

**Marktkansen voor Nederlandse
bedrijven in Azerbeidzjan,
Kazachstan & Turkmenistan**

Frank de Bruin 2011



**Een verkennend onderzoek
naar marktkansen in de Kaspische regio
en de rol van de Nederlandse overheid**



Ministerie van Economische Zaken,
Landbouw en Innovatie



Universiteit Utrecht

Titelblad

Titel Marktkansen voor het Nederlandse bedrijfsleven in Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan.

Een verkennend onderzoek naar marktkansen voor Nederlandse bedrijven in Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan en hoe de Nederlandse overheid het Nederlandse bedrijfsleven zo goed mogelijk kan ondersteunen bij het benutten van deze kansen.

Afbeelding voorkant Zakendistrict Astana
Herkomst Frank de Bruin, 2010

Bedrijf Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie,
Directie International Ondernemen
Adres Bezuidenhoutseweg 30
Postbus 20101, 2500 EC Den Haag
Telefoon 070 – 3798911
Begeleiding Jeroen Vlutters
E-mail Jeroen.Vlutters@minbuza.nl
Telefoon 070-3486486

Opleiding Master Economische Geografie
Universiteit Universiteit Utrecht
Faculteit Geowetenschappen
Adres Heidelberglaan 2
3584 CS Utrecht
Begeleiding Frank van Oort
Telefoon 030 - 253 2230
E-mail f.vanoort@geo.uu.nl

Voorwoord

Voor u ligt mijn masterthesis. Dit is de afsluiting van mijn masteropleiding economische geografie aan de Universiteit Utrecht. In het kader van deze opleiding heb ik een half jaar stage gelopen bij het Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie. De eerste drie maanden heb ik Jeroen Vlutters en enkele andere collega's ondersteund bij diverse werkzaamheden. Hierdoor heb ik een prachtig kijkje in de keuken gehad bij de directie Internationaal Ondernemen.

Na de eerste drie maanden kwam er een verzoek om de markten van Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan te onderzoeken. Het vermoeden bestond dat deze grote overeenkomsten vertonen. Tijdens de opzet van het onderzoek kwam het idee op om af te studeren op dit onderzoek. Na overleg met mijn begeleiders vanuit de universiteit en het ministerie is dit idee goed gekeurd.

Drie maanden later is het onderzoek afgerond. Dit had niet gekund zonder de begeleiding die ik van diverse mensen heb gehad. Allereerst wil ik Frank van Oort bedanken. Hij heeft mijn stukken kritisch beoordeeld en dankzij zijn heldere feedback is mijn onderzoek steeds beter geworden. Daarnaast kon ik altijd met vragen over mijn thesis bij de heer Van Oort terecht.

Ik wil mijn begeleider vanuit het Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie, Jeroen Vlutters eveneens bedanken. Vooral tijdens de opzet van het onderzoek heb ik veelvuldig met hem kunnen sparren over de richting die het onderzoek op moest gaan. De heer Vlutters heeft mij ook geïntroduceerd bij diverse mensen zodat ik de juiste informatie over de drie landen kon verkrijgen.

Mijn ouders verdienen eveneens mijn dank. Dankzij hun jarenlange financiële ondersteuning is het voor mij mogelijk geweest om mijn studie af te ronden. Verder hebben zij de teksten van mijn onderzoek nauwkeurig doorgelezen, met als resultaat dat de leesbaarheid van de thesis is verbeterd.

Tot slot wil ik mijn lieve vriendin Susanne bedanken. Zonder haar ondersteuning was dit onderzoek niet op tijd afgekomen. Het lukte haar altijd om mij weer volledig te motiveren. Daarnaast heeft zij alle stukken gecontroleerd.

Frank de Bruin,
Den Haag, juli 2011

Samenvatting

Dit onderzoek is uitgevoerd naar aanleiding van een vraag die bestond bij het Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie. Men vroeg zich af wat de marktkansen voor het Nederlandse bedrijfsleven waren in de landen Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan en of er een basis aanwezig is voor een regionale benadering van deze drie landen.

Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan zijn alle onderdeel geweest van de Sovjet-Unie. Nadat deze landen onafhankelijkheid verkregen aan het begin van de jaren '90 stonden ze voor grote veranderingen. De economie werd omgevormd van een centraal geleide planeconomie naar een vrije markteconomie. Deze omwenteling resulteerde in een economische crisis die enkele jaren aanhield. Dankzij de doorgevoerde hervormingen en grote olie- en gasvoorraden hebben de markten van Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan zich sindsdien sterk ontwikkeld. Jaarlijks maakten de economieën een grote groei door. Voor de komende jaren worden eveneens goede, positieve groeicijfers verwacht. Een van de oorzaken van deze groei zijn de investeringen die reeds gedaan zijn in de economieën. Investerings kunnen kennis en technologie overdragen en ze creëren concurrentie en werkgelegenheid. Hierbij is sprake van een proces van cumulatieve causatie, doordat investeringen de economie positief beïnvloeden zal de economie meer investeringen aantrekken.

De demografische ontwikkelingen in Kazachstan en Turkmenistan zorgen voor goede verwachtingen voor de economie op de lange termijn. Doordat de beroepsbevolking in beide landen een relatief groter deel van de bevolking wordt en het cohort 40-49 jarigen eveneens toeneemt, groeit de economie harder. De daling van de zowel het relatieve aandeel van de beroepsbevolking als het cohort 40-49 jarigen kan een verklaring zijn voor het feit dat er in Azerbeidzjan een minder grote economische groei verwacht wordt dan in Kazachstan en Turkmenistan.

De Nederlandse overheid voert beleid om Nederlandse bedrijven te ondersteunen. Om effectief beleid te kunnen voeren is het van belang om deze ondernemers te begrijpen. Informatie is van groot belang voor ondernemers. Informatie over markten is de input voor het waarnemen van kansen op deze markten. Bedrijven zijn beperkt in hun mogelijkheden om informatie te verkrijgen en te gebruiken. Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan liggen ver van Nederland af. Doordat informatie afhankelijk is van afstand, is te verwachten dat Nederlandse bedrijven beperkte informatie over deze markten bezitten.

In de Kaspische regio zijn kansen aanwezig voor het Nederlands bedrijfsleven. Het is echter zaak om de Nederlandse ondernemers bewust te laten zijn van deze mogelijkheden. Mensen zijn beperkt in de informatie die ze hebben en in hoe ze er mee omgaan. Hier ligt een rol weggelegd voor de Nederlandse overheid.

Het huidige beleid van de Nederlandse overheid op het gebied van internationaal ondernemen draait om het stimuleren van bedrijven door middel van economische diplomatie. Daarnaast is er een breed instrumentarium om bedrijven financieel te ondersteunen, alhoewel er steeds minder geld beschikbaar is voor deze instrumenten.

De Nederlandse overheid heeft in haar beleid het voornemen opgenomen om meer in te zetten op economische diplomatie. In de Kaspische regio is economische diplomatie van groot belang bij het doen van zaken. Uit de interviews komt echter naar voren dat landen zoals Duitsland en Frankrijk nog veel meer inzetten op economische diplomatie dan Nederland. Hier dient een inhaalslag gemaakt te worden. Gezien het huidige klimaat van bezuinigingen bij de overheid is het zaak om zo efficiënt mogelijk voor meer economische diplomatie te zorgen. Een regionale aanpak biedt synergievoordelen. Deze kunnen behaald worden door meerdere landen in de regio op één handelsreis aan te doen. Het is ook mogelijk om twee verschillende missies te combineren met hetzelfde bezoek van een bewindspersoon.

Nederlandse bedrijven zien voornamelijk kansen in de agro en de aan de olie- en gassector verwante industrie zoals baggeraars en ingenieursbureaus in alle drie de landen. Daarnaast hebben Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan de wens zich verder te ontwikkelen. Hiervoor hebben ze zelf echter niet de technologie en kennis in huis. Dit creëert kansen voor het hogere segment van het Nederlandse bedrijfsleven. Verder worden logistiek, scheepvaart en infrastructuur op het gebied van haven- en waterwerken eveneens kansrijk genoemd.

Naast gemeenschappelijke kansen in Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan, worden ook problemen gezien die in alle drie de landen voorkomen. Corruptie en lastig rond te krijgen financiering van handel en projecten worden veel genoemd. Tot slot is de belangrijke rol van de overheid binnen de economie een probleem waar veel bedrijven mee te maken krijgen. Hierdoor is het is zeer belangrijk om met de juiste personen te praten en zaken te doen.

In de landen Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan hebben dezelfde ontwikkelingen plaats gevonden op economisch en demografisch gebied en de verwachtingen op deze gebieden zijn vergelijkbaar. Daarnaast worden in deze drie landen overeenkomende sectoren kansen gezien en komen bedrijven er dezelfde problemen tegen. Deze overeenkomsten tussen Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan zijn gronden om deze drie landen één regio te noemen.

Om een optimale informatievoorziening aan te bieden aan de Nederlandse bedrijven en een goed netwerk op te bouwen is het aan te bevelen om één persoon beschikbaar te stellen die zich hier mee bezig houdt. Een NBSO die zich focust op de agrosector is een optie. Deze NBSO dient budget te hebben om veelvuldig door de regio te reizen en zo bedrijven en overheden te leren kennen.

Om duidelijkheid te creëren voor het bedrijfsleven zou deze nieuwe aanpak een looptijd moeten hebben van enkele jaren. Te denken valt aan een periode van 3 à 5 jaar. Zodoende kunnen de resultaten van de aanpak gemonitord worden. De voorgestelde aanpak heeft enkel nut als de Nederlandse overheid zich hier volledig aan committeert en de noodzakelijke middelen beschikbaar stelt. Na afloop van de planperiode moet er geëvalueerd worden en als de doelstellingen niet gehaald zijn, moeten daar ook beleidsmatige consequenties aan verbonden worden.

Inhoudsopgave

Titelblad.....	2
Voorwoord.....	4
Samenvatting	6
Inhoudsopgave	8
1. Inleiding.....	10
1.1 Achtergrond en aanleiding.....	10
1.2 Vraagstelling en doel.....	11
1.3 Regionale benadering	13
1.4 Maatschappelijke en wetenschappelijke relevantie.....	14
1.5 Opzet onderzoek en leeswijzer.....	14
2. Theoretisch kader	16
2.1 Geschiedenis en transitie	16
2.1.1 Economie ten tijde van de Sovjet-Unie	16
2.1.2 Aspecten van transitie.....	18
2.1.3 Gevolgen van de transitie	19
2.1.4 De weg terug	22
2.2 Geopolitiek.....	25
2.3 Demografie	28
2.4 Buitenlandse investeringen en de rol van de overheid.....	31
2.4.1 FDI	31
2.4.2 De invloed van FDI op de economie	33
2.4.3 Rol van overheden.....	35
2.5 Handelen van bedrijven	38
2.5.1 Investeringsprocessen	38
2.5.2 Behaviourale theorie	39
2.5.3 Behaviourale locatietheorie	40
3. Sociaal economisch en demografisch profiel van de Kaspische regio.....	44
3.1 Sociaal economische situatie	44
3.1.1 BBP ontwikkeling.....	44
3.1.2 BBP per capita	45
3.1.3 Inflatie.....	45
3.1.4 Werkelijke groei BBP.....	46
3.2 Investeringsstromen.....	47
3.3 Zakelijk klimaat	50
3.3.1 Benchmarks.....	50
3.3.2 Corruptie.....	51
3.4 Economische relatie Kaspische regio met Nederland	52
3.4.1 Handelsaanvragen	52
3.5 Demografie	54
3.5.1 Bevolkingsontwikkeling	54
3.5.2 Ontwikkeling beroepsbevolking	58
3.6 Beantwoording deelvragen A en B.....	59
4. Huidig beleid Nederlandse overheid	61
4.1 Beleid internationaal ondernemen	61
4.2 Economische diplomatie.....	62

4.2.1	Trouble shooting	62
4.2.2	Markttoegang	63
4.2.3	Marktordening	64
4.3	Financiering	65
4.3.1	Prepare2Start	65
4.3.2	2g@there	65
4.3.3	Fonds Opkomende Markten (FOM)	65
4.3.4	Groeifaciliteit	65
4.3.5	Garantie Ondernemingsfinanciering	66
4.3.6	Exportkredietverzekeringsfaciliteit	66
4.4	Beantwoording deelvraag C	67
5.	Methodologie	68
5.1	Conceptueel model	68
5.2	Doelgroep en respons	70
5.3	Interviews	72
5.3.1	Aanvullende bronnen	74
5.4	Betrouwbaarheid en validiteit	74
5.4.1	Betrouwbaarheid	74
5.4.2	Overdraagbaarheid	74
5.4.3	Controleerbaarheid	75
5.4.4	Objectiviteit	75
6.	Analyse	76
6.1	Regionale benadering	76
6.1.1	Beantwoording deelvraag D	77
6.2	Marktkansen in de Kaspische regio	78
6.2.1	Beantwoording deelvraag E	79
6.3	Problemen in de Kaspische regio	80
6.3.1	Beantwoording deelvraag F	81
6.4	Rol van de Nederlandse overheid	82
6.4.1	Beantwoording deelvraag G	85
7.	Conclusie, aanbevelingen en reflectie	87
7.1	Beantwoording onderzoeksvraag en conclusies	87
7.2	Aan te bevelen aanpak Kaspische regio	90
7.3	Reflectie	91
8.	Bronnen	92

1. Inleiding

Deze thesis gaat in op de kansen voor het Nederlandse bedrijfsleven op de markten van Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan en op de rol die de Nederlandse overheid kan spelen in het ondersteunen van bedrijven die deze kansen trachten te benutten. In het bijzonder wordt gekeken of een regionale aanpak voor deze drie landen voordelen kan opleveren voor zowel de overheid als bedrijven.

1.1 Achtergrond en aanleiding

De kredietcrisis in 2008 was de voorbode voor een wereldwijde economische crisis in 2009 (Kalse en Van Lent, 2009). Nederland ontkwam niet aan deze economische neergang en zag haar economie krimpen met 3,9% (CBS, 2011a & EIU, 2011). In 2010 heeft de Nederlandse economie weer de weg naar boven gevonden en de verwachte groeicijfers voor de komende jaren zijn alle positief. Het keerpunt van de crisis is nu (EUI, 2011). Zoals John F. Kennedy al in 1959 zei: *"The Chinese use two brush strokes to write the word 'crisis'. One brush stroke stands for danger; the other for opportunity. In a crisis, be aware of the danger-but recognize the opportunity"* (Kennedy, 1959). Crises, waaronder de huidige, brengen naast gevaar ook kansen met zich mee. Het moment is hier om deze kansen waar te nemen en te benutten.

Ondanks deze positieve ontwikkelingen en verwachtingen zijn er verschillende factoren die de groei van de Nederlandse economie in gevaar kunnen brengen. Nederland is erg afhankelijk van het buitenland op economisch vlak. Het regeerakkoord stelt dat het nationaal inkomen en de werkgelegenheid van Nederland voor een groot deel tot stand komen door internationale investeringen, handel en export (VVD en CDA, 2010). Enkele voorbeelden hiervan worden genoemd door het Centraal Bureau voor de Statistiek (2010) in een onderzoek naar internationalisering en productiviteit: 44% van de werkgelegenheid en 87% van de R&D uitgaven komen van de exporterende bedrijven. Deze groep bedrijven beslaat slechts 7% van de totale populatie bedrijven (CBS, 2010). Het Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie (2011b) geeft in de brief aan de posten over economische diplomatie eveneens enkele voorbeelden:

- Een toename van de Nederlandse handel met 4%, zorgt voor 1% meer economische groei.
- Buitenlandse investeerders hebben 16% van de banen in de private sector gecreëerd.
- Een derde van het totale inkomen van Nederland is direct aan het buitenland toe te schrijven.

Belangrijke handelspartners worden echter geconfronteerd met bezuinigingen die de Nederlandse export kunnen benadelen. Nederland is daarom in steeds meer afhankelijk van de toenemende vraag uit landen waar de groei nog wel stevig doorzet, zoals de opkomende markten van Azië en Zuid-Amerika. Deze markten bezitten een aanzienlijk potentieel en soms is de Nederlandse aanwezigheid nog beperkt in vergelijking met andere Europese landen (DIO, 2011). Het Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie (2011b) schat zelfs dat meer dan de helft van de

economische groei de komende jaren in de opkomende markten gerealiseerd zal worden. Hier liggen de kansen die Kennedy bedoelde.

In veel van de hierboven genoemde opkomende markten is sprake van een sterke overheidsinvloed op de economie. Vooral in de domeinen waarin de overheid van oudsher een belangrijke rol speelt, zoals milieu, waterbeheer, landbouw en havenontwikkeling, zijn de Nederlandse bedrijven en kennisinstellingen sterk en kansrijk. Daarnaast leven niet alle opkomende markten internationale afspraken strikt na. Dit beïnvloedt de Nederlandse concurrentiepositie negatief, zowel in de opkomende markten zelf als in andere landen. Een sterke betrokkenheid van de Nederlandse overheid om deze markt- en systeemimperfecties op te lossen is vereist (DIO, 2011 & Paul, 2011). Dit is in lijn met de actievere invulling van de internationale economische relaties die VVD en CDA in hun regeerakkoord uiteenzetten. Economische diplomatie wordt een belangrijker onderdeel van het buitenlandbeleid (VVD en CDA, 2010). Economische diplomatie is meer dan alleen een noodzakelijke voorwaarde, het rendeert ook in termen van omzet, orders en inkomende investeringen. Economische diplomatie bepaalt mede in hoeverre Nederland de komende decennia kan profiteren van de opkomst van nieuwe markten. Het Nederlandse bedrijfsleven waardeert de inzet van de overheid en is enthousiast over haar plannen (Paul, 2011) Een concreet voorbeeld van een van deze plannen is een besluit om acht miljoen euro in de economische functie van het postennetwerk te investeren. Hiermee dient de kwaliteit van de economische diplomatie gewaarborgd te blijven. Werkgeversorganisaties VCNO-NCW en MKB-Nederland zien het belang van deze investering in en zijn tevreden met het feit dat het kabinet de bevordering van economische belangen prioriteit geeft (VNO-NCW, 2011).

1.2 Vraagstelling en doel

In het regeerakkoord van 2010 zijn VVD en CDA overeengekomen dat de ondersteuning van Nederlandse bedrijven beter en goedkoper dient te worden (VVD en CDA, 2010). Daarnaast is vanuit het Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie de vraag gekomen of de landen Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan samen één regio vormen. Door middel van een regionale aanpak kunnen synergievoordelen ontstaan, die de aanpak van de Nederlandse overheid efficiënter en daarmee goedkoper kunnen maken. Dit onderzoek behandelt de marktkansen voor het Nederlandse bedrijfsleven in drie landen rond de Kaspische zee: Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan. Deze drie landen zijn op de kaart weergegeven in figuur 1.1.

Figuur 1.1: De regio rond de Kaspische zee.



Bron: Columbia Linguistics Society, 2011

Het onderzoek zoomt in op de manier hoe de Nederlandse overheid het Nederlandse bedrijfsleven het beste kan ondersteunen in het benutten van deze marktkansen. De vraag in hoeverre een regionale aanpak op zijn plaats is, wordt hierbij ook behandeld. De onderzoeksvraag luidt als volgt:

In hoeverre zijn er marktkansen voor het Nederlandse bedrijfsleven aanwezig in Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan en welke benadering van de Nederlandse overheid sluit hier het beste op aan?

Voor een adequate beantwoording van de onderzoeksvraag zijn enkele deelvragen opgesteld. De eerste drie deelvragen worden beantwoord door middel van literatuur. Deze drie vragen luiden:

- Hoe hebben de markten van Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan zich de afgelopen jaren ontwikkeld?
- Wat zijn de vooruitzichten voor de markten van Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan?
- Wat is het huidige instrumentarium van de Nederlandse overheid op het gebied van internationaal ondernemen?

De overige vier deelvragen worden beantwoord door het interviewen van bedrijven die zaken doen in één van de drie onderzochte landen of op het punt staan dit te doen. Deze deelvragen zijn:

- D. In hoeverre worden de landen Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan als één regio gezien?
- E. Welke marktkansen zien Nederlandse bedrijven in de Kaspische regio?
- F. Welke problemen ervaren Nederlandse bedrijven die zich in de Kaspische regio hebben gevestigd?
- G. Hoe waardeert het Nederlandse bedrijfsleven de rol van de Nederlandse overheid?

Het doel van dit onderzoek is het in kaart brengen van de markten van een groep landen rond de Kaspische zee; dit zijn Kazachstan, Azerbeidzjan en Turkmenistan. Daarnaast wordt gekeken of er in deze drie landen een basis is voor een regionale aanpak. Deze twee zaken, de marktverkenning en een eventuele regionale aanpak, vormen de basis voor de aan te bevelen benadering van de regio door de Nederlandse overheid.

1.3 Regionale benadering

Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan zijn niet de enige landen gelegen aan de Kaspische zee. De overige landen aan de Kaspische zee, die niet meegenomen worden in dit onderzoek, zijn Rusland en Iran. Op het laatste land zijn economische sancties van toepassing en daarmee zijn de marktkansen en de vraag naar ondersteuning van de overheid nihil (Europese Unie, 2010). Rusland is het grootste land ter wereld en is onmogelijk alleen te duiden als een land aan de Kaspische zee en lijkt derhalve ongeschikt voor een regionale benadering samen met de drie onderzochte landen. Daarnaast is Rusland al een belangrijke handelspartner voor Nederland en wordt er reeds veel beleid gevoerd op dit land. Een nieuwe aanpak voor Rusland omdat het ook aan de Kaspische zee ligt, is niet gewenst.

Het idee achter een regionale benadering is niet uit de lucht komen vallen. Het drietal landen vertoont enkele overeenkomsten:

- Ze maakten deel uit van de Sovjet-Unie (Kaser, 2003).
- De economieën vertonen grote groeicijfers (Euromonitor, 2011).
- De economieën zijn voornamelijk gebaseerd op olie en of gas (Euromonitor, 2011).
- De overheid speelt een sterke rol in de economie (Rahimov, 2007).

Deze overeenkomsten zorgen voor enigszins vergelijkbare markten. Dit is de basis voor het vermoeden van het Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie dat bedrijven die in deze regio opereren, of overwegen er te gaan opereren, zich laten leiden door dezelfde motieven, in dezelfde sectoren actief zijn, dezelfde kansen zien en tegen identieke problemen aanlopen. De vraag is of bedrijven denken in termen als Turkmenistan en Azerbeidzjan of in termen als de Kaspische regio. Er wordt onderzocht of een regionale aanpak op deze groep landen onderbouwd kan worden vanuit het perspectief van het bedrijfsleven.

Knox en Marston (2004) benoemen een regio als een gebied wat vele plaatsen kan omvatten die (bijna) allemaal bepaalde kenmerken hebben die het gebied onderscheiden van andere plaatsen. Dit onderzoek beperkt zich echter tot het zoeken naar vergelijkbare kenmerken in Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan. Het ontbreekt aan tijd en middelen om alle omringende gebieden mee te nemen en te onderzoeken of deze kenmerken hier eveneens aanwezig zijn. Marktkansen staan centraal in dit onderzoek en de eventuele regionale benadering heeft hier betrekking op. In dit onderzoek zal gekeken worden of de markten van de landen Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan dezelfde kansen bieden voor het Nederlandse bedrijfsleven en of de Nederlandse overheid op deze drie markten hetzelfde beleid dient te voeren.

1.4 Maatschappelijke en wetenschappelijke relevantie

Een regionale aanpak kan leiden tot synergievoordelen in de ondersteuning van bedrijven. In het regeerakkoord van het kabinet Rutte staan plannen om het ambtenarenapparaat in te krimpen (VVD en CDA, 2010). Het hebben van één invalshoek ten tijde van een krimpende organisatie biedt voordelen. Dit onderzoek is een pilot van het Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie, waar het vermoeden bestaat dat een regionale aanpak ook op andere regio's van toepassing kan zijn. Deze pilot geeft inzichten in hoe andere regio's te benaderen. De uitkomsten van dit onderzoek worden verwerkt in een beleidsvisie voor de Kaspische regio voor de komende jaren.

Daarnaast wordt de ondersteuning van het Nederlandse bedrijfsleven door de Nederlandse overheid onder de loep genomen. Verbeterpunten die worden aangedragen leiden tot een betere ondersteuning van Nederlandse bedrijven die marktkansen willen benutten. Hiermee dragen de resultaten uit dit onderzoek indirect bij aan de economische groei van Nederland.

Dit onderzoek is het eerste wat kijkt naar de marktkansen van het gehele Nederlandse bedrijfsleven in de Kaspische regio. Er is nog niet eerder wetenschappelijk gekeken naar de samenhang tussen de markten van Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan. Daarom is dit onderzoek een toevoeging aan de literatuur van het vakgebied economische geografie.

1.5 Opzet onderzoek en leeswijzer

Om tot een antwoord te komen op de onderzoeksvraag wordt in deze thesis gebruik gemaakt van een literatuurstudie en kwalitatief onderzoek. De opbouw van het onderzoek is als volgt:

Hoofdstuk twee bevat een literatuurstudie. Dit onderzoek is vanuit het perspectief van de Nederlandse overheid uitgevoerd. Op basis hiervan zijn enkele relevante theoretische kaders uitgewerkt. Deze kaders zijn aangepast naar aanleiding van inzichten opgedaan tijdens de diverse interviews. Er was sprake van een iteratief proces waarbij meerdere malen na interviews het theoretisch kader is uitgebreid of ingekort. De literatuurstudie is in zijn geheel een context waarin de rol van de Nederlandse overheid geplaatst wordt. De eerste paragraaf van het theoretisch kader kan gezien worden als de context van de economische situatie in de regio. Met een beschrijving van de ontwikkelingen in Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan vanaf het uiteenvallen van de Sovjet-Unie wordt inzicht verkregen welke factoren ten grondslag liggen aan de huidige

economische situatie. Paragraaf 2.2 gaat in op de geopolitieke situatie in de regio. Door middel van geopolitiek proberen landen invloed uit te oefenen op Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan om zo het beleid en internationale relaties van deze drie landen te beïnvloeden. Door de enorme energievoorraden is de Kaspische regio een belangrijke regio geworden, waar veel landen zich mee proberen te bemoeien. De invloed van demografische ontwikkelingen op de economie wordt besproken in paragraaf 2.3. Een land met een grote bevolking is voor sommige bedrijven een grote afzetmarkt. Omdat demografische ontwikkelingen zich goed laten voorspellen kunnen uitspraken gedaan worden over de lange termijn. In paragraaf 2.4 komt vervolgens het effect van directe buitenlandse investeringen op de economie aan bod en in hoeverre landen via beleid deze effecten kunnen sturen. Investeringen beïnvloeden de economie op een kortere termijn dan de demografische veranderingen. Hierbij is sprake van een proces van cumulatieve causatie, doordat investeringen de economie positief beïnvloeden zal de economie meer investeringen aantrekken. Tot slot van het theoretische kader wordt in paragraaf 2.5 besproken hoe ondernemers omgaan met informatie en investeringsprocessen. De Nederlandse overheid voert beleid om Nederlandse bedrijven te ondersteunen. Om effectief beleid te kunnen voeren is het van belang om deze ondernemers te begrijpen.

In hoofdstuk drie worden de inzichten uit het theoretisch kader op Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan geprojecteerd. Hieruit komt een sociaal economisch en demografisch profiel van de drie onderzochte landen. Hoofdstuk vier biedt een overzicht van het huidige beleid en instrumentarium van de Nederlandse overheid op het gebied van internationaal ondernemen. Dit geeft een beeld van de prioriteiten van de Nederlandse overheid en welke ondersteuning momenteel al geboden wordt aan bedrijven. Vervolgens komen de gebruikte onderzoeksmethoden en -technieken aan bod in hoofdstuk vijf. Daarna wordt het empirisch onderzoek behandeld in het zesde hoofdstuk. De conclusie en de aanbevelingen volgen in hoofdstuk zeven.

Het onderzoek valt op te splitsen in twee delen; een theoretisch deel en een operationeel deel. Hoofdstuk twee is het theoretische deel van de thesis en is samen met het vierde hoofdstuk de context van het operationele gedeelte wat aan bod komt in de hoofdstukken drie en zes. De beide onderdelen komen samen in het laatste hoofdstuk waarin de conclusie en aanbevelingen aan bod komen.

2. Theoretisch kader

In dit hoofdstuk worden diverse concepten uit de sociaal geografische theorie uitgewerkt. Hierdoor worden de invloeden op de marktkansen in Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan duidelijk. De eerste paragraaf gaat in op de recente geschiedenis van de drie landen en focust zich op de periode na het uiteenvallen van de Sovjet-Unie. Paragraaf 2.2 bespreekt de invloeden van buitenlandse overheden. In de paragraaf 2.3 komen de effecten van demografie op de economie aan bod. Paragraaf 2.4 gaat in op de invloed van investeringen op de economie. De laatste paragraaf behandelt de beslissingsprocessen van bedrijven.

2.1 Geschiedenis en transitie

In de jaren '20 van de vorige eeuw werden de landen Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan onderdeel van de Sovjet-Unie. Ze maakten alle deel uit van deze unie tot die uiteenviel in 1991. Deze periode van ongeveer 70 jaar heeft grote invloed gehad op het drietal landen, voornamelijk op de economie. De val van de Sovjet-Unie kwam onverwacht en zonder waarschuwing voor de nieuwe staten (Green en Bauer, 1998). De transitie van centraal geplande economie naar een vrije markteconomie leverde enkele problemen op. Deze paragraaf gaat hierop in. Deze problematiek heeft de economieën van Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan gemaakt tot wat ze nu zijn.

2.1.1 Economie ten tijde van de Sovjet-Unie

Met het verdrag van Warschau in 1955 werd de invloed van het regime in Moskou over de lidstaten van de Sovjet-Unie vastgelegd. Rusland had de bevoegdheid over het binnenlandse en buitenlandse beleid van de andere lidstaten. Hiermee oefende Moskou ook invloed uit op de sociaaleconomische ontwikkeling en de ontwikkeling van natuurlijke hulpbronnen (Hall en Grant, 2009).

Green en Bauer (1998) en Herzig (1999) geven in hun artikelen over de kosten van de transitie in respectievelijk Centraal-Azië en Azerbeidzjan een bondig overzicht van de structuur van de economie ten tijde van de Sovjet-Unie:

- De productie werd bepaald door centrale planning, economische activiteiten waren het resultaat van beslissingen in Moskou. De locatie van economische activiteiten, investeringen, de prijzen van grondstoffen en diensten, personeelsbeleid en het gebruik van grondstoffen vonden allemaal plaats zonder enig oog voor efficiëntie of duurzaamheid.
- De productie was sterk kapitaal- en arbeidsintensief. Het bekendste voorbeeld hiervan zijn de agrarische bedrijven, Kolchozen en Sovchozen. Een gemiddeld agrarisch bedrijf in Kazachstan had een oppervlakte tussen de 35.000 en 40.000 hectare. Grote investeringen werden gedaan in infrastructuur, machines en irrigatie.
- Het economische systeem van de Sovjet-Unie was afgeschermd voor de overige markten. De prijzen voor grondstoffen, diensten en kapitaal waren in de Sovjet-Unie relatief laag in vergelijking met de internationale markten.

- De centraal Aziatische economieën werden sterk gesubsidieerd door de regering in de Sovjet-Unie. In 1989-1990 bedroegen deze subsidies gemiddeld 9.5% van het GDP van de landen. De subsidies gingen vooral op aan het sociale stelsel.
- Het economische systeem was afhankelijk van een niet duurzaam gebruik van het milieu. Onder de centrale planning van Moskou was er weinig aandacht voor het milieu behalve dan op het gebied van grondstoffen winnen. Een van de bekendste voorbeelden is het Aral meer, de oppervlakte hiervan is zeer sterk afgenomen doordat de waterspiegel sterk gedaald is. Hierdoor is er een groot gebied veranderd in een woestijn. Deze ecologische ramp is grotendeels te wijten aan het omleiden van water voor irrigatie. De ramp heeft grote gevolgen voor de leefbaarheid van de directe omgeving, zo is de visserij ingestort.
- De productie was inefficiënt vergeleken met internationale standaarden. Brooks e.a. (1991) stellen dat inefficiënt gebruik van kapitaal en arbeid kenmerkend was voor de centrale planeconomie van de Sovjet-Unie.
- De productiviteitsgroei was lager dan in de andere Sovjetrepublieken. In de periode 1970-1990 was de gemiddelde jaarlijkse groei van de productiviteit voor Kazachstan 0,7%, voor Turkmenistan -0,3%. Voor Azerbeidzjan bedroeg de groei gemiddeld 2,6%, op de republieken in Centraal-Azië na was dit het laagste van alle Sovjetrepublieken (Kaser, 2003).
- Onder het Sovjet regime vond een sterke industrialisatie plaats. Dit resulteerde in een eenzijdige economie (Rahimov, 2007).
- Door de centrale leiding waren buitenlandse relaties op papier mogelijk. In praktijk werden deze contacten volledig gestuurd door het centrale regime in Moskou (Rahimov, 2007).

Van der Lijn (1992) voegt hieraan toe dat de economische structuur aan het begin van de transitiefase gekenmerkt wordt door een hoge intersectorale monopoliegraad, een nadruk van de zware industrie boven de lichte industrie, een nadruk van de industriële sector boven de dienstensector en het feit dat een deel van de productie lastig af te zetten is op de mondiale markt (Van der Lijn, 1992). Daarnaast is er nauwelijks handel met het westen en is het aandeel militaire industrie erg hoog en de efficiency relatief laag (Van der Lijn, 1993).

De centraal Aziatische en Azerbeidjaanse economieën waren sterk geïntegreerd in het economisch systeem van de Sovjet-Unie. Zowel voor input als output was er een sterke afhankelijkheid met de markt van de Sovjet-Unie. Geschat wordt dat 46% van de bedrijven in Kazachstan afhankelijk was van de centrale planeconomie (Zhukov, 1996). In Azerbeidzjan werd meer dan de helft van de handel gedurende het Sovjetregime gedreven met Rusland (Herzig, 1999). Sinds de toevoeging van de landen aan de Sovjet-Unie in de 20ste eeuw, is de productie gefocust op primaire goederen, katoen en olie. De Sovjet-Unie wilde namelijk niet afhankelijk zijn van andere landen. Deze productie was gericht op de thuismarkt van de Sovjet-Unie. Pijpleidingen voor olie en gas en spoorverbindingen werden aangelegd vanaf de landen aan de Kaspische zee richting Rusland, waardoor de infrastructuur voor export gefocust was op Rusland. Daarnaast zorgden de politieke tegenstellingen met buurlanden Turkije, Iran en Afghanistan dat de handel nog meer op de Sovjet-Unie georiënteerd werd (Kaser, 2003). De economieën van Centraal Azië waren sterk afhankelijk

van de overige delen van de Sovjet-Unie wat betreft handel. In 1991 bedroeg de handel van Kazachstan met oud Sovjet-Unie landen 87% van het totaal (Wereldbank, 1993).

Lidstaten van de Sovjet-Unie werden een onderdeel van de economie van de unie. Kazachstan concentreerde zich vooral op de graanproductie en Turkmenistan op de katoenproductie. Daarnaast waren olie en gas de belangrijkste industrieën (Henley en Assaf, 1995). In Azerbeidzjan ontwikkelde de economie zich eveneens rond de olie- en gaseconomie met haar aanverwante machines en petrochemie (Herzig, 1999). De meeste andere productie en materialen kwamen vanuit andere delen van de Sovjet-Unie. Dit systeem werd in stand gehouden door extreem lage transportkosten te berekenen, die een fractie van de werkelijke kosten bedroegen (Henley en Assaf, 1995).

Daarnaast is het opvallend dat de levensstandaard hoog was gezien het inkomen. In vergelijking met de rest van de Sovjet-Unie had Kazachstan een GDP van 64,1% in 1990 (Wereldbank, 1992). De dienstensector was nog maar amper ontwikkeld en mensen hadden weinig keuze. De dienstensector was in 1991 nog maar 8% van de economie in Kazachstan (Esentugelov, 1996). Ondanks de relatieve armoede haalden de landen een hoge levensstandaard. De gemiddelde levensverwachting was goed in verhouding tot het inkomen. Bijna iedereen kon lezen en schrijven. De negatieve gevolgen van het lage inkomen werden verder gemaskeerd met een uitgebreid sociaal systeem (Green en Bauer, 1998).

2.1.2 Aspecten van transitie

Het uiteenvallen van de Sovjet-Unie in 1991 zorgde ervoor dat het economische systeem dat centraal gestuurd werd vanuit Moskou eveneens uit elkaar viel. Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan startten alle een proces om hun voorheen centraal gestuurde economie om te zetten naar een vrije markteconomie. Van der Lijn (1993) stelt in zijn stuk over de aspecten van de transitie dat de overstap naar een markteconomie geen garantie is voor succes: *"Naast het veranderen van de regels van het spel is tevens van belang hoe de spelers het nieuwe spel spelen - het gedrag van de economische subjecten en de reacties op het gevolgde beleid zijn van groot belang in de transitiefase"* (Van der Lijn, 1993 p.56).

Daarnaast was de Sovjettraditie van bureaucratie en management geen goede basis voor de regering, industrie en landbouw om met de nieuwe omstandigheden om te gaan. Voor het opstellen en uitvoeren van economisch beleid voor een onafhankelijk land dat opereert in een concurrerend internationaal systeem heeft men andere competenties nodig dan die aanwezig waren bij de Sovjetbureaucraten en partijbonzen (Herzig, 1999).

Van der Lijn (1993) maakt een tweedeling in de aspecten van het transitieproces: systeemveranderingen en macro-economische stabilisering. Het een sluit het ander niet uit. Onder systeemveranderingen vallen wijzigingen in het economische systeem, institutionele veranderingen zoals de liberalisering van de prijzen, de lonen en de (buitenlandse) handel. Daarnaast dienen marktinstuties en adequate wetgeving ontwikkeld te worden. Hierbij valt te denken aan het oprichten van een kapitaalmarkt en aandelenbeurs, het hervormen van het bankstelsel en wetgeving op het gebied van contracten. Hier gaat enige tijd overheen. Het duurt minimaal enkele

jaren voordat de kapitaalmarkt en de bankensector goed werken. Verder vallen aanpassingen aan de economische structuur ook onder de noemer systeemveranderingen (Van der Lijn, 1993).

Bij macro economische stabilisering kan een onderscheid gemaakt worden tussen reële stabilisering en monetaire stabilisering. Reële stabilisering is het stoppen van een eventuele val van de economie. Monetaire stabilisering heeft betrekking op het controleren van de inflatie en wisselkoers met buitenlandse valuta. Prijsliberalisatie, het reduceren van het overheidstekort en het tegengaan van het monetair financieren van het resterend overheidstekort zijn zaken die zorgen voor monetaire stabiliteit (Van der Lijn, 1993).

2.1.3 Gevolgen van de transitie

De Sovjet-Unie hield formeel op met bestaan eind december 1991. Echter Kazachstan en Turkmenistan hadden, net als vele andere Sovjetrepublieken, in 1990 al soevereiniteit uitgeroepen en het ambt van president geïnstalleerd om aan het hoofd te staan van een republiek. In 1991 gingen de landen verder en riepen ze hun onafhankelijkheid uit. Dit werd eenzijdig gedaan en weinig tot geen voorbereidingen gingen hieraan vooraf. Toen de onafhankelijkheid in 1992 een feit werd, kwam deze onverwacht (Akiner, 2003). De landen schreven verkiezingen uit. Deze werden gewonnen door de voormalige Sovjet leiders van Kazachstan en Turkmenistan. Zij werden de eerste presidenten van de nieuwe republieken en de communistische partijen werden republikeinse partijen (Akçali, 2003). Nieuwe grondwetten werden aangenomen met daarin een strikte scheiding van machten volgens de trias politica. De uitvoerende macht bleef echter wel het sterkste, met als doel stabiliteit te creëren. Hiermee nam de macht van de president toe en is er momenteel sprake van een autoritair regime in Kazachstan en Turkmenistan (Rahimov, 2007).

De verandering van regime ging gepaard met enorme kosten. Het meest urgente waar deze landen mee geconfronteerd werden, is de constructie van een leefbare nationale economie gebaseerd op de principes van de vrije markt. Dit was geen theoretische discussie, maar iets wat het dagelijkse leven van iedereen beïnvloedde. Er waren echter geen blauwdrukken om te volgen (Akiner, 2003). De afbraak van de centraal geplande economie van de Sovjet-Unie leidde tot een economische depressie. Het persoonlijk inkomen ging sterk omlaag, werkloosheid en ernstige armoede waren serieuze problemen (Green en Bauer, 1998). Volgens Kaser (2003) zijn de economieën van Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan na de val van het Sovjetregime gekenmerkt door lage tot negatieve productiviteitsgroei. Daarnaast groeit de beroepsbevolking in rap tempo door de demografische transitie en dit drukt op de banenmarkt. Met het uiteenvallen van de Sovjet-Unie viel ook de economie van de Sovjet-Unie uiteen. Zoals eerder vermeld waren de economieën van Kazachstan en Turkmenistan sterk georiënteerd op Rusland en de overige Sovjetrepublieken. Volgens Spoor (1996) is de integratie van de Turkmeense en Kazachse economieën in de Sovjet-Unie in ieder geval een deel van de economische depressie in Kazachstan en Turkmenistan na het uiteenvallen van de Sovjet-Unie. Aangezien de economie van Azerbeidzjan op een vergelijkbare manier verbonden was aan de Sovjet-Unie wordt aangenomen dat dit voor Azerbeidzjan eveneens geldt. Door deze grote afhankelijkheid van de economieën van Kazachstan en Turkmenistan had het instorten van de Sovjet-Unie een dramatische impact op de lokale economie. De prijzen van de geïmporteerde goederen schoten omhoog. De traditionele afzetmarkten voor de export kampten

met een afnemende vraag vanwege economische terugval (Spoor, 1996). Vooral de sectoren met veel interactie met de Sovjet-Unie hadden het zwaar na de onafhankelijkheid, dit was met name de industrie (Spoor, 1999). In Azerbeidzjan waren de industrieën niet ontwikkeld om te concurreren onder marktomstandigheden en niet in staat de transitie van planeconomie naar markteconomie te overleven. De aanpassing van prijzen aan wereldniveau en de toenemende concurrentie deden de industrie de das om. Buitenissige specialisatie en afhankelijkheid van verre andere oud-Sovjetrepublieken bleken serieuze obstakels te vormen (Herzig, 1999). Andere sectoren zoals landbouw en mijnbouw konden de klap van de crisis enigszins opvangen. De graanproductie in Kazachstan slaagde hier echter niet zo goed in (Spoor, 1999). De economieën waren sterk afhankelijk van deze afzetmarkten waar de vraag sterk terugliep. De recessie die de voornaamste handelspartners van Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan trof na de onafhankelijkheid, sloeg door de sterke afhankelijkheid van de afzetmarkten over op de drie landen (Kaser, 2003).

In een kort tijdsbestek verzeilden de nieuwe republieken in een situatie waarin politieke en administratieve instituten voor een moderne staat noodzakelijk waren (Akçali, 2003). Voorheen werden alle belangrijke beslissingen in Moskou genomen. Administratieve instituten zoals een centrale bank, ministeries en een rechtssysteem moesten gecreëerd worden uit bestaande Sovjet instellingen en personeel. In theorie bestonden de meeste noodzakelijke instituten halverwege de jaren '90, in de praktijk functioneerde ze nog niet goed vanwege gebrek aan gekwalificeerd personeel en te weinig budget (Green en Bauer, 1998). Dit wordt beaamd door Spoor (1996); hij stelt dat Kazachstan en Turkmenistan gedurende de eerste jaren na de onafhankelijkheid niet de goede instituten bezaten. Geen wetgeving voor commerciële transacties, geen toezichthouders op deze transacties, geen informatievoorziening of commercieel krediet. De hervormingen werden in Turkmenistan veel langzamer ingevoerd dan in Kazachstan (Spoor, 1996). Een bijkomend probleem kwam van de heersende klasse; deze bepaalde de hervormingen en kreeg zo de mogelijkheid om nepotisme toe te passen. Hierdoor versterkte zij haar eigen macht, terwijl belangrijke functies zelden door gekwalificeerde mensen werden ingevuld (Akiner, 2003).

Van der Lijn (1993) stelt dat een gedeelte van de vermindering van de productie een gevolg is van de overgang van een centraal gestuurde, aanbodbeperkende economie naar een vraagbeperkende vrije markteconomie. Daarnaast was een deel van de productie onder het Sovjetregime verspild en ongewenst. De productie waar geen vraag naar is zal verdwijnen tijdens de overgang naar een markteconomie (Van der Lijn, 1993). Dit is terug te zien in de daling van de relatieve omvang van de industrie ten opzichte van 1989. Voor Azerbeidzjan, Kazachstan en Azerbeidzjan lagen de dieptepunten respectievelijk op 26,3% in 1996, 47,7% in 1997 en 64,4% in 1998 (UNECE, 2002). Voorbeelden van sectoren die het moeilijk hadden zijn de textielsector en de bouw, deze stortten door heel de Kaspische regio in doordat er geen nieuwe orders binnen kwamen (Kaser, 2003, Green & Bauer, 1989). In Turkmenistan viel de gasproductie terug van bijna 82 miljard kubieke meter in 1990 tot ruim 13 miljard kubieke meter in 1998, de katoenproductie stortte eveneens in. Geopolitieke problemen lagen hier deels ten grondslag aan, hier komt paragraaf 2.2 op terug (Brill-Olcott, 2005).

De daling in output in de industrie staat niet op zichzelf. Door de sterke daling van de handel, vanwege eerder genoemde redenen, kwamen Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan in een

economische depressie terecht. In Kazachstan daalde de internationale handel tussen 1990 en 1992 met meer dan 50%. Deze cijfers worden in twijfel getrokken door Green en Bauer (1998), maar er is duidelijk sprake geweest van een sterke afname van de handel. Door het stopzetten van subsidies van de Sovjet-Unie daalde de vraag nog meer. Dit leidde tot een zeer sterke daling van het GDP. De output daling trof nagenoeg alle sectoren; de industrie en bouw werden echter het zwaarst getroffen (Green en Bauer, 1998).

De prijzen voor grondstoffen, diensten en kapitaal waren in de Sovjet-Unie relatief laag in vergelijking met de internationale markten. Dit leidde na de omwenteling tot een sterke inflatie. De prijsstijging heeft een internationaal comparatief voordeel van de regio onthuld op het vlak van grondstoffen en agricultuur. Het ontbreekt de regio echter aan comparatieve voordelen op andere gebieden (Green en Bauer, 1998). Het vrijgeven van de prijzen geeft in het algemeen een forse impuls aan de inflatie, dit wordt correctieve inflatie genoemd (Van der Lijn, 1993). In 1993 werden de munteenheden van Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan losgekoppeld van de Russische Roebel. Dit leidde tot een tweede ronde van inflatie na de onafhankelijkheid (Kaser, 2003). In de drie landen was er enkele jaren sprake van hyperinflatie met inflatiecijfers van boven de 1000%. Tegen het eind van de jaren '90 was de inflatie afgezwakt naar westerse waarden (Green en Bauer, 1989)

Inkomens kelderden als resultaat van lagere lonen en uitgestelde betalingen. In Kazachstan daalde de koopkracht van de lonen met 53% over de periode 1990-1995. Dit had mede te maken met de hyperinflatie. Lonen werden bovendien vaak maanden te laat uitbetaald; dit in combinatie met hoge inflatie zorgde voor verdere koopkrachtdaling (Green & Bauer, 1998).

Uit de Living Standard Measurement Survey van de Wereldbank blijkt een sterke toename van de armoede in Kazachstan van 16% van de inwoners in 1989 tot 35% van de bevolking in 1996. Vrouwen, rurale gebieden en grote gezinnen werden het hardste getroffen (Green & Bauer, 1998). Daarnaast bezaten de drie landen een overvloed aan werknemers. Deze moesten zo veel mogelijk aan het werk blijven om sociale onrust te voorkomen. Zo was in 1989 in Turkmenistan het cohort 10-14 jarigen 357% van het cohort 50-54 jarigen. In Kazachstan was dit 192% en in Azerbeidzjan 191% (Timofeef & Perevedentsev, 1994). In 2002 verwachtte de UNDP dat het werkzame deel van de bevolking sterk zou stijgen in de periode 2000-2015. Voor Kazachstan van 58% naar 67%, Turkmenistan 64% naar 74% en in Azerbeidzjan van 59% naar 69% (UNDP, 2002). De werkloosheid nam echter sterkt toe. Onder Sovjetregime was er sprake van een verwaarloosbaar aantal werklozen, maar na de onafhankelijkheid liep dit in Kazachstan op tot 18% van de beroepsbevolking in 1997 (Green en Bauer, 1998).

Onder het Sovjetregime konden deze armen en werklozen nog aanspraak maken op een sterk sociaal stelsel. Hoewel het inefficiënt was, hadden vele personen baat bij de ondersteuning die zij ontvingen. Het sociale stelsel uit de Sovjettijd kon echter niet worden gehandhaafd door een tekort aan geld bij de overheden. De gezondheidszorg heeft eveneens een inzinking gehad. Doordat het GDP daalde, konden de overheden minder uitgeven aan de gezondheidszorg waardoor deze verslechterde. Ook het onderwijs had te kampen met minder budget hetgeen leidde tot het sluiten van scholen. Verder werden Nuts voorzieningen duurder: gas, water en licht waren niet langer

gratis. De prijzen gingen sterk omhoog door minder budget vanuit de overheid (Green en Bauer, 1998). Doordat de steun vanuit de Sovjet-Unie niet meer binnen kwam traden er nog meer begrotingstekorten op (Spoor, 1996).

Hoewel het leek alsof de economieën van Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan in een vicieuze cirkel waren beland, toonden zich halverwege de jaren '90 al tekenen van herstel. Zo begon vanaf 1995 de economie van Kazachstan bescheiden te groeien, maar van een vrije markteconomie was nog niet meteen sprake. Vanwege de depressie was het nog steeds niet mogelijk om te werken waar je wilde of om te kopen wat je wilde. Dit leidde tot een sterk verzet tegen verdere hervormingen en mensen verlangden naar de tijd van de Sovjet-Unie. De lastige transitie trof vrijwel iedereen (Green en Bauer, 1998). Hierdoor laaide de onrust die in de landen reeds aanwezig was verder op. De nieuwe republieken waren geen natiestaten, op het grondgebied leefden etnische groepen in een clanstructuur. Tussen 1924 en 1936 zijn de republieken gevormd aan de hand van Stalin's beleid. Dit was de eerste keer in Centraal-Azië dat nationaliteit aan territorium gekoppeld werd (Akçali, 2003). Everett-heath (2003) gaat verder in op de mogelijke instabiliteit in Kazachstan. Hij stelt dat de vele etnische groepen in de jaren '90 op gespannen voet met elkaar leefden. In 1994 waren de spanningen zo groot dat een burgeroorlog dreigde. De onrust nam echter af doordat de economie de weg naar boven weer gevonden had en de welvaart langzaam toe begon te nemen (Everett-heat, 2003).

2.1.4 De weg terug

De terugval in GDP werd opgevangen door de bestemming van de handel te diversifiëren. De rationele reactie is om afzetmarkten te zoeken waar de vraag sterk was. Tussen 1995 en 2001 nam het aandeel van niet voormalige Sovjetrepublieken in de handel sterk toe. Dit is terug te zien in tabel 2.1 en 2.2. Handel maakte tien jaar na de onafhankelijkheid nog steeds een groot deel uit van het GDP (zie tabel 2.3).

Tabel 2.1: Percentage export naar niet voormalige Sovjetrepublieken		
	1995	2001
Azerbeidzjan	55%	90%
Kazachstan	45%	70%
Turkmenistan	51%	71%
<i>Bron: Kaser, 2003</i>		

Tabel 2.2: Percentage import uit niet voormalige Sovjetrepublieken		
	1995	2001
Azerbeidzjan	66%	69%
Kazachstan	30%	48%
Turkmenistan	45%	63%
<i>Bron: Kaser, 2003</i>		

Tabel 2.3: Handel als percentage van het BBP		
	1990	2001
Azerbeidzjan	35%	31%
Kazachstan	43%	39%
Turkmenistan	44%	35%
<i>Bron: Kaser, 2003</i>		

De daling van het GDP was niet zo groot als statistieken doen vermoeden. Er was sprake van productie die niet gemeten werd in een soort schaduw economie. Deze schaduw economie werd niet belast en dit zorgde er voor dat de overheidsinkomsten verder terug liepen. Dit heeft gevolgen gehad voor het sociale stelsel in deze landen. Inkomensongelijkheid nam toe en 'human capital' daalde (Kaser, 2003).

Er zijn twee onderzoeken geweest die een schatting hebben geprobeerd te maken van de omvang van deze schaduw economie. De ene methode gebruikt elektriciteit als input voor productie (Johnson e.a. 1997, 1998) en de andere een serie regressies (Schneider, 2002). Voor de periode 1990-1993 scoort Azerbeidzjan 44% op de eerste methode en 45% op de tweede, Kazachstan scoort 32% met beide methodes.

Het herstel in Kazachstan was uiterst broos, vooral afhankelijk van sectoren als olie, gas en enkele mineralen. De liberalisering van de economie heeft aangetoond dat het grootste deel van de productiecapaciteit niet kon overleven zonder significante investeringen in nieuwe technologie en leidinggevende capaciteiten (Green en Bauer, 1998). Niet alle hervormingen verlopen goed, een voorbeeld van slecht beleid is de agrarische sector. Op grote schaal werden agrarische complexen hervormd, vaak zonder adequate voorbereiding, instituties en aanvullend beleid. Dit leidde ertoe dat in 1999 de agrarische sector zich in een diepe crisis bevond (Spoor, 1999). Desalniettemin verging het Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan steeds beter. Kazachstan en Azerbeidzjan ontvingen als eerste landen directe investeringen vanuit het buitenland, Turkmenistan enkele jaren later. In tabel 2.4 zijn de investeringen in de drie landen weergegeven vanaf de onafhankelijkheid (Kaser, 2003).

Toch is het lek in 2000 nog niet helemaal boven. Kazachstan ontving grote hoeveelheden buitenlandse investeringen maar de wet- en regelgeving om deze investeringen en eigendommen te beschermen bleef hierbij achter (Brill-Olcott, 2005). Daarnaast remmen de autoritaire en corruptiegevoelige regimes van de landen investeringen. Deze investeringen waren sterk afhankelijk van de olie. Het gevaar van 'Dutch disease' ligt op de loer (Zie kader 2.1). De sterke afname van de binnenlandse productie in Azerbeidzjan, Kazachstan en

Kader 2.1: Dutch disease

De term 'Dutch disease' vindt zijn oorsprong in de periode dat Nederland grote exportoverschotten had door de export van gas. Hierdoor steeg de waarde van de Nederlandse gulden. Dit benadeelde de export van andere producten en bevoordeelde de import van producten, beide aspecten zijn nadelig voor de binnenlandse productie (Kaser, 2003).

Turkmenistan kwam niet door 'Dutch disease', maar nu de overheden de economieën proberen te diversifiëren schuilt hier wel een gevaar in. Azerbeidzjan en Kazachstan zetten een deel van de olie opbrengsten opzij om te investeren in de diversiteit van de economie (Kaser, 2003). De Kazachstaanse overheid ziet de noodzaak in van diversificatie van de economie. Inkomsten uit de olie en gas sectoren dienen geïnvesteerd te worden in projecten die werkgelegenheid creëren zodat er vervolgens weer belasting binnenkomt. Turkmenistan is het meest kwetsbaar voor 'Dutch disease'. Niet vanwege te weinig andere mogelijkheden naast de enorme gasvoorraad, maar door slecht beleid. Kazachstan heeft vele andere mogelijkheden zoals erts en mineralen, sterke landbouw en industrie vanuit het Sovjettijdperk (Brill-Olcott, 2005).

Akçali (2003) ziet niet alleen de zwakte in van de Turkmeense economie, maar ook de zwakte van de economie van Kazachstan. Deze centraal Aziatische staten hebben zich op de export georiënteerd, voornamelijk olie, gas en katoen. De economieën zijn erg kwetsbaar voor schokken van buitenaf en in toenemende mate afhankelijk van buitenlands kapitaal. Het ontbreekt de landen aan enige substantieel potentieel in eigen land om de economie aan te drijven. Als mogelijke oplossing draagt Akçali aan dat de landen een economische unie aangaan (Akçali, 2003).

	Totaal	Per hoofd
Azerbeidzjan	\$11.000.000.000	\$741
Kazachstan	\$4.100.000.000	\$501
Turkmenistan	\$1.000.000.000	\$189
<i>Bron: Kaser, 2003</i>		

De transitie heeft duidelijk haar sporen achtergelaten in de economieën van Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan. In het derde hoofdstuk wordt stilgestaan bij de huidige sociaal economische situatie in Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan. Aan de hand van statistieken zal duidelijk worden of de in de jaren '90 doorgevoerde hervormingen het gewenste resultaat hebben gehad op de economieën. Sinds de onafhankelijkheid van de drie landen in 1991 proberen andere landen invloed uit te oefenen op de economieën van Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan. Deze vorm van geopolitiek komt aan bod in de volgende paragraaf.

2.2 Geopolitiek

De regio rond de Kaspische zee bevat grote olie en gas voorraden, deze zijn voornamelijk gelegen voor de kusten van Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan (Croissant, 1998). Te verwachten valt dat deze regio op enig punt de op één na grootste producent van energie wordt na de Perzisch Golf regio. De Kaspische regio is een grote leverancier van energie aan Europa en Azië. Een machtsstrijd is gaande tussen diverse landen over de exploitatie van deze grondstoffen, met name over de verdeling van de grondstoffen, de pijpleidingen en transportroutes van de energie naar de verschillende markten (Hall en Grant, 2009).

Het uitoefenen van invloed op het beleid van andere landen en internationale politieke relaties wordt geopolitiek genoemd. De bedenker van dit concept is de Duitser Friedrich Ratzel (1844-1904). Hij stelde dat: "*Geopolitics is the state's power to control space or territory and shape the foreign policy of individual states and international political relations*" (Knox en Marston, p. 340). Flint en Taylor (2007) stellen dat (geo)politieke processen aan de basis van de wereldeconomie liggen. De kapitalistische manier van produceren heeft als doel het verwerven van economische surplus in de wereld economie, men wil concurreren. Dit kan op twee manieren. Ten eerste via de markt. Ten tweede door middel van het gebruik van militaire en politieke macht. Het betreft niet twee manieren die op zichzelf staan (Flint en Taylor, 2007). Geopolitiek beïnvloedt de economische situatie in de regio.

Een bron van conflict is de vraag of de Kaspische zee als een meer of als een zee gezien moet worden. Rusland en Iran stellen dat het een meer betreft en dat het niet opgedeeld kan worden tussen de aangrenzende landen. De gevonden grondstoffen zouden volgens deze landen eerlijk verdeeld moeten worden tussen de aan de Kaspische zee grenzende landen. Dit zijn de internationaal gangbare regels betreffende meren. Met deze regelgeving zou geen enkel aangrenzend land een exclusief gebied in de Kaspische zee kunnen claimen. Beslissingen over ontwikkelingen in de zee zouden unaniem door alle vijf aangrenzende landen genomen dienen te worden. Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan zien de Kaspische zee als een zee. Daarmee zou ze net zo goed opgedeeld kunnen worden als de kustgebieden van oceanen. Volgens Azerbeidzjan zou de Kaspische zee gelijk verdeeld moeten worden onder de vijf aangrenzende landen. Hiermee kan Azerbeidzjan aanspraak maken op olie en gasvelden die meer dan 75 kilometer uit de kust liggen. Rusland probeert deze claim te ondermijnen met het argument dat het een meer is. Wereldwijd zijn er echter vele voorbeelden van meren die verdeeld zijn tussen landen. Voorbeelden zijn het Victoriameer dat verdeeld is tussen Kenia, Tanzania en Oeganda en het meer van Genève wat verdeeld is tussen Frankrijk en Zwitserland. Een vergelijkbare oplossing voor de Kaspische zee is niet verboden door wet- en regelgeving (Croissant, 1998). In april 2011 zijn vertegenwoordigers van alle landen aan de Kaspische zee voor de 28^{ste} keer bijeengekomen om te praten over deze kwestie. Inmiddels werken de vijf landen intensief samen en zijn er tussen Rusland, Kazachstan, Turkmenistan en Azerbeidzjan afspraken gemaakt over de verdeling van de Kaspische zee. Iran erkent deze afspraken echter niet; er is dan ook nog geen demarcatieverdrag getekend dat de grenzen in de Kaspische zee definitief vastlegt (Caspian Factor, 2011).

Hall en Grant (2009) halen in hun paper over de geopolitieke situatie van de Kaspische regio de standpunten van de grootste spelers, Rusland, de VS en China weer. Zij stellen dat Rusland van

oudsher de machtigste speler in de regio is. Na de ontbinding van de Sovjet-Unie in 1991 had Moskou echter veel minder invloed in de Kaspische regio en nam het een op het westen georiënteerde houding aan. Hier kwam in 1996 een einde aan met nieuw beleid. Rusland realiseerde zich dat het niet meer de wereldmacht was van weleer, maar nog steeds de belangrijkste speler in de regio. Rusland begon in toenemende mate invloed uit te oefenen op nabijgelegen landen. In de Kaspische regio verkreeg Rusland meer invloed over de energie. Recentelijk zette Rusland zich voornamelijk in om pijplijnen met een zuidelijke route, die om Rusland heengaan, tegen te houden. Eveneens beperkt het land de transportmogelijkheden van Kazachstan om haar olie en gas op verschillende markten af te zetten. Rusland lijkt in de nabije toekomst de belangrijkste speler te zijn op het geopolitieke toneel in de Kaspische regio (Hall en Grant, 2009). Deze houding levert Turkmenistan problemen op met de export van gas. Omdat Turkmenistan afhankelijk is van Rusland of Iran voor het vervoeren van gas over hun grondgebied naar de markten toe, wordt de prijs gedrukt. Rusland heeft zelf genoeg gas tot haar beschikking en wil alleen gas uit Turkmenistan importeren als het tegen lage prijzen gaat (Brill-Olcott, 2005).

Hall en Grant (2009) noemen drie interesses van de Verenigde Staten in de Kaspische regio:

1. De VS stimuleren democratie en vrije markteconomie in de Kaspische regio omdat dit een basis is voor stabiliteit.
2. De VS trachten te bewerkstelligen dat er meerdere exportmogelijkheden komen voor olie en gas om de monopolieposities van Rusland, China en Iran in te perken.
3. Door olie en gas te importeren vanuit de Kaspische regio worden de VS, net als China, minder afhankelijk van het Midden-Oosten (Hall en Grant, 2009).

China heeft grote belangen bij de voorraden olie en gas in de Kaspische regio. Het verbruik van olie is in China harder gestegen dan de binnenlandse productie bij kan houden. De Chinese economie zal stagneren als er niet aan de groeiende vraag naar energie voldaan kan worden (Hall en Grant, 2009).

Naast landen zijn er ook samenwerkingsverbanden tussen landen die macht uit proberen te oefenen. Nadat bekend werd dat er grote olievoorraden in de Kaspische regio aanwezig waren, breidden de aanwezigheid en de gemaakte investeringen van westerse bedrijven sterk uit in de regio. Daarnaast groeide het besef dat instabiliteit in de regio de ontwikkeling ervan kon tegengaan; dit leidde tot NAVO ingrijpen. Militaire contacten met diverse landen aan de Kaspische zee werden aangehaald met het *Partnership for Peace* programma. Dit programma was ontworpen om de landen te helpen met het herstructureren van hun leger. Staten in de Kaspische regio gebruikten de NAVO om tegenwicht te bieden aan de invloed vanuit Rusland (Hall en Grant, 2009). De Shanghai Cooperation Organization is een tegenhanger van de NAVO. De SCO heeft een grote invloed op de machtsverhoudingen in de Kaspische regio en de positie van het Westen wordt hierdoor minder goed. De belangrijkste afspraak van samenwerking betreft de verklaring andere leden van de SCO niet aan te vallen. Hiermee wordt veiligheid en stabiliteit in de regio gecreëerd. China en Rusland kunnen middels de SCO de stabiliteit in de regio handhaven en de ontwikkeling van olie en gas in de regio faciliteren. De SCO stelt China in staat om nauwe banden te ontwikkelen met de energierijke buurlanden (Hall en Grant, 2009).

Alle partijen hebben baat bij een stabiele regio om hun energiebehoefte veilig te stellen. Dit geldt ook voor bedrijven, hier speelt geopolitiek ook een rol. Het is belangrijk om op de hoogte te zijn van het economische en institutionele karakter van een land voordat men investeert. Voor de meeste bedrijven is investeren een complexe en risicovolle onderneming. Politieke beslissingen of gebeurtenissen in een land kunnen het zakelijk klimaat beïnvloeden. Investeerders kunnen geld verliezen of minder geld verdienen dan verwacht. Door de gebeurtenissen in landen nauwkeurig te monitoren kunnen investeerders zich voorbereiden op wat er wellicht gaat gebeuren in een land en zo de risico's beperken. Dit is van belang want wanneer een bedrijf een investering doet, dan kan het bedrijf zich niet isoleren voor de sociale politieke en militaire ontwikkelingen in het land waarin geïnvesteerd wordt (Croissant, 1998).

2.3 Demografie

In de voorgaande paragrafen zijn de invloeden van de transitie en geopolitiek op de economieën van Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan besproken. Dit zijn niet de enige krachten die de economie beïnvloeden. De demografie van een land speelt eveneens een rol. Deze paragraaf bespreekt de invloed van demografische ontwikkelingen op de economieën van de drie landen.

Het debat over de impact van bevolkingsgroei op economische groei is al tijden gaande. Aan de ene kant staan de pessimisten die denken dat een snelle groei van de bevolking niet bijgehouden kan worden door technologische vooruitgang en de vergaring van kapitaal. Hierdoor vermoeden zij dat de bevolking voor de groei beter af was. Daartegenover staan de optimisten, zij denken dat snelle bevolkingsgroei landen kan helpen in het creëren van schaalvoordelen en technologische en institutionele innovatie bevordert. Onderzoek in de jaren '80 van de vorige eeuw van Bloom en Freeman (1986) en Kelly (1988) heeft aangetoond dat bevolkingsgroei noch een positief noch een negatief effect heeft op economische groei (Bloom en Freeman, 1986 & Kelly, 1988). Latere studies die meer inzoomden op het effect van vruchtbaarheid en sterftcijfers hebben aangetoond dat met name het geboortecijfer een negatieve invloed heeft op economische groei, terwijl sterftcijfers geen enkele invloed lijken te hebben (Bloom en Williamson, 1998).

Dit heeft Bloom en Williamson (1998) aangezet om na te denken over een mogelijke relatie tussen bevolkingsgroei en economische groei. Zij kwamen met de hypothese dat bevolkingsgroei van invloed is op economische groei zolang ze de verhouding tussen de beroepsbevolking en het afhankelijke deel van de bevolking beïnvloedt. Ze verwachten dat een bevolkingsgroei door toegenomen levensverwachting een negatief effect uitoefent op de economische groei omdat er meer ouderen ondersteund moeten worden. Een stijging van het geboortecijfer zal in eerste instantie een negatief effect hebben op de economische groei omdat de kinderen ondersteund dienen te worden. Uiteindelijk komt hier economische groei uit voort doordat twee decennia later de beroepsbevolking toe begint te nemen (Bloom en Williamson, 1998).

Een mogelijke oorzaak van bevolkingsgroei is de demografische transitie. De demografische transitie beschrijft een verandering van een pre-industriële fase met hoge geboorte- en sterftcijfers naar een postindustriële fase met lage geboorte- en sterftcijfers. Sterftcijfers dalen door verbeterde gezondheidszorg. Kinderen profiteren hier het meeste van en het aandeel kinderen neemt daardoor toe. Ouders zouden naar aanleiding van de sterk verbeterde overlevingskansen van hun kinderen, minder kinderen moeten krijgen. Deze aanpassing heeft tijd nodig. In dit tijdsbestek ligt het aantal kinderen veel hoger dan voorheen, een periode die vaak aangeduid wordt als een babyboom. Na een tijd neemt het aantal kinderen weer geleidelijk aan af. Dit cohort kinderen is in vergelijking met de rest van de bevolkingscohorten buiten proporties. Dit heeft gedurende de gehele levensfase van dit cohort effect op de economie. Bloom en Williamson (1998) verwachten de volgende effecten van de transitie op de economie:

- Allereerst is er de babyboom. Dit zorgt voor een toename van het aantal kinderen wat verzorgd dient te worden door een gelijkblijvende beroepsbevolking. Dit heeft zijn weerslag op de economische groei.

- Vervolgens komt het cohort in de beroepsbevolking terecht, hierdoor is het aandeel van de beroepsbevolking ten opzichte van de afhankelijke bevolking sterk gegroeid. Dit heeft een positief effect op economische groei.
- Uiteindelijk komt het cohort terecht in de fase dat ze uit de beroepsbevolking stappen. Hierdoor ontstaat er weer grote druk op de beroepsbevolking om de sterk toegenomen groep ouderen te onderhouden, oftewel ontgroening.

In Europa heeft de demografische transitie meer dan 100 jaar geduurd. De medische en technologische vooruitgang ging langzaam. Landen die later in de transitiefase terecht kwamen, hebben deze medische en technologische kennis sneller op kunnen doen. De sterftcijfers nemen hierdoor veel sneller af. Daarmee werd de tijdspanne van de demografische transitie korter (Bloom en Williamson, 1998).

In hun artikel uit 2005 ontwikkelen Kelley en Schmidt een raamwerk om de rol van de bevolking in economische groei in een model te testen. Uit de regressie vergelijkingen van data uit diverse landen over de periode 1960-1995 komt naar voren dat de diverse demografische veranderingen, voornamelijk afnemende geboorte- en sterftcijfers, voor ongeveer 20% de groei van de output per hoofd van de bevolking verklaren. In Azië en Europa ligt dit aandeel zelfs nog hoger (Kelley en Schmidt, 2005).

Bloom en Williamson (1998) introduceren demografische variabelen in een model van economische groei. Met hun regressievergelijkingen tonen zij aan dat de demografische transitie substantieel, zo'n 33%, heeft bijgedragen aan de sterke economische groei in Oost-Azië. Deze groei vond deels plaats doordat als gevolg van de demografische transitie, de beroepsbevolking veel harder toenam dan het afhankelijke deel van de bevolking. Hierdoor werd de productiviteit per hoofd van de bevolking groter. Deze groei is niet alleen afhankelijk van de demografische transitie van de landen. Er waren sociale, politieke en economische instituties en beleidsmaatregelen aanwezig om het groeipotentieel, wat door de demografische transitie gecreëerd werd, te benutten.

De groei door de demografische transitie is slechts een transitionele economische groei die enkel en alleen plaatsvindt doordat de beroepsbevolking en het afhankelijke deel van de bevolking in verschillende maten groeien. Dit impliceert dat de toekomstige demografische transitie, de ontgroening van de bevolking, een negatieve impact zal hebben op de economische groei.

Onderzoek van Feyrer (2007) gaat specifiek in op de relatie tussen de demografie van de beroepsbevolking en de gemiddelde productiviteit. Veranderingen in de leeftijdsopbouw van de beroepsbevolking blijken significant te correleren met veranderingen in de gemiddelde productiviteit. Diverse demografische structuren dragen voor bijna een kwart bij aan het grote verschil in de productiviteit van OECD en lage inkomens landen. Voor een deel verklaart het zelfs de divergentie in de productiviteit van de twee groepen landen. Specifiek gaat het om het cohort 40-49 jarigen. Indien dit cohort met 5% toe neemt in een periode van 10 jaar, is er per jaar 1 à 2% meer groei in de productiviteit te meten. Dit zou een verklaring kunnen bieden voor de productiviteitsverschillen met lage inkomens landen, die over het algemeen een erg jonge beroepsbevolking hebben. Veranderingen in de demografische structuur van de beroepsbevolking

leiden tot veranderingen in het gemiddelde niveau van *human capital* in de vorm van ervaring. Ervaring is hier niet hetzelfde als scholing.

Hetgeen wat zowel bij het onderzoek van Bloom en Williamson (1998) en Kelley en Schmidt (2005) centraal staat is de verhouding van de beroepsbevolking tot het afhankelijke deel van de bevolking. Dit wordt weergegeven in de afhankelijkheidsgraad. Impact op de economische groei kan enkel verwacht worden als bevolkingsgroei gepaard gaat met een verandering in de afhankelijkheidsgraad van de bevolking. Uit onderzoek van Feyrer (2007) blijkt dat met name het cohort 40-49 jarigen van belang is.

2.4 Buitenlandse investeringen en de rol van de overheid

In paragraaf 2.2 is besproken hoe buitenlandse overheden via geopolitieke processen invloed uitoefenen op de economieën van Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan. Geopolitiek is niet de enige buitenlandse invloed op de lokale economie, buitenlandse bedrijven spelen eveneens een rol. De lokale overheden kunnen door middel van beleid de invloed van buitenlandse bedrijven op de economie sturen. Zowel de invloed van buitenlandse bedrijven als de mogelijkheden voor lokale overheden worden besproken in deze paragraaf.

2.4.1 FDI

Directe investeringen vanuit het buitenland, veelal FDI genoemd naar het Engelse *Foreign Direct Investments*, nemen de afgelopen decennia sterk in aantal toe. Dit is een van de eigenschappen van de globalisering van de economie. Door de afnemende kosten van transport, nieuwe communicatiemiddelen en handelsovereenkomsten is het aantrekkelijker geworden om zaken te doen in het buitenland. Neuhaus (2006) haalt de definitie van FDI aan die door de OECD opgesteld is in 1999: "*FDI reflects the objective of obtaining a lasting interest by a resident entity in one economy (direct investor) in an entity resident in an economy other than that of the investor (direct investment enterprise). The lasting interest implies the existence of a long-term relationship between the direct investor and the enterprise and a significant degree of influence on the management of the enterprise. Direct investment involves both the initial transaction between the two entities and all subsequent capital transactions between them and among affiliated enterprises, both incorporated and unincorporated*" (OECD, 1999 p. 7). FDI is dus niet alleen de constructie van een nieuwe fabriek in het buitenland, maar ook het verkrijgen van een groot aandeel in een reeds bestaand bedrijf met als doel een langdurige relatie op te bouwen.

Stocker (2000) zet FDI af tegen portfolio investeringen om de verschillen duidelijk te maken. Dit verschil is in de theorie duidelijker dan in de praktijk. FDI vindt plaats wanneer een investeerder gevestigd in een bepaald land, een aandeel verwerft in een bedrijf in een ander land met de intentie om deze eigendommen te managen. De management component onderscheidt FDI van portfolio investeringen in het buitenland, de horizon van FDI ligt verder dan die van portfolio investeringen. Het verschil tussen FDI en portfolio investeringen zit in het motief achter de investering, wil men de investering managen of niet. Motieven zijn echter lastig te meten. Daarom wordt meestal een aandeel van 10% in een bedrijf gehanteerd als de grens tussen FDI en portfolio investeringen. Het feit dat niet iedereen dezelfde standaarden gebruikt om FDI te meten maakt het moeilijk om data met elkaar te vergelijken (Stocker, 2000). De Verenigde Naties (2006) komen in hun rapport over investeringen tot eenzelfde conclusie. Zij stellen dat niet alles wat meegenomen wordt in de FDI data een teken is van een uitbreiding van de productiecapaciteit. Soms is er sprake van een fusie tussen twee bedrijven, waarbij de eigendommen alleen van eigenaar veranderen, maar er geen sprake is van daadwerkelijke fysieke investeringen. Daarnaast kan er sprake zijn van doorvoer van geld dat gelabeld wordt als investering. Veel multinationale ondernemingen hebben ingewikkelde financiële constructies met zuster- of dochterbedrijven in belastingparadijzen. Indien

geld heen en weer gesluisd wordt tussen deze bedrijven is er geen sprake van een fysieke investering, maar kan het wel aangeduid worden als FDI (VN, 2006).

De gedachte achter FDI is dat bedrijven in een mondiale markt hun winstgevendheid en waarde willen verbeteren en/of beschermen. Een kleine thuismarkt, toenemende concurrentie en overheidsbeleid gericht op internationalisering van bedrijven zijn factoren die FDI kunnen stimuleren. Door middel van FDI kunnen zij hun bestaande voordelen behouden of vergroten. Voorbeelden van deze voordelen zijn patenten, geregistreerde merknamen of hoogwaardige kennis omtrent het productieproces. Dit type FDI wordt *Asset exploiting* genoemd. Een drietal motieven kunnen achter deze soort FDI zitten: het zoeken van een nieuwe markt, efficiëntie winst en betere of goedkopere productiefactoren zoals geschoolde arbeid, grondstoffen en goede infrastructuur (VN, 2006).

Een tegenhanger van *Asset exploiting* FDI is *Asset Augmenting* FDI. Hierbij beschikken bedrijven niet over specifieke voordelen en proberen ze via FDI deze tekortkoming op te vangen. Middels investeringen proberen ze strategische eigendommen te verkrijgen. Te denken valt aan technologie, merknamen, distributienetwerken, R&D faciliteiten en management vaardigheden. Fusies en overnames kunnen leiden tot de aanwinst van deze strategische eigendommen. *Asset exploiting* en *Asset Augmenting* FDI sluit elkaar niet uit. Een bedrijf kan gekocht worden om toegang te verkrijgen tot een nieuwe markt die vervolgens bediend wordt via het oude distributienetwerk van het gekochte bedrijf (VN, 2006). Chen (2000) maakt een ander onderscheid tussen twee soorten investeringen: verticale en horizontale investeringen. Verticale investeringen worden gekenmerkt door het opknippen van de productieketen en de afzonderlijke delen op verschillende locaties vestigen. Horizontale investeringen betreft een vestiging met een vergelijkbare productieketen als de overige vestigingen. Productie is voornamelijk bestemd voor de lokale markt. Horizontale investeringen komen veel voor in industrieën met veel R&D, nieuwe of technisch ingewikkelde producten en productdifferentiatie (Chen, 2000).

2.4.2 De invloed van FDI op de economie

Diverse studies benoemen de effecten van FDI op economische groei. Neuhaus (2006) toont met zijn model aan dat er een sterk significant statistisch verband is tussen buitenlandse directe investeringen, samen met binnenlandse investeringen en economische groei in dertien Centraal- en Oost-Europese landen in de periode 1992-2001. Gemiddeld droeg FDI voor ongeveer tweederde bij aan de economische groei. Binnenlandse investeringen droegen gemiddeld voor zo'n 13% bij aan de economische groei (Neuhaus, 2006). Uit onderzoek van Stocker (2000) naar het effect van FDI op economische groei komt naar voren dat de invloed niet zo groot is. Hij komt tot deze conclusie na zowel een vergelijking tussen landen als longitudinaal

Kader 2.2: Greenfield investering

Greenfield investeringen zijn projecten waarbij nieuwe productiefaciliteiten zoals kantoren, gebouwen en fabrieken gebouwd worden of diensten of immaterieel kapitaal verplaatst wordt (voornamelijk diensten). Greenfield FDI draagt dus direct bij aan de productiecapaciteit in het ontvangende land en hiermee aan de werkgelegenheid van het land. Fusies en overnames daarentegen, dragen niet direct bij aan de productiecapaciteit van het ontvangende land (VN, 2006).

onderzoek in negenentachtig landen. Hierbij moet wel voorzichtigheid in acht genomen worden omdat de kwaliteit van de data slecht is. Daarnaast kan FDI zonder dat het de gehele economie beïnvloedt toch een sterke invloed hebben op bepaalde sectoren. Verder kan het zijn dat er meer tijd nodig is voordat effecten van FDI zichtbaar worden in economische groei. Stocker (2000) ziet FDI als een bundel van productiemiddelen, kennis en technologie. Hierdoor is een impact van FDI op economische groei te verwachten. De daadwerkelijke bijdrage van FDI aan de ontvangende economie hangt af van de *spillover* effecten naar de binnenlandse bedrijven (Stocker, 2000). Neuhaus (2006) gaat hier wat dieper op in en stelt dat FDI op twee manieren bij kan dragen aan de groei van de economie. Dit kan via directe en indirecte transmissie. Multinationale ondernemingen zijn bedrijven die in de top van hun sector meedraaien. Een deel ervan heeft wereldwijde R&D activiteiten en alle beschikken ze over de modernste technologieën. Indien een dergelijk bedrijf een *greenfield* investering doet, dan brengt het direct nieuwe technologie in het ontvangende land (zie kader 2.2). Als deze productietechnologieën gebruikt worden voor de productie van productiemiddelen, dan kan dit substantieel bijdragen aan economische groei. Dit kan doordat het totale aantal productiemiddelen toeneemt. Daarnaast neemt de kwaliteit en diversiteit van productiemiddelen toe. Deze manier van bijdrage aan economische groei noemt Neuhaus 'directe transmissie'. 'Indirecte transmissie' komt voort uit het gedeeltelijk bezitten van een bedrijf. Dit kan leiden tot de overdracht van management expertise en kennis betreffende productie. Hierdoor kunnen ook nieuwe productiemiddelen gefabriceerd worden. Op deze manier wordt technologische vooruitgang geboekt en economische groei bewerkstelligd. De impact van FDI via indirecte transmissie hangt af van de hoeveelheid kennisoverdracht. Mattoo e.a. (2004) stelt eveneens dat het type investering dat gedaan wordt van invloed is op in hoeverre een land voordelen kan verkrijgen via FDI. Directe toegang via een *greenfield* investering resulteert in een sterker effect op de concurrentie in de markt. De hoeveelheid overgedragen technologie kan bij

beide manieren van investeren groot zijn. Bij een fusie of overname bezit het bedrijf reeds een groot marktaandeel en nodigen schaalvoordelen uit om technologie over te dragen. Bij een directe investering kan technologie ook over worden gedragen omdat het bedrijf moet vechten voor een aandeel in de markt. Marktaandeel van concurrenten kan over worden genomen door in een meer concurrerende omgeving te produceren (Mattoo e.a., 2004). Bij *greenfield* investeringen is het effect op de concurrentie en de overdracht van kennis meestal het grootst, daarom draagt dit type investering meer bij aan economische groei. De directe en indirecte transmissie effecten van FDI leiden ook tot *spinn-off* effecten. Binnenlandse bedrijven kunnen door de aanwezigheid van buitenlandse bedrijven gemakkelijker nieuwe technologieën overnemen en de totale productie verhogen. Dit komt door de diffusie van technologie en kennis *spillovers*. Neuhaus (2006) noemt dit *second-round* effecten en haalt onderzoek van Borensztein, De Gregorio en Lee (1998) aan. Zij tonen met een endogeen groeiemodel aan dat slechts de aanwezigheid van buitenlandse bedrijven op een markt leidt tot *spillover* effecten die economische groei op de lange termijn positief beïnvloeden (Neuhaus, 2006). In het World Investment Report 2006 van de Verenigde Naties worden naast de directe en indirecte *spillover* effecten nog diverse andere manieren genoemd waarop FDI bijdraagt aan de economische ontwikkeling van het ontvangende land. Allereerst manifesteert FDI zich veelal in de ontwikkeling van nieuwe vestigingen in het land. Deze vestigingen hebben een wisselwerking met de lokale economie doordat er nieuwe werknemers aangenomen worden die veelal nog training nodig hebben. Verder maken de vestigingen van multinationale ondernemingen vaak onderdeel uit van een grote productieketen. Goederen worden aangeleverd en vervolgens doorgezonden naar een volgende fase in de keten. De export neemt toe door FDI, hier kunnen transportbedrijven van profiteren. Concurrentie neemt eveneens toe waardoor lokale bedrijven hun prestaties moeten verbeteren. Tot slot dragen de toegenomen werkgelegenheid en inkomens via een *multiplier* effect bij aan de economie (VN, 2006).

Verschillen bestaan tussen de effecten van FDI op ontwikkelde landen en ontwikkelingslanden. In ontwikkelingslanden draagt de nieuwe technologie relatief meer bij, daarnaast zijn zaken zoals organisatorische en management vaardigheden en marketing netwerken van groter belang voor ontwikkelingslanden dan voor reeds ontwikkelde landen (Stocker, 2000). Neuhaus (2006) beaamt dit door te stellen dat investeringen in ontwikkelde markten vaak leiden tot een kwalitatieve verbetering van de productiemiddelen. Investeringen in minder ontwikkelde markten leiden vaak tot de creatie van productiemiddelen die nieuw zijn op deze markten. Daarmee hebben investeringen in transitielanden een groter effect op economische groei omdat hiermee het aanbod van productiemiddelen groter wordt. Technologische veranderingen door investeringen zullen in ontwikkelde landen ook kleiner zijn dan in transitielanden. Ontwikkelande landen die een constante aanwas van investeringen ontvangen, hebben grote economische groeicijfers. Deze cijfers zullen uiteindelijk afvlakken tot kleinere groeisnelheden als ze het niveau van de ontwikkelde landen bereiken (Neuhaus, 2006). Hoe belangrijk directe buitenlandse investeringen zijn voor landen verschilt. Een manier om deze verschillen weg te werken is om te kijken hoe de investeringen zich verhouden tot het bruto binnenlands product. Dit geeft het relatieve belang van FDI aan (Dicken, 2003).

2.4.3 Rol van overheden

Directe buitenlandse investeringen zijn ongelijk verdeeld over de wereld. Een grote markt en lage toegangsbarrières hebben positieve invloed op FDI, terwijl hoge arbeidskosten negatieve invloed uitoefenen (Neuhaus, 2006). Dicken (2003) stelt dat slechts een derde van de investeringen naar minder ontwikkelde landen gaat. Binnen deze groep zijn de investeringen erg scheef verdeeld, met een hoge concentratie investeringen voor enkele landen. De keuze voor de locatie waar geïnvesteerd wordt, is afhankelijk van voordelen in het ontvangende land. Beleid, zakelijke voordelen, zakelijk klimaat, grondstoffen en marktgrootte spelen een rol (Dicken, 2003). Dunning (1998) stelt dat de voordelen van het ontvangende land de belangrijkste determinant zijn van het locatiepatroon van FDI (Dunning, 1998). Verschillen in de voordelen die landen bezitten kunnen een verklaring bieden voor het verschil in FDI tussen landen. Neuhaus (2006) constateert enkele voordelen voor Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan. Veel factoren die belangrijk zijn in het transitieproces zijn volgens Neuhaus eveneens belangrijk in het aantrekken van FDI. Een hoge economische stabiliteit, vaak weergegeven door strak monetair en duurzaam fiscaal beleid, geprivatiseerde staatsbedrijven alsmede politieke stabiliteit worden genoemd als eigenschappen van landen die aantrekkelijk zijn voor buitenlandse investeerders. Daarnaast draagt een grote instroom van FDI ook bij aan het transitieproces via economische groei en aanpassingen in de bedrijfscultuur. Sommige van de voorwaarden voor FDI hangen af van de hoeveelheid investeringen die al binnenkomt in een land. Dit tekent de onderlinge afhankelijkheid van FDI en het succes van de transitie (Neuhaus, 2006).

Investeringen zijn niet alleen ongelijk verdeeld over landen, verschillende sectoren trekken veel meer investeringen aan dan anderen. Hierin zijn twee trends te signaleren. In de loop der tijd is het aandeel van investeringen in de primaire sector sterk afgenomen, tegelijkertijd is het aandeel van de dienstensector juist sterk toegenomen. Een verschuiving heeft plaats gevonden van lage kosten, laag gekwalificeerde arbeid en arbeidsintensieve industrie naar meer kapitaal- en kennisintensieve sectoren waar meer vaardigheden vereist zijn. Historisch gezien lag het zwaartepunt van de investeringen in de sectoren waarbij grondstoffen gewonnen worden. Hierbij valt te denken aan het winnen van bepaalde locatie gebonden mineralen en ertsen. De voornaamste reden achter deze investeringen was dat in de landen waar deze grondstoffen aanwezig waren niet genoeg financiële en technische middelen waren om deze investeringen te doen. Multinationale ondernemingen zijn vandaag de dag nog steeds sterk vertegenwoordigd in dergelijke sectoren met als grootste voorbeeld de petrochemische industrie (Dicken, 2003).

In hoeverre landen vooral investeringen aantrekken of dat er voornamelijk investeringen in andere landen gedaan worden, hangt volgens Dunning en Narula (1996) af van twee zaken. Ten eerste gaat het om de concurrentiekracht van de nationale bedrijven ten opzichte van die van buitenlandse bedrijven. Dit zijn specifieke voordelen voor bedrijven. Ten tweede speelt het aanbod van locatiegebonden middelen van een land ten opzichte van andere landen een rol. Dit zijn specifieke voordelen voor landen. Tot slot speelt mee in hoeverre bedrijven hun persoonlijke voordelen combineren met de voordelen van landen (Dunning en Narula, 1996). Het zijn echter niet alleen de verschillen tussen locaties die investeringen ontvangen die de spreiding van

investeringen verklaren. Het land van herkomst heeft eveneens invloed op een investering. De omgeving waar een investering vandaan komt, beïnvloedt deze investering door haar politieke, sociale, culturele en economische kenmerken (Dicken, 2003). Verschillen bestaan tussen de aantrekkelijkheid van landen en sectoren als bestemming voor investeringen. Via beleid trachten overheden hier iets aan te doen. Het gebruik van beleidsinstrumenten om FDI aan te trekken is standaard geworden in vrijwel alle landen ongeacht mate van ontwikkeling, industriële structuur en geografische locatie. Het blijft echter de vraag welk beleid leidt tot het aantrekken van FDI (Bellak e.a., 2010).

Stiglitz (2006) wordt aangehaald door Reiter en Steensma (2010), hij stelt dat beleid een grote rol speelt in de ontwikkeling van een land. Ontwikkeling wordt gezien als iets groter dan economisch gewin. De ontwikkeling van een land is afhankelijk van een goede balans tussen marktwerking en overheidsingrijpen (Reiter en Steensma, 2010). Na het bestuderen het economische beleid van vijf landen in Zuidoost-Azië toont Sudsawad (2010) aan dat het investeringsklimaat versterkt wordt door concurrentie bevorderend beleid. Toenemende concurrentie heeft een sterk positief effect op het totaal aantal investeringen. Dit komt gedeeltelijk door de toegenomen directe buitenlandse investeringen. Beleid kan zich richten op vier vlakken (Sudsawad, 2010):

- Het bestrijden van praktijken zoals kartelvorming die concurrentie tegengaan.
- Het tegengaan van misbruik van een dominante positie zoals een monopolie.
- Het monitoren van fusies en acquisities.
- Het tegengaan van staatssteun aan bedrijven.

In Sudsawad (2010) stelt Evenett (2005) dat hoge concurrentie begeleid door goede wetgeving economische en technologische efficiëntie stimuleert. Hierdoor wordt de economie aantrekkelijker om in te investeren. Met concurrentie stimulerend beleid wordt het toepassen van regels bedoeld, die zorgen dat bedrijven met elkaar concurreren. Om hun producten te blijven afzetten zullen bedrijven moeten innoveren en goede prijzen voor hun producten rekenen (Sudsawad, 2010). Meer concurrentie is echter niet altijd goed voor een economie. Als het verschil tussen de binnenlandse en buitenlandse bedrijven te groot is, zullen de binnenlandse bedrijven de concurrentie verliezen. Uit de panelstudie door Reiter en Steensma (2010) van 49 landen over een periode van 25 jaar komt naar voren, dat het benadelen van buitenlandse bedrijven ten opzichte van binnenlandse bedrijven zorgt voor meer ontwikkeling. Verder is het toestaan van FDI in slechts enkele sectoren eveneens beter voor de ontwikkeling van een land dan bedrijven de vrije hand geven. Bedrijven bezitten namelijk andere belangen dan overheden. De discrepantie tussen het belang van de multinationale onderneming, winst maken, en het belang van de overheid, ontwikkeling stimuleren, zorgt er voor dat FDI niet altijd bijdraagt aan ontwikkeling. Technologische *spillovers* zullen alleen plaatsvinden als het verschil in niveau van technologie niet zo groot is dat het onoverbrugbaar wordt. Indien FDI plaats vindt in sectoren waar externe kennis nodig is om deze sectoren verder te ontwikkelen, dan draagt FDI positief bij aan ontwikkeling. In de overige gevallen verdrijft FDI lokale bedrijven van de markt en is het funest voor ontwikkeling. Het uitsluiten van bepaalde sectoren voor FDI kan het totale volume aan investeringen doen afnemen, maar de voordelen op de lange termijn zijn groter. Door het discrimineren van

buitenlandse bedrijven ten opzichte van binnenlandse bedrijven wordt een sterkere lokale economie gecreëerd (Reiter en Steensma, 2010). Mattoo e.a. (2004) zien eveneens mogelijkheden voor overheden om de technologie overdracht via FDI te sturen middels restricties. Hiermee worden bedrijven beïnvloed in de keuze tussen directe toegang tot een markt via een *greenfield* investering en indirecte toegang door middel van fusies en acquisities. De kosten van technologie overdracht is afhankelijk van het verschil in kennisniveau tussen de twee landen. Wanneer er hoge kosten verbonden zijn aan de overdracht van technologie, geven bedrijven de voorkeur aan directe toegang tot de markt. Door restricties op te leggen op het gebied van directe toegang, kan een overheid bedrijven meer indirecte investeringen laten doen, zoals fusies en overnames. Hierdoor moeten bedrijven investeren in het overdragen van hun kennis. Deze kennis was via een *greenfield* investering niet bij binnenlandse bedrijven terecht gekomen. Indien de kosten voor technologie overdracht laag of gemiddeld zijn, dan hebben overheden meer baat bij directe investeringen omdat zo de concurrentie toeneemt en technologie gemakkelijker overgedragen kan worden aan binnenlandse bedrijven. Multinationale ondernemingen zijn dan echter meer geneigd tot fusies en overnames om zo hun risico te beperken. Overheden kunnen in dit geval beleidsmaatregelen instellen die overnames van binnenlandse bedrijven niet meer toestaan om zo directe investeringen te stimuleren (Mattoo e.a., 2004).

Naast het positieve effect van beleid toont de panelstudie van Reiter en Steensma (2010) ook aan dat corruptie een negatieve invloed heeft op het effect dat FDI heeft op ontwikkeling (Reiter en Steensma, 2010). Podobnik e.a. (2008) definiëren corruptie als het misbruiken van publieke macht voor persoonlijk gewin. Uit hun onderzoek komt naar voren dat voor de periode 1999-2004, gemiddeld voor alle landen ter wereld, de toename van de *Corruption Perception Index* (CPI) met 1 punt leidt tot een toename van het BBP per persoon met 1,7%. Als er alleen gekeken wordt naar de Europese transitie landen komt dit percentage zelfs uit op 2,4%. De hoeveelheid FDI, die een land ontvangt hangt eveneens positief samen met de hoogte van de CPI. Corruptie heeft dus een negatieve invloed op de hoeveelheid directe buitenlandse investeringen (Podobnik e.a., 2008).

2.5 Handelen van bedrijven

Om adequaat beleid te kunnen voeren om bedrijven te ondersteunen bij het internationaal ondernemen is het van belang het handelen van deze bedrijven te begrijpen. Bij het benutten van marktkansen speelt informatie een grote rol. Bij investeringsprocessen speelt informatie eveneens een belangrijke rol. Hoewel niet elk bedrijf dat marktkansen ziet direct gaat investeren, zijn marktkansen wel de basis voor de beslissing om te gaan investeren. Daarom wordt in deze paragraaf uitgebreid stilgestaan bij investeringsprocessen.

2.5.1 Investeringsprocessen

Investeren in het buitenland is een ingewikkeld proces. Vragen zoals waar, wanneer en op welke schaal zijn niet gemakkelijk te beantwoorden, zeker niet voor bedrijven met weinig tot geen ervaring met investeren in het buitenland (VN, 2006). Chen (2000) noemt vijf vragen die een bedrijf stelt wanneer het een investering overweegt:

- Moet ik investeren?
- Wanneer moet ik investeren?
- Waar moet ik investeren?
- Hoe moet ik investeren?
- Hoe moet ik de investering financieren?

Dit geheel aan vragen is een complex proces. Chen (2000) haalt Dixit (1992) aan die drie kenmerken van investeren noemt. Ten eerste behelst een investering enige verzonken kosten. Dit zijn kosten die niet terug te krijgen zijn als de beslissing nog wordt teruggedraaid. Ten tweede is de economie een omgeving waarin continu onzekerheid heerst. Ten derde, een investeringskans verdwijnt niet als deze niet meteen benut wordt. Het is dus niet alleen een vraag of te investeren, maar ook wanneer (Chen, 2000). De vraag die het meest relevant is voor dit onderzoek, is de vraag waar geïnvesteerd dient te worden. Hoe bedrijven met deze vraag omgaan, staat centraal in deze paragraaf.

De vraag waar een bedrijf gevestigd moet worden, speelt al bijna twee eeuwen een rol in de literatuur. In Duitsland is dit onderzoeksveld ontstaan met werk van Von Thünen (1826), Launhardt (1885), Weber (1909), Christaller (1933) en Lösch (1940). De onderwerpen van hun onderzoek verschilden; de locatie van boerderijen, industrieën en steden werd onderzocht. De overeenkomst is dat ze allen de locatie van economische activiteiten centraal hadden staan in hun werk. Dit vraagstuk is relevant omdat het transport van goederen en mensen kosten met zich mee brengt en bij productie schaalvoordelen te behalen zijn (Brakman e.a., 2001). In de 21^{ste} eeuw is dit onderzoeksobject nog steeds actueel. Bedrijven staan in het tijdperk van de globalisering vaker dan ooit voor de vraag waar ze hun economische activiteiten moeten vestigen. Door de afnemende transportkosten, nieuwe communicatiemiddelen en afnemende handelsbarrières is het aanbod van locaties enorm.

2.5.2 Behaviourale theorie

Het is de vraag of bedrijven zich bewust zijn van de mogelijke marktkansen in de Kaspische regio. Daarom is het van belang om te kijken hoe bedrijven tot een investeringskeuze komen. Zoals is besproken in paragraaf 2.4, kan een bedrijf op diverse manieren investeren. Bij alle vormen van investeren speelt hetzelfde probleem echter een rol: risico. Dit aspect van investeren komt goed naar voren in de behaviourale theorie. Eerst worden de principes van deze theorie uitgewerkt en vervolgens komt de behaviourale locatietheorie aan bod.

Voor 1970 stond de sociale geografie in het teken van gemiddelde gedragspatronen in plaats van individueel gedrag. De behaviourale benadering is ontstaan doordat er onvrede bestond over de ruimtelijke analyse. Vaak werd er bij bepaalde situaties een standaardmotivatie voor gedrag verondersteld, zoals rationeel economisch gedrag. Individuen werden gezien als rationele economische actoren of als robots gedreven door de krachten van het kapitalisme. Dergelijke zienswijzen negeerden de complexiteit van de echte wereld. Ontevredenheid ontstond over de normatieve en mechanische opvatting van rationeel economisch gedrag. Deze ontevredenheid zette geografen ertoe aan om te kijken naar een niet-normatieve aanpak, die de nadruk legt op de manier waarop mensen informatie verzamelen, evalueren en gebruiken als een voorbode om te handelen in een echte wereld. Deze nieuwe kijk op geografie werd behaviourale geografie genoemd. Behaviourale geografie is afgeleid van het Engelse woord *behaviour* wat zowel verwijst naar bewust als onbewust gedrag. Onder bewust gedrag vallen weloverwogen handelingen die incidenteel voorkomen, zoals de keuze van een woning. Onbewust gedrag bevat routinematige en zich steeds herhalende activiteiten, je evenwicht niet verliezen is hier een voorbeeld van (De Pater en Van der Wuusten, 1996).

Argent en Walmsley (2009) halen Kirk (1952) aan als een van de eerste geografen die stelde dat de objectieve wereld waarin mensen handelen niet overeenkomt met de wereld waarin mensen zich gedragen. Brookfield (1969, p. 53) legt de kern van het idee helder uit: "decision-makers operating in an environment base their decisions on the environment as they perceive it, not as it is". Dit houdt niet in dat behaviourale geografen de werkelijke wereld uit het oog verliezen en zich enkel focussen op cognitieve processen. Het betekent dat de materiële wereld gefilterd wordt door de lens van perceptie. De nadruk ligt op het zien van mensen als nadenkende individuen (Argent en Walmsley, 2009).

De onvrede betreffende de economisch rationeel handelende mens was niet enkel in de geografie aanwezig. Argent en Walmsley (2009) stellen dat in de economie Simon (1952; 1957; 1959) hier eveneens niet tevreden over was. Hij introduceerde het begrip '*bounded rationality*', hiermee vat hij de beperkingen van mensen om informatie te verzamelen en te verwerken samen. Daarnaast stelde Simon dat gedrag eerder gebaseerd was op '*satisficers*' dan '*optimisers*'. *Satisficers* trachten keuzes te maken die minimaal gelijk zijn aan hun aspiratieniveau. Voorheen zagen theorieën mensen als *optimisers*, personen die de meest optimale keuze wilden en konden maken (Argent en Walmsley, 2009).

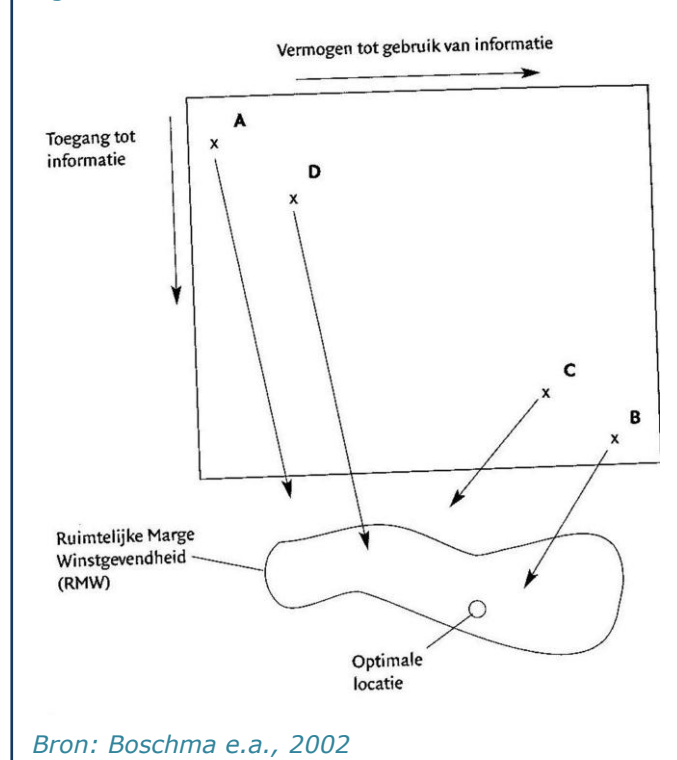
Atzema e.a. (2002) stellen dat mensen niet meer gezien worden als *homo economicus*. Daarentegen wordt het beeld van personen als *homo psychologicus* gebruikt. De *homo psychologicus* gaat om met gebrek aan informatie en daardoor met risico. Aan de hand van zijn inschattingmogelijkheden probeert hij een rationele keuze te maken die in ieder geval zijn aspiratieniveau haalt. De keuze is weloverwogen en volledig rationeel, maar door onvolledige informatie wordt de keuze beperkt (Atzema e.a., 2002). Simon's *bounded rationality* leidt niet per definitie tot irrationeel gedrag, het erkent de beperkte capaciteiten van personen als het gaat om de verwerking van informatie (Hayter, 1997).

De Pater en Van der Wuusten (1996) stellen dat behaviourale geografie het ruimtelijke gedrag en handelen van actoren bestudeert door naar de cognitieve en affectieve processen te kijken die dit gedrag of handelen beïnvloeden. De manier waarop mensen de ruimte percipiëren speelt een hier een grote rol in (De Pater en Van der Wuusten, 1996). De rol van onzekerheid bij beslissingen wordt door de behaviourale theorie benadrukt (Hayter, 1997). In het vervolg van deze paragraaf zal verder ingegaan worden op de locatietheorie.

2.5.3 Behaviourale locatietheorie

De locatiekeuze van een bedrijf is belangrijk omdat de inkomsten en kosten per locatie verschillen. Hoewel er meerdere zaken zijn waardoor een bedrijf failliet kan gaan zoals slechte financiering, management, technologie, distributie en marketing, is winstgevende locatie belangrijk voor een bedrijf. Een bedrijf dat geen winst maakt, is immers ten dode opgeschreven (Hayter, 1997). In de behaviourale locatietheorie is de keuze van een vestigingslocatie het gevolg van een proces van menselijke besluitvorming in plaats van een wiskundige berekening. Hoewel het één het ander niet uit hoeft te sluiten, spelen persoonlijke omstandigheden en motieven een rol bij het tot stand komen van een besluit. Inzichten vanuit de psychologie worden daarom gebruikt in de behaviourale theorie. Door het gebruik van een ander mensbeeld, de *homo psychologicus*, wordt een bedrijf gezien als een sociale organisatie. Het besluitvormingsproces staat centraal in de behaviourale locatietheorie (Atzema e.a., 2002). Doordat bedrijven hun handelen baseren op basis van hun perceptie van de ruimte, kunnen persoonlijke percepties, onzekerheid en risico verklaringen bieden voor het gedrag van bedrijven (Pen, 2002).

Figuur 2.2: Behaviourale matrix van Pred



Indien mensen niet over volledige informatie beschikken en niet de capaciteiten hebben om informatie optimaal te verwerken, dan geldt dit ook voor bedrijven wanneer zij een locatie kiezen. Hierdoor kiezen zij niet automatisch de meest optimale locatie. Pred (1967) stelt dat ondernemers niet alleen beperkt zijn in hun vermogen om informatie te verzamelen, maar ook in hun vermogen om de beschikbare informatie te verwerken. Het vermogen van een bedrijf om informatie te verwerken is gerelateerd aan bedrijfsspecifieke competenties. Door middel van ervaring met het verkrijgen van kennis worden deze competenties ontwikkeld. Pred (1967) geeft dit alles weer in zijn behaviourale matrix (zie figuur 2.2). Argent en Walmsley (2009) stellen dat Pred een buitengewoon grote bijdrage heeft geleverd aan de grondgedachten van de behaviourale geografie met zijn 'behavioural matrix'. De twee assen geven aan de ene kant de kwaliteit en de kwantiteit van informatie weer die beschikbaar is voor een persoon of organisatie en aan de andere zijde staat het vermogen van deze persoon of organisatie om goed met deze informatie om te gaan (Argent en Walmsley, 2009).

Rechtsonder in de matrix van Pred zijn de voorwaarden maximaal vervuld en heeft een bedrijf de grootste kans op het bereiken van de hypothetische optimale locatie (Hayter, 1997 & Boschma e.a., 2002). Het gaat hier nog steeds om de kans op een goede keuze. De elementen onzekerheid en risico blijven een rol spelen in het proces van locatiekeuze. Een bedrijf met een grote hoeveelheid informatie ter beschikking en een groot vermogen om deze informatie te gebruiken kan nog steeds een locatie kiezen die niet winstgevend is. Anderzijds kan het ook zo zijn dat een bedrijf met weinig informatie en gering vermogen om deze kennis te gebruiken, goed gokt en een winstgevende locatie kiest (Hayter, 1997).

Een bedrijf kan niet alleen op de optimale locatie winst maken, de grootste winst zal echter behaald worden op de optimale locatie. Als een bedrijf wel winst maakt maar niet op de optimale locatie gevestigd is, wordt er gesproken van een suboptimale locatie binnen de ruimtelijke marge van winstgevendheid (Pen, 2002). Het nemen van een investeringsbeslissing is voor veel bedrijven een gebeurtenis die weinig voorkomt. Ervaring speelt een belangrijke rol. Hoe vaker een bedrijf een investeringsproces doorloopt, hoe beter het beeld van de situatie. Grote ondernemingen worden vaker geconfronteerd met dergelijke processen. Door de opgedane ervaring weet men beter welke informatie nodig is, hierdoor wordt de aard en de hoeveelheid van de verkregen informatie beter. Doordat informatie efficiënter verzameld wordt en de omgeving beter gepercipieerd, ontstaat er ruimte voor een grondiger zoekgedrag waarbij meerdere alternatieven intensiever worden vergeleken met elkaar (Louw, 1996). De kans op een locatie binnen de ruimtelijke marges van winstgevendheid neemt hierdoor toe. Door ervaring zullen bedrijven in de loop der tijd van linksboven naar rechtsonder in de matrix bewegen. Macharzina e.a. (2001) en Atzema e.a. (2002) noemen dit leereffecten. Blomstermo en Sharma (2003) stellen dat het tempo en de manier van internationaliseren worden bepaald door de hoeveelheid internationale activiteiten en de kennis en ervaring die hiermee is opgedaan (Blomstermo en Sharma, 2003).

Koopman (1980) ziet naast gebrek aan informatie nog een andere beperking in het streven naar de optimale locatie. Hij spreekt van interne en externe *constraints*. Interne *constraints* hebben betrekking op de mogelijkheid om informatie goed te verwerken. Naast de cognitieve beperkingen

van personen kunnen ook machtsverhoudingen binnen een organisatie van invloed zijn op de locatiekeuze. Externe *constraints* beïnvloeden het beslissingsproces van buitenaf. Hierbij valt te denken aan de machtspositie van onderhandelingspartijen (Koopman, 1980).

Onzekerheid blijft altijd aanwezig bij het maken van een locatiekeuze omdat de toekomst niet voorspeld kan worden en men over imperfecte informatie beschikt. Dit heeft grote invloed op het gedrag van de personen die verantwoordelijk zijn voor deze keuze en daarmee met het resultaat. Het kiezen van een locatie voor een bedrijf heeft te maken met extra onzekerheid doordat er een lange tijdshorizon is. Verhuizen kost nu eenmaal geld en moeite en eenmaal verplaatst, wensen bedrijven daar geruime tijd te blijven. Het is echter niet te voorspellen of een winstgevende locatie over tien jaar nog steeds een plek is waar winst gemaakt kan worden. Hayter (1997) noemt dit het *knowledge gap*, het verschil tussen de benodigde kennis en de kennis die aanwezig is aan het begin van een locatiekeuzeprocess (Hayter, 1997).

Ondernemers laten zich bij de keuze voor een vestigingslocatie niet enkel leiden door een zo hoog mogelijke winst. Andere zaken zoals de sociaal economische status, opleiding, persoonlijkheid, leeftijd en eerder opgedane ervaringen kunnen invloed uitoefenen op de manier hoe personen locaties waarderen, hoe ze handelen en hun aspiratieniveau (Hayter, 1997). Daarnaast kan volgens Atzema e.a. (2002) de sociale omgeving hier een rol in spelen. Deze invloeden worden steeds belangrijker omdat de ruimtelijke marge van winstgevendheid voor veel bedrijven groter is geworden. Door diverse ontwikkelingen in het transport en telecommunicatie kunnen bedrijven uit een steeds breder aanbod van locaties kiezen die binnen de ruimtelijke marge van winstgevendheid vallen (Atzema e.a., 2002). Hayter (1997) stelt zelfs dat de ruimtelijke marges van winstgevendheid extreem breed zijn geworden. Hij draagt hiervoor de minder belangrijke rol van communicatie- en transportkosten en de vele mogelijkheden om een locatie aan te passen aan als argumenten (Hayter, 1997). Indien ondernemers gezien kunnen worden als *satisficers*, zoals Argent en Walmsley (2009) stellen en zich bewust zijn van het door Hayter (1997) en Atzema e.a. (2002) genoemde feit dat de ruimtelijke marges van winstgevendheid veel breder zijn geworden, dan kunnen zij allerlei niet economische eisen meenemen in het locatiekeuzeprocess. Eerder is ter sprake gekomen dat de hoeveelheid informatie die personen bezitten en de manier waarop zij deze informatie verwerken van invloed is op hun beeld van de werkelijkheid. Zo creëren personen een subjectief beeld van veel zaken, waaronder de ruimte. De behaviourale theorie kent enkele begrippen die dit omvatten: ruimtelijke cognitie, *mental map*, regionaal imago en het *neighbourhood* effect (Atzema e.a., 2002). Deze begrippen hebben alle gemeen dat objectieve informatie gefilterd en vervormd wordt tot subjectieve kennis (Louw, 1996). Ruimtelijke cognitie wordt door Atzema e.a. (2002) gedefinieerd als: "De basis waarop de oordelen over of de waarderingen van bepaalde potentiële vestigingsplaatsen zijn gebaseerd." De overige drie begrippen, *mental map*, regionale imago's en *neighbourhood* effect zijn allen onderdeel van ruimtelijke cognitie. Het subjectieve beeld dat een locatie bij een persoon oproept wordt *mental map* genoemd. Dit beeld kan sterk afwijken van de werkelijkheid maar heeft wel degelijk invloed op de locatiekeuze (Louw, 1996). Hoe verder een locatie verwijderd is van de leefomgeving van

een persoon, hoe minder waarheidsgetrouw en positief het beeld zal zijn dat een persoon heeft van deze locatie. Dit is het *distance decay* effect, zie kader 2.3 (Hayter, 1997). Dit leidt ertoe dat bedrijven meer geneigd zijn om kleinere opeenvolgende stappen te nemen op een buitenlandse markt dan een grote stap. Bedrijven zijn geneigd eerder te investeren in nabijgelegen markten en in markten met culturele en linguïstische overeenkomsten omdat deze beter bekend zijn (VN, 2006).

Regionaal imago is evenals een *mental map* een beeld wat personen hebben van een regio, echter bevat een regionaal imago ook zaken die niets met ruimte te maken hebben. Doordat ondernemers het risico dat ze lopen willen beperken, spelen *mental maps* en regionale imago's een grote rol bij de locatiekeuze. Indien een ondernemer niet beschikt over alle informatie dan zal hij zich beperken tot hetgeen hij wel weet. De informatie is niet per definitie correct, maar wordt wel gebruikt. Een ondernemer heeft naar alle waarschijnlijkheid de meest juiste informatie over zijn eigen vestigingsregio. Dit resulteert in een hogere waardering van de eigen regio ten opzichte van de alternatieven, het *neighbourhood* effect (Atzema e.a., 2002). Dit impliceert Hayter (1997) met het *distance decay* effect, hij benadert het alleen van de andere kant. Bij beide begrippen ligt de oorzaak bij de hoeveelheid en kwaliteit van de informatie waarover een individu beschikt (Atzema e.a., 2002).

Kader 2.3: Distance decay

De hoeveelheid informatie die iemand bezit over een land, is afhankelijk afstand. Naarmate de afstand groter is en een locatie verder weg is, zal een persoon daar minder informatie over bezitten. Iemand die in Nederland geboren en getogen is, zal bijvoorbeeld meer over Nederland weten dan over Sri Lanka. De *mental map* die deze persoon heeft van Nederland, is beter en waarschijnlijk positiever dan de *mental map* van andere landen. Dit resulteert in een positievere waardering van Nederland als vestigingslocatie ten opzichte van andere landen door deze persoon.

Bron: Hayter, 1997

3. Sociaal economisch en demografisch profiel van de Kaspische regio

In dit hoofdstuk worden de economie en de demografie van de landen Kazachstan, Azerbeidzjan en Turkmenistan onder de loep genomen. In het theoretisch kader is uiteengezet dat een goede sociaal economische en demografische situatie van belang is voor marktkansen. In paragraaf 3.1 wordt de algemene sociaal economische situatie besproken. In de paragrafen 3.2, 3.3 en 3.4 wordt achtereenvolgens ingezoomd op investeringsstromen, zakelijk klimaat en de bilaterale economische relatie met Nederland.

3.1 Sociaal economische situatie

Het Nederlandse bedrijfsleven is gebaat bij een stabiele economische situatie, hierdoor worden de risico's van het zaken doen kleiner. In deze paragraaf komt de sociale economische situatie van Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan aan bod.

3.1.1 BBP ontwikkeling

In tabel 3.1 is de groei van het Bruto Binnenlands Product (BBP) weergegeven. Het BBP is de som van alle bruto toegevoegde waarde door inwoners van een land. Daarbij komen de belastingen over de producten en worden de subsidies die niet in de waarde van de producten terecht komen er afgehaald (Euromonitor, 2011). Uit deze cijfers blijkt de enorme groei van de economie in de regio rond de Kaspische zee. De economie van Kazachstan vernegenvoudigt in vijftien jaar tijd. De Azerbeidjaanse economie wordt in dezelfde periode bijna zeven keer zo groot en in Turkmenistan wordt een groei van meer dan 400% verwacht.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2015*	2020*
Azerbeidzjan	10,7	16,7	24,1	33,4	31	39,3	56,2	70,6
Kazachstan	46	64,6	76,6	91,2	83	102,7	211	430,6
Turkmenistan	13,8	17,1	19	13,7	12,5	14,1	30,7	55,3

* = *schatting*
Wisselkoersen per jaar gebruikt
Bron: Euromonitor, 2011

3.1.2 BBP per capita

Omdat het totale bedrag van het BBP erg afhankelijk is van het aantal inwoners dat een land heeft, wordt het BBP per capita berekend. Het BBP wordt gedeeld door het aantal inwoners van een land en daaruit komt een maatstaf die de toegevoegde waarde per persoon weergeeft. Deze maat is geschikt voor vergelijkingen tussen landen. De waarde van geld blijft nog steeds relatief. De waarde van geld wordt uitgedrukt in wat je ermee kunt kopen. Omdat prijzen van producten en diensten verschillen tussen landen, en hiermee de waarde van geld, wordt gecompenseerd voor het verschil in koopkracht. Dit geeft een maat van inkomen per hoofd van de bevolking die weergeeft hoeveel mensen te besteden hebben bij gelijke koopkracht (Euromonitor, 2011). Dit is weergegeven in tabel 3.2

Tabel 3.2: BBP per hoofd van de bevolking bij gelijke koopkracht in Euro's						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Azerbeidzjan	4.602	6.313	8.028	9.511	9.804	10.205
Kazachstan	8.741	9.896	11.148	11.257	12.317	12.921
Turkmenistan	4.201	4.770	5.403	6.023	5.979	6.510
<i>Wisselkoersen per jaar gebruikt</i>						
<i>Bron: Euromonitor, 2011</i>						

3.1.3 Inflatie

Koopkracht wordt negatief beïnvloed door inflatie, het duurder worden van producten. Het inflatiecijfer geeft weer hoeveel de prijs van goederen gestegen is ten opzichte van het vorige jaar. Het inflatiecijfer wordt berekend door de gemiddelde stijging van de prijs van producten te nemen van elke maand van een jaar ten opzichte van dezelfde maand een jaar eerder (Euromonitor, 2011).

Tabel 3.3: Inflatie in procenten per jaar								
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2015*	2020*
Azerbeidzjan	9,7	8,4	16,6	20,8	1,5	5,5	3	2,6
Kazachstan	7,9	8,7	10,8	17,3	7,3	7,1	6	4,7
Turkmenistan	10,7	8,2	6,3	14,5	-2,7	3,9	4,5	4,7
<i>* = schatting</i>								
<i>Bron: Euromonitor, 2011</i>								

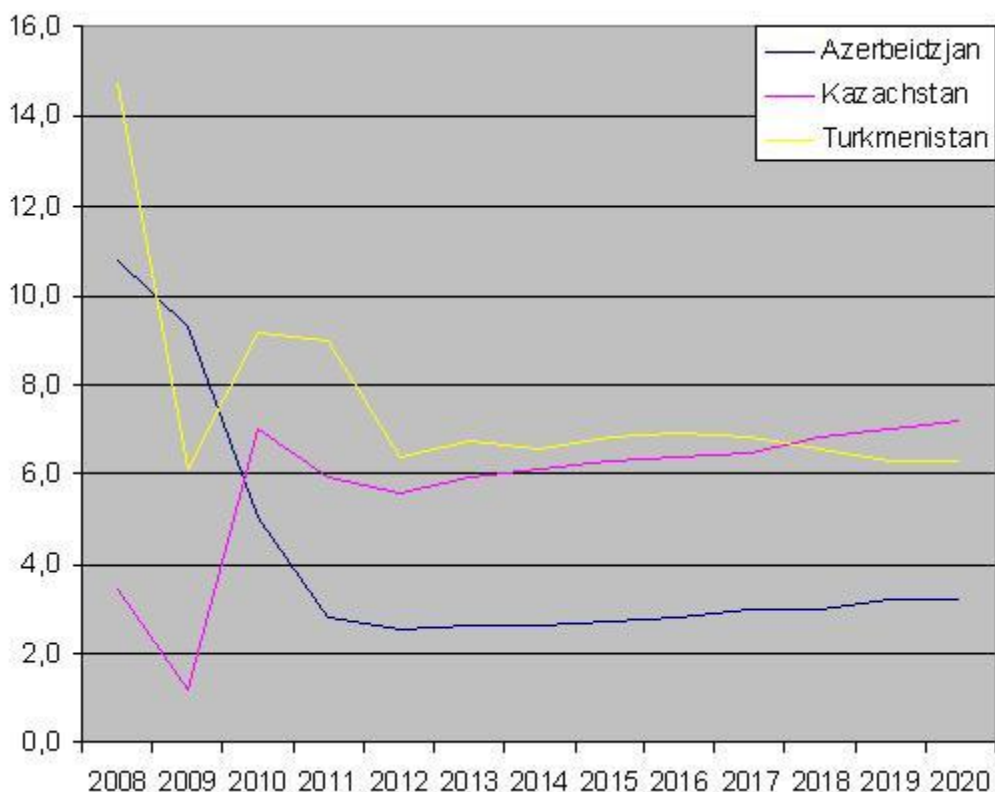
3.1.4 Werkelijke groei BBP

Bij het BBP wordt geen rekening gehouden met zaken zoals inflatie. Hiervoor wordt gecorrigeerd bij het meten van de werkelijke groei van het BBP (Euromonitor, 2011). De werkelijke groei van het BBP is weergegeven in tabel 3.4. Hieruit blijkt dat de economieën van Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan ook groeien als er gecorrigeerd wordt voor inflatie. Deze groei is in de jaren voor de economische crisis van 2008 voor Kazachstan en Turkmenistan rond de 10%, Azerbeidzjan scoort uitzonderlijk goede cijfers met als piek 34,5% in 2006. De prognoses zijn dat de groei van Azerbeidzjan wat afvlakt, de economie blijft nog groeien maar lang niet zo spectaculair als enkele jaren geleden. Voor de economieën van Kazachstan en Turkmenistan worden goede groeicijfers voorspeld van rond de 7%. Dit is weergegeven in figuur 3.1.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2015*	2020*
Azerbeidzjan	26,4	34,5	25,1	10,8	9,3	4,3	2,7	3,2
Kazachstan	9,7	10,7	9	3,4	1,2	5,4	6,3	7,2
Turkmenistan	13	11,4	11,6	10,5	6,1	9,4	6,8	6,3

* = *schatting*
Bron: *Euromonitor, 2011*

Figuur 3.1: Ontwikkeling van de groei van het BBP



Bron: *Bewerking van Euromonitor, 2011*

3.2 Investeringsstromen

Verschillende studies hebben het positieve effect van investeringen op economische groei aangetoond. Directe buitenlandse investeringen dragen met name bij aan de groei. Neuhaus (2006) toont met zijn model aan dat FDI tweederde van de gehele economische groei bepaalt. De bijdrage kan zowel via directe als indirecte transmissie plaatsvinden. Daarnaast generen directe buitenlandse investeringen *spinn-off* effecten, door Neuhaus (2006) ook wel *second-round* effecten genoemd.

Directe buitenlandse investeringen verspreiden zich niet evenredig uit over landen en sectoren. In tabel 3.5 zijn deze verschillen te zien. In Kazachstan is in absolute aantallen het meest geld geïnvesteerd. In 290 projecten werd in de periode 2003-2011 bijna 58 miljard euro geïnvesteerd. In dezelfde periode was dit in Azerbeidzjan ruim 26 miljard euro in 200 projecten en in Turkmenistan bijna 11 miljard euro in 50 projecten. Het gemiddelde bedrag per investering is het grootst in Turkmenistan. Dit duidt erop dat het voornamelijk grote multinationals zijn met grote projecten. Het midden- en kleinbedrijf is waarschijnlijk ondervertegenwoordigd.

Tabel 3.5: FDI 2003-2011 in US\$ Dollar		
	Totaal geïnvesteerd bedrag	Gemiddeld bedrag per investering
Azerbeidzjan	26.133.230.000	130.671.150
Kazachstan	57.712.050.720	199.007.071
Turkmenistan	10.853.930.000	217.078.600

Bron: Eigen bewerking van Euromonitor, 2011 & Van Oort 2011

Volgens Dicken (2003) kan het belang van FDI gemeten worden door te kijken hoe de investeringen zich verhouden tot het bruto binnenlands product. Voor de periode 2003-2010 is deze verhouding weergegeven in tabel 3.6. Azerbeidzjan scoort relatief beter op het aantrekken van investeringen dan Kazachstan en Turkmenistan.

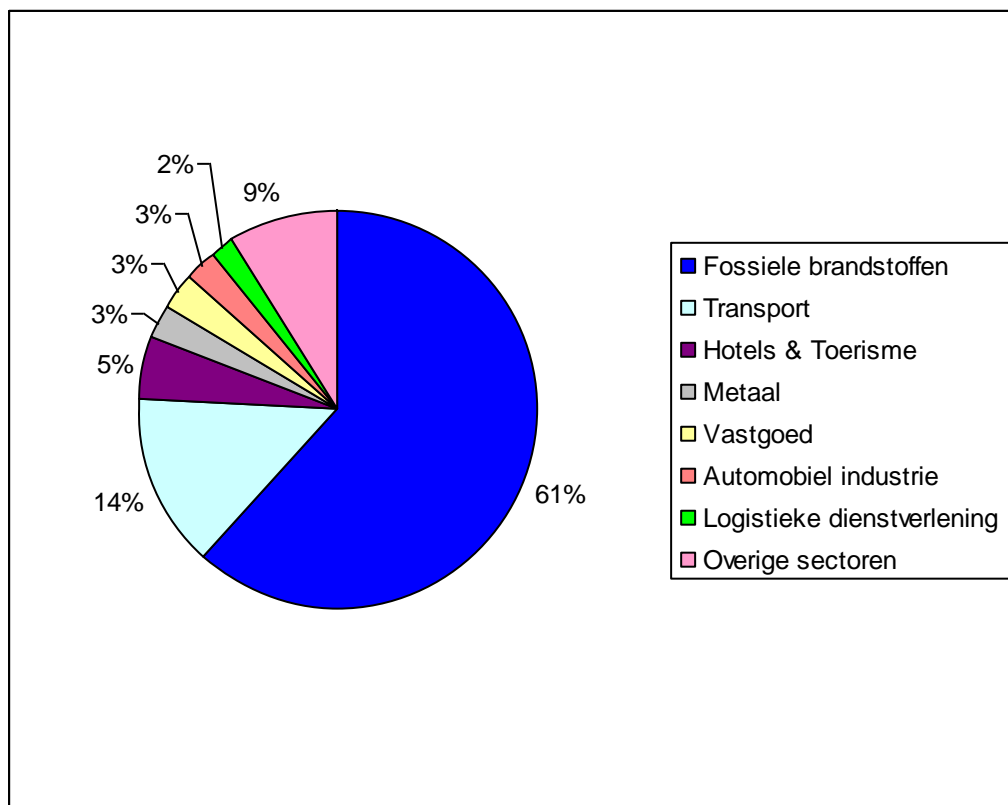
Tabel 3.6: Investeringspercentage van GDP 2003-2010	
Azerbeidzjan	11,4%
Kazachstan	7,6%
Turkmenistan	6,8%

Bron: Eigen bewerking van Euromonitor, 2011 & Van Oort 2011

Historisch gezien ligt het zwaartepunt van investeringen in de primaire sector, zoals het winnen van locatiegebonden grondstoffen. De oorzaak van deze investeringen is, dat er in sommige landen die veel grondstoffen bezitten niet genoeg financiële en technische middelen aanwezig zijn om deze investeringen zelf te doen (Dicken, 2003). Dit beeld zien we terug in de figuren 3.2, 3.3 en 3.4. In zowel Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan is meer dan 60% van de investeringen er een in grondstoffen. In Azerbeidzjan en Turkmenistan is dit voornamelijk gerelateerd aan fossiele brandstoffen. In Kazachstan is dit eveneens de grootste sector qua investeringen maar neemt de metaalsector ook een groot percentage in.

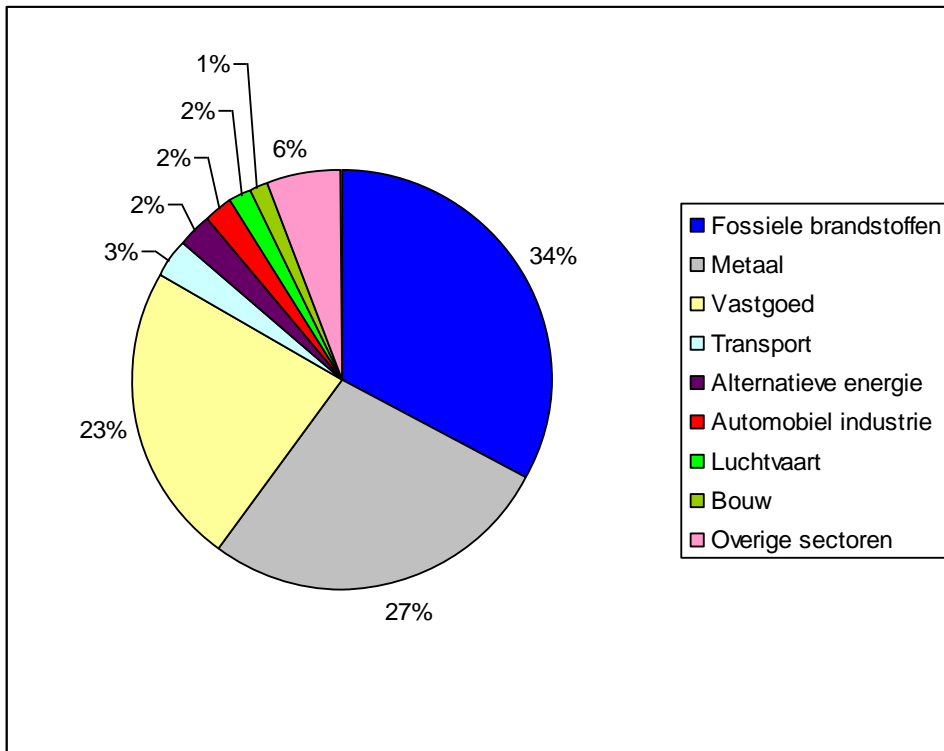
Als er van uitgegaan wordt dat een investering gedaan wordt door een bedrijf dat een marktkans ziet, dan geven de figuren de kansen weer die bedrijven zien. De figuren zijn niet het aantal kansen wat gezien wordt, maar het geld wat ermee is gemoeid. Er zijn dus meer en/of grotere kansen in de sectoren met een hoog percentage.

Figuur 3.2: FDI naar sector in Azerbeidzjan 2003-2011



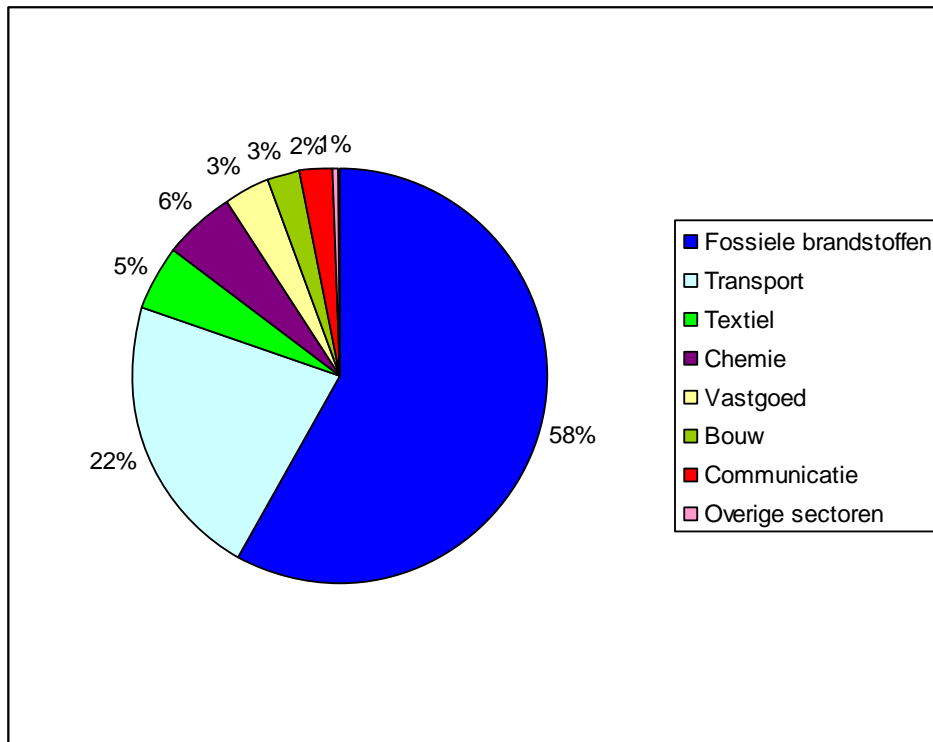
Bron: Eigen bewerking van Van Oort, 2011

Figuur 3.3: FDI naar sector in Kazachstan 2003-2011



Bron: Eigen bewerking van Van Oort, 2011

Figuur 3.4: FDI naar sector in Turkmenistan 2003-2011



Bron: Eigen bewerking van Van Oort, 2011

3.3 Zakelijk klimaat

Beleid en zakelijk klimaat spelen een rol in het aantrekken van investeringen (Dicken, 2003). De belangrijkste determinant van de spreiding van FDI zijn de voordelen van het ontvangende land (Dunning, 1998). Overheden proberen hier via beleid iets aan te doen. Het gebruik van beleidsinstrumenten om investeringen aan te trekken is standaard geworden (Bellak e.a., 2010).

3.3.1 Benchmarks

In zowel de Ease of Doing Business Ranking als de Global Competitiveness Index komt Turkmenistan niet voor. Dit heeft te maken met de beschikbaarheid van gegevens over de Turkmeense economie en het zakelijke klimaat aldaar. Voor de overige twee landen zijn de scores van deze twee benchmarks weergegeven in de tabellen 3.7 en 3.8.

Tabel 3.7: Ease of Doing Business Ranking						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Azerbeidzjan	100	97	96	97	38	55
Kazachstan	82	71	71	80	64	74

Bron: Wereldbank, 2011

De Ease of Doing Business Ranking meet aan de hand van verschillende variabelen hoe gemakkelijk het is om zaken te doen in een land. Er komt geen absolute score uit maar een ranglijst. Hoe hoger op de ranglijst hoe beter het zakelijk klimaat (Wereldbank, 2011). Azerbeidzjan heeft in 2008 een grote stap gemaakt in het aantrekkelijker maken van het zaken doen in het land. Met een kleine terugval in 2010 staan ze op de 55^{ste} plaats. Kazachstan scoort iets minder goed en is terug te vinden op plek 73.

Tabel 3.8: Global Competitiveness Index					
	2006	2007	2008	2009	2010
Azerbeidzjan	4,1	4,1	4,1	4,3	4,3
Kazachstan	4,2	4,1	4,1	4,1	4,1

Bron: World Economic Forum, 2011

Het World Economic Forum (2011) gebruikt maar liefst 111 variabelen om de verschillen in concurrentiekracht van landen te meten. Hoe hoger de index, des te competitiever het land. Wederom is te zien dat Azerbeidzjan in 2008 een stap naar boven heeft gezet. De score van Kazachstan is constant.

3.3.2 Corruptie

Corruptie heeft volgens Podobnik e.a. (2008) een negatief effect op de hoeveelheid FDI die een land ontvangt. Reiter en Steensma (2010) stellen dat daarnaast het effect van FDI op ontwikkeling minder groot wordt door corruptie. Uit het onderzoek van Podobnik e.a. (2008) komt naar voren dat voor de periode 1999-2004, gemiddeld voor alle landen ter wereld, de toename van de Corruption Perception Index met 1 leidt tot een toename van het BBP van 1,7% per persoon. De hoeveelheid FDI die een land ontvangt, correleert eveneens positief met de hoogte van de Corruption Perception Index. Deze index geeft aan in hoeverre personen denken dat een land corrupt is. Corruptie laat zich lastig meten met exacte cijfers, de Corruption Perception Index wordt opgesteld door de mening van experts te vragen en door enquêtes onder het bedrijfsleven (Transparency international, 2011). In tabel 3.9 is de corruptie in Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan weergegeven. In Azerbeidzjan en Kazachstan neemt de corruptie de laatste jaren af, maar in Turkmenistan juist toe.

Tabel 3.9: Corruption Perception Index						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Azerbeidzjan	2,2	2,4	2,1	1,9	2,3	2,4
Kazachstan	2,6	2,6	2,1	2,2	2,7	2,9
Turkmenistan	1,8	2,2	2	1,8	1,8	1,6

Bron: Euromonitor, 2011

3.4 Economische relatie Kaspische regio met Nederland

De handel tussen Nederland en Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan is de laatste jaren sterk toegenomen (zie tabel 3.10 & 3.11). De import vanuit Nederland naar Azerbeidzjan is in de periode 2005-2010 gestegen met meer dan 60%. De export van producten vanuit Azerbeidzjan naar Nederland is zelfs toegenomen met 500%. Het handelsverkeer met Kazachstan is ongeveer verdubbeld, dit geldt voor zowel de import als de export. Turkmenistan heeft vergelijkbare cijfers, de export naar Nederland is verdubbeld en de import vanuit Nederland is bijna verdrievoudigd. Het toenemende handelsverkeer tussen de Kaspische regio en Nederland duidt erop dat er meer marktkansen gezien worden door Nederlandse bedrijven in Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Azerbeidzjan	5,2	6,6	7,8	10,5	8,5	8,6
Kazachstan	22,3	30,2	45,3	56	39,9	40,7
Turkmenistan	3,3	3,2	4,6	7,7	9	9

Wisselkoersen per jaar gebruikt
Bron: Euromonitor, 2011

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Azerbeidzjan	5,4	8	8,3	69,9	20,4	27
Kazachstan	35	48,4	66	105	60,9	78,1
Turkmenistan	6,2	7	8,6	14,5	10,8	12,5

Wisselkoersen per jaar gebruikt
Bron: Euromonitor, 2011

3.4.1 Handelsaanvragen

Bedrijven kunnen bij de overheid terecht voor informatie over buitenlandse markten. Bij de Economische VoorlichtingsDienst (EVD) komen jaarlijks duizenden handelsaanvragen binnen. In 2009 zijn er bijvoorbeeld 26.000 vragen over internationaal ondernemen door de overheid behandeld (NL EVD Internationaal, 2011). Handelsaanvragen kunnen op allerlei zaken betrekking hebben. Op een bepaald bedrijf dat een beoogde handelspartner is, op financiële en juridische wet- en regelgeving in een bepaald land, maar ook op kansen in een bepaalde sector. Alle vragen die door de Nederlandse overheid in behandeling worden genomen, worden geregistreerd in een centraal systeem. Een deel van deze vragen heeft betrekking op een specifieke sector. Door de data van de afgelopen vier jaar te bekijken, kan duidelijk worden in welke sectoren het Nederlandse bedrijfsleven geïnteresseerd is in de Kaspische regio. De handelsaanvragen voor Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan zijn weergegeven in tabel 3.12.

Tabel 3.12: Handelsaanvragen per sector in de Kaspische regio in de periode 2006-2010		
	Absoluut	Relatief
Agro	96	17,8%
Diensten	44	8,2%
Machine-industrie	43	8,0%
Mijnbouw en petrochemie	39	7,2%
Bouw en Infrastructuur	36	6,7%
Vervoer en logistiek	36	6,7%
Chemie en kunststoffen	30	5,6%
Voedings- en genotmiddelen	30	5,6%
Transportmiddelenindustrie	27	5,0%
Kleding en textiel	24	4,5%
Consumentengoederen en detailhandel	23	4,3%
Energie	23	4,3%
Medische sector	17	3,2%
Metaal(bewerkings)industrie	16	3,0%
Water	14	2,6%
Elektronica-industrie	13	2,4%
Milieu	8	1,5%
(Semi-) overheid	7	1,3%
Creative industrie	5	0,9%
ICT	5	0,9%
Toerisme, recreatie en horeca	2	0,4%

Bron: Bewerking van AgentschapNL, 2011a

De agro steekt duidelijk boven andere sectoren uit als het gaat om het aantal handelsaanvragen. De overige sectoren liggen erg dicht bij elkaar. Het verschil tussen de sector met het op-één-na hoogste aantal aanvragen en de sector met het laagste aantal aanvragen is kleiner dan tussen de agro en de dienstensector, waar het op één-na-hoogste aantal vragen betrekking op had. Hieruit valt op te maken dat het Nederlandse bedrijfsleven relatief veel interesse heeft in de Kaspische regio.

3.5 Demografie

Naast de sociaal economische positie is ook de demografische ontwikkeling van Kazachstan, Azerbeidzjan en Turkmenistan van belang; dit is uitgebreid naar voren gekomen in paragraaf 2.3.

In deze paragraaf komen achtereenvolgens de ontwikkeling en opbouw van de bevolking van de drie onderzochte landen aan bod. Tot slot wordt de ontwikkeling van de beroepsbevolking behandeld.

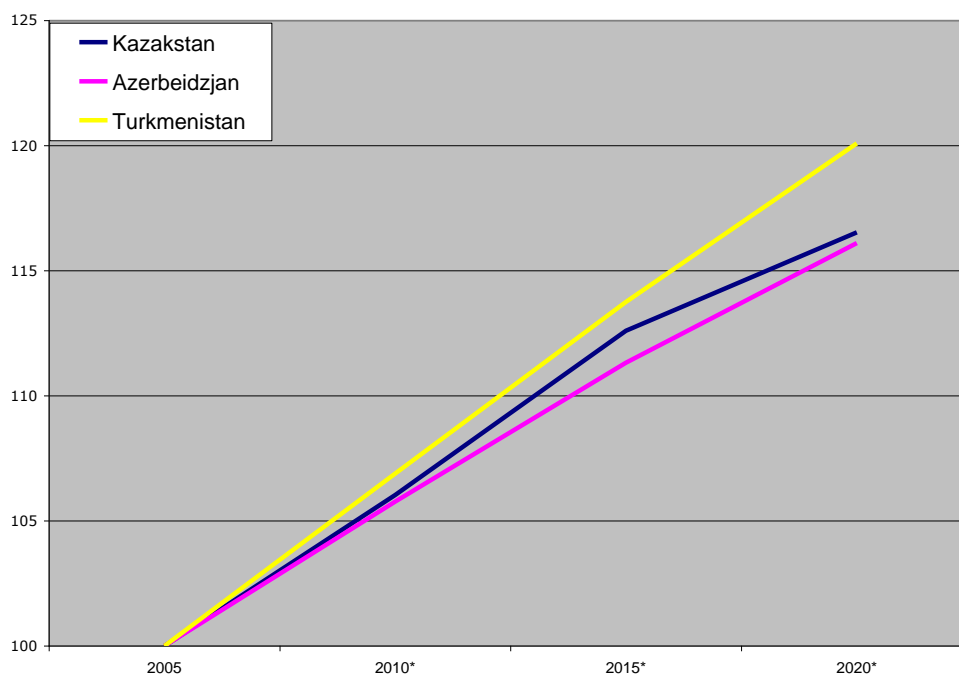
3.5.1 Bevolkingsontwikkeling

De bevolkingsontwikkeling van de drie onderzochte landen vertoont sterke overeenkomsten. In tabel 3.13 is deze ontwikkeling weergegeven in absolute cijfers. In figuur 3.5 is de ontwikkeling in de periode 2005-2020 relatief weergegeven, hiervoor zijn de absolute cijfers gestandaardiseerd met als beginjaar 2005. Zowel Azerbeidzjan als Kazachstan en Turkmenistan laten een forse groei van de bevolking zien.

	2005	2007	2009	2010*	2015*	2020*
Kazachstan	15075	15397	15777	15985	16975	17567
Azerbeidzjan	8347	8533	8730	8829	9292	9691
Turkmenistan	4843	4977	5110	5177	5509	5816

* = *schatting*
Bron: Euromonitor, 2011

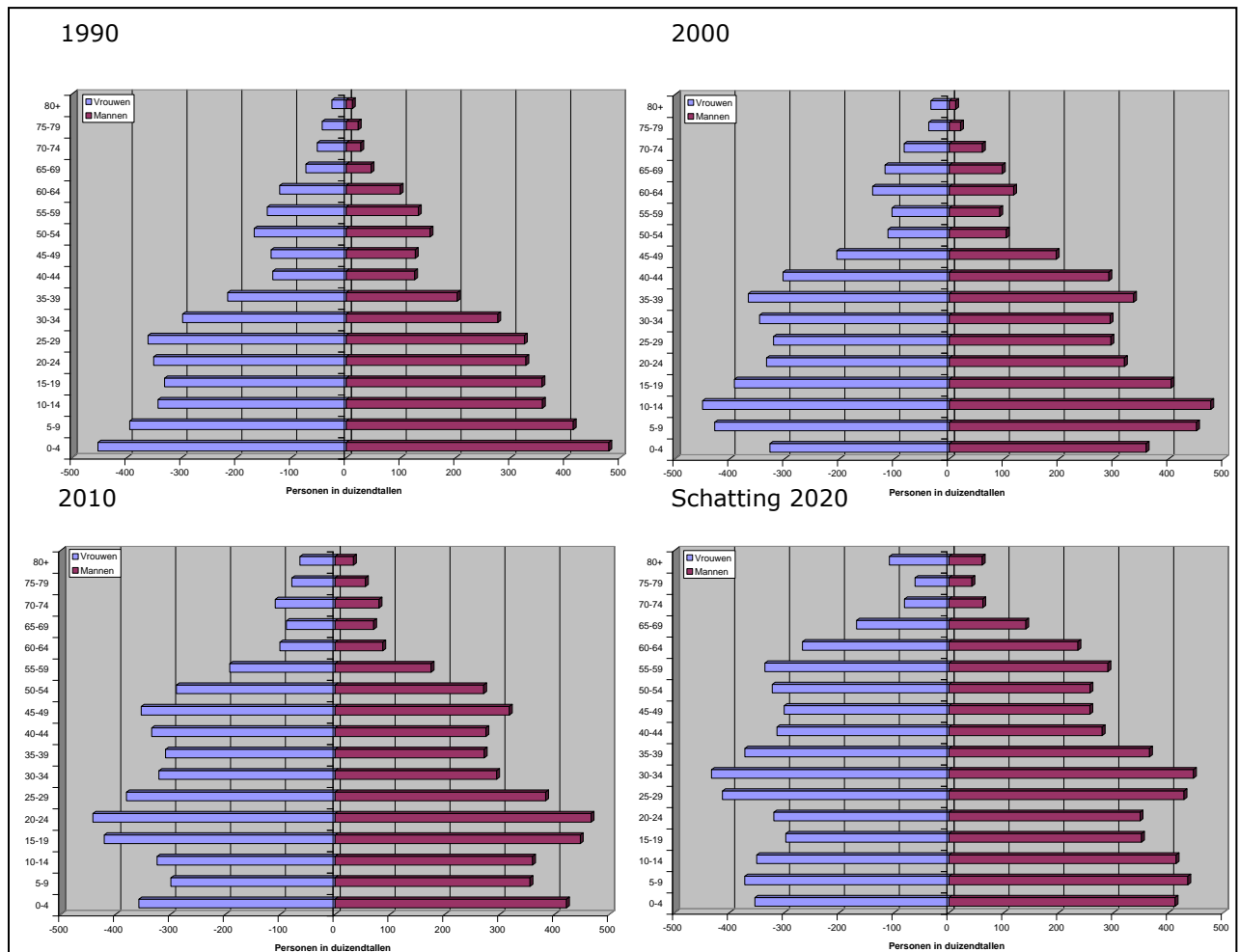
Figuur 3.5: Gestandaardiseerde bevolkingsgroei in de periode 2005-2020



Bron: Eigen bewerking van Euromonitor 2011

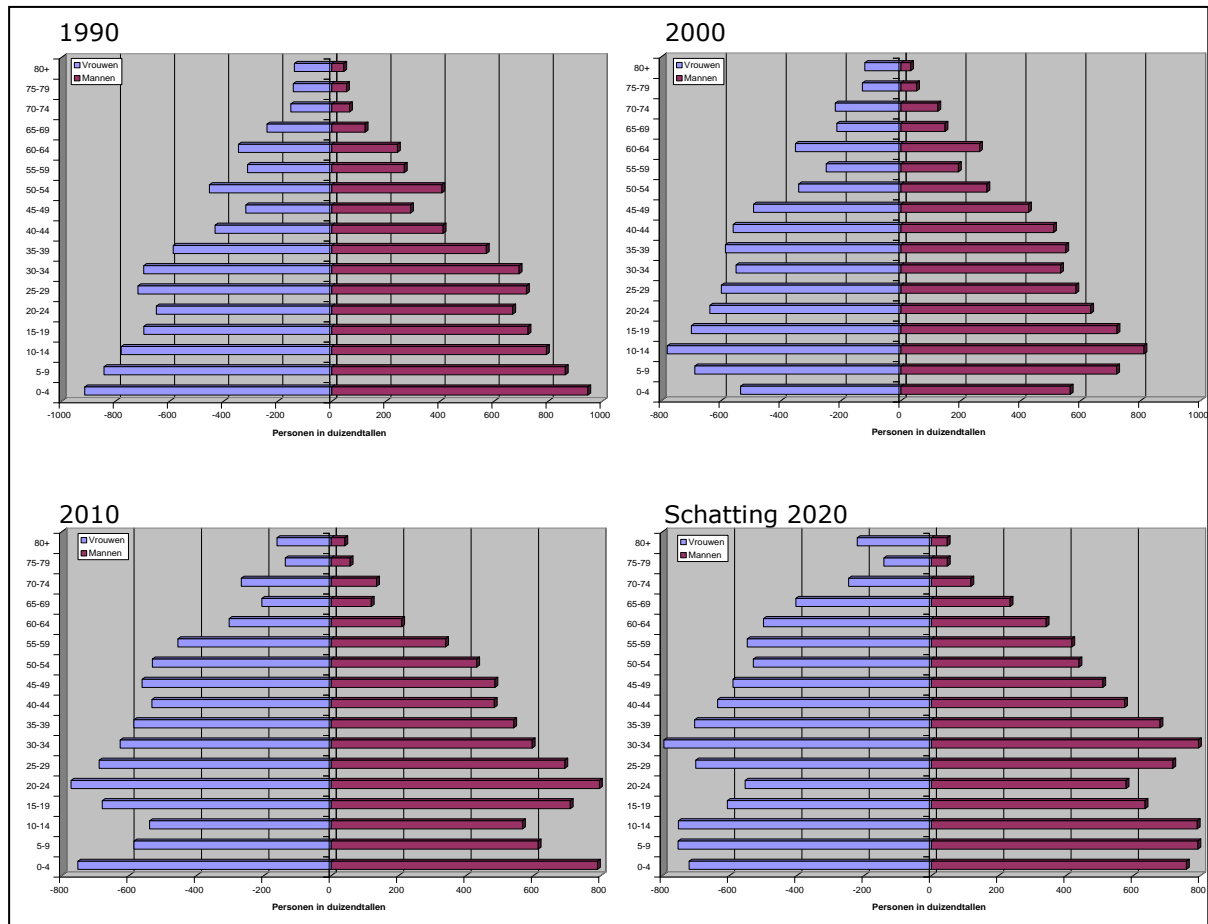
Het valt op dat de populatie in absolute aantallen grote verschillen vertoont. Volgens Dicken (2003) speelt marktgroote een rol in het aantrekken van investeringen. In Kazachstan woonden in 2010 bijna 16 miljoen mensen, in Azerbeidzjan net geen 9 miljoen terwijl er in Turkmenistan ruim 5 miljoen mensen woonden. De ontwikkeling van deze populaties laat daarentegen wel overeenkomsten zien. In de figuren 3.6, 3.7 en 3.8 is de ontwikkeling van de bevolkingsopbouw van de drie landen weergegeven.

Figuur 3.6: Bevolkingsontwikkeling Azerbeidzjan 1990-2020



Bron: Eigen bewerking van Euromonitor, 2011

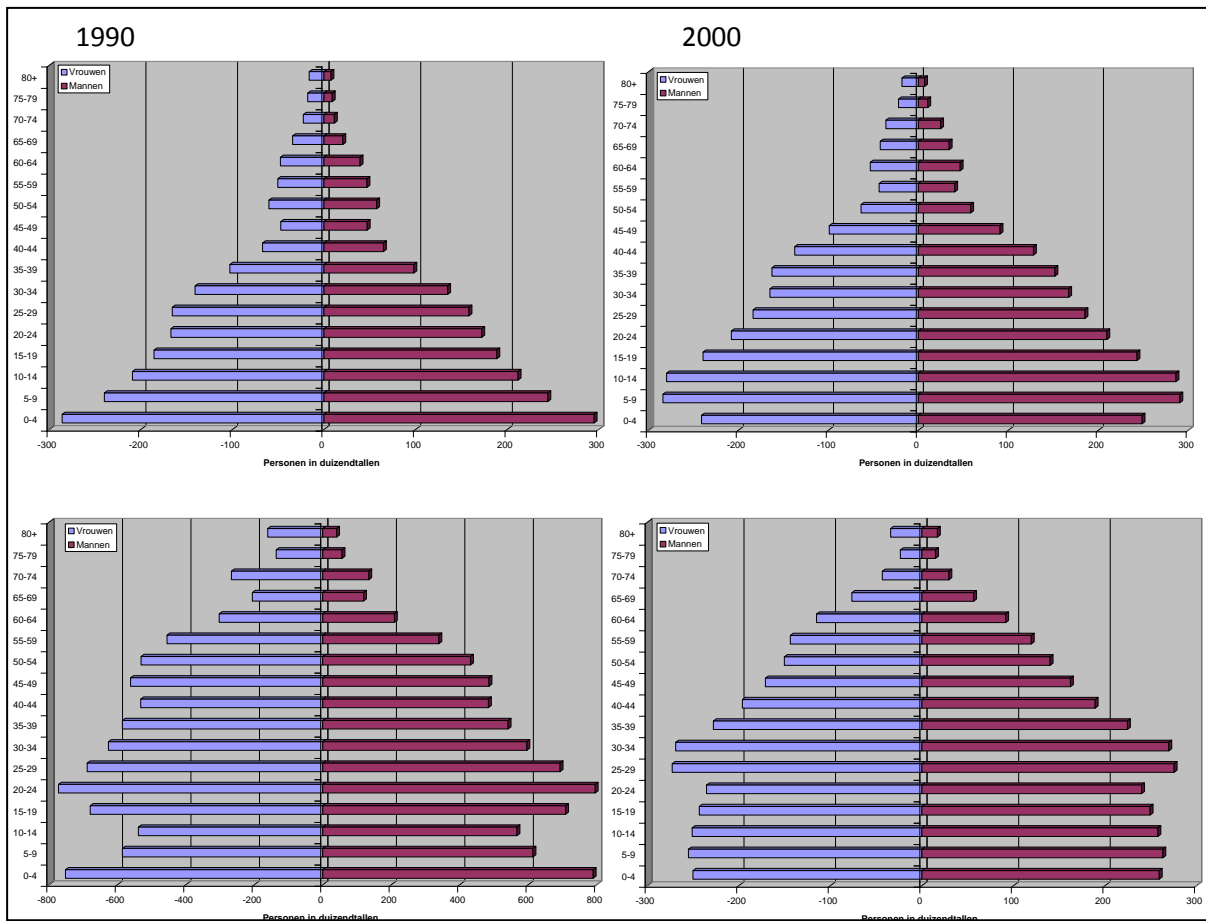
Figuur 3.7: Bevolkingsontwikkeling Kazachstan 1990-2020



Bron: Eigen bewerking van Euromonitor, 2011

Gemiddeld groeit de bevolking van Azerbeidzjan en van Kazachstan met zo'n 1,1% per jaar. De populatie van Turkmenistan neemt gemiddeld meer toe met ruim 1,3% per jaar. De sterke groei van de bevolking heeft te maken met verbeterde leefomstandigheden en een hoog geboortecijfer. Dit zijn kenmerken van een proces van demografische transitie. Bloom en Williamson (1998) verwachten eerst negatieve effecten van een dergelijk proces. Een toename van het aantal kinderen is een toename van het deel van de bevolking dat verzorgd dient te worden. Uiteindelijk neemt het geboortecijfer af en is er een cohort van de bevolking dat oververtegenwoordigd is. Naarmate dit cohort volwassen wordt, komt het op de arbeidsmarkt terecht en maakt het onderdeel uit van de beroepsbevolking. Er is een periode lang sprake van een relatief groot deel van de bevolking dat deel uitmaakt van de beroepsbevolking. De beroepsbevolking creëert output en zorgt voor groei omdat er relatief meer output geproduceerd wordt. Uiteindelijk zal het cohort uit de arbeidsmarkt stappen omdat de personen erin te oud zijn om te werken. Dit leidt weer tot een relatief groot deel van de bevolking dat verzorgd dient te worden, er is sprake van ontgroening. Doordat de verhouding tussen de beroepsbevolking en het afhankelijke deel van de bevolking beïnvloed wordt, heeft de demografische transitie invloed op de economie van Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan.

Figuur 3.8: Bevolkingsontwikkeling Turkmenistan 1990-2020



Bron: Eigen bewerking van Euromonitor, 2011

In alle drie de gevallen is het opschuiven van een relatief groot cohort van de bevolking te zien. Waar Azerbeidzjan in 1990 nog een brede basis heeft in haar bevolkingsdiagram, is de schatting dat in 2020 het breedste punt rond de leeftijd 30-34 ligt. In Kazachstan is eenzelfde ontwikkeling als in Azerbeidzjan te zien, alleen komt er nogmaals een cohort in de bevolking dat oververtegenwoordigd is. In Turkmenistan is er eveneens een oververtegenwoordiging van de groep 25-34 jarigen. Het verschil met de cohorten die hierna komen is echter minder groot dan in Azerbeidzjan en Kazachstan.

3.5.2 Ontwikkeling beroepsbevolking

Uit de onderzoeken van Bloom en Williamson (1998), Kelley en Schmidt (2005) en Feyrer (2007) komt naar voren dat de demografische transitie tussen de 20% en 33% bijdraagt aan economische groei. De verklaring die hiervoor wordt gegeven is het relatief grotere aandeel dat de beroepsbevolking heeft in de totale bevolking. Dit beïnvloedt de afhankelijkheidsgraad, de verhouding van de beroepsbevolking tot het afhankelijke deel van de bevolking. Feyrer (2007) stelt dat met name het cohort personen tussen de 40-49 jaar belangrijk is voor de economie door hun ervaring. In tabel 3.14 wordt de ontwikkeling van de beroepsbevolking in Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan weergegeven voor de periode 1990-2020. In tabel 3.15 is de ontwikkeling van het cohort 40-49 jarigen te zien.

	Absoluut, personen in duizendtallen				Relatief			
	1990	2000	2010	2020*	1990	2000	2010	2020*
Azerbeidzjan	4.388	5.067	6.130	6.629	61,5%	63,2%	69,4%	68,4%
Kazachstan	10.201	9.765	11.018	11.845	62,6%	65,5%	68,9%	66,3%
Turkmenistan	2.043	2.676	3.457	3.985	55,7%	59,4%	66,8%	68,5%

* = *schatting*
Bron: Euromonitor

	2010	2020*	Toename
Azerbeidzjan	1280	1150	-10,2%
Kazachstan	2063	2308	11,9%
Turkmenistan	608	718	18,1%

* = *schatting*
Bron: Euromonitor

In alle drie de landen wordt een absolute toename van de beroepsbevolking verwacht. De groei van de beroepsbevolking ten opzichte van de gehele bevolking is echter voor Azerbeidzjan en Kazachstan niet positief. In Turkmenistan neemt de beroepsbevolking ook relatief gezien toe. Verder ingezoomd op het door Feyrer (2007) zo belangrijk geachte cohort 40-49 jarigen, valt op dat er in Azerbeidzjan een forse afname van zo'n 10% verwacht wordt. In dezelfde periode groeit dit cohort in Kazachstan met bijna 12% en in Turkmenistan zelfs met ruim 18%. De afnemende beroepsbevolking en de afname van het aantal 40-49 jarigen kunnen een deel van het verschil in de verwachte groei van het BBP (zie tabel 3.4) verklaren.

3.6 Beantwoording deelvragen A en B

De marktkansen voor het Nederlandse bedrijfsleven in de Kaspische regio zijn afhankelijk van de economische en demografische situatie. Om tot een goed inzicht te komen is het belangrijk om niet alleen naar de vooruitzichten te kijken maar ook hoe de markten zich de afgelopen jaren hebben ontwikkeld. Voor een adequate beantwoording van de centrale onderzoeksvraag is het noodzakelijk om deze aspecten mee te nemen. Allereerst wordt gekeken naar de ontwikkeling van de markten van de afgelopen jaren. Hiervoor is deelvraag A opgesteld:

Hoe hebben de markten van Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan zich de afgelopen jaren ontwikkeld?

Vanaf 2006 heeft het bruto binnenlandse product van zowel Azerbeidzjan, Kazachstan als Turkmenistan jaarlijks een minder grote groei doorgemaakt. In Kazachstan en Turkmenistan is het effect van de economische crisis goed terug te zien in de groeicijfers. In 2010 is de stijgende lijn in de economische groei duidelijk weer ingezet.

In Azerbeidzjan was het gemiddelde geïnvesteerde bedrag een stuk kleiner dan in Kazachstan en Turkmenistan. Dit duidt erop dat er in Kazachstan en Turkmenistan minder kleine investeringen gedaan worden en het midden- en kleinbedrijf minder vertegenwoordigd is. In Azerbeidzjan maakt het totaal geïnvesteerde bedrag een groter deel uit van het GDP dan in de andere twee landen. Hieruit blijkt dat Azerbeidzjan relatief beter scoort op het aantrekken van investeringen. Omdat het gemiddelde geïnvesteerde bedrag het kleinste is in Azerbeidzjan, scoort het land zowel qua totaal aantal investeringen als totaal geïnvesteerd bedrag relatief het beste. Op dit vlak ontlopen Kazachstan en Turkmenistan elkaar weinig.

De sector waar in alle drie de landen het meest in wordt geïnvesteerd, is de fossiele brandstoffensector. In Kazachstan zijn de investeringen het meest gediversifieerd, de metaal en vastgoed sectoren ontvangen naast de fossiele brandstoffen eveneens een groot deel van de investeringen. Deze drie sectoren zijn samen goed voor 84% van alle investeringen. In Azerbeidzjan en Turkmenistan is de fossiele brandstoffensector dominant met ongeveer 60% van de totale investeringen die in deze sector gedaan worden. In beide landen is de een-na-grootste ontvanger van investeringen de transportsector.

Turkmenistan komt niet voor in de *Ease of doing business ranking* en de *global competitiveness index*, de benchmarks over het zakelijk klimaat van landen. In beide benchmarks scoort Azerbeidzjan beter dan Kazachstan. Dit wil zeggen dat Azerbeidzjan concurrerender is en dat er gemakkelijker zaken gedaan kunnen worden dan in Kazachstan. Corruptie speelt in alle drie de landen een rol. In Turkmenistan neemt de corruptie de laatste jaren weer wat toe volgens de *Corruption Perception Index*. In Azerbeidzjan en Kazachstan neemt de corruptie steeds meer af. Kazachstan is het minst corrupt, gevolgd door Azerbeidzjan en daarna Turkmenistan.

De handel tussen Nederland en de Kaspische regio is sinds 2005 sterk toegenomen. Nederland exporteert naar Kazachstan ongeveer 4,5 keer zoveel als naar Azerbeidzjan en Turkmenistan. Wel is de export naar Turkmenistan de laatste zes jaar bijna verdriedubbeld. Nederland importeert

meer vanuit de Kaspische regio dan dat het er naar exporteert. De import vanuit Kazachstan is het grootst. De import vanuit Kazachstan en Turkmenistan is verdubbeld sinds 2005. De import vanuit Azerbeidzjan is nog sterker gegroeid, vergeleken met 2005 werd er in 2010 500% meer geïmporteerd.

Het toenemende handelsverkeer tussen Nederland en de Kaspische regio duidt erop dat er meer of grotere marktkansen gezien worden. Uit de handelaanvragen die binnen komen bij de Nederlandse overheid, blijkt dat de agro er duidelijk boven uitsteekt. Het Nederlandse bedrijfsleven heeft blijkbaar veel interesse in de agro in Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan.

De bevolking van Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan is sinds 2005 ongeveer 5% gegroeid. De markten zijn dus in omvang toegenomen. In Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan heeft het proces van demografische transitie al zijn sporen nagelaten in de bevolkingsopbouw. De beroepsbevolking is zowel absoluut als relatief sterk toegenomen. Volgens Bloom en Williamson (1998), Kelley en Schmidt (2005) en Feyrer (2007) is dit een van de oorzaken van de sterke economische groei.

Voor de marktkansen van het Nederlandse bedrijfsleven zijn de toekomstige ontwikkelingen van de markten in de Kaspische regio eveneens van belang. Dit is vastgelegd in deelvraag B:

Wat zijn de vooruitzichten voor de markten van Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan?

Het bruto binnenlands product blijft naar verwachting groeien in alle drie de landen. In Azerbeidzjan wordt de komende tien jaar een constante groei van ongeveer 3% verwacht. Voor de landen Kazachstan en Turkmenistan ligt het percentage een stuk hoger. Voor deze beide landen wordt de komende tien jaar een jaarlijkse groei tussen de 6% en 7% voorspeld. Dit zijn sterke groeicijfers.

De bevolking van Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan zal naar verwachting met 10% toegenomen zijn in 2020. De markten blijven dus groeien. Het relatieve aandeel van de beroepsbevolking neemt in Azerbeidzjan en Kazachstan af. In Turkmenistan stijgt dit aandeel nog wel. Het door Feyrer (2007) belangrijk geachte cohort 40-49 jarigen neemt in Azerbeidzjan sterk af, in 2020 is dit met meer dan 10% afgenomen. In Kazachstan zal dit cohort naar verwachting in dezelfde periode met bijna 12% stijgen en in Turkmenistan zelfs met ruim 18%.

De daling van de zowel het relatieve aandeel van de beroepsbevolking als het cohort 40-49 jarigen kan een verklaring zijn voor het feit dat er in Azerbeidzjan een minder grote economische groei verwacht wordt dan in Kazachstan en Turkmenistan.

De bevolking en het bruto binnenlands product in de Kaspische regio worden beide verwacht te blijven groeien in de komende tien jaar. De economie van Azerbeidzjan zal volgens de verwachtingen minder hard groeien dan die van de overige twee landen.

4. Huidig beleid Nederlandse overheid

In dit hoofdstuk wordt het beleid en instrumentarium van de Nederlandse overheid op het gebied van internationaal ondernemen besproken. Dit geeft een beeld van de prioriteiten van de Nederlandse overheid en welke ondersteuning momenteel al geboden wordt aan bedrijven. Het algemene beleid wordt besproken in de eerste paragraaf. De voor de Kaspische regio relevante instrumenten komen daarna aan bod. Het instrumentarium kan opgedeeld worden in economische diplomatie en een groep financiële instrumenten, deze worden respectievelijk in paragraaf 4.2 en 4.3 besproken. In de laatste paragraaf van dit hoofdstuk wordt deelvraag C beantwoord.

4.1 Beleid internationaal ondernemen

De Nederlandse economie is sterk verbonden met de internationale economie. De economische groei in Nederland wordt voor een groot deel bepaald door de handel met het buitenland (CBS, 2011b). Eind 2010 was Nederland de zestiende economie ter wereld, de vijfde exporteur en de zesde ontvanger van buitenlandse investeringen. Om de welvaart in Nederland in de toekomst te behouden, is het zaak deze positie vast te houden of te verbeteren. Door de toenemende internationale concurrentie wordt dit steeds moeilijker. Het economisch zwaartepunt verschuift en internationale machtsverhoudingen veranderen door de opkomst van economieën als China en India (Ministerie van Economische Zaken, 2010). Van de wereldwijde economische groei wordt 70% in de komende jaren op deze markten gerealiseerd. Het is voor Nederland zaak zich sterk te positioneren en te onderscheiden op de wereldmarkt door zich te specialiseren op de sectoren waar internationaal op geconcentreerd kan worden. Het bedrijfsleven is de spil van de Nederlandse economie. Verdere internationalisering van de economie is noodzakelijk voor een ondernemend, duurzaam en welvarend Nederland (Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie, 2011b).

In februari 2011 presenteerde Minister Verhagen het nieuwe bedrijfslevenbeleid in een brief aan de Tweede Kamer. Door middel van een sectorale aanpak met meer vraagsturing door het bedrijfsleven zijn er negen topsectoren gekozen. Topsectoren zijn unieke internationaal onderscheidende sterktes van Nederland. Voor de topsectoren wordt een beleidsagenda ontwikkeld over de hele breedte van het overheidsbeleid, waaronder buitenland en economisch beleid. De negen topsectoren zijn: Water, agro en food, tuinbouw en uitgangsmaterialen, high tech, life sciences, chemie, energie, logistiek en creatieve industrie. Deze sectoren worden alle gekenmerkt door een sterke markt- en exportpositie. Op het vlak van buitenlandse economische betrekkingen is het effect van overheidsingrijpen op de concurrentiekracht het grootst. Buitenlandse missies, economische diplomatie en activiteiten van het postennetwerk kunnen gebruikt worden om de topsectoren te ondersteunen in het buitenland (Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie, 2011c).

Op 24 juni 2011 is het huidige beleid via een brief aan de Tweede Kamer gepresenteerd. De beleidspunten die relevant zijn voor dit onderzoek zijn (Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie, 2011b):

- Internationaal excelleren: Positionering van Nederlandse bedrijven op buitenlandse markten. Sterke bemoeienis van buitenlandse overheden wordt aangepakt en zo creëert de overheid ruimte voor internationale ondernemers.
- Vrijmaken van het handels- en investeringsverkeer.
- Toename aantal internationale (mkb-)starters.

4.2 Economische diplomatie

De wereldeconomie maakt de laatste jaren enkele veranderingen door. Door nieuwe opkomende markten zoals China, India, Rusland en Brazilië verplaatst het economisch zwaartepunt in de wereld. Een kenmerk van veel van deze nieuwe opkomende markten is de sterke invloed die de overheid heeft in de economie. Daarnaast zijn de sterke Nederlandse bedrijven overwegend actief in publiek gedomineerde sectoren als energie, water en infrastructuur of hebben ze bij hun activiteiten te maken met marktfalen. Deze twee zaken hebben bijgedragen aan de groeiende inzet van de Nederlandse overheid in de buitenlandse economische betrekkingen via economische diplomatie (Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie, 2011d). In de brief aan de Tweede Kamer van 24 juni 2011 wordt bevestigd dat economische diplomatie leidend wordt in het internationale beleid. De overheid wil Nederlandse ondernemers helpen bij het benutten van marktkansen in het buitenland, door belemmeringen op te lossen. (Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie, 2011b). Economische diplomatie wordt door het Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie (2011b, p. 2) gedefinieerd als: "een activiteit waarbij de Nederlandse overheid op enigerlei wijze voor een economisch doel onderhandelt met een buitenlandse publiek/private partij." Het doel van economische diplomatie is driedelig: *Trouble shooting*, markttoegang en marktordening (Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie, 2011a).

4.2.1 Trouble shooting

Het oplossen van problemen die Nederlandse bedrijven hebben met buitenlandse overheden is een van de onderdelen van economische diplomatie. Één van de manieren waarop dit gebeurt, is via de halfjaarlijkse gesprekken op hoog ambtelijk niveau met grote, toonaangevende bedrijven over de kansen en belemmeringen die zij tegenkomen tijdens het internationaal zaken doen. Indien dit wenselijk en mogelijk is, geeft de Nederlandse overheid ondersteuning (Ministerie van Economische Zaken, 2010). Daarnaast kunnen bedrijven te allen tijden problemen aandragen bij de Nederlandse overheid.

4.2.2 Markttoegang

Handelsmissies en bilaterale bezoeken van en naar het buitenland bieden bedrijven een (politiek) platform om toegang tot markten te verkrijgen. Dit is vooral belangrijk in economieën die sterk door de overheid gestuurd worden. De focus ligt hierbij op de meest kansrijke markten (Ministerie van Economische Zaken, 2010). Ondernemers kunnen via de Dutch Trade Board, een publiek-private samenwerking op het vlak van internationaal ondernemen, meewerken aan de afstemming en coördinatie van internationaal ondernemen (Ministerie van Economische Zaken, 2010).

Daarnaast is er het programma Collectieve Promotie Activiteiten (CPA). Bedrijven krijgen de gelegenheid om deel te nemen aan collectieve promotie activiteiten. Hiermee kunnen zij in contact komen met potentiële zakenpartners. Twee keer per jaar wordt een tender uitgeschreven waarbij voorstellen voor collectieve activiteiten kunnen worden ingediend. Deze voorstellen kunnen betrekking hebben op een inkomende handelsmissie, een uitgaande handelsmissie of een collectieve beursinzending. Op basis van de prioriteiten van het Nederlandse bedrijfsleven worden voorstellen gegund en door de indieners ervan uitgevoerd. Deze uitvoerders zijn onder andere adviesbureaus, Kamers van Koophandel en brancheverenigingen (NL EVD Internationaal, 2010 & AgentschapNI, 2011b).

In 2009 en 2010 is het CPA programma geëvalueerd. Hieruit is naar voren gekomen dat er goede resultaten worden behaald met de diverse handelsmissies en beurzen. Van alle bedrijven die in 2009 deelnamen aan een CPA-activiteit, gaf 34% aan dat de deelname geleid heeft tot orders. 91% van deze groep verwacht ook in de toekomst nog zaken te doen in het doelland. (NL EVD Internationaal, 2010). De bedrijven die in 2008 deelnamen aan een missie of beurs waren bijna net zo succesvol, 30% van hen heeft orders binnengekregen dankzij de deelname (Boonstoppel, 2009).

Volgens onderzoek van de EVD, de Economische VoorlichtingsDienst, (2010) zijn de CPA-activiteiten niet alleen succesvol voor de bedrijven die reeds zaken doen in de doellanden. Van de overige bedrijven verwacht 28% nog orders te ontvangen. Daarnaast stelt een groep ondernemers voordelen te hebben verkregen door deel te nemen aan CPA-activiteiten. Zo ziet 9% van de deelnemende bedrijven marktkansen op de lange termijn. Deze groep geeft aan dat de markt nog niet volwassen genoeg is voor hun product. Daarnaast noemt 19% voordelen zoals het vinden van leveranciers, naamsbekendheid en het opdoen van kennis en contacten. Vanwege het grote verschil tussen gerealiseerde en verwachte orders kan geconcludeerd worden dat er middels CPA ook op de lange termijn resultaten behaald worden (NL EVD Internationaal, 2010).

Boonstoppel (2009) toont met haar onderzoek naar CPA-activiteiten in 2008 aan dat 81% van de deelnemende bedrijven de gemaakte contacten heeft opgevolgd. Bijna de helft van de bedrijven is zelfstandig terug gegaan naar het doelland van de missie. Slechts 2% van de bedrijven is nogmaals met een missie of beurs naar het doelland terug gegaan. Deze uitkomst heeft implicaties voor de meerwaarde van opvolgende activiteiten. De toegevoegde waarde van het herhalen van missies en beursinzendingen lijkt klein (Boonstoppel, 2009).

4.2.3 Marktordening

Een van de instrumenten om een *level-playing-field* te bevorderen is het crashteam oneerlijke concurrentie. Dit team helpt ondernemers die te maken krijgen met oneerlijke concurrentie of protectionisme als gevolg van optreden door een buitenlandse overheid. Door de recente economische crisis zijn overheden hun economieën meer gaan beschermen en wordt er vaker een beroep gedaan op het crashteam oneerlijke concurrentie. Daarnaast zet de Nederlandse overheid zich binnen organisaties zoals de EU, OESO en WTO in voor heldere internationale en Europese afspraken die de internationale economische rechtsorde versterken en de toegang van het Nederlandse bedrijfsleven tot de wereldmarkt vergroten (Ministerie van Economische Zaken, 2010).

Ambassades en consulaten-generaal nemen een groot deel van de economische diplomatie voor hun rekening. Daarnaast verlenen ze nog andere diensten om bedrijven te ondersteunen. Dit zijn onder andere het beantwoorden van handelsvragen, het opstellen van marktscans, het begeleiden van bezoekende bedrijven, het ondersteunen van handelsmissies, het helpen bij het leggen van contacten en het ondersteunen van technisch wetenschappelijke samenwerking met lokale instanties en bedrijven.

Naast het postennetwerk van ambassades en consulaten-generaal zijn er speciale kantoren opgezet om Nederlandse bedrijven te ondersteunen bij hun activiteiten op markten die als omvangrijk en veelbelovend zijn aan te merken. Deze *Netherlands Business Support Offices* (NBSO's) zijn strategisch in negen landen geplaatst. Op de markten van deze landen is er sprake van een toenemende vraag naar buitenlandse producten en diensten, dit biedt Nederlandse exporteurs en investeerders volop kansen. NBSO's bezitten geen diplomatieke status en richten zich alleen op de het bevorderen van Nederlandse handel en investeringen. Op dit gebied leveren zij dezelfde diensten als de economische afdelingen van ambassades en consulaten-generaal. In sommige gevallen concentreren NBSO's zich op economische clusters of sectoren.

Economische diplomatie kost capaciteit op de posten en dit is een schaars goed. Daarom worden keuzes gemaakt in de mate waarin ingezet wordt op economische diplomatie. Deze keuze wordt beïnvloed door het economisch potentieel van een land en de mate van overheidsinmenging (Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie, 2011a).

4.3 Financiering

Economische diplomatie stimuleert en bevordert het internationaal ondernemen van Nederlandse bedrijven, maar kan geen ondersteuning bieden op financieel vlak. Deze ondersteuning is echter wel nodig omdat bedrijven regelmatig problemen ondervinden omtrent de financiering van internationaal ondernemen. De Nederlandse overheid heeft enkele instrumenten in het leven geroepen om deze financiële problematiek aan te pakken (Ministerie van Economische Zaken, 2010). Deze zijn hieronder weergegeven.

4.3.1 Prepare2Start

Dit instrument ondersteunt MKB-bedrijven die weinig tot geen ervaring hebben met het exporteren van producten bij het toetreden van een (vrijwel) nieuwe buitenlandse markt. Tijdens de eerste stappen in het internationaliseringproces wordt ondersteuning aangeboden, onder andere bij het schrijven van een internationaliseringplan. Bedrijven kunnen ook in aanmerking komen voor financiering van enkele activiteiten die in dit plan zijn beschreven (Ministerie van Economische Zaken, 2010 & AgentschapNI, 2011b).

4.3.2 2g@there

Dit programma ondersteunt clusters van bedrijven en kennisinstellingen in sterke sectoren van Nederland op kansrijke, maar complexe buitenlandse markten. De ondersteuning varieert en kan bestaan uit subsidies op activiteiten en economische diplomatie. In 2010 is een 2g@there programma op de watersector in de VS afgerond, dit heeft voor €286 miljoen aan opdrachten voor Nederlandse bedrijven opgeleverd (Ministerie van Economische Zaken, 2010 & AgentschapNI, 2011b).

4.3.3 Fonds Opkomende Markten (FOM)

Het FOM heeft als doel Nederlandse ondernemingen in opkomende markten en/of ontwikkelingslanden te stimuleren. Dit wordt gedaan door (middel)langetermijnfinancieringen te verschaffen aan lokale dochterondernemingen of joint ventures van Nederlandse bedrijven (FOM, 2011).

4.3.4 Groeifaciliteit

Dit instrument bevordert de investerings- en financieringsmogelijkheden van snelle groeiers, het starten van ondernemingen en bedrijfsoverdrachten. De Groeifaciliteit richt zich specifiek op het risicodragend vermogen van MKB-bedrijven. Financiering blijkt voor deze bedrijven in de praktijk erg lastig te zijn. Daarom heeft de overheid deze garantieregeling gecreëerd die financiers over de streep kan trekken om een financiering te verstrekken aan ondernemers. Banken en participatiemaatschappijen maken gebruik van de regeling. Met de Groeifaciliteit krijgt de financier 50% garantie op het verstrekte risicodragend vermogen. Mocht er onverhoopt verlies geleden

worden dan wordt hier eveneens 50% van gedekt. Dit verlaagt het risico voor de financiers aanzienlijk (Ministerie van Economische Zaken, 2010).

Normaal staat de overheid voor maximaal €2,5 miljoen per bedrijf aan risicodragend vermogen garant, maar in verband met de crisis is dit tijdelijk verruimd naar €12,5 miljoen. Deze verruiming is geldig tot en met het eind van 2011 (AgentschapNI, 2011b).

[4.3.5 Garantie Ondernemingsfinanciering](#)

De verruiming van de Groeifaciliteit is niet de enige tijdelijke maatregel die de Nederlandse overheid heeft getroffen tijdens de crisis. De Garantie Ondernemingsfinanciering is eveneens een tijdelijk instrument. Waar de Groeifaciliteit zich focust op MKB-bedrijven, richt de Garantie Ondernemingsfinanciering zich op het grotere bedrijfsleven. Ook dit deel van het Nederlandse bedrijfsleven ondervindt moeilijkheden bij het aantrekken van bankleningen en het verkrijgen van bankgaranties. De overheid staat voor maximaal 50% garant op leningen tot €150 miljoen (Ministerie van Economische Zaken, 2010 & AgentschapNI, 2011b).

[4.3.6 Exportkredietverzekeringsfaciliteit](#)

Handel met landen die politiek of economisch minder stabiel zijn dan westerse landen brengt risico's met zich mee. Middels de exportkredietverzekeringsfaciliteit, aangeboden via Atradius, kunnen de risico's die voortkomen uit de export van kapitaalgoederen en diensten naar het buitenland herverzekerd worden. Een van de afgedekte risico's is de kans dat afnemers de rekening niet kunnen betalen. Via Atradius kunnen alle bedrijven veiliger zaken doen (Atradius, 2011).

4.4 Beantwoording deelvraag C

Om een goed beeld te krijgen van de mogelijke verbeteringen in de rol van de overheid is het noodzakelijk om te kijken naar de huidige situatie. Welke ondersteuning biedt de Nederlandse overheid aan bedrijven die internationaal ondernemen? Daarom is de deelvraag C van dit onderzoek opgesteld, deze luidt:

Wat is het huidige instrumentarium van de Nederlandse overheid op het gebied van internationaal ondernemen?

Een van de beleidsdoelstellingen van de Nederlandse overheid is om sterke bemoeienis van buitenlandse overheden aan te pakken zodat bedrijven de ruimte krijgen om te ondernemen. Daarnaast heeft de Nederlandse overheid als doel om het handels- en investeringsverkeer vrij te maken. Een belangrijk instrument om deze problemen aan te pakken is economische diplomatie. Economische diplomatie is de actieve rol van de Nederlandse overheid bij het bereiken van een economisch doel. Dit kan zowel betrekking hebben op het oplossen van problemen die bedrijven hebben met buitenlandse overheden, het creëren van een *level-playing-field*, als het openen van buitenlandse markten. Het grootste deel van de economische diplomatie wordt door het netwerk van ambassades en consulaten-generaal voor hun rekening genomen. Omdat deze beperkte capaciteit hebben, worden er keuzes gemaakt in de inzet van economische diplomatie. Het economisch potentieel van landen en de mate van overheidsinmenging in de economie spelen hierin een grote rol. Daarom is het van belang om deze twee zaken te onderzoeken voor de Kaspische regio.

De Nederlandse overheid wil verder een toename van het aantal internationale starters bewerkstelligen. Een van de grootste problemen waar deze ondernemers mee te maken krijgen, is het regelen van financiering. Om deze bedrijven internationaal op weg te helpen, is een aantal instrumenten in het leven geroepen waardoor internationaal ondernemende bedrijven financiering kunnen krijgen.

De geschiedenis van de landen Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan heeft de huidige situatie in deze landen beïnvloed. Een van de belangrijkste onderdelen van deze geschiedenis is het uiteenvallen van de Sovjet-Unie en de daaropvolgende transitie van centraal geleide economie naar een vrije markteconomie. Dit heeft de overheden van Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan, de sociaal economische en demografische situatie van deze landen en de geopolitieke situatie in de regio beïnvloed:

- Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan worden alle geleid door een president met erg veel macht. De regeringen van de drie landen hebben alle veel invloed op de economie. Dit is een erfenis van de periode waarin de landen deel uitmaakten van de Sovjet-Unie.
- Door de omschakeling van een centraal geleide planeconomie naar een vrije markteconomie kwamen de economieën van Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan in een crisis terecht. Na jarenlang hervormingen door te voeren en bedrijven te privatiseren was de omschakeling naar een vrije markteconomie afgerond en nam de welvaart snel toe.
- Door de toegenomen welvaart na de omschakeling van het economisch systeem, is een proces van demografische transitie in gang getreden.
- Het uiteenvallen van de Sovjet-Unie is de aanleiding tot een machtsstrijd om invloed in de Kaspische regio. Waar voorheen Rusland de touwtjes in handen had, proberen nu meerdere landen invloed uit te oefenen in de regio.

Lokale overheden kunnen door middel van beleid zowel de sociaal economische en demografische situatie in hun land als de marktkansen voor buitenlandse bedrijven beïnvloeden. Dit laatste kan bijvoorbeeld door beleid te voeren op het vlak van investeringen.

De sociaal economische en demografische situatie is van invloed op de marktkansen in de Kaspische regio. De demografische transitie heeft geleid tot een grotere afzetmarkt. Daarnaast creëert de demografische transitie een periode waarin een land over een relatief grote beroepsbevolking beschikt. Dit is van positieve invloed op de economie.

Nederland is niet het enige land dat door middel van economische diplomatie haar bedrijfsleven probeert te ondersteunen. De invloed van de ondersteuning die de Nederlandse overheid verleent kan beïnvloed worden door de ondersteuning van andere, concurrerende overheden. Als de Nederlandse overheid één van de vele overheden is die lobbyen, is de invloed minder groot dan wanneer ze de enige overheid is die druk uitoefent.

De Nederlandse overheid heeft net als de lokale overheden invloed op de marktkansen van de Kaspische regio. De overheid heeft een belangrijke rol als de verstrekker van informatie aan bedrijven. Deze bedrijven hebben namelijk niet het vermogen om over alle informatie betreffende markten en kansen te beschikken. Met de verstrekking van informatie is de overheid van invloed op de marktkansen die bedrijven waarnemen. Handelsmissies zijn hier een voorbeeld van. Een groot deel van de bedrijven die deelneemt aan een handelsmissie gaat uiteindelijk zaken doen in het bezochte land. Daarnaast kan de overheid bedrijven ondersteunen met de financiering, hiervoor zijn enkele instrumenten ontwikkeld.

Bedrijven handelen naar de kansen die ze waarnemen. De waargenomen kansen komen meestal niet overeen met de werkelijke kansen. Bedrijven zijn zelden perfect geïnformeerd. De uiteindelijke beslissing om een marktkans te benutten wordt dus beïnvloed door de waargenomen kansen.

De rode pijl in het conceptueel model geeft dit onderzoek weer. Het is de *feedback loop* van het bedrijfsleven richting de overheid. Het doel van dit onderzoek is de mening van het bedrijfsleven mee te nemen in een nieuwe beleidsaanpak voor de Kaspische regio.

5.2 Doelgroep en respons

Voor dit onderzoek is gekozen om gebruik te maken van een kwalitatieve aanpak en informatie te verzamelen door middel van interviews. Bedrijven die zaken doen of willen gaan doen in Azerbeidzjan, Kazachstan of Turkmenistan vormen de doelgroep van dit onderzoek. In maart en mei 2011 zijn er handelsmissies geweest naar respectievelijk Turkmenistan en Azerbeidzjan. De personen die deelnemen aan handelsreizen zijn degenen die beslissen over marktkansen in het te bezoeken land. Daarom zijn dit de juiste mensen om te interviewen. Onder de deelnemers zijn enkele directeuren van bedrijven, maar ook gebiedsmanagers. Zij beschikken over het inzicht in hoeverre er marktkansen liggen in de Kaspische regio voor hun bedrijf. Een bijkomend voordeel is dat bedrijven die deelnemen aan een handelsmissie in ieder geval bekend zijn met een deel van de diensten die door de Nederlandse overheid aangeboden worden. Deze bedrijven stonden door hun deelname aan een handelsmissie al in contact met de Nederlandse overheid. Dit maakte de bedrijven gemakkelijker te benaderen.

De missies naar Azerbeidzjan en Turkmenistan zijn door het Nederlands Centrum voor Handelsbevordering (NCH) georganiseerd. Van het NCH is vernomen dat veel bedrijven die deelnamen eveneens in Kazachstan actief waren. Naar aanleiding van deze informatie zijn er naast de bedrijven die deelnamen aan deze twee missies, slechts enkele bedrijven benaderd die actief zijn in Kazachstan. Dit is gebeurd op een netwerkevenement voor bedrijven die in Kazachstan zaken doen of willen gaan doen. Dit evenement is mede georganiseerd door het NCH.

De bedrijven die benaderd zijn voor een interview zijn in drie groepen op te splitsen:

- Dertien bedrijven die deel hebben genomen aan de handelsmissie naar Turkmenistan in maart 2011.
- Zestien bedrijven die deel hebben genomen aan de handelsmissie naar Azerbeidzjan in mei 2011.
- Drie bedrijven die een vestiging in Kazachstan hebben.

Om de positie van de overheid te belichten zijn zeven personen van diverse overheidsinstanties benaderd. In totaal zijn 39 personen aangeschreven voor een interview, hiervan hebben er 14 meegewerkt aan het onderzoek. Dat houdt in dat de respons 35,9% is. In tabel 5.1 en 5.2 zijn de personen weergegeven die hun medewerking verleend hebben aan een interview en de landen waarmee ze ervaring hebben. De meeste respondenten zijn werkzaam bij grote bedrijven. Hierdoor zijn de uitkomsten wellicht niet representatief voor heel het Nederlandse bedrijfsleven. De benaderde experts hebben allen veel contact met het bedrijfsleven en kunnen hierdoor ook de positie van het bedrijfsleven verwoorden. Het feit dat geen van de experts kennis heeft over Turkmenistan is reden om voorzichtiger om te gaan met de uitkomsten van dit onderzoek wat betreft dit land.

Tabel 5.1: Overzicht van de respondenten vanuit het bedrijfsleven en hun ervaring

		Ervaring met		
Respondent	Bedrijf	Azerbeidzjan	Kazachstan	Turkmenistan
Gaby Bongers	Schils BV	X	X	
Dick Bongard	DSM	X	X	
Marc Broeren	Dalsem	X	X	X
Arjen Kuipers	Simed	X	X	X
Irina Spekman	Marecon BV	X	X	X
Sander Pielkenrood	Pielkenrood BV	X	X	X
Bernard van Leeuwen	Witteveen en Bos	X	X	X
Hans Verschuren	Berlanga		X	X
Anoniem persoon 1		X	X	X
Anoniem persoon 2				X

Bron: Eigen onderzoek

Tabel 5.2: Overzicht van de respondenten vanuit de overheid en hun ervaring

		Ervaring met		
Respondent	Instantie	Azerbeidzjan	Kazachstan	Turkmenistan
Chris van Vliet	Ambassade kantoor Almaty		X	
Arjen Uijterlinde	Ambassade Baku	X		
Nadia Verwaal	Nederlands Centrum voor Handelsbevordering	X	X	
Aziz Aliyev	Azerbeidjaanse ambassade in Den Haag	X		

Bron: Eigen onderzoek

Om de respons zo hoog mogelijk te krijgen zijn enkele acties ondernomen. Het onderzoek is aangekondigd in een nieuwsbrief die door het NCH aan deelnemers van de handelsmissie naar Azerbeidzjan is gestuurd. Daarnaast hebben alle vooraf geselecteerde bedrijven en experts een e-mail ontvangen met daarin uitleg over het onderzoek en de vraag of zij hieraan mee wilden werken. Personen die hun medewerking toe hebben gezegd, zijn later benaderd voor een interview. Bedrijven die niets van zich hebben laten horen, zijn opnieuw benaderd. De personen die eerst hun medewerking toe hadden gezegd, maar daarna niet meer meewerkten, zijn nogmaals benaderd.

Van de veertien interviews is er één schriftelijk afgenomen, acht telefonisch en vijf *face-to-face*. Omdat niet iedereen in Nederland woonachtig is en veel personen uit de doelgroep druk bezet zijn, is de keuze voor de vorm van interviewen aan de respondent gelaten. Een telefonisch interview kost minder tijd en kan ook tussendoor. Voorbeelden hiervan zijn enkele telefonische interviews die afgenomen zijn terwijl de respondent in de auto zat en één interview dat plaats vond terwijl de respondent op Schiphol aan het wachten was. Door deze flexibele opstelling is de respons toegenomen.

Niet iedereen die benaderd is voor een interview wilde meewerken aan het onderzoek. Hierin schuilt een risico. Personen die geen problemen ervaren met de huidige gang van zaken, zullen minder geneigd zijn om mee te werken aan het onderzoek dan bedrijven die juist wel problemen tegenkomen. Dit kan leiden tot een vertekend beeld.

5.3 Interviews

Het gebruik van interviews heeft enkele voor- en nadelen. Volgens Baarde en De Goede (2006) is het een voordeel dat er niet alleen gevraagd kan worden wat mensen doen, maar ook waarom mensen iets doen. Aan het gebruik van interviews zitten echter ook enkele nadelen. Zo hebben mensen een selectief geheugen en herinneren ze zich alleen de zaken die ze zich willen herinneren. Hierbij worden zaken weggelaten en zo ontstaat er geen correct beeld. Door concrete vragen te stellen tijdens de interviews is de kans op een vertekend beeld verkleind. Daarnaast kan sociale wenselijkheid een rol spelen. Personen zijn geneigd hun beste kant te willen laten zien. Hier kunnen ze hun antwoorden op aanpassen. Door de antwoorden van de respondenten niet goed of af te keuren is de invloed van sociale wenselijkheid minder groot geworden (Baarda en De Goede, 2006).

Bryman (2008) haalt een onderzoek van Sturges en Hanrahan uit 2004 aan. Uit dit onderzoek naar de verschillen in telefonische en *face-to-face* interviews is gebleken dat er overeenkomsten waren in de hoeveelheid, aard en diepte van de antwoorden (Bryman, 2008). Daarom wordt er in het vervolg gesproken over schriftelijke en mondelinge interviews, waarbij de laatste categorie bestaat uit zowel telefonische interviews als interviews die *face-to-face* zijn afgenomen.

Baarda en De Goede (2006) stellen dat schriftelijke en mondelinge interviews beide hun voor- en nadelen hebben. Schriftelijke interviews hebben het voordeel dat ze goedkoper zijn en minder tijd in beslag nemen dan mondelinge interviews. Respondenten kunnen de vragenlijst invullen op het moment dat het hen uitkomt. Een van de nadelen van schriftelijk interviewen is dat het veel tijd kost voordat er een aantrekkelijke en goede vragenlijst gemaakt is. Daarnaast komt het bij schriftelijke interviews wel eens voor dat vragenlijsten niet volledig zijn ingevuld. Het komt zelfs voor dat vragenlijsten niet worden teruggestuurd. Bij mondelinge interviews komt dit vrijwel nooit voor. Het plannen van een afspraak is niet altijd even gemakkelijk maar een gepland interview gaat meestal wel door (Baarda en De Goede, 2006).

De mondelinge interviews zijn semigestructureerd afgenomen. Vooraf is een topiclijst opgesteld met enkele kernpunten waarover meer informatie gewenst was. De respondenten gingen op verschillende kernpunten dieper in. Naar aanleiding van de gegeven antwoorden is er in de interviews doorgevraagd op bepaalde kernpunten. Bryman (2008) stelt dat dit een van de voordelen is van kwalitatief onderzoek ten opzichte van kwantitatief onderzoek. Door de grotere flexibiliteit bij het stellen van vragen tijdens een mondeling interview ten opzichte van een enquête, kan er meer informatie uit een mondeling interview voortkomen (Bryman, 2008).

De vragenlijst voor het interview bestond uit open vragen. Baarda en De Goede (2006) geven in hun boek over onderzoeksmethoden enkele voordelen van open vragen ten opzichte van gesloten vragen. Voor het stellen van open vragen is minder voorkennis nodig dan voor het stellen van gesloten vragen. Open vragen bieden de respondent een vrije antwoordmogelijkheid in plaats van de ingekaderde antwoordmogelijkheden bij gesloten vragen. Daarnaast resulteren open vragen in genuanceerdere antwoorden die informatiever zijn dan de eenvoudige antwoorden uit gesloten vragen (Baarda en De Goede, 2006).

Voorafgaand aan alle interviews is zowel het onderzoek als de onderzoeker geïntroduceerd om enige onduidelijkheid te voorkomen. De mogelijkheid om het resultaat te anonimiseren is genoemd, zodat de antwoorden van de respondent niet beïnvloed worden door persoonlijke of bedrijfsbelangen. Twee respondenten hebben gebruik gemaakt van deze mogelijkheid. Naar deze twee personen wordt in het vervolg van dit onderzoek verwezen als een persoon van de groep anonieme respondenten.

In navolging van Baarda en De Goede (2006) zijn alle vragen neutraal opgesteld en slechts voor één uitleg vatbaar. Daarnaast is er voor gekozen om niet te veel vragen te stellen in het interview omdat open vragen meer denkwerk vergen dan gesloten vragen. Gedurende het interview is er telkens één onderwerp tegelijkertijd behandeld en is er geen ingewikkelde taal gebruikt. Er is gebruik gemaakt van korte zinnen en het gebruik van bijzinnen, werkwoorden in de passieve vorm en dubbele ontkenningen is vermeden. De volgorde van de vragen is weloverwogen om zo enige beïnvloeding door eerder besproken onderwerpen te voorkomen. Deze maatregelen zorgen ervoor dat de vragen voor de respondent duidelijk zijn, zijn mening niet beïnvloed wordt en het interview niet te vermoeiend is (Baarda en De Goede, 2006).

Het eerste gedeelte van het interview bestond uit vragen over kenmerken van de respondent. Door middel van deze vragen kan een beeld geschetst worden van de respondent en kunnen de antwoorden in een context geplaatst worden. Bryman (2008) adviseert dit te doen. De verkregen informatie is waardevoller doordat deze in een perspectief geplaatst kan worden (Bryman, 2008). Hierna kwamen de inhoudelijke vragen aan bod over het doen van zaken in de Kaspische regio en de ondersteuning vanuit de Nederlandse overheid. Na afloop is de respondenten gevraagd of hij of zij nog iets toe te voegen had aan hetgeen wat gezegd is. Nadat het interview uitgewerkt was, zijn de uitwerkingen ter controle opgestuurd naar de geïnterviewde. Op- en/of aanmerkingen die door de respondenten zijn gemaakt zijn verwerkt.

5.3.1 Aanvullende bronnen

Naast de interviews is er ook gebruik gemaakt van enkele andere bronnen om tot meer inzicht te komen tijdens het onderzoek. Om tot een goed beeld te komen van de sociaal economische situatie in de Kaspische regio is gebruik gemaakt van statistieken van Euromonitor en het Centraal Bureau voor de Statistiek.

Daarnaast is data van het AgentschapNL gebruikt. Hier komen alle vragen van het Nederlandse bedrijfsleven over internationaal ondernemen binnen. Deze handelsaanvragen kunnen bijvoorbeeld betrekking hebben op wet- en regelgeving in een land of op de betrouwbaarheid van mogelijke handelspartners. Deze vragen worden centraal opgeslagen in het systeem Trade Connect. Data van de jaargangen 2007, 2008, 2009 en 2010 is gebruikt.

5.4 Betrouwbaarheid en validiteit

Bij wetenschappelijk onderzoek is het van belang dat er enkele standaarden gevolgd worden. Deze criteria zorgen ervoor dat de uitkomsten van het onderzoek betrouwbaar zijn. Bryman (2008) haalt Lincoln en Guba (1985) en Guba en Lincoln (1994) aan die aparte criteria voor kwalitatief onderzoek introduceren. Deze vier criteria zijn betrouwbaarheid, overdraagbaarheid, controleerbaarheid en objectiviteit.

5.4.1 Betrouwbaarheid

Na een afgenomen interview is het gesprek uitgewerkt. Deze uitwerkingen zijn ter controle opgestuurd naar de respondenten. In enkele gevallen leverden dit op- en of aanmerkingen op. Deze zijn verwerkt in de uitgewerkte interviews om de betrouwbaarheid van de informatie te waarborgen. Bryman (2008) noemt deze methode *respondent validation*. Daarnaast wordt de informatie uit de interviews gecombineerd met informatie verkregen uit andere, kwantitatieve bronnen. Het gebruik van zowel kwalitatieve als kwantitatieve bronnen is volgens Bryman (2008) een manier om de data betrouwbaarder te maken. Deze aanpak is een manier van *triangulation* (Bryman, 2008).

5.4.2 Overdraagbaarheid

Deze thesis onderzoekt marktkansen voor het Nederlandse bedrijfsleven in de Kaspische regio en hoe de Nederlandse overheid het beste ondersteuning kan bieden. Dit is een zeer specifieke regio, deze is echter uitgebreid beschreven. Dit noemt Geertz (1973) in Bryman (2008) een *thick description* en hieruit kan opgemaakt worden of in een andere regio vergelijkbare condities aanwezig zijn en de uitkomsten van dit onderzoek ook voor deze andere regio geldig zijn.

In dit onderzoek is het gehele Nederlandse bedrijfsleven meegenomen en niet ingezoomd op sectoren. Alhoewel het Nederlandse bedrijfsleven niet uitgebreid beschreven is en er dus geen sprake is van een *thick description*, is het zeer de vraag of het bedrijfsleven van andere westerse landen veel afwijkt van het Nederlandse. Uiteraard zullen de diverse westerse landen andere specialismes hebben, maar in dit onderzoek worden problemen besproken die voor heel het bedrijfsleven gelden.

5.4.3 Controleerbaarheid

Alle data die zijn gebruikt in dit onderzoek zijn bewaard om te waarborgen dat het correcte pad is gevolgd tijdens het onderzoeksproces. Indien gewenst kunnen alle data opgevraagd worden bij de auteur. Op deze manier kan gecontroleerd worden of de informatie op een logische en goede manier verwerkt is en of de resultaten niet afhankelijk zijn van de onderzoeker.

5.4.4 Objectiviteit

Bryman (2008) stelt dat volledige objectiviteit bij kwalitatief onderzoek onmogelijk is. Het is echter zaak om te zorgen dat het onderzoek zo objectief mogelijk uitgevoerd wordt. Doordat de onderzoeker slechts een tijdelijk dienstverband heeft bij de Nederlandse overheid, is de kans op subjectiviteit kleiner dan bij onderzoekers met een vast dienstverband. Deze laatste groep zou wellicht meer moeite hebben met een kritische blik op het functioneren van de eigen organisatie.

6. Analyse

Veertien ervaringsdeskundigen op het gebied van zakendoen in de Kaspische regio zijn geïnterviewd. Aan de hand van de informatie die middels deze interviews verkregen is, worden in dit hoofdstuk vier deelvragen beantwoord.

6.1 Regionale benadering

Het doel van dit onderzoek is bekijken of een regionale benadering van de landen Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan voordelen op kan leveren voor de Nederlandse overheid. Aan de respondenten is gevraagd of ze de landen Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan als één regio ervaren. In de inleiding is de definitie van een regio gepresenteerd die opgesteld is door Knox en Marston (2004): Een regio is een gebied wat vele plaatsen kan omvatten die (bijna) allemaal bepaalde kenmerken hebben die het gebied onderscheiden van andere plaatsen.

De respondenten verschillen van mening of de landen Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan samen één regio zijn. Meneer Broeren stelt dat de Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan van elkaar verschillen, ze vereisen elk een andere aanpak. Iemand uit de groep anonieme respondenten stelt exact het tegenovergestelde. Volgens hem dienen projecten in alle drie de landen op dezelfde wijze benaderd te worden. Wellicht dat de verschillen in de aanpak van de twee bedrijven voortkomen uit de verschillen tussen sectoren.

Een groep respondenten ziet Turkmenistan als een ander land, wat niet vergelijkbaar is met Azerbeidzjan en Kazachstan. Meneer Aliyev behoort tot deze groep, hij ziet Kazachstan als een vergelijkbare markt als Azerbeidzjan. Turkmenistan is echter een heel ander verhaal, dat is een gesloten markt met weinig beschikbare informatie. Iemand uit de groep anonieme respondenten ziet eveneens aan de ene kant overeenkomsten tussen Azerbeidzjan en Kazachstan en aan de andere kant Turkmenistan, waar vrijwel alles in handen is van de overheid en er geen private sector is. Zaken doen is volgens hem daarom anders in Turkmenistan dan in de twee andere landen. Meneer Verschuren ziet eveneens grote verschillen tussen Turkmenistan en Kazachstan. Volgens meneer Verschuren is Kazachstan een open en westers land en is Turkmenistan daarentegen zeer gesloten en gecentraliseerd. Hij heeft geen ervaring met Azerbeidzjan.

Een andere groep binnen de respondenten ziet Kazachstan als de vreemde eend in de bijt. Kazachstan is volgens meneer Broeren het enige land waar de overheid gericht is op de ontwikkeling van het land. Meneer Pielkenrood noemt Turkmenistan wel vergelijkbaar met Azerbeidzjan, maar stelt dat Azerbeidzjan al veel meer ontwikkeld is dan Turkmenistan. Vanwege de omvang van Kazachstan vindt meneer Pielkenrood Kazachstan niet te vergelijken met de andere twee landen. Mevrouw Verwaal stelt dat Kazachstan problemen heeft met de enorme omvang van

het land, hierdoor is het lastig te moderniseren. Dit probleem wordt ook door mevrouw Bongers genoemd. Kazachstan is verder in haar ontwikkeling dan Azerbeidzjan volgens mevrouw Verwaal. Mevrouw Spekman is eenzelfde mening toegedaan, zij vindt dat Kazachstan een stukje verder in haar ontwikkeling is dan de andere twee landen.

Mevrouw Spekman maakt deel uit van een derde groep binnen de respondenten. Ondanks het verschil in ontwikkeling ziet ze wel genoeg overeenkomsten tussen de drie landen waarvan de voornaamste de sterke overheidsinmenging in de economie is. Dit aspect wordt door meneer Bongard eveneens aangedragen als overeenkomst tussen de drie landen. Meneer Govaert ziet de drie landen als één regio met als gemeenschappelijk element de aan olie en gas gerelateerde groei die de landen doormaken. Deze overeenkomst wordt ook door mevrouw Bongers genoemd. Zij heeft geen ervaring met Turkmenistan, maar ziet in Azerbeidzjan en Kazachstan twee landen die erg rijk zijn geworden door de olie- en gasinkomsten. Meneer Van Vliet ziet genoeg gemeenschappelijks in Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan om een regionale benadering te billijken. Meneer Uijterlinde ziet op het gebied van politiek en cultuur overeenkomsten en noemt de drie landen in zekere mate één regio.

Meneer Van Leeuwen stelt dat het er maar net aan ligt hoe er naar de drie landen gekeken wordt. Het bedrijf van meneer Van Leeuwen doet vergelijkbare zaken in alle drie de landen. Daarnaast lijken de wet- en regelgeving van de drie landen sterk op elkaar. Op grond hiervan noemt meneer Van Leeuwen Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan één regio.

[6.1.1 Beantwoording deelvraag D](#)

In hoeverre worden de landen Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan als één regio gezien?

De meeste respondenten zien de landen Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan als één regio, toch zijn er duidelijk verschillende meningen naar voren gebracht door de respondenten. Dit heeft wellicht te maken met het ontbreken van een duidelijke definitie van het begrip regio bij de respondenten of een gebrek aan informatie. Het is plausibel dat de respondenten geen kennis hebben over alle kenmerken van de drie landen en de gebieden er omheen. Zoals meneer Van Leeuwen het stelt, ligt het er maar net aan hoe er naar gekeken wordt.

Voor het Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie, met als taak het ondersteunen en stimuleren van internationaal ondernemen, is het zaak om te kijken naar de marktkansen die er in de landen aanwezig zijn en de problemen waar bedrijven tegenaan lopen in deze landen. Een regionale benadering heeft bestaansrecht indien er overeenkomende marktkansen en problemen aanwezig zijn in Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan. De vragen of er overeenkomende marktkansen en problemen aanwezig zijn komen respectievelijk aan bod bij de beantwoording van deelvragen E en F. Aan de hand van de uitkomsten bij deze deelvragen kan vast gesteld worden of Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan één regio zijn.

6.2 Marktkansen in de Kaspische regio

Het onderzoeken van marktkansen in Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan heeft een tweeledig doel. Ten eerste kan een regionale benadering van de drie landen onderbouwd worden door kansen in overeenkomstige sectoren. Ten tweede kan de Nederlandse overheid inspelen op de kansen die door het bedrijfsleven gezien worden.

Door de grote olie- en gasvoorraden in de drie landen is het geen verrassing dat veel respondenten kansen zien in de olie en gas sector. Mevrouw Verwaal, meneer Verschuren, meneer Pielkenrood, meneer Uijterlinde, meneer Van Vliet en iemand uit de groep anonieme respondenten noemen deze sector kansrijk. Meneer Pielkenrood wijst er wel op dat er in Kazachstan en Azerbeidzjan al veel concurrentie aanwezig is. In Turkmenistan is dit minder het geval en is er sprake van een oude olie infrastructuur. Enkele respondenten noemen specifiek kansen in de aan de olie en gas sector verwante activiteiten. Meneer Van Vliet noemt de baggeraars en ingenieursbureaus. Iemand uit de groep anonieme respondenten noemt eveneens de baggerindustrie.

Meneer Pielkenrood stelt dat de Turkmeense overheid bereid is om samen te werken met buitenlandse bedrijven omdat ze zelf niet over de kennis en technologie beschikken om het land verder te ontwikkelen. Daarom worden deze zaken geïmporteerd, hier liggen kansen voor high-end bedrijven. Meneer Broeren ziet voor deze high-end bedrijven kansen in alle drie de landen. Mevrouw Bongers ziet in Azerbeidzjan en Kazachstan kansen voor Nederlandse bedrijven die met moderne technologie werken. Iemand van de groep anonieme respondenten ziet bijvoorbeeld kansen in de medische sector; hier hebben de opkomende markten een grote inhaalslag te maken voordat ze aan de westerse standaarden voldoen. Meneer Uijterlinde ziet ook kansen voor de medische sector. Mevrouw Bongers ziet kansen op het gebied van educatie doordat alle drie de landen op zoek zijn naar kennis en technologie.

Een groot deel van de respondenten noemt de agro zeer kansrijk in de Kaspische regio. Mevrouw Bongers noemt de landbouw en voeding als kansrijke sectoren. Meneer Van Vliet dicht het Nederlandse bedrijfsleven kansen toe in de sectoren agro, veeteelt en tuinbouw. Een lid van de groep anonieme respondenten, meneer Bongard, meneer Uijterlinde en mevrouw Verwaal noemen eveneens de agrobusiness. Meneer Van Leeuwen noemt de voeding sector kansrijk. Daarnaast stelt hij dat Kazachstan veel geld beschikbaar heeft en van plan is om de economie te diversifiëren. Meneer Broeren noemt een financieringsprogramma van de Kazachse overheid. Dit helpt bedrijven om aan goedkoop geld te komen. Dit toont aan dat de Kazachse overheid achter de komst van buitenlandse bedrijven staat en dit is volgens meneer Broeren erg belangrijk. Het financieringsprogramma bestaat al enige tijd, maar de laatste jaren is de filtering van projecten steeds zwaarder geworden. Bedrijven moeten nu aan steeds meer eisen voldoen om in aanmerking te komen voor financiering. Mevrouw Verwaal noemt eveneens de mogelijkheid om financiering te krijgen. Volgens haar spant de centrale overheid zich in Kazachstan in om het land aantrekkelijker te maken voor investeringen. Wet- en regelgeving worden hiervoor aangepast.

Mevrouw Bongers haalt een ander programma aan van de Kazachse overheid. Deze wil de melkvee sector stimuleren omdat het land momenteel een netto importeur is van melk. Het doel van de regering is om op dit gebied onafhankelijk te worden van andere landen.

Meneer Aliyev, ambassademedewerker van de Azerbeidjaanse ambassade in Nederland, noemt een investeringsprogramma van de Azerbeidjaanse overheid. Via dit programma kan de overheid co-investeerder worden in projecten.

Naast de olie en gas en agro noemen de respondenten nog enkele andere sectoren. Meneer Aliyev bijvoorbeeld, hij noemt Azerbeidzjan een logistieke hub in de Kaspische regio. Meneer Van Leeuwen acht het Nederlandse bedrijfsleven kansrijk in de logistieke sector in Kazachstan. Mevrouw Bongers ziet in heel de regio kansen in de logistieke sector. Mevrouw Verwaal ziet kansen voor de transportsector.

Volgens mevrouw Bongers liggen er ook kansen in de infrastructuur. Meneer Bongard stelt dat er grote infrastructuuropgaven zijn in de regio, wellicht dat Nederlandse bedrijven hier een rol in kunnen spelen. Meneer Uijterlinde noemt eveneens de infrastructuursector, maar bakent het verder af tot infrastructuur op het gebied van haven- en waterwerken. Meneer van Vliet en iemand uit de groep anonieme respondenten noemen de watersector kansrijk.

Een persoon van de groep anonieme respondenten noemt de scheepsbouw als kansrijke sector. De marines van Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan zijn nog lang niet op het niveau van Nederland, maar zijn wel in opkomst. De heren Uijterlinde en Van Leeuwen noemen eveneens de scheepsbouw als kansrijke sector.

[6.2.1 Beantwoording deelvraag E](#)

Welke marktkansen zien Nederlandse bedrijven in de Kaspische regio?

De respondenten zien in enkele sectoren kansen weggelegd voor het Nederlandse bedrijfsleven in de landen Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan. Zes van de respondenten noemen de olie en gas sector kansrijk. In Kazachstan en Azerbeidzjan is veel concurrentie op dit gebied, in Turkmenistan is dit minder. Daarnaast is er een grote aan de olie en gas industrie gerelateerde sector, te denken valt aan baggeraars en ingenieursbureaus.

Zeven respondenten dichtten het Nederlandse bedrijfsleven kansen toe in de agro. In Kazachstan is er een financieringsprogramma waar bedrijven gebruik van kunnen maken, al is de selectieprocedure de laatste jaren zwaarder geworden. Alleen met een goed bedrijfsplan is het nog mogelijk om financiering te krijgen.

Daarnaast stellen enkele respondenten dat alle drie de landen openstaan voor buitenlandse bedrijven omdat ze kennis en technologie binnen willen halen die ze zelf niet in huis hebben. Dit creëert kansen voor het hogere segment van het Nederlandse bedrijfsleven.

Andere sectoren die genoemd worden door de respondenten zijn de logistiek, infrastructuur en scheepsbouw.

6.3 Problemen in de Kaspische regio

In Azerbeidzjan is de overheid verweven met het bedrijfsleven. Volgens mevrouw Verwaal hebben bestuurders daar twee petten op. Meneer Uijterlinde noemt de ondoorzichtige Azerbeidjaanse overheid en haar regelgeving een probleem, evenals het ontbreken van een *level-playing-field*. Een persoonlijk netwerk is een vereiste bij het zaken doen in Azerbeidzjan. Om binnen te komen bij de juiste instanties moet een ondernemer de juiste mensen kennen.

Daarnaast kan het volgens meneer Uijterlinde lastig zijn om de export van producten naar Azerbeidzjan te financieren. Het komt af en toe voor dat er sprake is van een betalingsachterstand. Iemand uit de groep anonieme respondenten en meneer Bongard noemen betalingsachterstanden een probleem wat in heel de Kaspische regio terug komt.

Meneer Van Vliet stelt dat de rechtspraak in Kazachstan zeer ondoorzichtig is en vermeden dient te worden. Een van de anonieme respondenten noemt juridische zekerheid ook als een probleem in alle drie de landen. Volgens meneer Van Leeuwen bestaan er veel discrepanties tussen de wet- en regelgeving ten tijde van de Sovjet-Unie en nu en is het soms onduidelijk welke van de twee geldig is. Er is bijvoorbeeld voor bedrijven grote onduidelijkheid over de wetgeving over belastingen.

Daarnaast presenteert de Kazachse regering regelmatig veelbelovende plannen waarin veel geld beschikbaar is om te investeren volgens meneer Van Vliet. Dit geld is er echter meestal alleen op papier. De wil om het land verder te ontwikkelen is aanwezig, maar het ontbreekt aan consistente plannen.

Mevrouw Verwaal ziet een probleem in de discrepantie tussen het centrale en regionale bestuur van Kazachstan. Goede initiatieven van de centrale overheid worden niet altijd overgenomen door de regionale overheden.

Verder is Kazachstan sinds dit jaar lid van een douane-unie met Rusland en Wit-Rusland. Doordat er een tariefmuur opgezet is, zijn de prijzen van producten van buiten de douane-unie gestegen. Om dit probleem op te lossen dienen bedrijven lokaal, binnen de douane-unie te gaan produceren.

Daarnaast zijn de Kazachen echte prijskopers volgens meneer Van Vliet. Prijs gaat voor kwaliteit, ze willen voor een dubbeltje op de eerste rang zitten. Nederlandse bedrijven kunnen op dit vlak niet de concurrentie aan met bedrijven uit landen zoals China. Het Nederlandse bedrijfsleven onderscheidt zich juist op kwaliteit. Mevrouw Spekman ziet hetzelfde probleem als meneer Van Vliet en stelt dat het bij tenders niet om de beste prijs/kwaliteitverhouding gaat. Meneer Broeren wijt dit aan een gebrek aan kennis bij de betrokken overheidsinstanties.

Meneer Van Vliet stelt dat het onderwijsniveau nog erg laag is en niet goed aansluit op de wensen van het bedrijfsleven. Mevrouw Bongers noemt het onderwijsniveau eveneens problematisch, het is volgens haar sterk gedaald sinds de onafhankelijkheid. De Kazachse overheid heeft volgens mevrouw Verwaal, bij wet vast laten leggen dat een bepaald percentage van de werknemers van een bedrijf Kazach dient te zijn. Meneer van Leeuwen stelt dat de overheden eisen dat er een maximale *local input* is, projecten moeten zoveel mogelijk lokaal personeel in dienst nemen.

Doordat het onderwijs niet goed aansluit op het bedrijfsleven hebben lokale werknemers niet altijd de juiste competenties.

In Turkmenistan is het alleen voor dienstverlenende bedrijven mogelijk om *on shore* activiteiten te ontplooiën. De overige activiteiten worden door de Turkmenen zelf gedaan volgens meneer Verschuren. Indien het lukt om zaken te doen in Turkmenistan, is ondersteuning van de regering noodzakelijk. Meneer Broeren geeft als voorbeeld financiering. Indien een bedrijf aan geld wil komen in Turkmenistan dient het binnen de overheid te lobbyen. Meneer Pielkenrood noemt de distributie als voorbeeld. Deze wordt geregeld door een handvol mensen. De markt is verdeeld door de president, hij bepaalt wie waar wat levert. Er is geen sprake van concurrentie of een vrije markt. Volgens iemand uit de groep anonieme respondenten is het belangrijk om goede lokale partners te hebben die op goede voet staan met het regime, anders is zaken doen een kwestie van geldverspilling.

Meneer Verschuren is betrokken bij een *off shore* project in Turkmenistan. Dit project ligt echter deels in door Iran betwiste wateren, hierdoor ligt het project al jarenlang stil. Daarnaast laat het zakelijk klimaat nog te wensen over met een ontzettend lastige visumprocedure en internet met een snelheid die Nederland 20 jaar geleden had.

Corruptie blijft een groot probleem in alle drie de landen, maar laat zich niet simpel en snel oplossen. Corruptie is in heel de samenleving terug te vinden en mensen hebben dit geaccepteerd. Dit probleem wordt door meneer Van Vliet, meneer Broeren, een lid van de groep anonieme respondenten, meneer Van Leeuwen en mevrouw Verwaal genoemd. Enkele malen vertellen respondenten over de corruptie, maar wordt later verzocht het stuk tekst uit het interview te halen. Dit omdat ze niet willen dat de naam van hun bedrijf verbonden wordt aan een beschuldiging van één van de drie landen als corrupt.

[6.3.1 Beantwoording deelvraag F](#)

Welke problemen ervaren Nederlandse bedrijven die zich in de Kaspische regio hebben gevestigd?

De respondenten noemen veel verschillende problemen, sommigen zelfs op projectniveau. Andere problemen worden vaker genoemd en komen in meerdere landen voor. Corruptie is er hier een van. Dit probleem is in de Kaspische regio verweven in de samenleving, mensen accepteren dit en zien het als een normale gang van zaken. Daarnaast is de belangrijke rol van de overheid binnen de economie een probleem waar veel bedrijven mee te maken krijgen. Het is zeer belangrijk om met de juiste personen te praten en zaken te doen. Bestuurders in de Kaspische regio hebben vaak twee petten op. Tot slot is het voor veel bedrijven die zaken willen doen in Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan erg last om de financiering rond te krijgen

6.4 Rol van de Nederlandse overheid

Om de ondersteuning vanuit de Nederlandse overheid te verbeteren is aan de respondenten gevraagd wat ze vinden van de huidige rol van de Nederlandse overheid en in hoeverre deze nog verbeterd kan worden.

Economische diplomatie werkt volgens mevrouw Spekman goed, in ieder geval bij de missie naar Turkmenistan. Missies moeten volgens haar wel uit meer bestaan dan *matchmaking* alleen, bedrijven kunnen immers ook naar vakbeurzen gaan om zaken partners te vinden.

Meneer Bongard haalt een veel gehoord punt aan. Hij noemt het belangrijk dat handelsmissies naar de Kaspische regio begeleid worden op hoogambtelijk niveau. Doordat de overheid in de Kaspische regio veel meer verweven is met het bedrijfsleven dan in de Europese Unie, is economische diplomatie erg belangrijk volgens iemand uit de groep van anonieme respondenten. Deze ondersteuning zorgt volgens meneer Bongard voor de juiste ingangen en zodoende kunnen bedrijven zowel *business2business* als *business2government* goede contacten leggen. Meneer Pielkenrood geeft hier een goed voorbeeld van. Gedurende de handelsmissie naar Turkmenistan heeft de aanwezigheid van de ambassadeur er voor gezorgd dat de deelnemende bedrijven goede ingangen kregen bij de Turkmeense overheid. Zo heeft meneer Pielkenrood een gesprek gehad op het Ministerie van Olie en Gas. In het vervolg komt hij hier zonder hulp binnen. Meneer Verschuren beaamt het belang van regeringsondersteuning bij het doen van zaken in Turkmenistan. Hij is vier keer met de ambassadeur op bezoek geweest in Turkmenistan en heeft de aanwezigheid van de ambassadeur als zeer belangrijk ervaren.

Mevrouw Verwaal acht de aanwezigheid van bewindspersonen bij handelsmissies in Azerbeidzjan eveneens zeer belangrijk. Volgens haar hechten de Azeri veel waarde aan het politieke randje om de handelsmissie heen. Ze kijken ook naar het belang van de missie voor Nederland. Indien Nederland geen minister beschikbaar stelt, vragen de Azeri zich af waarom zij dat wel zouden moeten doen. Mevrouw Spekman heeft deelgenomen aan de handelsmissie naar Azerbeidzjan. Ze heeft de organisatie verzocht om afspraken van de meergereisde ambtenaren bij te mogen wonen. Op deze manier heeft mevrouw Spekman mensen gesproken die ze anders niet zou bereiken. Volgens haar zou er meer focus moeten liggen op grote projecten van overheden. Het is van belang dat voor de missie begint bij de deelnemende bedrijven duidelijk is wat de plannen zijn van de lokale overheid. De participerende bedrijven kunnen hier dan beter op inspelen.

Enkele respondenten benadrukken dat de Nederlandse overheid meer werk moet maken van hoogambtelijke ondersteuning. Zo meent meneer Van Leeuwen dat de Nederlandse overheid minder terughoudend moet zijn om business internationaal te promoten. Andere landen zijn veel actiever hierin, ze sturen de premier en ministers veel sneller. Bij acquisitieproblemen worden deze personen ook ingeschakeld. De Nederlandse overheid doet volgens meneer Van Leeuwen te weinig aan actieve ondersteuning en focust zich meer op faciliteren. Iemand uit de groep anonieme respondenten merkt op dat economische diplomatie erg belangrijk is en dat andere overheden, zoals de Franse, nog veel meer politieke steun geven dan de Nederlandse overheid. Een ander lid van de groep anonieme respondenten noemt naast de Franse ook de Duitse overheid als een

voorbeeld voor Nederland. Deze twee overheden geven volgens hem meer ondersteuning aan bedrijven dan de Nederlandse overheid doet. Zij zetten in op grote *government2government* projecten waarbij het bedrijfsleven wordt betrokken. Als in zulke gevallen een Nederlands bedrijf betere prijs/kwaliteit levert dan de Franse of Duitse concurrent, is het alsnog kansloos. Mevrouw Bongers haalt eveneens de Duitse overheid aan. In Duitsland worden inkomende handelsmissies op het allerhoogste niveau ontvangen. Ministers en de top van het bedrijfsleven geven veel meer gewicht aan een dergelijke gebeurtenis. Daarnaast leggen de Duitsers meteen een tegenbezoek vast. Meneer Broeren meent dat de Nederlandse overheid meer contact moet hebben met de overheden in de Kaspische regio, er zou actief gelobbyd moeten worden. De lokale overheden kennen de potentiële klanten van het Nederlandse bedrijfsleven. Hierdoor worden volgens meneer Broeren resultaten sneller behaald. Meneer Verschuren noemt de ondersteuning van de ambassadeur tijdens missies in Turkmenistan erg belangrijk maar stelt dat een missie op ministerieel niveau nog meer invloed zou hebben en dat is wenselijk volgens hem.

Op het instrumentarium van de Nederlandse overheid hebben enkele respondenten een en ander aan te merken. Meneer Van Leeuwen vindt het zorgelijk dat de vele subsidiepotjes langzaamaan geschrapt worden en dat de focus meer op economische diplomatie komt te liggen. Door subsidies worden ontwikkelingen geïnitieerd terwijl diplomatie alleen ontwikkelingen kan sturen. Iemand uit de groep anonieme respondenten noemt het eveneens jammer dat de potjes voor financiële ondersteuning minder groot worden of zelfs helemaal verdwijnen.

Mevrouw Spekman noemt het instrumentarium erg versnipperd en hierdoor onduidelijk. Er zitten wel degelijk goede instrumenten tussen zoals 2g@there en 2xplore. Dit laatste instrument zou volgens mevrouw Spekman in ere hersteld moeten worden. Het zou zich meer moeten focussen op thema's per land, thema's waar de kennis voor aanwezig is in Nederland. Haalbaarheidsstudies zijn een voorwaarde om het proces op gang te krijgen. Na gedegen vooronderzoek kan er een goede tender uitgeschreven worden. Er moet volgens mevrouw Spekman naar gekeken worden hoe geld efficiënt besteed kan worden, bepaalde sectoren moeten de doelgroep zijn, sectoren waar Nederland internationaal goed op scoort.

Mevrouw Verwaal haalt het stoppen van het programma CPA aan. Ze vindt het onbegrijpelijk dat dit programma afgeschaft wordt, ondanks rapporten van de EVD die aantonen hoe winstgevend deze missies zijn voor het Nederlandse bedrijfsleven. Hierdoor worden de missies voor bedrijven veel duurder. Deelnemerskosten die van 500 euro naar 2500 euro stijgen, zijn voor multinationals geen grote stap, maar voor het MKB wel. Daarnaast blijven andere landen zoals Duitsland wel missies verzorgen met financiële ondersteuning van de overheid.

Een deel van de respondenten heeft marktinformatie verkregen via de Nederlandse overheid. Iemand uit de groep anonieme respondenten haalt informatie binnen via het AgentschapNL. Daarnaast noemt hij handelsmissies een goed instrument om een markt te verkennen en ter plekke informatie op te doen. Meneer Pielkenrood en mevrouw Spekman hebben informatie over de Turkmeense markt via de ambassade in Moskou gekregen. De Nederlandse overheid heeft geen

ambassade in Turkmenistan, alleen een honorair consul, daarom wordt alles wat Turkmenistan betreft op de ambassade in Moskou geregeld.

Mevrouw Bongers heeft deelgenomen aan de handelsmissie naar Azerbeidzjan. Het doel was om de markt en cultuur te verkennen, informatie te verzamelen en contacten te leggen. De aanleiding voor de deelname aan deze handelsreis was een uitnodiging van het Nederlands Centrum voor Handelsbevordering voor een seminar over zaken doen in Azerbeidzjan. Dit is volgens mevrouw Bongers een goede gelegenheid om collega's te zien, informatie te verkrijgen en te netwerken. Meneer Pielkenrood noemt handelsmissies een goed begin voor Nederlandse bedrijven, maar in de moeilijke markten in de Kaspische regio zou de overheid ook een rol kunnen spelen in hetgeen er na de handelsmissies moet gebeuren. Als voorbeelden noemt meneer Pielkenrood seminars, promotie of assistentie met de financiering.

Mevrouw Bongers heeft ook ervaring met handelsmissies die door de Deense overheid zijn georganiseerd. Deze vraagt het deelnemende bedrijf om een algemeen verslag te schrijven over het land wat bezocht is. Deze informatie wordt vervolgens beschikbaar gesteld aan andere bedrijven. Als compensatie betaalt de Deense overheid (een deel van) de reis.

Meneer Uijterlinde ziet een kans weggelegd om door middel van politieke bezoeken met een missie er omheen, meer business voor Nederlandse bedrijven te genereren in Azerbeidzjan. Door de ondersteuning door ministers, parlementariërs of zelfs maar burgemeesters, krijgt een bedrijvenmissie meer aanzien. Idealiter zouden er nog enkele activiteiten om heen georganiseerd worden om meer aandacht te krijgen voor het bezoek. Als voorbeeld wordt een tentoonstelling over de Nederlandse architectuur genoemd. Omdat er veel gebouwd wordt in Baku kan dit business genereren voor Nederlandse architecten en ingenieursbureaus.

Missies zouden volgens meneer Uijterlinde prima meerdere landen aan kunnen doen. Het liefste ziet meneer Uijterlinde wel dat er per missie een focus is op één bepaalde sector. Dit scheelt een hoop werk voor de ambassade. Voor één bedrijf uit een sector wordt bijna net zoveel research gedaan als voor meerdere bedrijven uit dezelfde sector. Meneer Van Vliet is eveneens van mening dat handelsmissies gefocust moeten zijn op één sector en dat ze meerdere landen in de regio aan kunnen doen. Dit is voordeliger voor zowel de overheid als het bedrijfsleven. De regio moet goed in kaart worden gebracht om Nederlandse bedrijven goed te kunnen ondersteunen. Hiervoor dient veel gereisd te worden en lokale bedrijven dienen in contact te worden gebracht met het Nederlandse bedrijfsleven.

Zowel meneer Van Vliet als meneer Uijterlinde benadrukken het belang om tijdens een missie op één sector te focussen. Volgens mevrouw Verwaal is de focus op sectoren goed, maar soms niet scherp genoeg. Binnen sectoren bestaan nog grote verschillen. De ervaring van mevrouw Verwaal als organisator van handelsreizen is dat het duidelijker wordt voor bedrijven als er nog verder wordt ingezoomd. Het combineren van twee missies in één kan eveneens voordelen opleveren. Zo hebben bijvoorbeeld twee bedrijvendelegaties baat bij één bezoek van een bewindspersoon. Het combineren van missies zet wel extra druk op de capaciteit van de posten. Mevrouw Verwaal pleit

daarnaast voor meer inzet op moeilijke markten zoals de Kaspische regio, in plaats van markten waar het Nederlandse bedrijfsleven al voet aan de grond heeft.

Meneer Bongard stelt voor om een Steunpunt Nederland op te richten. Een club van één à twee personen die op economisch vlak het Nederlandse bedrijfsleven ondersteunen en aanvullend zijn aan het ambassadeurwerk. Op de ambassades zijn vaak te weinig mensen die zich bezig houden met economische zaken. Daarnaast helpt het om een ambassadeur te hebben met een sterk zakelijk instinct. Volgens meneer Bongard beschikken de huidige ambassadeurs in Azerbeidzjan en Kazachstan hierover. De ambassade in Azerbeidzjan beschikt over weinig mankracht. Hierdoor heeft deze post veel ondersteuning nodig vanuit Nederland. De ambassade kan volgens meneer Uijterlinde wel de kansen in Azerbeidzjan signaleren, maar niet de bedrijven erbij zoeken in Nederland. In Kazachstan wordt er gesnoeid in het ambassadekantoor te Almaty. Meneer Van Vliet stelt dat het plan aanvankelijk was om heel het kantoor op te heffen, maar na een bezoek van de inspectie is besloten dat de handelsafdeling open blijft. Momenteel werken er 17 personen, dit worden er maximaal 4 à 5.

Meneer Van Vliet draagt een idee aan om een plan voor een looptijd van 3 à 5 jaar te maken voor de Kaspische regio en er vol voor te gaan. Het plan moet focussen op enkele sectoren waar het Nederlandse bedrijfsleven goed in is ten opzichte van andere landen, de topsectoren zijn hier volgens meneer Van Vliet een goed voorbeeld van. Binnen de topsectoren dient gekeken te worden naar welke sectoren kansrijk zijn in de Kaspische regio.

Er vol voor gaan betekent ook genoeg mankracht en geld beschikbaar stellen voor het plan. Meneer van Vliet had na lang onderhandelen dit jaar uiteindelijk 16.000 euro beschikbaar voor economische projecten, terwijl zijn collega nog 400.000 euro ontving als budget voor mensenrechten. Met de bezuinigingen zijn er beperkte middelen beschikbaar, deze dienen efficiënt ingezet te worden.

[6.4.1 Beantwoording deelvraag G](#)

Hoe waardeert het Nederlandse bedrijfsleven de rol van de Nederlandse overheid?

Het is erg belangrijk om ondersteuning te hebben van de overheid. Dit geldt niet alleen tijdens handelsmissies maar ook in een later stadium als er al zaken gedaan worden. Economische diplomatie werkt goed in de Kaspische regio, maar kan nog stukken beter. Vooral de begeleiding van een missie is belangrijk in Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan. Omdat de economieën sterk door de overheid gedomineerd en gecontroleerd worden, is het van belang om goede ingangen te hebben bij de overheden. Een bedrijvenmissie die begeleid wordt door een staatssecretaris of minister creëert de mogelijkheden om deze ingangen te krijgen. Hierdoor kan het Nederlandse bedrijfsleven beter marktkansen benutten.

Een deel van de respondenten meent dat de Nederlandse overheid op het gebied van economische diplomatie een inhaalslag te maken heeft ten opzichte van landen zoals Duitsland en Frankrijk.

Deze landen sturen veel eerder ministers mee op handelsmissies en ontvangen binnenkomende bezoeken ook op een hoger niveau.

Over de bezuinigingen op het instrumentarium en het toenemende belang van economische diplomatie zijn de respondenten verdeeld. Aan de ene kant noemen veel respondenten economische diplomatie erg belangrijk, aan de andere kant wordt er veel geklaagd over de verdwijnende en krimpende subsidiepotjes van instrumenten. Zoals een respondent het treffend samenvat: "Door subsidies worden ontwikkelingen geïnitieerd en diplomatie kan alleen ontwikkelingen sturen".

Op het vlak van informatievoorziening is de Nederlandse overheid belangrijk. Naast de informatie die beschikbaar wordt gesteld door het AgentschapNL, via handelaanvragen en het postennetwerk zien bedrijven handelsmissies ook als een instrument om informatie te verzamelen. Seminars en andere bijeenkomsten die georganiseerd worden rondom missies zijn momenten waarop het bedrijfsleven onderling informatie uit kan wisselen.

Enkele respondenten raden aan om beleidsmatig zwaarder in te zetten op de Kaspische regio. Deze extra inzet dient een termijn van enkele jaren te hebben. Indien dit na afloop van deze periode niets heeft opgeleverd, dan moeten daar ook beleidsmatige consequenties aan verbonden worden. Handelsreizen dienen ondersteund te worden op hoog niveau en te focussen op één sector. Dit dient een sector te zijn waar kansen liggen in de Kaspische regio en het Nederlandse bedrijfsleven zich internationaal onderscheidt. Één respondent oppert zelfs om nog meer in te zoomen en voor een deel van een sector te kiezen. Dit geeft het bedrijfsleven meer duidelijkheid.

De mogelijkheid om met één missie meerdere landen in de regio te bezoeken wordt door diverse respondenten aangedragen. Een andere suggestie is om twee aparte missies tegelijkertijd te organiseren om zo twee missies de ondersteuning te geven van één bewindspersoon. Deze twee suggesties zorgen voor synergie voordelen bij zowel bedrijven als de overheid.

7. Conclusie, aanbevelingen en reflectie

Dit onderzoek heeft al doel om te kijken naar de marktkansen in Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan en na te gaan of de rol van de Nederlandse overheid middels een regionale aanpak verbeterd kan worden. In paragraaf 7.1 wordt de onderzoeksvraag beantwoord en komen de conclusies van het onderzoek aan bod. In paragraaf 7.2 worden aan de hand van de conclusies aanbevelingen gedaan aan de Nederlandse overheid. Tot slot blikt paragraaf 7.3 terug op het onderzoek.

7.1 Beantwoording onderzoeksvraag en conclusies

In hoeverre zijn er marktkansen voor het Nederlandse bedrijfsleven aanwezig in Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan en welke benadering van de Nederlandse overheid sluit hier het beste op aan?

Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan zijn alle onderdeel geweest van de Sovjet-Unie. Nadat deze landen onafhankelijkheid verkregen aan het begin van de jaren '90 stonden ze voor grote veranderingen. De economie werd omgevormd van een centraal geleide planeconomie naar een vrije markteconomie. Deze omwenteling resulteerde in een economische crisis die enkele jaren aanhield. Dankzij de doorgevoerde hervormingen en grote olie- en gasvoorraden trokken de economieën weer aan tegen het einde van de jaren '90. De grote olie- en gasvoorraden in Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan zorgen ervoor dat veel landen geïnteresseerd zijn in de regio. Door middel van geopolitiek proberen ze invloed uit te oefenen op de overheden van deze drie landen.

Ondanks de overeenkomsten die de drie landen vertonen, is het de vraag of er daadwerkelijk sprake is van één regio. Een regio is een gebied wat zich op bepaalde kenmerken onderscheidt van andere gebieden. Uit de interviews komt naar voren dat de meeste respondenten de drie landen één regio noemen. Het ligt er echter aan naar welke kenmerken van de drie landen gekeken wordt. Gezien het doel van dit onderzoek wordt gekeken naar overeenkomsten in de marktkansen en de problemen die bedrijven tegenkomen bij het benutten van deze kansen.

De markten van Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan hebben zich de afgelopen jaren sterk ontwikkeld. Jaarlijks maakten de economieën een grote groei door. Voor de komende jaren worden eveneens goede, positieve groeicijfers verwacht. Een van de oorzaken van deze groei zijn de investeringen die reeds gedaan zijn in de economieën. Investeringen kunnen kennis en technologie overdragen en ze creëren concurrentie en werkgelegenheid. Hierbij is sprake van een proces van

cumulatieve causatie, doordat investeringen de economie positief beïnvloeden zal de economie meer investeringen aantrekken.

De bevolking van Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan neemt naar verwachting met 10% toe in de komende tien jaar. Dit betekent dat de afzetmarkt voor producten ook groeit. Daarnaast zorgen de demografische ontwikkelingen in Kazachstan en Turkmenistan voor goede verwachtingen voor de economie op de lange termijn. Doordat de beroepsbevolking in beide landen een relatief groter deel van de bevolking wordt en het cohort 40-49 jarigen eveneens toeneemt, groeit de economie harder. De daling van de zowel het relatieve aandeel van de beroepsbevolking als het cohort 40-49 jarigen kan een verklaring zijn voor het feit dat er in Azerbeidzjan een minder grote economische groei verwacht wordt dan in Kazachstan en Turkmenistan.

De laatste jaren neemt de handel van Nederland met de drie landen sterk toe. Dit duidt er op dat het Nederlandse bedrijfsleven in toenemende mate marktkansen ziet en benut in Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan. Door de groeiende bevolking en de goede verwachtingen voor de economie op de lange termijn is te verwachten dat het handelsvolume tussen Nederland en de drie landen zal blijven toenemen.

Uit een analyse van de handelaanvragen die Nederlandse ondernemers ingediend hebben, valt op dat er veel interesse is in de agro. Dit beeld komt eveneens naar voren in de interviews. De respondenten noemen de agro en de aan de olie- en gassector verwante industrie zoals baggeraars en ingenieursbureaus kansrijk in alle drie de landen. Daarnaast hebben Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan de wens zich verder te ontwikkelen. Het ontbreekt de drie landen echter aan de benodigde technologie en kennis. Dit creëert kansen voor het hogere segment van het Nederlandse bedrijfsleven. Verder worden logistiek, scheepvaart en infrastructuur op het gebied van haven- en waterwerken door enkele respondenten kansrijk genoemd. Het lag in de lijn der verwachtingen dat de respondenten kansen zouden zien in de drie landen. De respondenten doen reeds zaken in deze landen of oriënteren zich hierop via handelsmissies.

De respondenten zien niet alleen gemeenschappelijke kansen in Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan, maar ook problemen die in alle drie de landen voorkomen. Corruptie wordt door een groot deel van de respondenten genoemd. Daarnaast is het lastig om de financiering van handel en projecten rond te krijgen. Tot slot is de belangrijke rol van de overheid binnen de economie een probleem waar veel bedrijven op stuiten. Hierdoor is het is zeer belangrijk om met de juiste personen te praten en zaken te doen. Corruptie en machtige overheden zijn niet alleen in Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan een probleem. Bedrijven krijgen hier in veel meer niet-westerse landen eveneens mee te maken.

In de landen Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan hebben dezelfde ontwikkelingen plaats gevonden op economisch en demografisch gebied en de verwachtingen op deze terreinen zijn vergelijkbaar. Daarnaast worden in deze drie landen in overeenkomende sectoren kansen gezien en komen bedrijven er dezelfde problemen tegen. Deze overeenkomsten tussen Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan zijn gronden om deze drie landen één regio te noemen. Met deze constatering kan een regionale benadering van de Nederlandse overheid onderbouwd worden.

Het huidige beleid van de Nederlandse overheid op het gebied van internationaal ondernemen draait om het stimuleren van bedrijven door middel van economische diplomatie. Daarnaast is er een breed instrumentarium om bedrijven financieel te ondersteunen, alhoewel er steeds minder geld beschikbaar is voor deze instrumenten.

Over de bezuinigingen op het instrumentarium en het toenemende belang van economische diplomatie zijn de respondenten verdeeld. Aan de ene kant noemen veel respondenten economische diplomatie erg belangrijk, aan de andere kant wordt er veel geklaagd over de verdwijnende en krimpende subsidiepotjes van instrumenten. Zoals een respondent het treffend samenvat: "Door subsidies worden ontwikkelingen geïnitieerd en diplomatie kan alleen ontwikkelingen sturen".

De Nederlandse overheid voert beleid om Nederlandse bedrijven te ondersteunen. Om effectief beleid te kunnen voeren is het van belang om deze ondernemers te begrijpen. Informatie is van groot belang voor ondernemers. Informatie over markten is de input voor het waarnemen van kansen op deze markten. Bedrijven zijn beperkt in hun mogelijkheden om informatie te verkrijgen en te gebruiken. Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan liggen ver van Nederland af. Doordat informatie afhankelijk is van afstand, is te verwachten dat Nederlandse bedrijven beperkte informatie over deze markten bezitten. Dit is bevestigd tijdens de interviews.

In de Kaspische regio zijn kansen aanwezig voor het Nederlands bedrijfsleven. Het is echter zaak om de Nederlandse ondernemers bewust te laten zijn van deze mogelijkheden. Mensen zijn beperkt in de informatie die ze hebben en in hoe ze er mee omgaan. Hier ligt een rol weggelegd voor de Nederlandse overheid als verstrekker van informatie. De overheid heeft veel informatie over markten in huis. Bij het Ministerie van Buitenlandse Zaken, het Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie en het AgentschapNL zitten medewerkers die zich bezig houden met specifieke landen. Het delen van de kennis die deze medewerkers bezitten kan het Nederlandse bedrijfsleven voordelen opleveren ten opzichte van bedrijven uit andere landen.

Naast de informatie die beschikbaar wordt gesteld door het AgentschapNL, via handelaanvragen en het postennetwerk, zien bedrijven handelsmissies ook als een instrument om informatie te verzamelen. Bedrijven kunnen eveneens van elkaar leren; seminars en andere bijeenkomsten die georganiseerd worden rondom missies zijn momenten waarop dit kan.

Samenvattend kan er geconcludeerd worden dat er in marktkansen in de agro, de olie- en gassector met alle aanverwante activiteiten liggen in Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan. Daarnaast liggen er kansen voor het hogere segment van het Nederlandse bedrijfsleven. Omdat de kansen en problemen voor bedrijven in Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan grotendeels overeenkomen, kan gesproken worden van één Kaspische regio. De benadering van de Nederlandse overheid komt aan bod in de volgende paragraaf.

7.2 Aan te bevelen aanpak Kaspische regio

Het Nederlandse bedrijfsleven beschikt niet over volledige informatie over de marktkansen in de Kaspische regio. De Nederlandse overheid dient de kennis die ze in huis heeft te delen met Nederlandse ondernemers. Deelnemende bedrijven hebben er bijvoorbeeld baat bij als zij voorafgaand aan handelsmissies op de hoogte worden gebracht van de plannen van de overheden van de te bezoeken landen. Uit de interviews komt naar voren dat handelsmissies zich dienen te focussen op één sector. In sommige gevallen zijn sectoren nog te breed en is er behoefte aan missies op het niveau van subsectoren.

De Nederlandse overheid heeft voorgenomen om meer in te zetten op economische diplomatie. In de Kaspische regio is economische diplomatie van groot belang bij het doen van zaken. Uit de interviews komt echter naar voren dat landen zoals Duitsland en Frankrijk nog veel meer inzetten op economische diplomatie dan Nederland. Hier dient een inhaalslag gemaakt te worden. Gezien het huidige klimaat van bezuinigingen binnen de overheid is het zaak om zo efficiënt mogelijk voor meer economische diplomatie te zorgen. Een regionale aanpak biedt synergievoordelen. Deze kunnen behaald worden door meerdere landen in de regio op één handelsreis te bezoeken. Het is ook mogelijk om twee verschillende missies te combineren met hetzelfde bezoek van een bewindspersoon.

Diverse sectoren in de Kaspische regio zijn kansrijk voor het Nederlandse bedrijfsleven. Momenteel worden er bezuinigingen doorgevoerd bij de overheid, ook op de ondersteuning van Nederlandse bedrijven. In dit kader is besloten om minder in te gaan zetten op de Kaspische regio. Dit is jammer gezien de kansen die er liggen, maar het moet gezien worden in een groter geheel. Andere markten kunnen meer of concretere kansen bevatten voor Nederlandse bedrijven. Mocht de inzet op de Kaspische regio in de nabije toekomst opnieuw bekeken worden dan valt het volgende aan te bevelen:

- Zowel uit de handelaanvragen als uit de interviews komt de agro naar voren als een erg kansrijke sector voor Nederlandse ondernemers. Andere sectoren tonen eveneens potentie, maar gezien de beperkte middelen wordt aanbevolen om met de meest kansrijke sector te starten.
- Om een optimale informatievoorziening aan te bieden aan de Nederlandse bedrijven en een goed netwerk op te bouwen, is het aan te bevelen om één persoon beschikbaar te stellen die zich hiermee bezig houdt. Een NBSO die zich focust op de agro kan een optie zijn. Gezien het feit dat Kazachstan de grootste en modernste markt is, zou deze persoon vanuit dit land de Kaspische regio kunnen volgen. Deze NBSO dient budget te hebben om veelvuldig door de regio te reizen en zo bedrijven en overheden te leren kennen.
- Om duidelijkheid te creëren voor het bedrijfsleven zou deze nieuwe aanpak een looptijd moeten hebben van enkele jaren. Te denken valt aan een periode van 3 à 5 jaar. Zodoende kunnen de resultaten van de aanpak gemonitord worden. De voorgestelde aanpak heeft alleen nut als de Nederlandse overheid zich hier volledig aan committeert en de noodzakelijke middelen beschikbaar stelt. Na afloop van de planperiode moet er geëvalueerd worden. Als de doelstellingen niet gehaald zijn, moeten daar ook beleidsmatige consequenties aan verbonden worden.

7.3 Reflectie

Na de afronding van deze thesis is het tijd om terug te kijken op het onderzoeksproces. Enkele punten van verbetering komen in deze paragraaf aan bod.

Een onderzoeker is altijd gebonden aan tijd en geld. Dit is tijdens dit onderzoek bevestigd. Meer tijd was nodig geweest om de regionale aanpak beter te onderbouwen. Door de omliggende landen mee te nemen in het onderzoek kan het contrast van Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan met de omliggende gebieden aangetoond worden.

Daarnaast is het erg veel werk om te kijken naar marktkansen zonder vooraf enkele sectoren te kiezen. Aan marktkansen in diverse sectoren liggen verschillende oorzaken ten grondslag. Om een goed beeld te krijgen van de marktkansen voor één bepaalde sector moet bijvoorbeeld het beleid van de overheid op deze sector meegenomen worden.

Het beleid van de overheden in de Kaspische regio is een minder sterke kant van dit onderzoek. De machtige overheden die sterk verweven zijn met de economie doen vermoeden dat er sprake is van markt- en overheidsfalen. Het is echter erg lastig om het beleid van de overheden in Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan te komen vanuit Nederland. Van de ambassade in van Azerbeidzjan in Nederland is een en ander vernomen, maar dit bleef erg globaal. Ambassademedewerkers zijn niet op de hoogte van het beleid op het niveau van sectoren. De Nederlandse ambassades in Azerbeidzjan en Kazachstan waren eveneens niet op dit gedetailleerde niveau geïnformeerd. Dit had voornamelijk te maken met een gebrek aan mankracht. Op een gegeven moment deed zich een mogelijkheid voor om toch de zijde van de overheden in de Kaspische regio te belichten. Een andere stagiair binnen het Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie was bezig met een quickscan naar de mogelijkheden voor de Nederlandse agrosector in de voormalige lidstaten van de Sovjet-Unie. Uit deze quickscan kwamen Azerbeidzjan en Kazachstan als zeer kansrijk naar voren. Om deze mogelijkheden verder te onderzoeken is hij afgereisd naar beide landen. Het doel van zijn reis was in de relevante overheidsinstanties te interviewen over het beleid en de mogelijkheden in de agrosector. Voorafgaand aan deze reis zijn afspraken gemaakt over het inbrengen van vragen voor dit onderzoek. Uiteindelijk is hier niets van terecht gekomen.

Dit probleem stond niet op zichzelf. De samenwerking binnen het ministerie en met andere overheidsinstanties was bedroevend slecht. Binnen de rijksoverheid zou het mogelijk moeten zijn om data van andere instanties en directies te gebruiken. In de praktijk viel dit tegen. Het heeft veel energie gekost om anderen binnen de overheid ervan te overtuigen dat de data nodig was voor dit onderzoek.

Verder kan het onderzoek nog op twee andere punten verbeterd worden. Ten eerste is het nuttig als de FDI data uitgesplitst had kunnen worden naar sectoren en jaren. Dit zou aan kunnen tonen in welke sectoren het Nederlandse bedrijfsleven kansen ziet en welke trends hierin zichtbaar zijn. Dit kan echter leiden tot gevallen waarin de investeringen terug te leiden zijn naar bedrijven. Dit is bij wet verboden in Nederland.

Daarnaast zouden de resultaten uit dit onderzoek sterker zijn als er een interview met de honorair consul in Ashgabat aan toe was gevoegd. De visie op Turkmenistan van een expert vanuit de overheid ontbreekt.

8. Bronnen

AgentschapNL (2011a) Handelsaanvragen voor de periode 2006-2010.

AgentschapNL (2011b) Programma's en regelingen. Beschikbaar op het World Wide Web <http://www.agentschapnl.nl/programmas_regelingen> Geciteerd op 22 juni 2011.

Akçali, P. (2003) III. Nation-State Building in Central Asia: A lost Case? Perspectives on Global Development and Technology, Volume 2, issue 3-4, pp. 409-429. Leiden: Koninklijke Brill NV.

Akiner, S. (2003) IV. Political Processes in Post-Soviet Central Asia. Perspectives on Global Development and Technology, Volume 2, Numbers 3-4, 2003, pp. 431-458. Leiden: Koninklijke Brill NV.

Argent, N.M. en D.J. Walmsley (2009) From the Inside Looking out and the Outside Looking in: Whatever Happened to 'Behavioural Geography'? Geographical Research juni 2009 47(2), pp. 192-203.

Atradius (2011) Kredietverzekering van kredietverzekeraar Atradius. Beschikbaar op het World Wide Web <<http://www.atradius.nl>> Geciteerd op 22 juni 2011.

Atzema, O., J. Lambooy, T. van Rietbergen en E. Wever (2002), Ruimtelijke Economische Dynamiek. Kijk op bedrijfslocatie en regionale ontwikkeling. Bussum: Coutinho. Tweede, herziene druk.

Baarda, D.B. en M.P.M. De Goede (2006) Basisboek methoden en technieken - handleiding voor het opzetten en uitvoeren van kwantitatief onderzoek. vierde, geheel herziene druk. Houten: Wolters-Noordhoff Groningen.

Barlow, R. (1994) Population Growth and Economic Growth: Some more Correlations. Population and development review 20 (maart) pp. 153-165.

Bellak, C., M. Leibrecht en R. Stehrer (2010) The role of public policy in closing foreign direct investment gaps: an empirical analysis. Empirica 37, pp. 19-46.

Blomstermo, A en D.D. Sharma (2003) Learning in the internationalisation process of firms. Edward Elgar Publishing: Glos.

Bloom, D.E. en R.B. Freeman (1988) Economic development and the timing and components of population growth. Journal of policy modelling 10 (1, april) pp. 381-414.

Bloom, D.E. en J.G. Williamson (1998) Demographic transitions and economic miracles in emerging Asia. The world bank economic review, vol. 12, no. 3, pp. 419-455.

Bloom, D.E. en R.B. Freeman (1986) The effects of rapid population growth on labor supply and employment in developing countries. Population and development review 12, pp. 381-314.

Boonstoppel, L. (2009) Resultaten van CPA: Spinn off onderzoek 2009. Beschikbaar op het World Wide Web <<http://www.agentschapnl.nl/sites/default/files/bijlagen/Spin%20off%20CPA%202009.pdf>> Geciteerd op 22 juni 2011.

Borensztein, E., J. de Gregorio & J.W. Lee (1998) How does FDI affect Economic Growth? Journal of International Economics 45.

Boschma, R., K. Frenken en J.G. Lambooy (2002), Evolutionaire economie. Een inleiding. Bussum: Coutinho.

Brakman, S., H. Garretsen en C. van Marrewijk (2001) An introduction to geographical economics. Trade, Location and growth. Cambridge: Cambridge University Press.

Brander, J.A. en S. Dowrick (1994) The role of fertility and population in economic growth: empirical results from aggregate cross-national data. Journal of population economics 7(1) pp. 1-25.

Brill-Olcott, M. (2005) Central Asia's second chance. Washington: Carnegie Endowment for International Peace.

Brookfield, H.C. (1969) On the environment as perceived. Progress in Geography 1, pp. 51-80.

Brooks, K., Guasch, J.L., Braverman, A., en C. Csaki (1991) Agriculture and the Transition to the Market. Journal of Economic Perspectives, 5(4), pp. 149-161 Fall.

Bryman, A. (2008) Social Research Methods. 3rd ed. Oxford: Oxford University Press.

Caspian Factor (2011) Institute for Caspian Cooperation. Caspian coastal states still thrashing out legal status. Beschikbaar op het World Wide Web <<http://www.casfactor.com/en/main/164.html>> Geciteerd op 10 mei 2011.

CBS (2011) Internationaliseren en productiviteit. Beschikbaar op het World Wide Web <<http://www.cbs.nl/NR/rdonlyres/EB66562B-272D-42F6-9265-73D0586C01CF/0/2010-internationaliserenenproductiviteitdeel1art.pdf>> Geciteerd op 30 juni 2011.

CBS (2011a) Centraal Bureau voor de Statistiek. Beschikbaar op het World Wide Web <<http://www.cbs.nl>> Geciteerd op 12 april 2011.

CBS (2011b) Export blijft motor achter economische groei. Beschikbaar op het World Wide Web <[http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/themas/macro-economie/publicaties/dne/bestedingen/archief - /2011/2011-03-24-03-ne-btxt.htm](http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/themas/macro-economie/publicaties/dne/bestedingen/archief-/2011/2011-03-24-03-ne-btxt.htm)> Geciteerd op 30 juni 2011.

Chen, J. (2000) FDI, International Financial Flows & Geography. In: Chen, J. (ed) Foreign Direct Investment. Macmillan Press: Londen.

Christaller, W. (1933) Central Places in Southern Germany, vertaald door Fischer. Londen: Prentice Hall.

Coale, A.J. (1986) Population trends and economic development. In Jane A. Menken, ed., World population and U.S. policy: the choices ahead. New York: Norton.

Columbia Linguistics Society (2011) Map Central Asia and Caucasus. Beschikbaar op het World Wide Web <<http://columbialinguistics.files.wordpress.com/2009/09/map-central-asia-and-caucasus.jpg>>. Geciteerd op 12 mei 2011.

Croissant, C. (1998) Azerbaijan, oil and geopolitics. New York: Nova science publishers.

Dicken, P. (2003) Global Shift. Reshaping the global economic map in the 21st century. Vierde editie. Londen: SAGE Publications.

DIO (2011) Werkplan Directie Internationaal Ondernemen.

Dixit, A. (1992) "Irreversible Investment with Uncertainty and Scale Economies," STICERD - Theoretical Economics Paper Series 240, Suntory and Toyota International Centres for Economics and Related Disciplines, LSE. Published as: Dixit, A. (1995). "Irreversible investment with uncertainty and scale economies," Journal of Economic Dynamics and Control, Elsevier, vol. 19(1-2), pages 327-350.

Dunning, J.H. en R. Narula (1996) The investment development path revisited: some emerging issues. In: Dunning, J.H. and R. Narula (eds) Foreign Direct Investments and Governments. Catalysts for economic restructuring. Routledge: Londen.

EIU (2011) Economist Intelligence Unit. Beschikbaar op het World Wide Web <<http://www.eui.com>> Geciteerd op 12 april 2011.

Esentugelov, A. (1996) Kazakstan: Problems and prospects of Reform and Development. In B. Rummer (eds.) Central Asia in Transition: Dilemmas of political and economic Development (pag 198-226). Armonk: M.E. Sharpe.

Euromonitor (2011) Euromonitor International. Beschikbaar op het World Wide Web <<http://www.euromonitor.com>> Geciteerd op 16 maart 2011.

Europese Unie (2010) VERORDENING (EU) Nr. 961/2010 VAN DE RAAD van 25 oktober 2010 betreffende beperkende maatregelen ten aanzien van Iran en tot intrekking van Verordening (EG) nr. 423/2007. Beschikbaar op het World Wide Web <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:281:0001:0077:NL:PDF>> Geciteerd op 23 maart 2011.

Evenett, S.J. (2005) What is the relationship between competition law and policy and economic development? In: D.H. Brooks & S.J. Evenett (Eds.), Competition policy and development in Asia. London: Palgrave Macmillan.

Everett-Heath, T. (2003) Instability and identity in a post-Soviet World. Kazakhstan and Uzbekistan. In: Central Asia. Aspects of Transition, pp 181-204. Edited by T. Everett-Heath. RoutledgeCurzon: London.

Feyrer, J. (2007) Demographics and productivity. The review of economics and statistics. Februari 2007, 89(1), pp. 100-109.

Flint, C. en P. Taylor (2007) Political geography. World-economy, nation-state and locality. Fifth edition. Pearson education limited: Harlow.

FOM (2011) Fonds Opkomende Markten. Beschikbaar op het World Wide Web <<http://www.fom.nl>> Geciteerd op 22 juni 2011.

Geertz, C. (1973) Thick Description: Towards an Interpretive Theory of Culture. In: C. Geertz, The Interpretation of Cultures. New York: Basic Books.

Green, D.J. en A. Bauer (1998) The Costs of Transition in Central Asia. Journal of Asian Economics 9, nr. 2, pp. 345-364.

Guba, E.G. en Y. S. Lincoln (1994) Competing Paradigms in Qualitative Research. In: N.K. Denzin en Y.S. Lincoln (eds.) Handbook of Qualitative Research. Thousand Oaks: Sage.

Hall, G. en T. Grant (2009) Russia, China, and the Energy-Security Politics of the Caspian Sea Region after the Cold War. *Mediterranean Quarterly*, Volume 20, Number 2, Spring 2009, pp. 113-137. Duke University Press.

Hayter, R. (1997), The dynamics of industrial location: The Factory, the Firm and the Production System. Chichester: John Wiley & sons.

Henley, J. S. & G. B. Assaf (1995) Re-Integrating the Central Asian Republics into the World Economy. *InterEconomics*, september/october, pp. 235-246.

Herzig, E. (1999) The New Caucasus. Armenia, Azerbaijan and Georgia. Cassel: London.

Johnson, S., D. Kaufman & A. Schleifer (1997) The unofficial Economy in Transition. *Brooking Papers on Economic Activity*. Washington D.C.: Brookings Institution.

Johnson, S., D. Kaufman & P. Zoida-Loboton (1998) Regulatory Discretion and the Unofficial Economy. *American Economic Review* 88(2), pp. 387-92.

Kaser, M. (2003) V. The Economic and Social Impact of Systemic Transition in Central Asia and Azerbaijan. *Perspectives on Global Development and Technology*, Volume 2, issue 3-4, pp. 459-473. Leiden: Koninklijke Brill NV.

Kalse, E. en D. van Lent (2009) Bankroet - Hoe bankiers ons in de ergste crisis sinds de Grote Depressie stortten. Amsterdam: Prometheus.

Kelley, A.C. (1988) Economic consequences of population change in the third world. *Journal of economic literature* 26, pp. 1685-1728.

Kelley, A.C. en R.M. Schmidt (1995) Aggregate population and economic growth correlations: the role of the components of demographic change. *Demography* 32(4) pp. 543-555.

Kelley, A.C. en R.M. Schmidt (2005) Evolution of recent economic-demographic modelling: A synthesis. *Journal of population economics* 18, pp. 275-300.

Kennedy, John F. (12 April 1959) Remarks at the Convocation of the United Negro College Fund, Indianapolis, Indiana, April 12, 1959. Beschikbaar op het World Wide Web <<http://www.findingcamelot.net/?p=391>> Geciteerd op 11 april 2011.

Kirk, W. (1952) Historical geography and the concept of the behavioural environment. *Indian Geographical Journal* 25, pp. 152-160.

Knox, P.L. en S.A. Marston (2004) Human Geography. Places and Regions in Global Context. Third edition. Upper Saddle River: Pearson Education.

Koopman, P.L., J.W. Broekhuysen en O. Meijn (1980) Complexe besluitvorming op het niveau van de organisatie. In: P.J.D. Drenth, H. Thierry en P.J. Willems (eds) Handboek Arbeids- en organisatiepsychologie. Deel 1. Deventer: Van Loghum Slaterus.

Launhardt, W. (1885) Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre. Leipzig: Teubner.

Lijn, N. van der (1992) Van Planeconomie naar Markteconomie. Maandschrift Economie 56 (4), pp. 325-340.

Lijn, N. van der (1993) Algemene aspecten van Transitie. In: Van der Lijn eds. (1993) De overgang naar een markteconomie in Oost-Europa. Stenfert Kroese: Culemborg.

Lincoln, Y.S. en E.G. Guba (1984) Naturalistic Enquiry. Beverly Hills: Sage.

Lösch, A. (1940) The Economics of Location, vertaald door Fischer. New Haven: Yale University Press.

Louw, E. (1996) Kantoorgebouw en vestigingsplaats. Een geografisch onderzoek naar de rol van huisvesting bij locatiebeslissingen van kantoorhoudende organisaties. Proefschrift. Beschikbaar op het World Wide Web <<http://repository.tudelft.nl/view/ir/uuid:3f62884d-9375-44b5-b42a-ef8457b705bb/>> Geciteerd op 16 mei 2011.

Mattoo, A., M. Olereaga en K. Saggi (2004) Mode of foreign entry, technology transfer, and FDI policy. Journal of Development Economics 75, pp. 95-111.

Marcharzina, K., M.J. Oesterle en Dietmar Brodel (2001) Learning in Multinationals. In: M. Dierkes, A. Berthoin Antal, J. Child & I. Nonake (eds) Handbook of organizational learning and knowledge. Oxford: Oxford University Press.

Ministerie van Economische Zaken (2010) Begroting directie Buitenlandse Economische Betrekkingen 2011.

Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie (2011a) Two pager Economische Diplomatie.

Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie (2011b) Buitenlandse Markten, Nederlandse Kansen. Beschikbaar op het World Wide Web <[http://www.rijksoverheid.nl/bestanden/documenten-en-publicaties/kamerstukken/2011/06/24 - /buitenlandse-markten-nederlandse-kansen/buitenlandse-markten-nederlandse-kansen.pdf](http://www.rijksoverheid.nl/bestanden/documenten-en-publicaties/kamerstukken/2011/06/24/-/buitenlandse-markten-nederlandse-kansen/buitenlandse-markten-nederlandse-kansen.pdf)> Geciteerd op 29 juni 2011.

Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie (2011c) Naar de top: de hoofdlijnen van het nieuwe bedrijfslevenbeleid. Beschikbaar op het World Wide Web <[http://www.rijksoverheid.nl/bestanden/documenten-en-publicaties/kamerstukken/2011/02/04 - /naar-de-top-de-hoofdlijnen-van-het-nieuwe-bedrijfslevenbeleid/naar-de-top-de-hoofdlijnen-van-het-nieuwe-bedrijfslevenbeleid.pdf](http://www.rijksoverheid.nl/bestanden/documenten-en-publicaties/kamerstukken/2011/02/04/-/naar-de-top-de-hoofdlijnen-van-het-nieuwe-bedrijfslevenbeleid/naar-de-top-de-hoofdlijnen-van-het-nieuwe-bedrijfslevenbeleid.pdf)> Geciteerd op 30 juni 2011.

Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie (2011d) Discussienota voor Bestuursraad. Economische diplomatie t.b.v. een EZ-breed internationaal economisch beleid.

Neuhaus, M. (2006) The impact of FDI on Economic Growth. An Analysis for the Transition Countries of Central and Eastern Europe. Germany:Physica-Verslag.

NL EVD Internationaal (2010) Resultaten van CPA: Spinn off onderzoek 2010. Beschikbaar op het World Wide Web <[http://www.agentschapnl.nl/sites/default/files/bijlagen - /SPIN%20OFF%20ONDERZOEK%202010%20DEFINITIEVE%20VERSIE%20CPA.doc](http://www.agentschapnl.nl/sites/default/files/bijlagen-/SPIN%20OFF%20ONDERZOEK%202010%20DEFINITIEVE%20VERSIE%20CPA.doc)> Geciteerd op 22 juni 2011.

NL EVD Internationaal (2011) Facts and Figures 2009. Beschikbaar op het World Wide Web <<http://www.evd.nl/home/evd/organisatie/factsandfigures.asp?bstnum=278544>> Geciteerd op 16 maart 2011.

Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) (1999) OECD Benchmark Definition of FDI. 3rd edition, Paris.

Oort F. van (2011) FDI Markets. Financial Times. Geraadpleegd op 1 juni 2001.

Pater, B. de en H. van der Wusten (1996), Het geografisch huis. De opbouw van een wetenschap. Bussum: Coutinho.

Paul, H. (2011) De wereld als werkplaats. Advies aan de SG over de vormgeving van de Internationale Functie van het ministerie van Economische Zaken, Landbouw & Innovatie. Beschikbaar op het World Wide Web <[http://i.mineleni.nl/sites/default/files - /De%20wereld%20als%20werkplaats.pdf](http://i.mineleni.nl/sites/default/files-/De%20wereld%20als%20werkplaats.pdf)> Geciteerd op 2 mei 2011.

Pen, C.J. (2002), Wat beweegt bedrijven. Besluitvormingsprocessen bij verplaatste bedrijven. Nationale Geografische Studies nr. 297 Grafisch centrum, Rijksuniversiteit Groningen.

Podobnik, B., J. Shao, D. Njavro, P.C. Ivanov en H. E. Stanley (2008) Influence of corruption on economic growth rate and foreign investments. Eur. Phys. J. B 63, pp. 547-550.

Pred, A. (1967) Behaviour and Location: Foundations for a Geographic Dynamic Location Theory. Lund Studies in Geography Series B nr. 27, Lund.

Rahimov, M. (2007) From Soviet Republics to independent countries: challenges of transition in Central Asia. In: Perspectives on Global Development and Technology 6, pp. 291-312. Leiden: Koninklijke Brill NV.

Reiter, S.L. en H. K. Steensma (2010) Human Development and Foreign Direct Investment in Developing Countries: The Influence of FDI Policy and Corruption. World Development 38 (12), pp. 1678-1691.

Schneider, F. (2002) The Size and Development of the Shadow Economies of 22 Transition and 21 OECD Countries. IZA Discussion Papers, no. 514, Bonn: Institute of the study of labour.

Simon, H.A. (1952) A behavioural model of rational choice. Quarterly Journal of Economics 69. pp. 99-118.

Simon, H.A. (1957) Models of Man: Social and Rational. New York: John Wiley.

Spoor, M. (1996) Upheaval along the Silk Route. The Dynamics of economic Transition in Central Asia. Working Papers Institute of Social Studies. The Hague.

Spoor, M. (1999) Agrarian transition in former Soviet Central Asia: A comparative Study of Kazakhstan, Kyrgyzstan and Uzbekistan Agrarian transition in former Soviet Central Asia: A comparative Study of Kazakhstan, Kyrgyzstan and Uzbekistan. Working papers no. 298. Institute of social studies The Hague.

Stiglitz, J.E. (2006) Making globalization work. New York: W.W. Norton and Company.

Stocker, H. (2000) Growth Effects of Foreign Direct Investment – Myth or Reality? In: Chen, J. (ed) Foreign Direct Investment. Macmillan Press: Londen.

Sturges, J.E. en K.J. Hanrahan (2004) Comparing Telephone and Face-to-Face Qualitative Interviewing: A Research Note. Qualitative Research 4, pp. 107-118.

Sudsawad, S. (2010) An empirical assessment of the relationship between competition policy and investment. *Journal of Asian Economics* 21, pp. 466-475.

Thünen, J.H. von (1826) *Der Isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*. Hamburg: Perthes.

Tomofeev, T. en V. Perevedentsev (1994) The Economic Demography of the CIS. Pp. 48-58 in: Aganbegyan, A. Bogomolov, O. & M. Kaser (eds.) *Economies in a changing world: Vol 1, system transformation: : Eastern and Western Assessments*. London: Macmillan.

Transparency International (2011) Corruption Perception Index. Beschikbaar op het World Wide Web <http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/about> Geciteerd op 11 juli 2011.

UNDP (2002) Human Development Report 2002. *Deepening Democracy in a fragmented World*. New York and Oxford: Oxford University Press.

UNECE (2002) Economic Survey of Europe Part one. Recent economic developments and the short-run outlook in the ECE region. Beschikbaar op het World Wide Web <http://www.unece.org/ead/pub/022/022_p1.pdf> Geciteerd op 29 april 2011.

VN (2006) World Investment Report 2006. *FDI form Developing and Transition Economies: Implications for Development*. Verenigde Naties: Zwitserland.

VNO-NCW (2011) Economische dienstverlening ambassades goed voor handel. Beschikbaar op het World Wide Web <http://vno-ncw.nl/Publicaties/Nieuws/Pages/Economische_dienstverlening_ambassades_goed_voor_handel_1929.aspx?source=%2fPages%2fDefault.aspx> Geciteerd op 11 april 2011.

VVD en CDA (2010) *Vrijheid en verantwoordelijkheid*. Concept Regeerakkoord. P 3 t/m 5. Beschikbaar op het World Wide Web <<http://www.kabinetsformatie2010.nl/dsc?c=-getobject&s=obj&objectid=127446>> Geciteerd op 16 maart 2011.

Weber, J.W. (1909) *Ueber den Standort der Industrien*. Tübingen: J.C.B. Mohr.

Wereldbank (1992) *Statistical Handbook: States of the Former USSR*. Studies of Economies in Transformation, Number 3. Washington D.C.: World Bank.

Wereldbank (1993) *Kazakhstan: The Transition to a Market Economy*. Washington D.C.: World Bank.

Wereldbank (2011) Doing Business Rankings. Beschikbaar op het World Wide Web <<http://www.doingbusiness.org/reports>> Geciteerd op 30 maart 2011.

World Economic Forum (2011) Global Competitiveness Reports. Beschikbaar op het World Wide Web <<http://www.weforum.org/s?s=global+competitiveness+report>> Geciteerd op 30 maart 2011.

Zhukov, S. (1996) Economic Development in the States of Central Asia. In B. Rummel (eds.) Central Asia in Transition: Dilemmas of political and economic Development, pp. 106-135. Armonk: M.E. Sharpe.