



Internationaliserings- monitor

2015

Derde kwartaal



Centraal Bureau
voor de Statistiek

**Internationaliserings-
monitor**

2015

Derde kwartaal

Verklaring van tekens

.	Gegevens ontbreken
*	Voorlopig cijfer
**	Nader voorlopig cijfer
x	Geheim
-	Nihil
-	(Indien voorkomend tussen twee getallen) tot en met
0 (0,0)	Het getal is kleiner dan de helft van de gekozen eenheid
Niets (blank)	Een cijfer kan op logische gronden niet voorkomen
2014-2015	2014 tot en met 2015
2014/2015	Het gemiddelde over de jaren 2014 tot en met 2015
2014/'15	Oogstjaar, boekjaar, schooljaar enz., beginnend in 2014 en eindigend in 2015
2012/'13-2014/'15	Oogstjaar, boekjaar, enz., 2012/'13 tot en met 2014/'15

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: Textcetera, Den Haag en Studio BCO, Den Haag
Druk: Tuijtel, Hardinxveld-Giessendam
Ontwerp: Edenspiekermann

Inlichtingen

Tel. 088 570 70 70, fax 070 337 59 94
Via contactformulier: www.cbs.nl/infoservice

Bestellingen

verkoop@cbs.nl
Fax 045 570 62 68
ISBN 978-90-357-1198-3
ISSN 2352-3549

© Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen/Bonaire, 2015.
Verveelvoudigen is toegestaan, mits CBS als bron wordt vermeld

Inhoud

Voorwoord	5
Internationaal economisch dashboard	6
Internationalisering en multinationals – een introductie	7

1. Multinationals in het kort 9

1.1	Multinationals goed voor twee derde omzet Nederlands bedrijfsleven	10
1.2	Europese en Noord-Amerikaanse bedrijven grootste buitenlandse werkgevers	11
1.3	Banen van Nederlandse multinationals gelijkmatiger verspreid over het land	13
1.4	Ruim 2 miljoen werknemers bij Nederlandse dochterbedrijven in het buitenland	15

2. Trends internationale handel, 1e kwartaal 2015 18

2.1	Inleiding	19
2.2	Bijdrage internationale handel aan economische groei	20
2.3	Kwartaalontwikkeling internationale handel in goederen	22
2.4	Internationale handel door multinationals en domestics	30
2.5	Conclusie	36

3. Multinationals, één pot nat? 38

3.1	Inleiding	39
3.2	Literatuur	40
3.3	Data	42
3.4	Beschrijvende resultaten	46
3.5	Statistische analyses	53
3.6	Conclusies	59

4. Leidt offshoren wel tot lagere werkgelegenheid? 61

4.1	Inleiding	62
4.2	Achtergrond	63
4.3	Data	66
4.4	Methoden	67
4.5	Resultaten	69
4.6	Conclusie en discussie	74
4.7	Appendix	76

Begrippenlijst **79**

Literatuur **81**

Medewerkers **86**

Voorwoord

De krantenkoppen liegen er niet om: 'Stop schimmige belastingdealtjes met multinationals', 'Multinationals hebben ons leven ontwricht' en 'Straf multinationals die banen verplaatsen naar het buitenland'. Multinationals zouden alleen naar Nederland komen voor het gunstige belastingklimaat en verder niets toevoegen aan onze economie. Of ze komen om Nederlandse bedrijven op te kopen en uit te kleden. Althans, zo staat het van tijd tot tijd in de kranten.

De wetenschappelijke visie op multinationals is juist redelijk positief. Buitenlandse bedrijven zijn gemiddeld groter, winstgevender, productiever en betalen hogere salarissen. Dit staat dus in schril contrast met de opvatting dat buitenlandse bedrijven weinig tot niets toevoegen aan onze economie. Ook, in tegenstelling tot de vaak geuite klachten, laten de meeste studies geen verschil zien in de ontwikkeling van de werkgelegenheid bij multinationals en niet-multinationals. Buitenlandse bedrijven zoeken markten dus niet alleen op voor 'snelle winst' ten koste van het bedrijf en de medewerkers.

Deze Internationaliseringsmonitor bekijkt de specifieke Nederlandse situatie en scheidt feit van fictie. Multinationals zijn goed voor ruim de helft van de toegevoegde waarde van alle bedrijven in Nederland. Ruim 80 procent van de internationale handel in goederen gebeurt door multinationals en meer dan 40 procent van de Nederlanders met een baan werkt voor een multinational. Zelfs in tijden van crisis, zoals de afgelopen jaren, blijkt de werkgelegenheid bij multinationals iets stabiel te zijn dan bij binnenlands georiënteerde bedrijven. Vooral het aantal hoogbetaalde banen groeide bij multinationals. En zelfs als een bedrijf productieprocessen naar het buitenland verplaatst – outsourceert – blijkt het banenverlies mee te vallen.

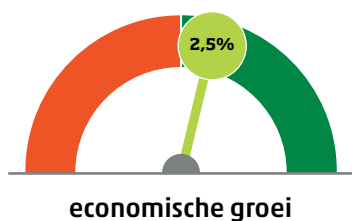
Benieuwd of multinationals met de hoofdvestiging in Nederland zich anders gedragen dan buitenlandse multinationals? Deze Internationaliseringsmonitor maakt voor het eerst die splitsing. Wil je daarna nog verder lezen dan is meer informatie over multinationals en andere aspecten van globalisering te vinden op de CBS-website (www.cbs.nl/globalisering).

**Directeur-Generaal,
Dr. T.B.P.M. Tjin-A-Tsoi**

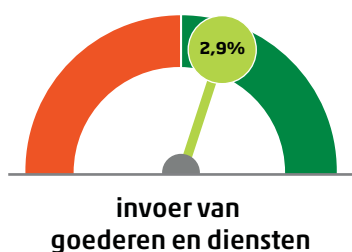
Den Haag/Heerlen/Bonaire, juli 2015

Internationaal economisch dashboard

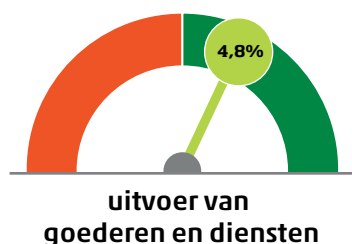
Eerste kwartaal 2015¹⁾



De economie groeide in het eerste kwartaal van 2015 met 2,5 procent ten opzichte van het zelfde kwartaal vorig jaar. Dit is de hoogste jaar-op-jaar groei sinds het eerste kwartaal van 2011.



Het Nederlandse invoervolume van goederen en diensten nam in het eerste kwartaal van 2015 met 2,9 procent toe. Deze groei is iets lager dan in de voorgaande vier kwartalen.



Vergeleken met dezelfde periode in 2014 was het exportvolume van goederen en diensten in het eerste kwartaal van 2015 4,8 procent groter. Dit is gelijk aan de groei van het vorige kwartaal.

¹⁾ Volume in het eerste kwartaal 2015 afgezet tegen het eerste kwartaal van 2014.

Internationalisering en multinationals - een introductie

Over weinig andere fenomenen van globalisering bestaat zoveel controverse als over multinationals. Hun acties zijn regelmatig aanleiding voor grote maatschappelijke discussies en worden met argusogen gevolgd. Een grote overname of nieuwe internationale handelsverdragen zoals TTIP/TTP (waar vooral grote multinationals van zouden profiteren (The Economist, 2015) zijn groot nieuws en leiden vaak tot onrust over werkgelegenheid, arbeidscondities, sociale gelijkheidskwesties, duurzaamheid et cetera.

Het CBS heeft in de afgelopen jaren al veel onderzoek gedaan naar de prevalentie en impact van buitenlandse multinationals voor de Nederlandse economie en samenleving (zie Bruls (2014) voor een review). Wat hieruit naar voren komt is dat buitenlandse multinationals in Nederland veel handel, banen en toegevoegde waarde creëren. Ze hebben een hogere arbeidsproductiviteit (Fortanier, 2008) en ze betalen hun werknemers een hoger salaris (Loog en Smits, 2014; Jaarsma, 2013). Daarentegen zorgen ze ook voor bijna 40 procent van de totale uitstoot van CO₂ in Nederland (Van Rossum et al., 2013), is er kans op baanverlies als het bedrijf besluit taken te outsourcen (Bongard, 2011; Möhlmann en Groot, 2013) en wordt er meer van hun werknemers verlangd in termen van overwerken en contracturen (Korvorst et al, 2010). Multinationals hebben dus positieve en negatieve consequenties en het onderzoek naar hun toegevoegde waarde is dus nog verre van compleet.



2,3 miljoen mensen in het buitenland
aan het werk bij een dochter van een
Nederlandse multinational

In deze editie van de Internationaliseringsmonitor brengen we een nieuwe dimensie aan in ons onderzoek naar multinationals. Voorheen maakten we onderscheid tussen bedrijven die onder buitenlandse zeggenschap stonden en bedrijven onder Nederlandse zeggenschap. Binnen de grote groep Nederlandse bedrijven zónder buitenlandse moeder zit echter ook een klein aantal Nederlandse multinationals, ofwel Nederlandse bedrijven met buitenlandse dochters. Ondanks hun kleine aantal zijn ze belangrijk voor de economie; een kwart van de omzet, ruim een derde van de Nederlandse export en 1 op de 5 banen in het bedrijfsleven. Qua werkgelegenheidsgroei lijken Nederlandse multinationals meer op buitenlandse multinationals dan op Nederlandse bedrijven zonder buitenlandse moeder of dochter (de *domestics*). Tijdens de crisisjaren 2008-2013 blijkt de ontwikkeling van het aantal banen niet anders geweest te zijn bij Nederlandse multinationals dan bij buitenlandse bedrijven in Nederland (hoofdstuk 3). Bij *domestic* bedrijven groeide het aantal banen het minst, bij de Nederlandse en buitenlandse multinationals het meest. Vooral bij bedrijven die door buitenlandse multinationals zijn overgenomen is het aantal banen gegroeid. Hoogbetaalde banen zijn echter het meest gegroeid bij Nederlandse multinationals.

Eén van de zorgen over multinationals is dat ze alle werkzaamheden naar het buitenland zouden verplaatsen omdat het daar goedkoper zou zijn (offshoring). Daarmee zouden werkgelegenheid, inkomsten en kennis verdwijnen. Inderdaad werken er bijna 2,3 miljoen mensen in het buitenland voor een Nederlandse multinational (hoofdstuk 1). Een verschil in loonkosten is echter niet de enige overweging voor multinationals om een buitenlandse dochter te starten. Een buitenlandse dochter kan bijvoorbeeld ook opgezet worden om de lokale markt beter te bedienen, zoals met detailhandel. Hoofdstuk 4 beschrijft voor een groep bedrijven wat er gebeurde na offshoring. Het blijkt dat de werkgelegenheidsgroei bij bedrijven die in de periode 2009-2011 activiteiten naar het buitenland verplaatsten over de totale periode 2008-2013 gemiddeld vijf procentpunt lager, maar niet statistisch significant verschillend was dan bij bedrijven die niets naar het buitenland verplaatsten. Het maakte echter wel fors verschil of het ging om het verplaatsen van kernactiviteiten of ondersteunende activiteiten.

In de volgende editie van de Internationaliseringsmonitor (publicatie in eind september 2015) staat de duurzame kant van het Nederlandse bedrijfsleven centraal. Welk beslag leggen Nederlanders met hun consumptie op natuurlijke hulpbronnen en buitenlandse (lage-lonen) landen en werknemers?

1.

Multinationals in het kort

Auteurs

Katja Sillen

Marjolijn Jaarsma

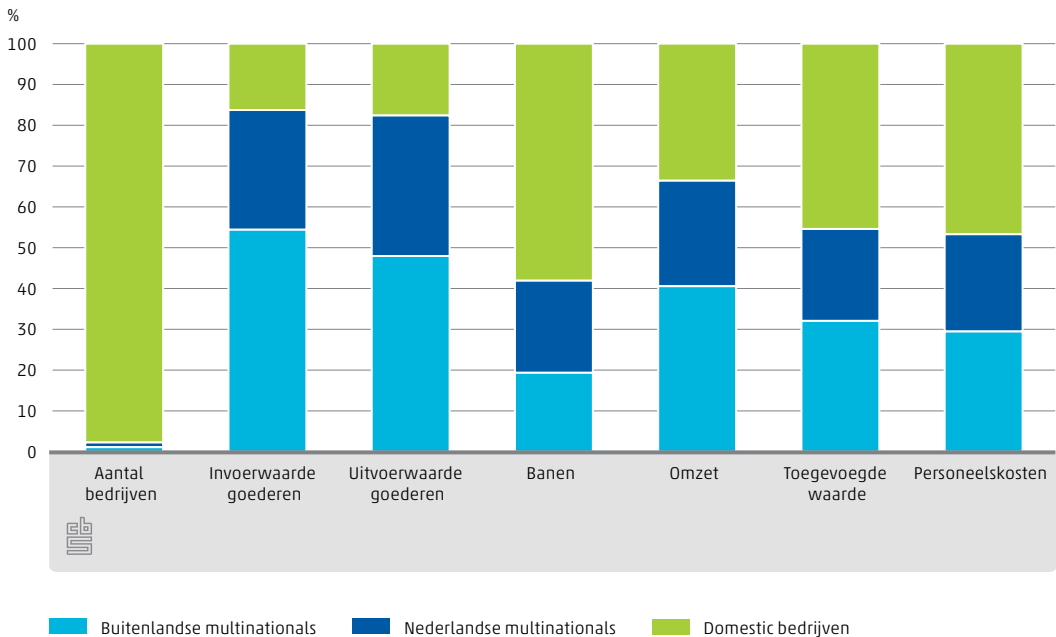
Linda Rozendaal

1.1 Multinationals goed voor twee derde omzet Nederlands bedrijfsleven

Multinationals vormden in 2013 iets meer dan 2 procent van de Nederlandse *business economy* (zie begrippenlijst). Multinationals zijn enerzijds bedrijven in Nederland waarvan de uiteindelijke zeggenschap in het buitenland ligt. Anderzijds gaat het om multinationals in Nederlandse handen, met dochterbedrijven in het buitenland. Ondanks dat multinationals een zeer klein aandeel vormen in de Nederlandse bedrijvenpopulatie, zijn ze verantwoordelijk voor een groot deel van de economische activiteit in ons land. Circa twee derde van de omzet van het Nederlandse bedrijfsleven komt voor rekening van multinationals. Ook genereren ze meer dan de helft van de toegevoegde waarde en creëren ze bijna 2 miljoen banen in de *business economy*. De meest in het oog springende activiteit van deze bedrijven is hun internationale handel in goederen. Hierin domineren multinationals de markt; ruim 80 procent van de Nederlandse in- en uitvoerwaarde van goederen komt voor hun rekening.

Nieuw in deze Internationaliseringsmonitor is dat we onderscheid maken tussen de activiteiten van buitenlandse multinationals en Nederlandse multinationals. Een half procent van de bedrijven is een Nederlandse multinational en net iets meer zijn buitenlandse multinationals. We zien dat binnen de groep multinationals de Nederlandse vooral veel gewicht in de schaal leggen qua banen. Eén op de vijf banen is bij een Nederlandse multinational. Opvallend is dat het aandeel van Nederlandse multinationals in de totale personeelskosten lager is dan bij buitenlandse multinationals, wat er op wijst dat bij buitenlandse multinationals de salarissen hoger liggen (zie ook Loog en Smits, 2014; Jaarsma, 2013). Bijna drie op de vijf Nederlandse banen worden gecreëerd door bedrijven zonder buitenlandse moeder of dochter (domestic).

1.1.1 Belang buitenlandse multinationals, Nederlandse multinationals en domestic bedrijven in business economy, 2013



1.2 Europese en Noord-Amerikaanse bedrijven grootste buitenlandse werkgevers

Zoals de vorige paragraaf liet zien, zijn buitenlandse multinationals een grote werkgever in Nederland. Europese bedrijven zijn de grootste buitenlandse werkgevers: bij deze bedrijven waren in 2013 bijna 510.000 Nederlandse banen. Noord-Amerikaanse bedrijven staan op de tweede plek met ruim 228.000 banen.

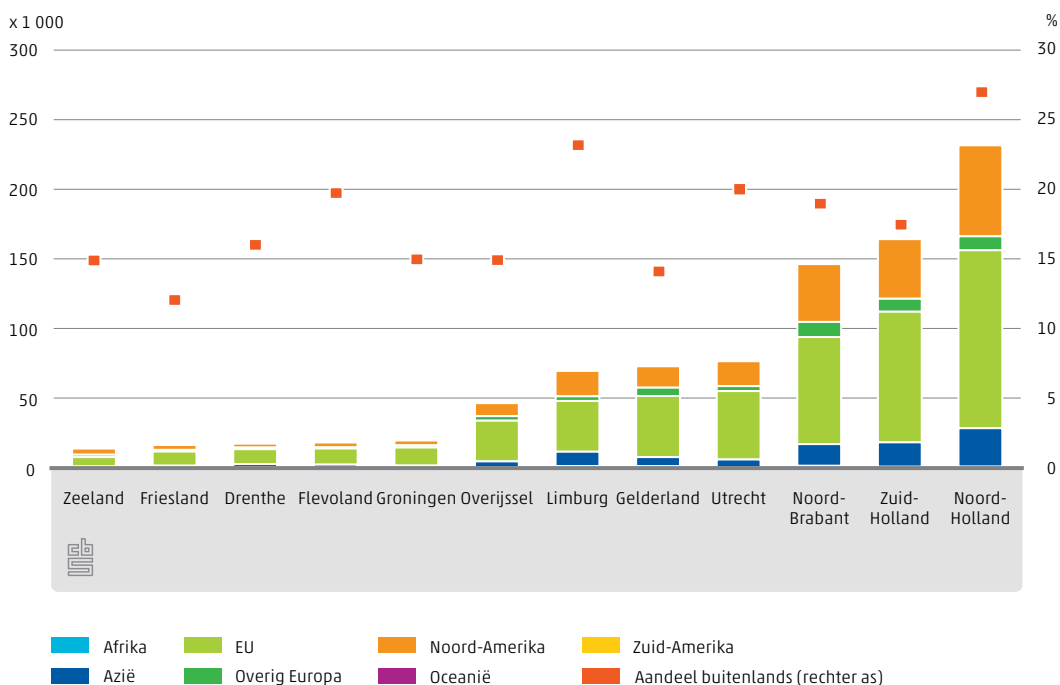
Deze verdeling is, zoals te zien is in grafiek 1.2.1, nagenoeg gelijk voor alle provincies in Nederland. Europese en Noord-Amerikaanse bedrijven zijn in alle provincies vrijwel even goed vertegenwoordigd. Aziatische bedrijven zien we vooral terug in de provincies met de meeste banen bij buitenlandse multinationals; Noord-Holland, Zuid-Holland en Noord-Brabant.

De omvang van de banenpool verschilt sterk per provincie. Het aantal banen bij buitenlandse multinationals is het grootst in Noord-Holland (232.000) en het kleinst in Zeeland (14.000), Friesland (17.000) en Drenthe (17.000). Echter, deze laatste provincies hebben in totaal ook een stuk minder banen dan Noord-Holland of Zuid-Holland.

Als we rekening houden met het totaal aantal banen in een provincie (afgezet op de rechteras van grafiek 1.2.1) dan blijkt dat de werkgelegenheid bij buitenlandse multinationals nog steeds het grootst is in Noord-Holland (27 procent) en relatief het kleinst is in Friesland (12 procent).

De sub-top van provincies met veel banen bij buitenlandse multinationals verschilt echter sterk in het absolute en relatieve aantal banen. Na Noord-Holland zijn het meeste aantal banen bij buitenlandse multinationals te vinden in de provincies Zuid-Holland en Noord-Brabant. Relatief gezien echter, wordt de top 3 gevormd door Noord-Holland, Limburg (23 procent) en Utrecht (20 procent). Ook Flevoland heeft een opvallend groot aandeel banen bij buitenlandse multinationals (20 procent).

1.2.1 Aantal banen naar herkomst moederbedrijf (links) en aandeel banen bij buitenlandse multinationals in totaal aantal banen (rechts), 2013



1.3 Banen van Nederlandse multinationals gelijkmatiger verspreid over het land

Aangezien 42 procent van de Nederlandse banen in de *business economy* een baan bij een multinational betreft, is het interessant om te kijken waar in Nederland deze banen zich bevinden. Het relatieve aantal banen bij buitenlandse en Nederlandse multinationals laat een heel verschillend patroon zien. De concentratie van banen bij buitenlandse multinationals is duidelijk het hoogst in de Randstad en in het zuiden van het land. De spreiding van banen bij Nederlandse multinationals is veel gelijkmatiger verdeeld over het hele land.

In Groot-Amsterdam bevinden zich absoluut gezien de meeste banen, zowel van buitenlandse (172 duizend) als van Nederlandse multinationals (117 duizend). Maar in deze regio zijn sowieso al veel banen. Het bekijken van de absolute banenspreiding levert dan ook een voor de hand liggend beeld op met een grote concentratie van banen rondom de hoofdstad en een lage concentratie in Zeeland en Groningen. Net als in de vorige paragraaf is het interessanter om te kijken naar de regionale concentratie van banen bij Nederlandse en buitenlandse multinationals.

In figuur 1.3.1 en figuur 1.3.2 is te zien dat de spreiding van banen voor buitenlandse multinationals en Nederlandse multinationals sterk verschilt. Er zijn minder banen bij buitenlandse multinationals, daarom is figuur 1.3.1 ook iets lichter gekleurd dan figuur 1.3.2 met de banen van Nederlandse multinationals.¹⁾ Ook relatief is het grootste aandeel banen bij buitenlandse multinationals geconcentreerd in Groot-Amsterdam (32 procent), gevolgd door IJmond (29 procent) en Noord-Limburg (25 procent). Het laagste aandeel banen bij een buitenlandse multinational is te vinden in Zuidwest-Friesland (9 procent).

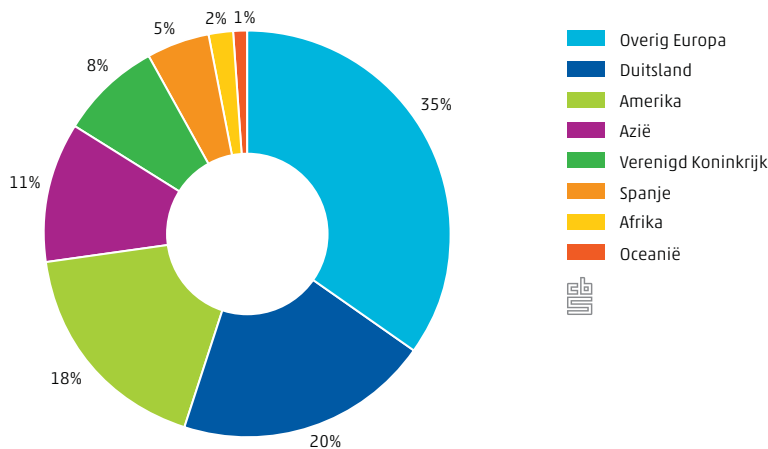
Banen bij Nederlandse multinationals zijn het sterkst vertegenwoordigd in de Corop-gebieden Delfzijl en omgeving (30 procent), Zuidoost-Noord-Brabant (29 procent) en Noord-Limburg (29 procent). IJmond heeft, met slechts 11 procent, het laagste aandeel banen bij Nederlandse multinationals.

¹⁾ De aandelen banen bij multinationals zijn berekend als aandeel van het totaal aantal banen in de regio.

1.4 Ruim 2 miljoen werknemers bij Nederlandse dochterbedrijven in het buitenland

Nederlandse multinationals bieden behalve werkgelegenheid in Nederland ook werkgelegenheid bij dochterbedrijven in het buitenland. Bij zulke dochterbedrijven in het buitenland werkten in 2012 in totaal 2,3 miljoen mensen. De meeste mensen die in het buitenland aan het werk zijn voor een Nederlandse multinational zijn werkzaam in Europa. In totaal werkten er in 2012 in de EU bijna 1,5 miljoen mensen voor een buitenlandse dochter van een Nederlandse multinational. Slechts 11 procent van de banen bij buitenlandse dochters bevindt zich in Azië.

1.4.1 Verdeling werkgelegenheid bij Nederlandse dochterbedrijven in het buitenland, 2012

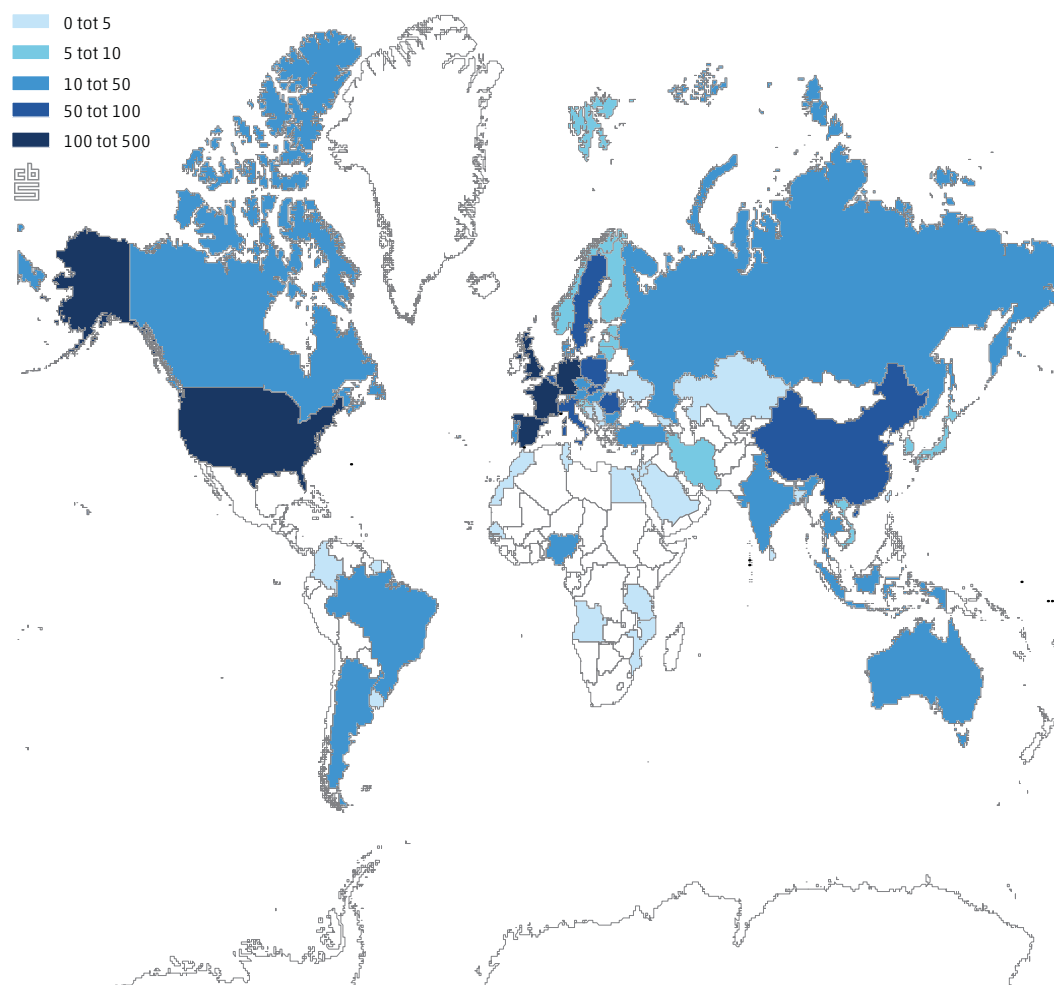


Binnen de EU bieden Nederlandse multinationals de meeste werkgelegenheid in Duitsland. Het Verenigd Koninkrijk en Spanje volgen op de tweede en derde plek (zie grafiek 1.4.1). Een derde van de mensen die bij Nederlandse multinationals in het buitenland werken, doen dat buiten de EU. Het grootste deel hiervan is werkzaam op het Amerikaanse continent, vooral in de Verenigde Staten en Brazilië (zie figuur 1.4.2). In Azië bieden Nederlandse multinationals vooral banen in China en Hongkong. De 2 respectievelijk 1 procent werknemers in Afrika en Oceanië zijn voornamelijk gestationeerd in Nigeria en Australië.

Uit eerder onderzoek van het CBS (Bongard en Rooijackers, 2013), blijkt dat de belangrijkste motieven voor het verplaatsen van bedrijfsactiviteiten *besparing op de loonkosten* en *strategische besluiten genomen door het moederbedrijf* zijn. In dit laatste geval zet een Nederlandse multinational dochterbedrijven op om toegang te zoeken tot nieuwe markten, dichterbij hun toeleveranciers of afzetmarkt te zijn of om gevestigd te zijn in fiscaal aantrekkelijke landen.

Uit de bovenstaande cijfers lijken *sec* besparingen op de loonkosten niet altijd doorslaggevend, gezien het grote aandeel werknemers actief binnen Europa en relatief laag aantal buiten Europa. Als de verdeling over bedrijfstakken wordt meegenomen wordt dit beeld bevestigd. Twee derde van de banen bij buitenlandse dochterbedrijven is bij bedrijven in de dienstverlening en slechts een derde bij industriële bedrijven. Nederlandse multinationals zetten dus vaak dochters op die activiteiten voor de lokale markt ontplooiën en niet zozeer om goedkope producten voor de Nederlandse markt te produceren.

1.4.2 Aantal banen (x 1 000) bij Nederlandse dochterbedrijven, 2012



Bron: Eurostat

2.

Trends

**internationale
handel,**

1e kwartaal 2015

Auteurs

Margot de Bontridder – de Steur

Wiel Packbier

Roos Smit

et al

In dit artikel staan de ontwikkelingen¹⁾ van de internationale handel in goederen en diensten gedurende het eerste kwartaal van 2015 centraal. Het volume van de export van goederen nam in het eerste kwartaal ten opzichte van hetzelfde kwartaal in 2014 flink toe. De waarde groeide echter in mindere mate. De exportgroei had een positieve weerslag op de economische groei in het eerste kwartaal van 2015. Nieuw in dit hoofdstuk is dat we de internationale handel in goederen opsplitsen naar buitenlandse multinationals, Nederlandse multinationals en *domestic* bedrijven.

2.1 Inleiding

Het jaar 2015 startte met een flinke economische groei. Ten opzichte van het eerste kwartaal van 2014 groeide de economie met 2,5 procent. Met name de internationale handel in goederen droeg hier stevig aan bij. Ook werd er door bedrijven weer meer geïnvesteerd, wat eveneens een boost gaf.

Net als in voorgaande kwartalen blijkt de handel in minerale brandstoffen, zoals aardgas, ruwe aardolie en geraffineerde aardolieproducten beeldbepalend te zijn voor de ontwikkeling van de totale in- en uitvoerwaarde. Onder invloed van een flink lagere olieprijs was de waardeontwikkeling van de goederenuitvoer net positief (+ 0,7 procent) en kwam de invoerwaarde zelfs lager uit dan in het eerste kwartaal van 2014 (-5 procent). Dat de exportwaarde in het eerste kwartaal 2015 toch nog is gestegen, is voor een belangrijk deel toe te schrijven aan een hogere wederuitvoerwaarde. Deze groeide met 3,1 procent terwijl de uitvoer uit Nederlandse makelij juist met 1,1 procent daalde.

Buitenlandse multinationals en Nederlandse multinationals nemen een belangrijk deel van deze internationale handel in goederen voor hun rekening. Samen zijn ze goed voor ruim 80 procent van de Nederlandse internationale handel van de *business economy*. In dit hoofdstuk wordt daarom hun belang voor de Nederlandse handel in meer detail beschreven en wordt onderzocht hoe hun handel zich de laatste jaren heeft ontwikkeld. Opvallend is de sterke groei in handelswaarde bij Nederlandse multinationals tussen 2007-2014. Ook hierin blijkt de handel in minerale brandstoffen een hoofdrol te spelen. Het is vooral wederuitvoer.

¹⁾ De ontwikkelingen zijn beschreven met de kennis die het CBS respectievelijk op 26 mei 2015 (2.3) en 30 juni 2015 (2.2) had. Na die dag heeft het CBS nieuw cijfermateriaal ontvangen. Dat kan leiden tot bijstellingen van de hier genoemde cijfers.

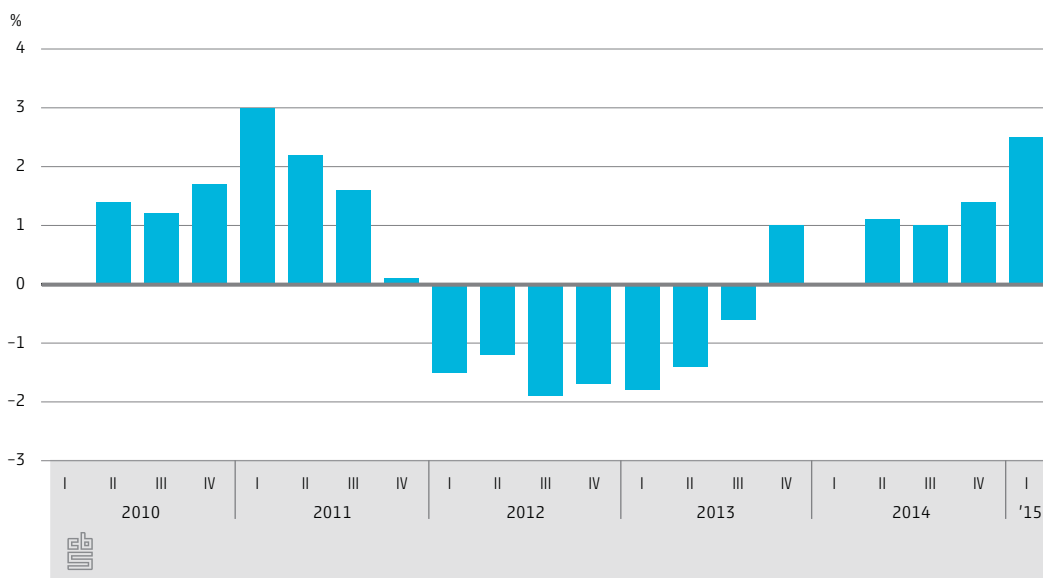
2.2 Bijdrage internationale handel aan economische groei

Deze paragraaf beschrijft de bijdrage van de internationale handel in goederen en diensten aan de economische groei. Hierbij wordt gebruik gemaakt van gegevens van de Nationale Rekeningen (NR). Deze gegevens wijken af van de oorspronkelijke brongegevens van de statistieken van de internationale handel en worden alleen in deze paragraaf gebruikt. Voor een beschrijving van de verschillen tussen de bronstatistiek van de Internationale Handel in Goederen en de NR, zie het artikel 'De in- en uitvoercijfers van het CBS' (CBS, 2014).

Economische groei

Het bruto binnenlands product (bbp) is in het eerste kwartaal van 2015 met 2,5 procent gegroeid ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder. Ten opzichte van het vierde kwartaal van 2014 is het bbp met 0,6 procent gestegen.

2.2.1 Ontwikkeling volume Nederlandse bbp (t.o.v. zelfde kwartaal een jaar eerder)

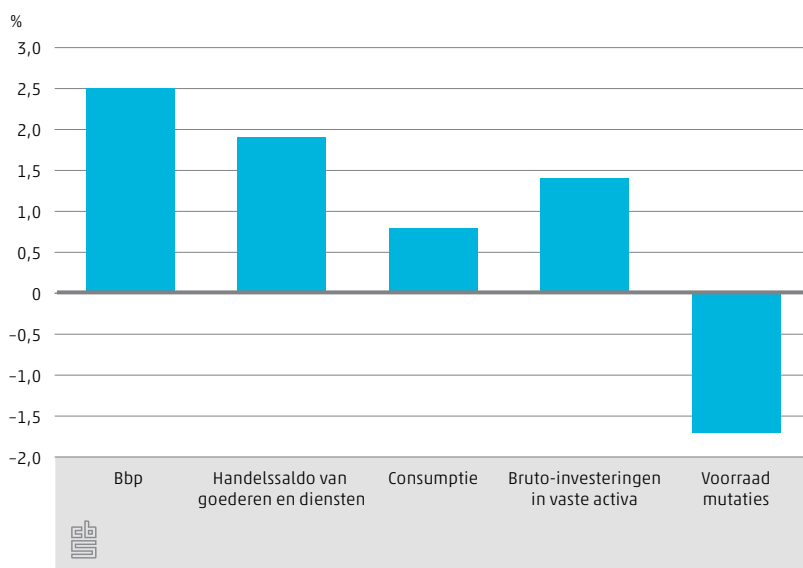


De internationale handel in goederen en diensten droeg met 1,9 procentpunt het meeste bij aan de groei van de economie (zie grafiek 2.2.2). De groei zat vooral bij de internationale goederenhandel, die een bijdrage leverde van 1,7 procentpunt. De uitvoer van goederen steeg met 4,1 procent ten opzichte van het eerste kwartaal van 2014 en de invoer van goederen met 2,0 procent. De groei van de uitvoer van goederen zat zowel bij de wederuitvoer (4,6 procent) als bij de uitvoer van Nederlandse makelij (3,5 procent). Dat de groei van de wederuitvoer veel hoger is dan die van de invoer, is te verklaren door de forse voorraadonttrekking. De voorraadonttrekking leverde een negatieve bijdrage van 1,7 procentpunt aan de economie.

De bruto investeringen in vaste activa stegen met 8,1 procent en leverden daarmee een bijdrage van 1,4 procentpunt aan de economische groei. Dit is een hogere groei dan in het vierde kwartaal van 2014. Toen namen de investeringen toe met 4,4 procent. De groei van de investeringen wordt volledig verklaard door een toename van de bedrijfsinvesteringen (10,6 procent). De investeringen van de overheid daalden met 2,0 procent. De groei van de bedrijfsinvesteringen wordt voornamelijk veroorzaakt door het verdere herstel in de bouwsector en een toename in de investeringen in vervoersmiddelen.

De consumptie door huishoudens en de overheid steeg met 1,1 procent en leverde een positieve bijdrage van 0,8 procentpunt aan de economische groei. Deze groei is volledig toe te schrijven aan de consumptie van huishoudens, die met 1,7 procent toenam vergeleken met een jaar eerder. Consumenten gaven vooral meer uit aan voedingsmiddelen, meubels, elektrische apparaten en andere duurzame goederen. In vergelijking met een jaar eerder was er spake van kouder weer, waardoor er meer gas verstoekt werd. Ook gaven consumenten meer uit aan diensten zoals horeca, recreatie en cultuur. De overheidsconsumptie is niet gewijzigd.

2.2.2 Opbouw bbp, eerste kwartaal 2015* (volumemutaties t.o.v. zelfde kwartaal een jaar eerder)



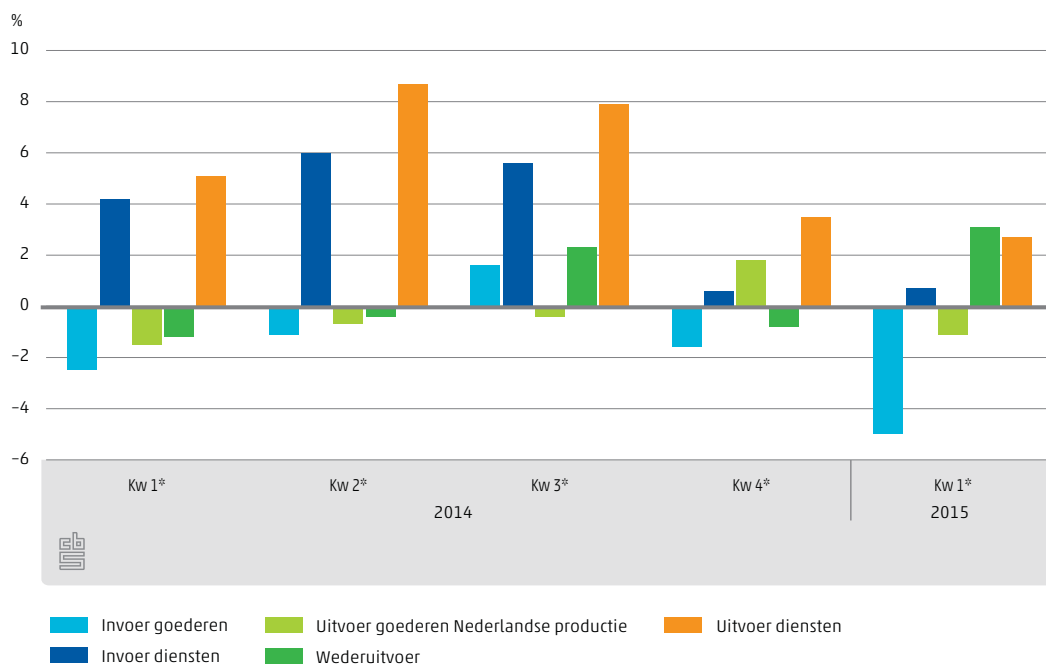
2.3 Kwartaalontwikkeling internationale handel in goederen

In deze paragraaf wordt de waardeontwikkeling van de internationale handel in goederen beschreven, zoals deze wordt gemeten in de statistiek Internationale Handel in Goederen. In deze statistiek staat de grensoverschrijding van de goederen centraal. Dit betekent dat de verhandelde goederen fysiek in Nederland geweest moeten zijn. Het is mogelijk dat deze cijfers enigszins afwijken van de cijfers die gebaseerd zijn op de Nationale Rekeningen. Daar staat de eigendoms-overdracht centraal: goederen waren eerst eigendom van een ingezetene in het ene land en daarna van een ingezetene in een ander land, maar ze hoeven daarbij niet fysiek de grens over te gaan.

In het eerste kwartaal van 2015 werd voor 88 miljard euro aan goederen ingevoerd. Daarmee was de invoerwaarde van goederen 5 procent²⁾ lager dan in hetzelfde kwartaal een jaar eerder. De uitvoerwaarde bedroeg 105 miljard euro. Dat is een toename van 0,7 procent. Het handelssaldo kwam hierdoor uit op 16,8 miljard euro. Dit is ruim 5,3 miljard euro meer dan in hetzelfde kwartaal in 2014.

In dezelfde periode nam de invoerwaarde van diensten met 0,7 procent toe, terwijl de uitvoerwaarde 2,7 procent hoger was dan in het eerste kwartaal van 2014.

2.3.1 Mutaties waarde Nederlandse in- en uitvoer (t.o.v. zelfde kwartaal een jaar eerder)

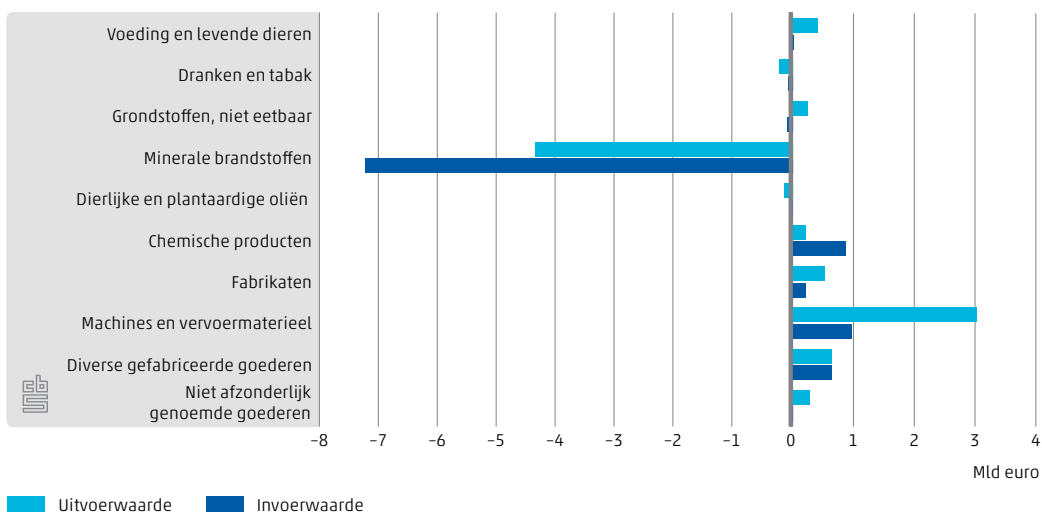


Grafiek 2.3.2 laat zien dat de daling van de invoerwaarde van goederen in het eerste kwartaal vrijwel geheel voor rekening kwam van de handel in minerale brandstoffen, zoals aardgas, ruwe aardolie en geraffineerde aardolieproducten. De stijging van de exportwaarde was breed gedragen, waarbij de uitvoerwaarde van machines en vervoermaterieel het sterkst steeg. Een uitzondering was de

²⁾ In deze tekst wordt gebruik gemaakt van cijfers over 2014 die afwijken van cijfers die op Statline worden gepubliceerd. De Statline-cijfers over 2015 zijn verkregen volgens een andere methode dan die voor 2014. De cijfers over 2014 die in deze tekst worden gebruikt, zijn gecorrigeerd voor deze methodebreuk.

exportwaarde van minerale grondstoffen, die sterk daalde. Daardoor was de handel in minerale brandstoffen beeldbepalend, net als in voorgaande kwartalen. Ook de waarde van uitgevoerde dranken en tabak en dierlijke en plantaardige oliën daalde.

2.3.2 Ontwikkeling in- en uitvoer per goederencategorie (t.o.v. zelfde kwartaal een jaar eerder)



De lichte stijging van de exportwaarde (+0,7 procent) in het eerste kwartaal van 2015 is voor een belangrijk deel toe te schrijven aan een hogere wederuitvoerwaarde. Deze stijging bedroeg 3,1 procent. Daarentegen daalde de uitvoerwaarde van in Nederland geproduceerde goederen met 1,1 procent. Dat kwam vooral door een lagere uitvoerwaarde van geraffineerde aardolieproducten en koolwaterstoffen. In tegenstelling tot voorgaand kwartaal kon de hogere exportwaarde van, onder meer, schepen en boten, personenauto's en geneesmiddelen dit verlies niet goedmaken.

In de volgende paragraaf wordt nader ingegaan op de specifieke producten die veel meer of minder geëxporteerd werden in het eerste kwartaal.

Producten

Uitvoerwaarde

Zoals in voorgaande paragraaf al werd opgemerkt, zijn minerale brandstoffen belangrijk voor de Nederlandse export. In het eerste kwartaal van 2015 hadden deze producten samen een aandeel van 15 procent in de uitvoer, ter waarde van 16 miljard euro. Dat is ruim 4 miljard euro minder dan in het eerste kwartaal van 2014. Toen bedroeg het aandeel 20 procent.

De sterkste daling van de uitvoerwaarde vond plaats bij de geraffineerde aardolieproducten, zoals blijkt uit tabel 2.3.3. De exportwaarde van deze producten is in deze periode met ruim 3 miljard euro afgenomen tot bijna 10 miljard euro. Ook de uitvoer van ruwe aardolie en residuen van aardoliën namen in waarde af. Hier speelt vooral de lage olieprijs een rol.

Ook de uitvoerwaarde van aardgas is in waarde gedaald, en wel met 512 miljoen euro. Net zoals bij de aardolie is ook hier het volume toegenomen en zijn de lagere prijzen verantwoordelijk voor deze exportdaling. De export van koolwaterstoffen daalde in het eerste kwartaal van 2015 met ruim 533 miljoen euro en is daarmee, na de geraffineerde aardolieproducten, de sterkste daler.

2.3.3 Producten met grootste daling en stijging uitvoerwaarde, 1e kwartaal 2015 (t.o.v. 1e kwartaal 2014)

	Krimp in mln euro
Grootste dalers uitvoerwaarde	
Geraffineerde aardolieproducten	-3071
Koolwaterstoffen	-533
Aardgas	-512
Residuen van aardoliën	-383
Ruwe aardolie	-366
	Groei in mln euro
Grootste groeiers uitvoerwaarde	
Telecomapparatuur	831
Geneesmiddelen	818
Beeldschermen en transistors	359
Schepen en boten	295
Personenauto's	275

De uitvoer van telecommunicatietoestellen is in het eerste kwartaal van 2015 juist met 831 miljoen euro toegenomen tot bijna 4 miljard euro. Dat is de grootste stijging bij de uitvoer. De Nederlandse economie verdient hier echter relatief

weinig aan, omdat het overgrote deel van deze export (circa 90 procent) uit wederuitvoer bestaat.

Daarnaast is de export van geneesmiddelen met 818 miljoen euro gestegen tot 3,8 miljard euro. Ook hier gaat het voornamelijk om wederuitvoer. Driekwart van alle geneesmiddelen, die eerst zijn ingevoerd, worden na een kleine bewerking weer verder doorverkocht aan het buitenland.

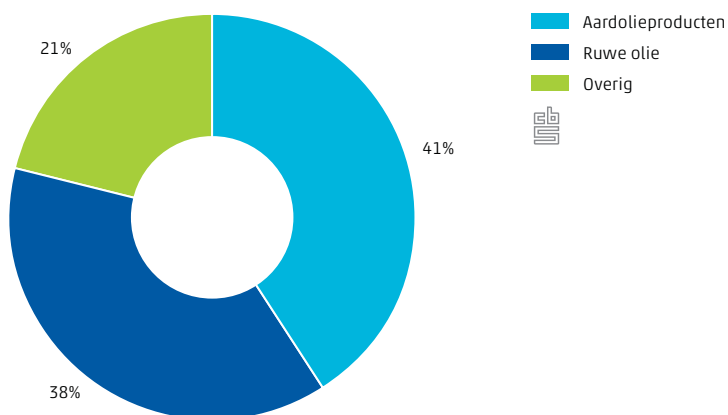
Belangrijke stijgers binnen de uitvoer zijn ook de beeldschermen en transistors, schepen en boten en personenauto's. Bij de beeldschermen en transistors is het aandeel wederuitvoer (60 procent) nog groter dan de uitvoer Nederlands product (40 procent), maar bij de schepen en boten en de personenauto's gaat het voornamelijk om export van Nederlandse makelij.

Invoerwaarde

Omdat wederuitvoer een belangrijke rol speelt in (de groei van) de Nederlandse goederenhandel is het niet vreemd dat veel van de bij de export genoemde producten eveneens aan de importzijde voorkomen. Ook bij de invoer wordt het beeld voor een belangrijk deel bepaald door de minerale brandstoffen. Met een invoerwaarde van ruim 15 miljard euro kwam het aandeel van minerale brandstoffen in de totale invoer uit op 17 procent. In het eerste kwartaal van 2014 was dit nog 24 procent.

De invoer van minerale brandstoffen bestaat voor 38 procent uit ruwe aardolie, zoals blijkt uit grafiek 2.3.4. In ons land worden hier voor een belangrijk deel geraffineerde aardolieproducten van gemaakt, die vervolgens grotendeels weer worden uitgevoerd. Aardolieproducten maken in de uitvoer van de minerale brandstoffen maar liefst 62 procent van de waarde uit. Dat is niet alleen export van Nederlandse makelij. De verhouding is ongeveer twee derde Nederlandse makelij en een derde wederuitvoer.

2.3.4 Onderverdeling ingevoerde minerale brandstoffen (15 mld), 1e kwartaal 2015



Aan de invoerkant is ruwe olie de sterkste daler met een afname van bijna 3,9 miljard euro. Ook de invoerwaarde van geraffineerde aardolieproducten daalde met ruim 2,3 miljard euro fors. Daarnaast werden ook minder residuen van aardolie, aardgas en propaan en butaan ingevoerd. Lagere olieprijsen, maar ook het gegeven dat de handel in minerale brandstoffen in Europa sterk onder druk staat, spelen hier een rol. In olieproducerende gebieden, zoals Rusland en het Midden-Oosten, worden steeds meer raffinaderijen gebouwd die concurrerend zijn met de raffinaderijen in ons land. Een andere forse daler bij de invoer in het eerste kwartaal van 2015 zijn computers, met een afname van 682 miljoen euro. Dat heeft te maken met de verplaatsing van een distributiecentrum naar het buitenland.

2.3.5 Producten met grootste daling en stijging invoerwaarde, 1e kwartaal 2015 (t.o.v. 1e kwartaal 2014)

	Krimp in mln euro
Grootste dalers invoerwaarde	
Ruwe aardolie	-3 877
Geraffineerde aardolieproducten	-2 366
Computers	-682
Residuen van aardoliën	-458
Aardgas	-203
	Groei in mln euro
Grootste groeiers invoerwaarde	
Telecomapparatuur	747
Geneesmiddelen	536
Zaag-, snij- en slijpmachines	185
Kantoor machines	180
Medicinale en farmaceutische producten	165

Bij de invoer zien we voor wat betreft de grootste twee stijgers een beeld dat vergelijkbaar is met dat bij de uitvoer. Telecommunicatietoestellen en geneesmiddelen stijgen ook hier het sterkst. Dit zijn de inkomende stromen van de goederen die grotendeels via de wederuitvoer ons land weer verlaten hebben. Datzelfde geldt voor kantoor machines en medicinale en farmaceutische producten. In de volgende paragraaf worden de landen belicht waar Nederland voor een hoger of juist lager bedrag mee handelde in het eerste kwartaal van 2015.

Landen

Opvallend is dat Duitsland, onze belangrijkste handelspartner, niet voorkomt in de top-5 van stijgers en dalers (zie tabel 2.3.6 en 2.3.7). In het voorgaande kwartaal was dat nog wel het geval. Desondanks was Duitsland in het eerste kwartaal van

2015 wel nog altijd het land waarmee we de meeste handel dreven. De daling van de handelswaarde ten opzichte van het eerste kwartaal van 2014 was echter bescheiden, waardoor Duitsland buiten de top-5 belandde. De invoerwaarde daalde met 173 miljoen euro (negende plaats), terwijl de uitvoerwaarde met 31 miljoen euro afnam. Dat was goed voor een tiende plaats.

Uitvoerwaarde

Aan de uitvoerkant is Rusland het enige land in de top-5 van landen met een lagere uitvoerwaarde waarbij de daling niet samenhangt met een lagere uitvoer van minerale brandstoffen. De daling van de export naar Rusland van 564 miljoen euro deed zich voor bij sterk uiteenlopende goederen: van kaas en wrongel, ruwe plantaardige producten tot investeringsgoederen als onderdelen van kantoor machines en computers en andere automobielen.³⁾ De daling van de uitvoerwaarde van kaas en wrongel hangt samen met de Russische boycot van goederen uit de Europese Unie. Uit eerder CBS-onderzoek (CBS, 2015a) is gebleken dat vooral de kaasexport te lijden heeft van deze boycot.

2.3.6 Landen met grootste daling en stijging uitvoerwaarde, 1e kwartaal 2015 (t.o.v. 1e kwartaal 2014)

	Krimp in mln euro
Grootste dalers	
België	-1119
Rusland	-564
Frankrijk	-219
China	-205
Argentinië	-195
	Groei in mln euro
Grootste groeiers	
Verenigd koninkrijk	582
Nigeria	245
Singapore	231
Canada	171
Turkije	161

De uitvoerdaling naar België werd vooral veroorzaakt door een lagere uitvoer van geraffineerde aardolieproducten en koolwaterstoffen, die beide ook voorkwamen in tabel 2.3.3 als product met een flink lagere uitvoerwaarde. Voor Frankrijk deed de daling zich ook voor bij deze producten, maar daarnaast daalde ook de uitvoerwaarde van tabaksproducten en medicinale en farmaceutische producten.

³⁾ Hieronder vallen onder meer wegtractors en busjes voor tenminste 10 personen.

De daling van de uitvoerwaarde van tabaksproducten heeft te maken met het sluiten van een tabaksfabriek. Naar China werden naast geraffineerde aardolieproducten en residuen van aardoliën ook minder machines en kopererts uitgevoerd. Tot slot ontving Argentinië voor een lagere waarde aan onder meer minerale brandstoffen en mechanisch transportmaterieel, zoals takels en lieren.

Met een toename van 582 miljoen euro is de exportwaarde naar het Verenigd Koninkrijk het sterkst gegroeid in het eerste kwartaal van 2015. Het betreft onder meer telecomapparatuur, geneesmiddelen en personenauto's. Dat zijn allen goederen die als 'stijger' vermeld zijn in tabel 2.3.3.

Voor Nigeria is de hogere uitvoerwaarde vrijwel geheel toe te schrijven aan een hogere uitvoerwaarde van geraffineerde aardolieproducten. Ook naar Singapore werd voor een hoger bedrag aan geraffineerde aardolieproducten verscheept. Daarnaast werden ook meer medicinale en farmaceutische producten uitgevoerd naar dit land. De uitvoerwaarde naar Canada was eveneens hoger door een hogere uitvoer van geraffineerde aardolieproducten en medicinale en farmaceutische producten. Ook werden meer geneesmiddelen en telecomapparatuur geëxporteerd, maar die producten droegen beduidend minder bij aan de hogere exportwaarde. Tot slot nam de uitvoerwaarde naar Turkije vooral toe door een hogere uitvoerwaarde aan schroot en telecomapparatuur.

Invoerwaarde

Voor landen van waaruit minder aan goederen werd ingevoerd, is de invloed van de minerale brandstoffen op de handel duidelijk zichtbaar. Voor alle landen die als 'daler' zijn vermeld in de tabel daalde de invoerwaarde van ruwe aardolie en geraffineerde aardolieproducten. Daarnaast daalde voor Noorwegen en Rusland de invoerwaarde van aardgas en propaan en butaan in vloeibare vorm. Voor Rusland, België en het Verenigd Koninkrijk was ook de invoerwaarde van residuen van aardoliën lager in het eerste kwartaal van 2015. De invoerwaarde vanuit België was ook lager, omdat er minder personenauto's werden ingevoerd.

Bij de stijgers is het beeld minder eenduidig. Voor landen van waaruit voor een hogere waarde aan goederen werd ingevoerd, steeg de invoerwaarde vooral door een hogere invoerwaarde van chemische producten en machines en vervoermaterieel. Vanuit alle landen in de top 5 werd ook meer telecomapparatuur ingevoerd. Die goederengroep werd al genoemd in tabel 2.3.3 als product met grootste groei. Vanuit Hongkong werd voor 96 miljoen euro meer aan mobiele telefoons ingevoerd. Daarnaast steeg de invoerwaarde van kleding, reisartikelen en handtassen.

2.3.7 Landen met grootste daling en stijging invoerwaarde, 1e kwartaal 2015 (t.o.v. 1e kwartaal 2014)

	Krimp in mln euro
Grootste dalers	
Rusland	-2065
Verenigd Koninkrijk	-1115
Noorwegen	-968
België	-842
Algerije	-591
	Groei in mln euro
Grootste groeiers	
Verenigde Staten	711
Polen	355
Maleisië	346
Singapore	275
Hongkong	261

De invoerwaarde vanuit de Verenigde Staten steeg met 711 miljoen euro het sterkst. Deze stijging was onder meer het gevolg van een hogere invoerwaarde van medicinale en farmaceutische producten, vliegtuigen en oliehoudende zaden. In het eerste kwartaal van 2015 werd in totaal voor ruim 6,6 miljard ingevoerd vanuit de Verenigde Staten. Daarmee was het onze vierde invoerpartner, evenals in 2014 (CBS 2015b). Voor Maleisië komt de groei van de invoerwaarde voor een belangrijk deel voor rekening van machineonderdelen. De hogere invoerwaarde vanuit Polen werd als enige veroorzaakt door een hogere invoerwaarde van geraffineerde aardolieproducten.

2.4 Internationale handel door multinationals en domestics

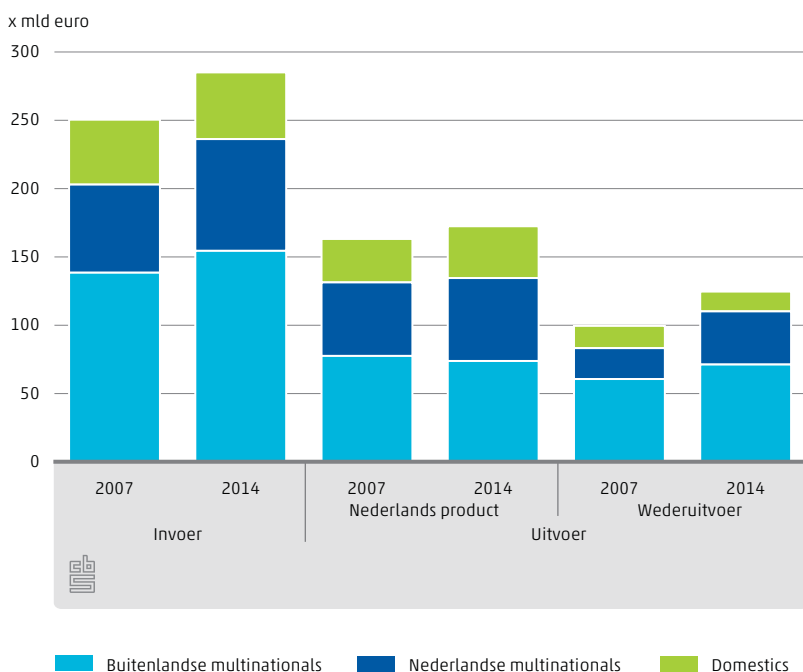
Hoewel slechts 2 procent van de Nederlandse bedrijven in de *business economy* (zie begrippenlijst) een buitenlandse of Nederlandse multinational is, zijn ze goed voor respectievelijk 19 en 23 procent van de banen (zie ook hoofdstuk 1). In deze paragraaf bekijken we voor het eerst de internationale handel van deze multinationals ten opzichte van bedrijven die alleen binnen Nederland actief zijn (*domestics*). Heeft hun goederenhandel zich de afgelopen jaren anders ontwikkeld? Verhandelen ze andere soorten goederen en mogelijk ook met andere landen?

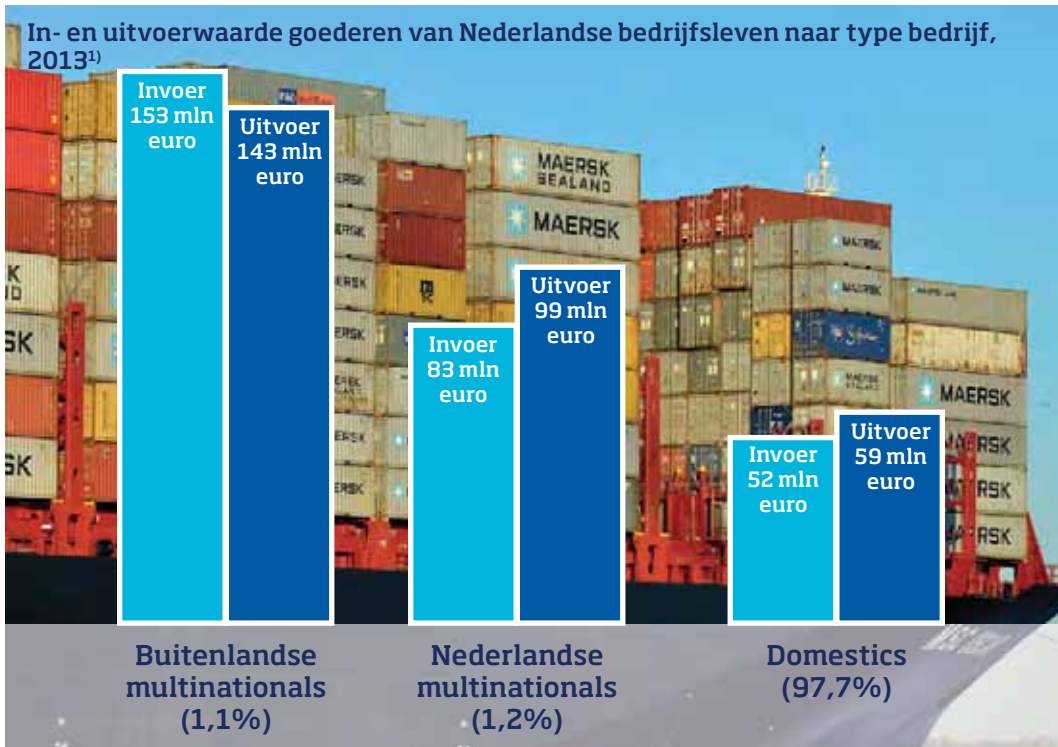
Zijn er, binnen de groep multinationals ook verschillen tussen bedrijven met een Nederlandse of buitenlandse moeder?

Ontwikkeling internationale handel in goederen

In figuur 2.4.1 zien we hoe internationale handel in goederen zich tussen 2007 en 2014 ontwikkeld heeft voor bedrijven in de business economy, opgedeeld naar multinationals en domestics. In totaal nam zowel hun invoerwaarde als uitvoerwaarde in deze periode met ruim 13 procent toe. Tevens is in de grafiek de uitvoerwaarde onderverdeeld naar Nederlands product en wederuitvoer. Wat opvalt is dat de groei van de uitvoer vooral komt door een toename van de wederuitvoer met 25 procent tussen 2007 en 2014. Omdat wederuitvoer neerkomt op het uitvoeren van eerder ingevoerde producten, kan gesteld worden dat twee derde van de groei van de invoer wordt veroorzaakt door een toegenomen wederuitvoer.

2.4.1 Invoer- en uitvoerwaarde van goederen door multinationals en domestics, 2007 en 2014





¹⁾ De percentages zijn gebaseerd op het aantal bedrijven in het totale Nederlandse bedrijfsleven.

Nu we weten hoe de internationale handel in goederen zich voor de hele business economy heeft ontwikkeld, focussen we hier op de ontwikkeling van de handel van Nederlandse multinationals, buitenlandse multinationals en domestics. Buitenlandse multinationals hebben in beide jaren voor alle stromen het grootste aandeel in de handel. Ze zijn goed voor meer dan de helft van de invoer- en wederuitvoerwaarde en verzorgen 43 procent van de uitvoer van Nederlands product. Nederlandse multinationals zijn verantwoordelijk voor circa 30 procent van de handel en domestics zijn de hekkensluiter met 17 procent van de invoerwaarde, 22 procent van de uitvoer van Nederlands product en slechts 11 procent van de wederuitvoer.

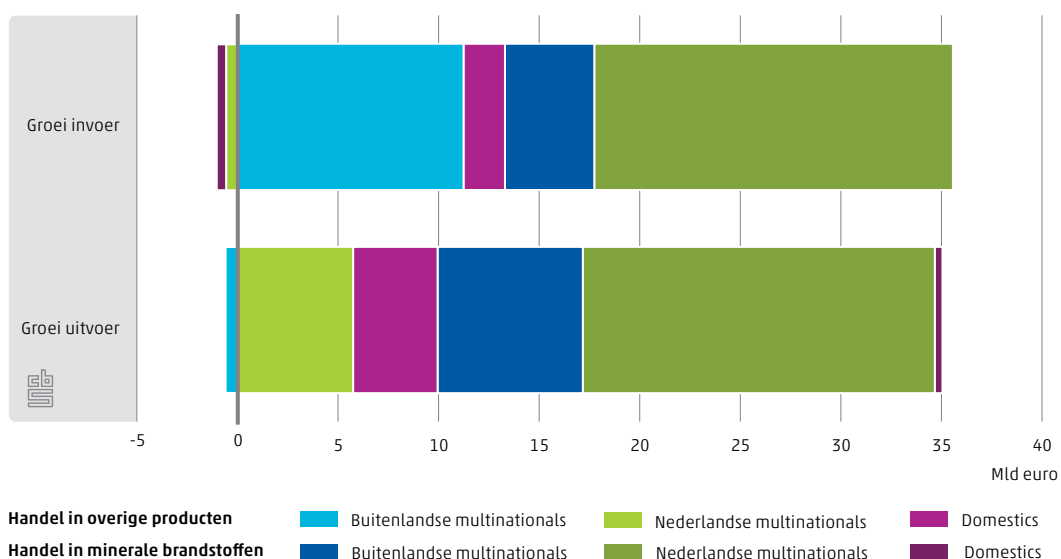
Ondanks het grote aandeel van buitenlandse multinationals in de handelswaarde is hun ontwikkeling van 2007 naar 2014 achtergebleven ten opzichte van de twee andere groepen bedrijven. Hun aandeel in de handel in Nederlands product is ongeveer gelijk gebleven. Dit in tegenstelling tot Nederlandse multinationals en domestics die beiden de uitvoer van Nederlands product met 6 miljard zagen toenemen. De invoer en wederuitvoer van buitenlandse multinationals groeide ongeveer mee met het gemiddelde. Hierdoor kwam ruim 40 procent van de groei van de invoer en wederuitvoer tussen 2007 en 2014 voor rekening van buitenlandse multinationals. De overige groei van de invoer en wederuitvoer

komt vrijwel volledig door een sterke stijging in de handelswaarde van Nederlandse multinationals. Hun invoerwaarde steeg met ruim een kwart en hun wederuitvoerwaarde nam zelfs met bijna driekwart toe, een groei van 16 miljard euro. In de volgende paragraaf onderzoeken we waar deze in- en uitvoergroei vandaan komt.

Producten

Als Nederlandse multinationals hun handelswaarde zoveel sneller zagen toenemen dan domestics en buitenlandse multinationals, handelen zij dan mogelijk in andere producten? Figuur 2.4.2 laat zien welk deel van de groei van de handelswaarde tussen 2007 en 2014 voor rekening van domestics, buitenlandse en Nederlandse multinationals komt. Hierbij maken we ook onderscheid naar de handel in minerale brandstoffen en overige goederen. De handel in minerale brandstoffen blijkt namelijk meer dan de helft van de groei in invoer- en uitvoerwaarde te verklaren. Grafiek 2.4.2. laat zien dat het overgrote deel van deze groei plaatsvond bij Nederlandse multinationals. Deze flinke toename in de brandstoffenhandel door Nederlandse multinationals blijkt bovendien vooral een grote wederuitvoerstroom te zijn. Tachtig procent van de toename van de invoer bij Nederlandse multinationals komt op het conto van de wederuitvoer. Sinds 2007 is de wederuitvoer van minerale brandstoffen door Nederlandse multinationals ruim 6 keer zo groot geworden. Dit is een toename van ruim 14 miljard euro. Het gaat dan vooral om de handel in geraffineerde aardolieproducten. Ook de hogere olieprijs speelt een rol in de flinke waardeontwikkeling van minerale brandstoffen tussen 2007 en 2014. In 2014 was de olieprijs circa 40 procent hoger dan in 2007.

2.4.2 Onderverdeling groei invoer en uitvoer tussen 2007 en 2014

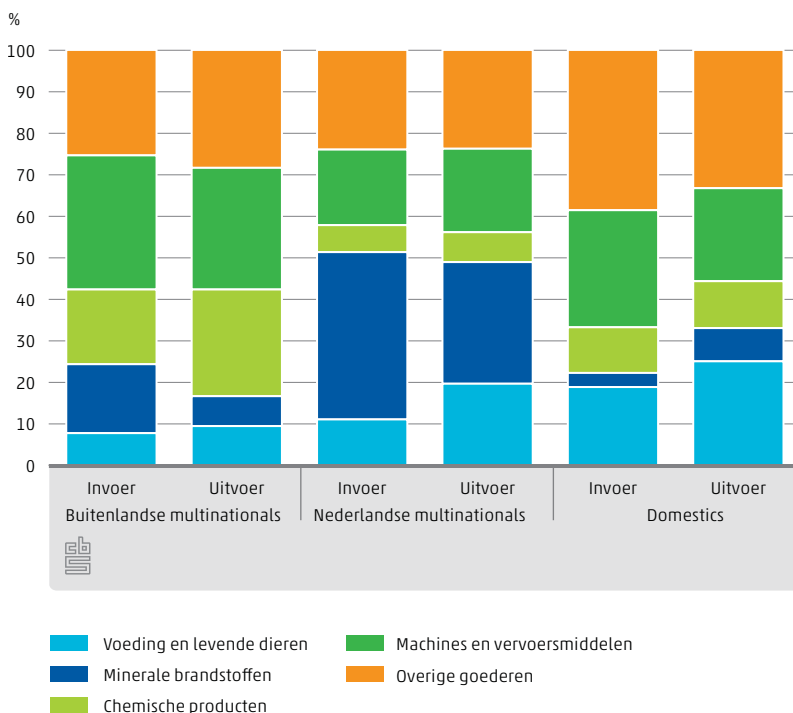


Bij buitenlandse multinationals speelt de handel in minerale brandstoffen een iets kleinere rol in het verklaren van de groei. We zien een toename van de invoer van ruwe aardolie en geraffineerde aardolieproducten en een toename van de uitvoer van geraffineerde aardolieproducten. De groei bij buitenlandse multinationals komt daarnaast vooral door een toegenomen handel in chemische producten zoals geneesmiddelen.

De groei in de handelswaarde bij domestic bedrijven van 2007 naar 2014 komt voornamelijk doordat meer voeding, levende dieren en dranken werd verhandeld.

Figuur 2.4.3 laat een verdere opdeling van de verhandelde goederen van buitenlandse multinationals, Nederlandse multinationals en domestics in 2014 zien. In 2014 bestaat ruim 40 procent van de invoer- en 29 procent van de uitvoerwaarde van Nederlandse multinationals uit minerale brandstoffen. Domestics blijken juist relatief veel te handelen in machines en vervoersmiddelen en in voeding en levende dieren. De handel in machines en vervoersmiddelen is met respectievelijk 32 en 29 procent van de in- en uitvoerwaarde het belangrijkste voor buitenlandse multinationals. Daarnaast handelen zij ook relatief veel in chemische producten.

2.4.3 Verdeling van invoer- en uitvoerwaarde van multinationals en domestics naar goederen, 2014



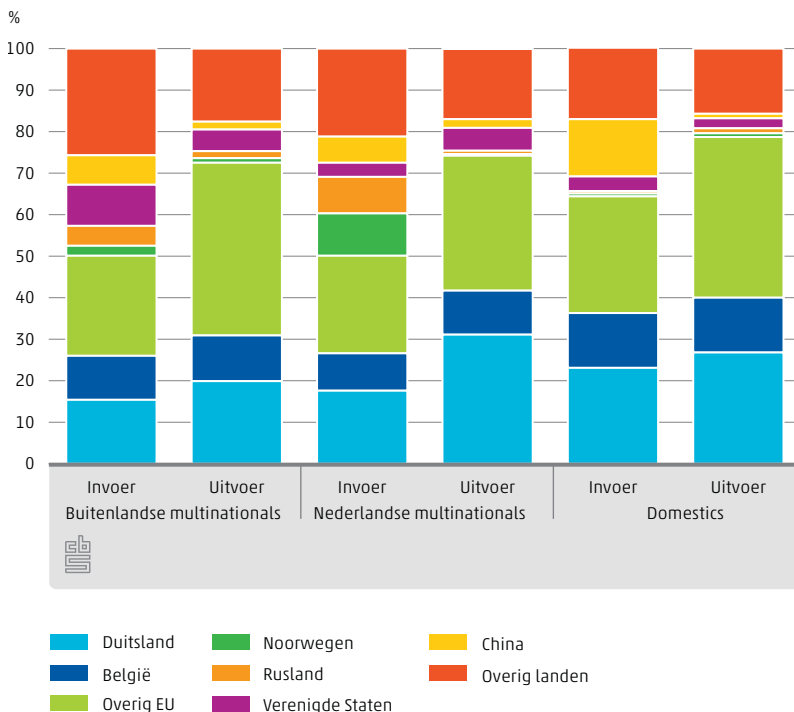
Landen

Duitsland is de belangrijkste afzetmarkt voor Nederland. Vooral voor Nederlandse multinationals en domestics is Duitsland veruit de grootste afnemer. Een kwart van de uitvoerwaarde van domestics gaat naar Duitsland, terwijl bijna een derde van de uitvoer van Nederlandse multinationals bestemd is voor Duitsland.

België is voor wat betreft de uitvoer voor alle drie typen bedrijven de tweede handelspartner.

Duitsland is niet alleen de belangrijkste afzetmarkt, maar ook de belangrijkste internationale leverancier voor bedrijven in Nederland. Voor buitenlandse multinationals staat België, net als bij de uitvoer, op de tweede plek. Domestics halen – na Duitsland – de meeste invoer uit China. Nederlandse multinationals importeren juist weer veel uit Noorwegen. Noorwegen is met 10 procent van de invoerwaarde een belangrijk toeleverancier voor Nederlandse multinationals, voornamelijk door de handel in minerale brandstoffen. Dit geldt ook voor Rusland, dat met 9 procent van de invoerwaarde de vierde handelspartner van Nederlandse multinationals is.

2.4.4 Verdeling van invoer- en uitvoerwaarde van multinationals en domestics naar landen, 2014



In grafiek 2.4.4 is te zien dat buitenlandse multinationals iets verder van Nederland handelen dan Nederlandse multinationals. De laatste groep bedrijven handelt weer verder van 'huis' dan domestics. Buitenlandse multinationals importeren relatief veel uit de VS, maar zijn ook relatief meer op andere niet-EU landen gericht dan Nederlandse multinationals en domestics. Deze twee groepen bedrijven handelen relatief meer met buurlanden Duitsland en België. Het lijkt er op dat buitenlandse multinationals de Nederlandse markt meer gebruiken als een afzetmarkt en dus mogelijk relatief veel importeren van andere vestigingen of het moederbedrijf. De relatief kleine rol in wederuitvoer lijkt te suggereren dat wat er door deze bedrijven in Nederland wordt geproduceerd, verder de wereld over gaat. Nederlandse multinationals lijken nog altijd de sterkste banden te hebben met omliggende landen en handelen met relatief veel EU landen. Ook het aandeel wederuitvoer in hun handel is veel hoger, mede door het grote aandeel minerale brandstoffen. Voorop in de EU-handel lopen de domestics. Zij handelen het meest met nabije handelspartners. Mogelijk missen zij het grote wereldwijde netwerk van een multinational dat het mogelijk maakt om barrières als afstand, taal en cultuur te overwinnen.

2.5 Conclusie

Ook in het eerste kwartaal van 2015 is de internationale handel in minerale brandstoffen, zoals aardgas, ruwe aardolie en geraffineerde aardolieproducten beeldbepalend. Ten opzichte van het eerste kwartaal van 2014 is de Nederlandse invoerwaarde gedaald, wat vrijwel geheel te verklaren is door een lagere invoerwaarde van minerale brandstoffen. Deze ingevoerde minerale brandstoffen worden gedeeltelijk in Nederland geraffineerd en vervolgens weer uitgevoerd. Aan de uitvoerkant zien we dus ook een flinke daling van de minerale brandstoffen. Dat de exportwaarde in het eerste kwartaal 2015 toch nog gestegen is, is voor een belangrijk deel toe te schrijven aan een hogere wederuitvoer, van o.a. telecommunicatietoestellen en geneesmiddelen. Deze groeide met 3,1 procent terwijl de uitvoer uit Nederlandse makelij met 1,1 procent daalde.

In het eerste kwartaal van 2015 werd vooral meer uitgevoerd naar het Verenigd Koninkrijk, Nigeria en Singapore. Naar het Verenigd Koninkrijk werd vooral meer telecomapparatuur, geneesmiddelen en personenauto's uitgevoerd. De groei

van de uitvoer naar Nigeria en Singapore betrof vooral minerale brandstoffen. Naar België en Rusland werd zowel minder uitgevoerd als ingevoerd in het eerste kwartaal. Hierin speelden enerzijds de minerale brandstoffen een rol, anderzijds voor Rusland ook investeringsgoederen zoals machines en apparaten en de geboycotte voedingsmiddelen.

Buitenlandse en Nederlandse multinationals zijn goed voor ruim 80 procent van de internationale goederenhandel van de business economy. Buitenlandse multinationals namen in de onderzochte periode (2007–2014) meer dan de helft van de invoer- en wederuitvoerwaarde en 43 procent van de uitvoer van Nederlands product voor hun rekening. Nederlandse multinationals zijn verantwoordelijk voor circa 30 procent van de handel. Domestic genereren bijna een vijfde van de invoerwaarde, 22 procent van de uitvoer van Nederlands product en slechts 11 procent van de wederuitvoer.

De handelswaarde van Nederlandse multinationals groeide sterker tussen 2007–2014 dan die van buitenlandse multinationals. Een belangrijk deel van deze groei van de handel van Nederlandse multinationals komt door meer en duurdere handel in minerale brandstoffen. Deze toename in de brandstoffenhandel door Nederlandse multinationals blijkt vooral wederuitvoer te zijn. En daar houdt Nederland gemiddeld veel minder aan over per euro export dan aan Nederlands product. Twee derde van de toename van de invoer bij Nederlandse multinationals is invoer voor wederuitvoer.

Met respectievelijk een kwart en een derde van de uitvoer van domestics en Nederlandse multinationals is Duitsland de belangrijkste afzetmarkt. België is voor alle drie typen bedrijven de tweede handelspartner op het gebied van uitvoer. Wat betreft invoer zijn Duitsland en China erg belangrijk voor domestics. Nederlandse multinationals importeren relatief veel uit Noorwegen en Rusland. Buitenlandse multinationals importeren relatief meer uit verder weg gelegen landen, zoals de Verenigde Staten en andere niet-EU landen. Voorop in de EU-handel lopen de domestics. Zij handelen het meest met nabije handelspartners. Mogelijk missen zij het grote wereldwijde netwerk van een multinational dat het mogelijk maakt om barrières als afstand, taal en cultuur te overwinnen.

3.

Multinationals,

één pot nat?

Auteurs

Marjolijn Jaarsma

Roos Smit

Tussen 2008–2013 vond de grootste afname van het aantal banen plaats bij Nederlandse multinationals, gevolgd door domestics, terwijl het aantal banen bij buitenlandse multinationals toenam. Gecorrigeerd voor relevante bedrijfskenmerken, blijkt de banengroei bij 'de gemiddelde' Nederlandse multinational vergelijkbaar met die van buitenlandse multinationals. De banengroei bij het 'gemiddelde' domestic bedrijf was significant lager. Ook blijkt herkomst van het moederbedrijf van invloed op baangroei. Daarnaast komt in dit hoofdstuk de ontwikkeling van laagbetaalde en hoogbetaalde banen bij de verschillende typen bedrijven aan bod.

3.1 Inleiding

Buitenlandse multinationals brengen veel goeds voor een economie. Ze introduceren nieuwe technologieën, zorgen voor kennisoverdracht en creëren werkgelegenheid. Buitenlandse bedrijven vormen minder dan 1 procent van het Nederlandse bedrijfsleven terwijl ze bijna een derde van de toegevoegde waarde, 40 procent van de omzet en bijna een vijfde van alle banen genereren (zie ook paragraaf 1.1). Ondanks de economische crisis van de afgelopen jaren blijven deze verhoudingen redelijk constant. Er is geen sprake van dat buitenlandse multinationals zich massaal terugtrekken uit de Nederlandse economie en door hun aftocht veel mensen op straat komen te staan. Daarentegen waren deze bedrijven wel beter in staat de crisis het hoofd te bieden, hebben ze minder mensen hoeven te ontslaan en waren ze beter in staat hun pre-crisis niveau weer te bereiken (Smit en Jaarsma, 2014a).

Veel van de eerder gedane onderzoeken in de Internationaliseringsmonitor focusten op het verschil tussen bedrijven met internationale activiteiten en bedrijven zonder internationale activiteiten. Bruls (2014), Bruls en Lemmers (2014), Doms en Jensen (1998) laten in hun studies zien dat niet het 'buitenlands' zijn het meest relevant is in het verklaren van prestatieverschillen, maar of een bedrijf multinational is of niet. Waar het moederbedrijf vervolgens gevestigd is – in eigen land of in het buitenland – lijkt van ondergeschikter belang te zijn. Daarom maken we in deze editie van de Internationaliseringsmonitor nadrukkelijker onderscheid tussen buitenlandse multinationals, Nederlandse multinationals en Nederlandse bedrijven zonder buitenlandse dochters (domestic bedrijven).

Internationaal actieve bedrijven hebben tussen 2008 en 2013 een kleinere krimp in hun banen doorgemaakt dan bedrijven zonder internationale activiteiten

(Smit en Jaarsma, 2014a, 2014b). De economische groei bij de belangrijkste handelspartners van Nederland was groter dan die van Nederland zelf wat deze bedrijven mogelijk in staat stelde daarvan te profiteren. In dit artikel onderzoeken we of er verschillen zijn in de ontwikkeling van het aantal banen bij buitenlandse multinationals, Nederlandse multinationals en domestic tijdens de crisis. Specifiek onderzoeken we of verschillen in de krimp van het aantal banen tijdens de economische crisis beter te verklaren zijn door het kenmerk 'multinational zijn' in plaats van het kenmerk 'in buitenlands eigendom zijn'. Daarbij onderzoeken we ook of het 'moederland' een extra verklarende variabele is in het verklaren van werkgelegenheid. Fortanier (2008) geeft een literatuurreview waarom het land van herkomst van de multinational een rol kan spelen. Ten slotte kijken we welke gevolgen de economische krimp heeft gehad voor de samenstelling van het personeelsbestand, in termen van salaris. Zien we bijvoorbeeld dat het aantal laagbetaalde banen afgenomen zijn tijdens de crisis en zo ja bij welk type bedrijf?

De rest van dit artikel ziet er als volgt uit. In paragraaf 3.2 worden de onderzoeksvragen met relevante literatuur ingekaderd. Paragraaf 3.3. gaat in op de gebruikte data, definities en de compositie van de dataset. Beschrijvende, algemene ontwikkelingen worden in paragraaf 3.4 gepresenteerd, gevolgd door paragraaf 3.5 met de analyseresultaten.

3.2 Literatuur

Er bestaat vrees dat multinationals kunnen zorgen voor (grote) instabiliteit in een economie. Bijvoorbeeld omdat ze makkelijker in staat zijn productiefactoren, kennis en technologie internationaal te verschuiven. Door hun internationale netwerk zouden ze mogelijk ook minder afhankelijk zijn van lokale inputs en de lokale afzetmarkt (Godart et al, 2011). Hierdoor zijn ze mogelijk meer 'footloose' dan domestic bedrijven. Ook zijn bedrijven de afgelopen jaren onder steeds meer druk van 'de aandeelhouder' komen te staan, wat de stabiliteit en continuïteit van het bedrijfsbeleid niet ten goede is gekomen (Boot, 2009).

Het opzetten van een buitenlandse vestiging geen triviale beslissing. Bijvoorbeeld de keuze om een lokale markt te bedienen door middel van een buitenlandse dochter in plaats van export (proximity-concentration tradeoff) vergt onderzoek en brengt kosten en risico's met zich mee. Zo'n substantiële investering is niet voor elk bedrijf weggelegd en alleen de meest productieve bedrijven zijn in staat de kosten die hiermee gemoeid zijn te dragen. In een vroege studie van McAleese en

Counahan (1979) staat te lezen dat deze verzonken kosten er feitelijk voor zorgen dat multinationals zich daarna als domestic bedrijven gaan gedragen, omdat ze op korte termijn hun investering niet meer ongedaan kunnen maken. De auteurs tonen aan dat er geen verschil is in de ontwikkeling van werkgelegenheid bij multinationals en niet-multinationals tijdens de Ierse recessie begin jaren 70. Na de recessie hadden multinationals zelfs een sterkere groei in werkgelegenheid.

Godart, Görg en Hanley (2011) kijken ook naar bedrijven in Ierland en onderzoeken of Ierse dochterbedrijven van buitenlandse multinationals zich tijdens de crisis anders ontwikkeld hebben dan domestic bedrijven. Zij zien dat de kans op 'exit' of bedrijfssterfte vele malen hoger was tijdens de crisis dan in normale economische tijden. Vóór de crisis was de kans op bedrijfssterfte voor buitenlandse bedrijven vele malen kleiner dan voor domestic bedrijven. Echter tijdens crisis gedragen beide typen bedrijven zich hetzelfde; de werknemers van multinationals hebben evenveel kans dat hun werkgever stopt als bij domestics. Oftewel gedurende crisis hebben domestics en buitenlandse bedrijven een even grote kans om te stoppen. Het maakt in deze niet uit waar de moeder zich bevindt; EU of niet-EU.

Ook Alvarez en Görg (2007) onderzoeken of multinationals anders reageren op een economische crisis dan domestic bedrijven in termen van werkgelegenheid. Zij bekijken bedrijven in de industrie in Chili tijdens en voor de economische crisis in Latijns Amerika. Ook zij vinden geen bewijs voor de stelling dat de werkgelegenheid bij multinationals zich anders ontwikkelt dan bij domestic bedrijven gedurende een crisis.

In dit artikel bouwen we verder op de hierboven beschreven lijn van onderzoek en kijken we of in Nederland de werkgelegenheid bij multinationals zich eveneens vrijwel hetzelfde ontwikkeld heeft als bij pure domestic bedrijven. Hierbij maken we een verdiepingsslag door nadrukkelijk onderscheid tussen Nederlandse multinationals en buitenlandse multinationals te maken. Doms en Jensen (1989) laten in hun studie naar multinationals in de Verenigde Staten zien dat de superieure prestaties van multinationals (Amerikaanse én buitenlandse) ten opzichte van niet-multinationals te verklaren zijn door 'multinational zijn' en niet door 'in buitenlands eigendom zijn'. Zij onderzochten dit voor een aantal variabelen, zoals het gemiddelde salaris, gebruik van technologie en productiviteit en kwamen tot de conclusie dat de Amerikaanse multinationals het best presteren, gevolgd door buitenlandse multinationals en daarna de Amerikaanse niet-multinationals. Bruls (2014) en Bruls en Lemmers (2014) toonden eerder al aan dat Nederlandse multinationals en buitenlandse multinationals statistisch niet van elkaar verschillen qua loongecorrigeerde productiviteit en winst. In dit artikel

onderzoeken we of dit ook voor de groei/krimp in werkgelegenheid tijdens de crisis geldt. De eerste onderzoeksvraag is dus:

Heeft het aantal banen bij Nederlandse multinationals zich tijdens de crisis (2008-2013) anders ontwikkeld dan het aantal banen bij buitenlandse multinationals én domestics?

Dit doen we in eerste instantie door populatie-ontwikkelingen en beschrijvende statistieken te presenteren. Vervolgens maken we gebruik van een Anova-analyse, om rekening te kunnen houden met het feit dat multinationals anders zijn (bijvoorbeeld in termen van grootte en het type activiteit) dan domestic bedrijven.

Geïnspireerd door Doms en Jensen's bevinding dat de 'eigen' multinationals het in eigen land beter deden dan alle andere typen 'buitenlandse' multinationals, onderzoeken we ook of er binnen de groep multinationals interessante verschillen zijn. De tweede onderzoeksvraag luidt:

Speelt de locatie van het moederbedrijf van een buitenlandse multinational een rol in het verklaren van verschillen in baanontwikkeling tussen Nederlandse en buitenlandse multinationals?

De laatste onderzoeksvraag speelt in op de angst dat economische krimp gevolgen heeft gehad voor de samenstelling van het personeelsbestand van bedrijven.

Zijn er hoogbetaalde banen verdwenen of juist laagbetaalde banen, in termen van salaris, en zo ja bij welk type bedrijf?

3.3 Data

Om de ontwikkeling van de Nederlandse werkgelegenheid bij Nederlandse multinationals, buitenlandse multinationals in Nederland en domestic bedrijven te analyseren is een brede microdataset samengesteld voor de jaren 2008 tot en met 2013. Het uitgangspunt hierbij is het Algemeen Bedrijven Register (ABR) van het CBS, met alle in Nederland actieve bedrijfseenheden. In het ABR wordt o.a. vastgelegd welke activiteit (SBI) een bedrijf heeft.

Hoeveel banen er bij een bedrijf zijn¹⁾, is met behulp van de polisadministratie vastgesteld. De polisadministratie is een authentiek gegevensregister van het UWV, waar alle inkomstenverhoudingen in Nederland in staan. Dit betekent dat er per baan bekend is welk salaris of loon er tegenover staat.²⁾ Banen met een salaris hoger dan het 81^e percentiel van Nederland zijn gekenmerkt als hoogbetaald en banen met een salaris lager dan het 31^e percentiel als laagbetaalde banen. Dat maakt het mogelijk om per bedrijf een indicatie van het aandeel hoogbetaalde en laagbetaalde banen te geven.

Vervolgens zijn de bedrijven in de dataset getypeerd naar hun internationale handelskenmerk. In dit hoofdstuk maken we onderscheid tussen bedrijven met internationale handel in goederen en bedrijven zonder internationale handel in goederen en een verder onderscheid tussen:

1. importeurs van goederen; en
2. exporteurs van goederen.

Overige bedrijven worden als bedrijf zonder goederenhandel getypeerd.

Tot slot is er een classificering van de (internationale) zeggenschapsstructuur gemaakt. De uiteindelijke zeggenschap over een bedrijf en het gegeven of een bedrijf zelf deelnemingen of dochterondernemingen in het buitenland heeft, wordt afgeleid uit de Foreign Affiliate Statistics (FATS) en belastinggegevens over buitenlandse deelnames (Vennootschapsbelasting, zie de methodologische toelichting in Lemmers et al. 2014. De FATS geeft informatie over de locatie van het *Ultimate Controlling Institute (UCI)* van een onderneming. Oftewel waar de uiteindelijke beslissingen gemaakt worden en dus in welk land de moederonderneming gevestigd is. Ligt de uiteindelijke zeggenschap over een in Nederland actieve onderneming in het buitenland, dan wordt deze onderneming – en de bijbehorende bedrijfseenheden – als 'in buitenlands eigendom' getypeerd (grafiek 3.3.1 plaatje links). Indien de uiteindelijke zeggenschap in Nederland gevestigd is, wordt de onderneming als 'in Nederlands eigendom' getypeerd (grafiek 3.3.1 plaatje rechts).

Informatie uit de VPB over buitenlandse deelnames geeft inzicht in de investeringsrelatie tussen Nederlandse bedrijven en bedrijven in het buitenland. Hieruit kunnen we afleiden of een in Nederland gevestigde onderneming een aanmerkelijk belang heeft in een buitenlands bedrijf; <50 procent is minderheidsdeelneming en >50 procent is een dochterbedrijf. Aan de hand van de

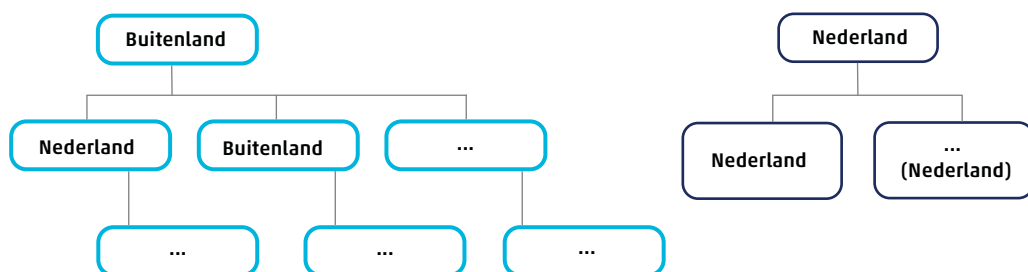
¹⁾ Dit artikel beschrijft alleen banen van werknemers. Het betreft dus niet banen van zelfstandigen of meewerkende eigenaren.

²⁾ Hier is het basisloon meegenomen als onderzoeksvariabele. Overwerkcompensatie of bijzondere beloningen zijn uitgesloten van de analyse.

informatie uit de FATS en de VPB onderscheiden we voor dit artikel vier typen bedrijven:

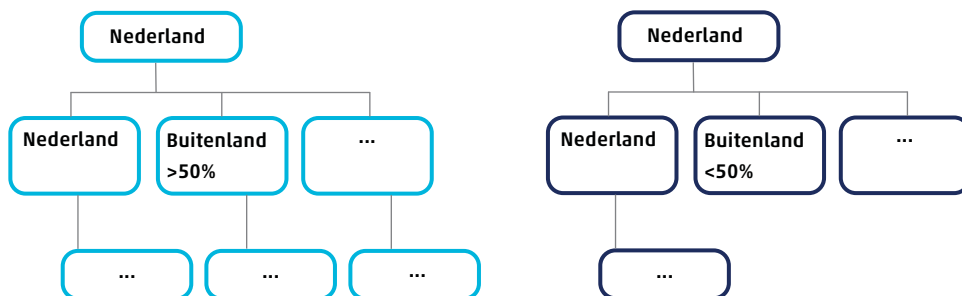
1. Domestic bedrijven;
2. Domestic bedrijven met minderheidsdeelnemingen in het buitenland;
3. Nederlandse multinationals; en
4. Buitenlandse multinationals.

3.3.1 Bedrijven in buitenlands eigendom (links) en Nederlands eigendom (domestic, rechts)



Bedrijven met een buitenlandse moeder zijn per definitie onderdeel van een buitenlandse multinational en worden als zodanig getypeerd (type 4, grafiek 3.3.1, links). De overige drie categorieën bestaan uit bedrijven waar de uiteindelijke zeggenschap in Nederland plaats vindt, alleen met verschillende zeggenschapsrelaties in het buitenland. In het simpelste geval zijn er geen zeggenschapsrelaties in het buitenland. In het simpelste geval zijn er geen zeggenschapsrelaties met het buitenland en spreken we van een domestic bedrijf (type 1, grafiek 3.3.1, rechts). Als een Nederlands bedrijf wel investeringen heeft in het buitenlands, maar daarmee heeft het nog niet de zeggenschap over het buitenlandse bedrijf verkregen (minder dan 50% aandeel in het bedrijf) spreken we over een Domestic bedrijf met minderheidsdeelnemingen in het buitenland (type 2, grafiek 3.3.2, rechts). Als de deelnemingen in het buitenland van een Nederlands bedrijf zonder buitenlandse moeder wel meer dan 50% zijn spreken we over een dochteronderneming en noemen wij het bedrijf een Nederlandse multinational (type 3, grafiek 3.2.2, links). Buitenlandse multinationals met minderheidsdeelnemingen in het buitenland worden niet apart onderscheiden maar wel in de regressieanalyses meegenomen.

3.3.2 Nederlandse multinational (links) en domestic met deelneming (rechts)



Het hebben van internationale handel en buitenlandse investeringen sluiten elkaar niet uit. Zo kan een bedrijf investeren in het buitenland en tevens goederen exporteren en kan een bedrijf met buitenlandse moederonderneming op haar beurt ook zelf investeringen in het buitenland hebben.

3.3.3 Samenstelling dataset 2008-2013

	Bedrijven	Banen	Bedrijven	Banen
	2008		2013	
Nederlandse bedrijfseconomie	880 286	4 806 882	1 019 307	4 600 823
Buitenlandse multinationals	9 481	851 843	10 877	889 628
Nederlandse multinationals	14 325	1 171 291	8 883	1 038 541
Domestics	856 480	2 783 747	999 547	2 672 654
waarvan				
met deelneming in buitenland	3 517	81 128	2 274	49 589
Alleen export van goederen	21 123	132 683	26 130	117 049
Alleen import van goederen	76 855	750 604	90 209	710 633
Zowel export als import van goederen	58 542	2 227 883	75 919	2 420 836
Geen handel in goederen	723 748	1 695 712	827 049	1 352 305

Dit artikel beschouwt alleen bedrijven in het 'Nederlandse bedrijfsleven' (zie begrippenlijst). Bedrijven in de landbouw, overheid en financiële dienstverlening blijven buiten beschouwing vanwege het ontbreken van gedetailleerde cijfers betreffende internationale betrekkingen. Het verwijderen van deze bedrijven resulteert in een dataset van ruim 880 duizend bedrijven in 2008 en ruim 1 miljoen bedrijven in 2013. Tabel 3.3.3 laat voor 2008 en 2013 de samenstelling van de

dataset zien en geeft aan hoeveel bedrijven er in elke categorie zitten. De meeste bedrijven zijn domestic, al dan niet met investeringen in het buitenland. Bij deze bedrijven zijn de meeste banen terug te vinden. Nederlandse multinationals vormen de tweede grootste groep qua aantallen bedrijven en in termen van banen; ruim 1 miljoen in 2013. De Nederlandse bedrijfseconomie telde circa 9400 buitenlandse multinationals in 2008 en bijna 11 duizend in 2013. Zij waren goed voor bijna 900 duizend banen.



¹⁾ De percentages zijn gebaseerd op het aantal bedrijven in het totale Nederlandse bedrijfsleven.

3.4 Beschrijvende resultaten

Onze dataset bevat voor 2013 ongeveer 11 duizend buitenlandse bedrijven, bijna een miljoen domestic bedrijven (met of zonder deelnemingen in het buitenland) en bijna 9 duizend Nederlandse multinationals. De verdeling van deze drie typen bedrijven over de verschillende sectoren in Nederland is echter niet gelijk. Tabel 3.4.1 laat zien dat bijna de helft van de domestic bedrijven actief is in de

dienstverlening (47 procent in 2013). Ook Nederlandse multinationals zijn het vaakst actief in de dienstverlening. Buitenlandse multinationals daarentegen zijn met 37 procent van de bedrijven vaker in de groothandel actief dan in de dienstverlening. Domestic bedrijven zien we veel vaker in de detailhandel en horeca terug dan multinationals. Alle drie de typen bedrijven hebben een stabiele basis in de nijverheid (20–26 procent van de bedrijven).

Met betrekking tot de verdeling van het aantal banen zien we min of meer hetzelfde patroon; met de meeste banen bij bedrijven in de dienstverlening, detailhandel en nijverheid. Banen bij domestic bedrijven en Nederlandse multinationals zijn iets vaker in de detailhandel en dienstverlening, bij de buitenlandse multinationals zijn relatief veel banen te vinden in de groothandel en grote industrie.

De laatste drie kolommen van tabel 3.4.1 laten de ontwikkeling van het gemiddeld aantal werkzame personen zien voor de drie typen bedrijven. Hieruit blijkt dat Nederlandse multinationals tussen 2008–2013 over de hele linie gemiddeld groter geworden zijn. Met name in de detailhandel; hier steeg het gemiddeld aantal banen met 75 procent; van gemiddeld 215 banen per bedrijf in 2008 naar 375 banen in 2013. Dit is tevens ook de grootste absolute stijging. Opvallend is de krimp in het gemiddeld aantal banen bij de buitenlandse dienstverleners, van –22 procent. Dit waren al relatief kleine bedrijven, met gemiddeld 86 banen in 2008, en nu 67 in 2013. Bij de domestic bedrijven is er over de hele linie een daling in het gemiddelde banenbestand. De percentages vertekenen enigszins omdat het hier om vaak relatief kleine bedrijven gaat, zoals tabel 3.4.2 laat zien.

Bijna 99 procent van de domestic bedrijven zijn micro- of kleinbedrijven, ofwel hebben minder dan 50 werkzame personen. Bijna 60 procent van alle banen bij domestic bedrijven is bij zo'n micro- of kleinbedrijf. Slechts een heel klein aantal domestic bedrijven zijn grote bedrijven met meer dan 250 werkzame personen. Buitenlandse bedrijven zijn ook nog vaak als micro- of kleinbedrijf te typeren, namelijk bijna 80 procent. Dit is echter slechts 10 procent van alle banen bij buitenlandse bedrijven. Bijna twee derde van de banen bij buitenlandse multinationals is in een groot buitenlands bedrijf. Voor Nederlandse multinationals is deze verdeling nog schever; ook hier is bijna driekwart van de bedrijven getypeerd als micro- of kleinbedrijf. Zij zijn goed voor 9 procent van de banen van Nederlandse multinationals terwijl bijna driekwart van de banen bij een grote Nederlandse multinational is.

3.4.1 Verdeling banen en bedrijven naar sectoren, 2013

	Banen			Aantal bedrijven			Ontwikkeling gemiddeld aantal banen tussen 2008 en 2013		
	buitenlandse multi-nationals	Nederlandse multi-nationals	domestic	buitenlandse multi-nationals	Nederlandse multi-nationals	domestic	buitenlandse multi-nationals	Nederlandse multi-nationals	domestic
Detailhandel en Horeca	175 051	213 203	760 062	629	568	203 003	12	75	-7
Dienstverlening	224 249	392 162	922 084	3 370	3 078	471 154	-22	36	-21
Groothandel	141 467	88 913	217 843	3 970	2 270	79 571	-10	48	-2
Nijverheid	250 901	236 149	614 590	2 141	2 322	209 708	2	38	-24
Transport	97 959	108 113	158 075	767	645	36 111	11	46	-13
Totaal	889 628	1 038 541	2 672 654	10 877	8 883	999 547			

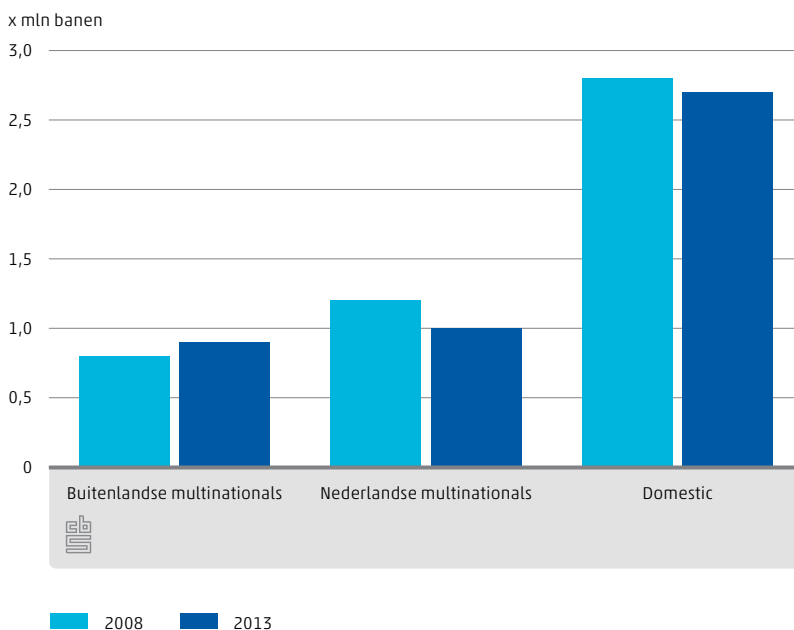
3.4.2 Verdeling banen en bedrijven naar grootte van het bedrijf, 2013

	Banen			Aantal bedrijven		
	buitenlandse multinationals	Nederlandse multinationals	domestic	buitenlandse multinationals	Nederlandse multinationals	domestic
Microbedrijf	3 170	1 655	151 816	2 641	1 696	742 924
Kleinbedrijf	90 465	90 380	1 418 572	5 896	4 854	251 133
Middenbedrijf	206 310	202 707	540 187	1 758	1 829	4 906
Grootbedrijf	589 683	743 799	562 080	582	504	584
Totaal	889 628	1 038 541	2 672 654	10 877	8 883	999 547

Grootste afname banen bij Nederlandse multinationals

Tussen 2008 en 2013 is het totaal aantal banen in het Nederlandse bedrijfsleven met 200 duizend banen afgenomen (-4 procent). Zowel domestics als Nederlandse multinationals laten een krimp in het aantal banen zien. De sterkste afname van het aantal banen is te zien bij Nederlandse multinationals, namelijk 133 duizend banen wat gelijk staat aan 11 procent. Bij buitenlandse multinationals is het aantal banen juist toegenomen, maar deze groei kon de krimp bij Nederlandse multinationals en domestics niet compenseren.

3.4.3 Ontwikkeling aantal banen bij buitenlandse multinationals, Nederlandse multinationals en domestic bedrijven, 2008-2013

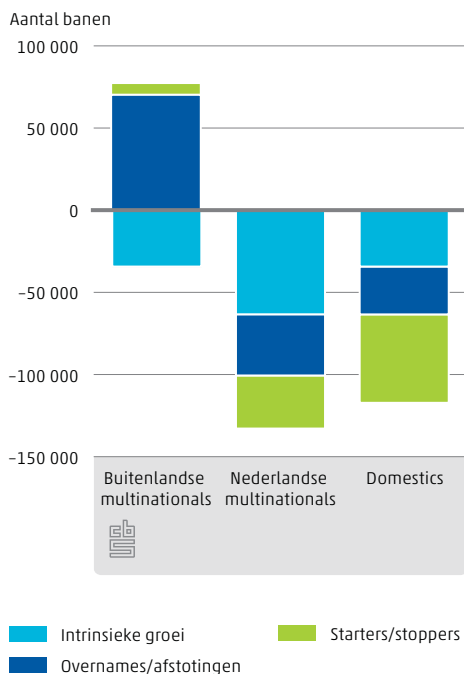


Vooraf minder banen bij continuerende bedrijven

De toename van het aantal banen bij buitenlandse multinationals is vooral te verklaren door het feit dat Nederlandse bedrijven – zowel domestics als Nederlandse multinationals, zie grafiek 3.4.4 – in buitenlands eigendom zijn gekomen (+70 duizend banen). Ook zijn er (+7 duizend) banen bijgekomen door startende buitenlandse bedrijven tussen 2008 en 2013. Bij buitenlandse multinationals die in beide jaren bestonden, zijn er banen verdwenen (–34 duizend banen). Vooral de startende en groeiende buitenlandse multinationals hebben het dus goed gedaan, terwijl de reeds aanwezige bedrijvenpopulatie het zwaar had.

Dit gold ook voor de bestaande populatie Nederlandse multinationals en domestics. Ook zij hebben een flink aantal banen ingeleverd. Echter, bij deze twee type bedrijven krimpt het aantal banen over de hele linie, dus zowel bij de continuerende bedrijven als bij bedrijven die Nederlands multinational of domestic worden. Ook het aantal banen dat verdwijnt door stoppende bedrijven is aanzienlijk groter dan de toename door starters.

3.4.4 Toename/afname banen bij buitenlandse multinationals, Nederlandse multinationals en domestics naar herkomst, verschil 2008-2013



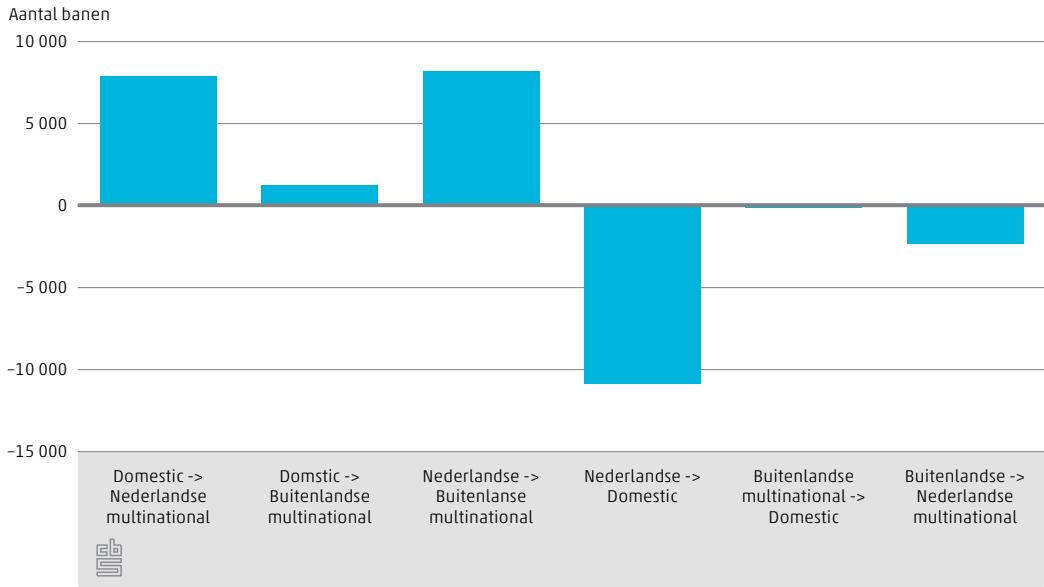
Vooraf meer banen bij bedrijven die door buitenlandse multinational overgenomen zijn

Overgenomen bedrijven zijn een groep bedrijven waar altijd met veel interesse naar gekeken wordt. We zien dat het aantal banen vooral stijgt daar waar een bedrijf internationaal actiever is geworden, namelijk:

- als een domestic overgenomen wordt door een Nederlandse multinational;
- als een Nederlandse multinational in buitenlandse handen komt;
- en in mindere mate als een domestic door een buitenlandse multinational wordt overgenomen.

Het aantal banen daalt bij bedrijven die gestopt zijn met internationale activiteiten, met name bij de Nederlandse multinationals die domestic worden. Omdat hiermee meer banen verloren gaan dan bij de overnames door Nederlandse multinationals is in grafiek 3.4.4 het saldo overnames/afstotingen negatief.

3.4.5 Groei/krimp van het aantal banen na overname/afstoting, verschil 2008-2013



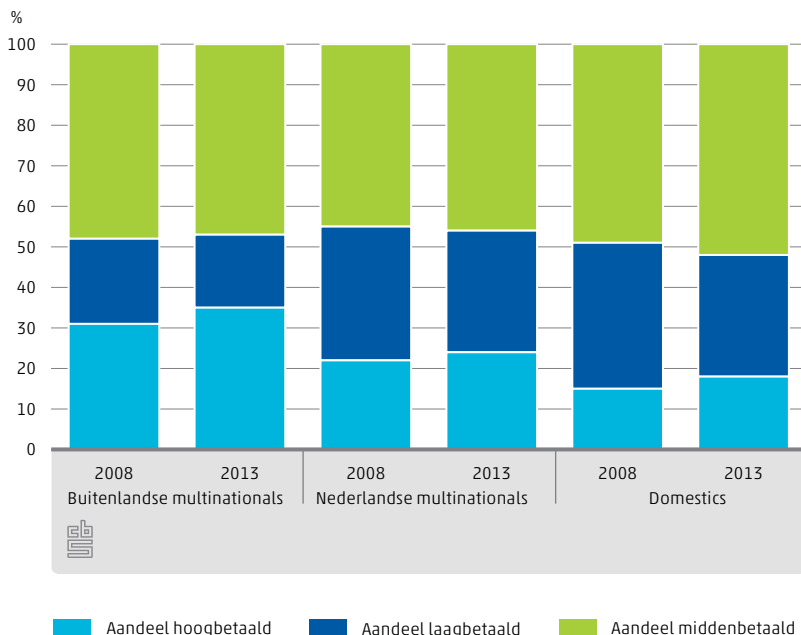
Deze resultaten met betrekking tot overnames/afstotingen vormen aanleiding voor meer onderzoek op het snijvlak van bedrijvendemografie en internationalisering. Fortanier et al (2011) hebben op het vlak van werkgelegenheid hier eerder onderzoek naar verricht. Zij kwamen tot de conclusie dat door eigendoms-wisselingen (van Nederlands eigendom naar buitenlands eigendom en vice versa) het aantal banen bij het overgenomen bedrijf gemiddeld genomen niet drastisch verandert. Hierin maken zij geen onderscheid tussen Nederlandse multinationals en domestics. Ook de richting van de causaliteit is in deze interessant: Goed lopende bedrijven zijn interessant om overgenomen te worden, maar is een (buitenlandse) overname ook goed voor je bedrijfsresultaten? Hoe dan ook blijkt uit figuur 3.4.5 dat de groei bij buitenlandse multinationals ontstaat doordat zij bedrijven overnemen van voornamelijk Nederlandse multinationals die vervolgens in 2013 meer banen hebben dan ze in 2008 hadden.

Aandeel hoogbetaalden stijgt meest bij buitenlandse multinationals

Als we kijken naar de samenstelling van het personeelsbestand bij de drie typen bedrijven (grafiek 3.4.6) dan zien we op alle fronten een toename van het aan-

deel hoogbetaalde banen. Deze stijging is echter het grootst bij buitenlandse multinationals. Ook in absolute zin stijgt het aantal hoogbetaalde banen bij deze bedrijven tussen 2008 en 2013. Ook was het aandeel hoogbetaalde banen in het totaal aantal banen in eerste instantie al hoger. Dit resulteert er toe dat ruim een derde van de banen bij deze groep in 2013 als hoogbetaald aangemerkt kon worden.

3.4.6 Verhouding hoogbetaalde, middenbetaalde en laagbetaalde banen bij bedrijven, 2008-2013



Ook bij de Nederlandse multinationals zien we een toename van het aandeel hoogbetaalde banen tussen 2008 en 2013, maar net iets minder dan bij buitenlandse multinationals. Bovendien was het startpunt lager. In 2008 was bijna 22 procent van de banen hoogbetaald; in 2013 was dit bijna een kwart. Iets minder dan een derde van de banen is een laagbetaalde baan.

Het aandeel laagbetaalden zien we over de hele linie afnemen, maar voornamelijk bij domestic bedrijven. Hier zien we vooral een stijging van het aantal banen in de middenmoot; meer dan de helft van de banen in 2013. Het aandeel hoogbetaalde banen is bij domestic bedrijven het laagst, zowel in 2008 als in 2013.

3.5 Statistische analyses

Paragraaf 3.4 liet zien dat het aantal banen afgenomen is tussen 2008 en 2013, en dat de baanontwikkeling bij buitenlandse multinationals anders is dan bij Nederlandse multinationals en domestics. Ook was het aandeel hoogbetaalde banen gestegen, met name bij buitenlandse multinationals. In deze paragraaf onderzoeken we of deze descriptieve verschillen behouden blijven na correctie voor relevante bedrijfskenmerken zoals bedrijfstak, en zo ja, of ze statistisch significant zijn.

Nadere analyse van de dataset liet zien dat er tussen 2008 en 2013 veel bedrijven bijgekomen (maar ook verdwenen) zijn, met tijdens de levensduur van het bedrijf slechts één werkzaam persoon. Hier liggen onder andere een aantal methodologische en conceptuele veranderingen bij het vaststellen van de actieve bedrijvenpopulatie aan ten grondslag. Aangezien het hier om relatief veel bedrijven met relatief weinig (en bovendien gelijkblijvend aantal) banen gaat, worden de analyseresultaten sterk vertekend. Daarom is er voor gekozen om kleine bedrijven (met maximaal 1 baan) die tussen 2008 en 2013 gestart of gestopt zijn én tijdens hun levensduur geen baanontwikkeling hadden doorgemaakt, uit de dataset te verwijderen.

Om de analyseresultaten eenduidig te kunnen interpreteren, is er voor gekozen om de eigendomskenmerken en het wel of niet hebben van import en/of export van goederen in de onderzochte jaren (2008–2013) constant te houden. Dit houdt in dat als een bedrijf ergens tussen 2008 en 2013 een keer positief scoorde op bijvoorbeeld exporteur van goederen, we dit bedrijf voor alle jaren aangemerkt hebben als exporteur. De redenering achter het constant maken en terugleggen van dergelijke kernmerken is enerzijds ingegeven door een verbeterde ontsluiting van bronnen voor zowel internationale handel in goederen, de FATS en VPB. Hierdoor zijn in latere jaren meer bedrijven te typeren met internationale activiteiten. Het naar het verleden toe gelijktrekken van de internationale activiteiten over de jaren trekt deze scheve verdeling recht. Anderzijds kunnen steekproefverschillen een mogelijke reden zijn voor het ontbreken van internationaliseringsgegevens in latere jaren. Echter, conceptueel blijven dit toch bedrijven die duidelijk meer internationale ervaring en connecties hebben dan bedrijven die nooit internationale activiteiten hebben gehad.

Het meest uitgebreide regressiemodel (kolommen 3-5 in tabel 3.5.1) ziet er als volgt uit,

$$\ln\left(\frac{\text{banen}2013+1}{\text{banen}2008+1}\right) = \alpha + \beta_1 \text{Multinational} + \beta_2 \ln(\text{banen}2008) + \beta_3 \text{Sector} \\ + \beta_4 \text{Buitenlandse deelnemingen} + \beta_5 \text{Importeur} + \beta_6 \text{Exporteur} + \beta_7 \text{StartStop} + \epsilon$$

waarbij *Multinational* een categoriale variabele is die drie waarden kan aannemen; buitenlandse multinational, Nederlandse multinational en domestic bedrijf. $\ln(\text{banen}2008)$ is een continue variabele die het natuurlijk logaritme van het aantal banen per bedrijf in 2008 aangeeft, als proxy voor de startgrootte van een bedrijf. *Sector* is een categoriale variabele die controleert voor de economische activiteit van een bedrijf. *Buitenlandse deelnemingen*, *Importeur* en *Exporteur* zijn drie internationaliseringsvariabelen die de waarde 1 aannemen als het bedrijf respectievelijk een buitenlandse deelneming (<50 procent meerderheidsbelang) heeft, import van goederen heeft, export van goederen heeft. *StartStop* is een categoriale variabele die aangeeft of een bedrijf tussen 2008 en 2013 respectievelijk is gestart, gestopt of géén van beiden.

Grootste banengroei bij multinationals

Tabel 3.5.1 laat de resultaten van de verschillende analysemodellen (ANOVA) zien, beginnende bij het meest eenvoudige model. In dit model wordt de groei van het aantal banen (omgerekend naar procenten) tussen 2008 en 2013 geschat voor de drie typen bedrijven, met alleen de grootte van het bedrijf in 2008 als controle variabele. Als we geen rekening zouden houden met de samenstelling van de bedrijfspopulatie en bedrijfskenmerken zoals internationalisering, dan is het aantal banen bij het doorsnee domestic bedrijf afgenomen en het aantal banen bij buitenlandse multinationals én Nederlandse multinationals gestegen.

De economische activiteit van het bedrijf, het wel of niet hebben van buitenlandse deelnemingen, import en export is een belangrijke toevoeging voor het model aangezien de verklaringskracht daarmee sterk omhoog gaat. Ook hier zien we dat het aantal banen het sterkst groeit bij buitenlandse multinationals, gevolgd door Nederlandse en domestic bedrijven. Het wel of niet hebben van buitenlandse deelnemingen blijkt een positief verband te houden met de groei van het aantal banen. Model 2 in tabel 3.5.1 laat ook de baanontwikkeling bij bedrijven met internationale handel in goederen zien ten opzichte van bedrijven zonder internationale handel. Hier komt het bekende beeld naar voren (Smit en Jaarsma, 2014b) dat importeurs en exporteurs het qua werkgelegenheid beter gedaan hebben dan niet-handelaren.

3.5.1 ANOVA-resultaten

	≥1 baan	≥1 baan	≥1 baan	≥1 baan	≥1 baan	≥2 baan	≥5 banen
Buitenlandse multinationals	84 ³⁾	150 ³⁾	156 ³⁾	36 ³⁾	59	41	19
Nederlandse multinationals	60 ³⁾	113 ³⁾	130 ³⁾	31 ³⁾	57	43	19
Domestics	-14 ³⁾	80 ³⁾	129 ³⁾	-11 ³⁾	23 ³⁾	13 ³⁾	-3 ³⁾
LN Banen 2008	3)	3)	3)	3)	3)	3)	3)
Detailhandel en Horeca		150 ³⁾	176 ³⁾	28	60 ³⁾	40	17
Dienstverlening		118 ³⁾	139 ³⁾	16	44	34 ³⁾	15
Groothandel		53 ³⁾	83 ³⁾	-3 ³⁾	26 ³⁾	14 ³⁾	-3 ³⁾
Nijverheid		116 ³⁾	143 ³⁾	15	45	31 ³⁾	9 ³⁾
Transport		141 ³⁾	161 ³⁾	26	55 ³⁾	41	20
Deelneming buitenland = 0		47 ³⁾	74 ³⁾	-9 ³⁾	18 ³⁾	8 ³⁾	-4 ³⁾
Deelneming buitenland = 1		208 ³⁾	226 ³⁾	47 ³⁾	79 ³⁾	60 ³⁾	30 ³⁾
Importeur=0		48 ³⁾	71 ³⁾	-1 ³⁾	24 ³⁾	16 ³⁾	-2 ³⁾
Importeur =1		205 ³⁾	231 ³⁾	36 ³⁾	70 ³⁾	49 ³⁾	27 ³⁾
Exporteur = 0		58 ³⁾	84 ³⁾	-4 ³⁾	22 ³⁾	12 ³⁾	-3 ³⁾
Exporteur =1		186 ³⁾	209 ³⁾	40 ³⁾	73 ³⁾	54 ³⁾	28 ³⁾
StartStop = 0			318 ³⁾		300 ³⁾	433 ³⁾	693 ³⁾
StartStop = 1				-45 ³⁾	-55 ³⁾	-73 ³⁾	-87 ³⁾
N	391106	391106	391106	391106	391106	273849	139807
R ²	0,365	0,475	0,549	0,633	0,673	0,737	0,813

¹⁾ Significant op het 0,1 niveau.

²⁾ Significant op het 0,05 niveau.

³⁾ Significant op het 0,01 niveau.

Waar model 2 echter onvoldoende rekening mee houdt is dat er tussen 2008 en 2013 veel dynamiek heeft plaatsgevonden in de bedrijvenpopulatie. In deze periode zijn relatief veel kleine bedrijven gestart, maar ook veel kleine bedrijven gestopt. Omdat bij kleine bedrijven grote groei/krimppercentsages te verwachten zijn, vertekent dit de omvang van de coëfficiënten in model 1 en 2. Daarom hebben we in model 3, 4 en 5 een *StartStop* variabele toegevoegd die hiervoor corrigeert.

Drie zaken vallen meteen op. Het toevoegen van de *StartStop* variabele is zeer significant en heeft een hoge coëfficiënt. De groei van het aantal banen bij de drie typen bedrijven is hierdoor minder hoog dan in model 1 en 2. Ook de verklaringskracht van het model gaat weer verder omhoog. Bovendien blijft de eerder geziene trend overeind; banen bij een gemiddeld domestic bedrijf

groeien minder hard (gemiddeld een kwart erbij) dan buitenlandse multinationals (59 procent meer banen) en Nederlandse multinationals (57 procent meer banen). Alleen is het verschil in baangroei tussen de laatste twee groepen niet langer significant. Dit wijst er op dat de werkgelegenheid bij Nederlandse multinationals zich gemiddeld niet anders ontwikkeld heeft dan die van buitenlandse multinationals. Model 6 en 7 laten zien dat deze bevinding overeind blijft staan als we bedrijven met tenminste 2 en tenminste 5 banen analyseren. Ook dan groeit het aantal banen bij een gemiddeld domestic bedrijf minder hard dan bij een multinational en bij bedrijven met 5 banen of meer is er zelfs sprake van krimp in het aantal banen.

Het beeld op bedrijfsniveau kan echter sterk verschillen van het beeld op totaalniveau: een micro-macro paradox. Bijvoorbeeld, als in de groep de kleine bedrijven het aantal banen groeit en in de groep grote bedrijven gelijk blijft, dan kan het gemiddelde kleine bedrijf een banengroei vertonen en op totaalniveau het aantal banen toch afgenomen zijn.

Sterkste banengroei bij Nederlandse en Noord-Amerikaanse multinationals

Als we verder inzoomen op de banen bij buitenlandse multinationals, op basis van model 5, dan zien we dat ook het land waar de uiteindelijke zeggenschap is gevestigd een rol speelt (zie bijv. ook Fortanier, 2008 of Dom en Jensen, 1989). Zo blijkt het aantal banen bij buitenlandse multinationals met een Noord-Amerikaanse moederbedrijf significant meer toegenomen te zijn dan bedrijven met een Aziatische of Europese moeder (tabel 3.5.2). Uit hoofdstuk 1 bleek al dat Noord-Amerikaanse bedrijven een van de grootste buitenlandse werkgevers in Nederland zijn.

Ook de groei van het aantal banen bij Nederlandse multinationals was hoger dan die bij Aziatische en Europese bedrijven, maar niet significant anders dan Noord-Amerikaanse multinationals. Bedrijven met een moederbedrijf uit een EU-land hebben er een kwart meer banen bij gekregen tussen 2008 en 2013 ten opzichte van Aziatische bedrijven. Bedrijven met een moeder uit overig west Europa (niet EU) zien hun aantal banen juist met gemiddeld 16 procent krimpen ten opzichte van Nederlandse multinationals.

3.5.2 Groei/krimp aantal banen bij multinationals naar land van uiteindelijke zeggenschap, 2008-2013

	Afrika	Azië	EU-land	Midden-Oosten	Midden-Zuid Amerika	Nederlands	Noord-Amerika	Oceanië	Overig Oost-Europa	Overig West-Europa
Afrika	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Azië		-	-	-	-	-	-	-	-	-
EU-land		25	-	-	-	-	-	-	-	-
Midden-Oosten				-	-	-	-	-	-	-
Midden-Zuid Amerika					-	-	-	-	-	-
Nederlands		42	13			-	-	-	-	-
Noord-Amerika		40	11				-	-	-	-
Oceanië								-	-	-
Overig Oost-Europa									-	-
Overig West-Europa							-16			-

N.B. Procentuele groei/krimp alleen weergegeven bij significantie op 0,05 niveau.

Hoogbetaalde banen sterkst gegroeid bij Nederlandse multinationals

Als laatste onderdeel van de analyse kijken we of het aantal hoogbetaalde (laagbetaalde) banen zich significant anders ontwikkeld heeft bij de drie typen bedrijven tussen 2008 en 2013. Aangezien er bij startende bedrijven veelal sprake van (grote) groei in banen zal zijn en bij stoppende bedrijven juist alle banen wegvallen, lijkt deze analyse het meest veelzeggend voor uitsluitend continuerende bedrijven. De twee analysemodellen zien er als volgt uit en de resultaten staan in tabel 3.5.3.

$$\ln\left(\frac{\text{hoogbetaalde banen}2013+1}{\text{hoogbetaalde banen}2008+1}\right) = \alpha + \beta_1 \text{Multinational} + \beta_2 \ln(\text{hoogbetaalde banen}2008) + \beta_3 \text{Sector} + \beta_4 \text{Buitenlandse deelnemingen} + \beta_5 \text{Importeur} + \beta_6 \text{Exporteur} + \epsilon$$

$$\ln\left(\frac{\text{laagbetaalde banen}2013+1}{\text{laagbetaalde banen}2008+1}\right) = \alpha + \beta_1 \text{Multinational} + \beta_2 \ln(\text{laagbetaalde banen}2008) + \beta_3 \text{Sector} + \beta_4 \text{Buitenlandse deelnemingen} + \beta_5 \text{Importeur} + \beta_6 \text{Exporteur} + \epsilon$$

3.5.3 ANOVA-resultaten

	Hoog			Laag		
	≥1 baan	≥5	≥10	≥1 baan	≥5	≥10
Buitenlandse multinationals	29 ³⁾	36 ²⁾	39	25 ³⁾	20 ³⁾	19 ³⁾
Nederlandse multinationals	38 ³⁾	42 ²⁾	42	16 ³⁾	12 ³⁾	10 ³⁾
Domestics	20 ³⁾	27 ³⁾	33 ³⁾	-18 ³⁾	-18 ³⁾	-16 ³⁾
LN Banen hoog/laag 2008	3)	3)	3)	3)	3)	3)
Detailhandel en Horeca	10 ³⁾	5 ³⁾	2 ³⁾	6 ³⁾	4	8
Dienstverlening	12 ³⁾	16	18	15	17 ³⁾	21 ³⁾
Groothandel	8 ³⁾	13	16	-3 ³⁾	-6	-8
Nijverheid	57 ³⁾	72 ³⁾	77 ³⁾	2 ³⁾	-3	-6
Transport	71 ³⁾	89 ³⁾	103 ³⁾	12	6	4
Deelneming buitenland = 0	25 ³⁾	31 ³⁾	34 ³⁾	-5 ³⁾	-7 ³⁾	-7 ³⁾
Deelneming buitenland = 1	32 ³⁾	39 ³⁾	42 ³⁾	19 ³⁾	15 ³⁾	14 ³⁾
Importeur=0	20 ³⁾	29 ³⁾	32 ³⁾	7 ³⁾	6 ³⁾	6 ³⁾
Importeur =1	38 ³⁾	40 ³⁾	44 ³⁾	5 ³⁾	1 ³⁾	1 ³⁾
Exporteur = 0	22 ³⁾	30 ³⁾	34 ³⁾	-3 ³⁾	-4 ³⁾	-2 ³⁾
Exporteur =1	36 ³⁾	40 ³⁾	42 ³⁾	16 ³⁾	11 ³⁾	9 ³⁾
N	75 174	42 164	28 473	81 081	51 133	31 818
R ²	0,094	0,134	0,170	0,142	0,146	0,153

¹⁾ Significant op het 0,1 niveau.

²⁾ Significant op het 0,05 niveau.

³⁾ Significant op het 0,01 niveau.

Wat duidelijk uit de ANOVA-analyse naar voren komt, is dat als rekening gehouden wordt met relevante bedrijfskenmerken zoals sector, import, export en bedrijfsomvang, het aantal hoogbetaalde banen het sterkst gegroeid is bij Nederlandse multinationals. Tabel 3.5.3 laat zien dat tussen 2008 en 2013 het aantal hoogbetaalde banen bij een gemiddelde Nederlandse multinational met 38 procent gegroeid is. Op de tweede plek komen buitenlandse multinationals, met een groei van 29 procent. Ook bij domestic bedrijven is het aantal hoogbetaalde banen gegroeid, en wel met een vijfde. Omdat domestics vaak klein zijn, vertekenen de percentages iets. Een groei van 1 naar 2 hoogbetaalde banen komt namelijk neer op 100 procent groei. Ook is de verklaringskracht van dit model (R^2 0,094) erg laag, wat inhoudt dat er veel andere factoren een rol spelen in de groei van het aantal hoogbetaalde banen. Niettemin zijn de verschillen tussen de drie typen bedrijven significant. Ook blijft dit patroon overeind staan als we de allerkleinste bedrijven uit de analyse laten. Vanaf tien banen worden de verschillen tussen Nederlandse en buitenlandse multinationals insignificant, maar is de groei

in het aantal hoogbetaalde banen nog altijd groter dan bij domestic bedrijven. Vooral bij bedrijven in de nijverheid en bij bedrijven met internationale handel is het aantal hoogbetaalde banen gegroeid tussen 2008–2013.

Met betrekking tot de groei van het aantal laagbetaalde banen zien we een ander patroon. Deze groeien het sterkst bij buitenlandse multinationals (kwart erbij tussen 2008–2013), gevolgd door Nederlandse multinationals (+16 procent) terwijl bij domestics het aantal laagbetaalde banen afnam. Ook hier is de verklaaringskracht van het model niet heel groot; er zijn dus andere factoren die de groei van het aantal laagbetaalde banen beter verklaren, zoals arbeidsproductiviteit of omzet. Ook speelt het uitsluiten van de financiële sector en overheid mogelijk een rol.

3.6 Conclusies

Uit eerder onderzoek van het CBS maar ook uit de academische literatuur komt steeds duidelijker naar voren dat multinationals – ongeacht waar het moederbedrijf gevestigd is – zich anders ontwikkelen dan bedrijven zonder buitenlandse moeder of dochter. In dit artikel hebben we op deze lijn voortgebouwd door te onderzoeken hoe de werkgelegenheid zich tijdens de crisisjaren ontwikkeld heeft bij Nederlandse multinationals, Buitenlandse multinationals en domestics in het Nederlandse bedrijfsleven.

Slechts 2 procent van alle bedrijven in de business economy is een multinational. Dit zijn veelal grote bedrijven want zij creëren circa 40 procent van alle banen. Op macroniveau zagen we tussen 2008–2013 de grootste afname van het aantal banen bij Nederlandse multinationals, gevolgd door domestics, terwijl het aantal banen bij buitenlandse multinationals toenam. Dit laatste is vooral door succesvolle overnames van domestics en Nederlandse multinationals. Ook zien we dat voor buitenlandse multinationals als geheel het aandeel hoogbetaalde banen het meeste stijgt.

Wanneer we echter corrigeren voor relevante bedrijfskenmerken, zoals import, export of buitenlandse deelnemingen, en het feit dat multinationals groter en vaak in andere sectoren actief zijn, worden de verschillen kleiner. Zeker als we corrigeren voor de starters-stoppers dynamiek tijdens de crisisjaren. Dan zien we dat de banen bij een gemiddeld domestic bedrijf minder hard groeien (gemiddeld een kwart erbij) dan buitenlandse multinationals (59 procent meer

banen) en Nederlandse multinationals (57 procent meer banen). Het verschil in baangroei tussen de twee groepen multinationals is niet significant. Dit beeld op bedrijfsniveau verschilt van het beeld op totaalniveau: een micro-macro paradox.

Binnen de groep multinationals blijkt het aantal banen bij Noord-Amerikaanse Nederlandse multinationals significant meer toegenomen te zijn dan bij bedrijven met een Aziatische of Europese moeder. Ook bedrijven met een moederbedrijf uit een EU-land hebben er ten opzichte van Aziatische bedrijven meer banen bij gekregen.

Wat betreft het groei/krimp in het aantal hoogbetaalde en laagbetaalde banen tijdens de crisis komt een bijzonder beeld naar voren. Tussen 2008–2013 is het aantal hoogbetaalde banen het sterkst gegroeid bij de groep multinationals, met een kleine voorsprong voor Nederlandse multinationals. Significant lager is de groei van het aantal hoogbetaalde banen bij domestics. Laagbetaalde banen zijn het sterkst gegroeid bij buitenlandse multinationals, namelijk een kwart meer bij het gemiddelde bedrijf dan in 2008.

We wisten al dat Nederlandse en buitenlandse multinationals zich gelijksoortig gedragen als het gaat om omzet, handelswaarde en productiviteit. Dit hoofdstuk heeft laten zien dat ook wat baanontwikkeling betreft multinationals 'één pot nat' zijn. Het zijn grote spelers op een wereldmarkt geworden, ongeacht waar de wieg stond.

4.

Leidt offshoren wel tot lagere werkgelegenheid?

Auteurs
Donnie Temmink
Oscar Lemmers

Er is zorg dat bedrijven die activiteiten naar het buitenland verplaatsen krimpen. Er zijn echter ook indicaties dat het sommige bedrijven dan juist beter gaat, omdat ze competitiever worden en omdat ze meer werk in regiefuncties rondom de uitbesteding creëren. Dit hoofdstuk kijkt daarom hoe het bedrijven vergaat die activiteiten verplaatsten ten opzichte van bedrijven die niets verplaatsten. De verschillen in werkgelegenheid, inkomsten en arbeidsproductiviteit zijn klein op totaalniveau. Maar ze kunnen groter zijn afhankelijk van het type uitbesteding.

4.1 Inleiding

21 to 29 per cent of American jobs are threatened by offshoring. (Blinder, 2007)

In Nederland is zorg (bijvoorbeeld Marijnissen (2012), Troost (2013)) dat er na het verplaatsen van bedrijfsactiviteiten naar het buitenland werkgelegenheid, inkomsten en kennis naar het buitenland verdwijnt. Berghuis (2014) vond echter ook tekenen dat het verplaatsen van activiteiten juist leidde tot hogere werkgelegenheid. Hij sprak met zeven industriële multinationals die ervaring hadden opgedaan met het opknippen van hun productieketen. Zij werden over het algemeen productiever en dus competitiever. Ook hadden ze behoefte aan meer personeel in een regiefunctie (zoals managers, inkopers, controleurs). Daardoor groeide de werkgelegenheid bij deze bedrijven. Möhlmann (2013) bevestigt de verwachte behoefte aan extra mensen in dergelijke functies en onderbouwt dat doordat na offshoring contracten gemanaged en gemonitord moeten worden. Hij laat zien dat de kans op ontslag lager is bij bedrijven die activiteiten naar het buitenland verplaatsen dan bij bedrijven die dat niet doen. Deschryvere en Kotiranta (2008) zagen dat het verplaatsen van activiteiten naar het buitenland forse effecten kan hebben op de werkgelegenheid binnen een bedrijf. Maar grootte en richting van het effect hingen sterk af van het type van verplaatsing. Zij raden daarom aan om onderscheid te maken tussen de kanalen van uitbesteding en het type van verplaatste activiteiten. Harrison en McMillan (2010) bekijken Amerikaanse bedrijven in de industrie en zien ook dat het effect van offshoren op de werkgelegenheid in het moederbedrijf afhangt van het type offshoring. Offshoring naar lagelonen landen werkt als substituuat voor banen in het eigen land, met een daling van het aantal banen als gevolg. Maar bedrijven die in eigen land een significant andere taak hebben dan het bedrijf waar naar geoffshored wordt, laten juist een toename in banen zien.

Al met al is het dus de vraag of de zorg dat werkgelegenheid daalt door offshoring terecht is. Het is wel een relevante vraag, want het mondiaal opknippen van waardeketens en het verplaatsen van bedrijfsactiviteiten neemt alsmaar toe (Voncken et al. 2015, Möhlmann 2013). Daarom is het belangrijk voor beleid om te weten of er inderdaad sprake is van nadelige gevolgen voor (bijvoorbeeld) de werkgelegenheid bij een multinational die activiteiten naar het buitenland verplaatst. De eerste onderzoeksvraag in dit hoofdstuk¹⁾ is daarom.

Ontstaan na verloop van tijd verschillen tussen bedrijven die activiteiten naar het buitenland verplaatsen en bedrijven die dat niet doen, op indicatoren als werkgelegenheid, arbeidsproductiviteit en toegevoegde waarde?

Wat nieuw is aan deze studie over de Nederlandse situatie is dat er onderscheid gemaakt is in welke vorm een bedrijf zijn activiteiten naar het buitenland heeft uitbesteed. Een multinational kan er immers voor kiezen om activiteiten naar een bedrijf binnen en/of buiten het concern te verplaatsen, en om ondersteunende en/of kernactiviteiten te verplaatsen. Dit leidt tot de tweede onderzoeksvraag.

Ontstaan er verschillen tussen de bedrijven die activiteiten naar het buitenland verplaatsen al naar gelang de vorm van uitbesteding?

Dit hoofdstuk is als volgt opgebouwd. Het start met geschiedenis van en redenen voor het verplaatsen van bedrijfsactiviteiten. Daarna volgen een beschrijving van de gebruikte dataset, methoden en resultaten om te eindigen met conclusie en discussie.

4.2 Achtergrond

Door globalisering zijn waardeketens van producten en diensten onderhevig aan grote veranderingen. Bedrijfsactiviteiten worden namelijk in toenemende mate verplaatst naar het buitenland zodat de handel in halffabricaten sneller groeide dan de handel in eindproducten of diensten (Miroudot et al., 2009; Voncken et al. 2015). Dit is mogelijk gemaakt door technologische ontwikkelingen op ICT-gebied, lagere transportkosten en minder handelsbelemmeringen.

¹⁾ Dit hoofdstuk is deels gebaseerd op 'Firm-level research does not confirm prosperity of offshoring', de Master's thesis van Donnie Temmink voor de Universiteit van Groningen, geschreven tijdens zijn stage bij het CBS.

Bedrijven konden bij het verplaatsen van activiteiten naar lagelonenlanden onder andere kostenbesparingen op arbeid realiseren (Grossman en Helpman, 2001). Tegenwoordig worden ook bedrijfsactiviteiten naar het buitenland verplaatst om toegang te krijgen tot gekwalificeerd personeel, kennis van buitenlandse markten te vergroten of om een flexibelere bedrijfsvoering te realiseren (Farrell, 2005; Manning et al., 2008; Bongard et al., 2013).

Het verplaatsen van bedrijfsfuncties naar het buitenland biedt een bedrijf de mogelijkheid om de comparatieve voordelen die landen of regio's bieden te benutten (Kogut, 1985). Bijvoorbeeld lage lonen, of een regio zoals Silicon Valley met veel kennis en innovatieve ideeën. Bedrijven die profiteren van deze comparatieve voordelen kunnen dit weer omzetten in een competitief voordeel. Hiermee kunnen zij hun concurrentiepositie versterken en zo een betere financiële resultaat behalen. Echter, Temmink (2015) vindt geen relatie tussen het gebruik maken van buitenlandse leveranciers en een werkelijk hogere winst. Het kan zijn dat als bedrijven activiteiten naar het buitenland verplaatsen de transactiekosten zo veel stijgen dat het comparatieve voordeel teniet gedaan wordt. Deze stijgende transactiekosten worden ook aangedragen door bedrijven als motivatie om eerder verplaatste activiteiten naar het buitenland weer terug te verplaatsen (Gray, 2013). Dit fenomeen 'reshoring' staat sterk in de belangstelling. Zie bijvoorbeeld de Kamerbrief (2014). Naast stijgende transactiekosten kunnen ook technologische ontwikkelingen zorgen voor 'reshoring' (Neil, 2013). Als machines arbeid kunnen vervangen kiezen sommige bedrijven er toch weer voor om productie weer dicht bij de consument uit te voeren.

Offshoring

Offshoring is de verzamelnaam die wordt gebruikt wanneer bedrijven geheel of gedeeltelijke bedrijfsactiviteiten naar het buitenland verplaatsen (Lewin en Volberda, 2011). Het verplaatsen van deze bedrijfsactiviteiten kan echter wel in verschillende vormen plaatsvinden. Bijvoorbeeld, naar een bedrijf binnen of buiten hetzelfde concern. Deze twee vormen (zie figuur 4.2.1), zijn respectievelijk internationaal insourcing en internationaal outsourcing.

4.2.1 Mogelijkheden voor bedrijven

	Zelf maken	Kopen
In eigen land	Domestic insourcing	Domestic outsourcing
In buitenland	Internationaal insourcing	Internationaal outsourcing

Internationaal insourcing

Bedrijven die voor dit type uitbesteding kiezen, houden volledige zeggenschap over hun leverancier, een dochterbedrijf in het buitenland. Het zijn dus multinationals. Deze vorm heeft als voordeel dat een bedrijf zijn werkzaamheden volledig kan afstemmen op zijn buitenlandse leverancier en hiervoor niet afhankelijk is van een derde partij (Pfeffer en Salancik, 1978). Ook houdt het bedrijf met deze variant meer controle over product en proces. Een vaak genoemde motivatie van bedrijven om voor deze constructie te kiezen is dat bedrijven geen bedrijfsgevoelige informatie hoeven te delen met een externe partij. Sommige landen hebben een minder ontwikkeld rechtssysteem, dit kan het moeilijk maken voor buitenlandse bedrijven om contractbreuk door een leverancier aan te vechten. Om dergelijke disputen te voorkomen prefereren sommige bedrijven internationaal insourcen wanneer zij activiteiten naar het buitenland verplaatsen. Ook zijn de transactiekosten vaak lager dan wanneer een bedrijf gebruik zou moeten maken van een externe leverancier. Verder kan het zo zijn dat bedrijven voor deze vorm moeten kiezen omdat er simpelweg geen leveranciers op de markt zijn die het desgewenste product of dienst kunnen leveren. Hierdoor is een bedrijf genoodzaakt om het zelf te produceren.

Internationaal outsourcing

Wanneer bedrijven voor deze manier van uitbesteding kiezen, besteden ze de bedrijfsactiviteit uit aan een externe partij, waar ze geen directe zeggenschap over hebben. Deze vorm biedt als voordeel dat een bedrijf kan samenwerken met de beste leveranciers op de internationale markt (Lieblein en Miller, 2003). Deze leveranciers kunnen vaak door specialisatie een lagere kostprijs of een hogere kwaliteit garanderen dan wanneer het bedrijf deze activiteit intern zou uitvoeren. Echter kunnen bij deze constructie de transactiekosten wel stijgen door de onzekerheid en handhavingskosten (Giley en Rasheed, 2000). Bedrijven die gebruik maken van een externe leverancier zijn vaak flexibeler in hun bedrijfsvoering. Ze kunnen van leverancier switchen en ze hoeften niet fors te investeren in machines, fabrieken of projecten (Hutzenschreuter et al., 2011).

In de literatuur wordt gesteld dat de keuze voor een bedrijf om iets te 'kopen' of zelf te 'maken' een afweging is tussen de investeringskosten om het product zelf te maken en de handhavingskosten voor het kopen van de activiteit op de markt (Ellram et al., 2013; Mol et al., 2005). Hierbij wordt verondersteld dat de voordelen en de nadelen van beide vormen voor een bedrijf tegen elkaar opwegen. De vraag is of dit ook werkelijk het geval is. Het is ook de vraag wat voor effect beide

vormen hebben op de werkgelegenheid, toegevoegde waarde en productiviteit van het bedrijf in Nederland, wat weer interessant is voor beleidsmakers.

4.3 Data

De dataset die als uitgangspunt is genomen kwam voort uit een vragenlijst over het verplaatsen van activiteiten naar binnen- of buitenland, uitgevoerd onder in Nederland opererende bedrijven die in 2011 minstens 100 werknemers hadden. Deze dataset is gecombineerd met verscheidene andere datasets uit de bedrijfsstatistieken. Dat maakt het mogelijk om in de analyses te controleren voor bedrijfsspecifieke kenmerken. De dataset bevat de volgende variabelen:

- Uniek identificerend bedrijfsnummer (uit ABR);
- Bedrijfstak in 2008 (uiteindelijk 8 bedrijfstakken²⁾, uit ABR);
- Aantal werknemers, gemeten in vte, 2007–2013 (uit Polisadministratie);
- Indicator of bedrijf goederen importeert en/of exporteert (uit statistiek internationale handel);
- Indicator of bedrijf in Nederlands of buitenlands eigendom is (UCI-lijst);
- Toegevoegde waarde, 2008 en 2013 (uit Productiestatistieken);
- Arbeidsproductiviteit, 2008 en 2013 (deling toegevoegde waarde door werkgelegenheid);
- Indicator of een bedrijf activiteiten naar het buitenland verplaatste in de periode 2009–2011;
- Als dit het geval was, indicator of er sprake was van insourcing en/of outsourcing;
- Als dit het geval was, indicator of er ondersteunende en/of kernactiviteiten verplaatst werden.

Hierna werd de dataset³⁾ opgeschoond door het verwijderen van bedrijven waar één of meer variabelen benodigd voor de analyse ontbraken. Voor veel bedrijven was bijvoorbeeld geen informatie aanwezig voor de jaren 2007–2008. Ook werden de bedrijven verwijderd die actief waren in bedrijfstakken zonder offshoring, zoals waterbedrijven, of bedrijven die niet aan offshoring zouden doen omdat ze geen marktpartij waren, zoals lokale omroepverenigingen. Van de 1370 bedrijven in de enquête over het verplaatsen van bedrijfsactiviteiten bleven er 832 over

²⁾ Industrie, bouw, groothandel, detailhandel en horeca, transport en opslag, informatie en communicatie, specialistische dienstverlening, ondersteunende dienstverlening.

³⁾ Zie Temmink (2015) voor een uitgebreidere beschrijving.

voor analyse. In een analyse kunnen echter minder bedrijven voorkomen omdat bedrijven verwijderd werden als ze voor die specifieke analyse onbetrouwbare data hadden bij relevante variabelen.

4.3.1 Aantal bedrijven in uiteindelijke dataset

Totaal	832	832	832
Geen activiteiten verplaatst	727	727	727
Wel activiteiten verplaatst	105		
Verplaatst, alleen binnen concern		71	
Verplaatst, alleen buiten concern		22	
Verplaatst, binnen én buiten concern		12	
Verplaatst, alleen ondersteunende activiteiten			29
Verplaatst, alleen kernactiviteiten			57
Verplaatst, ondersteunende én kernactiviteiten			19

Van de 832 bedrijven in de dataset hebben 727 bedrijven in de onderzochte periode (2009–2011) geen activiteiten naar het buitenland verplaatst en 105 bedrijven wél. De laatste groep is verder onderverdeeld. Namelijk, enerzijds of ze activiteiten binnen en/of buiten het eigen concern verplaatsten, en anderzijds of ze ondersteunende en/of kernactiviteiten verplaatsten. Het aantal bedrijven dat activiteiten verplaatste naar buitenlandse bedrijven én binnen én buiten het concern is laag; 12 stuks. Ook het aantal bedrijven dat zowel ondersteunende als kernactiviteiten verplaatste is kleiner dan in de groepen die maar één type activiteit verplaatsten.

4.4 Methodes

De analyse beschouwt de verschillen tussen bedrijven die wél bedrijfsfuncties naar het buitenland verplaatsten en bedrijven die dat niet deden. Hoe ziet de groei van werkgelegenheid, arbeidsproductiviteit en werkgelegenheid er uit voor deze twee groepen? Hierbij is gekeken naar de groei in deze variabelen gedurende de periode 2008–2013. Bijvoorbeeld, als een bedrijf in 2008 200 werknemers had en in 2013 300 werknemers, dan was de groei $(300-200)/200 * 100$ procent = 50 procent. De analyses maken gebruik van propensity score matching (Rosenbaum

en Rubin, 1983) en lineaire regressie. Propensity score matching wordt vaak gebruikt in medische en economische wetenschappen om verschillen tussen twee groepen te bepalen als er geen gerandomiseerde groepen met gelijke eigenschappen zijn voor de start van de 'behandeling' (in dit geval: activiteiten verplaatsen naar het buitenland). Lineaire regressie zou in dat geval leiden tot bias in de schattingen doordat de groepen bij start te verschillend waren, en omdat de eigenschappen bij start het wel of niet ondergaan van de behandeling (in dit geval: de keuze om activiteiten te gaan verplaatsen) kunnen beïnvloeden.

De propensity score matching analyse werkt als volgt:

1. Maak voor ieder bedrijf één getal op basis van verschillende bedrijfskenmerken, zoals bedrijfstak, grootte en groei in werkgelegenheid vóór eventuele offshoring. Zie de appendix voor meer details.
2. Kies bij ieder bedrijf dat activiteiten naar het buitenland verplaatste een bedrijf dat dat niet deed, maar wel een soortgelijke score in stap 1 had. De twee bedrijven leken in 2008 dus sterk op elkaar, bijvoorbeeld in bedrijfstak en grootte, maar de een ging outsourcen en de ander niet.
3. Controleer of de koppeltjes, de gekoppelde uitbesteders en niet-uitbesteders, goed matchten en dus geen verschillen vertonen voor de variabelen waarop gematcht werd.
4. Bekijk nu de verschillen tussen deze koppeltjes vijf jaar later.

In de lineaire regressies werden min of meer dezelfde variabelen meegenomen als in de propensity matching procedure, zie de appendix voor de exacte vorm van de modellen. Het voornaamste verschil was dat nu ook het type van uitbesteding naar het buitenland werd meegenomen. Namelijk, naar een bedrijf binnen en/of buiten het concern, en of er sprake was van ondersteunende en/of kernactiviteiten. Het was niet mogelijk om dit mee te nemen in de propensity score matching procedure. De vraag is immers of er een verschil is afhankelijk van het type van uitbesteding. Dus dan is het bijvoorbeeld nodig om bedrijven die ondersteunende activiteiten naar het buitenland verplaatsten te vergelijken met bedrijven die kernactiviteiten verplaatsten. Maar er zijn te weinig bedrijven beschikbaar in iedere groep om goede koppeltjes te maken. In een regressie zijn die koppeltjes niet nodig en zijn de relatief kleine aantallen geen beletsel. Het nadeel is echter dat er bias in de resultaten kan optreden, wat bij propensity score matching veel minder het geval zal zijn.

4.5 Resultaten

Deze paragraaf geeft eerst een eenvoudige beschrijving van de twee groepen van bedrijven, zij die activiteiten naar het buitenland verplaatsten en zij die dat niet deden. Daarna volgen de uitkomsten van analyse met propensity score matching en de regressies.

4.5.1 Vergelijking tussen bedrijven die wél en niet activiteiten naar het buitenland verplaatsen, 2008

	Eenheid	Niet verplaatst	Wel verplaatst	Statistische toets
In buitenlands eigendom	%	30	67	57,25 ³⁾
Importeur goederen	%	74	96	25,50 ³⁾
Exporteur goederen	%	60	80	15,43 ³⁾
Werkgelegenheid	Vte	599	847	0,79
Groei werkgelegenheid 2007–2008	%	8	1	-3,19 ²⁾
Arbeidsproductiviteit	Duizend euro per vte	119	156	2,50 ¹⁾
Toegevoegde waarde	Mln euro	57	100	2,70 ²⁾

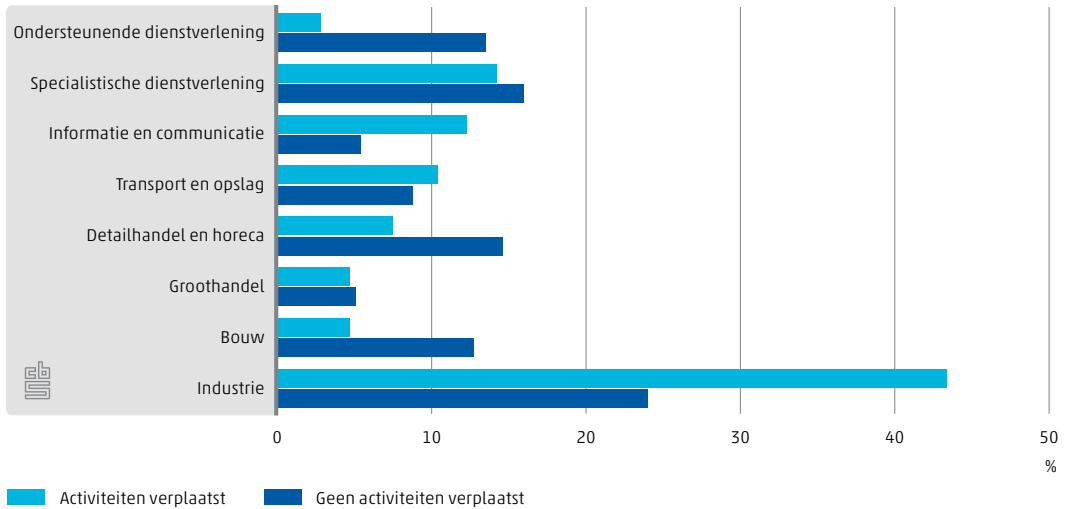
¹⁾ Significant op het 5% niveau

²⁾ Significant op het 1% niveau

³⁾ Significant op het 0,1% niveau

Tabel 4.5.1 laat zien dat bedrijven die activiteiten naar het buitenland verplaatsten ook daar voor al heel anders waren dan bedrijven die dat niet deden. Ze hadden veel vaker internationale economische relaties: ze waren vaker in buitenlands eigendom, ze waren vaker importeur en exporteur van goederen. Bijvoorbeeld, in de groep van activiteitenverplaatsters was het aandeel van de bedrijven dat goederen exporteerde een derde keer zo hoog als in de groep van bedrijven die geen activiteiten verplaatste. Deze aandelen bedroegen respectievelijk 80 procent en 60 procent. Ook waren de activiteitenverplaatsters gemiddeld groter, hadden ze een hogere arbeidsproductiviteit en toegevoegde waarde. Maar de groei in werkgelegenheid in de periode 2007–2008 was bij deze bedrijven gemiddeld kleiner dan bij bedrijven die geen activiteiten verplaatsten. De verschillen zijn statistisch getoetst met een t-test voor continue variabelen en een chi-kwadraat test voor categoriale variabelen.

4.5.2 Verdeling bedrijven die wel/niet activiteiten verplaatsten over bedrijfstakken, 2008



Ook de verdeling over de bedrijfstakken was heel anders voor de verschillende groepen. Activiteitenverplaatsters waren relatief vaak actief in de industrie, terwijl bedrijven die geen activiteiten naar het buitenland verplaatsten vaker actief waren in de dienstensector. Industriële activiteiten zijn ook veel gemakkelijker naar het buitenland te verplaatsen dan detailhandel, horeca en bouw. De laatstgenoemde bedrijfstakken produceren hun diensten noodzakelijkerwijs veel vaker in dezelfde omgeving als waar ze geconsumeerd worden. Een chi-kwadraat toets liet zien dat de verschillen ook statistisch gezien significant verschillend waren ($p < 0.001$).

Tabel 4.5.1 en figuur 4.5.2 laten dus zien dat de twee groepen heel verschillend zijn. Dat is zowel qua samenstelling als qua werkgelegenheid, arbeidsproductiviteit en toegevoegde waarde. Het is de vraag of de verschillen in groeigedrag komen door het al dan niet verplaatsen van activiteiten naar het buitenland, of doordat de groepen vóór de verplaatsing al sterk verschillend waren. In de volgende analyses, propensity score matching en regressies, wordt daarom rekening gehouden met de samenstelling en de oorspronkelijke eigenschappen van de twee groepen.

Bij bedrijven die in 2009–2011 activiteiten verplaatsten was de gemiddelde groei van de werkgelegenheid, arbeidsproductiviteit en toegevoegde waarde in de totale periode 2008–2013 respectievelijk lager, hoger en lager dan bij

bedrijven die niets naar het buitenland verplaatsten. Het verschil in groei over de hele periode 2008–2013 varieerde van -5,4 procentpunt (werkgelegenheid) tot 5,9 procentpunt (toegevoegde waarde). Dat zijn uit economisch oogpunt bekeken geen grote verschillen.

4.5.3 Resultaten propensity score matching, relatieve verandering

	Aantal matches	Gemiddelde groei 2008-2013 bij verplaatser	Gemiddelde groei 2008-2013 bij niet-verplaatser	Verskil	95 procent betrouwbaar- heidsinterval
		%		%-punt	%
Werkgelegenheid	102	-7,9	-2,5	-5,4	(-18,2, 7,4)
Arbeidsproductiviteit	100	13,7	7,8	5,9	(-12,3, 24,1)
Toegevoegde waarde	100	-4,8	-0,8	-3,9	(-16,4, 8,6)

Het beeld op bedrijfsniveau kan echter sterk verschillen van het beeld op totaal-niveau: een micro-macro paradox. Bijvoorbeeld, als in de ene groep de kleine bedrijven sterk groeien en de grote bedrijven gelijk blijven terwijl het in de andere groep andersom is. Dan zijn er geen verschillen voor relatieve groei (in procenten), maar er zijn wel degelijk verschillen voor absolute groei (in aantallen werknemers of miljoenen euro toegevoegde waarde). Daarom kijken we ook wat er gebeurt met de absolute groei.

4.5.4 Resultaten propensity score matching, absolute verandering

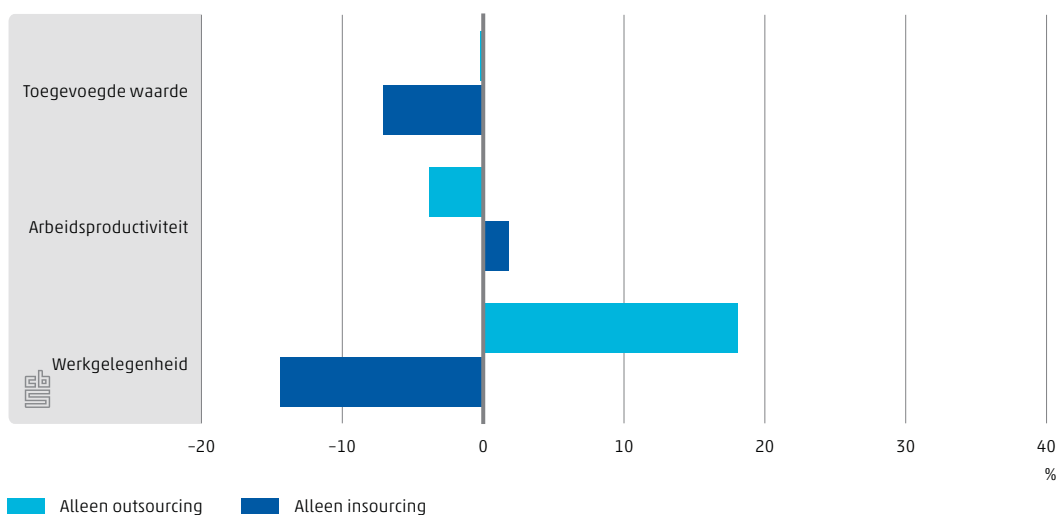
	Eenheid	Aantal matches	Gemiddelde groei 2008-2013 bij verplaatser	Gemiddelde groei 2008-2013 bij niet-verplaatser	Verskil	95 procent betrouwbaar- heidsinterval
Werkgelegenheid	Vte	102	-82	-35	-47	(-169, 75)
Toegevoegde waarde	Mln euro	100	-3,3	-7,3	4,0	(-16,0, 24,0)

Wat werkgelegenheid betreft zijn de uitkomsten in lijn met die in de vorige tabel. Maar waar de relatieve groei het grootst is bij bedrijven die geen activiteiten verplaatsten, is de absolute groei het grootst bij bedrijven die dat wél doen. Dat lijkt enigszins tegenstrijdig. Echter, het verschil tussen de twee groepen was voor geen van de vijf uitkomstvariabelen statistisch significant. Dit betekent dat we de eerste onderzoeksvraag met 'nee' moeten beantwoorden. We kunnen geen significante verschillen aantonen tussen bedrijven die activiteiten naar het buitenland verplaatsen en bedrijven die dat niet doen.

Regressieresultaten insourcing/outsourcing

Figuur 4.5.5 geeft de resultaten van de lineaire regressies voor het type uitbesteding, bij een bedrijf binnen of buiten het concern, grafisch weer. De bijbehorende tabellen zijn te vinden in de appendix. De figuur laat het verschil in de groei van de werkgelegenheid, arbeidsproductiviteit en toegevoegde waarde van insourcers en outsourcers zien ten opzichte van bedrijven die geen activiteiten verplaatsten. Bijvoorbeeld, bedrijven die activiteiten naar het buitenland verplaatsten, zowel binnen als buiten het concern, hadden gemiddeld twee procentpunt grotere groei van toegevoegde waarde in de periode 2008–2013 dan bedrijven die geen activiteiten verplaatsten. De resultaten voor de groep van bedrijven die activiteiten verplaatste binnen én buiten het concern zijn niet getoond omdat deze groep relatief klein was, wat de betrouwbaarheid van de uitkomsten niet ten goede komt.

4.5.5 Groei 2008–2013 verplaatsters ten opzichte van groei niet-verplaatsters



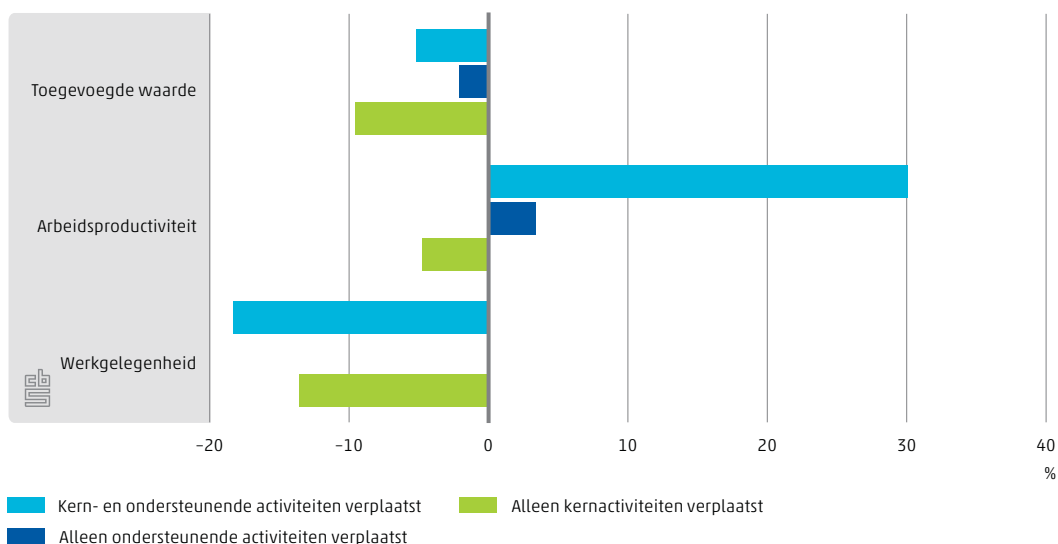
De verschillen in groei zijn het grootst bij werkgelegenheid. Bedrijven die activiteiten buiten het concern verplaatsten doen het beter dan bedrijven die niets verplaatsten of alleen binnen het concern verplaatsten (naar een dochterbedrijf). Daar zijn de resultaten ook statistisch significant. Bij toegevoegde waarde en arbeidsproductiviteit bevinden de verschillen zich bijna allemaal binnen een bandbreedte van tien procentpunt. Zij zijn niet statistisch significant. Dat kan

komen doordat er geen verschillen zijn. Maar het kan ook komen doordat de verschillen en de aantallen bedrijven relatief klein zijn en de groei sterk varieert. Een grote uitschieter is de arbeidsproductiviteit van bedrijven die binnen én buiten het concern verplaatsen, maar omdat dat maar tien bedrijven zijn is het niet mogelijk deze resultaten te generaliseren.

Regressieresultaten kernactiviteiten/ondersteunende activiteiten

Figuur 4.5.6 toont ook resultaten van lineaire regressies voor het type uitbesteding, maar nu van kernactiviteiten en/of ondersteunende activiteiten. De bijbehorende tabellen zijn te vinden in de appendix. De figuur laat het verschil zien ten opzichte van de groep bedrijven die geen activiteiten verplaatste. Bijvoorbeeld, bedrijven die zowel kern- als ondersteunende activiteiten naar het buitenland verplaatsten hadden gemiddeld een vijf procentpunt lagere groei van toegevoegde waarde in de periode 2008–2013 dan bedrijven die geen activiteiten verplaatsten.

4.5.6 Groei 2008–2013 verplaatsters ten opzichte van groei niet-verplaatsters



De verschillen vallen hier groter uit dan bij het verplaatsen binnen en/of buiten het eigen concern. Ze zijn hier ook statistisch significant. Bedrijven die kernactiviteiten verplaatsten krompen qua werkgelegenheid in de periode 2008–2013. Mogelijk is daar substitutie van de werkgelegenheid in Nederland voor buitenlandse

werkgelegenheid. Maar bedrijven die ondersteunende activiteiten verplaatsten, behielden vrijwel gelijke werkgelegenheid. Dit bevestigt de eerder genoemde resultaten van Harrison en McMillan (2010) voor de Amerikaanse situatie. En het antwoord op onze tweede onderzoeksvraag luidt dus: ja, de vorm van uitbesteding maakt wel degelijk uit voor de groei van werkgelegenheid, arbeidsproductiviteit en toegevoegde waarde bij bedrijven die activiteiten naar het buitenland verplaatsen.

4.6 Conclusie en discussie

Er zijn zorgen over het verdwijnen van werkgelegenheid en waarde uit Nederland door het verplaatsen van activiteiten naar het buitenland. Op basis van de cijfers is dat slechts voor een deel gegrond. De groei van werkgelegenheid, zowel absoluut als relatief, bleef inderdaad iets achter bij bedrijven die activiteiten naar het buitenland verplaatsten ten opzichte van de controlegroep van bedrijven die dat niet deden. Maar het verschil in groei tijdens de periode 2008–2013 tussen de twee groepen was relatief beperkt: vijf procentpunt. Deze verschillen, net als die voor de ontwikkeling van arbeidsproductiviteit en toegevoegde waarde, waren niet statistisch significant. Er kan dus niet eens met zekerheid gesteld worden dat de groei in de ene groep anders was dan in de andere groep.

De verschillen zijn groter als er gekeken wordt naar het type sourcing. Een bedrijf kan immers activiteiten verplaatsen naar een bedrijf in het eigen concern en/of naar een bedrijf buiten het concern. En het kan er voor kiezen om kernactiviteiten en/of ondersteunende activiteiten te verplaatsen. De variëteit in uitkomsten is hier echter meestal groot, terwijl de aantallen betrokken bedrijven klein zijn. Dat maakt het niet altijd mogelijk de resultaten te generaliseren. Toch lijkt het er op dat bedrijven die kernactiviteiten naar het buitenland verplaatsen krimpen, terwijl bedrijven die alleen ondersteunende activiteiten verplaatsen even veel werknemers houden.

De resultaten in dit hoofdstuk zijn minder eenduidig dan het onderzoek van Berghuis (2014). Hij vond in een kleine enquête dat offshoring een positief effect had op de werkgelegenheid bij het moederbedrijf. Dat kwam dan door een toename van het aantal regiefuncties, zoals management en inkopers.

De verschillen tussen de bedrijven die activiteiten verplaatsten en zij die dat niet deden zijn kleiner dan in een eerdere studie (Bongard, 2011). Ook in studies naar

andere Europese landen viel de groei van werkgelegenheid bij bedrijven die activiteiten naar het buitenland verplaatsten fors lager uit dan bij bedrijven die dat niet deden (Bøegh Nielsen en Tilewska, 2011). Deze studies bekeken onder andere de groei van werkgelegenheid gedurende de periode 2001–2007 voor bedrijven die in de periode 2001–2006 activiteiten naar het buitenland verplaatsten ten opzichte van bedrijven die dat niet deden. De resultaten van Bongard extrapoleren naar de periode 2008–2013 leidt tot een verschil in werkgelegenheidsgroei van 13 procentpunt in plaats van de hier gevonden vijf procentpunt.

Het is mogelijk dat de periode van crisis (2008–2013) voor andere resultaten zorgt dan de periode buiten de crisis (2001–2007). Smit en Jaarsma (2014) lieten al zien dat bedrijven die internationaal actief waren de crisis beter doorstonden dan bedrijven die alleen op de nationale markt actief waren. Deze bedrijven profiteerden mogelijk van de economische groei in het buitenland, die hoger was dan in Nederland. En offshoren leidt soms tot meer export naar het land waar een nieuwe vestiging is geopend. Het kan ook zijn dat de export naar andere landen toeneemt omdat het bedrijf door offshoren competitiever is geworden en dus beter kan concurreren op de internationale markt. Via het exportkanaal zouden offshorende bedrijven dus beter bestand kunnen zijn tegen de crisis. En dan zou het verschil in werkgelegenheidsgroei met niet-offshorende bedrijven kleiner kunnen zijn dan vóór de crisis.

Dit hoofdstuk bekijkt de uitkomsten voor werk, arbeidsproductiviteit en toegevoegde waarde. Dat is relevant voor beleid en minder relevant voor een individueel bedrijf. Voor bedrijven zijn uitkomsten voor financiële maten als ROVA⁴⁾ en ROS mogelijk interessanter. Temmink (2015) kijkt daarom naar de relatie tussen offshoring en het financiële resultaat. Hieruit kwam naar voren dat bedrijven die bedrijfsactiviteiten verplaatsen geen beter bedrijfsresultaat hebben dan bedrijven deze activiteiten in Nederland blijven uitvoeren. Vooral de bedrijven die internationaal insourcen hadden juist een lager financieel resultaat. Mogelijk zijn de transactiekosten die hier mee gepaard gaan zo groot dat ze andere besparingen te niet doen. Dit is een van de verklaringen voor reshoring, het terughalen van eerder naar het buitenland verplaatste bedrijfsactiviteiten.

In het algemeen zijn er betere gegevens nodig om harde conclusies over de gevolgen van offshoring te kunnen trekken. Ten eerste, bij de bedrijven die in 2009–2011 geen activiteiten verplaatsten naar het buitenland zit een groep bedrijven die dat eerder wél al gedaan heeft. Dat is ook het geval bij de bedrijven

⁴⁾ ROVA: Return On Value Added. ROS: Return On Sales. Zie bijvoorbeeld Mol et al. (2005).

die in 2009–2011 activiteiten verplaatsten. Deze informatie, over de periode vóór 2009, is noodzakelijk om een goede vergelijking te kunnen maken. Een andere belangrijke aanvulling op de gegevens is het exacte jaar van het verplaatsen van activiteiten. Bedrijven die twee jaar geleden iets verplaatsten zullen waarschijnlijk minder gevolgen ondervinden op dit moment dan bedrijven die vier jaar geleden iets verplaatsten. Het is daarom aanbevelenswaardig dat een volgende enquête over het verplaatsen van activiteiten wél het exacte jaar vraagt waarin dit gebeurde.

4.7 Appendix

De appendix geeft meer detail bij de propensity score matching en toont ook de modellen en resultaten van de lineaire regressies.

Matching vond plaats op basis van de variabelen bedrijfstak, ln(aantal vte), binnenlands/buitenlands eigendom, import en export (van goederen), ln(arbeidsproductiviteit) (alles voor de waarde in 2008) en de groei in werkgelegenheid 2007–2008. Dit wanneer groei van banen en arbeidsproductiviteit werd onderzocht. In de analyse over groei van toegevoegde waarde werd ln(arbeidsproductiviteit) vervangen door ln(toegevoegde waarde). Het ligt voor de hand dat verschillende bedrijfstakken en verschillende groottes tot ander uitbestedingsgedrag leiden. Daarnaast verwachten we dat indicatoren van internationalisering (eigendom, import, export, eigendom) een rol spelen; hoe meer internationaal georiënteerd, hoe meer uitbesteding. De waarde van de doelvariabele bij de start en de groei in het jaar er voor (hier benaderd met groei werkgelegenheid) zijn ook standaard in dit soort analyses. Zie bijvoorbeeld Van den Berg (2014). Daarom corrigeert de analyse voor al deze variabelen.

De analyse werd uitgevoerd met de procedure psmatch2 (Leuven en Sianesi 2015) in Stata. Matching gebeurde op basis van de dichtstbijzijnde 'buur' in de andere groep, met een score die maximaal $\frac{1}{4}$ van de standaardafwijking van de geschatte propensity scores afwijkt van de score van het bedrijf zelf. Dat is gebruikelijk in de literatuur (Van den Berg, 2014).

Nu volgen de modellen en resultaten van de lineaire regressies. Model 1, 2 en 3 bekijken alleen het verplaatsen van activiteiten, model 4, 5 en 6 bekijken het verplaatsen binnen en/of buiten het concern (figuur 4.5.5), model 7, 8 en 9 bekijken het verplaatsen van kern- en/of ondersteunende activiteiten (figuur 4.5.6). Oftewel,

$$groe_i_{0813} = \beta_0 + \beta_1 * \text{bedrijfstak} + \beta_2 * \text{bui_eig} + \beta_3 * \text{imp} + \beta_4 * \text{exp} + \beta_5 * \ln(\text{grootte}) + \beta_6 * \text{groe}_i_{0708} + \beta_7 * \ln(\text{arb prod}) + \varepsilon \quad (1, 2, 3)$$

$$groe_i_{0813} = \beta_0 + \beta_1 * \text{bedrijfstak} + \beta_2 * \text{bui_eig} + \beta_3 * \text{imp} + \beta_4 * \text{exp} + \beta_5 * \ln(\text{grootte}) + \beta_6 * \text{groe}_i_{0708} + \beta_7 * \ln(\text{arb prod}) + \beta_8 * \ln(\text{in_out}) + \varepsilon \quad (4, 5, 6)$$

$$groe_i_{0813} = \beta_0 + \beta_1 * \text{bedrijfstak} + \beta_2 * \text{bui_eig} + \beta_3 * \text{imp} + \beta_4 * \text{exp} + \beta_5 * \ln(\text{grootte}) + \beta_6 * \text{groe}_i_{0708} + \beta_7 * \ln(\text{arb prod}) + \beta_8 * \ln(\text{kern_steun}) + \varepsilon \quad (7, 8, 9)$$

Daarbij is *groe_i_0813* de groei van de doelvariabele in de periode 2008–2013. *Bui_eig*, *imp*, *exp* zijn dummies voor respectievelijk het in buitenlandse handen zijn, importeur van goederen zijn, exporteur van goederen zijn. *Bedrijfstak*, *in_out*, *kern_steun* zijn categoriale variabelen die respectievelijk bedrijfstak aangeven, of er aan insourcen of outsourcen wordt gedaan (kan ook beide zijn of helemaal niet), of er kernactiviteiten of juist ondersteunende activiteiten naar het buitenland verplaatst zijn (kan ook beide zijn of helemaal niet). *Groe_i_0708* is de groei in werkgelegenheid tijdens de periode 2007–2008. *Arb_prod* is de arbeidsproductiviteit. Deze wordt vervangen in model 2, 5 en 8 door de variabele toegevoegde waarde omdat dat daar de doelvariabele is.

Over het algemeen hebben controlevariabelen zoals buitenlands eigendom, importeur en exporteur weinig invloed op de uitkomstvariabelen, de groei van de werkgelegenheid, arbeidsproductiviteit en toegevoegde waarde. Dat is anders voor de (logaritme van de) grootte van het bedrijf in 2008, de groei van het aantal banen in 2007–2008 en de (logaritme van de) productiviteit. Hoe groter het bedrijf bij het begin, hoe lager de groei van de werkgelegenheid en hoe hoger de groei van de toegevoegde waarde. Bijvoorbeeld, in model 1 is de coëfficiënt bij $\ln(\text{grootte})$ gelijk aan -0.09 . Oftewel, als een bedrijf een factor $\exp(1) = 2,7$ keer zo groot is aan het begin dan zal de groei over vijf jaar tijd gemeten 9 procent lager zijn. Het is ook eenvoudiger voor een klein bedrijf om snel te groeien. De groei van de werkgelegenheid in 2007–2008 heeft een positief verband met de groei van

de drie uitkomstvariabelen in 2008–2013. De groei bij de start is dus een goede indicator voor de groei later. Wat arbeidsproductiviteit betreft, hoe hoger deze is in 2008, hoe lager de groei in 2008–2013. Ook hier geldt dat het moeilijker is te groeien als een bedrijf al op een hoog niveau is.

4.7.1 Resultaten regressiemodellen

	Verplaatsen ja/nee		In- en outsourcing			Ondersteunende en kernactiviteiten			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Activiteiten verplaatst	-0,071	0,058	-0,048						
	-1,29	0,99	-0,87						
Insourcing				-0,145 ³⁾	0,018	-0,071			
				-3,52	0,32	-1,16			
Outsourcing				0,181	-0,038	-0,002			
				0,96	-0,45	-0,02			
Hybride (in + out)				-0,100	0,579	0,017			
				-1,00	1,54	0,10			
Kernactiviteiten							-0,136 ¹⁾	-0,048	-0,096
							-2,18	-0,59	-1,07
Ondersteunende activiteiten							-0,002	0,034	-0,021
							-0,02	0,56	-0,29
Hybride (kern + steun)							-0,183	0,308	-0,052
							-1,87	1,35	-0,39
Buitenlands eigendom ja/nee	-0,015	0,072	0,006	-0,010	0,070	0,007	-0,017	0,066	0,004
	-0,37	1,73	0,15	-0,24	1,70	0,16	-0,42	1,56	0,10
Importeur ja/nee	-0,046	0,005	0,001	-0,049	0,008	0,000	-0,048	0,009	0,000
	-0,74	0,09	0,01	-0,79	0,13	0,00	-0,77	0,14	0,00
Exporteur ja/nee	0,009	0,098	0,001	0,004	0,094	0,000	0,012	0,097	0,002
	0,17	1,78	0,01	0,09	1,73	0,00	0,22	1,77	0,05
Ln(grootte)	-0,090 ²⁾	-0,012	0,146 ³⁾	-0,090 ²⁾	-0,013	0,147 ³⁾	-0,089 ²⁾	-0,016	0,147 ³⁾
	-3,09	-0,50	3,66	-3,06	-0,59	3,64	3,00	-0,70	3,67
Groei banen 2007-2008	0,344 ²⁾	0,106	0,469 ³⁾	0,350 ²⁾	0,120	0,472 ³⁾	0,342 ¹⁾	0,113	0,469 ³⁾
	2,58	0,99	3,21	2,59	1,16	3,21	2,56	1,08	3,20
Ln(arbeidsproductiviteit)	-0,017	-0,358 ³⁾		-0,017	-0,365 ³⁾		-0,020	-0,356 ³⁾	
	-0,52	-6,49		-0,52	-6,56		-0,60	-6,40	
Ln(toegevoegde waarde)			-0,200 ³⁾			-0,201 ³⁾			-0,201 ³⁾
			-4,96			-4,97			-4,97
Constante	0,614 ¹⁾	1,767 ³⁾	1,263 ³⁾	0,625 ¹⁾	1,801 ³⁾	1,273 ³⁾	0,622 ¹⁾	1,783 ³⁾	1,272 ³⁾
	2,47	5,58	5,03	2,50	5,72	5,07	2,50	5,59	5,05
R ²	0,06	0,14	0,10	0,07	0,15	0,10	0,06	0,15	0,10
n	795	776	776	795	776	776	795	776	766

¹⁾ Significant op het 5% niveau

²⁾ Significant op het 1% niveau

³⁾ Significant op het 0,1% niveau

Iedere regressie bevat een dummy voor de bedrijfstakken (niet getoond). T-statistieken onder de geschatte coëfficiënt, gebaseerd op robuste standaardfouten.

Begrippenlijst

Baan

Een expliciete of impliciete arbeidsovereenkomst tussen een persoon en een economische eenheid waarin is vastgelegd dat arbeid zal worden verricht waar-
tegen een (financiële) beloning staat. In deze internationaliseringsmonitor wordt
het standcijfer van 1 december gehanteerd.

bbp (bruto binnenlands product)

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

Business economy/Nederlandse bedrijfsleven

Het gedeelte van de Nederlandse economie dat bestaat uit de SBI secties B tot
en met N, exclusief K. Dit is onder andere delfstoffenwinning, industrie, bouw,
handel, horeca en commerciële dienstverlening. Maar zonder landbouw, financiële
instellingen, overheid, onderwijs en zorg.

Hoogbetaalde baan

Banen zijn geclassificeerd als hoogbetaald als hun jaarloon tot het 81^{ste} percentiel
of hoger behoort van alle in Nederland geregistreerde banen in dat jaar.

Insourcing

Het verplaatsen van bedrijfsactiviteiten naar het buitenland, naar een bedrijf dat
onderdeel uitmaakt van het eigen concern.

Laagbetaalde baan

Banen zijn geclassificeerd als laagbetaald als hun jaarloon tot het 31^{ste} percentiel
of lager behoort van alle in Nederland geregistreerde banen in dat jaar.

Offshoring

Het verplaatsen van bedrijfsactiviteiten naar het buitenland.

Outsourcing

Het verplaatsen van bedrijfsactiviteiten naar het buitenland, naar een bedrijf dat geen onderdeel uitmaakt van het eigen concern.

Personeelskosten

De personeelskosten van een bedrijf bestaan uit uitbetaalde brutolonen en –salarissen van werknemers, de ten laste van de werkgever komende sociale en pensioenpremies en overige sociale lasten. Verder ook de overige personeelskosten, te weten betalingen in verband met uitzendkrachten en ingeleend personeel, opleidingskosten, kosten van werving en selectie van personeel, kosten van kantine, arbodiensten, bedrijfskleding, jubilea en dergelijke. Ontvangen loon(kosten)subsidies zijn in mindering gebracht op de personele kosten.

Wederuitvoer

Goederen die via Nederland vervoerd worden en daarbij (tijdelijk) eigendom worden van een ingezetene, zonder dat significant industriële bewerking plaatsvindt.

Literatuur

Berghuis, E. (2014), *Labour market consequences of international fragmentation of production*. Proefschrift, Vrije Universiteit Amsterdam.

Blinder, A.S. (2006), *Offshoring: The Next Industrial Revolution?*, Foreign Affairs, March/April 2006, 113-128.

Bøegh Nielsen, P., Tilewska, Z. (2011), *Micro Data Linking – Creating new Evidence by Utilising existing Statistical Registers. Case: International Sourcing*. Proceedings of the 58th World Statistical Congress, International Statistical Institute.

Bongard, R. (2011), *International sourcing and employment effects – a micro data linking approach*. Hoofdstuk 8 in Internationalisation Monitor 2011, Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.

Bongard, R., Rooijackers, B. (2013), *Eén op de tien grote bedrijven verplaatst activiteiten naar het buitenland*. CBS Webmagazine, Centraal Bureau voor de Statistiek. Den Haag/Heerlen.

Bongard, R., Rooijackers, B., Van Berkel, F. (2013), *Trends in international sourcing*. Hoofdstuk 5 in Internationalisation Monitor 2013, Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.

Boot, A. (2009), *Samenvatting van het boek "De Ontwortelde onderneming". Ondernemingen overgeleverd aan financiers?". Assen.*

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.

CBS. (2015a), *CBS: Export geboycotte voedingsproducten naar Rusland vrijwel opgedroogd*. CBS Webmagazine, Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.

CBS. (2015b), *Factsheet handelsrelatie Nederland en de Verenigde Staten*. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.

- Deschryvere, M., Kotiranta, A. (2008), *Domestic Employment Effects of Offshoring: Empirical Evidence from Finland*, The Research Institute of the Finnish Economy, Discussion Papers no. 1166.
- Doms, M., Jensen, J. (1998), *Comparing wages, skills, and productivity between domestically and foreign-owned manufacturing establishments in the United States*. In 'Geography and ownership as bases for economic accounting' (pp. 235-258). University of Chicago Press. Verenigde Staten.
- Ellram, L.M., Tate, W.L., Petersen, K.J. (2013), *Offshoring and reshoring: an update on the manufacturing location decision*, Journal of Supply Chain Management 49(2), 14-22.
- Farrell, D. (2005), *Offshoring: Value creation through economic change*, Journal of Management Studies 42(3), 675-683.
- Fortanier, F. (2008a), *Multinational Enterprises, institutions and sustainable development*. Proefschrift, Universiteit van Amsterdam.
- Fortanier, F. (2008b), *Productiviteitsverschillen tussen Nederlandse en buitenlandse ondernemingen in Nederland*. Hoofdstuk A4 in Internationaliseringsmonitor 2008. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.
- Fortanier, F., Korvorst, M., Urlings, N. (2011), *Inkomende investeringen en werkgelegenheid in Nederland*. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.
- Gilley, K.M., Raheed, A. (2001), *Making more by doing less: An analysis of outsourcing and its effect on Firm Performance*, Journal of Management 26(4), 763-790.
- Godart, O., Görg, H., Hanley, A. (2011), *Surviving the crisis: Foreign multinationals vs Domestic firms in Ireland*. IZA Discussion Paper series No. 5882. Duitsland.
- Gray, J.V. (2013), *The reshoring phenomenon: What supply chain academics ought to know and should do*, Journal of Supply Chain Management 49(2), 27-33.
- Groot, S., Akcomak, S., De Groot, H. (2013), *The impact of trade, offshoring and multinationals on job loss and job finding*. CPB Discussion Paper No 252, Centraal Planbureau, Den Haag.

Grossman, G. M., Helpman, E. (2002), *Integration versus outsourcing in industry equilibrium*, Quarterly Journal of Economics 117(1), 85–120.

Harrison, A., McMillan, M. (2010), *Offshoring jobs? Multinationals and US Manufacturing Employment*, UC Berkeley/Tufts University, Verenigde Staten.

Hutzschenreuter, H., Lewin, Y.A., Dresel, S. (2011), *Governance modes for offshoring activities: A comparison of US and German firms*, International Business Review, 291–313.

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

Kamerbrief Minister van Sociale Zaken en Werkgelegenheid. (2014), *Visie reshoring*, Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid, Den Haag.

Kogut, B. (1985), *Designing global strategies: Comparative and competitive value added chains*, Sloan Management Review 26(4), 15–28.

Korvorst, M., Fortanier, F., Mol, M. (2010), *Globalisering en werkgelegenheid*. Sociaaleconomische trends 1^e kwartaal 2010. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.

Leiblein, M.J., Miller, D.J. (2003), *An empirical examination of transaction- and firm-level influences on the vertical boundaries of the firm*, Strategic Management Journal 24(9), 839–859.

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

Leuven, E., Sianesi, B. (2015), *PSMATCH2: Stata module to perform full Mahalanobis and propensity score matching, common support graphing, and covariate imbalance testing*.

Lewin, A.Y., Volberda, H. (2011), *Co-evolution of global sourcing: the need to understand the underlying mechanism of firm decisions to offshore*, International Business Review.

Loog, B., Smits, W. (2014), *Wat verklaart de hogere lonen bij buitenlandse bedrijven?* Hoofdstuk 3 in *Internationaliseringsmonitor 2014*, 4^e kwartaal. Centraal Bureau voor de Statistiek, Heerlen/Den Haag.

Manning, S., Massini, S., Lewin, A. (2008), *A dynamic perspective on next-generation offshoring: the global sourcing of science and engineering talent*, *Academy of Management Perspectives* 22, 35–54.

Marijnissen, J. (2010), *En nu: samenwerking en solidariteit*, toespraak 9 april 2010 bij De Nederlandsche Bank te Amsterdam.

McAleese, D., Counahan, M. (1979), *'Stickers' or 'snatchers'? Employment in multinational corporations during the recession*. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 41, 345–358.

Miroudot, S., Lanz R., Ragoussis, A. (2009), *Trade in intermediate goods and services*, *OECD Trade Policy Papers*, 93. Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling, Parijs.

Möhlmann, J. (2013), *The effects of outsourcing on unemployment*. Hoofdstuk 4 in *Globalization and Productivity, Micro-Evidence on Heterogeneous Firms, Workers and Products*. Proefschrift, Vrije Universiteit.

Mol, M., Van Tulder, R., Beije, P. (2005), *Antecedents and performance consequences of international outsourcing*. *International Business Review* 14(5), 599–617.

Neil, G. (2013), *Reshoring manufacturing: Coming home*, *The Economist*.

Pfeffer, J., Salancik, G.R. (1978), *The external control of organizations: A resource dependence perspective*. Haper & Ro, New York.

Rosenbaum, P. R., Rubin, D. B. (1983), *The Central Role of the Propensity Score in Observational Studies for Causal Effects*, *Biometrika* 70 (1), 41–55.

Smit, R., Jaarsma, M. (2014a), *Internationalisering goed voor behoud werkgelegenheid*. Hoofdstuk 4 in *Internationaliseringsmonitor 2014*, 4^e kwartaal. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.

Smit, R., Jaarsma, M. (2014b), *Kleinere banenkrimp bij bedrijven die internationaal actief zijn*. *CBS Webmagazine*, Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.

Temmink, D. (2015), *Firm-level research does not confirm prosperity of offshoring*. Master's thesis, Rijksuniversiteit Groningen.

The Economist. (2015), *Global trade in graphics, why everyone is so keen to agree new trade deals*.

Troost, N. (2013), *Voor de vakman is er werk genoeg*, Volkskrant 21 juni 2013.

Van den Berg, M. (2014), *Does internationalization foster firm performance?* Proefschrift, Universiteit van Utrecht.

Voncken, R., Lemmers, O., Rozendaal, R., Van Berkel, F. (2015), *'Made in the world': oorzaken en gevolgen*. Hoofdstuk 3 in *Internationaliseringsmonitor 2015*, 1^e kwartaal. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.

Medewerkers

Auteurs

Margot de Bontridder – de Steur
Stephen Chong
Marjolijn Jaarsma
Oscar Lemmers
Wiel Packbier
Linda Rozendaal
Katja Sillen
Roos Smit
Donnie Temmink¹⁾

Overige medewerkers

Roger Voncken

Redactie

Marjolijn Jaarsma
Oscar Lemmers
Roos Smit

Eindredactie

Marjolijn Jaarsma

¹⁾ Donnie Temmink is student aan de Rijksuniversiteit Groningen en was stagiair bij het Centraal Bureau voor de Statistiek.