



Paper

Multinationals en niet-multinationals in de Nederlandse economie

Oktober 2018

Inhoud

Samenvatting 4

1. Inleiding 6

- 1.1 Aanleiding en doel van het rapport 6
- 1.2 Achtergrond 8
- 1.3 Opzet van het onderzoek 10
- 1.4 Indeling van het rapport 11

2. Direct economisch belang multinationals 11

- 2.1 Productiewaarde 12
- 2.2 Toegevoegde waarde, loonkosten en winst 13
- 2.3 Werkgelegenheid 17
- 2.4 Internationale handel in goederen 18
- 2.5 Internationale handel in diensten 20
- 2.6 Conclusie 21

3. Effecten in de waardeketen 22

- 3.1 Werkgelegenheid: wie werkt voor wie? 23
- 3.2 Toegevoegde waarde: wie verdient dankzij wie 24
- 3.3 Export 25
- 3.4 Productie voor de export 26
- 3.5 Toegevoegde waarde door export 27
- 3.6 Conclusie 28

4. R&D en innovatie 28

- 4.1 R&D uitgaven en werkgelegenheid 29
- 4.2 Technologische innovatie 29
- 4.3 Overheidssteun 31
- 4.4 Samenwerking 31
- 4.5 Conclusie 32

5. Werkgelegenheid 33

- 5.1 Werknemers naar leeftijd 33
- 5.2 Verdeling man-vrouw 34
- 5.3 Contracten voor onbepaalde en bepaalde tijd 34
- 5.4 Werknemers naar loon 35
- 5.5 Werknemers naar opleidingsniveau 36
- 5.6 Werknemers en routinewerk 38
- 5.7 Conclusie 39

Data en methoden	40
Afkortingen en begrippen	42
Literatuur	45
Bijlage: mogelijkheden voor analyse	49
Medewerkers	50

Samenvatting

Dit rapport geeft een beeld van multinationals (in Nederlandse en buitenlandse handen) en niet-multinationals in de Nederlandse economie. Het heeft een beschrijvend statistisch karakter en het is bekostigd door het ministerie van Economische Zaken en Klimaat. Het rapport en de tabellen bevatten statistische informatie over hun directe bijdrage in de toegevoegde waarde en werkgelegenheid, hun rol in de economische waardeketens, hun aandeel in R&D en innovatie en over de kenmerken van hun werknemers. De cijfers zijn vastgesteld op basis van officiële statistieken en zijn zoveel mogelijk weergegeven met onderverdelingen naar bedrijfstakken, in tijdreeksen over de periode 2010–2016. Deze nieuwe informatie is onderverdeeld naar zes bedrijfsgroepen, waardoor deze bedrijfsgroepen voor het eerst met elkaar vergeleken kunnen worden.

Het gaat om de volgende groepen bedrijven:

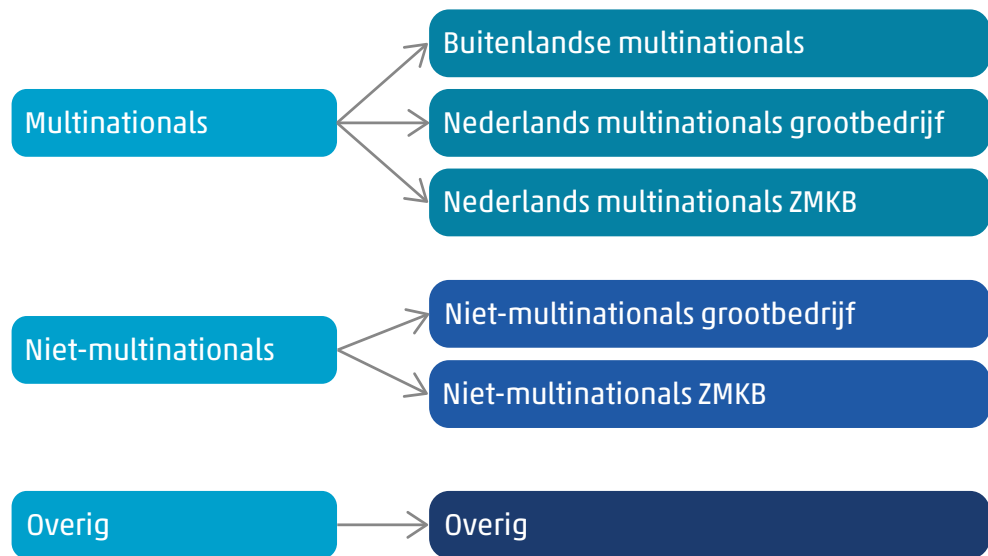
- *Buitenlandse multinationals*. Dit zijn Nederlandse bedrijven in buitenlands eigendom. Zij maken onderdeel uit van een buitenlands concern.
- *Nederlandse multinationals, ZMKB*. Dit zijn bedrijven in Nederlands eigendom met dochters in het buitenland. Het gaat om zelfstandige midden- en kleinbedrijven (ZMKB). Dat wil zeggen bedrijven die geen onderdeel uitmaken van een concern¹⁾ met meer dan 250 werkzame personen in Nederland.
- *Nederlandse multinationals, grootbedrijf*. Dit zijn bedrijven in Nederlands eigendom met dochters in het buitenland die onderdeel uitmaken van een concern met meer dan 250 werkzame personen in Nederland.
- *Niet-multinationals, ZMKB*. Dit zijn bedrijven in Nederlands eigendom zonder dochters in het buitenland. Het gaat om zelfstandige midden- en kleinbedrijven (ZMKB). Dat wil zeggen bedrijven die geen onderdeel uitmaken van een concern met meer dan 250 werkzame personen in Nederland.
- *Niet-multinationals, grootbedrijf*. Dit zijn bedrijven in Nederlands eigendom zonder dochters in het buitenland die onderdeel uitmaken van een concern met meer dan 250 werkzame personen in Nederland.
- *Overige sectoren*. Dit zijn de economische sectoren die technisch of conceptueel niet aan het begrip multinational kunnen worden verbonden. Het gaat om de landbouw, de financiële sector, de overheid, de zorg en het onderwijs en nog een paar kleinere bedrijfstakken.

Dit is schematisch weergegeven in figuur 1.

De hoofdstukken in het rapport beschrijven achtereenvolgens het directe economische belang van de groepen bedrijven, hun effecten in de waardeketen, hun R&D en innovatie en tot slot de kenmerken van hun werknemers. De beschrijving is op macroniveau, dus voor het totaal van ieder van de zes groepen bedrijven, in tekst en figuren. De bijbehorende tabellensets bieden meerwaarde met het uitgebreide detail wat betreft verslagjaren en bedrijfstakken.

¹⁾ Een concern kan uit verschillende bedrijven bestaan. Bijvoorbeeld, als in een groot concern twee bedrijven feitelijk los van elkaar opereren omdat ze heel verschillende activiteiten hebben, maar wel onder dezelfde eenheid vallen van waaruit (wereldwijd) de strategische beslissingen genomen worden voor de bedrijven.

1. Onderverdeling Nederlandse economie naar zes typen bedrijven



Groot aantal kleine bedrijven samen groot, klein aantal grote bedrijven samen groot

Veruit de meeste bedrijven, bijna 99 procent, maken deel uit van niet-multinational ZMKB of de categorie overig. De individuele bedrijven zijn vaak klein, maar door hun grote aantallen dragen deze groepen toch fors bij aan de Nederlandse economie. De andere groepen, dus niet-multinational grootbedrijf, Nederlandse multinational ZMKB, Nederlandse multinational grootbedrijf en buitenlandse multinationals, bevatten veel minder bedrijven. Maar deze groepen dragen ook veel bij aan de Nederlandse materiële welvaart en werkgelegenheid omdat de bijbehorende bedrijven meestal groot zijn.

Groot deel werkgelegenheid bij niet-multinationals

Bij de productiewaarde, toegevoegde waarde en werkgelegenheid – economische grootheden die vaak nauw verbonden zijn – zijn niet-multinational ZMKB en de categorie overig in 2016 het grootst. Hun aandelen in het Nederlandse totaal variëren tussen de 27 en 37 procent. Buitenlandse multinationals realiseren ongeveer evenveel productiewaarde als deze twee groepen, maar hun aandelen in de totale Nederlandse toegevoegde waarde en werkgelegenheid zijn een stuk lager, respectievelijk 18 en 11 procent. Buitenlandse multinationals importeren juist veel, dus het is mogelijk dat een deel van hun productieproces niet in het eigen Nederlandse bedrijf plaatsvindt, maar al in het buitenland.

Hoogopgeleide medewerkers en R&D en innovatie bij multinationals

De werknemers bij multinationals zijn gemiddeld hoger opgeleid dan werknemers bij niet-multinationals. Ook komen hoge lonen iets vaker voor bij buitenlandse multinationals dan je op grond van het opleidingsniveau zou mogen verwachten. Buitenlandse multinationals en Nederlandse multinationals grootbedrijf zijn verder goed voor het grootste deel van uitgaven aan technologische innovatie, in 2014 was dat 65 procent van het totaal. Ze doen ook vaker aan innovatie dan niet-multinationals, ze maken vaker gebruik van overheidssteun en ze werken vaker samen met partijen in het en buitenland.

Buitenlandse multinationals sterk gericht op buitenlandse markt

De grote verschillen tussen multinationals en niet-multinationals zijn te zien bij de buitenlandse handel. Multinationals hebben per definitie al sterke banden met het buitenland, ze hebben er immers dochters en/of moeders. Buitenlandse multinationals verzorgen ruwweg de helft van de Nederlandse import en export, zowel in goederen als diensten. Van de totale wederuitvoer gebeurt zelfs tweederde door buitenlandse multinationals. Zij verkopen allerlei producten uit het buitenland, mogelijk van het moederbedrijf, via bijvoorbeeld de Rotterdamse haven aan het Europese achterland. De Nederlandse multinationals zijn verhoudingsgewijs minder op het buitenland gericht en de niet-multinationals weer wat minder.

Niet-multinationals ZMKB bereikt het buitenland vaak via de waardeketen

Buitenlandse multinationals leveren veel van hun productie aan het buitenland en zijn voor hun afzet dus minder op het binnenland gericht. Op die manier bieden ze hun toeleveranciers toegang tot het buitenland. De niet-multinationals ZMKB zijn veel meer op het binnenland gericht en zij zijn dan ook relatief vaak een toeleverancier in de waardeketen van andere Nederlandse bedrijven. Op die manier kunnen zij toch het buitenland bereiken zonder zelf te exporteren. Hun toegevoegde waarde door de export (eigen export en export via de waardeketen), is voor meer dan de helft verbonden aan hun leveringen van intermediaire goederen en diensten die uiteindelijk verwerkt worden in de export van anderen. Ze zijn dus ook veel afhankelijker van het buitenland dan op basis van de exportcijfers blijkt. Er zijn dus allerlei verbanden tussen de verschillende typen bedrijven; ze produceren en werken voor elkaar, ze produceren voor elkaars export, ze hebben toegevoegde waarde door elkaars export.

1. Inleiding

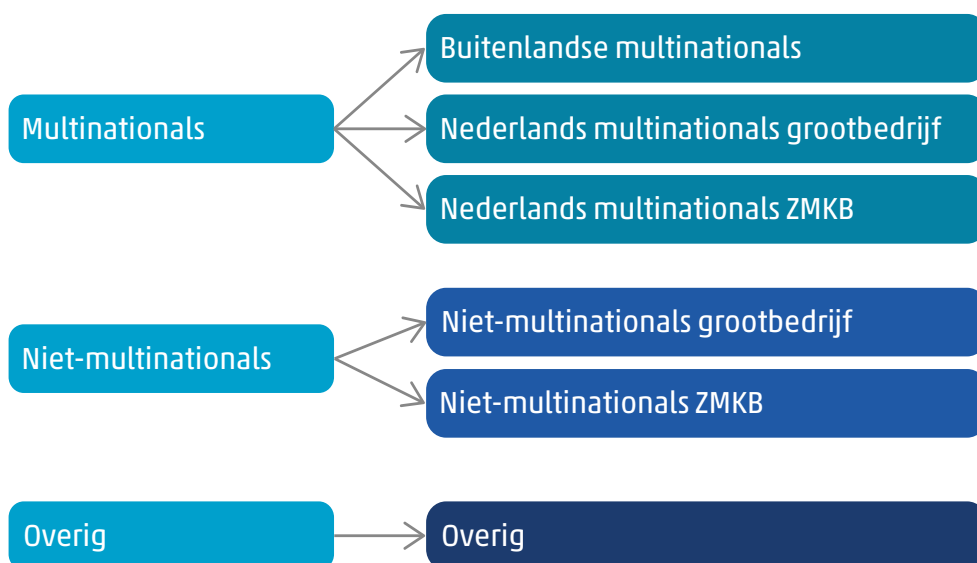
1.1 Aanleiding en doel van het rapport

Het ministerie van Economische Zaken en Klimaat (EZK) wil graag meer weten over het belang van multinationals, ondernemingen met vestigingen in meerdere landen, voor de Nederlandse economie. Over multinationals in buitenlandse handen is relatief veel bekend, maar veel minder over multinationals in Nederlandse handen. Ook is er zelden een onderverdeling naar grootbedrijf en ZMKB. Het ZMKB bestaat uit de bedrijven in Nederlandse handen die geen deel uit maken van een concern met meer dan 250 werkzame personen in Nederland. Bovendien is er (deels) sprake van verouderde informatie omdat er maar een paar tijdreeksen op reguliere basis gepubliceerd worden. Het ministerie van EZK heeft daarom aan het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) gevraagd om structurele informatie over multinationals en niet-multinationals samen te stellen en hier een rapport met een beschrijvend statistisch karakter bij te schrijven. Dat gebeurt op basis van officiële statistieken en de informatie wordt zoveel mogelijk in tijdreeksen samengesteld. Zes groepen bedrijven worden in perspectief ten opzichte van elkaar geplaatst. Dit zijn de volgende groepen bedrijven:

- *Buitenlandse multinationals*. Dit zijn Nederlandse bedrijven in buitenlands eigendom. Zij maken onderdeel uit van een buitenlands concern.
- *Nederlandse multinationals, ZMKB*. Dit zijn bedrijven in Nederlands eigendom met dochters in het buitenland. Het gaat om zelfstandige midden- en kleinbedrijven (ZMKB). Dat wil zeggen bedrijven die geen onderdeel uitmaken van een concern met meer dan 250 werkzame personen in Nederland.
- *Nederlandse multinationals, grootbedrijf*. Dit zijn bedrijven in Nederlands eigendom met dochters in het buitenland die onderdeel uitmaken van een concern met meer dan 250 werkzame personen in Nederland.
- *Niet-multinationals, ZMKB*. Dit zijn bedrijven in Nederlands eigendom zonder dochters in het buitenland. Het gaat om zelfstandige midden- en kleinbedrijven (ZMKB). Dat wil zeggen bedrijven die geen onderdeel uitmaken van een concern met meer dan 250 werkzame personen in Nederland.
- *Niet-multinationals, grootbedrijf*. Dit zijn bedrijven in Nederlands eigendom zonder dochters in het buitenland die onderdeel uitmaken van een concern met meer dan 250 werkzame personen in Nederland.
- *Overige sectoren*. Dit zijn de economische sectoren die technisch of conceptueel niet aan het begrip multinational kunnen worden verbonden. Het gaat om de landbouw, de financiële sector, de overheid, de zorg en het onderwijs.

Dit is schematisch weergegeven in figuur 1.1.1.

1.1.1 Onderverdeling Nederlandse economie naar zes typen bedrijven



We geven zoveel mogelijk informatie over elk van de zes bedrijfsgroepen, met als doel een compleet beeld van de Nederlandse economie te geven. Dit rapport beschrijft de resultaten van het uitgevoerde werk op hoofdlijnen. Alle samengestelde cijfers zijn te vinden in de bijbehorende tabellensets. Deze bevatten ook meer detail qua jaren en bedrijfstakken.

1.2 Achtergrond

Het onderwerp multinationals roept vaak maatschappelijke discussies op. Zo is men bang voor verlies van werkgelegenheid door het verplaatsen van productie naar het buitenland (offshoring). Ook zijn multinationals vaak onderwerp van debat als het gaat om overnames of pogingen daartoe, zoals bij AkzoNobel (NOS, 2017), ondoorzichtige belastingconstructies (Lucie, 2015) en als het gaat om het al dan niet afschaffen van de dividendbelasting.

Onderzoek laat zien dat binnenlandse en buitenlandse multinationals in OESO-landen gemiddeld goed zijn voor ongeveer 30 procent van de toegevoegde waarde en 20 procent van de werkgelegenheid (Doyle et al. 2018). Er zijn diverse redenen voor de Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA) om buitenlandse multinationals naar ons land te halen: "Zo zorgen buitenlandse multinationals voor veel directe en indirecte werkgelegenheid. Dat laatste komt doordat buitenlandse bedrijven naar verhouding vaker activiteiten uitbesteden en dat doen ze vooral bij het MKB. Verder hebben deze bedrijven relatief veel hoogopgeleide medewerkers in dienst en zorgen ze voor economische dynamiek, zoals met de nieuwe kennis en kunde die ze meebrengen. Bovendien nemen ze een substantieel deel van de private R&D-activiteiten in Nederland voor hun rekening. Kortom, met hun kennisverspreiding dragen ze bij aan de Nederlandse kenniseconomie." (NFIA 2018). Internationaal onderzoek liet ook zien dat multinationale ondernemingen over het algemeen zorgen voor een transfer van kennis richting het gastland. Dat heeft weer een positieve en blijvende invloed op de productiviteit (Arnold & Javorcik, 2009; Javorcik & Poelhekke, 2017). Mogelijk jagen de multinationals ook de algemene competitiviteit tussen bedrijven aan. Deze effecten worden ook wel spillovers genoemd.

Maar er kunnen ook negatieve effecten verbonden zijn aan multinationals. Zoals de verdringing van binnenlandse bedrijven door buitenlandse multinationals. Ook kunnen multinationals het werk, variërend van productie tot R&D, makkelijker naar het buitenland verplaatsen omdat ze daar toch al vestigingen hebben. Daarnaast brengt de mogelijke extra bedrijvigheid dankzij multinationals ook extra beslag op ruimte (2e Maasvlakte, files) en milieu (extra uitstoot) met zich mee.

Om de discussie op basis van cijfers te kunnen voeren is recente en onderling vergelijkbare informatie nodig over de activiteiten van multinationals. Het CBS voedt het debat met die informatie in dit rapport. Het rapport beschrijft de multinationals zelf, de vervlechting van buitenlandse handel en investeringen, de rol van multinationals in de nationale waardeketen en hun rol in inclusieve globalisering zoals de OESO ook voorstelde in Doyle et al., 2018. Het rapport heeft een beschrijvend statistisch karakter.

Eerder CBS-onderzoek

In de afgelopen jaren heeft het CBS vaker onderzoek gedaan naar de rol van multinationals. Hieruit komt bijvoorbeeld naar voren dat multinationals gemiddeld productiever zijn (Bruls, 2014; Fortanier, 2008), hogere lonen betalen (Jaarsma, 2013; Loog & Smits, 2014), verantwoordelijk zijn voor een flink deel van de werkgelegenheid (Jaarsma & Smit, 2015), meer investeren in menselijk kapitaal door middel van cursussen, e-learning en training on the job (Van Esseveldt & Mol, 2016) en het grootste deel van de private investeringen in R&D voor hun rekening nemen (Walhout & Van Roekel, 2017). Daarnaast komt ruim 80 procent van zowel de import als de export van goederen voor rekening van multinationals (De Bontridder-De Steur et al., 2015; Jaarsma & Walhout, 2016). Walhout et

al. (2017) geven een schatting van de effecten in de toeleveringsketen van multinationals. In een ander CBS-onderzoek is gekeken naar het effect op de werkgelegenheid als bedrijven die eerst in Nederlandse handen waren, overgenomen werden door het buitenland. De werkgelegenheid bleek dan gemiddeld iets toe te nemen (Urlings et al. 2011).

Maar de onderverdeling van bedrijven in deze onderzoeken was vaak beperkt. Soms ging het alleen om de tegenstelling buitenlands versus binnenlands eigendom, zonder te kijken of het bedrijf in Nederlands eigendom een multinational was of niet. Bovendien was er zelden of nooit een opdeling naar het type ondernemer (ZMKB of grootbedrijf). In dit rapport wordt daarom wel een systematisch onderscheid gemaakt naar meerdere typen bedrijfsgroepen voor alle soorten indicatoren. De buitenlandse multinationals worden apart weergegeven en de Nederlandse bedrijven worden onderverdeeld in multinationals en niet-multinationals en in grootbedrijf en ZMKB.

Reguliere CBS-publicaties over multinationals

De gegevens die het CBS op reguliere basis over multinationals publiceert, zijn beperkt: twee tabellen op StatLine.²⁾ De ene tabel geeft informatie over de activiteiten van buitenlandse multinationals in Nederland ten opzichte van de Nederlandse bedrijven. De andere tabel toont informatie over de werknemers bij deze groepen bedrijven.

In 2018 heeft het CBS, in opdracht van het ministerie van Buitenlandse Zaken, voor het eerst een tijdreeks gepubliceerd over de internationale handel in goederen en diensten met een onderverdeling naar type bedrijf (Nederlandse of buitenlandse multinational of niet-multinational) en grootteklasse.³⁾

De rol van multinationals in de waardeketen

De regulier gepubliceerde cijfers gaan over de directe bijdrage van bedrijven. Om het beeld compleet te krijgen, is het echter ook nodig om te weten hoe groot de indirecte effecten in de toeleveringsketen zijn. Een fictief voorbeeld van dit indirecte effect: een autofabriek (Nederlandse multinational) koopt autodaken bij een autodakenfabrikant (buitenlandse multinational) die weer stalen platen koopt bij hoogovens (buitenlandse multinational). Door de directe en indirecte toelieferingen aan de autofabriek kunnen de autodakenfabrikant en de hoogovens winst maken en bieden zij werkgelegenheid.

Inclusieve globalisering?

Multinationals hebben vestigingen in twee of meer landen en maken dus onderdeel uit van het fenomeen globalisering. Het debat rondom globalisering gaat de laatste jaren steeds meer over inclusiviteit: profiteren landen, bedrijven en mensen in dezelfde mate van globalisering? Het is bekend dat dat niet zo is, het is echter niet bekend hoe groot de verschillen precies zijn. Dit rapport licht een tip van de sluier op. Het laat zien hoeveel de bedrijven verdienen aan het buitenland, en of dat met de eigen export is of met toelieferingen in de waardeketen van een exporteur. Het rapport bespreekt ook de werkgelegenheid en het type werknemer (man en vrouw, jong en oud, hoogopgeleid en laagopgeleid, hoge en lage lonen) bij de verschillende typen bedrijven.

²⁾ StatLine is de elektronische databank van het CBS waarmee personen (ook buiten het CBS) tabellen en grafieken kunnen samenstellen. De informatie is (gratis) te downloaden.

³⁾ <https://www.cbs.nl/nl-nl/maatwerk/2018/14/kerncijfers-globalisering>

1.3 Opzet van het onderzoek

Zoals eerder al aangegeven, verdeelt dit onderzoek de Nederlandse economie in de volgende typen bedrijven:

- Multinationals in buitenlands eigendom
- Multinationals in Nederlands eigendom, ZMKB
- Multinationals in Nederlands eigendom, grootbedrijf
- Niet-multinationals, ZMKB
- Niet-multinationals, grootbedrijf
- Overig

Het beleid heeft veel aandacht voor MKB (zie bijvoorbeeld BHOS, 2017 en EZK, 2018) en in dit onderzoek wordt daarom ook informatie verkregen door bedrijven in Nederlands eigendom onder te verdelen in ZMKB en grootbedrijf. In theorie kan een bedrijf in niet-multinationals ZMKB een grote dochter in het buitenland hebben, maar Lemmers (2014) laat zien dat dat hooguit een enkel bedrijf betreft. Het aantal bedrijven dat ten onrechte als multinational ZMKB wordt getypeerd, dat wereldwijd alsnog tot het grootbedrijf behoort, is dus klein. Een voorbeeld van een klein bedrijf met een buitenlandse dochter is een detailhandelaar die een buitenlands filiaal heeft, net over de grens, om daar iets te kunnen verkopen.

Dit rapport toont hoeveel ieder van de bedrijfstakken direct bijdraagt aan onze economie, werkgelegenheid, internationale handel, R&D en innovatie. Ook kijkt het rapport naar de indirecte effecten, dus naar de toegevoegde waarde en werkgelegenheid door de toeleveringen aan andere bedrijven. Tot slot komen de kenmerken van de werknemers bij de verschillende groepen bedrijven aan bod.

Waar mogelijk zijn de verschillende indicatoren naar bedrijfstakken volgens de Standaard Bedrijfsindeling (SBI). Deze onderverdeling naar bedrijfstakken laat zien waar de multinationals vooral actief zijn en welke bedrijfstakken vooral uit multinationals bestaan. Om dit rapport bondig te kunnen houden, is de onderverdeling naar specifieke bedrijfstakken vooral terug te vinden in de tabellensets behorende bij de hoofdstukken.

Voor dit onderzoek zijn diverse CBS-gegevens gecombineerd zoals de productiestatistiek, de statistiek van internationale handel in goederen en diensten, statistiek over R&D en innovatie, de nationale rekeningen en het Stelsel van Sociaal-statistische Bestanden (SSB)⁴⁾. In het CBS-onderdeel dat zich bezighoudt met grote ondernemingen zijn de gegevens uit diverse bronnen al consistent gemaakt voor 360 van de grootste en meest complexe ondernemingen in Nederland. Gegevens zijn, zo veel mogelijk⁵⁾, op bedrijfstakniveau gekoppeld op de gereviseerde gegevens van Nationale rekeningen die in juni 2018 verschenen. Door deze ijking kunnen de resultaten steeds worden vergeleken met de officiële en vaak gebruikte Nederlandse macro-totalen. Zo kan bijvoorbeeld de toegevoegde waarde van Nederlandse of buitenlandse multinationals direct worden uitgedrukt als percentage van de totale Nederlandse toegevoegde waarde. Daarnaast zijn de indicatoren door deze ijking beter met elkaar te vergelijken.

⁴⁾ Het SSB bevat databestanden met gegevens over personen, uitkeringen, banen, inkomen, opleidingen, huishoudens, huizen, ruimtelijke indelingen en nog veel meer. Deze gegevens zijn onderling gekoppeld.

⁵⁾ Dit is niet gedaan voor de internationale handel in goederen vanwege de grote conceptuele verschillen tussen deze statistiek en de nationale rekeningen.

1.4 Indeling van het rapport

Dit rapport is als volgt opgebouwd. Hoofdstuk twee geeft weer wat de directe bijdrage is van de diverse typen bedrijven aan de Nederlandse economie. Het gaat daarbij om onder andere de toegevoegde waarde, de werkgelegenheid en de internationale handel. De indirecte effecten, bij de toeleveranciers in de waardeketen, zijn het onderwerp van hoofdstuk drie. Hoofdstuk vier beschrijft de R&D en innovatie bij de verschillende typen bedrijven. De werkgelegenheid en kenmerken van werknemers zijn het onderwerp van hoofdstuk vijf. Vervolgens worden de data, methoden en begrippen toegelicht. Het rapport beschrijft de statistische feiten over multinationals en niet-multinationals. Mogelijkheden voor meer verdiepende analyses op basis van de nu samengestelde cijfers en gegevensbestanden staan vermeld in de bijlage van dit rapport.

2. Direct economisch belang multinationals

Dit rapport start met het weergeven van de rechtstreekse invloed van de multinationals en niet-multinationals op de Nederlandse economie. Anders gezegd: met het directe economische belang van deze bedrijven. Deze informatie laat zien in hoeverre de verschillende typen bedrijven bijdragen aan onze materiële welvaart, werkgelegenheid en internationale handel. De bijdrage aan de materiële welvaart wordt getoond door middel van de, sterk met elkaar samenhangende, indicatoren productiewaarde, toegevoegde waarde, loonkosten en winst. Deze informatie is in detail, namelijk naar bedrijfstakken en voor de periode 2010–2016, terug te vinden in de tabellenset.

Om de macro-economische cijfers in perspectief te plaatsen, is het van belang eerst een beeld te hebben van de aantallen bedrijven in de verschillende groepen. Zie tabel 2.0.0.

2.0.0 Aantal bedrijven per type bedrijfsgroep

	2016
Niet-multinational ZMKB	1 118 600
Niet-multinational grootbedrijf	1 500
Nederlandse multinational ZMKB	8 200
Nederlandse multinational grootbedrijf	2 100
Buitenlandse multinational	13 400
Categorie overig	605 900
Totaal	1 749 600

Bron: CBS.

Het overgrote deel van de bedrijven vinden we bij de niet-multinationals ZMKB (ruim 1,1 miljoen, oftewel 64 procent van het totaal) en de categorie overig (ruim 600 duizend, 34 procent van het totaal). De multinationals, in Nederlandse en buitenlandse handen samen, vormen een groep van bijna 24 duizend bedrijven, dat is slechts iets meer dan één procent

van het aantal bedrijven. Van alle multinationals zijn er ruim 8 duizend in Nederlandse multinationals ZMKB te vinden.

De individuele bedrijven in het niet-multinational ZMKB of de categorie overig zijn vaak klein. Dit hoofdstuk zal laten zien dat door hun grote aantallen deze groepen toch fors bijdragen aan de Nederlandse economie. De andere groepen, niet-multinational grootbedrijf, Nederlandse multinational ZMKB, Nederlandse multinational grootbedrijf en buitenlandse multinationals, bevatten veel minder bedrijven. Maar ook deze groepen dragen veel bij aan de Nederlandse materiële welvaart en werkgelegenheid omdat de bijbehorende bedrijven meestal groot zijn. Dit hoofdstuk kwantificeert zowel deze bijdragen als de ontwikkelingen door de tijd.

2.1 Productiewaarde

De productiewaarde geeft een eerste belangrijke indicatie van de bijdrage van de verschillende groepen bedrijven aan de Nederlandse economie. Het geeft de waarde weer van alle geproduceerde goederen en diensten⁶⁾. De productiewaarde is vaak gerelateerd aan toegevoegde waarde en werkgelegenheid, maar ook aan zaken die buiten dit rapport vallen zoals CO₂-uitstoot en ruimtebeslag.

Figuur 2.1.1 toont de productiewaarde en de ontwikkeling hiervan voor de zes verschillende bedrijfspgroepen. De categorie overig, niet-multinationals ZMKB en buitenlandse multinationals zijn van dezelfde orde van grootte, met een productiewaarde tussen de 339 miljard en 398 miljard euro in 2016. Daarmee realiseert elk van de drie groepen ongeveer een kwart van de totale Nederlandse productiewaarde.

Nederlandse multinationals grootbedrijf realiseren een productiewaarde van 147 miljard euro, en niet-multinational grootbedrijf en Nederlandse multinational ZMKB hebben weer een kleiner aandeel in de totale Nederlandse productiewaarde.

Met uitzondering van de buitenlandse multinationals zal een zelfde beeld (en volgorde) zichtbaar zijn bij toegevoegde waarde en werkgelegenheid. Deze zijn dan ook nauw verbonden met productie.

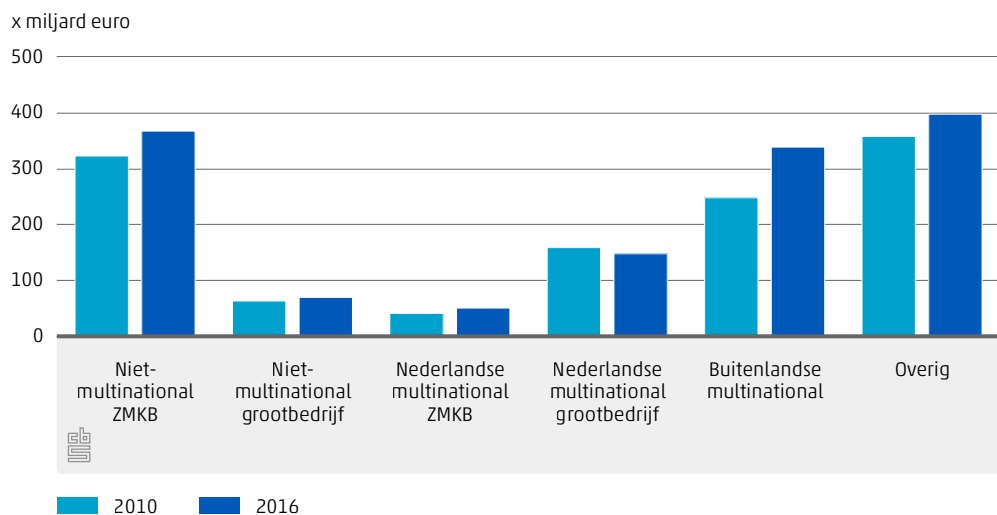
De categorie overig

De categorie overig is een restcategorie en bestaat uit diverse bedrijfstakken, van landbouw tot banken tot de zorg en de overheid. De categorie is opgenomen in het rapport omdat deze een noemenswaardig deel van de economie vertegenwoordigt. Het is daarom noodzakelijk om deze categorie op te nemen om het totaalbeeld van de Nederlandse economie te kunnen geven.

⁶⁾ De productiewaarde is formeel gedefinieerd als de waarde van alle voor de verkoop bestemde goederen (ook de nog niet verkochte) en de ontvangsten voor bewezen diensten, evenals de waarde van producten met een markequivalent die voor eigen gebruik zijn geproduceerd zoals investeringen in eigen beheer, eigen woningdiensten en landbouwproducten voor eigen consumptie door landbouwers.

Tussen 2010 en 2016 nam de productiewaarde van de buitenlandse multinationals sterk toe, een stijging van 37 procent. Deze groei werd breed gedragen. In absolute termen was de groei het sterkst in de elektrotechnische en machine-industrie en de groothandel. De groei bij de buitenlandse multinationals ligt duidelijk hoger dan de groei bij andere bedrijven. Bij de Nederlandse multinationals grootbedrijf nam de productiewaarde zelfs iets af, met 7%. Dit komt vooral door de daling van de productiewaarde van dit type bedrijven in de industrie; deze nam het meest af in de elektrotechnische & machine-industrie en in de aardolie & chemische & farmaceutische industrie. De waardecijfers die de ontwikkeling weergeven (tussen 2010 en 2016) zijn niet gecorrigeerd voor prijsveranderingen. Ook bij andere waardeontwikkelingen in het rapport is hier niet voor gecorrigeerd. Het gaat dus steeds om de nominale groei en niet om de reële groei. Ook laat dit onderzoek niet zien hoe de groei tot stand is gekomen. Er kan naast autonome groei van een type bedrijf immers ook sprake zijn van groei door de overname van bedrijven. Er is aanvullend onderzoek nodig om dat vast te stellen.

2.1.1 Productiewaarde van de bedrijfspgroepen, 2010 versus 2016



2.2 Toegevoegde waarde, loonkosten en winst

Ook de toegevoegde waarde⁷⁾ geeft zicht op de bijdrage van elk van de typen bedrijven aan de Nederlandse welvaart. Deze indicator toont de waarde die de bedrijven door een bewerkingslag aan de ingekochte producten hebben toegevoegd. Kort gezegd gaat het om het verschil in waarde tussen inkoop- en verkoopprijs. De toegevoegde waarde is dus een verdere aanscherping van de productiewaarde. Het toont de bijdrage van iedere groep bedrijven aan ons bbp, de meest gebruikte indicator voor materiële welvaart. De toegevoegde waarde van een bedrijfstak bestaat meestal voor het overgrote deel uit loonkosten (toegevoegde waarde die terecht komt bij werknemers) en winst (toegevoegde waarde die terecht komt bij eigenaren en aandeelhouders). Daarom beschrijft deze paragraaf achtereenvolgens toegevoegde waarde, loonkosten en winst bij de verschillende typen bedrijven.

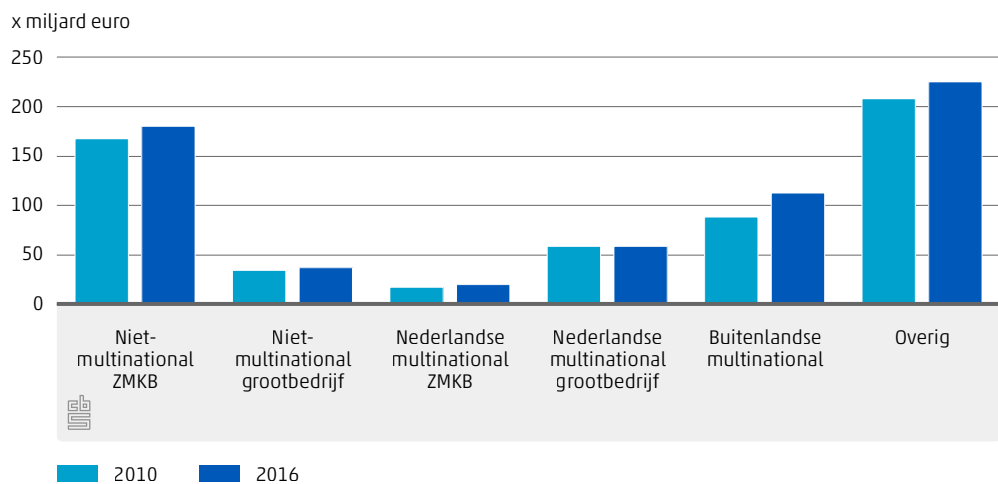
⁷⁾ De toegevoegde waarde is formeel gedefinieerd als de waarde die bedrijven toevoegen aan een product; de omzet exclusief de waarde van ingekochte goederen en diensten.

Het beeld bij de toegevoegde waarde is vergelijkbaar met het beeld bij de productiewaarde. De categorie overig en niet-multinationals ZMKB zijn het grootst, gevolgd door de buitenlandse multinationals, Nederlandse multinationals grootbedrijf, niet-multinationals grootbedrijf en Nederlandse multinational ZMKB. Een belangrijk verschil is dat het aandeel van de categorie overig in de totale Nederlandse toegevoegde waarde een stuk hoger is dan in de totale Nederlandse productie. Bij de buitenlandse multinationals is dat juist andersom. Dat komt mede door de verdeling over de bedrijfstakken. Een groot deel van de categorie overig bestaat uit overheid, onderwijs en zorg. Daar is de toegevoegde waarde ten opzichte van de productie relatief groot, de dienstensector hoeft niet zo veel goederen en diensten in te kopen per euro productie. De buitenlandse multinationals zijn vaker actief in de industrie, waar een relatief lage toegevoegde waarde per euro productie is. De industrie heeft bijvoorbeeld veel grondstoffen en intermediaire producten nodig voor een euro productie. Daarnaast importeren buitenlandse multinationals relatief veel; het is mogelijk dat zij een groter deel van hun productieprocessen niet in Nederland, maar in het buitenland uitvoeren.

Alle typen multinationals samen hebben een aandeel van 30 procent, hetzelfde als het OESO-gemiddelde (Doyle et al., 2018).

Bij de ontwikkeling van de toegevoegde waarde is eveneens hetzelfde beeld te zien als bij de ontwikkeling van de productiewaarde. De sterkste groei vinden we opnieuw bij de buitenlandse multinationals (28%). De Nederlandse multinationals grootbedrijf laten ook hier een lichte daling zien (-1%).

2.2.1 Toegevoegde waarde van de bedrijfstakken, 2010 versus 2016



Intermezzo: Toegevoegde waarde naar bedrijfstak

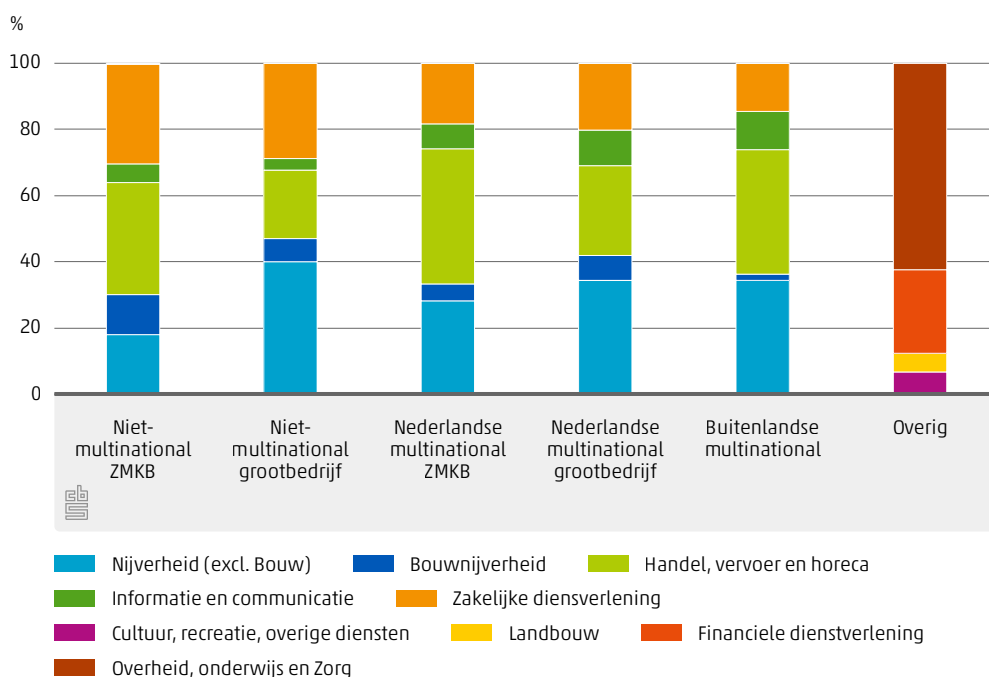
Zoals eerder genoemd zijn de typen bedrijven verschillend verdeeld over de bedrijfstakken. En iedere bedrijfstak heeft bepaalde kenmerken. Omdat beleid vaak specifiek is gericht op bepaalde sectoren, denk bijvoorbeeld aan het innovatiebeleid, is het goed om daar rekening mee te houden. Daarnaast geeft kennis van die verdeling inzichten in de kennelijke voorkeuren (nu en in het verleden) van buitenlandse multinationals voor bepaalde Nederlandse bedrijfstakken. Dat is relevant voor het vestigingsbeleid.

Figuur 2.2.3 toont het aandeel in de toegevoegde waarde van verschillende bedrijfstakken per type bedrijf. Bij de multinationals en niet-multinationals komen vrijwel dezelfde bedrijfstakken in beeld, maar de verhouding wisselt.

De buitenlandse multinationals hebben bijvoorbeeld een lager aandeel in de zakelijke dienstverlening dan de andere bedrijfstakken. Bij de niet-multinationals grootbedrijf is het aandeel van de nijverheid groter dan bij de andere bedrijven en bij de Nederlandse multinationals ZMKB is het aandeel van handel, vervoer en horeca juist weer groter.

De categorie overig laat, zoals eerder vermeld, een geheel andere verdeling zien van de bedrijfstakken. Het aandeel van overheid, onderwijs en zorg is hier duidelijk het hoogst.

2.2.2 Aandeel bedrijfstakken per type bedrijf op basis van de toegevoegde waarde, 2016

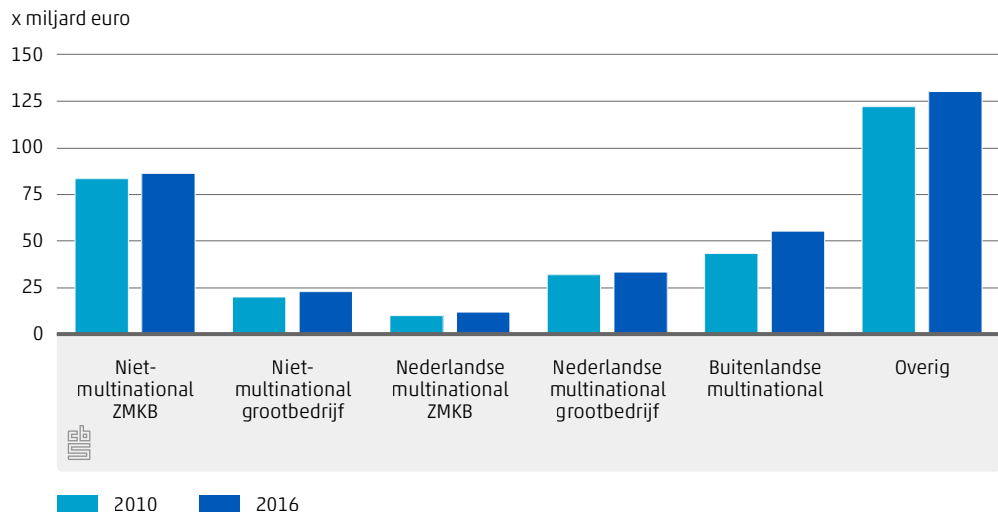


Loonkosten en winsten

Zoals eerder aangegeven is de toegevoegde waarde in de meeste bedrijfstakken vooral opgebouwd uit loonkosten en winsten. De loonkosten geven het directe economische belang weer voor de werknemers. Waar komen de arbeidsinkomens vandaan, welke typen bedrijven zijn daar vooral voor verantwoordelijk? Figuur 2.2.3 laat zien dat de loonkosten bij alle bedrijven zijn toegenomen. De onderlinge verhoudingen tussen de typen bedrijven zijn vergelijkbaar met die voor de toegevoegde waarde, met één uitzondering, namelijk de categorie overig.

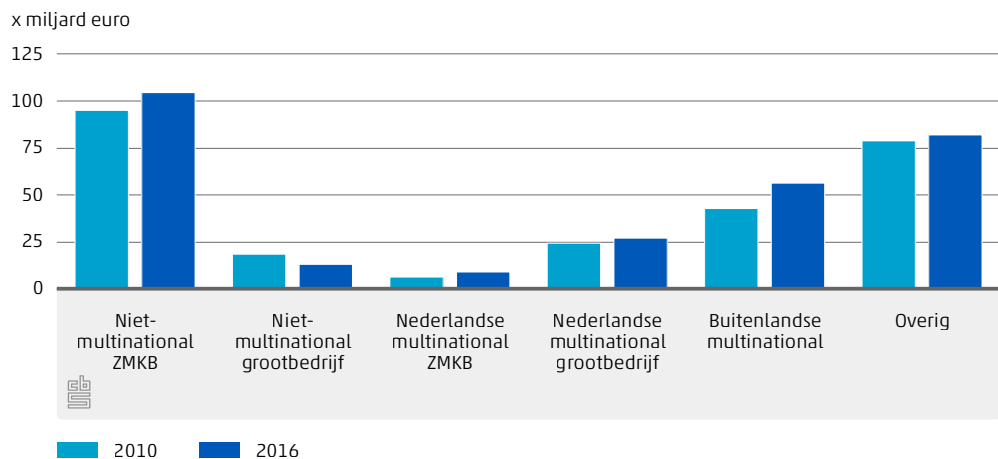
Het aandeel van de categorie overig in de totale Nederlandse loonkosten is hoger dan dat in de toegevoegde waarde. De categorie overig bestaat immers voor een groot deel uit overheid, zorg en onderwijs. Deze bedrijfstakken hebben geen winstoogmerk, zodat een relatief groot deel van hun toegevoegde waarde bestaat uit loonkosten. Omdat de categorie overig ook de landbouw en de financiële dienstverlening bevat, bedrijfstakken die wel winst maken, is de toegevoegde waarde van de categorie overig toch enkele tientallen miljarden hoger dan de loonkosten.

2.2.3 Loonkosten van de bedrijven, 2010 versus 2016



Waar de loonkosten min of meer het deel van de toegevoegde waarde zijn dat naar de werknemers gaat, is het bruto exploitatie-overschot⁸⁾ het deel van de toegevoegde waarde dat naar eigenaren en aandeelhouders gaat. De verdeling van de verdiensten in een bedrijfstak, welk deel is voor arbeid, welk deel voor kapitaal, staat sinds het werk van Piketty sterk in de belangstelling. Zie ook het werk van CBS, CPB en DNB aan de arbeidsinkomensquote (Van den Bergen et al. 2017). Het bruto exploitatie-overschot is een combinatie van winst en gemengd inkomen en wordt ook wel de winst op productiemiddelen genoemd. In het vervolg van dit hoofdstuk noemen we deze indicator kortweg winst.

2.2.4 Bruto exploitatie-overschot van de bedrijven, 2010 versus 2016



Bij de niet-multinationals ZMKB ligt de totale winst een stuk hoger dan bij de andere bedrijfsgroepen, zie figuur 2.2.4. Het grote aantal zzp'ers en zelfstandigen in deze bedrijfsgroep verklaart een deel van dit verschil. Hun inkomen en dat van de meewerkende

⁸⁾ Het bruto exploitatie-overschot is de toegevoegde waarde na aftrek van de beloning van werknemers en het saldo van overige belastingen en subsidies op productie, zoals onroerendezaakbelasting (ozb) en motorrijtuigenbelasting.

gezinsleden wordt hier niet tot het loon maar tot de winst gerekend en daardoor liggen hun loonkosten een stuk lager. Maar eigenlijk is een deel van de winst van niet-multinationals ZMKB dus een vergoeding voor arbeid.

De niet-multinationals grootbedrijf laten als enige bedrijfsgroep een daling zien (-30%). Dit was vooral terug te voeren tot de bedrijfstakken delfstoffenwinning, exploitatie van onroerend goed en verhuur van roerende goederen.

2.3 Werkgelegenheid

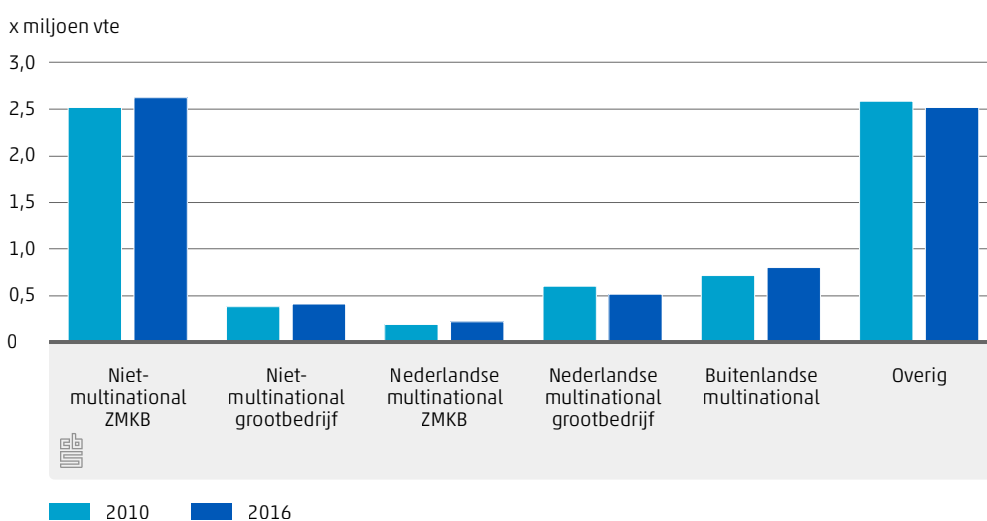
Deze paragraaf brengt de werkgelegenheid in Nederland in kaart voor elk van de typen bedrijven. Het gaat daarbij om het aantal voltijdequivalenten⁹⁾ (vte) van alle werkzame personen (dus zowel werknemers als zelfstandigen). In Hoofdstuk 5 zal de werkgelegenheid uitgebreider aan bod komen, maar dan wordt alleen gekeken naar de werknemers.

Het algemene beeld van de onderlinge verhoudingen, zichtbaar in figuur 2.3.1, is vergelijkbaar met de toegevoegde waarde. De niet-multinationals ZMKB en de categorie overig bieden de meeste werkgelegenheid, ruim 2,5 miljoen vte. De andere bedrijfsgroepen zijn duidelijk kleiner.

De werkgelegenheid nam met meer dan 10 procent toe bij Nederlandse multinationals ZMKB en de buitenlandse multinationals. Maar deze nam af bij de Nederlandse multinationals grootbedrijf (over de hele linie) en bij de categorie overig (vooral door de financiële sector en de overheid).

De drie typen multinationals samen hebben een aandeel van 21 procent in de totale werkgelegenheid, een vergelijkbaar aandeel als dat van de multinationals in de OESO-landen (Doyle et al. 2018) waar dit 20 procent bedraagt.

2.3.1 Voltijdequivalenten per bedrijfsgroep, 2010 versus 2016



⁹⁾ Voltijdequivalent is de rekenenheid waarbij de contractuele arbeidsduur wordt gedeeld door de voltijds arbeidsduur

2.4 Internationale handel in goederen

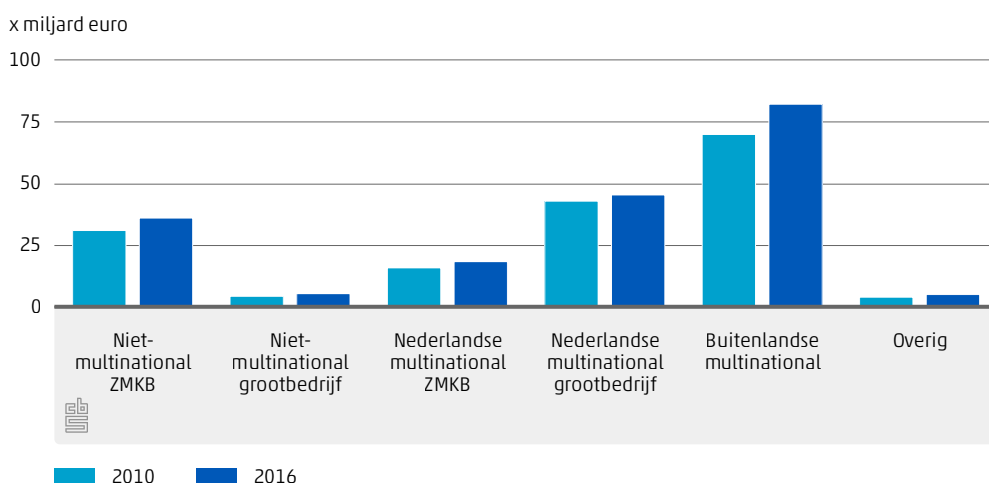
Ongeveer een derde van het Nederlandse bbp en de Nederlandse werkgelegenheid is te danken aan de export (CBS 2016, Voncken 2018). Dat betekent banen en lonen voor mensen en winsten voor bedrijven. Zowel bij de bedrijven die zelf (direct) exporteren als bij bedrijven die toeleverancier zijn in de keten van een exporteur en zo indirect het buitenland bekijken. Het volgende hoofdstuk bekijkt daarom de hele waardeketen; dit hoofdstuk beschouwt alleen de bedrijven die direct importeren en exporteren.

Het Nederlandse bedrijfsleven heeft geïmporteerde goederen en diensten nodig om te kunnen produceren en waarde te creëren. Sommige producten, zoals ruwe aardolie, computers en diverse voedingsmiddelen, worden immers niet of amper geproduceerd door Nederlandse bedrijven. En door in te kunnen kopen op zowel de binnenlandse als de buitenlandse markt kunnen bedrijven de voor hen geschikte mix van meer diversiteit, hogere kwaliteit en lagere prijs uitzoeken.

De beschrijving van de internationale handel per type bedrijf start met de handel in goederen. Daarna volgt de internationale handel in diensten.

De buitenlandse multinationals hebben duidelijk de hoogste waarde aan geëxporteerde goederen van Nederlandse makelij¹⁰⁾ (82 miljard euro in 2016), zie figuur 2.4.1. Op afstand volgen de Nederlandse multinationals grootbedrijf met bijna 46 miljard euro en op de derde plaats de niet-multinationals ZMKB (36 miljard euro). Het beeld is hier dus volledig anders dan bij productie, toegevoegde waarde en werkgelegenheid. Daar was de bijdrage van de categorie overig meestal het grootst, gevolgd door niet-multinationals ZMKB en buitenlandse multinationals. Multinationals hebben vanwege dochter- en of moederbedrijven in het buitenland al een relatie met en een netwerk in het buitenland. Een Nederlandse dochter kan bijvoorbeeld voor het moederland produceren, en een Nederlandse moeder kan goederen betrekken van de buitenlandse dochter. Dat leidt tot respectievelijk export en import.

2.4.1 Export van goederen van Nederlandse makelij, 2010 versus 2016



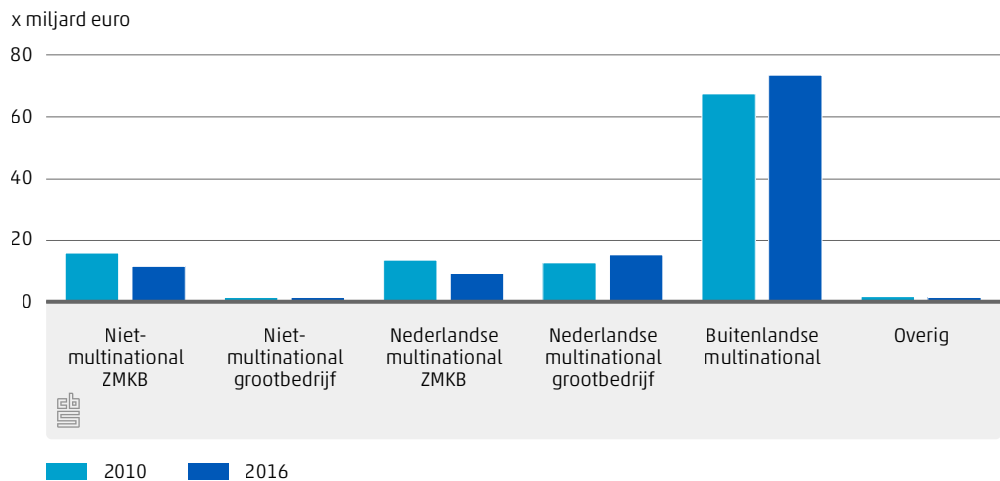
¹⁰⁾ Een deel van de handel in goederen door Nederland met het buitenland kan niet aan in Nederland gevestigde bedrijven gekoppeld worden. Het gaat dan voornamelijk om buitenlandse bedrijven die goederen importeren en meteen weer exporteren (wederuitvoer), die wel fiscaal vertegenwoordigd zijn in Nederland maar geen fysieke vestiging hebben.

Tussen 2010 en 2016 nam bij elk van de bedrijfspgroepen de export van de in Nederland geproduceerde goederen toe.

Bij de export van goederen gaat het niet alleen om de export van goederen van Nederlandse makelij, maar ook om de wederuitvoer¹¹⁾. Aan een euro wederuitvoer houdt onze economie echter ongeveer vijf keer zo weinig over als aan een euro export van Nederlandse bodem (CBS 2016). De cijfers over de wederuitvoer laten zien dat de buitenlandse multinationals ook hier duidelijk het grootste aandeel hebben (ongeveer tweederde van de totale wederuitvoer) in 2016, zie figuur 2.4.2. Buitenlandse multinationals hebben per definitie al activiteiten in het buitenland, en zij vervoeren een deel van de daar geproduceerde goederen via Nederland naar het Europese achterland.

De Nederlandse multinationals ZMKB en de niet-multinationals ZMKB, beide goed voor meer dan 10 miljard euro wederuitvoer in 2016, zagen hun wederuitvoer afnemen in de periode 2010–2016. In beide gevallen was dit voor het overgrote deel terug te voeren tot de groothandel.

2.4.2 Wederuitvoer van goederen per bedrijfspgroep, 2010 versus 2016

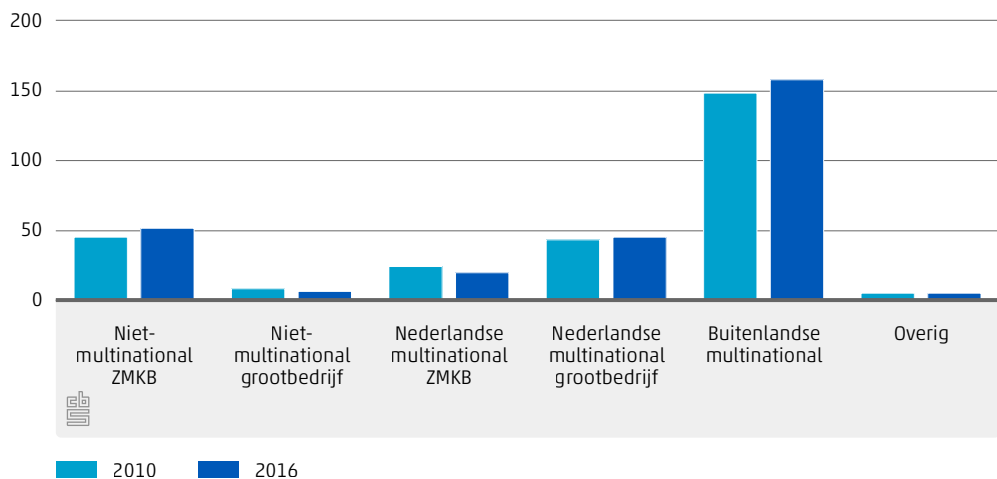


Als het gaat om de import van goederen leggen de buitenlandse multinationals opnieuw het grootste gewicht in de schaal (bijna 158 miljard euro), zie figuur 2.4.3. Een groot deel van die import bestaat uit import voor de wederuitvoer. De niet-multinationals ZMKB en de Nederlandse multinationals grootbedrijf volgen met respectievelijk 51 miljard en 45 miljard euro.

¹¹⁾ De wederuitvoer van goederen maakt deel uit van de invoer en uitvoer van goederen. Het zijn goederen die via Nederland vervoerd worden en daarbij tijdelijk eigendom worden van een ingezetene zonder dat er sprake is van significante industriële bewerking.

2.4.3 Import van goederen per bedrijfsgroep, 2010 versus 2016

x miljard euro

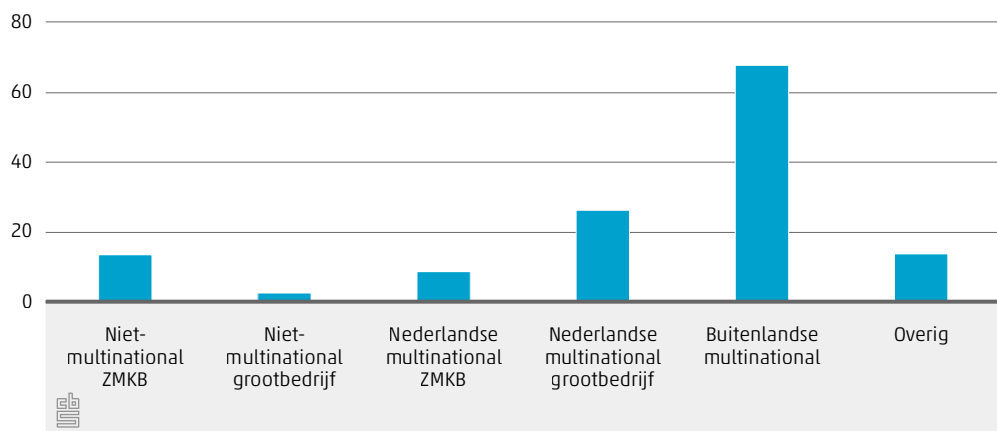


2.5 Internationale handel in diensten

Het belang van de dienstenexport voor de Nederlandse economie neemt steeds meer toe; in 2015 bedroeg dit 10 procent van het bbp (Walhout, 2017). Maar niet ieder type bedrijf is in dezelfde wijze in staat om het buitenland te bedienen. Het helpt om een buitenlands netwerk te hebben. Grote bedrijven kunnen de hindernissen die gepaard gaan met export makkelijker overwinnen (Smeets et al., 2010). Kleine bedrijven lukt dat niet altijd. Daarnaast zijn ze vaak niet geïnteresseerd om te exporteren, bijvoorbeeld omdat ze hun diensten zoals reparaties of persoonlijke dienstverlening dicht bij huis uitvoeren. Net als bij de internationale handel in goederen, leveren de buitenlandse multinationals de grootste bijdrage aan de Nederlandse handel van diensten met het buitenland. Dit is al eerder opgemerkt in Smit en Wong, 2017.

2.5.1 Export van diensten naar de bedrijfsgroepen, 2016

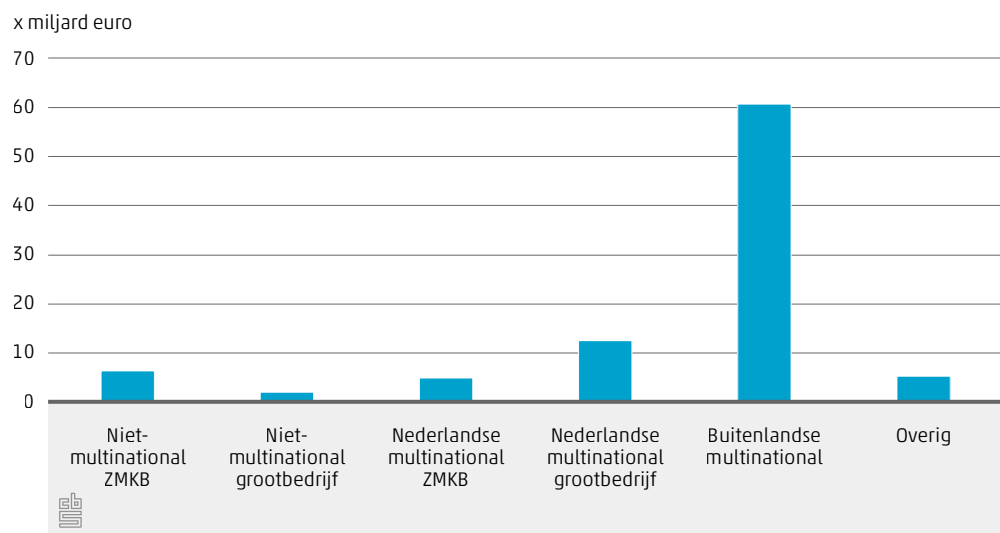
x miljard euro



De buitenlandse multinationals zijn goed voor ongeveer de helft van de geëxporteerde diensten. In 2016 was dat 68 miljard euro, zie figuur 2.5.1.¹²⁾ Dit is breed verdeeld over de bedrijfstakken. Ze exporteren het meest in de bedrijfstak vervoer en opslag. De Nederlandse multinationals grootbedrijf exporteren voor ruim 26 miljard euro. De categorie overig heeft veel meer internationale handel in diensten dan in goederen. Dat komt weer door de bedrijfstakken in deze categorie, vooral dienstverlening.

Bij de import van diensten zien we een nog groter verschil tussen de buitenlandse multinationals en de andere bedrijfstakken, zie figuur 2.5.2. De buitenlandse multinationals zijn goed voor tweederde van de Nederlandse dienstenimport. Allerlei bedrijfstakken zorgen voor deze import, de groothandel zorgt bijvoorbeeld voor 12 miljard euro aan import. De Nederlandse multinationals grootbedrijf volgen opnieuw op afstand met een gezamenlijke importwaarde van iets meer dan 12,5 miljard euro.

2.5.2 Import van diensten naar de bedrijfstakken, 2016



2.6 Conclusie

Veruit de meeste bedrijven, bijna 99 procent, maken deel uit van het niet-multinational ZMKB of de categorie overig. De bedrijven in deze groepen zijn vaak klein, maar door hun grote aantallen dragen deze groepen toch fors bij aan de Nederlandse economie. De andere groepen, niet-multinational grootbedrijf, Nederlandse multinational ZMKB, Nederlandse multinational grootbedrijf en buitenlandse multinationals, bevatten veel minder bedrijven. Maar deze groepen dragen ook veel bij aan de Nederlandse materiële welvaart en werkgelegenheid omdat de bijbehorende bedrijven meestal groot zijn.

Bij de productiewaarde, toegevoegde waarde en werkgelegenheid – economische grootheden die vaak nauw verbonden zijn – zijn niet-multinational ZMKB en de categorie overig in 2016 het grootst. Hun aandelen in het totaal van de Nederlandse economie variëren tussen de 27 en 37 procent. Buitenlandse multinationals realiseren ongeveer evenveel productiewaarde als deze twee groepen, maar hun aandelen in de totale

¹²⁾ Bij de export van diensten kan geen vergelijking worden gemaakt met de eerdere cijfers uit 2010 omdat die cijfers per bedrijfstak niet geïjkt konden worden aan de data van Nationale rekeningen.

Nederlandse toegevoegde waarde en werkgelegenheid zijn een stuk lager, respectievelijk 18 en 11 procent. Buitenlandse multinationals importeren juist veel, dus het is mogelijk dat een deel van hun productieproces niet in het eigen Nederlandse bedrijf plaatsvindt, maar al in het buitenland.

De grote verschillen tussen multinationals en niet-multinationals zijn te zien bij de buitenlandse handel. Multinationals hebben per definitie al sterke banden met het buitenland, ze hebben er immers dochters en/of moeders. De buitenlandse multinationals verzorgen ruwweg de helft van de Nederlandse import en export, zowel in goederen als diensten. Van de totale wederuitvoer gebeurt zelfs tweederde door buitenlandse multinationals. Zij verkopen allerlei producten uit het buitenland, mogelijk van het moederbedrijf, via bijvoorbeeld de Rotterdamse haven aan het Europese achterland. De Nederlandse multinationals zijn verhoudingsgewijs minder op het buitenland gericht en de niet-multinationals weer wat minder.

Tijdens de periode 2010–2016 groeiden zowel de totale Nederlandse toegevoegde waarde als de werkgelegenheid. Maar dit was verschillend verdeeld over de typen bedrijven. De totale werkgelegenheid bij buitenlandse multinationals nam bijvoorbeeld met 12 procent toe, terwijl deze bij Nederlandse multinationals met 8 procent af nam. Deze toename en afname vonden plaats in de meeste bedrijfstakken. Het CBS heeft niet onderzocht welk deel van de groei of krimp toe te wijzen was aan groei of krimp van bestaande bedrijven, welk deel bijvoorbeeld aan het aankopen of verkopen van bedrijfsonderdelen en welk deel aan het ontstaan of verdwijnen van bedrijven. Voor een duiding van de genoemde ontwikkelingen is aanvullende analyse nodig. Dit viel buiten de scope van dit project.

3. Effecten in de waardeketen

Productieprocessen zijn de afgelopen decennia steeds meer opgeknipt over bedrijven en landen. Zo maken hoogovens bijvoorbeeld stalen platen van ijzererts, een fabrikant maakt er vervolgens autodaken van, een volgende fabrikant verwerkt deze daken in auto's waarna ze kunnen worden verkocht aan het buitenland. Dit proces is geschetst in figuur 3.0.1, dit is een zogeheten waardeketen.

3.0.1 Voorbeeld van een waardeketen



Door deze deelprocessen zijn er allerlei dwarsverbanden en afhankelijkheden in de waardeketen. De bedrijven in een keten beïnvloeden elkaars toegevoegde waarde, werkgelegenheid en export. Het toeleverende bedrijf heeft het afnemende bedrijf nodig om de consument te kunnen bereiken, het afnemende bedrijf heeft het toeleverende bedrijf nodig om goederen en diensten van hoge kwaliteit tegen een goede prijs te betrekken en om concurrerend te blijven. Diverse partijen (Lemmers et al., 2014a; Timmer & De Vries, 2015; OESO & WTO, 2015) hebben al geschreven over de rol van Nederlandse

bedrijfstakken in internationale waardeketens. Dit hoofdstuk verfijnt deze informatie door ook de rol van de zes typen bedrijven in de Nederlandse economie te onderzoeken. Dit hoofdstuk beschrijft de afhankelijkheden tussen de typen bedrijven: wie werkt voor wie en wie verdient als toeleverancier van een exporterend bedrijf.¹³⁾

In dit onderzoek kijken we terug in de keten van de eindproducent: wie werkten er allemaal mee in de productieketen die eindigt bij deze bedrijfstak? In het voorbeeld van figuur 3.0.1 is de eindproducent de auto-industrie. Een deel van de productie en de daar aan gerelateerde werkgelegenheid in de metaalproductenindustrie en basismetaal, is ook ten behoeve van de auto-industrie. We zeggen dan dat de werkgelegenheid van die bedrijfstakken in feite voor de auto-industrie is. Het voordeel van deze aanpak is dat de som van alle werkgelegenheid ten behoeve van eindproducenten gelijk is aan de totale Nederlandse werkgelegenheid. Het nadeel is dat niet alle afhankelijkheden in beeld komen, want er is ook een afhankelijkheid tussen basismetaal en metaalproductenindustrie.

Een alternatieve manier om naar de waardeketen te kijken, is gebruikt door Walhout et al. (2017). In een keten als in figuur 3.0.1 kijken zij bij iedere bedrijfstak hoeveel werkgelegenheid er terug in de keten is. Bij de auto-industrie is dat dan de werkgelegenheid bij de auto-industrie en de werkgelegenheid van de metaalproductenindustrie en het deel van de basismetaal ten behoeve van de auto-industrie. Bij de metaalproductenindustrie is dat dan de werkgelegenheid bij de metaalproductenindustrie en de werkgelegenheid in de basismetaal ten behoeve van de metaalproductenindustrie. Het voordeel is dat zo ook de afhankelijkheid tussen de basismetaal en de metaalproductenindustrie in beeld komt. Het nadeel is dat werkgelegenheid meermaals wordt geteld, dus de som van de werkgelegenheid ten behoeve van iedere bedrijfstak is meer dan de totale werkgelegenheid in Nederland.

Door het gebruik van een andere aanpak, die tot een ander soort cijfers leidt, zijn de schattingen in dit hoofdstuk vaak lager dan in Walhout et al.

3.1 Werkgelegenheid: wie werkt voor wie?

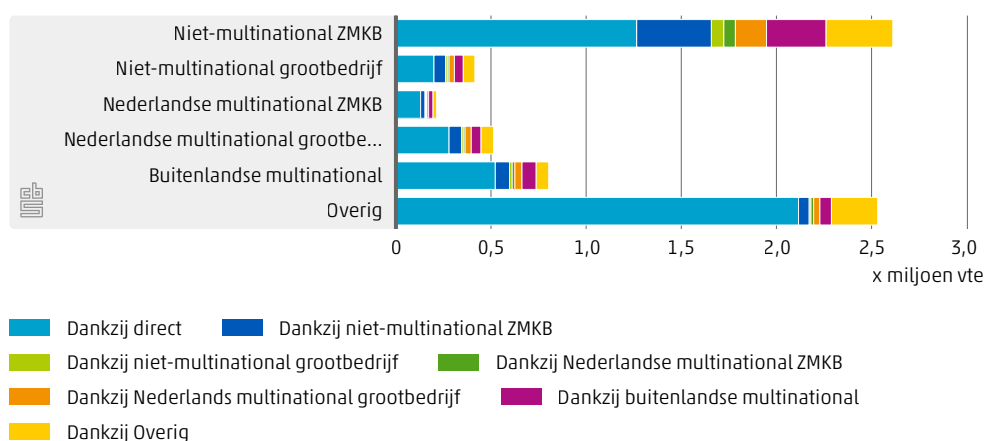
In hoofdstuk 2 is al beschreven dat de meeste werkgelegenheid te vinden is bij niet-multinational ZMKB-bedrijven en de categorie overig. Figuur 3.1.1 toont de werkgelegenheid voor de verschillende typen bedrijven verdeeld naar de laatste Nederlandse schakel in de productieketen waarin gewerkt wordt: de uiteindelijke afnemer van deze arbeid. Dat maakt de afhankelijkheden tussen de typen bedrijven duidelijk, en ook wie vooral toeleverancier, wie vooral afnemer van arbeid is.

Eerst kijken we bij de verschillende typen bedrijven voor wie ze werken, dus vooruit in de keten. Uit figuur 3.1.1 blijkt dat ongeveer de helft van de werkgelegenheid bij de niet-multinationals ZMKB (1,3 miljoen vte) te danken is aan de eigen finale afzet. De andere helft van hun werkgelegenheid is dus te danken aan hun toeleveringen aan

¹³⁾ Deze cijfers zijn gebaseerd op een combinatie van enquêtering bij bedrijven, schattingen en modellen. De marges bij de cijfers zijn daarom groter dan in andere hoofdstukken. Eerdere, soortgelijke publicaties bekeken de rol van MKB en grootbedrijf in de keten, en die van multinationals en niet-multinationals (Statistics Denmark en OESO, 2017; Walhout et al., 2017; Chong et al., 2018). De cijfers in dit hoofdstuk gaan over Nederland, zijn recenter en hebben meer onderverdelingen.

andere bedrijven. Bijvoorbeeld 0,3 miljoen vte naar de finale afzet van de buitenlandse multinationals. Ook bij niet-multinationals grootbedrijf is ongeveer de helft van de werkgelegenheid te danken aan toeleveringen aan anderen. Bij buitenlandse multinationals is dat ongeveer een derde. De categorie overig werkt vooral voor de eigen finale afzet; dat komt ook door een deel van de bedrijfstakken die in deze categorie vallen. Overheid, onderwijs en zorg leveren allemaal het overgrote deel van hun goederen en diensten direct aan de eindgebruiker.

3.1.1 Werkgelegenheid bij bedrijven onderverdeeld naar afnemers, 2016

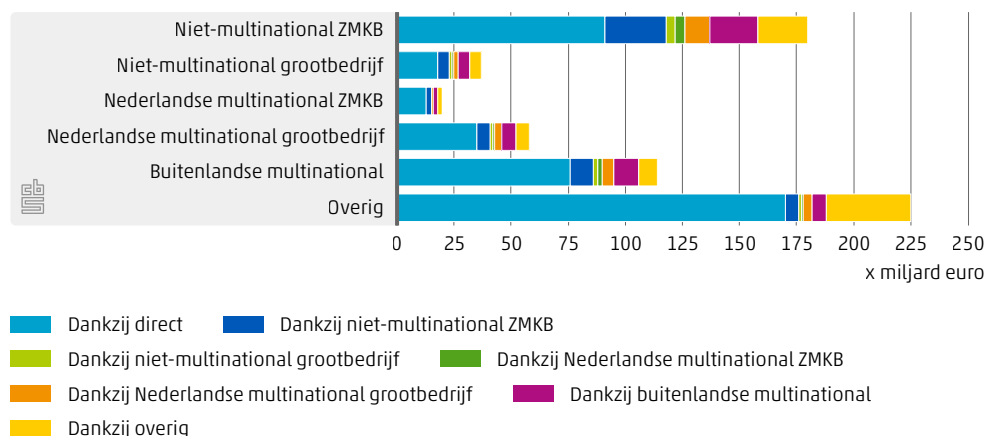


Daarna kijken we wie er voor de verschillende type bedrijven werken, dus terug in de keten. Dat houdt in dat we voor elk van de bedrijfsgroepen nagaan hoeveel werkgelegenheid er is dankzij dit type bedrijf. Met figuur 3.1.1 kunnen we nagaan hoeveel werkgelegenheid er elders in de economie is verbonden aan bijvoorbeeld de finale afzet van niet-multinationals ZMKB. Dat kan ook door de tabellenset bij dit hoofdstuk te gebruiken. Door het optellen van de "dankzij niet-multinational ZMKB" onderdelen zien we dat deze werkgelegenheid 0,7 miljoen vte blijkt te zijn, waarvan 0,4 miljoen vte bij andere niet-multinationals ZMKB-bedrijven (dus bij andere bedrijven dan het bedrijf dat de eindproducent is) en 0,3 miljoen vte bij andere bedrijven. De finale afzet van buitenlandse multinationals elders in de Nederlandse economie creëren is 0,5 miljoen vte, waarvan 0,3 miljoen bij niet-multinationals ZMKB.

3.2 Toegevoegde waarde: wie verdient dankzij wie

Als we naar de toegevoegde waarde kijken binnen de productieketen, zien we in figuur 3.2.1 een soortgelijk beeld als bij werkgelegenheid. Ongeveer de helft van de verdiensten (toegevoegde waarde) bij niet-multinational ZMKB en niet-multinational grootbedrijf realiseren zij door hun toeleveringen in de productieketen naar andere bedrijven. Een relatief groot deel van de toegevoegde waarde bij zowel Nederlandse als buitenlandse multinationals komt door hun eigen finale afzet. Zij hebben meer finale afzet dan niet-multinationals, ook omdat zij een groter deel van hun productie exporteren.

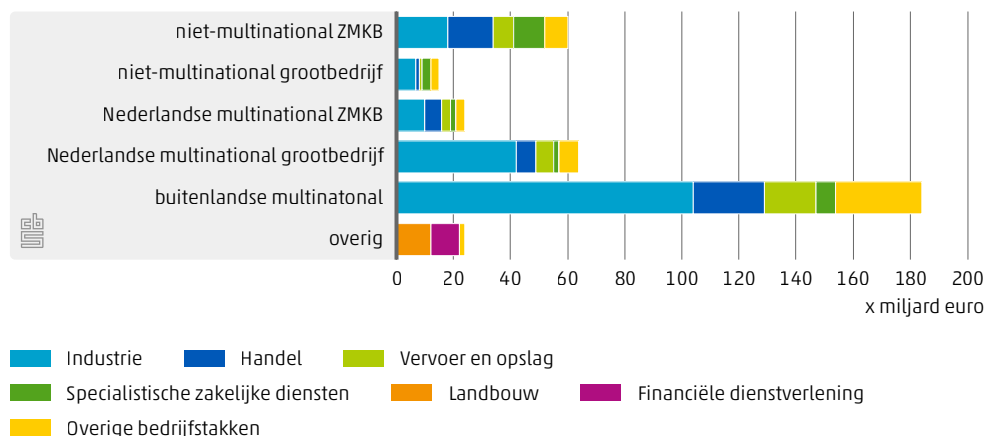
3.2.1 Toegevoegde waarde bij bedrijven onderverdeeld naar afnemers, 2016



3.3 Export

Figuur 3.3.1 laat voor elk type bedrijf de export van Nederlands product (goederen en diensten samen) per bedrijfstak¹⁴⁾ zien. Dit als een aanloop naar de volgende stappen, namelijk hoeveel de typen bedrijven produceren voor de toeleveringsketen van de export en hoeveel toegevoegde waarde hen dat oplevert.

3.3.1 Export Nederlands product, onderverdeeld naar type bedrijf en bedrijfstak, 2016



De buitenlandse multinationals exporteren het meest, 184 miljard euro. Iets meer dan de helft van deze export is door de industrie, gevolgd door de bedrijfstakken handel en vervoer en opslag. Deze drie bedrijfstakken vertegenwoordigen ook bij andere typen

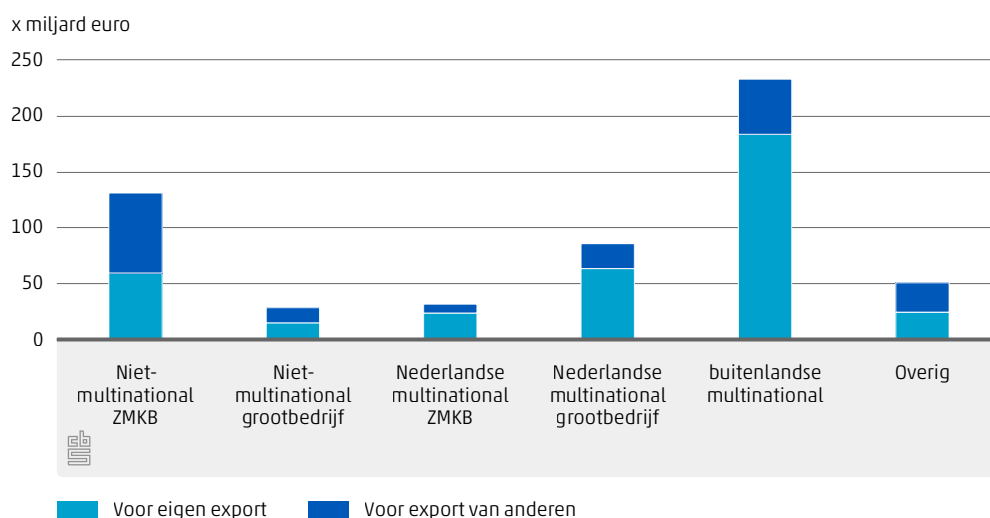
¹⁴⁾ Op bedrijfstakniveau is de som van de export door alle typen bedrijven gelijk aan het totaal van Nationale rekeningen.

bedrijven een groot deel van de export. Bij niet-multinationals ZMKB speelt daarnaast de bedrijfstak specialistische zakelijke dienstverlening een relatief grote rol. Zij is goed voor bijna een vijfde van de totale export door niet-multinationals ZMKB. De export door de categorie overig komt voor de helft door de landbouw, bosbouw en visserij en voor 40 procent door de financiële dienstverlening. Andere bedrijfstakken, zoals overheid, onderwijs en zorg, exporteren minder dan een miljard euro. Hun werkzaamheden zijn veel meer op het binnenland gericht.

3.4 Productie voor de export

Een bedrijf kan direct voor de eigen export produceren, bijvoorbeeld door autodaken te maken en te exporteren. Een bedrijf kan ook indirect voor de export produceren, bijvoorbeeld door autodaken te maken die een Nederlandse autofabrikant gebruikt voor de export van auto's. Er is ook productie voor indirecte export verder terug in de keten, bijvoorbeeld bij de hoogovens die stalen platen maken voor de Nederlandse fabrikant die autodaken maakt voor de Nederlandse autofabrikant die de auto's vervolgens exporteert. De productie voor de eigen export geeft een eerste indruk van de afhankelijkheid van het buitenland. En het beeld wordt weer wat completer door ook de productie voor de export van anderen te schatten. Dat is nodig omdat bedrijven ook via de keten het buitenland kunnen bereiken.

3.4.1 Productie voor de export van goederen en diensten, 2016



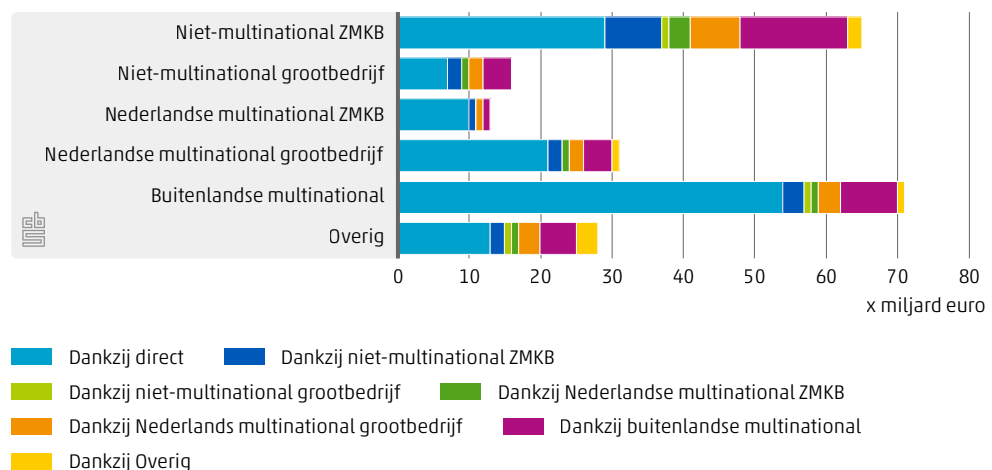
Uit figuur 3.4.1 blijkt dat van de verschillende bedrijven de buitenlandse multinationals veruit het meest produceren voor de Nederlandse export. Hun productie voor de export (direct of indirect) bedroeg 234 miljard euro. Dat was vooral directe export van hun eigen goederen en diensten. In mindere mate was het indirecte export, dus hun intermediaire goederen en diensten die verwerkt zijn in de export van andere bedrijven. De niet-multinationals ZMKB zijn na de buitenlandse multinationals de groep van bedrijven die het meest produceert voor de export. Terwijl de buitenlandse multinationals vooral voor de eigen export produceren, produceert het niet-multinational ZMKB voor de helft voor de eigen export en voor de helft voor de export van anderen. Dit type bedrijf is dus veel afhankelijker van het buitenland dan uit de eigen export blijkt.

Meer produceren voor de export betekent over het algemeen ook meer verdienen aan de export. Maar hoofdstuk 2 liet al zien dat de zes typen bedrijven ongelijk verdeeld zijn over de bedrijfstakken. Daarbij levert niet elke bedrijfstak hetzelfde op: een euro export door de landbouw levert bijvoorbeeld meer op voor de Nederlandse economie dan een euro export door de aardolie-industrie (Lemmers et al., 2014a). De aardolie-industrie heeft immers veel meer import nodig om te kunnen produceren. Om een nóg beter beeld te krijgen van het belang van het buitenland, beschrijft de volgende paragraaf daarom hoeveel toegevoegde waarde de bedrijven hebben door de export.

3.5 Toegevoegde waarde door export

Figuur 3.5.1 toont hoeveel toegevoegde waarde bedrijven hebben door de export. Daarbij is gekeken welk type bedrijf het uiteindelijke kanaal naar het buitenland is voor de producenten. Dit kwantificeert afhankelijkheden. Wie heeft wie nodig als toeleverancier om te kunnen exporteren? En wie heeft wie nodig als afnemer om op indirecte wijze het buitenland te bereiken?

3.5.1 Toegevoegde waarde dankzij export, 2016



We zien bijvoorbeeld dat niet-multinationals ZMKB 65 miljard aan toegevoegde waarde hebben door Nederlandse export. Iets minder dan de helft, 29 miljard, is door de directe export van deze bedrijven. De indirecte export, toeleveringen in een productieketen die eindigt in export, is goed voor een toegevoegde waarde van 36 miljard euro. Dat is vooral door indirecte export via buitenlandse multinationals (15 miljard), andere bedrijven in niet-multinational ZMKB (8 miljard) en Nederlandse multinationals grootbedrijf (7 miljard). Door deel uit te maken van de toeleveringsketen van deze exporterende bedrijven kan een bedrijf dat zelf niet exporteert zo toch profiteren van economische groei in het buitenland.

De buitenlandse multinationals hebben de meeste toegevoegde waarde door export, 72 miljard euro. Dat is onder te verdelen in 54 miljard bij de exporterende buitenlandse multinationals zelf en 18 miljard door hun toeleveringen aan andere bedrijven. Figuur 3.4.1 liet al zien dat de buitenlandse multinationals vooral voor hun eigen export

produceren. Terug in de keten zien we dat de toeleveringen van de overige Nederlandse bedrijven voor de export van de buitenlandse multinationals, de Nederlandse bedrijven een toegevoegde waarde oplevert van 29 miljard euro. De export van buitenlandse multinationals biedt andere bedrijven dus een afzetkanaal richting de internationale markt.

3.6 Conclusie

Er zijn allerlei dwarsverbanden tussen de verschillende typen bedrijven; ze werken voor elkaar, ze produceren voor elkaars export, ze hebben toegevoegde waarde door elkaars export. Bijvoorbeeld, de werkgelegenheid bij niet-multinationals ZMKB is voor de helft toe te wijzen aan de eigen finale afzet, en voor de helft aan de finale afzet van anderen. Niet-multinationals ZMKB-bedrijven zijn dus relatief vaak een toeleverancier in de waardeketen van andere bedrijven. Hun toegevoegde waarde door de Nederlandse export is zelfs voor meer dan de helft verbonden aan hun leveringen van intermediaire goederen en diensten die uiteindelijk verwerkt worden in de export van anderen. Multinationals, zowel in buitenlandse als Nederlandse handen, leveren juist veel vaker direct aan het buitenland en niet via de keten. Zij maken gebruik van Nederlandse toeleveranciers. Daardoor bieden ze deze bedrijven toegang tot de grote internationale afzetmarkt. En de economische groei in opkomende economieën, bijvoorbeeld India, Vietnam en Filipijnen, is groter dan in Nederland.

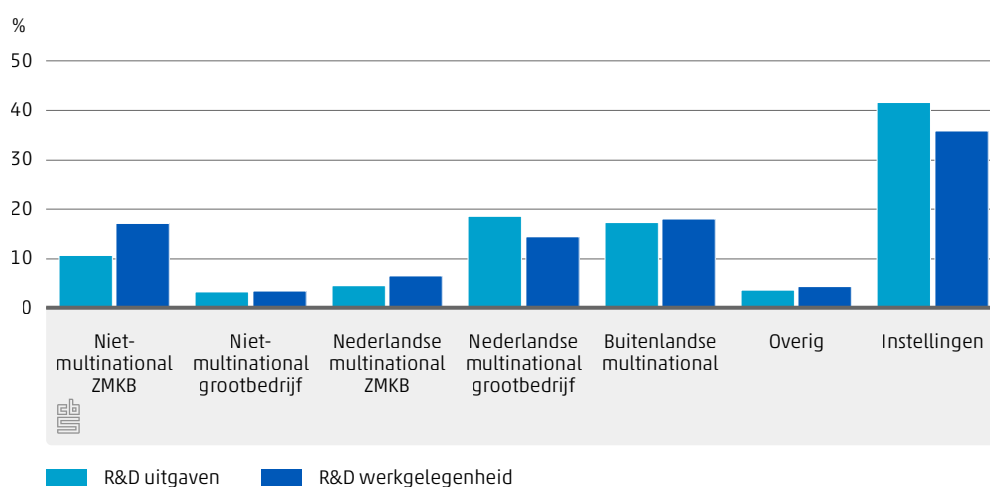
4. R&D en innovatie

Onderzoek en ontwikkeling (R&D) en innovatie zijn van belang voor de open Nederlandse economie die niet zo zeer op prijs maar vooral op kennis concurreert. De mogelijkheid producten te maken die anderen (nog) niet kunnen maken, geeft marktvoordeel in binnen- en buitenland en biedt dus mogelijkheden voor groei (CBS 2017a). Bij R&D gaat het om strategisch en fundamenteel onderzoek en bij innovatie om het ontwikkelen van nieuwe of sterk verbeterde producten en/of processen. Deze activiteiten zijn echter verschillend verdeeld over typen bedrijven en bedrijfstakken. Dit hoofdstuk brengt voor de typen bedrijven eerst de R&D-uitgaven en -werkgelegenheid in kaart en daarna volgt innovatie. Hierbij wordt per type bedrijf beschreven welk deel van de bedrijven innoveert, wat de innovatie-uitgaven per bedrijfstak zijn, welk deel van de bedrijven overheidssteun gebruikt en welk deel samenwerkt aan innovatie. Dit geeft nieuwe inzichten in de verschillende bijdragen van multinationals en niet-multinationals aan de Nederlandse kenniseconomie en hoe zij dit vorm geven. Meer detailinformatie, namelijk op bedrijfstakniveau, is te vinden in de tabellenset bij dit hoofdstuk. Verdiepende analyses over innovatie en globalisering zijn te vinden in CBS (2017).

4.1 R&D uitgaven en werkgelegenheid

De R&D-uitgaven van de zes bedrijfspgroepen in Nederland bedroegen in 2016 ruim 8,2 miljard euro, bijna 60 procent van de totale R&D-uitgaven in Nederland, zie figuur 4.1.1. Instellingen in het onderwijs en de overheid en overige bedrijven namen de rest van de Nederlandse R&D-uitgaven voor hun rekening. De Nederlandse multinationals grootbedrijf gaven het meeste uit aan R&D. Die uitgaven bedroegen 2,6 miljard euro, 19 procent van de totale Nederlandse R&D-uitgaven. Buitenlandse multinationals gaven een vergelijkbaar bedrag uit aan R&D. Beide typen bedrijven geven dus relatief veel uit aan R&D ten opzichte van hun toegevoegde waarde. Het niet-multinational ZMKB gaf 1,5 miljard euro uit en bij de andere typen bedrijven lag dit bedrag nog lager.

4.1.1 Aandeel in Nederlandse werkgelegenheid en R&D uitgaven, 2016



Figuur 4.1.1 toont ook de bijdrage aan R&D uitgedrukt in werkgelegenheid. Dit beeld is net even anders dan bij de R&D uitgaven. Bij de R&D-werkgelegenheid ligt het aandeel van de niet-multinationals ZMKB een stuk hoger dan bij de R&D uitgaven, terwijl dat bij Nederlandse multinationals grootbedrijf juist een lager ligt.

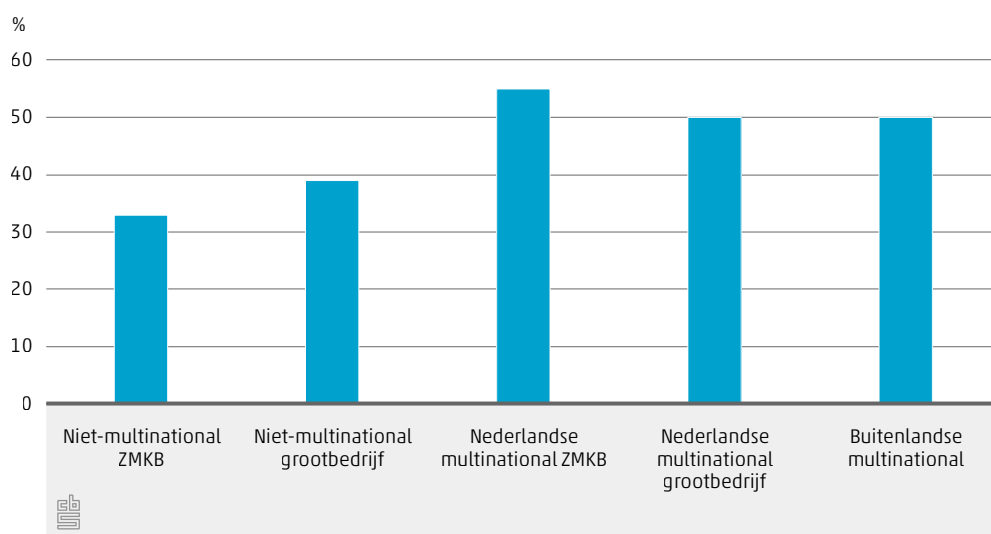
4.2 Technologische innovatie

De innovatiestatistiek (gebaseerd op de Community Innovation Survey, CIS) geeft inzicht in de innovatie bij bedrijven. Hierbij worden product-, proces-, organisatie- en marketinginnovaties onderscheiden. Deze paragraaf en de volgende kijken alleen naar technologische innovaties. Organisatie- en marketinginnovaties worden hier buiten beschouwing gelaten. Vanwege de opzet van de CIS betreffen de cijfers alleen bedrijven met 10 of meer werkzame personen. Daarnaast laat de statistiek een aantal bedrijfstakken uit de categorie overig zoals overheid, onderwijs en de zorg buiten beschouwing. Daarom wordt de categorie overig niet in de grafieken opgenomen omdat er dan geen goede vergelijking mogelijk is ten opzichte van de andere hoofdstukken. De informatie over innovatie in de landbouw, bosbouw en visserij en de financiële sector is wel opgenomen in de tabellenset. Alle andere informatie in dit rapport betreft wel de hele economie.

Wie innoveert

Figuur 4.2.1 laat zien dat multinationals op technologisch gebied vaker innoveren¹⁵⁾ dan niet-multinationals. Ongeveer 55 procent van de Nederlandse multinationals ZMKB innoveert terwijl dat bij de niet-multinationals ZMKB veel lager ligt, 33 procent. Dit beeld zien we ook terug als we inzoomen op de bedrijfstakken, zie hiervoor de tabellenset van R&D en innovatie.¹⁶⁾ Zo innoveert gemiddeld 54 procent van de bedrijven in de industrie, maar bij de drie typen multinationals in de industrie ligt dat percentage nog een stuk hoger, boven de 70 procent. In de bedrijfstak vervoer & opslag innoveren bedrijven duidelijk minder vaak, namelijk 31 procent van de bedrijven. Maar ook hier (en in de meeste andere bedrijfstakken) innoveren de multinationals vaker dan de niet-multinationals.

4.2.1 Aandeel bedrijven met technologische innovatie, 2014



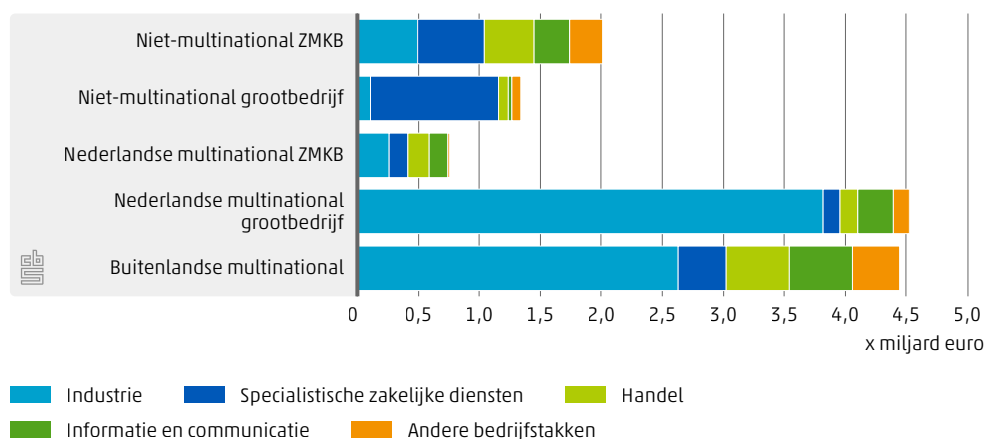
Innovatie uitgaven

De bedrijven verschillen sterk als het gaat om hun uitgaven aan technologische innovatie en de verdeling per bedrijfstak, zie figuur 4.2.2. Buitenlandse multinationals en Nederlandse multinationals grootbedrijf investeren hun technologische innovatie vooral in de industrie, die sterk op het buitenland is gericht (Ramaekers et al. 2017). Vooral de buitenlandse multinationals exporteren veel goederen en zij moeten dus blijven innoveren om de buitenlandse concurrentie het hoofd te kunnen bieden. De niet-multinationals grootbedrijf investeren vooral in de bedrijfstak specialistische zakelijke diensten. De verdeling van de innovatieuitgaven is gerelateerd aan de verdeling van de verschillende typen bedrijven over de bedrijfstakken. Buitenlandse multinationals zitten relatief veel in de industrie en het niet-multinationals grootbedrijf is relatief vaak actief in de zakelijke dienstverlening (zie ook figuur 2.2.2). Bij de Nederlandse multinational ZMKB en niet-multinational ZMKB worden de uitgaven vrij gelijkmatig verdeeld over de vier bedrijfstakken.

¹⁵⁾ Onder technologische innovatie vallen productinnovatie en procesinnovatie. Organisatie-innovatie en marketinginnovatie vallen er niet onder. Welk deel van de bedrijven in de categorie overig technologisch innoveert is onbekend voor enkele bedrijfstakken in deze categorie. Daarom bevatten deze en de volgende figuren niet deze categorie.

¹⁶⁾ Deze onderverdeling van innovatie is vanwege plaatsgebrek niet altijd getoond in de tekst, maar is wel beschikbaar in de tabellen. De onderverdeling van R&D naar typen bedrijven én bedrijfstakken is op dit moment niet te maken.

4.2.2 Uitgaven aan technologische innovatie, naar type bedrijf en bedrijfstak, 2014



4.3 Overheidssteun

Overheidssteun ter stimulering van R&D en innovatie kan bestaan uit subsidies, fiscale voordelen en andere vormen van overheidssteun. Deze worden verstrekt door de lokale, regionale en nationale overheid en door de EU. De Nederlandse overheid stimuleert innovatie bijvoorbeeld via de WBSO (Wet Bevordering Speur- en Ontwikkelingswerk) en de Innovatiebox (Van Roekel en Jaarsma, 2017). Het CBS weet per bedrijf om welk type overheidssteun het gaat, maar niet om welke bedragen. Deze kunnen relatief klein zijn.

Als het gaat om de overheidssteun om een deel van de innovatie-uitgaven te financieren zien we een vergelijkbaar beeld als bij het aandeel dat innoveert: multinationals die aan technologische innovatie doen, maken relatief vaker gebruik van overheidssteun dan niet-multinationals. Van de Nederlandse multinationals ZMKB maakt 56 procent gebruik van overheidssteun, terwijl dat bij de niet-multinationals ZMKB 27 procent is.

Wat de absolute aantallen betreft zijn het de niet-multinationals ZMKB die het vaakst gebruik maken van overheidssteun. In de tabellenset R&D en innovatie is een uitgebreide weergave van deze resultaten te vinden.

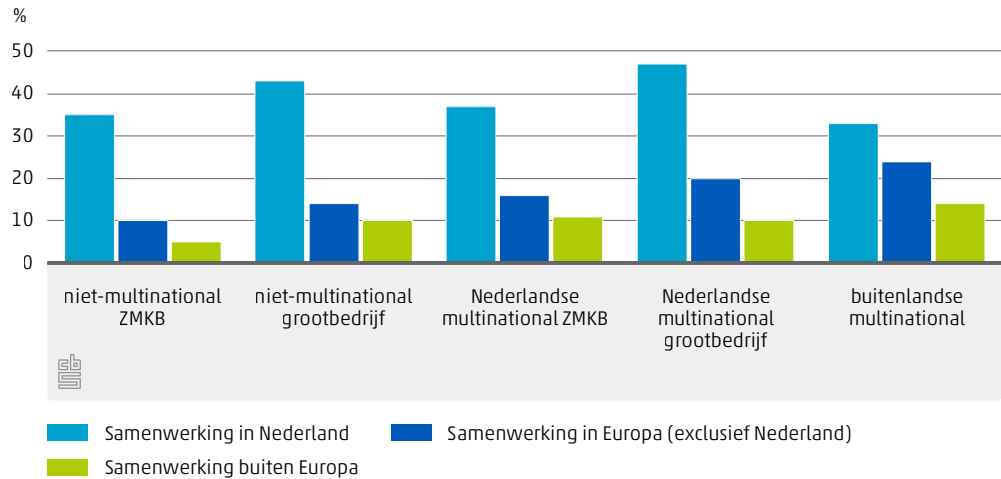
4.4 Samenwerking

Ruim een derde van de technologische innovatoren werkt samen met andere partijen. Dat kunnen bedrijven zijn, maar ook instellingen binnen het onderwijs of de overheid. Multinationals werken vaker samen dan niet-multinationals. Maar de verschillen tussen multinationals en niet-multinationals zijn kleiner bij samenwerking dan bij de eerder beschreven verschillen bij innovatie en bij overheidssteun.

Figuur 4.4.1 geeft een beeld van de innovatie-samenwerking en waar de samenwerkingspartner zich bevindt. In iedere groep is de meeste samenwerking in Nederland, daarna binnen Europa en weer daarna buiten Europa. In het algemeen geldt dat multinationals vaker samenwerken binnen Europa dan niet-multinationals en dat hetzelfde geldt voor het grootbedrijf ten opzichte van het zelfstandig MKB. De

samenwerking buiten Europa is het vaakst bij buitenlandse multinationals; van de technologische innovatoren in deze groep werkt 14 procent samen met een partner buiten Europa. Een deel van de buitenlandse multinationals heeft een moederbedrijf en/of een zusterbedrijf buiten de EU en dat vereenvoudigt samenwerking buiten de EU.

4.4.1 Aandeel van technologische innovatoren dat samenwerkt, 2014



4.5 Conclusie

Nederlandse multinationals in het grootbedrijf en buitenlandse multinationals geven het meeste uit aan R&D. Ze geven relatief veel uit aan R&D in vergelijking met hun toegevoegde waarde. De niet-multinationals ZMKB, de Nederlandse multinationals grootbedrijf en de buitenlandse multinationals hebben een vergelijkbaar aandeel als het gaat om de werkgelegenheid door R&D-activiteiten. Buitenlandse multinationals en Nederlandse multinationals grootbedrijf spenderen hun innovatie-uitgaven vooral in de industrie. De niet-multinationals grootbedrijf investeren vooral in specialistische zakelijke diensten. Multinationals doen relatief vaker aan technologische innovatie dan niet-multinationals. Ook maken ze vaker gebruik van overheidssteun en werken ze vaker samen aan innovatie met andere partijen.

5. Werkgelegenheid

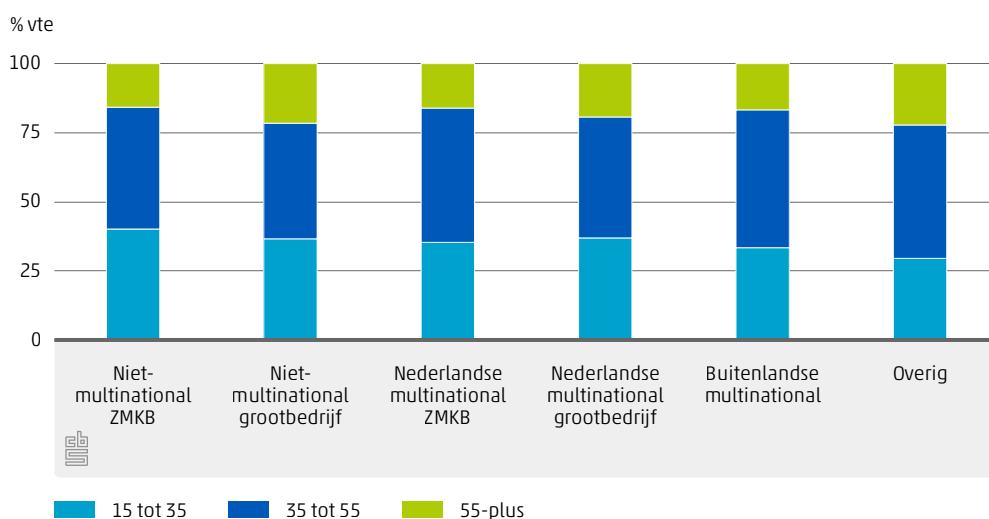
Hoofdstuk 2 liet al zien dat de meeste werkgelegenheid te vinden is bij de niet-multinationals ZMKB en dat de multinationals samen goed zijn voor ruim 20 procent van de werkgelegenheid. Daarbij werd gekeken naar zowel werknemers als zelfstandigen. Dit hoofdstuk beperkt zich tot de werknemers. Het zoomt verder in op de werkgelegenheid en brengt daarbij de kenmerken van deze werknemers in beeld: leeftijd, man en vrouw, arbeidscontracten voor bepaalde en onbepaalde tijd, de hoogte van de lonen, het opleidingsniveau en het beroepsniveau.¹⁷⁾ Ook wordt gekeken in hoeverre werknemers te maken hebben met routinewerk. Dit geheel geeft een deelantwoord op de brede vraag hoe inclusief globalisering is: welke mensen hebben werk bij de multinationals en hoe pakt dat voor hen uit qua contracten en lonen? Is dat heel anders bij multinationals en niet-multinationals of zijn de verschillen beperkt. Vanuit de bedrijvenkant bekeken: zoeken zij heel verschillende typen werknemers? Bijvoorbeeld, de buitenlandse multinationals concurreren veel meer op de buitenlandse markt terwijl niet-multinational ZMKB vooral op de binnenlandse markt gericht is. Dat vereist mogelijk andere typen werknemers en een ander type werk.

Om dit rapport bondig te kunnen houden, is de informatie in dit hoofdstuk steeds op macroniveau, de totalen bij de zes typen bedrijven in 2016. De tabellenset bij dit hoofdstuk bevat dergelijke informatie per bedrijfstak voor de periode 2010–2016.

5.1 Werknemers naar leeftijd

Figuur 5.1.1 laat zien hoe de leeftijdsverdeling is bij de werknemers van de zes bedrijfsgroepen. De niet-multinationals ZMKB hebben de grootste groep jonge werknemers in dienst: 40 procent van de werkgelegenheid valt in de leeftijdsgroep van 15 tot 35 jaar.

5.1.1 Leeftijdsverdeling per bedrijf naar voltijdequivalenten, 2016



¹⁷⁾ Voor elk van de kenmerken is ook een uitsplitsing naar bedrijfstak gemaakt. De weergave hiervan is in beperkte mate opgenomen in dit rapport. Het volledige detail is te vinden in de bijbehorende tabellenset (werkgelegenheid).

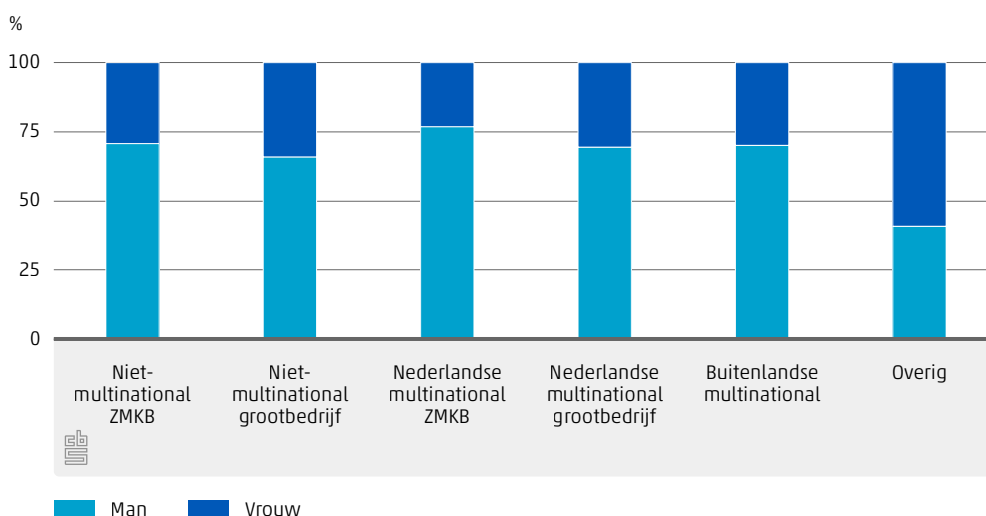
Buitenlandse multinationals hebben juist de kleinste groep jonge werknemers. De typen bedrijven met relatief de meeste ouderen (55-plus) zijn de niet-multinationals grootbedrijf en de categorie overig. Uit de tabellenset (werkgelegenheid) is te herleiden dat de vergrijzing in alle bedrijven een rol speelt: tussen 2010 en 2016 nam het aandeel in de oudste groep overal toe, het sterkst in de categorie overig.

5.2 Verdeling man-vrouw

Figuur 5.2.1 toont de verdeling van mannen en vrouwen bij elk van de bedrijfsgroepen. Deze hangt nauw samen met de verdeling van de bedrijfsgroepen over de bedrijfstakken. In de categorie overig zijn bedrijfstakken als onderwijs en zorg sterk vertegenwoordigd (zie hoofdstuk 2), dit zijn bedrijfstakken waarin relatief veel vrouwen werkzaam zijn. Vrouwen hebben in deze categorie dus duidelijk de overhand, maar bij de multinationals en niet-multinationals zien we juist het omgekeerde. Binnen de multinationals en niet-multinationals ligt het aandeel vrouwen het hoogst bij de niet-multinationals grootbedrijf (34%) en het laagst bij de Nederlandse multinationals ZMKB (23%).

In de tabellenset werkgelegenheid kunnen we zien dat tussen 2010 en 2016 het aandeel vrouwen iets toenam: over de hele linie bedroeg de stijging één procentpunt.

5.2.1 Man-vrouw verdeling per bedrijf op basis van vte, 2016



Omdat vrouwen vaker in deeltijd werken dan mannen, komt het aandeel vrouwen in termen van het aantal banen iets hoger uit (zie de tabellenset). Maar de onderlinge verhouding tussen de zes typen bedrijven en ontwikkeling van de banen is vergelijkbaar met die van de vte.

5.3 Contracten voor onbepaalde en bepaalde tijd

Door de crisis en de toenemende concurrentiedruk hebben veel bedrijven maatregelen getroffen, zoals het minder snel toekennen van vaste contracten. Dat maakt hen flexibeler, het maakt de band tussen werknemer en werkgever losser. Deze paragraaf laat zien in

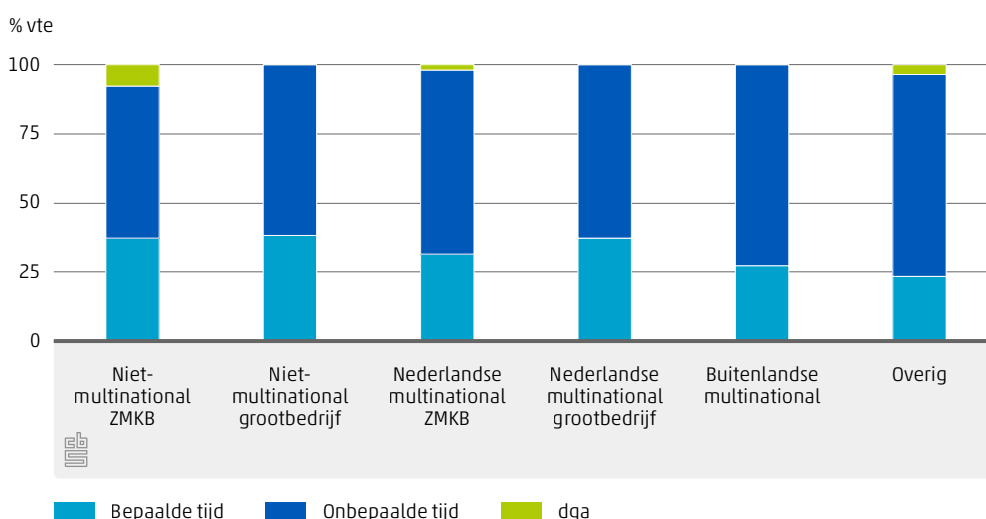
hoeverre de verschillende bedrijfspgroepen contracten voor bepaalde en onbepaalde tijd¹⁸⁾ hebben toegekend en wat de ontwikkeling hiervan was in de afgelopen jaren.

Niet-multinationals grootbedrijf, Nederlandse multinationals grootbedrijf en de niet-multinationals ZMKB hebben verhoudingsgewijs de meeste contracten voor bepaalde tijd (37-38 procent), zie figuur 5.3.1. Buitenlandse multinationals werken duidelijk minder vaak met dit type contract (27%) en hun werknemers zijn dus vaker in dienst met een contract voor onbepaalde tijd. Bij de categorie overig ligt het aandeel nog iets lager (23%). Hier werken relatief weinig jongeren en zij hebben vaker een contract voor bepaalde tijd dan oudere werknemers.

Voor alle bedrijven geldt dat het aandeel contracten voor bepaalde tijd is toegenomen tussen 2010 en 2016 (zie de tabellenset), het meest bij de niet-multinationals ZMKB.

Naast de contracten voor bepaalde of onbepaalde tijd, zijn er ook contracten voor de eigenaren van bedrijven, de zogeheten directeur-grotaandeelhouders (dga's).¹⁹⁾ Bij de niet-multinationals ZMKB vinden we het grootste aandeel dga's. Dit aandeel veranderde nauwelijks over de tijd en lag in 2016 op acht procent.

5.3.1 Contractsoort bedrijven: bepaald, onbepaald en dga, 2016



5.4 Werknemers naar loon

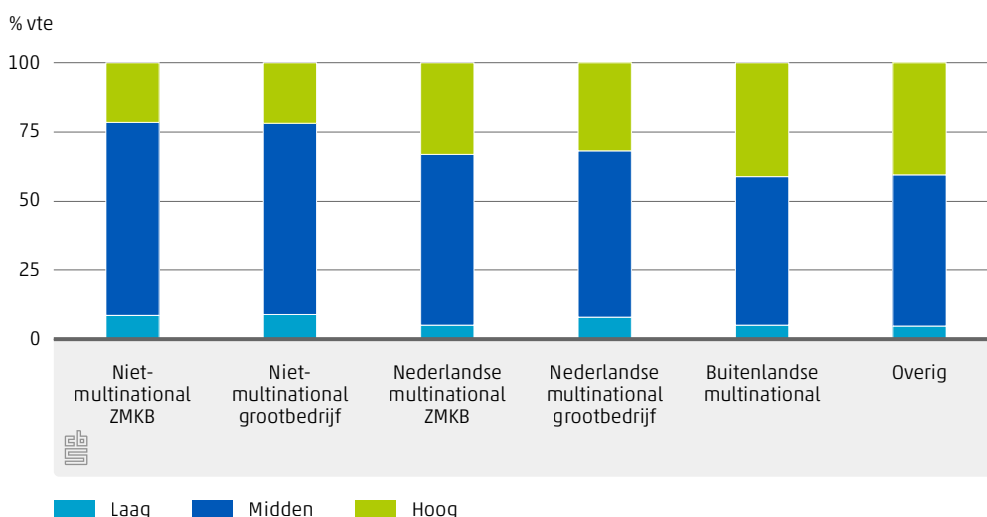
Hogere lonen worden gezien als een indicator van de productiviteit. De literatuur laat zien dat het precies de productiefste bedrijven zijn die de sprong naar het buitenland maken (Melitz 2003).

¹⁸⁾ We hanteren hier de termen contracten voor onbepaalde versus bepaalde tijd, in plaats van de termen vaste versus tijdelijke contracten. Dit hangt samen met de definitie van het CBS. Bij een vast contract moet er volgens CBS-definitie sprake zijn van vaste uren, maar in het huidige onderzoek kunnen we dit niet nagaan.

¹⁹⁾ Een dga is de eigenaar van een bedrijf die als directeur in loondienst is van het eigen bedrijf.

Deze paragraaf laat zien hoe de lonen bij elk van de zes typen bedrijven zijn verdeeld. We maken daarbij gebruik van de loon-categorieën: laag, midden en hoog²⁰⁾. De buitenlandse multinationals en de categorie overig hebben het grootste aandeel hoge lonen (elk 41%), zie figuur 5.4.1. Bij de Nederlandse multinationals (grootbedrijf en ZMKB) komt het aandeel hoge lonen duidelijk lager uit (ongeveer 32%). De bedrijfsgroepen met relatief lage lonen, zijn de niet-multinationals ZMKB en de niet-multinationals grootbedrijf. Hier komt het aandeel lage lonen wat hoger uit en het aandeel hoge lonen juist wat lager.

5.4.1 Bedrijven naar indeling loon: laag, midden, hoog, 2016



De figuur geeft een eerste beeld van de verschillen. Een uitgebreidere analyse, met onder andere gegevens op werknemersniveau, liet zien dat buitenlandse multinationals gemiddeld zeven procent meer loon betalen dan Nederlandse bedrijven (Jaarsma, 2013).

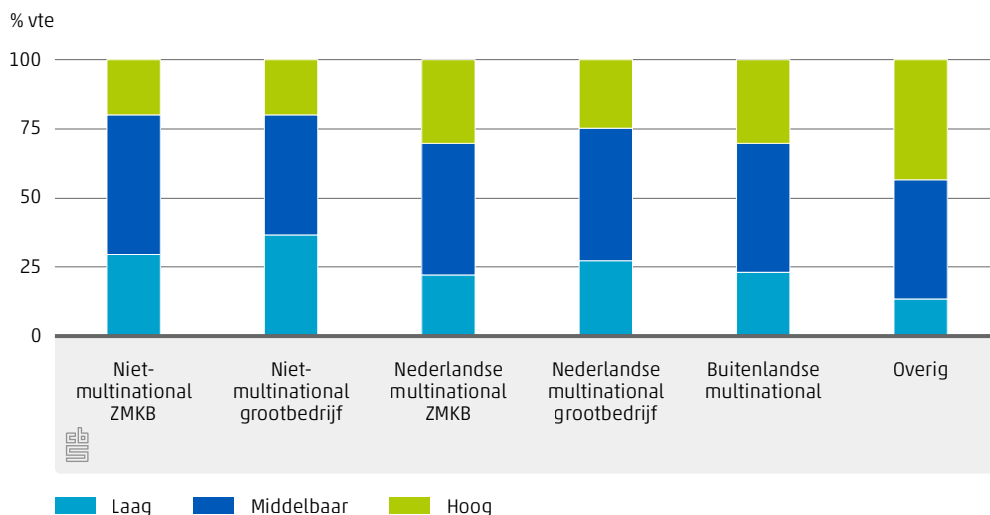
5.5 Werknemers naar opleidingsniveau

In het algemeen geldt dat hoe hoger de opleiding, hoe hoger de arbeidsproductiviteit. De productievare bedrijven hebben een concurrentievoordeel op de binnenlandse en buitenlandse markt.

De verdeling van het opleidingsniveau bij elk van de zes bedrijfsgroepen wordt in figuur 5.5.1 getoond. Hier valt af te lezen dat het opleidingsniveau iets hoger ligt bij de multinationals dan bij de niet-multinationals. Werknemers bij de categorie overig hebben een nog hoger opleidingsniveau. Het grootste aandeel met een laag opleidingsniveau vinden we bij de niet-multinationals grootbedrijf, hier heeft meer dan een derde (37%) een laag opleidingsniveau.

²⁰⁾ De banen zijn hier gesorteerd naar het gemiddelde uurloon (basisloon + bijzondere beloningen) en ingedeeld als laag (bij onderste 30%), hoog (bij bovenste 20%) en midden (daar tussenin). Omdat er bij banen met lage lonen relatief vaak sprake is van deeltijdwerk of seizoensarbeid, ligt het totale aandeel laag loon op basis van de vte beduidend lager dan 30 procent. Zie ook de technische toelichting van de tabellenset werkgelegenheid.

5.5.1 Bedrijven naar opleidingsniveau op basis van vte, 2015



De verdeling van het opleidingsniveau komt redelijk overeen met de verdeling van de eerder getoonde lonen. Werknemers bij de niet-multinationals ZMKB en de niet-multinationals grootbedrijf hebben het laagste opleidingsniveau, maar gemiddeld ook het laagste loon. Werknemers bij de multinationals hebben vaker een hoger loon dan je zou verwachten op grond van het aandeel met een hoge opleiding. Fortanier et al. (2009) geven diverse mogelijke verklaringen. Vanwege de links met het buitenland is er meer managementcapaciteit nodig, de bedrijven selecteren de besten onder de hoogopgeleiden, ze betalen meer om werknemers aan hun bedrijf te binden, werknemers bij buitenlandse multinationals hebben hogere arbeidsproductiviteit maar maken ook iets meer overuren. Bij de categorie overig ligt het aandeel met een hoog loon juist iets lager dan het aandeel met een hoge opleiding. Hoger opgeleiden in bijvoorbeeld het onderwijs krijgen een lager loon dan hun collega's in het bedrijfsleven.

Aantal onderwijsjaren

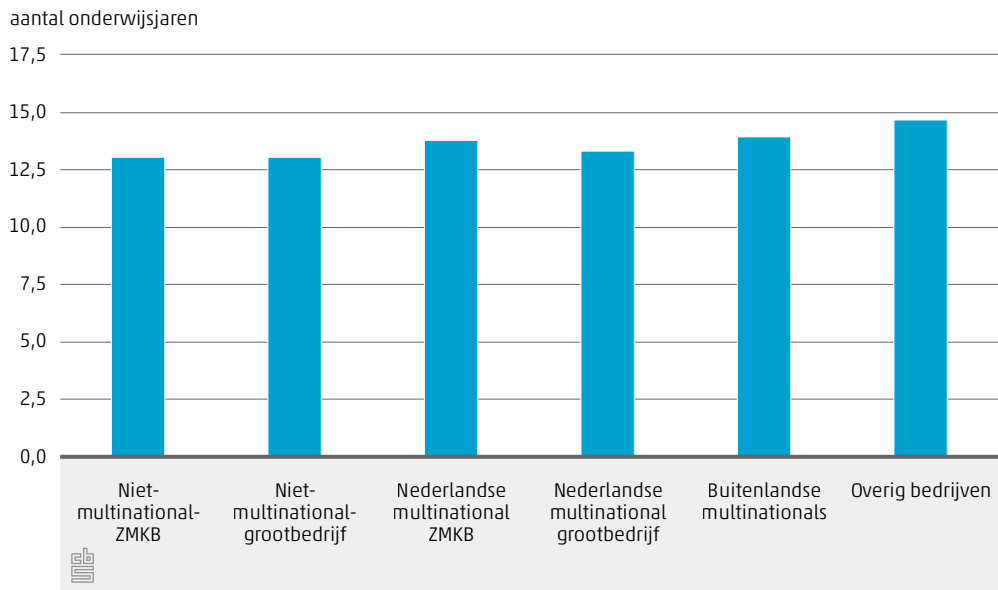
Een andere manier om het opleidingsniveau van werknemers in beeld te brengen, is door te kijken naar het niveau van het beroep, op basis van het gemiddeld aantal genoten onderwijsjaren binnen een bepaald beroep. Het idee hierachter is dat een langere opleiding gemiddeld gepaard gaat met een hoger beroepsniveau. Hierbij wordt gebruik gemaakt van de Enquête beroepsbevolking (EBB).^{21) 22)}

Figuur 5.5.2 laat zien dat multinationals en niet-multinationals een redelijk vergelijkbaar beroepsniveau hebben; het aantal onderwijsjaren verbonden aan de beroepen is redelijk vergelijkbaar. Bij de buitenlandse multinationals en de Nederlandse multinationals ZMKB ligt het niveau net iets hoger dan bij de andere bedrijfsgroepen. Bij de categorie overig ligt het gemiddelde beroepsniveau nog iets hoger. Deze resultaten komen redelijk overeen met het opleidingsniveau (zie figuur 5.5.1).

²¹⁾ De EBB is een representatief onderzoek onder ongeveer 50 duizend huishoudens in Nederland. Zie ook de begrippenlijst.

²²⁾ Zie voor verdere uitleg over het bepalen van het beroepsniveau de technische toelichting van de tabellenset (werkgelegenheid).

5.5.2 Bedrijven naar gemiddeld aantal onderwijsjaren, 2016



De tabellenset (werkgelegenheid) toont ook een uitsplitsing naar de bedrijfstakken. Hier zien we dat er forse verschillen zijn tussen bedrijfstakken. De bedrijfstak informatie en communicatie bijvoorbeeld heeft gemiddeld 15,6 onderwijsjaren, waar het in de horeca gaat om 12,3 onderwijsjaren.

5.6 Werknemers en routinewerk

In deze paragraaf brengen we in beeld hoe routinematig het werk is in elk van de bedrijfsgroepen. Met de routinematigheid geven we per bedrijfsgroep een indicatie over het aandeel van de taken die te automatiseren zijn.

Met behulp van de beroepsgroepen uit de EBB wordt de routinematigheid van beroepen in beeld gebracht. Dit gebeurt enerzijds door werknemers in te delen bij een specifiek beroep op basis van hun belangrijkste baan²³⁾ en anderzijds door per beroep de mate van routinematigheid te schatten²⁴⁾.

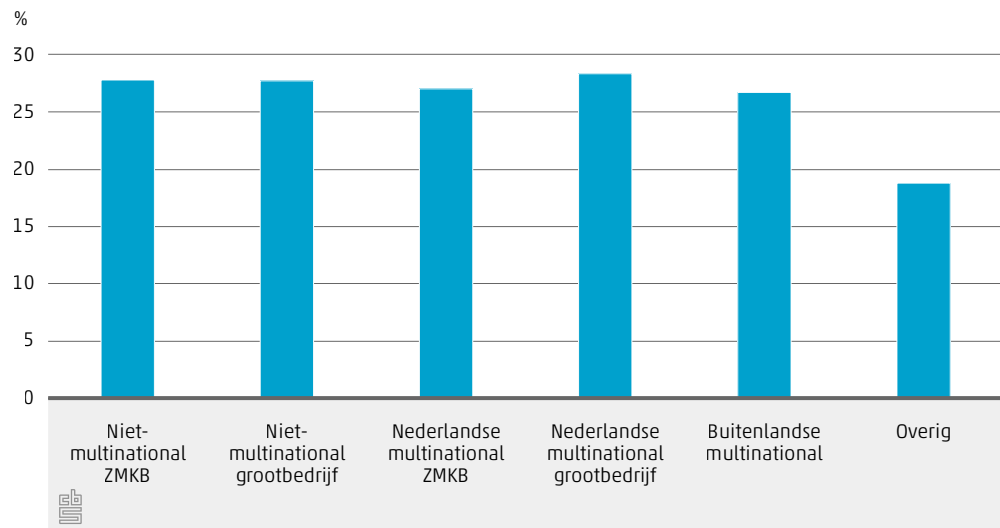
In figuur 5.6.1 zien we dat werknemers bij de multinationals en niet-multinationals in vrijwel gelijke mate te maken hebben met de routinematigheid van het werk (bijna 30%). Werknemers bij de categorie overig doen minder routinewerk (bijna 20%). In deze categorie zijn relatief veel mensen werkzaam in zorg en onderwijs (zie paragraaf 2.2) waar routinewerk weinig voorkomt.²⁵⁾

²³⁾ De eerste werkring op basis van het grootste aantal uren

²⁴⁾ De routinematigheid wordt gekwantificeerd als het aandeel van de taken in een beroep die te automatiseren zijn. Daarbij wordt gebruik gemaakt van de indices van Den Butter en Mihaylov (2013). Zie verder de technische toelichting in de tabellenset.

²⁵⁾ Zie: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2017/50/steeds-minder-routinematig-werk>

5.6.1 Aandeel routinematig werk per bedrijfspgroep, 2016



In de tabellenset (werkgelegenheid) wordt ook een uitsplitsing gemaakt naar de bedrijfstakken. Ook hier zijn forse verschillen. Bijvoorbeeld, in informatie en communicatie is de routinematigheid gemiddeld 15 procent, terwijl deze in de industrie 31 procent bedraagt.

5.7 Conclusie

In dit hoofdstuk hebben we gekeken naar verschillende kenmerken van werknemers die bij elk van de bedrijfspgroepen werkzaam zijn. In het algemeen zijn de verschillen klein op macroniveau; daar zijn geen grote verschillen door multinationals of niet-multinationals. De verschillen tussen bedrijfstakken zijn veel groter.

De multinationals en niet-multinationals hebben een iets jongere groep werknemers in dienst dan de categorie overig. Het grootste aandeel jonge werknemers vinden we bij de niet-multinationals ZMKB.

Vrouwen zijn duidelijk beter vertegenwoordigd in de categorie overig dan bij de andere vijf typen bedrijven. Bij de Nederlandse multinationals ZMKB vinden we het laagste aandeel vrouwen.

De niet-multinationals maken het meeste gebruik van contracten voor bepaalde tijd. Bij de buitenlandse multinationals ligt dit aandeel duidelijk lager en bij de categorie overig ligt het nog iets lager. Dit kan deels worden verklaard doordat deze laatste groep wat meer oudere werknemers in dienst heeft.

Het opleidingsniveau van de multinationals ligt iets hoger dan dat van de niet-multinationals. De hoge lonen komen het meest voor bij de buitenlandse multinationals en bij de categorie overig. Bij de buitenlandse multinationals komen de hoge lonen iets vaker voor dan je op grond van het opleidingsniveau zou verwachten. De routinematigheid is vergelijkbaar voor multinationals en niet-multinationals. Bij de categorie overig komt het routinewerk iets minder vaak voor.

Data en methoden

Om de multinationals af te kunnen bakenen, heeft het CBS de gegevens van het Bedrijfsdemografisch Kader (BDK) verrijkt met aanvullende informatie over zeggenschap en investeringen. Het BDK is een bewerkte versie van het Algemeen Bedrijven Register (ABR), in het BDK zijn methodebreuken gecorrigeerd. Het BDK is eerst verrijkt met gegevens die betrekking hebben tot de Ultimate Controlling Institutional Unit (UCI). Per bedrijf is aangegeven in welk land het bedrijf dat de werkelijke zeggenschap uitoefent over het Nederlandse bedrijf in kwestie, is gevestigd. Een bedrijf in Nederland waarover de uiteindelijke zeggenschap in het buitenland ligt, wordt gedefinieerd als een buitenlandse multinational. Vervolgens is het BDK verrijkt met gegevens over buitenlandse investeringen om te bepalen welke Nederlandse ondernemingen een buitenlandse dochter hebben. Een bedrijf onder Nederlandse zeggenschap met dochters in het buitenland wordt gedefinieerd als een Nederlandse multinational.

De niet-multinationals, oftewel bedrijven zonder enige zeggenschapsrelaties met het buitenland, worden verder onderverdeeld in twee groepen. De eerste groep niet-multinationals bestaat uit bedrijven die behoren tot het zelfstandig midden- en kleinbedrijf (ZMKB). Dit zijn bedrijven met minder dan 250 werkzame personen bij het gehele concern. De tweede groep niet-multinationals bestaat uit bedrijven die behoren tot het grootbedrijf. Hier gaat het om bedrijven met meer dan 250 werkzame personen óf bedrijven die onderdeel zijn van een concern met 250 of meer werkzame personen. Ook de Nederlandse multinationals worden verder onderverdeeld in de groepen grootbedrijf en ZMKB. Daarnaast zijn er nog bedrijfstakken waar het CBS niet voldoende informatie heeft om een onderverdeling naar multinationals en niet-multinationals te maken (landbouw en financiële sector) of waar dat niet zinvol is (bijvoorbeeld overheid, onderwijs en zorg). Daarmee komen we uit op de volgende indeling met bijbehorende aantallen:

1 Aantal bedrijven per type bedrijfspgroep

	2016
Niet-multinational ZMKB	1 118 600
Niet-multinational grootbedrijf	1 500
Nederlandse multinational ZMKB	8 200
Nederlandse multinational grootbedrijf	2 100
Buitenlandse multinational	13 400
Categorie overig	605 900
Totaal	1 749 600

Bron: CBS.

Deze tabel is in hoofdstuk 2 al besproken.

De gegevens over buitenlandse investeringen voor grote ondernemingen worden binnen het reguliere statistische proces van het CBS goed gedocumenteerd in de Statistiek Financiën van grote ondernemingen (SFGO). Voor de kleinere bedrijven is met behulp van vennootschapsbelastinggegevens (vpb) inzichtelijk gemaakt of een bedrijf wel of geen buitenlandse deelnemingen heeft en of dit een dochter betreft of

een minderheidsdeelneming. Voor de jaren 2010–2015 zijn zowel de vpb-gegevens als de SFGO-data met buitenlandse deelnemingen voor de kleine en grote bedrijven beschikbaar.²⁶⁾

Voor het jaar 2016 zijn nog niet alle vpb-gegevens beschikbaar. Medio november krijgt het CBS via de belastingdienst de definitieve afslag van alle vpb-plichtige bedrijven. Maar het gaat dan om de informatie van twee jaar daarvoor, voor zover de vpb-plichtige bedrijven geen uitstel hebben gekregen. Dit betekent dat de definitieve ruwe data over 2016 pas november 2018 beschikbaar zullen zijn. Wel heeft het CBS in de tussentijd voorlopige afslagen van de vpb-gegevens. Deze data zijn samen met de gegevens uit de SFGO gebruikt om een voorlopige versie te maken over de buitenlandse deelnemingen van Nederlandse bedrijven in het jaar 2016.

De voorlopige versie van 2016 is gemaakt door de buitenlandse deelnemingen van het jaar 2015 als leidraad te nemen. Voor alle bedrijven waarvan in het jaar 2016 belastinggegevens beschikbaar zijn, wordt gekeken of er mutaties hebben plaatsgevonden in dat jaar ten opzichte van het jaar ervoor. Als er uit de vpb nog geen gegevens beschikbaar zijn over een bedrijf maar dit bedrijf in 2015 wel buitenlandse deelnemingen rapporteert, dan maken we de aanname dat dit bedrijf ook in 2016 een buitenlandse deelneming heeft. Mochten er wel gegevens beschikbaar zijn over 2016 dan nemen we deze gegevens over.

Verder is voor dit onderzoek de complete dataset van buitenlandse deelnemingen over de periode 2010–2016 verrijkt door gaten in de dataset te vullen. Het komt namelijk voor dat een bedrijf over een bepaalde periode steeds een buitenlandse deelneming rapporteert maar dat bij één jaar deze rapportage ontbreekt. Wanneer een bedrijf in alle andere jaren wel een buitenlandse deelneming heeft, imputeren we de data voor het ontbrekende jaar. Dus als een bedrijf bijvoorbeeld in de jaren 2010–2016 in alle jaren een deelneming rapporteert behalve in het jaar 2013. Dan imputeren we de data voor het jaar 2013, door de aanname te maken dat dit bedrijf ook voor het jaar 2013 een buitenlandse deelneming heeft gehad. Het is dan immers meer aannemelijk dat de gegevens over de deelnemingen niet goed zijn opgenomen in de belastingdata in dat specifieke jaar. Een mogelijke verklaring is dat een bedrijf voor dat jaar een uitstel heeft aangevraagd voor het indienen van de vennootschapsbelastingen. Wanneer een bedrijf uitsluitend in het begin- of eindjaar van de dataset geen buitenlandse deelnemingen zijn waargenomen en de rest van de jaren wel, imputeren we alleen als het bedrijf minimaal 50 werkzame personen telt. Bij de kleine bedrijven is het immers goed mogelijk dat het wel om een reële mutatie gaat. Voor de grotere ondernemingen is de kans wat kleiner omdat ze vaak meerdere deelnemingen hebben in het buitenland.

De specifieke analysemethode voor elk van de hoofdstukken is te vinden in de technische toelichting van de betreffende tabellenset. Daar komen verschillende onderdelen aan de orde: de gebruikte bronnen, de populatie afbakening, de peildatum en de specifieke methoden die gehanteerd zijn.

²⁶⁾ Voor een gedetailleerde uitleg over het samenstellen van deze dataset zie Boutorat & Van den Berg, 2017 en Lemmers et al., 2014b.

Afkortingen en begrippen

ABR (Algemeen Bedrijven Register)

Het ABR is een combinatie van registers waarin de populatie bedrijven en instellingen wordt vastgelegd. Dit vormt de ruggengraat van het statistisch proces. Er worden in het ABR identificatie- en structuurgegevens vastgesteld en geregistreerd over statistische eenheden (bedrijfseenheid, ondernemingengroep en lokale bedrijfseenheid).

BDK (Bedrijfsdemografisch Kader)

Het BDK is een bewerkte versie van het ABR waarin methodebreuken gecorrigeerd zijn. Het betreft een volumekader waarin alle bedrijven die in een jaar hebben bestaan zijn terug te vinden.

Bruto exploitatie-overschot

Het bruto exploitatie-overschot is de toegevoegde waarde na aftrek van de beloning van werknemers en het saldo van overige belastingen en subsidies op productie, zoals onroerendezaakbelasting en motorrijtuigenbelasting.

DGA (Directeur-groootaandeelhouder)

Eigenaar van een bedrijf die als directeur in loondienst is van het eigen bedrijf.

EBB (Enquête beroepsbevolking)

De EBB is een doorlopende enquête onder personen van 15 jaar en ouder die in Nederland wonen, met uitzondering van personen in inrichtingen, instellingen en tehuizen (de institutionele bevolking). Het doel van deze enquête is zicht te krijgen op de relatie tussen mens en arbeidsmarkt. Hiertoe wordt onder meer informatie verzameld over de huidige en toekomstige positie op de arbeidsmarkt van personen en worden demografische kenmerken van personen en huishoudens vastgelegd. Gegevens worden vastgesteld op het moment van enquêteren.

Grootbedrijf

Het grootbedrijf zijn de bedrijven met 250 of meer werkzame personen.

Intermediair verbruik

De producten die in de verslagperiode zijn verbruikt in het productieproces, gewaardeerd tegen aankooprijzen, exclusief aftrekbare btw. Dit kunnen al of niet in de verslagperiode aangekochte grondstoffen, halffabricaten en brandstoffen zijn, maar ook diensten zoals communicatiediensten, schoonmaakdiensten en diensten van externe accountants.

Internationale handel in diensten

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

Internationale handel in goederen

Er is sprake van internationale handel in goederen wanneer ingezetenen goederen leveren aan het buitenland en omgekeerd. Bij invoer uit EU-landen is dit de waarde van de goederen inclusief vracht- en verzekeringskosten tot aan de Nederlandse grens. Bij invoer uit niet-EU-landen is dit de waarde inclusief vrachten verzekeringskosten tot aan de buitengrens van de Europese Unie. De uitvoerwaarde is inclusief vracht- en verzekeringskosten tot aan de Nederlandse grens.

Multinational

Onderneming die de uiteindelijke zeggenschap heeft over bedrijven in twee of meer landen. Voor Nederland kan er onderscheid worden gemaakt tussen Nederlandse en buitenlandse multinationals. Een Nederlandse multinational is een bedrijf onder Nederlandse zeggenschap met dochterbedrijven in het buitenland. Een buitenlandse multinational is een bedrijf in Nederland waarover de uiteindelijke zeggenschap in het buitenland ligt.

NR (Nationale rekeningen)

Het systeem van Nationale rekeningen geeft een kwantitatieve beschrijving van het economisch proces in een land en de economische relaties met het buitenland. Als onderdelen van het economisch proces worden onderscheiden: productie, inkomensvorming, inkomensverdeling, bestedingen en financiering. De Nationale rekeningen vormen een samenhangend en geïntegreerd geheel, waarin alle variabelen op een consistente wijze met elkaar samenhangen. De regels volgens welke de Nationale rekeningen wereldwijd worden gemaakt zijn gebundeld in het System of National Accounts (SNA 2008). De op lidstaten van de Europese Unie toegepaste versie hiervan heet het Europees systeem van rekeningen (ESR 2010).

Niet-multinationals

Bedrijven zonder enige zeggenschapsrelaties met het buitenland. Deze bedrijven hebben geen moeder- of dochterbedrijf in het buitenland.

PBL (Planbureau voor de Leefomgeving)

Een Nederlandse overheidsinstantie die strategische beleidsanalyses maakt op het gebied van milieu, natuur en ruimte.

PPS (privaat-publieke-samenwerking)

De PPS is gericht op privaat-publieke samenwerkingsverbanden op het gebied van R&D.

Productiewaarde

De productiewaarde is de waarde van alle voor de verkoop bestemde goederen (ook de nog niet verkochte) en de ontvangsten voor bewezen diensten, evenals de waarde van producten met een marktequivalent die voor eigen gebruik zijn geproduceerd zoals investeringen in eigen beheer, eigen woningdiensten en landbouwproducten voor eigen consumptie door landbouwers.

R&D (Research & Development)

Activiteit waarbij wordt gestreefd naar oorspronkelijkheid en vernieuwing en bestaande uit het creatief, systematisch en planmatig zoeken naar oplossingen voor praktische problemen. Tot de activiteit behoort ook het strategische en het fundamentele

onderzoek, waarbij het verkrijgen van achtergrondkennis en het vergroten van de (puur) wetenschappelijke kennis voorop staat en niet het streven naar direct economisch voordeel of het oplossen van problemen. Verder wordt tot de activiteit ook gerekend het (uit) ontwikkelen van ideeën of prototypes tot bruikbare processen en productierijpe producten.

SBI (Standaard Bedrijfsindeling)

De SBI is de door het CBS gehanteerde indeling van economische activiteiten om bedrijfseenheden in te kunnen delen naar hun hoofdactiviteit.

SFGO (Statistiek Financiën van grote ondernemingen)

De SFGO beschrijft de financiële structuur (balans en resultatenrekening) van de ondernemingen die in Nederland actief zijn.

SSB (Stelsel van Sociaal-statistische Bestanden)

Het SSB bevat databestanden met gegevens over personen, uitkeringen, banen, inkomen, opleidingen, huishoudens, huizen, ruimtelijke indelingen en nog veel meer. Deze gegevens zijn onderling gekoppeld

StatLine

StatLine is de elektronische databank van het CBS waarmee tabellen en grafieken samengesteld kunnen worden. Deze informatie is vervolgens (gratis) te downloaden.

TKI (Topconsortia voor Kennis en Innovatie)

Publiek private samenwerkingsprojecten in het kader van het topsectorenbeleid, bedoeld voor onderzoek en ontwikkeling of voor innovatieactiviteiten

Toegevoegde waarde

De toegevoegde waarde is het verschil tussen de productie (basisprijzen) en het intermediair verbruik.

UCI (Ultimate Controlling Institutional Unit)

De UCI is gedefinieerd als het bedrijf, hogerop in de zeggenschapsketen waarvan het Nederlandse bedrijf deel uitmaakt, niet onder zeggenschap van een ander bedrijf. Buitenlandse zeggenschap betekent dat het land van vestiging van de UCI een ander land is dan Nederland.

Vte (Voltijdsequivalenten)

De vte is de rekeneenheid waarbij de contractuele arbeidsduur wordt gedeeld door de voltijds arbeidsduur

Waardeketen

Een opeenvolging van activiteiten waarbij in elke schakel van het proces een waarde toevoegende activiteit plaatsvindt. Hierbij wordt onderscheid gemaakt tussen de zogenaamde primaire activiteiten en de ondersteunende activiteiten.

Wederuitvoer van goederen

De wederuitvoer maakt deel uit van de invoer en uitvoer van goederen. Het zijn goederen die via Nederland vervoerd worden en daarbij tijdelijk eigendom worden van een ingezetene zonder dat er sprake is van significante industriële bewerking

ZMKB (zelfstandig midden- en kleinbedrijf)

Het ZMKB omvat alle bedrijven in Nederland met minder dan 250 werkzame personen bij het gehele concern, die in Nederlandse handen zijn. Het overige MKB bestaat uit bedrijven met minder dan 250 werkzame personen, maar deze bedrijven zijn wel onderdeel van een concern met 250 of meer werkzame personen, óf hebben een buitenlands moederbedrijf.

Zzp (zelfstandige zonder personeel)

Een persoon die arbeid verricht voor eigen rekening en daarbij geen personeel in dienst heeft.

Literatuur

Arnold, J. M. & Javorcik, B. S. (2009), Gifted kids or pushy parents? Foreign direct investment and plant productivity in Indonesia. *Journal of International Economics*, 79(1), 42–53.

BHOS (2018), Investeren in perspectief. Goed voor de wereld, goed voor Nederland. Ministerie van Buitenlandse Zaken.

Boutorat, A. & Van Den Berg, M. (2017), Directe buitenlandse investeringen en handel – een schets. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Bruls, L. (2014), Performance of Foreign Affiliates in the Netherlands: A comparison with their domestic counterparts based on official microdata of Statistics Netherlands. Master's Thesis. Copenhagen Business School: Copenhagen.

Bruner, J., Rassier, D.G. & Ruhl, K. (2018), Multinational Profit Shifting and Measures throughout Economic Accounts. Paper voor de NBER-CRIW conferentie The Challenges of Globalization in the Measurement of National Accounts. Bureau of Economic Analysis, Verenigde Staten.

De Bontridder-De Steur, M., Packbier, W. & Smit, R. (2015), Trends internationale handel, 1e kwartaal 2015. In CBS Internationaliseringsmonitor 2015, derde kwartaal: Multinationals. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Den Butter, F. & Mihaylov, E. (2013), Veranderende vaardigheden op de Nederlandse arbeidsmarkt. *Economisch Statistische Berichten*, 98(4670), 618–621.

CBS (2016), Bijdrage wederuitvoer aan bbp in 20 jaar verdubbeld. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2017a), ICT, kennis en economie 2017. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

CBS (2017b), Internationaliseringsmonitor 2017, derde kwartaal, Innovatie en R&D. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

Chong, S., Hoekstra, R., Lemmers, O., Van Beveren, I., Van den Berg, M., Van der Wal, R., Verbiest, P. (2018), The role of small and medium-sized enterprises in the Dutch economy: An analysis using an extended supply and use table. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Doyle, D., Caliandro, C., Pilgrim, G., Fortanier, F. (2018), Measuring MNEs using Big Data: The OECD Analytical Database on Individual Multinationals and their Affiliates (ADIMA). Organisation for Economic Co-operation and Development.

EZK (2018), MKB-actieplan. Ministerie van Economische Zaken en Klimaat.

Fortanier, F. (2008), Productiviteitsverschillen tussen Nederlandse en buitenlandse ondernemingen in Nederland. In CBS Internationaliseringsmonitor 2008. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen.

Fortanier, F., Korvorst, M., Mol, M. (2009), Globalisation and employment. Hoofdstuk B5 in CBS Internationaliseringsmonitor 2009. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen.

Jaarsma, M. (2013), Werknemers bij internationaal opererende bedrijven beter betaald. Sociaaleconomische trends 2013. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Jaarsma, M. & Smit, R. (2015), Multinationals, één pot nat? In CBS Internationaliseringsmonitor 2015, derde kwartaal: Multinationals. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Jaarsma, M. & Walhout, J. (2016), Trends in de goederen export: Het belang van het zelfstandig midden- en kleinbedrijf. In CBS Internationaliseringsmonitor 2016, vierde kwartaal: Zelfstandig MKB. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Jaarsma, M. & Wong, K.F. (2017), Wat verdient Nederland aan de export naar het Verenigd Koninkrijk? In CBS Internationaliseringsmonitor 2017, eerste kwartaal: Verenigd Koninkrijk. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Javorcik, B. & Poelhekke, S. (2017), Former foreign affiliates: Cast out and outperformed? *Journal of the European Economic Association*, 15(3), 501–539.

Jenniges, D., Mataloni, R. jr., Stutzman, S. & Xin, Y. (2018), Strategic movement of intellectual property within U.S. multinational enterprises. Bureau of Economic Analysis, Verenigde Staten.

Lemmers, O. (2014), Aandeel MKB in Buitenlandse Handel en Investerings: Drie Afbakeningen van het MKB. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.

Lemmers, O., Rozendaal, L., Van Berkel, F. & Voncken, R. (2014a), Nederland en internationale waardeketens. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Lemmers, O., Rozendaal, L., Van Berkel, F. & Voncken, R. (2014b), Internationalisering MKB, handelsprioritaire landen en DGGF-landen. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Lemmers, O. & Wong, K.F. (2018), Verdiensten export naar diverse landen, 2015–2017. Geraadpleegd op https://www.cbs.nl/-/media/_excel/2018/22/bijdrage-export-naar-land-2015-2017.xlsx op 21 september 2018.

Loog, B. & Smits, W. (2014), Wat verklaart de hogere lonen bij buitenlandse bedrijven? Verklaring op werknemer- en werkgeverniveau. In CBS Internationaliseringsmonitor 2014, vierde kwartaal: Werkgelegenheid. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Lucie, T. (2015), Belastingparadijs Nederland maakt vele slachtoffers. Geraadpleegd op de website van Follow The Money <https://www.ftm.nl/artikelen/belastingparadijs-nederland-maakt-vele-slachtoffers>, op 21 september 2018.

Mehigan, C., Borga, M. & Fortanier, F. (2016), Integration of FDI statistics in TiVA: results and challenges. Organisation for Economic Co-operation and Development.

Meijerink, G., Van Heuvelen, H., Bettendorf, L. (2018), Koplopers en volgers: geen divergentie in Nederland. CPB notitie. Centraal Planbureau, Den Haag.

Melitz, M. (2003), The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica* 71(6), 1695–1725.

Mounir, A. & Van den Berg, M. (2018), Transfer pricing in Nederlandse Goederenhandel. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

NFIA (2018), Persoonlijke communicatie. Netherlands Foreign Investment Agency.

NOS (2017), Akzo Nobel – Wat valt er te kiezen? Geraadpleegd op de website van de Nederlandse Omroep Stichting: <https://nos.nl/artikel/2170182-akzonobel-wat-valt-er-te-kiezen.html>, op 21 september 2018.

OESO en WTO (2015), Trade in value-added: Netherlands. TiVA 2015 country report.

Ramaekers, P., Wong, K.F., Lemmers, O. (2017), Industrie steeds afhankelijker van export. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Smeets, R., Creusen, H., Lejour, A., Kox, H. (2010), Export margins and export barriers. Uncovering market entry costs of exporters in the Netherlands. CPB document 208. Centraal Planbureau, Den Haag.

Smit, R. & Wong, K.F. (2017), Ontwikkeling microdata 2012–2016 Internationale handel in diensten. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Spitz-Oener, A. (2006), Technical change, job tasks and rising educational demands: Looking outside the wage structure. *Journal of Labor Economics*, 24(2), 235–270.

Statistics Denmark & OECD (2017), Nordic Countries in Global Value Chains. Statistics Denmark.

Timmer, M. & De Vries, G. (2015), Dutch Manufacturing Competing in Global Value Chains. Final report for Ministry of Economic Affairs and VNO/NCW.

Urlings, N., Korvorst, M. & Fortanier, F. (2011), Inkomende investeringen en werkgelegenheid in Nederland. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen.

Van der Velden, R. K. W., & Smoorenburg, M. S. M. van (1999), Overscholing en beloning. Het effect van verschillende meetmethoden. Tijdschrift voor Arbeidsvraagstukken, 15(2), 111-123.

Van Esseveldt, J. & Mol, M. (2016), Investeren in menselijk kapitaal: Welke rol speelt internationalisering? In CBS Internationaliseringsmonitor 2016, vierde kwartaal: Zelfstandig MKB. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Van Roekel, R. & Jaarsma, M. (2017), Innovatie en Internationalisering. Inventarisatie van bronnen en populatieschets. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen / Bonaire.

Voncken, R. (2018), Vrouwen minder afhankelijk van export dan mannen. In CBS Internationaliseringsmonitor 2018, tweede kwartaal: Werkgelegenheid. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Walhout, J. (2017), Export van diensten goed voor 10 procent bbp. CBS webartikel. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Walhout, J. & Van Roekel, R. (2017), De bedrijven achter de Nederlandse R&D en innovatie. In CBS Internationaliseringsmonitor 2017, derde kwartaal: Innovatie en R&D. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Walhout, J., Wong, K.F. & Lemmers, O. (2017), De rol van multinationals in de Nederlandse waardeketen. In CBS Internationaliseringsmonitor 2017, vierde kwartaal: Waardeketens. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Bijlage: mogelijkheden voor analyse

Dit rapport en de bijbehorende tabellen geven een eerste beeld van het belang en de rol van verschillende typen bedrijven - multinationals en niet-multinationals - in de Nederlandse economie. Samen schetsen ze een beeld van het Nederlands bedrijfslandschap en hoe dat door de tijd is veranderd.

De gedetailleerde tabellensets met ontwikkelingen over de tijd kunnen ook helpen bij het beantwoorden van vervolgvragen over de Nederlandse economie en de rol van multinationals. Academics hebben internationaal al veel onderzoek verricht om de economie en de rol van multinationals verder te verklaren. Maar de resultaten kunnen van land tot land en van bedrijfstak tot bedrijfstak sterk verschillen. Onderzoek gedaan buiten Nederland hoeft dus niet per definitie op Nederland van toepassing te zijn. Het CBS en andere partijen zoals het Centraal Planbureau (CPB), het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) en universiteiten kunnen vervolgvragen oppakken om dieper inzicht te geven in de Nederlandse economie. Met dat diepere inzicht kan het beleid weer verder worden versterkt. Hieronder noemen we een aantal van dit soort vervolgvragen.

- In hoeverre zijn de verschillende bedrijven afhankelijk van andere landen, bijvoorbeeld van het Verenigd Koninkrijk dat mogelijk de Europese Unie zal verlaten? Afhankelijkheid is daarbij ketenafhankelijkheid zoals beschreven in hoofdstuk 3. In dit onderzoek is aangetoond dat zelfs als een bedrijf niet direct handelt met het buitenland, dat het via de keten toch sterk afhankelijk is van het buitenland. Maar in hoeverre bedrijven afhankelijk zijn van een specifiek land is hier niet onderzocht. Het CBS heeft dat wel op bedrijfstakniveau gedaan (zie bijvoorbeeld Jaarsma en Wong, 2017; Lemmers en Wong, 2018), maar nog niet voor verschillende typen bedrijven. Het is wel mogelijk om dat te doen, zie bijvoorbeeld de studie over de Noordse landen (Statistics Denmark en OESO, 2017) die onder andere laat zien dat het MKB anders van landen afhangt dan het grootbedrijf.
- Wat is de regionale verdeling (aantallen, toegevoegde waarde, werkgelegenheid) van de typen bedrijven over Nederland? Dit levert relevante informatie op voor bijvoorbeeld de regionale ontwikkelingsmaatschappijen zodat zij een exact beeld hebben van de regionale aanwezigheid van buitenlandse en Nederlandse multinationals, hun ontwikkeling en hun bijdrage aan de regionale economie.
- Hoeveel betalen de verschillende typen bedrijven aan belastingen en wat zijn de technieken die zij gebruiken om hun afdracht te minimaliseren? Voor het verminderen van de afdracht kan worden gedacht aan transfer pricing (Mounir en Van den Berg, 2018) of schuiven met rechten van intellectueel eigendom (zie bijvoorbeeld Bruner et al. 2018, Jenniges et al. 2018).
- Welk deel van de toegevoegde waarde die buitenlandse multinationals in Nederland genereren blijft in Nederland, in de vorm van lonen, investeringen, afschrijvingen en belastingen? En hoe groot is het andere deel, de winst na belastingen dat naar het buitenland verplaatst wordt? De OESO (Mehigan et al., 2016) noemt dit "sticky" en "non sticky" toegevoegde waarde. Het CBS heeft onderzocht of deze verdeling in dit project al te maken was, maar dat bleek nog niet mogelijk. Maar met de doorlopende

integratie van de cijfers van het CBS (over winsten) en de DNB (over inkomen op buitenlandse investeringen) zou dit in de zeer nabije toekomst alsnog mogelijk kunnen worden.

- Op welke manier groeien de multinationals? Gaat het vooral om investeringen in nieuwe bedrijven (greenfield) of in bestaande bedrijven (brownfield)? Is de groei bij bestaande bedrijven vooral autonome groei of ontstaat deze door het opkopen van andere bedrijven?
- In hoeverre heeft de aanwezigheid van multinationals gevolgen voor andere bedrijven in dezelfde bedrijfstak en in andere bedrijfstakken? Is er bijvoorbeeld sprake van verdringing of is er meer competitie die tot lagere bedrijfswinsten kan leiden, is er een efficiëntere verdeling van resources zoals financiële en personele middelen?
- Hoe groot is de deelname van multinationals aan de Nederlandse kennisinfrastructuur? Specifiek: wat is hun deelname aan de Topconsortia voor Kennis en Innovatie (TKI) in het kader van de privaat-publieke samenwerking (PPS)? De uitgaven aan onderzoek kunnen daarbij ook worden uitgesplitst naar fundamenteel en toegepast onderzoek en naar maatschappelijke uitdagingen en sleuteltechnologieën. Deelname aan de kennisinfrastructuur kan weer effecten hebben voor andere delen van de economie, bijvoorbeeld via patenten en licenties.
- Hoe sijpelt kennis door in de keten en hoeveel gevolgen heeft dat? Kanalen van kennisverspreiding zijn bijvoorbeeld arbeidsmobiliteit en samenwerking tussen bedrijven. Het eerste kunnen we in kaart brengen door per opleidingsniveau te laten zien hoeveel mensen van het ene type bedrijf naar het andere gaan. Het tweede is te schatten via waardeketenonderzoek.
- Ontwikkelt de arbeidsproductiviteit bij multinationals en niet-multinationals zich op een vergelijkbare wijze? Zijn multinationals koplopers of volgers qua arbeidsproductiviteit? Zie ook het recente onderzoek van het CPB (Meijerink et al., 2018) op dit gebied. Als multinationals koplopers zijn, dan zou dat kunnen duiden op best practices die gedeeld kunnen worden met andere bedrijven. Een andere vraag hieraan gerelateerd: wat is de directe bijdrage van multinationals aan de totale groei van productiviteit in Nederland?

Medewerkers

Evrin Onat
Ahmed Boutorat
Dennis Cremers
Jeanet Exel
Remco Kaashoek
Krista Keller
Oscar Lemmers
Mieke Mateboer
Jasper Menger
Rik van Roekel

Verklaring van tekens

Niets (blanco)	Een cijfer kan op logische gronden niet voorkomen
.	Het cijfer is onbekend, onvoldoende betrouwbaar of geheim
*	Voorlopige cijfers
**	Nader voorlopige cijfers
2017-2018	2017 tot en met 2018
2017/2018	Het gemiddelde over de jaren 2017 tot en met 2018
2017/'18	Oogstjaar, boekjaar, schooljaar enz., beginnend in 2017 en eindigend in 2018
2015/'16-2017/'18	Oogstjaar, boekjaar, enz., 2015/'16 tot en met 2017/'18

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

Colofon

Uitgever

Centraal Bureau voor de Statistiek
Henri Faasdreef 312, 2492 JP Den Haag
www.cbs.nl

Prepress

Centraal Bureau voor de Statistiek

Ontwerp

Edenspiekermann

Inlichtingen

Vragen over deze publicatie kunnen gestuurd worden aan CBS-CvB onder vermelding van het referentienummer 180195. Ons e-mailadres is maatwerk@cbs.nl.

© Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen/Bonaire, 2018.
Verveelvoudigen is toegestaan, mits het CBS als bron wordt vermeld.