A2. Determinanten van bedrijfsinterne handel: een analyse van Nederland's grootste niet-financiële ondernemingen

Ken Arentsen en Fabienne Fortanier

Introductie

De steeds verder toenemende internationale verwevenheid van de Nederlandse economie uit zich in cijfers over internationale investeringen en over internationale handel. Steeds vaker zijn deze twee ook met elkaar verbonden: dochters van internationale ondernemingen – in Nederlands of buitenlands eigendom – drijven handel met dochterondernemingen van dezelfde onderneming in andere landen. Dergelijke internationale uitwisseling van goederen en diensten binnen een onderneming wordt ook wel bedrijfsinterne handel genoemd.

Gegevens over de omvang van deze bedrijfsinterne handel zijn over het algemeen moeilijk te krijgen. In de Verenigde Staten worden dergelijke gegevens wel al een tijd gepubliceerd door het *Bureau of Economic Analysis*. Hieruit blijkt dat voor de Verenigde Staten (in 2005) een geschat percentage van 14 procent van de totale invoer en 21 procent van de totale uitvoer wordt bepaald door bedrijfsinterne handel (Mataloni, 2007). UNCTAD (2001) schat dat wereldwijd ongeveer een derde van de internationale handel plaatsvindt binnen de grenzen van een onderneming.

Voor veel landen – waaronder Nederland – zijn dergelijke data vaak niet of nauwelijks voor handen. Toch is bedrijfsinterne internationale handel een belangrijke indicator. In de eerste plaats is de omvang van bedrijfsinterne handel een maatstaf voor globalisering in het algemeen en de internationale (verticale) verwevenheid van productie binnen ondernemingen in het bijzonder. Ten tweede geeft de mate van bedrijfsinterne handel ook goed weer welk aandeel van de internationale handel van een land niet alleen gedreven wordt door de marktmechanismen van vraag en aanbod, maar ook duidelijk beïnvloed wordt door strategische en bedrijfsinterne overwegingen.

Dit hoofdstuk rapporteert de mate van bedrijfsinterne handel voor Nederland gebaseerd op gegevens van het CBS die al een tijd verzameld zijn, maar nog niet eerder naar buiten werden gebracht. In het bijzonder besteden we aandacht aan verande-

ringen in de mate van bedrijfsinterne handel over de tijd en aan de diversiteit in de mate van bedrijfsinterne handel tussen ondernemingen uit verschillende bedrijfstakken, van verschillende omvang en met verschillende internationale eigendomsstructuren. Ook wordt gekeken naar de relatie tussen bedrijfsinterne handel en winstgevendheid. Hiermee kunnen we ook voor Nederland aangeven in hoeverre het beeld van 'Nederland Handelsland' wordt vormgegeven door bedrijfsinterne transacties en welke factoren van invloed zijn op de mate van bedrijfsinterne handel.

Na een kort overzicht van de thema's die bij het onderwerp bedrijfsinterne handel van belang zijn, volgt de beschrijving van de dataset en de variabelen die gebruikt worden om de bedrijfsinterne handel van grote niet-financiële ondernemingen in Nederland te meten. Vervolgens wordt een overzicht gegeven van de mate van bedrijfsinterne handel van ondernemingen in Nederland in de loop van de tijd. Hierbij wordt gekeken naar de periode van 1998 tot 2005. Daarna laat dit hoofdstuk zien in hoeverre diverse factoren waarvan theoretisch is vastgesteld dat zij de mate van internationale integratie binnen bedrijven beïnvloeden, ook daadwerkelijk leiden tot verschillen in de mate van bedrijfsinterne handel tussen ondernemingen. Het laatste deel van dit hoofdstuk concludeert en geeft suggesties voor verder onderzoek.

Theorie en achtergronden

Hoge percentages bedrijfsinterne handel zeggen veel over de internationale verwevenheid van een economie. Vaak wordt bedrijfsinterne handel als een maatstaf van verticale specialisatie gezien: productonderdelen (in mindere mate diensten) worden op diverse plekken geproduceerd en vervolgens verhandeld voor verdere assemblage en verkoop. Dit is met name het geval in de bedrijfstakken in de industrie. De lager wordende kosten van internationaal transport en de innovaties op het gebied van ICT, hebben het mogelijk gemaakt om productie te fragmenteren (Egger en Pfaffermayr, 2005). In de groothandel is bedrijfsinterne handel eerder horizontaal van aard, waarbij bijvoorbeeld diverse onderdelen van een handelsmultinational groot inkopen om vervolgens producten intern door te verkopen en te distribueren. Aanwezigheid in de uiteindelijke markt in de vorm van een marketing en distributiecentrum is vaak nodig om producten te verkopen, vooral als het gaat om de meer (technologisch) gesofisticeerde producten (OECD, 2002). Dit resulteert ook in meer (horizontale) bedrijfsinterne handel. In de dienstverlening is bedrijfsinterne handel vaak een manier van compenseren voor het gebruik van intellectuele eigendomsrechten en bedrijfsinterne kennis.

Onderzoek naar de determinanten van bedrijfsinterne handel (bijvoorbeeld Egger en Pfaffermayr, 2005; Bernard et al., 2007; Cameron, 1998) heeft aangetoond dat de bedrijfstak een grote rol speelt in de mate en aard van bedrijfsinterne handel. Ook het land van herkomst van een multinational (wanneer het gaat om bedrijfsinterne -

handel bij buitenlandse dochters) is van invloed: hierbij spelen bijvoorbeeld handelsopenheid, marktomvang en aanwezigheid van productiefactoren een rol. Ook wordt er een relatie verwacht tussen bedrijfsinterne importen en productiviteit, omdat met deze importen bedrijfsspecifieke kennis en technologie kunnen worden overgedragen.

Data en methoden

Data voor dit paper zijn afkomstig uit de Statistiek Financiën van Grote Ondernemingen (SFGO) van het CBS. De SFGO beschrijft de financiële gegevens van alle grote ondernemingen in Nederland die als kerntaak het produceren van niet-financiële goederen of diensten hebben. De populatie bestaat uit ondernemingen met een balanstotaal van ten minste 23 miljoen euro en wordt jaarlijks voor het te beschrijven statistiekjaar vastgesteld. Deze groep wordt integraal geënquêteerd; in totaal gaat het om ongeveer 1 700 ondernemingengroepen per jaar.

De opzet van de SFGO volgt de jaarrekening zoals deze door ondernemingen wordt gepubliceerd. Het verschil met de jaarrekening is, dat voor de SFGO wordt uitgegaan van het territoriumprincipe. Dit betekent dat alle groepsmaatschappijen van een onderneming die zich binnen de landsgrenzen van Nederland bevinden, worden meegeconsolideerd. Stromen met buitenlandse eenheden, zowel met deelnemingen als met derden, worden als niet meegeconsolideerd en als 'buitenlands' gekenmerkt.

Voor de grote ondernemingen wordt door deze consolidatie een consistent en samenhangend beeld verkregen van alleen de Nederlandse activiteiten, waardoor de SFGO-gegevens sterk kunnen verschillen van de volgens de zevende Europese richtlijn gepubliceerde jaarrekening, waarin een complete (wereldwijde) consolidatie wordt gegeven. Dit is met name het geval voor multinationals, die een groot gedeelte van de bedrijfsactiviteiten buiten de Nederlandse landsgrenzen hebben ondergebracht.

De gebruikte data over bedrijfsinterne handel zijn vanaf 1997 beschikbaar en hebben betrekking op het deel van de omzet dat aan het buitenland wordt gefactureerd (uitvoer) en het deel van de productiekosten, die door het buitenland wordt gefactureerd aan een onderneming in Nederland (invoer). Van deze uitvoer en invoer van goederen en diensten is bekend of zij in rekening zijn gebracht aan (door) derden of aan (door) groepsmaatschappijen. De laatste genoemde categorie betreft de bedrijfsinterne handel.

Bedrijfsinterne handel in Nederland

Tabel A.2.1 geeft een overzicht van de totale bedrijfsinterne handel in Nederland door grote, niet-financiële ondernemingen. Zowel de bedrijfsinterne uitvoer als de

bedrijfsinterne invoer is tussen 1998 en 2005 toegenomen, met respectievelijk 63 procent en 42 procent. Ook de totale Nederlandse handel is in deze periode toegenomen. In de laatste twee rijen van tabel A.2.1 wordt de bedrijfsinterne handel van grote, niet-financiële ondernemingen vergeleken met de totale Nederlandse handel.

Deze vergelijking vindt echter niet op gelijke voet plaats. Aan de ene kant hebben de cijfers voor bedrijfsinterne handel betrekking op slechts een deel van de populatie van de Nederlandse economie. Zo wordt bedrijfsinterne handel van ondernemingen met een balanstotaal kleiner dan 23 miljoen euro niet meegenomen en ook bedrijfsinterne handel van financiële ondernemingen is niet in de gepresenteerde cijfers opgenomen. Het belang van de grote, niet-financiële ondernemingen die in de data wel zijn meegenomen mag echter niet onderschat worden. Deze groep is verantwoordelijk voor ongeveer de helft van de in Nederland gerealiseerde toegevoegde waarde, en kan logischerwijs verwacht worden meer betrokken te zijn bij bedrijfsinterne handel. Aan de andere kant zijn de cijfers van de totale handel van de Nederlandse economie enkel voor goederen. Gegevens over handel in diensten zijn pas vanaf 2003 beschikbaar en vergroten het totale Nederlandse handelscijfer met ongeveer 26 procent (voor zowel invoer als uitvoer, in 2005). De gegevens in tabel A.2.1 dienen dus voorzichtig te worden geïnterpreteerd.

Tabel A.2.1
Totale waarde van de bedrijfsinterne handel van grote, niet-financiële ondernemingen, in vergelijking met de totale in- en uitvoer van goederen van Nederland

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
	mln euro							
Bedrijfsinterne handel van grote, niet-financiële ondernemingen								
Bedrijfsinterne invoer	67 118	74 062	94 347	102 125	88 059	91 495	86 698	95 091
Bedrijfsinterne uitvoer	68 615	74 617	87 821	102 880	94 593	99 833	100 857	112 168
	mln euro							
Totale handel in goederen van de Nederlandse economie								
Invoer	168 445	178 719	216 057	218 330	205 575	206 867	228 247	249 845
Uitvoer	180 725	188 599	231 854	241 339	232 704	234 166	255 660	281 300
	in procenten							
Aandeel bedrijfsinterne handel grote niet-financiële ondernemingen in totale Nederlandse handel								
Invoer	40	41	44	47	43	44	38	38
Uitvoer	38	40	38	43	41	43	39	40

Desondanks geven de cijfers inzicht in het aandeel van bedrijfsinterne in- en uitvoer in de totale Nederlandse handel. Deze cijfers voor Nederland zijn in lijn met de schatting van UNCTAD zoals aangehaald in de introductie (UNCTAD, 2001), dat ongeveer een derde van de wereldhandel bedrijfsintern is.

Verschillen in de mate van bedrijfsinterne handel

Waar tabel A.2.1 een algemeen overzicht gaf van het belang van bedrijfsinterne handel in de totale Nederlandse handel, gaan tabellen A.2.2 tot en met A.2.6 in op de microgegevens over bedrijfsinterne handel (op ondernemingsniveau). Op dit analyseniveau kan worden onderzocht in hoeverre factoren zoals bedrijfstak, bedrijfsomvang, internationale eigendomsstructuur en winstgevendheid, samenhangen met de mate waarin ondernemingen handel drijven met groepsmaatschappijen. In de tabellen A.2.2 tot en met A.2.6 wordt per onderneming de bedrijfsinterne handel (uitvoer of invoer) uitgedrukt als percentage van de totale handel (uitvoer of invoer) van een onderneming, en hebben dus betrekking op de steekproef van grote, niet-financiële ondernemingen. De cijfers wijken hiermee dus af van wat in tabel A.2.1 is gepresenteerd.

Tabel A.2.2
Gemiddeld percentage bedrijfsinterne invoer en uitvoer van grote, niet-financiële ondernemingen: verschillen per bedrijfstak

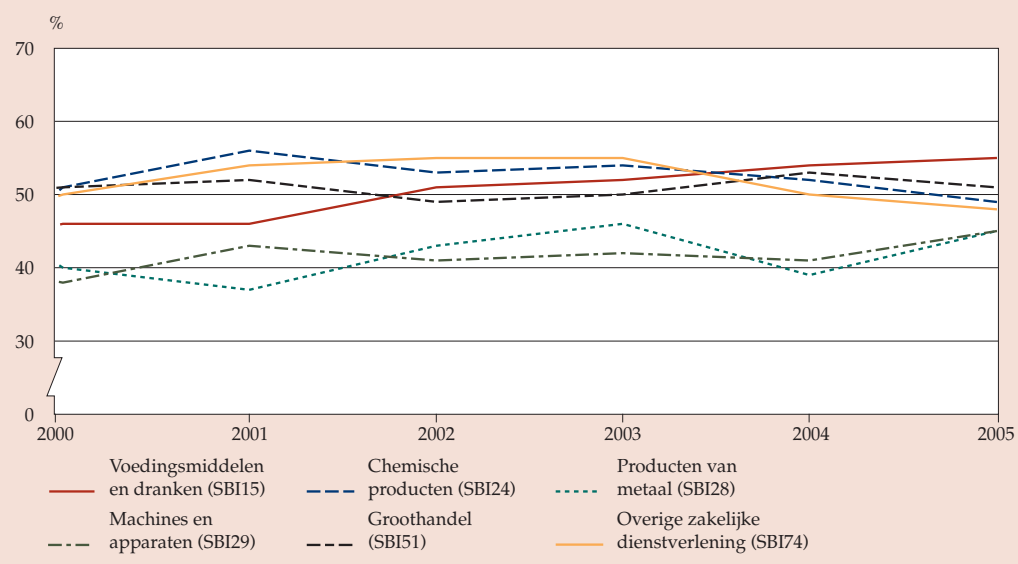
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Bedrijfsinterne uitvoer (% van totale uitvoer)								
Totaal	47,6	46,8	48,3	51,1	50,6	50,7	51,1	50,1
Landbouw en nijverheid	44,6	45,8	45,4	48,7	49,6	49,4	49,0	48,8
Handel reparatie en horeca	54,3	51,4	54,3	56,3	51,9	54,1	55,8	52,9
Vervoer, opslag en communicatie	32,2	30,2	35,4	41,3	41,4	39,3	46,2	49,2
Zakelijke dienstverlening	57,5	50,9	58,8	58,3	60,8	58,1	53,5	50,6
Bedrijfsinterne invoer (% van totale invoer)								
Totaal	54,9	53,1	53,2	55,1	57,8	57,9	58,7	54,9
Landbouw en nijverheid	48,9	49,8	48,1	47,6	51,7	50,2	54,5	54,2
Handel reparatie en horeca	65,0	58,8	59,6	67,2	67,3	69,6	64,3	64,1
Vervoer, opslag en communicatie	45,4	46,8	64,0	57,1	58,2	50,3	52,1	54,5
Zakelijke dienstverlening	63,8	57,5	56,1	55,0	59,4	63,6	68,1	59,8

Bedrijfsinterne invoer: invoer van groepsmaatschappijen op de totale invoer. Bedrijfsinterne uitvoer: uitvoer van groepsmaatschappijen op de totale uitvoer.

Als eerste laat tabel A.2.2 zien hoe de bedrijfsinterne invoer en uitvoer verschilt per bedrijfstakgroep. De bedrijfsinterne invoer is over het algemeen groter dan het aandeel bedrijfsinterne uitvoer. De algemene trend is voor zowel de invoer als de uitvoer positief: grote, niet-financiële ondernemingen kopen een groeiend aandeel van hun inkopen bij dochterondernemingen, en verkopen ook een groeiend deel van hun verkopen aan gerelateerde ondernemingen. Deze stijging in bedrijfsinterne uitvoer is met name duidelijk te zien in de bedrijfstakgroep vervoer, opslag en communicatie. De stijging bij landbouw en nijverheid was minder sterk. Het aandeel bedrijfsinterne uitvoer laat bij de zakelijke dienstverlening een lichte daling zien vanaf een piek van 61 procent in 2002. De bedrijfsinterne invoer is vooral bij de bedrijfstakgroepen landbouw en nijverheid, en vervoer, opslag en communicatie toegenomen.

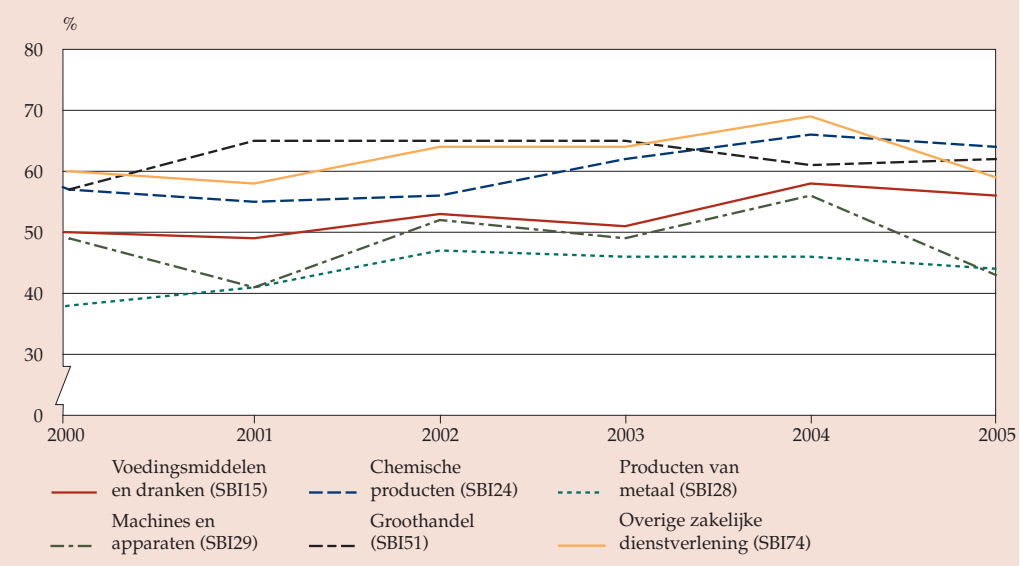
Grafieken A.2.1 en A.2.2 laten de aandelen bedrijfsinterne invoer en bedrijfsinterne uitvoer zien voor een geselecteerd aantal bedrijfstakken op een lager geaggregeerd niveau (SBI 2-digit). Deze meer gedetailleerde analyse laat zien dat de mate en groei in bedrijfsinterne handel sterk verschilt. Zo valt bijvoorbeeld bij de voedingsmiddelen en dranken met name de stijging in bedrijfsinterne uitvoer op, van minder dan 40 procent in 1998 tot 55 procent in 2005. Ook het aandeel bedrijfsinterne invoer in deze sector is gestegen in deze periode, maar minder sterk. Bij de sectoren machines en apparaten, en producten van metaal, is juist de bedrijfsinterne invoer sterk toegenomen, waar het aandeel bedrijfsinterne uitvoer stabiel is gebleven.

A2.1 Aandeel bedrijfsinterne uitvoer in totale uitvoer, voor geselecteerde bedrijfstakken



Bron: CBS

A2.2 Aandeel bedrijfsinterne invoer in totale invoer, voor geselecteerde bedrijfstakken



Bron: CBS.

In tabel A.2.3 wordt de bedrijfsinterne invoer en uitvoer naar grootte van een onderneming weergegeven (grootteklassen gebaseerd op totale activa). Vooral voor bedrijfsinterne uitvoer geldt dat hoe groter een onderneming, hoe groter het bedrijfsinterne deel van de uitvoer. De groei in de bedrijfsinterne uitvoer is met

Tabel A.2.3
Bedrijfsinterne invoer en uitvoer naar grootte

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Bedrijfsinterne uitvoer (% van totale uitvoer)								
2. (22 689– 34 034)	48,2	45,3	50,7	50,3	50,1	54,1	53,3	43,5
3. (34 034– 45 378)	55,2	48,9	44,2	50,3	49,0	47,7	47,5	45,9
4. (45 378– 90 756)	46,5	49,0	47,6	48,8	45,2	43,8	45,2	48,3
5. (90 756–226 890)	42,2	42,9	48,6	53,3	54,9	50,3	52,4	45,7
6. (226 890–453 780)	47,6	47,0	48,2	46,6	50,0	53,2	48,0	57,8
7. (453 780–907 560)	50,1	44,5	51,5	51,2	50,8	56,3	54,3	50,4
8. (907 560 en hoger)	51,7	51,4	47,9	58,8	56,8	57,3	62,4	63,0
Bedrijfsinterne invoer (% van totale invoer)								
2. (22 689– 34 034)	57,2	57,1	56,5	56,6	61,9	63,2	56,3	60,8
3. (34 034– 45 378)	55,1	50,7	57,1	51,3	56,8	53,5	59,0	55,7
4. (45 378– 90 756)	54,0	48,9	45,0	54,0	55,4	56,4	57,3	60,6
5. (90 756–226 890)	54,4	53,9	58,2	57,7	62,6	59,0	59,8	55,7
6. (226 890–453 780)	51,7	55,9	51,9	54,0	53,8	53,2	54,0	55,2
7. (453 780–907 560)	56,3	64,7	50,4	58,2	57,0	62,9	66,5	59,1
8. (907 560 en hoger)	57,3	48,3	53,7	51,9	52,7	59,3	58,4	59,7

Grootteklasse naar totaal activa (€ 000).

name bij de grootste ondernemingen ook het sterkst geweest. Dit beeld is in overeenstemming met de bevindingen van A1-Eryanietal (1990).
In tabel A.2.4 wordt de bedrijfsinterne invoer en uitvoer naar eigendomsstructuur weergegeven. Er worden drie groepen ondernemingen onderscheidden gebaseerd op eigendom (Nederlands versus buitenlands) en het hebben van buitenlandse dochters (i.e., het al dan niet internationaal opereren). De groep ondernemingen in Nederlands eigendom en zonder buitenlandse dochters (nationaal opererend) is niet meegenomen omdat zij – per definitie – niet actief kunnen zijn wat betreft internationale bedrijfsinterne handel. Tabel A.2.4 laat zien dat ondernemingen in buitenlands eigendom relatief meer bedrijfsintern handelen – zowel wat betreft invoer als uitvoer – dan ondernemingen in Nederlands eigendom. Bij de buitenlandse ondernemingen *zonder* buitenlandse dochters is de bedrijfsinterne handel het hoogst. Tussen het jaar 2000 en 2005 is de bedrijfsinterne uitvoer alleen bij internationaal opererende ondernemingen in buitenlands eigendom substantieel toegenomen. In dezelfde periode is het aandeel van bedrijfsinterne invoer vooral bij de Nederlandse ondernemingen gestegen.

Tabel A.2.4
Bedrijfsinterne handel naar eigendomsstructuur

	Bedrijfsinterne uitvoer				Bedrijfsinterne invoer			
	2000		2005		2000		2005	
	n	%	n	%	n	%	n	%
Internationaal opererend, Nederlandse eigendom	247	38,4	193	38,6	166	33,1	145	44,5
Nationaal opererend, buitenlands eigendom	154	58,4	140	58,4	150	69,7	132	69,1
Internationaal opererend, buitenlands eigendom	247	51,4	236	54,6	221	56,1	208	59,9
F-toets	16,07***		15,13***		41,14***		16,72***	

*** p<0,01.

Als de buitenlandse ondernemingen in Nederland nader worden bekeken voor wat betreft de invloed van het land van herkomst op de mate van bedrijfsinterne handel (zie tabel A.2.5) dan is duidelijk dat met name bij Japan een groot verschil bestaat in het aandeel van bedrijfsinterne importen en bedrijfsinterne exporten. Japanse ondernemingen staan erom bekend Nederland vaak als regionaal hoofdkwartier of distributiecentrum voor hun Europese activiteiten te gebruiken (NFIA, 2008). Het lijkt erop dat importen – grotendeels van dochterondernemingen – binnenkomen via Nederland en vervolgens zowel aan dochterondernemingen als aan andere ondernemingen (in de rest van Europa) doorverkocht worden. In mindere mate is dit ook voor de Verenigde Staten het geval, en voor ondernemingen uit het Verenigd Koninkrijk (in 2005). Dergelijke grote verschillen tussen bedrijfsinterne exporten en importen zijn niet aanwezig bij Duitse of Franse ondernemingen.

Tabel A.2.5
Bedrijfsinterne handel van buitenlandse ondernemingen in Nederland, naar land ultieme zeggenschap

	2000		2005	
	n	%	n	%
Bedrijfsinterne uitvoer (%)				
Duitsland	48	54,3	47	59,7
Frankrijk	31	61,4	22	58,8
Japan	35	59,4	34	52,5
Verenigd Koninkrijk	50	49,2	40	58,4
Verenigde Staten van Amerika	97	54,0	68	59,7
Bedrijfsinterne invoer (%)				
Duitsland	40	56,9	45	63,0
Frankrijk	33	67,5	23	57,7
Japan	35	86,5	29	83,3
Verenigd Koninkrijk	44	55,8	37	72,5
Verenigde Staten van Amerika	90	59,3	58	67,7

Tabel A.2.6 tenslotte relateert bedrijfsinterne handel als percentage van de omzet (export) of kosten van de omzet (import) aan de bruto winstmarge gemeten als het resultaat voor belastingen als percentage van de omzet. Vaak wordt bedrijfsinterne handel niet alleen als maatstaf van de internationale coördinatie en samenhang van ondernemingen gezien, maar ook als een manier om via interne verrekenprijzen de winst in die landen te laten neerslaan waar relatief minder vennootschapsbelasting wordt betaald (Bonturi en Fukasaku, 1993; Jacob, 1996). In zulke gevallen wordt een positieve relatie verwacht tussen bedrijfsinterne handel en winstgevendheid in landen waar de vennootschapsbelastingen relatief laag zijn, zoals bijvoorbeeld in Nederland het geval is (zie EVD, 2008). Tabel A.2.6 geeft correlatiecoëfficiënten weer, als maatstaf voor de samenhang tussen bedrijfsinterne in- en uitvoer en winstgevendheid. Ondernemingen zijn onderverdeeld naar eigendomsstructuur.

Tabel A.2.6
Correlatie bedrijfsinterne uitvoer en invoer met winstgevendheid

	Internationaal opererend, Nederlands eigendom		Nationaal opererend, buitenlands eigendom		Internationaal opererend, buitenlands eigendom	
	Bedr. Int. uitvoer	Bedr. Int. invoer	Bedr. Int. uitvoer	Bedr. Int. invoer	Bedr. Int. uitvoer	Bedr. Int. invoer
Bedrijfsinterne Invoer	0,375***		0,102***		0,415***	
Bruto winstmarge	0,107***	0,159***	–0,004	0,419***	0,167**	0,290***

*** p<0,01; ** p<0,05; * p<0,10.

De resultaten voor de twee typen ondernemingen die zelf ook buitenlandse dochters hebben (zowel die in Nederlands eigendom als die in buitenlands eigendom) laten een positieve relatie zien tussen de mate van bedrijfsinterne handel en de brutowinstmarge. Bij buitenlandse investeerders die zelf geen buitenlandse dochters hebben, is er echter geen relatie tussen de hoeveelheid bedrijfsinterne uitvoer en de brutowinstmarge. Het kan zijn dat hier sprake is van export naar zustermaatschappijen, waarvoor over de vestiging in Nederland geen zeggenschap heeft en dus geen verrekenprijzen kan vaststellen. Alle bedrijven die veel goederen (en diensten) bedrijfsintern invoeren, exporteren ook een relatief groter deel van hun uitvoer naar hun buitenlandse zusterondernemingen. Alhoewel deze resultaten niet gecorrigeerd zijn voor andere factoren die de mate van winstgevendheid en bedrijfsinterne handel kunnen beïnvloeden, lijken ze het argument dat Nederland (ook) belastingtechnisch een aantrekkelijk vestigingsklimaat biedt voor buitenlandse ondernemingen in ieder geval niet te weerleggen. Dit geldt vooral voor buitenlandse investeerders die zelf ook weer buitenlandse dochters hebben. Verder onderzoek zal hier meer duidelijkheid moeten scheppen.

Samenvatting en conclusie

Een groot deel van de Nederlandse internationale handel blijkt te bestaan uit bedrijfsinterne handel: internationale handel tussen groeps- en zustermaatschappijen. Deze handel kan een teken zijn van verticale specialisatie: intermediaire producten worden ingevoerd naar Nederland (of uitgevoerd naar andere locaties) om vervolgens verder te worden gebruikt in productie. Maar omdat de Nederlandse handel vooral plaatsvindt met andere ontwikkelde landen, zoals Duitsland, andere Europese landen en de Verenigde Staten, en omdat ook de groothandel en detailhandel een belangrijke rol spelen in het bepalen van bedrijfsinterne handel (samen telden zij in 2005 voor 44 procent van alle bedrijfsinterne exporten en 27 procent van alle bedrijfsinterne importen), is het grote aandeel bedrijfsinterne handel ook een teken van horizontale bedrijfsinterne uitwisseling van goederen (en diensten).

Niet alle ondernemingen zijn even actief wat betreft bedrijfsinterne handel. Zo is de grootte van een onderneming van belang, met name bij bedrijfsinterne uitvoer: hoe groter een onderneming, hoe groter het bedrijfsinterne aandeel van diens totale uitvoer. Daarnaast blijken buitenlandse ondernemingen hogere percentages bedrijfsinterne handel te hebben. De functie van Nederland als doorvoerhaven, toegangspoort tot Europa en vestigingsplaats voor regionale hoofdkwartieren van ondernemingen buiten de Europese Unie wordt duidelijk uit de cijfers voor bedrijfsinterne handel van met name Japanse, en in mindere mate Britse of Amerikaanse ondernemingen in Nederland: met name de bedrijfsinterne importen nemen een groot deel van de totale invoer in, voor Japanse ondernemingen zelfs tot 83 procent in 2005.

Tenslotte werd een positieve relatie gevonden tussen de mate van bedrijfsinterne handel en de bruto winstmarge van ondernemingen. Dit geldt vooral voor buitenlandse investeerders die zelf ook weer buitenlandse dochters hebben. Omdat bedrijfsinterne handel ook kan wordt gebruikt om via interne verrekenprijzen de winst in die landen te laten noteren waar het fiscaal het gunstigst is, wijst volgens deze redenering een positieve relatie tussen bedrijfsinterne handel en de bruto winstmarge erop dat fiscale aspecten (tax-planning) belangrijke redenen kunnen zijn voor buitenlandse investeerders om zich in Nederland te vestigen. Omdat in deze analyse nog geen rekening is gehouden met andere determinanten, is verder onderzoek nodig om een beter beeld te krijgen van de Nederlandse situatie.

Bibliografie

Al-Eryani, M.F., Alam, P., Alchter, S. (1990). 'Transferpricing Determinants of US Multinationals', *Journal of International Business Studie*, 21(3): 409–425.

Bernard, A., Jensen, B., Redding, S. en Schott, P. (2007). 'Intra-firm Trade', Mimeo, IPC University of Michigan.

Bonturi, M. en Fukasaku, K. (1993). 'Globalization and intra-firm trade : an empirical note', *OECD Economic Studies*, 20 (spring): 145–159.

Cameron, R. (1998). 'Intra-firm trade of Canadian based foreign transnational companies', Working Paper 26, Industry Canada.

Egger, P. and Pfaffermayr, M. (2005). 'The determinants of intra-firm trade: in search for export-import magnification effects', Economic Studies Discussion Paper No. 12/2005, Deutsche Bundesbank.

EVD (2008). Holland Compared, Den Haag: EVD.

Fowler, D.J. (1978). 'Transferprices and Profit maximization in Multinational Enterprise Operations', *Journal of International Business Studies*, 9(3): 9–26.

Grubert, H. en Mutti, J. (1991). 'Taxes, tariffs and transferpricing in Multinational Corporate Decisionmaking', *The review of Economics and Statistics*, 73(2): 285–293.

Jacob, J. (1996). 'Taxes, tariffs and transferpricing: Income shifting and the volume of intra-firm transfers', *Journal of accounting research*, 34(2): 301–312.

NFIA (2008). Factsheet European Distribution Centers, Den Haag: NFIA.

Mataloni, R. (2007). 'Operations of US Multinational Companies in 2005', *BEA Survey of Current Business*, November 2007: 42–64.

OECD (2002). 'Intra-industry and intra-firm trade and the internationalisation of production', *OECD Economic Outlook*, 71: 159–170.

UNCTAD (2001). *World Investment Report 2001*, Geneve: UNCTAD.