e.a. 2007 en Nitsch 2007). Een ander gevolg is dat veel onderzoeken zelfs betrekking hebben op maar één land. Voorbeelden zijn onderzoeken naar de effectiviteit van respectievelijk Canadese buitenlandmissies van Head en Ries (2006), en naar Spaanse exportpromotie van Gil e.a. (2008). Conclusies zijn dan land- of landengroep-specifiek terwijl juist bredere inzichten over de effectiviteit van economische diplomatie wetenschappelijk interessant en beleidsmatig noodzakelijk zijn. Dat iets werkt is nuttig, maar waar het om gaat is te weten of het ook doelmatig gebeurt en daarvoor is een (internationale) benchmark noodzakelijk. Verder is het onderzoek vaak noodgedwongen beperkt tot een dwarsdoorsnede wat leidt tot jaar specifieke uitkomsten.

In contrast met de verbreding van het onderzoek in termen van de onderzochte instrumenten is de focus op de onderzochte stromen nog steeds beperkt. Het merendeel van de studies (bijna driekwart) die de effecten van economische diplomatie meten, richt zich op het verklaren van het niveau of de groeivoet van de uitvoer (Figuur 3a). De invloed van economische diplomatie op de invoer is niet alleen van betekenis vanuit welvaartstheoretisch oogpunt (voor de welvaart is de uitvoer even belangrijk als de invoer), maar ook omdat de effecten van een ambassade op zowel het beginpunt als het eindpunt van bilaterale stromen aangrijpen. Het bewijs op basis van de rechte tellingen is iets minder voor de invoer maar nog steeds overtuigend (Figuur 3b). Bij directe investeringen is slechts een aantal studies bekend en het bewijs in termen van significantie is ook kleiner.

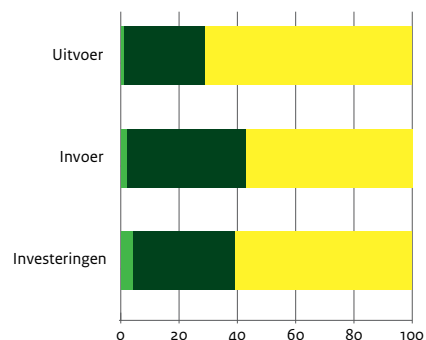
Figuur 3 Wat we weten over invoer en uitvoer

a) Aandeel gerapporteerde waarden naar stroom



■ Uitvoer
■ Invoer
■ Inkomende investeringen
■ Uitgaande investeringen

b) Evidentie naar stroom



■ Negatief (t<-2)
■ Insignificant
■ Positief (t>-2)

Tenslotte onderzoeken de meeste studies steeds slechts een instrument of een beperkt aantal gelijksoortige instrumenten, waardoor geen zicht is op de complementariteit van instrumenten. Hierdoor is het niet mogelijk inzicht te krijgen in verdringingseffecten tussen instrumenten evenals in het mogelijke optreden van synergie-effecten van de verschillende instrumenten van economische diplomatie. Dit terwijl juist inzicht in deze zaken beleidsmatig relevant kan zijn, zoals blijkt uit onderzoeken van Van Veenstra e.a. (2011) en Volpe Martincus e.a. (2011) naar de effecten van nationale exportpromotie en het buitenlandse postennetwerk. Deze vraag is niet alleen relevant voor het netwerk, maar ook voor missies (zowel in relatie tot de wel onderzochte netwerkcomponenten, als wanneer missies op verschillende niveaus worden ingezet)

Evaluatiepunten

- In de literatuur is voldoende bewijs aanwezig om de causaliteit als vaststaand aan te nemen. Evaluatieonderzoek kan zich concentreren op de sterkte en significantie van effecten en in kwalitatieve benaderingen uitgaan van een oorzaak-gevolg keten die loopt van economische diplomatie naar markttoegang.
- In de wetenschappelijke literatuur is vooral veel aandacht geweest voor grote economieën (met name G7 landen). Dit kan de interpretatie van bevindingen voor Nederland bemoeilijken.
- Belangrijke aanvullende inzichten kunnen worden verkregen uit onderzoek dat zich mede richt op invoerstromen en investeringen en synergie en/of verdringing bij de inzet van meerdere instrumenten.
- Rond missies is sprake van meerdere kennislacunes: een internationaal comparatieve analyse van macro-effecten, synergie en verdringing bij meerdere bezoeken op verschillende niveaus en inkomende missies.

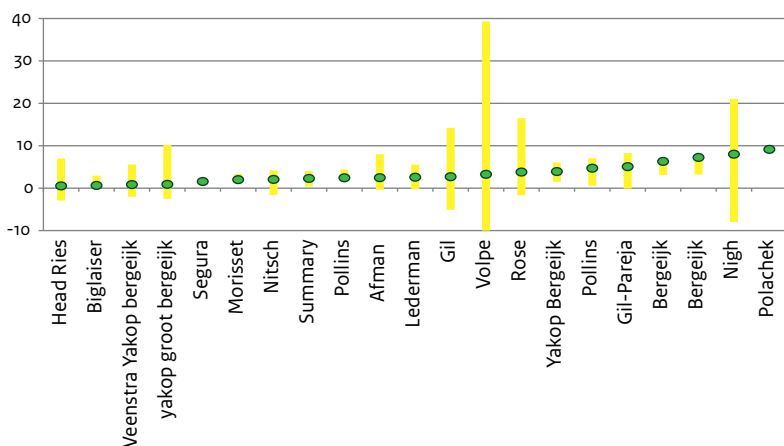
| 38 |

5.3 Bevindingen econometrisch onderzoek

Figuur 4 illustreert aan de hand van alle in 21 studies gerapporteerde t-waarden voor de desbetreffende economisch diplomatieke instrumenten de algemene bevinding dat de inzet van economisch-diplomatie instrumenten geassocieerd is met een vergroting van de internationale economische stromen, maar ook dat er sprake is van een grote mate van heterogeniteit.⁵ De t-waarde geeft aan of een variabele statistisch gezien van nul verschilt. Voor t-waarden die groter zijn dan 2 is er sprake van een significant positief verband bij een betrouwbaarheidsinterval van tenminste 95%; een grotere inzet van economische diplomatie leidt dan volgens het desbetreffende onderzoek tot een toename van handels- en/of investeringsstromen. Voor t-waarden kleiner dan -2 leidt meer economische diplomatie tot significant minder handel en/of investeringen. Dit kan bijvoorbeeld gebeuren als het desbetreffende instrument door een land verkeerd of in te grote hoeveelheden wordt ingezet.

⁵ Zie bijlage 3 voor specificatie van instrumenten per studie.

In Figuur 4 wordt de spreiding van de gevonden *t*-waarden weergegeven. De balk representeert de spreiding van hoog tot laag per studie. In de eerste plaats is te zien dat de mediane *t*-waarde (weergegeven met groene bolletjes) in iedere studie steeds positief is. De figuur is geordend op de waarde van de mediaan van laag naar hoog. Het gemiddelde effect is dus steeds positief, maar dit is voor de studies in de linkerkant van de grafiek niet significant. Ten tweede valt op de grote spreiding die in een aantal studies is gevonden en dat er opmerkelijk vaak significant negatieve effecten worden gevonden. De betekenis van deze bevinding is duidelijk. Onder een gemiddeld positief effect gaan belangrijke verschillen schuil die nader onderzoek op het niveau van specifieke landen en/of specifieke bilaterale betrekkingen noodzakelijk maken. Het algemene positieve effect is in andere woorden betekenisvol maar dit wil niet zeggen dat zonder nader onderzoek conclusies getrokken kunnen worden over de effectiviteit van economische diplomatie gericht op specifieke regio's of van specifieke landen, zoals zal blijken in de volgende paragrafen.



Figuur 4 *t*-waarden voor economische diplomatie als gerapporteerd in 21 studies (mediaan en spreiding)

Bron: Moons en van Bergeijk 2011

Postennetwerk

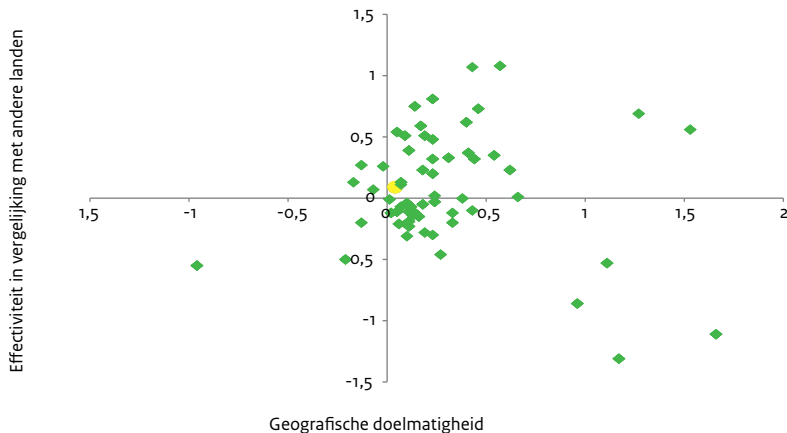
De literatuur stemt overeen in de conclusie dat het postennetwerk van ambassades en consulaten in het algemeen een belangrijke ondersteuning biedt voor het handelsverkeer en dit geldt zowel voor invoer, uitvoer als toerisme (Tabel 2).

Tabel 2 Recente studies naar de invloed van ambassades en consulaten		
Studie		Elasticiteit
Rose (2007)	Effect van ambassades en consulaten op uitvoer	0.08 – 0.11
Gil-Pareja et al (2007)	Effect van ambassades en consulaten op toerisme	0.15 – 0.30
Maurel and Afman (2010)	Effect van ambassades en consulaten op handel met Oost-Europa	0.07 – 0.17
Yakop and Bergeijk (2011)	Effect van ambassades en consulaten op uitvoer en invoer	0.06 – 0.13

De grootte van het effect per studie en stroom verschilt, maar er is overeenstemming dat het effect voor ambassades en consulaten betekenisvol is met een elasticiteit tussen 0,06 en 0,30.

Het is vervolgens interessant te bekijken welke landen beter en welke landen slechter presteren dan dit gemiddelde. In de Figuur 5 is daartoe horizontaal een maatstaf voor de geografische doelmatigheid van het diplomatieke netwerk weergegeven. Deze indicator meet in hoeverre het diplomatieke netwerk van het desbetreffende land aansluit bij het handelspatroon. Hoe meer naar rechts een punt in de grafiek ligt des te beter is deze aansluiting. Op de verticale as is een indicator weergegeven die de sterkte van het effect dat uitgaat van het diplomatieke netwerk vergelijkt met een benchmark van het hypothetische gemiddelde land. Een negatieve coëfficiënt duidt er daarbij niet op dat een sterkere inzet van economisch diplomatieke middelen is geassocieerd met geringere handelsstromen, maar dat een vergelijkbare inzet minder oplevert voor het desbetreffende land dan op basis van het economische, geografische en politieke factoren verwacht mag worden. Hoe hoger men in de grafiek komt des te effectiever is de economische diplomatie.

Figuur 5 Geografische doelmatigheid en effectiviteit economische diplomatie (63 landen, 2005)



| 40 |

Bron: Onderliggende gegevens Yakop e.a. (2011)

Rechtsboven bevinden zich de meest effectieve landen; linksonder de landen met de minst effectieve economische diplomatie. In de figuur is Nederland met een bol aangegeven. Beide effecten zijn positief. Weliswaar zijn de parameters klein, maar deze zijn significant en dat is niet altijd het geval voor de geschatte parameters van andere landen. Op grond van significantie en grootte van de beide maatstaven kan binnen de groep van middelgrote Europese landen worden vastgesteld dat Nederland minder goed lijkt te presteren dan Ierland, Oostenrijk en Zweden. Een suggestie voor verder onderzoek is daarom dat deze landen een relevante benchmark zijn en in internationaal vergelijkende onderzoeken moeten worden meegenomen.⁶

⁶ Deze landen lijken ook aantrekkelijk als benchmark omdat ze in organisatie en typologie verschillen en dus relevante lessen kunnen opleveren, Zie Naray (2011), Tabel 1, blz. 144-145.

In Tabel 3 wordt vervolgens een onderscheid gemaakt naar het niveau van diplomatieke vertegenwoordiging. De eerste kolom geeft enig inzicht in de aantallen die werden geregistreerd in de netwerken van 63 landen. De volgende kolommen rapporteren de elasticiteiten voor gravitatie modellen die de invloed op de uitvoer, op de invoer en op beide handelsstromen simultaan analyseren. Duidelijk is het positieve effect van ambassades en in iets mindere mate van consulaten. Even duidelijk is het feit dat andere posten in het netwerk in het algemeen geen positieve invloed hebben op de uitvoer en de invoer.

Soort	Aantal ⁷	Uitvoer	Invoer	Uitvoer en invoer	
Ambassades	3103	0,9	0,8	0,7	0,5
Consulaten	1923	0,1		0,1	
Honorair consuls	4860		-0,0		-0,0
Trade offices	37				
Embassy branches	58	0,3		0,3	

Bron: Bepaald uit Yakop e.a. (2011)

Hierbij past wederom de kanttekening dat men uit het algemene beeld niet zomaar conclusies kan afleiden die geldig zijn voor een bepaald land. Voor Nederland is bijvoorbeeld relevant dat Creusen en Lejour (2011) een significant positief effect vinden voor NBSOs (Netherlands Business Support Offices).

Missies

Onderzoek naar de effecten van buitenlandmissies is lange tijd bemoeilijkt doordat de gegevens over data en omvang van de desbetreffende missies verzameld moeten worden uit nationale bronnen (ministeries van Buitenlandse Zaken en Economie). De tot nu toe verrichte studies hebben – doordat de gegevensverzameling een behoorlijke investering in onderzoekstijd vergt en omdat gegevens over de missies niet altijd (en vaak niet in het Engels) worden gepubliceerd – betrekking op een enkel land (Head en Ries 2006 voor Canada en Creusen en Lejour 2011 voor Nederland) of op een gering aantal landen (Nitsch 2007 en 2009 bestudeert de Verenigde Staten, (West) Duitsland en Frankrijk). Het wekt geen verwondering dat de bevindingen in deze onderzoeken niet ondubbelzinnig in één richting wijzen (een gebrek aan significantie kan bijvoorbeeld indiceren dat de missies door het desbetreffende land niet efficiënt worden georganiseerd). Een andere verklaring voor deze resultaten is dat ook bij de economische missies een causaliteitsprobleem kan opspelen. Head en Ries (2006) en Nitsch (2007) stellen vast dat missies van de door hen onderzochte landen vooral gericht worden op economieën waarvan de totale buitenlandse handel recent is toegenomen (dus met al haar handelspartners en niet alleen met het land dat het bezoek brengt). Indien dit voor vier landen gemeten effect ook geldig is voor andere

⁷ Deze kolom geeft weer hoeveel posten er geteld worden. Leesvoorbeeld: het aantal bilaterale contacten tussen 63 landen is $62 \times 63 = 3906$. Uit de tabel blijkt dat landen in $3103/3906 = 79\%$ een ambassade hebben.

landen, dan ligt het voor de hand dat missies disproportioneel gericht zijn op dergelijke groeiemarkten. Dit heeft twee implicaties: ten eerste dat dergelijke missies mogelijk louter defensief van aard zijn en ten tweede dat het niet eenvoudig zal zijn om de exacte bijdrage van de ingezette instrumenten vast te stellen als alle landen min of meer het zelfde doen.

Tabel 4 Effecten van missies op uitvoer (elasticiteiten)				
Studie	Landen	Periode	Elasticiteiten	
			Staatshoofd of Premier	Ministerieel of hoog ambtelijk niveau
Head en Ries (2006)	Canada	1990-2003	-0,4 – 1,1	-0,15 – 0,47
Nitsch (2007)	VS, (West) Duitsland, Frankrijk	1948-2003	0,08 – 0,13	0,10 – 0,15
Creusen en Lejour (2011)	Nederland	2002-2008	0,05-0,2 ^{a)}	

a) Deze elasticiteit is bepaald uit de gerapporteerde extra groei van de uitvoer indien één extra missie plaats vindt (4,4% tot 5,4% afhankelijk van de gekozen specificatie). Een extra missie betekent dat het totale aantal missies toeneemt met 3,7%

Tabel 4 vat de resultaten van de bekende studies samen. Er is meer onderzoek beschikbaar als het onderzoeksterrein wordt uitgebreid met handelsmissies zonder publieke betrokkenheid.

| 42 |

Opmerkelijk is dat de evidentie voor zulke private bedrijvenmissies over het geheel genomen wijst op een gebrekkige effectiviteit van bedrijvenmissies. Wilkinson en Brouthers (2000) hebben bij voorbeeld voor 47 Staten van de VS en het jaar 1990 een significant negatieve correlatie tussen particuliere handelsmissies en de uitvoer gemeten. Op basis van de studie van Creusen en Lejour (2011) kan worden bepaald dat de elasticiteit voor CPAs (0,02 tot 0,12) circa de helft is van die van handelsmissies onder leiding van politici of hoge ambtenaren (0,05-0,20).

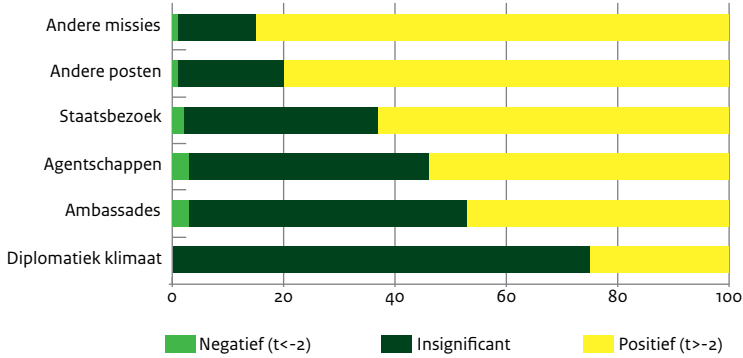
Comparatieve analyse instrumenten

Belangrijker is tevens de heterogeniteit in de effecten van instrumenten van economische diplomatie op handel en investeringen. Figuur 6 analyseert daartoe dezelfde verzameling t-waarden als eerder, maar nu zijn deze geordend naar instrument. Figuur 4 geeft steeds voor *events data* (“diplomatiek klimaat”⁸) en de vijf onderscheiden instrumenten het aandeel van significant negatieve ($t < 2$), significant positieve ($t > 2$) en insignificant coëfficiënten.

De bevindingen in Figuur 6 stemmen goed overeen met wat op basis van gezond verstand mag worden verwacht. Staatsbezoeken zijn van significantere betekenis dan officiële bezoeken op lager niveau (en een vergelijkbaar patroon in significantie is zichtbaar indien ambassades en lagere vormen van vertegenwoordiging zoals (honorair) consulaten) worden vergeleken. Overigens moet hierbij worden aangetekend dat voor sommige variabelen maar weinig studies ter beschikking zijn (dit is met name het geval voor de agentschappen ter bevordering van export en investeringen - EPA/IPA) die minder dan tien procent van de onderzochte t-waarden uitmaken.

⁸ Met name in de jaren tachtig en negentig was het gebruikelijk een zeer breed spectrum van diplomatieke interactie te aggregeren tot een indicator voor het “diplomatieke klimaat”.

Figuur 6 Tellingen op basis van gerapporteerde t waarden in 21 studies



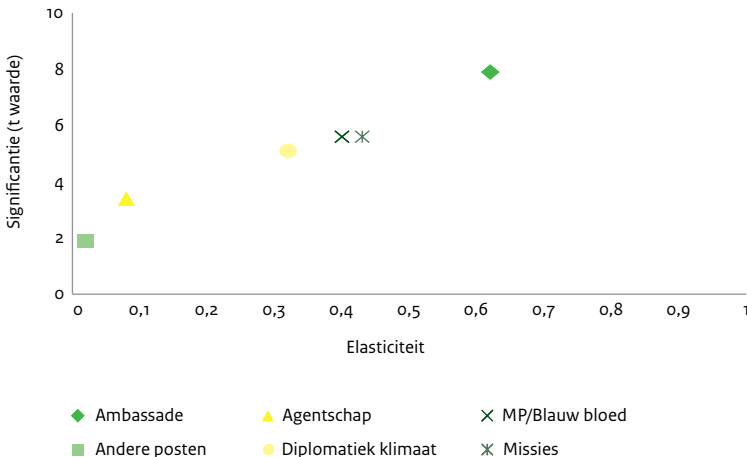
Bron: Moons en van Bergeijk 2011

In aanvulling op deze rechte tellingen geeft Figuur 7 de meta-effecten weer van de desbetreffende instrumenten zoals die met regressieanalyse konden worden bepaald (waarbij dus is gecorrigeerd voor verschillen in methodologie van de studies die zijn onderzocht). De figuur geeft verticaal de significantie en horizontaal de grootte van het effect (elasticiteit) weer. De ordening is iets anders dan in Figuur 6 doordat sommige vormen van economische diplomatie relatief vaak met een bepaalde methodologie zijn onderzocht.

| 43 |

Duidelijk komt weer het grote significante handelsbevorderende effect van het netwerk van ambassades naar voren. Belangrijkste verschillen zijn het wegvallen van de impact van agentschappen en de andere posten en het relatief grote belang van de missies (merk op dat het effect tussen staatsbezoeken en andere missies op hoog niveau verwaarloosbaar is indien wordt gecorrigeerd voor methodische verschillen).

Figuur 7 Impact Economische diplomatie naar instrument



Bron: Moons en van Bergeijk 2011

Het is belangrijk op te merken dat substitutie-effecten tussen de verschillende instrumenten niet met behulp van een meta-analyse kunnen worden vastgesteld. Het samenspel van de inzet van verschillende elementen van economische diplomatie is daarom een relevante kwalitatieve én kwantitatieve vraag voor evaluatieonderzoek.

Evaluatiepunten

- In vergelijking met andere Europese landen valt op dat de Nederlandse economische diplomatie op globaal niveau minder effectief is dan die van Ierland, Oostenrijk en Zweden. Er is nader onderzoek nodig om te bezien of dit een jaar specifiek effect is. Mede daarom is het nuttig deze landen als benchmark in evaluatiestudies mee te nemen.
- Het is nuttig de ontwikkeling van de instrumentenmix in de evaluatie mee te nemen en een kwalitatieve analyse te geven van de onderliggende strategie voor de inzet van combinaties van instrumenten
- Aangezien de sterkste effecten voor economische diplomatie op grond van de literatuur te verwachten zijn bij ambassades en missies is het belangrijk in ieder geval deze instrumenten gedetailleerd te beschouwen.
- De gegevens die in de studies zijn geanalyseerd hebben betrekking op het midden van de jaren 2000 en daarvoor. Het is nuttig om voor een recenter jaar en voor een voldoende grote groep landen gegevens over de inzet van economische diplomatie te verzamelen en een analyse op mondiaal niveau te maken.

6

Effectonderzoek in context: potentieelstudies, waardeketenonderzoek en kostenbatenanalyse

Naast de achteraf vastgestelde positieve effecten van economische diplomatie die tot nu toe centraal gestaan hebben, is het ook belangrijk om vooruit te kijken. Het is elementair te weten of markten in potentie belangrijk zijn en als dat zo is of economische diplomatie mogelijk een rol te spelen heeft bij het aanboren van dat potentieel. Daarnaast is het belangrijk om deze effecten in een bredere context te analyseren en meer inzicht te krijgen in de effecten van en actoren in en rond internationale waardeketens. Tenslotte is het van belang te weten of de baten van overheidsbeleid de maatschappelijke kosten zullen overschrijden (als dit niet het geval is, dan zal de welvaart lager uitpakken). Deze drie aspecten (potentieel, waardeketen en netto baten) spelen een belangrijke rol bij de keuzen over de aard en intensiteit van de economische diplomatieke inzet en de product-landcombinaties waarop die inzet wordt gericht.

6.1 Potentieelstudies

De positionering van bedrijven en de (in)richting van economische diplomatie worden mede bepaald door toekomstige marktkansen. Inzicht in deze aspecten kan langs twee manieren worden verkregen. In de eerste plaats kan worden onderzocht hoe marktsegmenten in andere economieën zich in de nabije toekomst zullen ontwikkelen. In de tweede plaats is van belang te bezien welke belemmeringen door economische diplomatie zouden kunnen worden weggenomen en wat voor invloed dat in potentie heeft. Beide aspecten zijn daarbij van belang: de identificatie van belemmeringen en de vraag naar de grootte van het te verwachten effect.

| 47 |

(Markt)groei

Het ramen van de toekomstige marktomvang is economisch handwerk. In het algemeen zal bij het identificeren van de potentiële omvang van toekomstige markten gebruik gemaakt worden van de middellange termijn ramingen voor de desbetreffende volkshuishouding. Hierbij kan op dit terrein geput worden uit scenariostudies of ramingen zoals de *Outlook* van de internationale instituties. Deze groeiramingen moeten worden gecombineerd met gegevens over sectorstructuur en de samenstelling van het uit- en invoerpakket.

Als de handelspolitieke context ingrijpend wijzigt kunnen aanvullende analyses nodig zijn. Ofschoon dergelijke analyses minder '*business as usual*' zijn, is er ook hier voldoende ervaring in de vorm van analyses van wijzigingen in tariefstructuren, non tarifaire belemmeringen en harmonisatie van regelgeving. Het Emerson (1988) rapport naar de gevolgen van de voltooiing van de Europese interne markt is een standaardvoorbeeld. Ook zijn er relevante schattingen gemaakt van zeer ingrijpende geopolitieke structuurverandering, zoals de val van het IJzeren Gordijn die een goed inzicht boden in de te verwachten ontwikkeling in handelaandelen (zie van Bergeijk 1994, blz. 118, voor een overzicht van studies)

Belemmeringen

Er is het afgelopen decennium door handelseconomen tamelijk veel onderzoek gedaan naar 'onzichtbare' belemmeringen die de transactiekosten voor ondernemingen verhogen, zoals vertrouwensfactoren en culturele en institutionele verschillen (Den Butter 2009,

Dekker e.a. 2006, Van den Berg e.a., 2008, blz. 35-42, WRR 2003). In een aantal gevallen zijn er concrete ramingen gemaakt van de toename van handel en investeringen ten gevolge van een toename van vertrouwen en afnames van culturele en institutionele 'afstanden' tussen landen waarbij in het algemeen een gravitatieanalyse is gehanteerd. Dergelijke modeloefeningen hebben een prospectief nut omdat ze identificeren of er relevante problemen zijn waar economische diplomatie mogelijk aan een oplossing kan bijdragen – overigens zonder te identificeren hoe die bijdrage moet worden vormgegeven of aan te geven welk gedeelte van deze 'onzichtbare' vormen van afstand kan worden overbrugd. In de kern wordt geïndiceerd of dergelijke problemen relevant zijn; dat is op zich nuttig: zijn die problemen er niet of is de invloed klein dan kan worden geconcludeerd dat de inzet van economische diplomatie niet noodzakelijk is.

6.2 Waardeketenonderzoek

In hoofdstuk 2 werd al beargumenteerd dat economische diplomatie niet in isolement moet worden geëvalueerd maar als onderdeel van een geïntegreerd buitenlandbeleid. Het is daarbij belangrijk te onderkennen dat niet-overheidsactoren in binnen- en buitenland de effectiviteit en slagkracht van het beleid kunnen beïnvloeden. Waardeketenonderzoek is een goede methode om alle actoren rond de productie van en handel in (componenten van) producten, en effecten in betrokken landen, in kaart te brengen, maar de relatie met (economische) diplomatie is tot nu toe nog maar weinig en zelden expliciet gelegd. Dai (2009) merkt hierover chargerend op dat *“The lack of coverage of Multi National Enterprises in the International Political Economy literature is matched by the coverage of the state in the International Business literature”*. Er zit zeker een kern van waarheid in deze beoordeling van het vakgebied International Business maar dit is natuurlijk niet het enige wetenschappelijke domein waar waardeketenonderzoek plaatsvindt.

Belangrijk is te onderkennen dat internationale handel in toenemende mate niet vanuit landen wordt georganiseerd maar in de vorm van grensoverschrijdende productieketens en dat er inmiddels veel ervaring is in het analyseren van politieke en maatschappelijke factoren in het kader van waardeketenonderzoek (zie bij voorbeeld Helmsing en Vellema 2011). Belangrijke thema's zijn de ontwikkeling van en concurrentie om internationale standaarden. Op deze ervaring kan worden voortgebouwd als een nieuw kennisveld rond de invloed en betekenis van economische diplomatie, onder andere om raakpunten tussen grote multinationals en het midden en kleinbedrijf te identificeren en analyseren. In Nederland ontstaat onder deskundigen inmiddels ook draagvlak om 'economische diplomatie te operationaliseren vanuit het perspectief van ketenbenadering'; een terrein waarop Nederlandse onderzoekers tot nu toe te passief zijn geweest (IOB verslag 2011).

De waardeketenbenadering kan ook een belangrijke manier zijn om aanvullende inzichten te genereren. De besproken economische analyses zijn vooral gebaseerd op een neo-klassieke opvatting over het functioneren van markten en het identificeren van de rol van de overheid. Hoewel dit een krachtige methodologie oplevert, is het belangrijk ook andere theorieën te onderkennen. Hierbij gaat het zowel om 'competitiveness' waarin concurrentie-

vermogen breder gedefinieerd wordt en waarbij zowel de staat als het georganiseerde bedrijfsleven een rol spelen (Porter's *advanced factors* en rol van instituties is een voorbeeld) als om de stroming van '*neo-activism*' (bij voorbeeld Dani Rodrik) waarin de rol van de overheid anders wordt ingevuld. Hierbij is niet zozeer van belang welke theorie juist of onjuist is (of afhankelijk van condities van tijd en plaats toepasselijk of niet), als wel dat de activiteiten van andere overheden door dergelijke theorieën kunnen worden bepaald.

6.3 Kostenbatenanalyses

Een maatschappelijke kosten baten analyse (MKBA) vormt als het ware het sluitstuk van het evaluatieproces. In de kern worden de maatschappelijke kosten en baten die gespreid over de tijd worden geregistreerd, op één noemer gebracht met behulp van de netto contante waarde door de kosten en baten te verdisconteren tegen een rekenvoet (dit kan bij voorbeeld een marktrente zijn of een zogenoemde sociale discontovoet).

De maatschappelijke kosten en baten kunnen strikt economisch worden opgevat maar ook breed gedefinieerd zijn en bij voorbeeld ook milieuschade meenemen of juist positieve neveneffecten van de activiteit die met behulp van de MKBA wordt geanalyseerd. Soms zijn de exacte gegevens niet bekend maar is er wel een goed inzicht in de grenzen waarbinnen die waarden moeten liggen. In dat geval kan met behulp van scenario's of op basis van een gevoeligheidsanalyse worden nagegaan binnen welke grenzen de uitkomst van de MKBA hoogstwaarschijnlijk zal liggen. In Nederland is de MKBA methodiek vooral toegepast op infrastructurele vraagstukken en daarbij is een standaardprocedure ontwikkeld en beschreven (Eigenraam e.a. 2000).

| 49 |

Het is niet altijd mogelijk een MKBA te maken, bij voorbeeld indien er onvoldoende gegevens zijn om een verantwoorde raming te maken van de parameters die nodig zijn voor de berekeningen. Ook als de eindberekening niet volledig kan worden opgesteld is het toepassen van een MKBA raamwerk nuttig omdat het de lacunes in de kennis duidelijk maakt en dus een goede methode is om een beleidsrelevante onderzoeksagenda te voeden.

MKBA proces

Belangrijk is dat de waarde en kwaliteit van de MKBA staat of valt met de informatieverzameling in voorliggende fasen (Figuur 8 geeft een gestileerde weergave van dit proces zoals dat is gevolgd voor de *MKBA financieel buitenlandinstrumentarium*, in het bijzonder de analyse van de buitenlandmissies). In de eerste fase van de evaluatie staat de vraag centraal of er wel sprake is van een overheidstaak. Deze vraag is hierboven in hoofdstuk 3 aan bod gekomen. In principe zijn geen baten te verwachten indien de economisch diplomatieke activiteiten niet zijn gericht op de daar geïdentificeerde vormen van marktfalen en de maatschappelijke opbrengst dus negatief zal zijn.

Figuur 8 Gestileerde weergave MKBA proces



Vervolgens komt de vraag aan bod naar het overheidseffect. Dit kan feitelijk worden vastgesteld, uit eerdere evaluaties worden afgeleid of worden geraamd aan de hand van modelberekeningen of deskresearch. De bespreking van methoden en bevindingen in Hoofdstuk 4 kan hierbij aanknopingspunten bieden.

| 50 |

Belangrijk is om hierbij drie perspectieven te onderscheiden:

- Wat is het effect in Nederland? Hierbij gaat het om de productiviteitswinst die wordt geboekt door Nederlandse bedrijven en het compositie effect dat optreedt op macro-economisch niveau ten gevolge van activiteiten die doorgang vinden dankzij de inzet van economische diplomatie.
- Wat is het effect op de desbetreffende markt? Hierbij gaat het om de effecten die in het buitenland kunnen worden vastgesteld.
- Hoe effectief is de inzet van economische diplomatie? Hierbij gaat het om een vergelijkende analyse van instrumenten, instrumentmix en van de eigen prestaties in vergelijking met andere landen.

Belangrijke punten in een MKBA zijn de formulering van de projectalternatieven (meestal zal het nul-alternatief zijn dat er geen economisch diplomatieke activiteit plaatsvindt) en een uitvoerige gevoeligheidsanalyse om te zien of de onzekerheid over bepaalde parameters leidt tot kwalitatief andere uitkomsten.

Op het terrein van de economische diplomatie zijn de kosten voor de overheid en het bedrijfsleven relatief makkelijk (zij het wel met enige inspanning) en accuraat te achterhalen (zie bij voorbeeld Bongers 2007 en van den Berg 2008). In het algemeen zal men de baten waarover aanzienlijk meer onzekerheid heerst conservatief willen ramen (d.w.z. aan de lage kant) om de analyse minder kwetsbaar te maken voor kritiek. Het is in het algemeen ook beter om de opbrengst van overheidsbeleid voorzichtig in te schatten om geen te hoge verwachtingen te wekken.

Voorbeeld MKBA

Er zijn weinig MKBA's naar de inzet van beleidsinstrumenten verricht en de voorhanden zijndestudies beperken zich meestal tot het identificeren van ontbrekende kennis. De enige studie waarin de MKBA van kop tot staart is uitgevoerd voor een beleidsinstrument is van den Berg e.a. (2008)⁹. Gelukkig bevat deze studie een voor deze notitie relevant onderdeel: de analyse van economische missies op hoog politiek en/of ambtelijk niveau.

Deze MKBA maakt gebruik van eerdere evaluaties (bijvoorbeeld voor de effecten van financieel beleid gericht op exportondersteuning of de door het bedrijfsleven ondervonden problemen bij het internationaliseren) en van wetenschappelijk onderzoek (productiviteitswinst internationaal ondernemen, handelseffect missies, timing en duur van de effecten, etc.).

De parameters die met behulp van deskresearch en gesprekken met deskundigen boven tafel gekregen zijn worden conservatief ingeschat en aan uitgebreide gevoeligheidsanalyses onderworpen¹⁰. Een voorbeeld van een conservatieve inschatting is dat het handelseffect van missies slechts voor een tiende deel is meegenomen. Bij de gevoeligheidsanalyse wordt gerekend met verschillende invullingen van de mate van verstoring van belastingheffing (0%-50%), discontovoeten (2,5% -8,5%), invoeraandeel van de uitvoer (0-44%) en een verschillende duur en grootte van inverdien-, leer- en compositie-effecten. In deze varianten komt de netto contante waarde van missies uit op tussen de 36 en 163 miljoen euro, zodat de conclusie dat missies de nationale welvaart verhogen robuust genoemd kan worden¹¹.

| 51 |

Evaluatiepunten

- Potentieelstudies verschaffen belangrijke strategische informatie; waardeketens bieden een nuttig raamwerk om integrale effecten en de sociale configuratie in kaart te brengen. Beide technieken zijn goed ontwikkeld, maar nog niet toegepast in analyses en evaluaties van economische diplomatie.
- Een maatschappelijke kosten-batenanalyse kan een sluitstuk vormen van eerder verrichte analyses. Er is ruime ervaring met kosten baten analyses en enige ervaring met het toepassen van deze methode op de Nederlandse economische diplomatie
- Voor buitenlandmissies is een uitgewerkt raamwerk voorhanden dat op basis van recente CPB onderzoeken geactualiseerd zou kunnen worden of nader kan worden ingevuld op regionaal niveau.
- Voor het postennetwerk in het algemeen lijkt een kostenbaten analyse mogelijk, maar er is wel aanvullend effectiviteitsonderzoek nodig voor hier op regioniveau uitspraken mogelijk zijn. Zo'n analyse kan niet beperkt zijn tot economische diplomatie omdat posten ook andere functies vervullen.

⁹ Kosten en baten van instrumenten van economische politiek zijn soms wel uitvoerig in kaart gebracht, maar daarbij is nooit een MKBA verricht. Een goed voorbeeld is de NMa, zie Kalbfleisch (2005, blz 31-33).

¹⁰ Inmiddels is er door de CPB studies van Kox (2010) en Creusen en Lejour (2011) meer inzicht in een groot aantal van deze parameters.

¹¹ Voor twee van de vier onderzochte financiële instrumenten worden eveneens robuuste conclusies bereikt. Voor PSOM-EZ ligt de netto contante waarde tussen de -5 en -24 miljard en voor en FOM tussen 4 en 17 miljard. Uit de tekenomslagen PSB en PESP blijken de effectduur en het optreden van leereffecten cruciaal en daaruit volgt als belangrijke les dat dit belangrijke onderwerpen zijn voor nader onderzoek in latere studies en evaluaties.

7

Conclusies voor het opzetten van evaluatie onderzoek

Naast de evaluatiepunten die in ieder individueel hoofdstuk zijn aangegeven, is het nuttig een raamwerk te hebben voor het opzetten van evaluatieonderzoek. Het is niet de bedoeling om hier het enige juiste recept te geven. De keuze van de onderzoeksmethode tijdens een evaluatie zal meer dan bij wetenschappelijk onderzoek worden ingegeven door opportuniteit, bruikbaarheid in de besluitvorming en actualiteit. De bedoeling van dit slothoofdstuk is het overzichtelijk presenteren van de elementen die in een evaluatie van economische diplomatie een rol spelen. Het hoofdstuk sluit af met een aanzet voor een kennisagenda

7.1 Aanpak

Om praktische redenen kennen evaluaties meestal een regionale aanpak. Een mogelijk probleem van evaluaties die zich op specifieke regio's richten is dat de evaluaties dan geen vergelijkingsmateriaal opleveren om regio's of landen te (de)prioriteren. Landen die het slecht doen in een bepaalde regio kunnen het immers beter doen dan landen die het goed doen in een andere regio. Het is daarom belangrijk een overkoepelende studie, een mondiaal gericht onderzoek of een meta-analyse uit te voeren om hier toch beter inzicht in te krijgen. Een ander aanvullend analytisch perspectief zou prospectief het potentieel van regio's in kaart moeten brengen omdat dat perspectief belangrijk is voor strategische beleidskeuzes inzake de inrichting van het economisch diplomatieke netwerk en de keuzes die moeten worden gemaakt over de inzet van instrumenten.

| 53 |

In principe leveren evaluaties materiaal op dat in maatschappelijke kosten-baten analyses (MKBA) kan worden gebruikt. De beleidsmatige evaluatie van economische diplomatie staat echter in de kinderschoenen en het is op voorhand niet te verwachten dat een verantwoorde toepassing van de MKBA methodiek al op korte termijn voor de volle breedte van het beleidsterrein tot de mogelijkheden zal behoren. Het is wel verstandig na een aantal evaluaties een eerste vingeroefening op te stellen, omdat dat een dwingende manier is om kennislacunes te identificeren en de onderzoeksvragen voor latere evaluaties scherper en vollediger te krijgen.

7.2 Gegevens en gegevensverzameling

Op het macroniveau van (geografische patronen van) internationale economische stromen zijn de economische gegevens voor landen en sectoren/productgroepen beschikbaar via IMF, Wereldbank, UNCTAD en Wereldhandelsorganisatie alsmede via gespecialiseerde onderzoeksinstellingen zoals CEPII. De beschikbaarheid van actuele overzichten van economisch diplomatieke inspanningen is echter gebrekkig en op dit terrein zal een belangrijke inspanning moeten worden geleverd, wil men een actueel beeld van mondiale economische diplomatie en haar effecten hebben.

Op microniveau is het van belang goed gebruik te maken van bestaand materiaal, in het bijzonder de recent gekoppelde CBS bestanden die bedrijfskarakteristieken samen brengen

met geografische en productkarakteristieken in de handelsstatistieken (CBS 2010b en 2011) en – veelal indirect – gerelateerd kunnen worden aan de inzet van economische diplomatie. Ook zijn deze gegevens geschikt om trends in kaart te brengen bijvoorbeeld van het soort bedrijven dat in bepaalde bilaterale relaties een rol speelt om ook langs die kant te identificeren of er zinnige mogelijkheden zijn voor de inzet van economische diplomatie.

Enquêtes zijn vooral geschikt om een momentopname te krijgen van effecten en problemen die over de volle breedte van het (potentieel) internationaliserende bedrijfsleven worden onderkend. Het is daarbij ook mogelijk instrumentgericht informatie te verzamelen, maar dan ontbreekt vergelijkingsmateriaal. Daarom is er bij de instrumentevaluatie – zeker bij min of meer unieke projecten - een preferentie voor meer kwalitatief georiënteerde analyses en veldonderzoek waarbij kennis van ervaringsdeskundigen kan worden afgetapt en verkennend onderzoek kan helpen mogelijke faal- en succesfactoren in kaart te brengen.

Een belangrijk onderdeel van de evaluatie zal bestaan uit de kwalitatieve analyse van de motivatie en strategie achter de beslissingen om instrumenten van economische diplomatie in te zetten. Ook hier is het interviewen van experts en veldonderzoek de aangewezen onderzoeksmethode.

7.3 Evaluatiekader

In het kader van naar verwachting regionale evaluaties is het van belang dat er vergelijkbare indicatoren worden gehanteerd over effecten en effectiviteit van economische diplomatie.

Effecten

De in Hoofdstuk 3 op hoofdlijnen besproken empirische onderzoeksmethoden maken verantwoorde uitspraken over de grootte en significantie van het effect van economische diplomatie mogelijk. Hierbij is in principe ook een verbijzondering naar regio's mogelijk.

Doelmatigheid

Voor missies is het raamwerk voor een kostenbatenanalyse reeds voorhanden als besproken in Hoofdstuk 4. Belangrijk is in regioanalyses onder deelnemers te achterhalen wat de opbrengst van de missie is in termen van *order volume*, *leads*, lokale samenwerking c.q. vestiging, enz. Hierbij moet zoveel mogelijk gebruik gemaakt worden van de evaluaties die door de organiserende ministeries toch al zullen worden gemaakt.

Coherentie

Inzake de beleidsmix en de gerichte toepassing van instrumenten is een benadering van beschrijvende statistiek (welke instrumenten zijn wanneer, waar en met welk doel ingezet) en kwalitatieve analyse van motivatie en strategie aangewezen. De beschrijvende statistiek kan op een later tijdstip samen met gegevens die worden verzameld in andere regionale evaluaties worden gebruikt in empirische analyses. Het is daarom van belang hier een vast format voor te schrijven waarin in ieder geval per land de aard en omvang van de inzet alsmede de desbetreffende sector/product combinatie worden gerapporteerd.

In een aantal gevallen zijn de effecten van economische diplomatie nog onvoldoende in kaart gebracht (inkomende missies, investeringen) en/of is een investering in actuele gegevens vereist voordat een comparatieve analyse gemaakt kan worden. In dit geval kan het best gebruik gemaakt worden van verkennende pilotstudies of kwalitatieve analyses van opmerkelijke successen en mislukkingen.

7.4 Reikwijdte en focus

In de kern is economische diplomatie een activiteit die de internationale concurrentiepositie in termen van markttoegang beïnvloedt. De implicatie is dat de analyse niet kan plaatsvinden zonder te kijken naar wat onze concurrenten doen. Op grond van de in hoofdstuk 4 besproken studies lijken Ierland, Oostenrijk en Zweden relevant vergelijkingsmateriaal te kunnen opleveren.

Onderzoek zou gericht moeten worden op goederen en sectoren waar men kan verwachten dat economische diplomatie een betekenisvolle rol heeft en hierbij biedt de discussie in hoofdstuk 2 de aanknopingspunten. In het algemeen zal er geen rol weggelegd zijn voor homogene producten op de markten van hooggeïndustrialiseerde landen. Voor de kennisfunctie is daarnaast de vraagarticulatie vanuit Den Haag relevant en voor de interventiefunctie moet per evaluatie een passende oplossing worden gezocht die van geval tot geval zal verschillen afhankelijk van de aard en intensiteit van de interventies. Omdat de effecten van economische diplomatie geassocieerd zijn met het ontwikkelingsniveau van de handelspartner is het belangrijk binnen een regio te differentiëren naar gemiddeld inkomen per hoofd.

| 55 |

7.5 Aanzet voor een kennisagenda

De analyse van economische diplomatie met behulp van beleidsevaluaties zal veel nieuwe (deel) inzichten opleveren. Daarnaast kunnen een aantal grotere achtergrondstudies, met een thematische, onderzoekstechnische of mondiale invalshoek, interessante informatie genereren. Er zijn voldoende onderzoeksinstituten die dergelijke vraagstukken kunnen oppakken, wel zal in voorkomende gevallen fundamentele kennis moeten worden opgebouwd en daarbij ligt positionering van het onderzoek in een universitaire context voor de hand. De belangrijkste elementen van een kennisagenda zijn:

- Actualisering en verbreding van gegevensbestanden die de diplomatieke inzet van een grote groep landen in beeld brengen, mede met het oog op de analyse van synergie, substitutie en verdringingseffecten die bij variaties in de beleidsmix kunnen optreden.
- Potentieelstudie die gebruikt wordt om de mogelijke bijdrage van economische diplomatie in te schatten.
- Analyse van economische diplomatie in het kader van onderzoek naar internationale waardeketens.
- Kostenbatenanalyse van het postennetwerk.

- Analyses van de effecten op terreinen waar nu nog niets bekend is (impact op uitgaande investeringen, effect van inkomende missies).
- De rol van economische diplomatie en de effectiviteit ervan voor verschillende sectoren (Landbouw, Water) en voor verschillende bedrijfstypen (TNCs, MKB).
- Vraagstukken op het raakvlak van economische diplomatie en ontwikkelingshulp: ontwikkelingshulp kan bij voorbeeld ook gericht zijn op het adresseren van lokaal marktfalen.
- Meta-analyse van resultaten die verzameld worden in een aantal regionale evaluaties.
- Verbreding van de analyse naast de neoklassieke methodologie.

Bijlagen

Bijlage 1 Over IOB

Doelstellingen

De Inspectie Ontwikkelingssamenwerking en Beleidsevaluatie (IOB) stelt zich ten doel een bijdrage te leveren aan de kennis over de uitvoering en effecten van het Nederlands buitenlands beleid. IOB voorziet in de behoefte aan onafhankelijke evaluatie van beleid en uitvoering ten aanzien van alle beleidsterreinen die vallen binnen de homogene groep buitenlanduitgaven (HGIS). Voorts adviseert IOB ten aanzien van de programmering en uitvoering van de evaluaties die onder verantwoordelijkheid van beleidsdirecties en ambassades worden gedaan.

De evaluaties stellen de bewindspersonen in staat om aan het parlement verantwoording af te leggen over het gevoerde beleid en de besteding van middelen. Bij de uitvoering van evaluaties wordt naast verantwoording ook aandacht geschonken aan leren. Daarbij wordt gestreefd naar inpassing van de resultaten van de evaluatieonderzoeken in de beleidscyclus van het ministerie van Buitenlandse Zaken. De rapporten die uit het onderzoek voortvloeien worden gebruikt als gerichte feedback om zowel beleidsvorming als uitvoering te verbeteren. Gewapend met de kennis over de resultaten van het gevoerde beleid kunnen beleidsmakers nieuwe interventies beter en doelgerichter voorbereiden.

| 59 |

Organisatie en Kwaliteitsborging

IOB beschikt over een staf van ervaren onderzoekers en een eigen budget. Bij de uitvoering van evaluaties maakt IOB ook gebruik van externe deskundigen met specialistische kennis van het onderwerp van onderzoek. Ten behoeve van de kwaliteitsbewaking stelt IOB voorts voor elke evaluatie een referentiegroep samen waarin naast externe deskundigen ook belanghebbenden binnen het ministerie zitting hebben. Het Panel van Advies heeft als taak om het gebruik en de bruikbaarheid van evaluatiestudies te bevorderen middels gevraagde en ongevraagde adviezen. Dit Panel bestaat uit vier gerenommeerde externe deskundigen en de adviezen zijn onafhankelijk en openbaar.

Programmering

De IOB-evaluatieprogrammering maakt deel uit van het overzicht van voorgenomen evaluaties dat, gerangschikt naar beleidsartikel, is opgenomen in de Memorie van Toelichting van de Begroting van Buitenlandse Zaken. IOB heeft eindverantwoordelijkheid voor de evaluatieprogrammering op het terrein van ontwikkelingssamenwerking, en adviseert over de programmering op het terrein van buitenlandbeleid. De keuze van onderwerpen wordt bepaald door de behoefte vanuit het parlement, vragen vanuit het departement en ontwikkelingen in de samenleving.

Aanpak en methodologie

Oorspronkelijk stonden de activiteiten van IOB in het teken van aparte projectevaluaties ten behoeve van de minister voor Ontwikkelingssamenwerking. Na 1985 werden de onderzoeken omvangrijker en richtten zich op sectoren, thema's of landen. Bovendien werden de rapporten van IOB aan het parlement aangeboden en daarmee openbaar. In 1996 werd – in het kader van de herijking van het buitenlands beleid en de reorganisatie van het ministerie

van Buitenlandse Zaken – het werkterrein van IOB uitgebreid tot het volledige buitenlandse beleid van de Nederlandse overheid. De naam van de Inspectie werd gewijzigd van IOV (Inspectie Ontwikkelingssamenwerking te Velde) in IOB. Voorts wordt vanaf de jaren negentig nauw samengewerkt met evaluatiediensten van andere landen, onder meer in de uitvoering van gezamenlijke evaluaties en binnen het OECD-DAC evaluatienetwerk.

IOB streeft op methodologisch gebied naar hoogwaardige kwaliteit en methodologische vernieuwing. Het evaluatieonderzoek maakt bij voorkeur gebruik van een interactieve combinatie van kwantitatieve en kwalitatieve onderzoeksmethoden. Op verschillende beleidsterreinen worden thans robuuste impactstudies uitgevoerd. Voorts worden systematische overzichtsstudies verricht van beschikbare empirische resultaten op prioritaire beleidsterreinen.

Bijlage 2 Literatuur

Afman, E.R. en M. Maurel, 2010, 'Diplomatic relations and trade reorientation in transition countries', in: P.A.G. van Bergeijk en S. Brakman (red.), 2010, *The Gravity Model in International Trade: Advances and Applications*, Cambridge University Press: Cambridge, blz. 278–95.

Alexander, C. en K. Warwick, 2007, 'Governments, Exports and Growth: Responding to the Challenges and Opportunities of Globalisation' *The World Economy*, blz. 177–94.

Alvarez, R, 2004, 'Sources of export success in small and medium-sized enterprises: the impact of public programs', *International Business Review* 13, pp. 383-400.

Baine, N. en S. Woolcock, 2003, *The New Economic Diplomacy: Decision Making and Negotiation in International Economic Relations*, Aldershot: Ashgate Publishing Ltd.

Berg, M van den, M. de Nooij, H. Garretsen en H.L.F. de Groot, 2008, *MKBA buitenlandinstrumentarium*, SEO Report 2008–64, SEO: Amsterdam.

Bergeijk, P.A.G. van 1992, Diplomatic Barriers to Trade, *De Economist* 140 (1), blz. 4564.

Bergeijk, P.A.G. van, 1994, *Economic Diplomacy, Trade and Commercial Policy*, Edward Elgar: Cheltenham.

Bergeijk, P.A.G. van, 2009, *Economic Diplomacy and the Geography of International Trade*, Edward Elgar: Cheltenham.

Bergeijk, P.A.G. van en S. Brakman (red.), 2010, *The Gravity Model in International Trade: Advances and Applications*, Cambridge University Press: Cambridge

Bergeijk, P.A.G. van en J. Melissen, Economische diplomaten en diplomatieke economen, *Internationale Spectator* 64(2), blz. 68-69.

Bergeijk, P.A.G. van, M. Okena en J. Melissen (red.), 2011, *Economic diplomacy: Economic and political perspectives*, Brill, Leiden.

Bernard, A., en J.B. Jensen, 2004, 'Why Some Firms Export', *Review of Economics and Statistics*, 86 (2), pp. 561–69.

Biglaiser, G. and K. DeRouen Jr, 2007, 'Following the Flag: Troop Deployment and U.S. Foreign Direct Investment', *International Studies Quarterly* 51, blz. 835-54.

Bongers, J. 2007, Postennet in perspectief: onderzoek naar de doelmatigheid van de vertegenwoordigingen in het buitenland. (*IRF-onderzoek 2007, nr. 1*) Den Haag: Inspectie der Rijksfinanciën.

Braaksma, R.M. en S.J.A. Hessels, 2007, *MKB en internationaal ondernemen* EIM: Zoetermeer.

Butter, F.A.G. den, 2009, *Transactiemangement. Sleutelcompetentie voor Nederland bij een regierol in de globalisering*, SMO: Den Haag

CBS (2010a) *Internationalisering en productiviteit*, Heerlen/Den Haag: CBS (in 3 delen).

CBS (2010b) *InternationaliseringsMonitor 2010*, Heerlen/Den Haag: CBS.

CBS (2011) *InternationaliseringsMonitor 2011*, Heerlen/Den Haag: CBS.

Chang, Y.-C., S.W. Polachek en J. Robst, 2004, 'Conflict and Trade: The Relationship between Geographic Distance and International Interactions', *Journal of Socio-Economics*, 33, blz. 491–509.

Coolsaet, R., 2009, 'Historical patterns in economic diplomacy: The 1990s renaissance of a disregarded aspect of diplomacy', presentatie tijdens 'Economic Diplomacy Beyond 2010: Geo-Economic Challenges of Globalization and Economic Security', Clingendael, The Hague.

Creusen, H. en A. Lejour, 2011, Uncertainty and the export decisions of Dutch Firms, *CPB Discussion paper 183*, CPB, Den Haag

| 62 |

Dai, L., 2009, "Caught in the middle" *Competitiveness Review* 19 (5), pp. 355-76.

Dekker, P., S. Ederveen, H. de Groot, A. van der Horst, A. Lejour, B. Straathof, H. Vinken en C. Wennekens, 2006, 'Divers Europe', *European Outlook* 4, SDU: Den Haag.

Eigenraam, C.J., C.C. Koopmans, P.J.G. Tang en A.C.P. Verster, 2000, *Evaluatie van infrastructuurprojecten: leidraad voor kosten-batenanalyse*, CPB en NEI

Emerson, M. E.a., 1988, *The economics of 1992*, Oxford University Press

Francois, J., H. van Meijl en F. van Tongeren, 2003, 'Economic Benefits of the Doha Round for the Netherlands', *Agricultural Economic Research Institute Report* 6.03.02, LEI: Wageningen.

Gil, S., R. Llorca en J.A. Martinez-Serrano, 2008, Measuring the impact of regional export promotion: The Spanish Case, *Papers in Regional Science* 87 (1), blz. 139-147.

Gil-Pareja, S., R. Llorca-Vivero, en J.A. Martinez-Serrano, 2007, 'The impact of embassies and consulates on tourism', *Tourism Management*, 28, blz. 355-60.

Haaf, W.R.A. ten, 2010, Commercial diplomacy and the role of embassies "From a target group perspective", Universiteit Twente.

Harris, R. en Q.C. Li, 2005, *Review of the Literature: The Role of International Trade and Investment in Business Growth and Development*, London: DTI.

Head, K. en J. Ries, 2006, 'Do Trade Missions Increase Trade?', *Sauder School of Business Working Paper Series*, University of British Columbia.

Helmsing, A.H.J. en S. Vellema (red.), 2011, *Value Chains, social inclusion and economic development*, Milton Park: Routledge.

Hertel, T.W., W. Martin, C.F. Bach en B. Dimaranan, 1999, 'Growth, Globalisation and Gains from the Uruguay Round', *World Bank Policy Research Working Paper Series 1614*, Washington, DC: World Bank.

Heydon, K., 2008, "The OECD: An Epistemic Community in Evolution", *Mimeo.*, London: LSE.

Hoekman, B. en B. Smarzynska Javoricik, 2004, 'Policies Facilitating Firm Adjustment to Globalization', *Policy Research Working Paper 3441*, Washington, DC: World Bank.

IOB verslag 2011, 'Verslag Latijns-Amerika bijeenkomst met academici en medewerkers van het ministerie van Buitenlandse Zaken', 15 juni.

Kalbfleisch, P., 2005, 'European merger control: A case of second mover advantage', in P.A.G. van Bergeijk en E.J. Kloosterhuis (red.), *Modelling European Mergers*, Edward Elgar, blz. 27-34.

| 63 |

Kox, H.L.M. en H. Rojas-Romagosa, 2010, Exports and Productivity Selection Effects for Dutch Firms, *De Economist*, 158, blz. 295-322

Lederman, D., M. Olarreaga en L. Lucy Payton, 2006, 'Export Promotion Agencies: What Works and What Doesn't?', *World Bank Policy Research Working Paper 4044*, Washington, DC: World Bank.

Moons, S. en P.A.G. van Bergeijk, 2011, 'Economische diplomatie is effectief', *ESB*, 96 (4616, 19 augustus), blz. 490-2.

Morrisset, J., 2003, Does a country need a promotion agency to attract Foreign Direct Investment? A small analytical model applied to 58 countries, *World Bank Policy Research Working Paper 3028*, World Bank; Washington D.C.

Naray, O., 2011, 'Commercial Diplomats in the Context of International Business', in: P.A.G. van Bergeijk, M. Oikena en J. Melissen (red), 2011, *Economic diplomacy: Economic and political perspectives*, Brill, Leiden, blz. 121-148.

Nigh, D., 1986, 'The effect of political events on Unites States direct foreign investment: A pooled time-series cross-sectional analysis', *Journal of International Business Studies*, blz. 1-17.

Nitsch, V., 2007, 'State Visits and International Trade', *The World Economy*, 30 (4), blz. 1797-816.

Nitsch, V. 2009, 'Cost and benefits of economic diplomacy: the effect of diplomacy on trade', presentatie tijdens 'Economic Diplomacy Beyond 2010: Geo-Economic Challenges of Globalization and Economic Security', Clingendael, Den Haag, 2009

Okano Heijmans, M., 2011, 'Conceptualizing Economic Diplomacy: Crossroads of International Relations, Economics, IPE, and Diplomatic Studies' (2011) *The Hague Journal of Diplomacy*, blz. 7-36.

Oneal, J.R., B. Russett en M.L. Berbaum, 2003, 'Causes of Peace: Democracy, Interdependence, and International Organizations, 1885–1992', *International Studies Quarterly*, 47, blz. 371–93.

Polachek, S.W., 1980, 'Conflict and Trade', *Journal of Conflict Resolution*, 24 (1), blz. 55–78.

Polachek, S.W., 1992, 'Conflict and Trade: An Economic Approach to Political International Interactions', in W. Isard and C.H. Anderton (eds), *Economics of Arms Reduction and the Peace Process*, Amsterdam: Elsevier, blz. 89–120.

Polacheck, S., C. Seiglie en J. Xiang, 2007, 'The impact of Foreign Direct Investment on International Conflict', *Defence and Peace Economics* 18 (5), blz. 415-29.

Pollins, B.M., 1989a, 'Does Trade Still Follow the Flag?', *American Political Science Review*, 83 (2), blz. 465-80.

Pollins, B.M., 1989b, 'Conflict, Cooperation and Commerce' *American Journal of Political Science*, 33, blz. 737–61.

Rojas-Romagosa, H, 2009. Trade barriers and productivity: Empirical evidence from firm-level data CPB onderzoeksmemorandum 216, CPB

Rose, A.K., 2007, 'The Foreign Service and Foreign Trade: Embassies as Export Promotion', *The World Economy*, 30 (1), blz. 22-38.

Rose, A.K. en M. Spiegel, 'International environmental arrangements and international commerce' in: P.A.G. van Bergeijk and S. Brakman (red.) *The Gravity Model in International Trade*, New York, USA: Cambridge University Press, 2010, blz. 255-277.

Saner, R. en L. Yiu, 2003, 'International Economic Diplomacy: Mutations in Post-Modern Times', *Discussion Papers in Diplomacy no. 84*, Netherlands Institute of International Relations 'Clingendael', The Hague.

Segura-Cayuela, R. en J.M. Vilarrubia, 2008, 'The Effects of Foreign Service on Trade Volumes and Trade Partners', Documentos de Trabajo 0808, Banco de España: Madrid.

Seringhaus, F.H. en G. Botschen, 1991, 'Cross-National Comparison of Export Promotion Services: The Views of Canadian and Austrian Companies' *Journal of International Business Studies* 22 blz. 115-133.

Spence, M. M., 1999, *Evaluating export promotion programmes: UK overseas trade missions and export performance*, Dissertatie, Middlesex University.

Summary, R.M., 1989, 'A Political-Economic Model of U.S. Bilateral Trade', *Review of Economics and Statistics*, 71 (1), blz. 179–82.

Veenstra, M.L. van, M. Yakop en P.A.G. van Bergeijk, 2011, 'The Geography of Trade and the Network Effects of Economic Diplomacy in the South', in: M. Murshed, P. Goulart and L. A. Serino (eds) *South-South Globalization: Challenges and Opportunities for Development*, Routledge 2011.

Volpe Martincus, C., 2010, *Odyssey in International Markets: An assessment of the effectiveness of Export Promotion in Latin America and the Caribbean*, Special Report on Integration and Trade. Washington DC: Inter-American Development Bank

Volpe Martincus, C., A. Estevadeordal, A. Gallo en J. Luna, 2011, 'Information barriers, export promotion institutions, and the extensive margin of trade', *Review of World Economics* 146, blz. 91-111.

Wereldhandelsorganisatie, 2007, *World Trade Report*, WTO: Geneve.

Wilkinson, T.J. en L.E. Brouthers, 2000, 'An Evaluation of State Sponsored Promotion Programs', *Journal of Business Research*, 47, pp. 229–36.

Wolfe, R., 2003, *The Making of the Peace: The OECD in Canadian Economic Diplomacy*, International Economic Relations Division (External Affairs and International Trade) Canada Centre for International Relations, Queen's University: Kingston.

Woolcock, S. 2002, 'The Changing Nature of Trade Diplomacy' paper for the BISA panel on economic diplomacy in the 21st century, LSE and Kings College, Cambridge, UK, December.

WRR, 2003, *Nederland handelsland, het perspectief van de transactiekosten. Rapporten aan de regering* 66, WRR: Den Haag

Yakop, M., 2009, 'The Weight of Economic Diplomacy', M.A. Thesis University of Amsterdam; Amsterdam.

Yakop, M. en P.A.G. van Bergeijk, 2011, 'Economic diplomacy, trade and developing countries', *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*.

Yakop, M., H. de Groot and P.A.G. van Bergeijk, 2011, 'The Economic Effectiveness of Diplomat Representation: An Economic Analysis of its Contribution to Bilateral Trade', *The Hague Journal of Diplomacy* 2011

Bijlage 3 Studies meta-analyse

Auteurs	Jaar van publicatie	Onderzoekperiode	Vorm van economische diplomatie			
			Missies	Posten	EPA/IPA	Alle
Nigh	1985	1954-1975			X	
Gasiorowski	1986	1948-1973				X
Pollins	1989	1960-1975				X
Pollins	1989	1955-1975				X
Summary	1989	1978-1982				X
Bergeijk	1992	1985				X
Bergeijk	1994	1986				X
Morisset	2003	2002				X
Head Ries	2006	1990-2003	X			
Biglaiser	2007	1966-2002				X
Gil	2007	1995-2003			X	
Gil-Pareja	2007	2001-2003		X		
Lederman	2007	2005			X	
Nitsch	2007	1948-2003	X			
Polachek	2007	1990-2000				X
Rose	2007	2002-2003		X		
Segura	2008	1999		X		
Afman	2010	1995-2005		X		
Volpe	2010	1995-2004				X
Volpe	2010	2000-2007		X		
Creusen Lejour	2011		X	X		
Veenstra Yakop Bergeijk	2011	2005	X	X		
Yakop Bergeijk	2011	2005		X		
Yakop Groot Bergeijk	2011	2005		X		

Publicaties Inspectie Ontwikkelingssamenwerking en Beleidsevaluatie (IOB) 2008-2012

(Evaluatierapporten welke voor 2008 gepubliceerd zijn kunt u terugvinden op de IOB website: www.minbuza.nl/iob)

IOB nr.	Jaar	Titel evaluatierapport	ISBN
363	2011	Improving food security: A systematic review of the impact of interventions in agricultural production, value chains, market regulation, and land security	978-90-5328-419-3
362	2011	De Methodische kwaliteit van Programma-evaluaties in het Medefinancieringsstelsel-I 2007-2010	978-90-5328-418-6
361	2011	Evaluatie van de Twinningfaciliteit Suriname-Nederland	978-90-5328-417-9
360	2011	More than Water: Impact evaluation of drinking water supply and sanitation interventions in rural Mozambique	978-90-5328-414-8
359	2011	Regionaal en geïntegreerd beleid? Evaluatie van het Nederlandse beleid met betrekking tot de Westelijke Balkan 2004-2008	978-90-5328-416-2
358	2011	Assisting Earthquake victims: Evaluation of Dutch Cooperating aid agencies (SHO) Support to Haiti in 2010	978-90-5328-413-1
357	2011	Le risque d'effets éphémères: Evaluation d'impact des programmes d'approvisionnement en eau potable et d'assainissement au Bénin	978-90-5328-415-5
357	2011	The risk of vanishing effects: Impact Evaluation of drinking water supply and sanitation programmes in rural Benin	978-90-5328-412-4
356	2011	Between High Expectations and Reality: An evaluation of budget support in Zambia	978-90-5328-411-7
355	2011	Lessons Learnt: Synthesis of literature on the impact and effectiveness of investments in education	978-90-5328-410-0
354	2011	Leren van NGOs: Studie van de basic education interventies van geselecteerde Nederlandse NGOs	978-90-5328-409-4
353	2011	Education matters: Policy review of the Dutch contribution to basic education 1999-2009	978-90-5328-408-7
352	2011	Unfinished business: making a difference in basic education. An evaluation of the impact of education policies in Zambia and the role of budget support.	978-90-5328-407-0
351	2011	Confianza sin confines: Contribución holandesa a la educación básica en Bolivia (2000-2009)	978-90-5328-406-3
350	2011	Unconditional Trust: Dutch support to basic education in Bolivia (2000-2009)	978-90-5328-405-6
349	2011	The two-pronged approach Evaluation of Netherlands Support to Formal and Non-formal Primary Education in Bangladesh, 1999-2009	978-90-5328-404-9
348	2011	Schoon schip. En dan? Evaluatie van de schuldverlichting aan de Democratische Republiek Congo 2003-2010 (Verkorte samenvatting)	978-90-5328-403-2

347	2011	Table rase – et après? Evaluation de l'Allègement de la Dette en République Démocratique du Congo 2003-2010	978-90-5328-402-5
346	2011	Vijf Jaar Top van Warschau De Nederlandse inzet voor versterking van de Raad van Europa	978-90-5328-401-8
345	2011	Wederzijdse belangen – wederzijdse voordelen Evaluatie van de Schuldverlichtingsovereenkomst van 2005 tussen de Club van Parijs en Nigeria. (Verkorte Versie)	978-90-5328-398-1
344	2011	Intérêts communs – avantages communs Evaluation de l'accord de 2005 relatif à l'allègement de la dette entre le Club de Paris et le Nigéria. (Version Abrégée)	978-90-5328-399-8
343	2011	Wederzijdse belangen – wederzijdse voordelen Evaluatie van de schuldverlichtingsovereenkomst van 2005 tussen de Club van Parijs en Nigeria. (Samenvatting)	978-90-5328-397-4
342	2011	Intérêts communs – avantages communs Evaluation de l'accord de 2005 relatif à l'allègement de la dette entre le Club de Paris et le Nigéria. (Sommaire)	978-90-5328-395-0
341	2011	Mutual Interests – mutual benefits Evaluation of the 2005 debt relief agreement between the Paris Club and Nigeria. (Summary report)	978-90-5328-394-3
340	2011	Mutual Interests – mutual benefits Evaluation of the 2005 debt relief agreement between the Paris Club and Nigeria. (Main report)	978-90-5328-393-6
338	2011	Consulaire Dienstverlening Doorgelicht 2007-2010	978-90-5328-400-1
337	2011	Evaluación de las actividades de las organizaciones holandesas de cofinanciamiento activas en Nicaragua	-
336	2011	Facilitating Resourcefulness. Synthesis report of the Evaluation of Dutch support to Capacity Development.	978-90-5328-392-9
335	2011	Evaluation of Dutch support to Capacity Development. The case of the Netherlands Commission for Environmental Assessment (NCEA)	978-90-5328-391-2
	2011	Aiding the Peace. A Multi-Donor Evaluation of Support to Conflict Prevention and Peacebuilding Activities in Southern Sudan 2005 - 2010	978-90-5328-389-9
333	2011	Evaluación de la cooperación holandesa con Nicaragua 2005-2008	978-90-5328-390-5
332	2011	Evaluation of Dutch support to Capacity Development. The case of PSO	978-90-5328-388-2
331	2011	Evaluation of Dutch support to Capacity Development. The case of the Netherlands Institute for Multiparty Democracy (NIMD)	978-90-5328-387-5
330	2010	Evaluatie van de activiteiten van de medefinancieringsorganisaties in Nicaragua	978-90-5328-386-8
329	2010	Evaluation of General Budget Support to Nicaragua 2005-2008	978-90-5328-385-1
328	2010	Evaluatie van de Nederlandse hulp aan Nicaragua 2005-2008	978-90-5328-384-4

327	2010	Impact Evaluation. Drinking water supply and sanitation programme supported by the Netherlands in Fayoum Governorate, Arab Republic of Egypt, 1990-2009	978-90-5328-381-3
326	2009	Evaluatie van de Atlantische Commissie (2006-2009)	978-90-5328-380-6
325	2009	Beleidsdoorlichting van het Nederlandse exportcontrole- en wapenexportbeleid	978-90-5328-379-0
-	2009	Evaluatiebeleid en richtlijnen voor evaluaties	-
324	2009	Investing in Infrastructure	978-90-5328-378-3
-	2009	Synthesis of impact evaluations in sexual and reproductive health and rights	978-90-5328-376-9
323	2009	Preparing the ground for a safer World	978-90-5328-377-6
322	2009	Draagvlakonderzoek. Evalueerbaarheid en resultaten	978-90-5328-375-2
321	2009	Maatgesneden Monitoring 'Het verhaal achter de cijfers'	978-90-5328-374-5
320	2008	Het tropisch regenwoud in het OS-beleid 1999-2005	978-90-5328-373-8
319	2008	Meer dan een dak. Evaluatie van het Nederlands beleid voor stedelijke armoedebestrijding	978-90-5328-365-3
318	2008	Samenwerking met Clingendael	978-90-5328-367-7
317	2008	Sectorsteun in milieu en water	978-90-5328-369-1
316	2008	Be our guests (sommaire)	978-90-5328-372-1
316	2008	Be our guests (summary)	978-90-5328-371-4
316	2008	Be our guests (hoofdrapport Engels)	978-90-5328-371-4
316	2008	Be our guests (samenvatting)	978-90-5328-370-7
316	2008	Be our guests (hoofdrapport)	978-90-5328-370-7
315	2008	Support to Rural Water Supply and Sanitation in Dhamar and Hodeidah Governorates, Republic of Yemen	978-90-5328-368-4
314	2008	Primus Inter Pares; een evaluatie van het Nederlandse EU-voorzitterschap 2004	978-90-5328-364-6
313	2008	Explore-programma	978-90-5328-362-2
312	2008	Impact Evaluation: Primary Education Zambia	978-90-5328-360-8
311	2008	Impact Evaluation: Primary Education Uganda	978-90-5328-361-5
310	2008	Clean and Sustainable?	978-90-5328-356-1
309	2008	Het vakbondsmedefinancieringsprogramma – samenvatting Engels	978-90-5328-357-8
309	2008	Het vakbondsmedefinancieringsprogramma – Samenvatting Spaans	978-90-5328-357-8
309	2008	Het vakbondsmedefinancieringsprogramma	978-90-5328-357-8
308	2008	Het Nederlandse Afrikabeleid 1998-2006. Evaluatie van de bilaterale samenwerking	978-90-5328-359-2
308	2008	Het Nederlandse Afrikabeleid 1998-2006. Evaluatie van de bilaterale samenwerking (Samenvatting)	978-90-5328-359-2

Uitgebracht door:

Ministerie van Buitenlandse Zaken
Postbus 20061 | 2500 EB Den Haag
www.minbuza.nl/iob

Omslag: Peeter Burgeik, “De harp, Nieuw Vennep”, houtdruk 2009 a.p.

Opmaak: Vijfkeerblauw, Rijswijk
Print: Vijfkeerblauw, Rijswijk
ISBN: 978-90-5328-420-9

© Ministerie van Buitenlandse Zaken | januari 2012