

DNP

1985

2066

somo

KAPITAAL- EXPORT VANUIT NEDERLAND

in relatie met:
binnenlandse investeringen,
concernstrategieën,
kontrolemogelijkheden

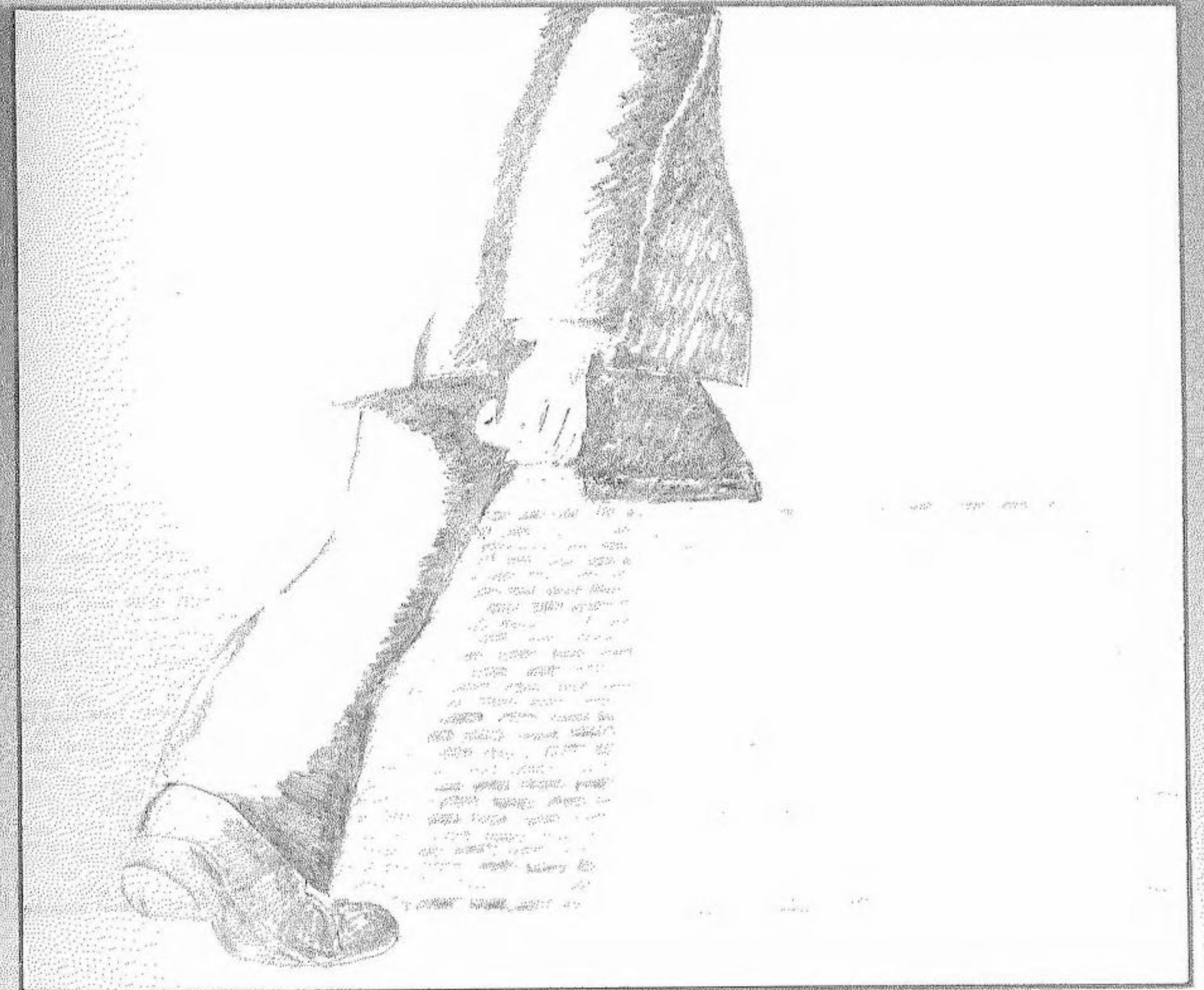
De partikuliere kapitaalexport vanuit Nederland naar het buitenland bedroeg ruim f 25 miljard in de afgelopen tien jaren.

Welke rol speelden Nederlandse multinationale ondernemingen bij die kapitaalexport en hoe ging dat in zijn werk?

Hoe groot zijn de buitenlandse investeringen t.o.v. de investeringen in Nederland zelf?

Wat zijn de gevolgen van die kapitaalexport voor de Nederlandse fiskus en voor de werknemers?

Wat zijn de mogelijkheden om meer inzicht in en greep op de Nederlandse kapitaalexport te krijgen? Dit zijn de vragen waarop dit boek ingaat. De tekst wordt met veel concrete voorbeelden geïllustreerd.



NL 05.39.233

kapitaalexport vanuit Nederland

10 215, 2000

X

KONINKLIJKE BIBLIOTHEEK



1107 8877

Inhoudsopgave

	Voorwoord	7
Deel I	Makro-trends in de Nederlandse kapitaalexport en politieke perspectieven	
hoofdstuk 1	Vraagstellingen van het rapport en politieke perspectieven	9
hoofdstuk 2	Makro-trends in de Nederlandse kapitaalexport	19
Deel II	Multinationale ondernemingen en kapitaalexport	
hoofdstuk 3	De rol van multinationale ondernemingen bij internationale kapitaalstromen	37
	3.1 Interne verrekenprijzen binnen concerns	41
hoofdstuk 4	Juridische kanalen voor de internationalisering	48
	4.1 Financieringsmaatschappijen in belastingparadijzen, met name op de Nederlandse Antillen	52
	4.1.1 Fiskale achtergronden voor het opzetten van brievenbusmaatschappijen op de Nederlandse Antillen	53
	4.2 Buitenlandse subholdingmaatschappijen, waarin het merendeel van de concernbelangen is ondergebracht	59
	4.3 Volledige zetelverplaatsing naar het buitenland	64



© SOMO, Amsterdam 1985

typewerk: Rik Bouma

dienstverlening/omslag: Uitgeverij Jan van Arkel,
Utrecht

lay out: Grafisch Bureau Joop Bierling, Utrecht

drukwerk: Haasbeek, Alphen a/d Rijn

uitgave: SOMO, Paulus Potterstraat 20, 1071 DA
Amsterdam

ISBN 90 71284 01 8

Deel III	Kontrole op kapitaalexport	
hoofdstuk 5	Kontrole op kapitaalstromen vanuit bedrijven	75
	5.1 Wijziging van de positie van de Centrale Ondernemingsraad binnen de onderneming	76
	5.2 Informatierechten van werknemers	79
	5.3 Adviesrechten van werknemers	81
hoofdstuk 6	Tekortschietende openheid van De Nederlandsche Bank en gebrekkige verslaggeving over buitenlandse investeringen	84
	6.1 Hoe komen de DNB-statistieken tot stand?	85
	6.2 Hoe kan een beter inzicht verkregen worden in de totale buitenlandse belangen van Nederlandse bedrijven?	90
	6.3 Andere vormen van internationalisatie van ondernemingen participatie in het buitenland	92
	6.4 Konklusies	93
Bronnen en noten bij hoofdstuk 2 t/m 6		94
Bijlage 1	Overzicht van houdstermaatschappijen en financiële dochterondernemingen van de 114 grootste ondernemingen in Nederland	103
Bijlage 2	Enige nadere informatie over het fiscaal systeem van een belastingparadijs. De Nederlandse Antillen	134

Voorwoord

Dit rapport is voortgekomen uit een aantal concrete ervaringen binnen het SOMO-onderzoek. Veel van dit onderzoek wordt gedaan in opdracht van werknemers binnen internationaal georganiseerde ondernemingen. Kapitaalexport, desinvesteringen, het invoeren van ondoorzichtelijke juridische structuren waren de problemen waarvoor wij in praktijksituaties samen met betrokken ondernemingsraden en vakbonden oplossingen zochten. Veel van deze ervaringen zijn in dit rapport bijeen gebracht met het doel om de discussie ook op het politieke niveau te voeden met concrete voorbeelden. Tijdens het voltooien van dit rapport werd in de Tweede Kamer door het kamerlid W. Vermeend gevraagd om een uitgebreid onderzoek naar ondernemingspraktijken t.a.v. kapitaalexport, belastingontwijking en medezeggenschapontwijking. SOMO wil dit initiatief van harte ondersteunen. Wij geloven dat dit rapport eens te meer de relevantie aangeeft van een dergelijk onderzoek en een daarbij aansluitende politieke besluitvorming over deze materie.

De verantwoordelijkheid voor dit rapport ligt bij de staf en het bestuur van de Stichting Onderzoek Multinationale Ondernemingen. Het onderzoek is uitgevoerd door Henk Kox en Leo van Velzen.

Speciale dank gaat uit naar Jeroen Husing, die als stagiaire gedurende een half jaar een deelaspect heeft bestudeerd en wiens bijdrage met name in hoofdstuk 6 is opgenomen. De kollega-stafmedewerkers Paul Elshof, Frank Hendriks, Ruurd Stellinga en Hans Heerings hebben bijdragen geleverd door het aangeven van concrete voorbeelden en door commentaar op de teksten. Speciale dank zijn wij tenslotte verschuldigd aan Wicher Smit en Pim Juffermans die uitgebreide commentaren geleverd hebben op eerdere versies van dit rapport.

Deel I Makro-trends in de Nederlandse kapitaal- export en politieke perspektieven

hoofdstuk I Vraagstellingen van het rapport en politieke perspektieven

De partikuliere kapitaalexport vanuit Nederland naar de rest van de wereld bedroeg ruim f 25 miljard over de afgelopen tien jaren. Deze kapitaalexport kan slechts begrepen worden tegen de achtergrond van de sterke internationale uitbouw van Nederlandse ondernemingen en het open karakter van de Nederlandse economie. Aan de in- en uitstroom van partikulier kapitaal over de Nederlandse grens wordt door de Nederlandse overheid zo goed als niets in de weg gelegd.

Tot 1973 was er sprake van een voortdurende stroom van buitenlands kapitaal (vooral uit de VS) naar Nederland toe. Sindsdien is er per saldo sprake van een kapitaalstroom die Nederland verlaat. Dat gebeurt terwijl de ondernemingen in Nederland het steeds verder laten afweten wat betreft investeringen. Voor zover er nog geïnvesteerd wordt, is dat vooral in vervanging van oude produktiemiddelen, in rationalisatie en automatisering. De uitbreidingsinvesteringen zijn ten opzichte van het nationaal inkomen gedaald tot een naoorlogs dieptepunt. De konsekwenties van dit investeringsgedrag voor de werkgelegenheid in Nederland zijn dan ook navenant ernstig.

De discussie over de voortdurende grote kapitaalexport vanuit Nederland moet gezien worden tegen de achtergrond van de bijna complete ineenzakking van de binnenlandse uitbreidingsinvesteringen. Werknemers, vakbonden en ondernemingsraden bij ondernemingen worden regelmatig gekonfronteerd met het feit dat concerns bij hun Nederlandse dochterondernemingen minder investeren of zelfs desinvesteren - met alle werkgelegenheidsgevolgen van dien - terwijl diezelfde ondernemingen in het buitenland blijven investeren en uitbreiden. Wanneer zich deze ontwikkelingen voordoen blijkt keer op keer dat de informatie- en medezeggenschapsrechten voor werknemers verreweg onvoldoende zijn om hieraan een halt toe te roepen of er zelfs maar adequaat over geïnformeerd te worden. De huidige Wet op de Ondernemingsraden schiet in dit verband sterk tekort. Bovendien wordt door ondernemingen in toenemende mate gebruik gemaakt van juridische konstrukties die de concernstruktuur zodanig veranderen dat de medezeggenschaps- en informatierechten van werknemers nog verder worden geminimaliseerd. Vanuit de vakbeweging en de centrale ondernemingsraden van een aantal grote Nederlandse ondernemingen wordt daarom aangedrongen op een verbetering en uitbreiding van de wetgeving terzake. Het materiaal dat in dit

boekwerkje is opgenomen kan dienen ter ondersteuning van deze wensen.

Daarnaast bestaat momenteel een groeiende publieke en ook politieke belangstelling voor het toenemende gebruik dat ondernemingen maken van internationale juridische konstrukties om de Nederlandse belastingen te ontwijken. Dit rapport bevat materiaal dat deze publieke discussie met concrete voorbeelden kan voeden.

Tenslotte vindt een politieke discussie plaats over de rol die het Nederlandse bedrijfsleven zou moeten hebben bij het op gang brengen van ontwikkelingsprocessen in de Derde Wereld. In de afgelopen jaren zijn door de overheid verschillende maatregelen genomen die investeringen van Nederlandse ondernemingen in ontwikkelingslanden, en met name ook de armere ontwikkelingslanden, zouden moeten bevorderen. Uit dit rapport blijkt onder andere dat Nederlandse bedrijven steeds minder in Derde Wereld-landen investeren en dat de investeringen in de armste Derde Wereld-landen vrijwel geheel achterwege blijven.

Dit rapport valt in drie delen uiteen. Het eerste deel gaat over de makro-ekonomische trends in de Nederlandse kapitaal-export en de politieke perspectieven om daar meer greep op te krijgen. In hoofdstuk twee van dit rapport wordt ingegaan op de omvang en de richting van deze kapitaalstroom vanuit Nederland. Verder wordt stilgestaan bij de omvang van de steun die door de Nederlandse overheid aan het bedrijfsleven wordt verleend. Er wordt o.a. gekonstateerd dat van 1981 tot en met 1983 de totale netto investeringen in Nederland ongeveer even groot zijn als de overheidssteun aan deze bedrijven, terwijl er in die jaren een omvangrijke kapitaal-export naar het buitenland heeft plaatsgevonden. In hoofdstuk twee wordt verder ingegaan op de ernstige gevolgen van de kapitaal-export voor de binnenlandse werkgelegenheid. De vraag naar de mogelijkheden om meer greep te krijgen op de grote kapitaal-export komt verder ter sprake aan het einde van dit hoofdstuk (hoofdstuk 1), als ook de vraag naar de politieke perspectieven voor een dergelijke regulering.

In deel II van dit rapport wordt ingegaan op de problemen die zich voordoen wanneer men meer zicht wil krijgen op de rol die afzonderlijke multinationale ondernemingen spelen bij de Nederlandse kapitaal-export. Deze problemen komen op de eerste plaats voort uit de onvolledigheid en de gebrekkige kwaliteit van de bestaande statistieken over de kapitaal-export en de buitenlandse investeringen. Onder andere op grond van eigen SOMO-onderzoek kwamen wij tot de slotsom dat de officiële cijfers over de Nederlandse kapitaal-export slechts een beperkt deel zichtbaar maken van de totale internationale kapitaalstromen die samenhangen met het opereren van multinationale ondernemingen in Nederland. Er

vinden belangrijke onzichtbare, dat wil zeggen niet-geregistreerde, kapitaalstromen plaats van en naar Nederland. In hoofdstuk drie gaat het over deze onzichtbare kapitaalstromen die binnen ondernemingen plaats vinden. Zo kunnen bedrijven door middel van interne verrekenprijzen voor leveringen van goederen en diensten kapitaal verschuiven. In hoofdstuk drie worden een aantal sprekende voorbeelden van deze manipulaties met interne verrekenprijzen gegeven. De groeiende rol van de concern-interne leveringen van goederen en diensten maakt de speelruimte van ondernemingen voor dergelijke "onzichtbare" kapitaalstromen steeds groter. Volgens verschillende schattingen is momenteel reeds een derde van de totale wereldhandel in feite al concerninterne handel, dat wil zeggen dat deze plaatsvindt tussen dochtermaatschappijen van één multinationale onderneming die zich in verschillende landen bevinden. De Nederlandse en buitenlandse belastingdiensten zijn onvoldoende bemand om na te gaan of en in hoeverre van dergelijke onzichtbare kapitaalstromen (die vaak verbonden zijn met fiskale motieven) bij een bepaalde onderneming plaatsvinden. Dat betekent dat de ondernemingen in veel gevallen de vrije hand hebben om zulke praktijken uit te voeren. Dat wordt nog versterkt doordat de multinationale concerns vaak gebruikt maken van ingewikkelde en ondoorzichtige internationale juridische structuren. Hoofdstuk vier gaat met name over deze praktijken. Het blijkt dat in de afgelopen tien jaren de groei van vele ondernemingen gepaard ging met een juridische en financiële herstrukturering. Via een ingewikkeld stelsel van speciaal voor dat doel opgezette "papieren" ("lege") dochtermaatschappijen in het buitenland is een concern in staat zijn internationale kapitaalstromen zodanig te laten lopen en te sturen dat deze aan het oog van de belastingdienst, ondernemingsraden, werknemers en andere ongewenste pottekijkers wordt onttrokken. In vele gevallen wordt daarbij gebruik gemaakt van papieren dochtermaatschappijen in belastingparadijzen als Zwitserland, de Nederlandse Antillen, Bermuda, Panama, Luxemburg of Liechtenstein. Dat deze landen meestal slechts zeer beperkte informatieplichten opleggen, zal deze concerns ook wel niet onwelgevallig zijn. Nederlandse fiskus en werknemers hebben in dergelijke gevallen het nakijken. Aan de bedrijven wordt door de Nederlandse overheid hoegenaamd niets in de weg gelegd wanneer zij tot deze vormen van vennootschappelijke herstrukturering overgaan. In hoofdstuk vier gaan we in op de achtergronden van deze juridische structuren en worden voorbeelden gegeven, hoe bedrijven via dergelijke juridische structuren een interne kapitaalstroom richting kunnen geven en aan het oog van zelfs de direkt betrokkenen kunnen onttrekken.

Het derde deel van dit rapport bestaat uit de hoofdstukken vijf en zes. Hierin staat de vraag centraal op welke wijze vanuit de overheid en maatschappelijke organisaties meer kontrole uitgeoefend kan worden op deze kapitaalstromen.

Daarvoor is het allereerst nodig dat veel meer informatie beschikbaar komt over de richting en omvang van investeringen in het buitenland verkregen wordt. Vandaar dat in hoofdstuk vijf ingegaan wordt op de rol die werknemers innemen binnen de bedrijven. Juist omdat een zo belangrijk deel van de kapitaalstromen slechts zichtbaar wordt als bedrijfsinterne strategieën van ondernemingen duidelijk worden, kunnen instellingen binnen de onderneming zelf (zoals vakbonden en ondernemingsraden) vaak een belangrijker plaats innemen dan de centrale overheid. Echter hiervoor is het noodzakelijk dat er meer bevoegdheden komen voor deze instellingen. Dat kan door uitbreiding en naleving van internationale gedragskodes voor multinationale ondernemingen, door uitbreiding van de Wet op de Ondernemingsraden tot activiteiten die in het buitenland verricht worden, door aanpassing van de wet op de jaarrekening e.d. In hoofdstuk zes wordt speciale aandacht geschonken aan de gebrekkige registratie van internationale kapitaalstromen door de Nederlandsche Bank, de instantie die alle geldstromen van en naar Nederland registreert en controleert.

Regulering van en verbetering van het inzicht in de Nederlandse kapitaalexport

In het voorafgaande is aangegeven dat de werknemers binnen de ondernemingen te weinig informatie ontvangen over buitenlandse investeringen. En als zij al informatie krijgen van hun direkties ontbreekt het hen aan wettelijke mogelijkheden om daarop enige controle uit te oefenen. Daarnaast is de gebrekkige informatie over buitenlandse investeringen in de statistieken van de Nederlandsche Bank sterk voor verbetering vatbaar. In de hoofdstukken vijf en zes wordt op deze onderwerpen afzonderlijk ingegaan. Er zijn echter nog andere aspecten aan de Nederlandse kapitaalexport waarop in de politiek een antwoord zal dienen worden gevonden, zoals o.a. de fiskale aspecten daarvan. Het gaat niet aan om binnenlands de uitkeringsniveaus af te breken en inkomens van "tweeverdienende" gezinsverzorgsters (en anderen) gedeels weg te belasten, terwijl aan de grote ondernemingen de ruimte wordt gelaten om via allerlei konstrukties de Nederlandse belastingdienst te "ontwijken" voor tientallen miljoenen gulden.

In dit hoofdstuk zullen wij nu een richting aangeven voor de o.i. noodzakelijke maatregelen tegen de bovenbeschreven ongewenste ontwikkelingen. Daarbij zullen een aantal suggesties voor oplossingen worden gedaan. Deze hebben betrekking op het beleid van het Ministerie van Financiën, als het gaat om fiskale aspecten en om de rol van de Nederlandsche Bank. Verder is het Ministerie van Economische Zaken erbij betrokken met name vanwege de verstrekte overheidssteun. Het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid is erbij betrokken waar het gaat om het verlies van arbeidsplaatsen en om de aantasting van de medezeggenschapwetgeving. Het Ministerie van Ontwikkelingssamenwerking tenslotte is ermee gemoeid

daar waar het gaat om de stagnatie van investeringen in de armere ontwikkelingslanden.

Op de volgende zes hoofdpunten zullen politieke oplossingen gevonden moeten worden en zal verder onderzoek gedaan moeten worden:

1) Verbetering van inzicht in de kapitaalexport en in de activiteiten van Nederlandse bedrijven in het buitenland.

Een van de grootste problemen bij de pogingen om meer controle te krijgen op de kapitaalexport is het gebrekkige inzicht dat verkregen kan worden. De statistieken op makro niveau zijn zeer beperkt, slechts algemene statistieken over deze kapitaalstromen worden verstrekt. Deze cijfers zijn door de methode van notering niet vergelijkbaar met gegevens die in andere landen beschikbaar worden gesteld. Zo geven bijvoorbeeld de Amerikaanse bronnen veel gedetailleerder gegevens. Verder zouden statistieken uitgebreid moeten worden, in die zin dat niet uitsluitend de kapitaalstromen worden geregistreerd, maar ook meer inzicht wordt verschaft in de investeringsactiviteiten van Nederlandse bedrijven in het buitenland, hoe deze ook gefinancierd worden. Ook zou de bedrijfstakken-indeling bij de presentatie van gegevens over buitenlandse investeringen nauwkeuriger gemaakt dienen te worden. Tenslotte bestaat er grote behoefte aan informatie over de kapitaaldoorvoer die via subholdings van buitenlandse concerns in Nederland plaatsvindt. Behalve de Nederlandsche Bank zou ook het Centraal Bureau voor de Statistiek een rol moeten krijgen bij deze verbeterde verslaggeving.

Naast deze gegevens die betrekking hebben op het "makro" niveau is het noodzakelijk dat ook meer gegevens op "koncern" niveau beschikbaar komen. De wetgeving moet er meer op inspelen om de bedrijfsinterne, onzichtbare kapitaalstromen openbaar te krijgen. Dit kan gebeuren door o.a. aanpassing van de wet op de jaarrekening, en de wet op de ondernemingsraden. De wijze waarop statistieken worden verzameld moet zodanig aangepast worden dat er de mogelijkheid ontstaat dat analyses op bedrijfsniveau een aanvulling kunnen vormen op analyses die meer op makro economisch niveau van belang zijn. Een internationale samenwerking van belastingdiensten (bijvoorbeeld in EEG-verband) zou hierbij van goede dienst kunnen zijn.

2) Meer inzicht in en controle op het beleid van bedrijven, met name t.a.v. interne verrekenprijzen en gebezigde juridische structuren.

Aansluitend bij het voorgaande punt is het met name van belang dat er door de centrale overheden een beleid ontwikkeld wordt dat aansluit bij processen die binnen bedrijven spelen. Zo moet een antwoord gevonden worden om meer in te kunnen spelen op het interne prijzenbeleid van koncern en op de vele nieuwe juridische structuren die door bedrijven worden ingevoerd.

- T.a.v. de interne verrekenprijzen moet er meer openbaarheid komen. Er moet een toetsende instantie in het leven geroepen worden (bijvoorbeeld bij de SER) die deze intern gehanteerde rekenprijzen kan vergelijken met internationale marktprijzen. Informatie van internationale belastingdiensten zou daarbij een belangrijke rol kunnen spelen.
- Er zal een centraal meldingspunt moeten zijn (wellicht bij het Ministerie van Justitie) waar juridische structuren (ook die door bedrijven in het buitenland worden opgezet) worden geregistreerd. Vanuit deze registratie moet een beleid tot stand komen t.a.v. allerhande "lege" structuren, dus structuren van bedrijven die geen echte activiteiten uitvoeren en slechts bestaan om als brievenbus en dekmantel voor verschillende financiële stromen en praktijken dienst te doen.
Er zal een vergunningstelsel moeten komen voor het invoeren van dergelijke konstrukties. Vanuit de politiek dienen criteria te worden geformuleerd op basis waarvan de toetsing en vergunningenafgifte plaats vindt. Twee belangrijke criteria zouden kunnen zijn dat de informatie- en medezeggenschapsrechten van Nederlandse ondernemingsraden er niet door mogen worden uitgehold en dat de Nederlandse fiskus er niet door benadeeld wordt.
- De toetsende instantie, die in het leven geroepen moet worden moet ook het meldingspunt zijn voor alle desinvesteringen (van bepaalde omvang) in Nederland en uitbreidingsinvesteringen in het buitenland. De desinvesteringen moeten getoets worden aan te ontwikkelen normen.

3) Maatschappelijke controle op kapitaalexport uit het oogpunt van bedreigde werkgelegenheid.

Belangrijke konklusies die in hoofdstuk twee getrokken worden zijn dat ten eerste dat het algemene investeringsniveau in Nederland sterk is gedaald. Ten tweede dat de investeringen die vanuit Nederland in het buitenland gedaan worden relatief konstant en omvangrijk zijn gebleven. Ten derde dat er een zeer omvangrijke overheidssteun verleend wordt aan het bedrijfsleven om investeringen in Nederland te stimuleren. Dit stimuleringsbeleid van de overheid heeft in grote lijnen gefaald; het grootste probleem van het bedrijfsleven in Nederland is niet zozeer het gebrek aan financiële middelen, maar het gebrek aan rendabele perspectieven, hetgeen o.a. te maken heeft met afzetperspektieven en juiste technologische toepassingen. Bij het ontbreken van rendabele perspectieven, leidt een stimuleringsbeleid van de overheid slechts tot een vergroting van de kapitaalstroom naar het buitenland. Feit is dan ook dat in de jaren '80 de uitbreidingsinvesteringen die in Nederland zijn gedaan nauwelijks groter zijn dan de netto investeringssteun die de overheid in die jaren aan het bedrijfsleven heeft verleend.

Om uit deze impasse te komen is een beleid noodzakelijk ter stimulering van de binnenlandse koopkrachtige vraag zodat de ondernemingen opnieuw rendement zullen zien in binnenlandse uitbreidingsinvesteringen. Via meer overheidsinvesteringen (al jarenlang in dalende lijn!) en belastingmaatregelen om de partikuliere consumptie en woningbouw te stimuleren kan de binnenlandse vraag gestimuleerd worden. De recente ervaringen in Frankrijk hebben geleerd dat één enkele nationale staat, zelfs al heeft die de omvang van Frankrijk, slechts beperkte kansen op succes heeft met een eenzijdig stimuleringsbeleid. Daarom zijn Nederlandse initiatieven nodig om te komen tot een internationaal (EEG-)beleid, gericht op het scheppen van voldoende koopkrachtige vraag, waarbij bijvoorbeeld de voorstellen van het Europees Verbond van Vakverenigingen een belangrijk uitgangspunt kunnen vormen.

Ter ondersteuning en vooral ter financiering van een dergelijk beleid kunnen een aantal reguleringsmaatregelen genoemd worden t.a.v. de kapitaalexport, zoals:

- De tendens dat o.a. pensioenfondsen omvangrijke middelen in het buitenland beleggen moet gekeerd worden door verbodsbepalingen op deze buitenlandse beleggingen.
- Wanneer in een bepaalde bedrijfstak met steun van de overheid aan afzonderlijke ondernemingen speciale voordelen (zoals premies, extra aardgaswinsten) toevallen, moeten daar tegenover zodanige verplichtingen en toetsingsmiddelen staan dat de door de overheid beoogde positieve effecten voor de binnenlandse economie niet kunnen wegvloeien via de directe investeringen van die bedrijven in het buitenland.
- Bij een desinvestering in Nederland moet door de staat terugvordering gevraagd worden van in het verleden verstrekte investeringsubsidies. De termijn voor terugbetaling van verstrekte WIR premies moet langer worden. Het kan immers niet de bedoeling van de overheid zijn dat met veel overheidssteun investeringen gerealiseerd worden, die vervolgens na enkele jaren weer afgebroken worden, terwijl de uitbreiding in het buitenland plaats vindt.
- Bij een overplaatsing van bedrijfsactiviteiten vanuit Nederland naar het buitenland moet de overheid een soort alimentatieplicht aan bedrijven opleggen waaruit de sociale kosten van de desinvestering bestreden kunnen worden.
- De Nederlandse overheid zal alle mogelijkheden moeten uitbuiten die door internationale organisaties worden geboden om het internationale kapitaalverkeer meer onder controle te brengen. Vaak wordt ten onrechte door de overheid het argument gebruikt dat het nemen van kapitaalverkeer-belemmerende maatregelen niet toegestaan is

door internationale organisaties. In Frankrijk bijvoorbeeld bleek dat wel mogelijk.

4) Aanpassing van de fiskale wetgeving

Een van de belangrijke achtergronden van kapitaalexport en het verrichten van deze overdrachten via allerlei onzichtbare methoden (zoals interne verrekenprijzen en ingewikkelde juridische structuren) is gelegen in de belastingontwijking die ondernemingen nastreven. Internationaal georganiseerde bedrijven hebben de mogelijkheid om in te spelen op de belastingwetgeving in verschillende landen. Nederland moet internationaal een bijdrage leveren om belastingsystemen in de wereld meer uniform te maken door een beleid dat erop gericht is de voordelen van de zogenaamde "belastingparadijzen" teniet te doen. Op de volgende terreinen moeten maatregelen genomen worden:

- Nederland moet zijn eigen positie als "belastingparadijs" ter discussie stellen. Nederland zelf is immers een aantrekkelijk land voor buitenlandse houdstermaatschappijen vanwege het hier geldende fiskale klimaat en de talrijke belastingverdragen die Nederland heeft gesloten met andere landen. Dit is de reden dat Nederland talloze buitenlandse houdstermaatschappijen en brievenbusmaatschappijen binnen zijn grenzen heeft. Ten onrechte wordt deze situatie voorgesteld als een groot Nederlands belang, wat Nederland daarom zou verhinderen scherper op te treden tegen andere "belastingparadijzen". Er moet een uitgebreid onderzoek komen naar de omvang en de betekenis van buitenlandse houdstermaatschappijen die in Nederland zijn gevestigd. Vooralsnog ziet het ernaar uit dat het Nederlandse fiskale voordeel slechts enkele tientallen miljoenen bedraagt, hetgeen niet opweegt tegen het verlies aan fiskale inkomsten door export van kapitaal.
- De fiskale diensten moeten in nauw contact met het reeds genoemde meldingspunt, waar allerhande juridische structuren worden gemeld en waar vergunningen worden verstrekt, scherp toezien op het bestaan van zogenaamde "lege" structuren, die uitsluitend in het leven geroepen zijn om de belasting te misleiden.
- Er moet een wijziging van het stelsel van deelnemingsvrijstellingen komen zodat ook op die wijze de voordelen van de zogenaamde belastingparadijzen grotendeels vervallen. Een dergelijke stap is o.a. ook genomen door de Amerikaanse overheid.
- Er moet een uitbreiding komen van de mogelijkheid van het ambtenarenapparaat om meer informatie openbaar te maken, zodat o.a. de Tweede Kamer haar kontrolerende functie meer waar kan maken.

- Er dient een uitbreiding te komen van het ambtenarenapparaat zodat meer prioriteit gegeven kan worden aan het onderzoek van de vaak zeer gekompliceerde juridische en financiële structuren van internationale bedrijven; tevens moeten de bevoegdheden en de beleidsinstrumenten waarover het ambtenarenapparaat beschikt uitgebreid worden, zoals o.a. door de vereniging van belastinginspektors tijdens de hoorzitting in oktober 1984 is bepleit.
- Er moeten o.a. meer mogelijkheden komen om effectiever een controle te kunnen uitvoeren op bedrijfsinterne toerekeningen, zoals interne verrekenprijzen, interne rentebetalingen en interne betaling voor geleverde diensten.

5) Uitbreiding van bevoegdheden van ondernemingsraden met betrekking tot het totale investeringsbeleid van een bedrijf.

In het voorgaande is al enkele malen het probleem aangegeven dat het bij kapitaalexport in belangrijke mate gaat om bedrijfsinterne processen en besluitvorming. Door middel van algemene maatregelen kan de overheid hier moeilijk zicht en controle op verkrijgen. Vandaar dat het van het grootste belang is dat ook binnen het bedrijf instanties die een medezeggenschapspositie innemen, versterkt worden in hun rol. Hiervoor zijn niet alleen een akekwate informatievoorziening, maar ook grotere bevoegdheden om advies uit te brengen, nodig.

Daarnaast moet als een apart aandachtspunt ervoor gewaakt worden dat de medezeggenschapspositie van ondernemingsraden en vakbonden niet uitgehold wordt door het invoeren van allerlei juridische structuren. Het nakomen van de geest van de medezeggenschapwetgeving moet een belangrijke norm zijn bij het vergunning verlenen voor het invoeren van juridische structuren.

6) Aangepast beleid ten aanzien van de promotie van Nederlandse activiteiten in het buitenland, met name in de derde wereld.

In het beleid van het Ministerie van Ontwikkelingssamenwerking wordt ervan uit gegaan dat Nederlandse particuliere investeringen een bijdrage leveren aan het ontwikkelingsproces in de derde wereld. Vandaar dat Nederland een aantal ondersteunende maatregelen getroffen heeft voor investeringen van bedrijven in de Derde Wereld: zo heeft de Nederlandse overheid een aantal samenwerkingsverbanden afgesloten met Derde Wereld-landen, waarbij de bescherming van buitenlandse investeringen werd geregeld. Ook is er op aandringen van het bedrijfsleven een Wet Herverzekering Investeringen gekomen, door middel waarvan niet-kommerciële risico's bij investeringen (bij nationalisaties) via de overheid kunnen worden afgedekt. Tenslotte is er een financieringsmaatschappij opgezet voor Ontwikkelingslanden (FMO) om directe financiële ondersteuning aan nieuw op te zetten bedrijven in ontwikke-

lingslanden te kunnen verlenen. Terwijl aan alle wensen van het bedrijfsleven verregaand tegemoet is gekomen, moet gekonstateerd worden dat het bedrijfsleven het vrijwel geheel laat afweten voor wat betreft de investeringen in de armste ontwikkelingslanden. Dit wil niet zeggen dat het Nederlandse bedrijfsleven afwezig is in de Derde Wereld-landen. Zij zijn echter vooral actief in de relatief rijkere nieuwe geïndustrialiseerde ontwikkelingslanden (NICs) en zelfs daar zijn de direkte investeringen beperkt en wordt steeds meer gewerkt met joint ventures, technologie-, management- en handelskontrakten. Deze feiten vereisen een nieuw beleid van het Ministerie van Ontwikkelingssamenwerking, waarbij o.a. een duidelijker voorwaardenbeleid t.a.v. de totale betrokkenheid van bedrijven in de Derde Wereld aan de orde moet komen. In dat verband heeft SOMO een uitgewerkt voorstel gemaakt om te komen tot een "gedragskode voor bedrijven i.v.m. ontwikkelingssamenwerking" (deze is o.a. gepubliceerd in de kongresbundel "Bedrijfsleven en ontwikkeling?", voor het gelijknamige kongres in het Nederlands Congresgebouw, Den Haag 29 augustus 1984).

Het doel van dit rapport is om de discussie over de bovengenoemde punten te stimuleren en met name om te zoeken naar politieke antwoorden. Vanuit het Somo onderzoek komen wij regelmatig met erg tastbare vormen van kapitaalexport in aanraking. Regelmatig worden wij ingeschakeld door ondernemingsraden of vakbonden om te helpen een antwoord te vinden binnen een bedrijf om bepaalde vormen van kapitaalexport, vormen van desinvestering, of om de invoering van duistere juridische structuren tegen te gaan. De sluiting van de Amsterdamse Ford-fabriek, van Mobil, de extra kapitaalonttrekking aan Thomassen- Drijver & Verblifa door de Amerikaanse moedermaatschappij, de invoering van een zeer gekompliceerde vennootschappelijke herstructurering van het Elsevier-NDU concern, dit zijn enkele konkrete voorbeelden die de basis van dit rapport vormen.

Dit rapport is bedoeld om vanuit deze praktijkvoorbeelden de politieke items aan de orde te stellen, die vragen om oplossingen. Dit rapport is dus geen eindoordeel en moet dan ook gezien worden als een werkdokument. De functie ervan kan liggen in de presentatie van zo konkreet mogelijke gegevens over het funktioneren van multinationale ondernemingen m.b.t. kapitaalexport, gegevens die voor vele anderen moeilijk toegankelijk zijn.

hoofdstuk 2

Makro-trends in de Nederlandse kapitaalexport

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de samenstelling van de Nederlandse kapitaalexport, en op de verhouding tussen de binnen- en buitenlandse investeringen. Tenslotte worden enige belangrijke ontwikkelingen genoemd in de Nederlandse investeringen in Derde Wereld-landen.

Opbouw van de kapitaalexport

Dat Nederland een open economie heeft, valt onder andere te zien aan het intensieve kapitaalverkeer met het buitenland. Er vinden voortdurend kapitaalstromen van het buitenland naar Nederland en vanuit Nederland naar het buitenland plaats. Zowel de overheid (o.a. ontwikkelingshulp) als de particuliere sektor (privé-personen, beleggers en bedrijven) zijn bij die kapitaalstromen betrokken. In het kader van dit onderzoek zijn wij voornamelijk geïnteresseerd in het kapitaalverkeer van de partikuliere sektor met het buitenland, en in het bijzonder dan nog de rol van bedrijven. Het overgrote deel van het partikuliere kapitaalverkeer met het buitenland verloopt via banken, die transakties met het buitenland verrichten in opdracht van hun cliënten.

Het partikuliere kapitaalverkeer valt nader onder te verdelen in kortlopende en langlopende transakties. Tot de kortlopende transakties horen de geldmarktbeleggingen (spekulaties vanwege de koerswisselingen) en de kredieten met een kortere looptijd dan één jaar. Het korte kapitaalverkeer heeft in hoge mate een speculatie-karakter en als gevolg daarvan wisselen deze kapitaalstromen heel sterk in zowel omvang als richting (naar/uit het buitenland). Ook bedrijven zijn sterk betrokken bij dit soort kapitaalstromen. Zij beschikken steeds over veel middelen die ze op korte termijn van het ene land naar het andere kunnen verschuiven om zo te profiteren van de fluktuaties van allerlei wisselkoersen en rente-tarieven voor kortlopend krediet. Een groep wetenschappers rond J. Tinbergen kwam in het zogenaamde RIO-rapport tot de konklusie dat medio zeventiger jaren alleen al de liquide middelen van de Amerikaanse multinationale ondernemingen ruim \$ 200 miljard bedragen. Dat is bijna tweemaal zo veel als de totale hoeveelheid dekkingsmiddelen van alle centrale banken en monetaire instellingen ter wereld (1). Door spekulaties met slechts 1 procent van deze vlottende middelen kunnen de internationale concerns de monetaire situatie in een bepaald land al zodanig verstoren dat het land gedwongen wordt zijn

De munt de revalueren of te devalueren. De ervaringen met de Franse munt enige jaren geleden vormden daar een voorbeeld van. Voor Derde Wereld landen is het effect van dit soort spekulatiebewegingen soms nog veel ingrijpender en desastreuzer. In ons land vormt het kortlopende partikuliere kapitaalverkeer een ondergeschikte rol m.b.t. de betalingsbalans. De omvang bedraagt gemiddeld minder dan 0,5 % van het nationaal inkomen (2).

Verreweg het grootste deel van het Nederlandse kapitaalverkeer met het buitenland wordt gevormd door langlopende partikuliere kapitaalstransakties. In de periode 1981 t/m 1983 bedroeg het aandeel daarvan in het totale kapitaalverkeer met het buitenland gemiddeld 80 %.

Sinds 1974 verliet ruim 25 miljard gulden ons land in de vorm van langlopend partikulier kapitaalverkeer. In dit geval kan men dus gevoeglijk spreken van een aanzienlijke kapitaalexport (3). Voor de hele periode sinds 1974 zag de opbouw van het langlopende partikuliere kapitaalverkeer er als volgt uit (tabel 1)

Tabel 1: Opbouw van het partikulier langlopend kapitaalverkeer met het buitenland, 1974 - 1984 (in miljarden gulden)

+ = kapitaalimport
- = kapitaalexport

Onderdelen:	1974 t/m 1978	1979 t/m 1984*	Totaal 1974 t/m 1984
a) Effektenverkeer met het buitenland (handel in aandelen, obligaties, e.d.)	+5,7	+16,4	+22,1
b) Direkte investeringen van bedrijven (inkl. aan-/verkoop van bedrijfsgebouwen)	-10,9	-18,9	-29,8
c) Verstrekking van langlopende kredieten (vooral onderhandse leningen)	-2,7	-4,9	-7,6
d) Aan-/verkoop van onroerend goed (exkl. bedrijfsgebouwen)	-5,1	-4,5	-9,6
totaal (a t/m b)	-13,2	-11,9	-25,1

*: tot en met derde kwartaal 1984

Bron: Jaarverslagen DNB, Kwartaalberichten DNB

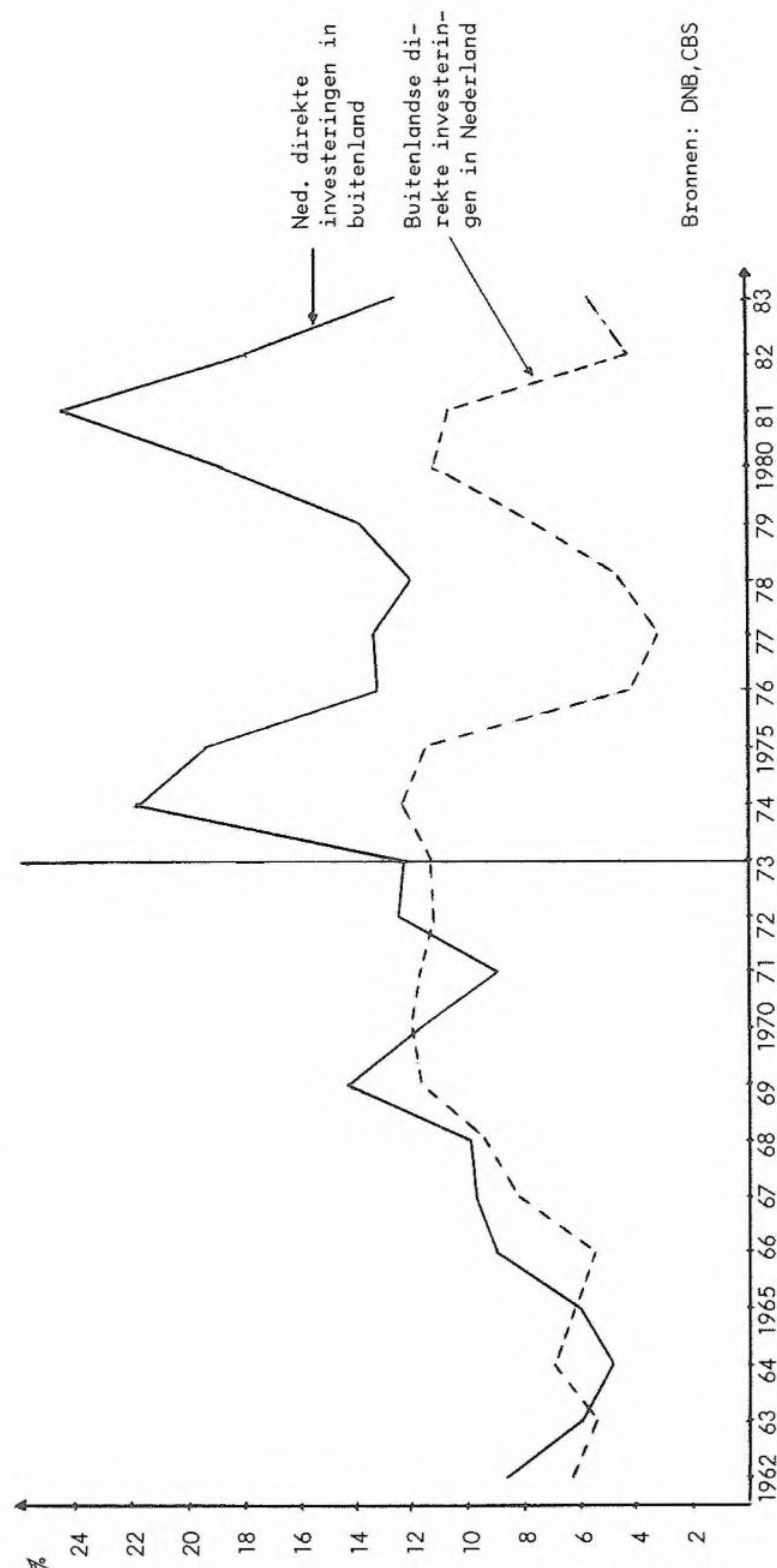
Alleen bij het effektenverkeer blijkt er dus sprake te zijn van een netto kapitaalimport. Buitenlanders kopen meer effecten in Nederland, dan de Nederlandse beleggers in het buitenland kopen. Dit patroon doet zich al nagenoeg de hele naoorlogse periode voor (4). In de jaren zestig kochten de buitenlandse beleggers vooral aandelen van Nederlandse ondernemingen die met deze hun internationale uitbouw konden financieren. De aandelen van Shell, AKZO en Unilever waren in dat verband zeer gewild. Na 1974 bestond het grootste deel van de kapitaalimport via het effektenverkeer uit de aankoop van Nederlandse obligaties (5). Deze buitenlandse obligatieaankopen vormden dan ook de belangrijkste achtergrond van de sterk gegroeide kapitaalimport uit effektenverkeer die in tabel 1 valt af te lezen. Sinds 1981 bestaat ruim 90 % van de obligatieaankopen uit de aankoop van Nederlandse overheidsobligaties (6). Deze toestroom van beleggingskapitaal waarmee de Nederlandse overheid zijn tekorten kan dekken vormt waarschijnlijk een van de belangrijkste motieven waarom de achtereenvolgende kabinetten niet tot regulering van het kapitaalverkeer willen overgaan (7).

Uit tabel 1 blijkt verder duidelijk dat het grootste deel van de Nederlandse kapitaalexport voor rekening komt van de direkte investeringen (8). Dit is een patroon dat we al meer dan tien jaar kunnen waarnemen. Er is dus alle aanleiding om nader in te gaan op de direkte investeringen.

Direkte investeringen

In vergelijking tot de andere OECD-landen kent Nederland een grote uitstroom van direkte investeringen. Per hoofd van de bevolking was deze in de periode 1976 - 1978 van alle OECD-landen het grootst in Nederland (9). De verklaring hiervoor schuilt voor een belangrijk deel in het feit dat zich binnen onze landgrenzen een aantal zeer grote multinationale ondernemingen bevinden. Shell, Philips, Unilever en AKZO bevinden zich jaarlijks in de top van de ranglijst van ondernemingen die door het Amerikaanse zakentijdschrift Fortune wordt gepubliceerd. Tot in het begin van de jaren zeventig waren deze vier ondernemingen gezamenlijk goed voor bijna driekwart van de totale investeringen van Nederland in het buitenland (10). In deze periode maakte niemand zich eigenlijk zorgen om de groei van de investeringen in het buitenland. De uitbouw van de Nederlandse ondernemingen in het buitenland werd eerder als een positieve ontwikkeling gezien, die ten goede zou komen aan de rest van de Nederlandse economie. Bovendien werd er in Nederland zelf tot in het begin van de zeventiger jaren ook nog fors geïnvesteerd. Ruim twaalf procent van het nationaal inkomen werd besteed aan netto investeringen, d.w.z. uitbreidingsinvesteringen (vgl grafiek 2). Tenslotte zou het in die tijd wat hypocriet zijn geweest om zich zorgen te maken over de Nederlandse investeringen in het buitenland, want de buitenlandse bedrijven investeerden ook flink in Nederland. Grafiek 1 toont hoe de in- en uitstroom van direkte investeringen elkaar in evenwicht hielden tot 1973.

GRAFIEK 1
Nederlandse directe investeringen in het buitenland en buitenlandse directe investeringen in Nederland, 1962 - 1983
 (als percentage van de bruto investeringen in vaste activa door partikuliere bedrijven, exclusief woningexploitatie en openbaar nutsbedrijven).



Omslag in 1973

In 1973 traden er een aantal belangrijke wijzigingen op in de betekenis van de buitenlandse investeringen voor de Nederlandse economie. De olieprijsstijgingen van dat jaar leidden tot een versnelde conjuncturele neergang, die overigens ook zonder die olieprijsstijging al in de lucht zat. De investeringen in de chemische industrie begonnen bijvoorbeeld al enkele jaren daarvoor te dalen in verband met toenemende overcapaciteiten. Eenmaal ingezet, krijgt de conjuncturele neergang een zelfversterkend effect. Bij gebrek aan afzetperspektieven in ons land, duiken de netto investeringen in vaste activa omlaag, zoals grafiek 2 toont.

De daling van het aandeel van de binnenlandse uitbreidingsinvesteringen in het nationaal inkomen zet onverminderd door tot in elk geval eind 1983. De dramatische gevolgen van deze investeringsontwikkeling voor de Nederlandse economie zijn bekend. Nooit eerder heeft Nederland zoveel werkloosheid gekend. Zelfs het uitgebreide - en aanvankelijk nog goede - stelsel van sociale verzekeringen kon niet verhinderen dat de konsumptieve bestedingen daalden. Ook de overheidsinvesteringen namen af. Het gevolg was een teruglopend afzetperspektief voor de ondernemingen in ons land. Zij reageerden daarop door zich minder afhankelijk te maken van de Nederlandse markt, m.a.w. men zocht in hoog tempo de buitenlandse markten op. Dit gebeurde zowel langs de weg van de investeringen als via de export, getuige ook het overschot op de lopende rekening.

Opmars van de 'middelgroten'

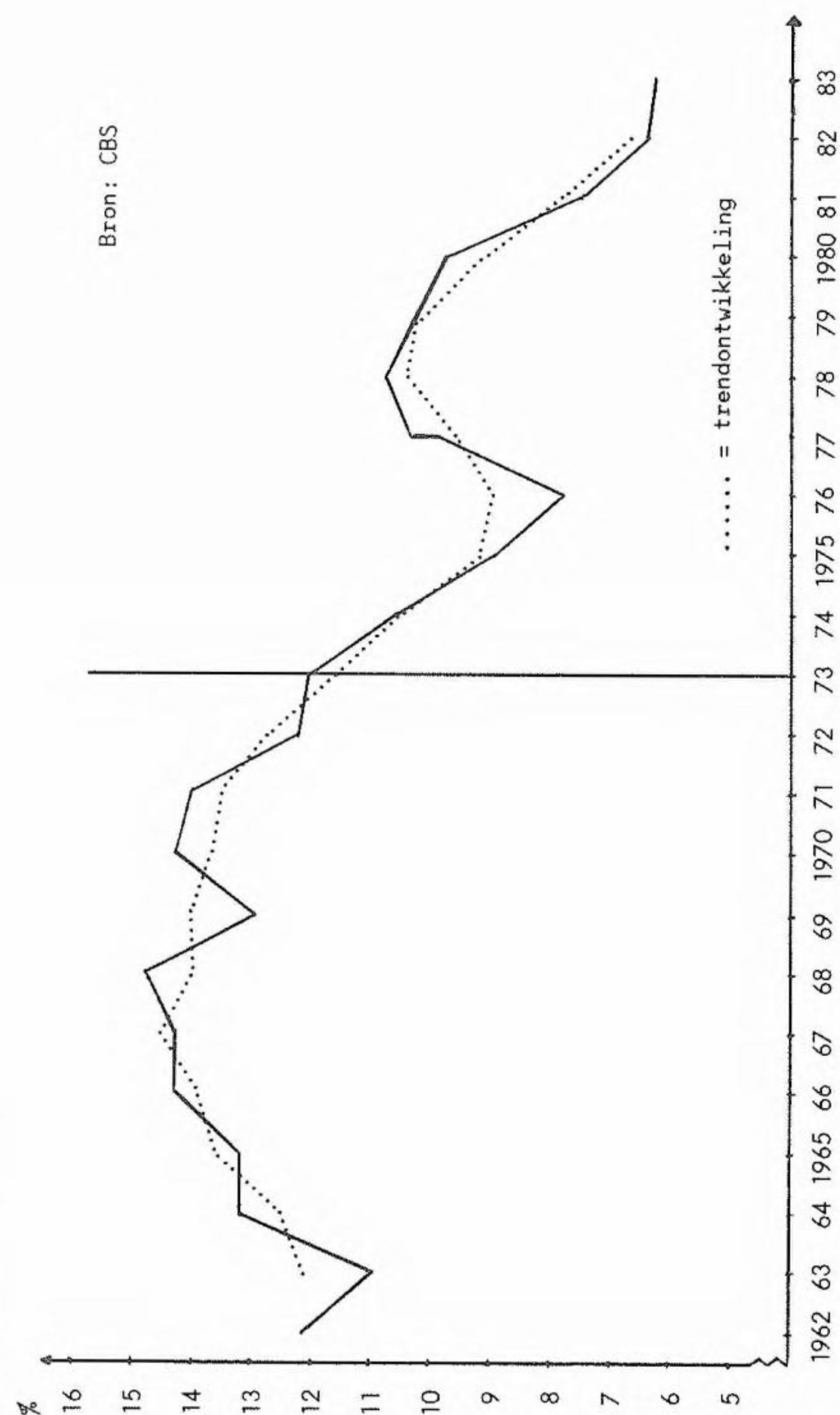
Reeds in de periode tussen de twee wereldoorlogen ontstonden vanuit Nederland een drietal grote multinationale ondernemingen. Shell, Unilever en Philips groeiden uit tot internationaal opererende ondernemingen. Ook na de tweede wereldoorlog zette deze trend van internationalisering van nationale Nederlandse bedrijven door. AKZO, VMF, verschillende banken zijn daar voorbeelden van. Een grote toename van het aantal concentraties tussen bedrijven in het eind van de jaren '60 vormde de basis voor de internationalisering van Nederlandse bedrijven in de jaren '70.

Waren het tot 1973 voornamelijk de vier grote Nederlandse multinationals die zich op het internationalisatiepad begaven, na 1973 ging een veel bredere groep Nederlandse ondernemingen in het buitenland activiteiten ontplooiën ter verbetering van zijn omzet- en winstpositie. Vooral de 'middelgrote' Nederlandse ondernemingen, zoals V&D, Ahold, Wessanen, SHV, Nationale Nederlanden, Elsevier en de grote bouwbedrijven sloegen internationaal hun vleugels uit.

De opmars van de 'middenmoters' leidde ertoe dat het aandeel van de vier grote Nederlandse multinationals in de buitenlandse investeringen daalde tot 59 % in het jaar 1978 (11) (In de jaren daarna volgde waarschijnlijk nog een verdere

GRAFIEK 2

Netto investeringen van bedrijven in vaste activa (gebouwen, installaties) als percentage van het netto nationaal inkomen, 1962 - 1983.



daling, maar de Nederlandsche Bank verschaft hierover geen openheid). Deze ontwikkeling heeft ertoe geleid dat de term multinationale onderneming steeds minder een exclusief begrip is geworden voor enkele Nederlandse ondernemingen. Het opzetten van activiteiten in het buitenland wordt voor middelgrote en zelfs kleinere ondernemingen in de loop van de zeventiger jaren een normale stap. Aanvankelijk zal de internationalisatie vooral gebeuren via het opzetten van buitenlandse handelsvestigingen of de overname van bestaande bedrijven in het buitenland. De grote, reeds lang internationaal opererende Nederlandse concerns zullen hun groei in het buitenland in veel gevallen realiseren door expansie van bestaande buitenlandse dochterbedrijven. De uitbouw van activiteiten in Derde Wereldlanden geschiedt naar verhouding vaak in de vorm van joint-ventures, licentie-overeenkomsten en management-kontrakten waarbij in het algemeen weinig directe investeringen vanuit Nederland nodig zijn. Dat geldt ook voor de gang naar belastingparadijzen als de Nederlandse Antillen en Zwitserland.

Verschuiving tussen binnen- en buitenlandse investeringen

De geschetste ontwikkeling leidt ertoe dat na 1973 in snel tempo een verschuiving plaatsvindt in de verhouding tussen de binnen- en buitenlandse investeringen. In het kort samengevat zien we de volgende trendmatige veranderingen plaatsvinden:

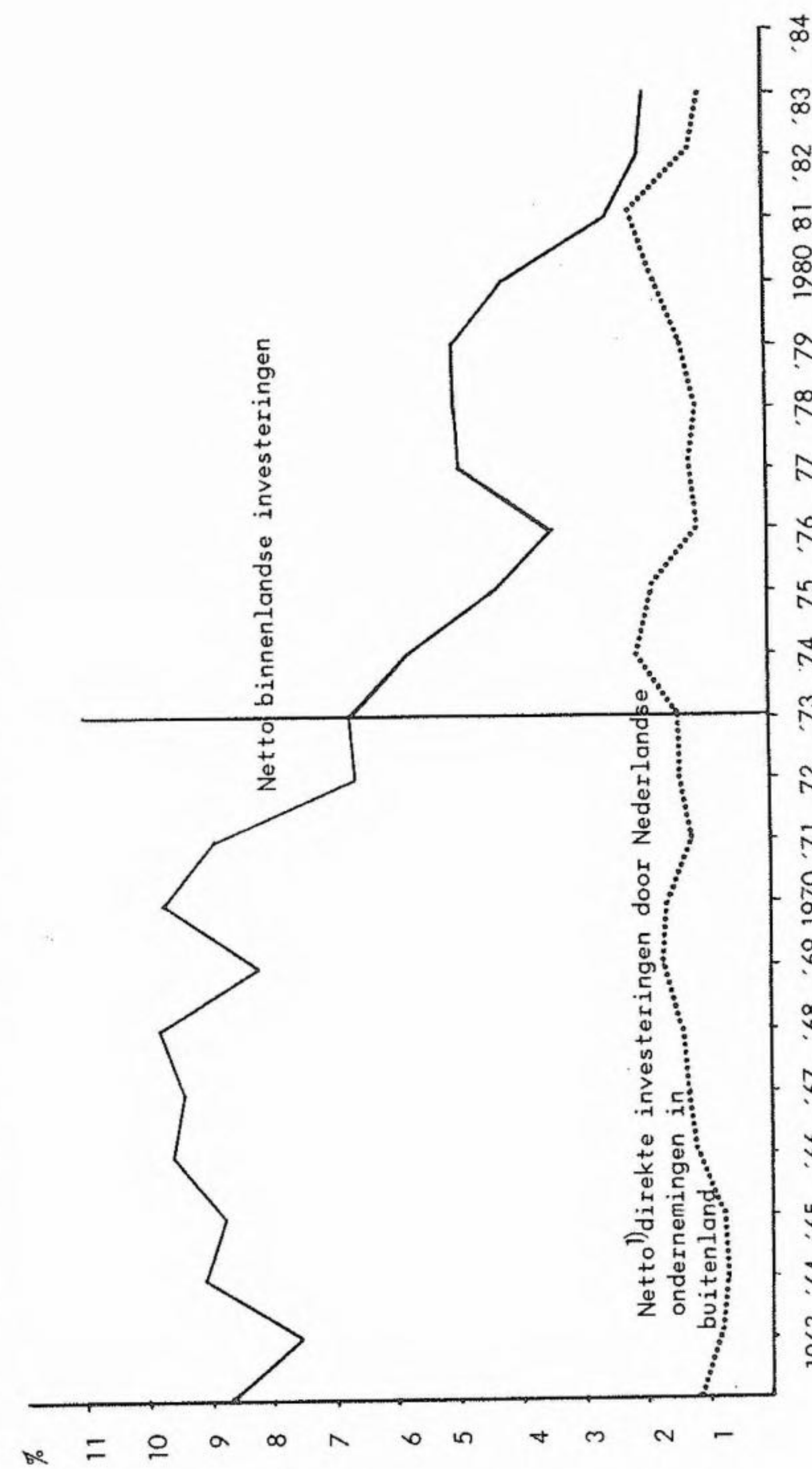
- * Op de eerste plaats nemen de buitenlandse directe investeringen vanuit Nederland in absolute termen sterk toe: een verdubbeling in 1974/1975 ten opzichte van de twee voorafgaande jaren.
- * Ook relatief nemen ze fors toe. In verhouding tot de binnenlandse bruto investeringen vindt een sprongsgewijze toename plaats van de directe buitenlandse investeringen. In 1982 komen ze zelfs op een nivo dat gelijk staat met een kwart van de binnenlandse bruto investeringen. Ten opzichte van de andere OECD-landen is dit bijzonder hoog. Na 1973 ligt de verhouding tussen buitenlandse en binnenlandse investeringen in Nederland dubbel zo hoog als in de meeste andere OECD-landen en zelfs tien keer zo hoog als in de Bondsrepubliek. Slechts Groot-Brittannië kent in de periode 1974 t/m 1979 een ongeveer even hoge verhouding tussen de buitenlandse en binnenlandse investeringen (12).
- * De meest opmerkelijke verschuiving doet zich echter voor wanneer we de buitenlandse investeringen vergelijken met de binnenlandse uitbreidingsinvesteringen. Om het gedrag van Nederlandse ondernemingen met betrekking tot de realisatie van uitbreidingsinvesteringen te kunnen bepalen, dienen de binnen- en buitenlandse investeringscijfers op een vergelijkbare voet te worden gebracht. De

binnenlandse investeringen door particuliere bedrijven (in vaste activa) zoals geregistreerd door het CBS omvatten om statistische redenen ook nog de investeringen in c.q. aankoop van woningen in Nederland. Uit een oogpunt van vergelijking van de binnenlandse investeringen en directe buitenlandse investeringen mogen deze zeker niet worden meegerekend. Voor wat betreft de investeringen in woningen kan men immers niet van een reëel keuzevraagstuk spreken inzake de vraag of deze in binnen- of buitenland worden gerealiseerd. Een zelfde redenering zou men kunnen hantieren voor de investeringen door Nederlandse openbaar nutsbedrijven. Aldus "gezuiverd" houdt men de werkelijke investeringen over waarvoor sprake is van een substitutiemogelijkheid tussen binnenland en buitenland. Wanneer er tenslotte vanuit wordt gegaan dat de bedrijven in grote lijnen zullen streven naar het instandhouden van hun binnenlandse produktiekapaciteit, blijven de netto investeringen over als die investeringen waarvoor geldt dat ze in principe in binnen- of buitenland kunnen worden gerealiseerd.

Ook op de directe buitenlandse investeringen dient een correctie te worden toegepast. Willen de Nederlandse concerns hun bestaande buitenlandse produktiekapaciteiten in stand houden dan zullen ook daar vervangingsinvesteringen moeten worden gepleegd. Hoewel het merendeel daarvan waarschijnlijk uit de lokale afschrijvingen kan worden voldaan, zal wellicht ook een deel van de directe investeringen vanuit Nederland daarvoor bestemd zijn. Verder zal een deel van de directe buitenlandse investeringen bestemd zijn voor financiering van vlottende activa. Om een reële vergelijkingsbasis te hebben mogen we alleen kijken naar de netto buitenlandse investeringen in vaste activa. Een recent Westduits onderzoek komt tot de conclusie dat circa 80 % van de directe buitenlandse investeringen van de Bondsrepubliek in de tweede helft van de jaren zeventig als investeringen in deze zin kan worden beschouwd (13). Wanneer we voor de Nederlandse directe investeringen een zelfde percentage aanhouden, is dat waarschijnlijk een voorzichtige schatting (14).

Wanneer we de aldus vergelijkbaar gemaakte binnenlandse en buitenlandse uitbreidingsinvesteringen door Nederlandse ondernemingen over een langere periode vergelijken, zijn we getuige van een voor de binnenlandse werkgelegenheid tragische ontwikkeling. Bedroegen de uitbreidingsinvesteringen in het buitenland in de periode 1969 - 1971 nog slechts 16 % van de binnenlandse uitbreidingsinvesteringen, in de periode 1980 t/m 1983 is dat toegenomen tot 57 %. Er heeft zich met andere woorden een aardverschuiving voorgedaan met betrekking tot de geografische plaats waar Nederlandse concerns hun uitbreidingen realiseerden. In grafiek 3 wordt deze verandering (15) visueel gemaakt.

GRAFIEK 3
Netto binnenlandse investeringen door particuliere bedrijven (exkl. woningen) en netto directe investeringen in het buitenland (in vaste activa), 1962-1983
 (uitgedrukt in % van het NNI, marktprijzen)



Not: zie tekst
 Bron: DNB (jaarverslagen); CBS (Nationale Rekeningen)

Wat in grafiek 3 duidelijk opvalt, is dat de direkte buitenlandse (netto) investeringen betrekkelijk stabiel zijn ten opzichte van de ontwikkeling van het nationaal inkomen, met slechts pieken in 1969/1970, 1974 en 1981. De oorzaak van de grote verschuiving zit daarom niet zozeer in de plotselinge hoogte van de uitbreidingsinvesteringen in het buitenland, als wel in de stagnatie van de uitbreidingsinvesteringen in het binnenland. Sinds 1973 zijn deze van jaar tot jaar gedaald t.o.v. het nationaal inkomen, met 1983 als naoorlogs dieptepunt (1,9 % van het nationaal inkomen). Voor wat betreft de binnenlandse uitbreidingen van de produktiekapaciteit kan men dus bijna spreken van een investeringsstaking (16).

* De buitenlandse investeringen in Nederland volgen de algemene stagnatie van de binnenlandse investeringen en kunnen al lang niet meer de Nederlandse investeringen in het buitenland compenseren. Grafiek 1 toont dat Nederlandse bedrijven na 1973 systematisch meer in het buitenland investeren dan buitenlandse bedrijven in Nederland investeren. Bij een aantal buitenlandse multinationale bedrijven hebben zich de laatste tijd belangrijke desinvesteringen voorgedaan. Vooral Amerikaanse bedrijven (Gulf, Mobil, Ford, Continental, Texas Instruments) lieten daarvan voorbeelden zien (17).

* Een enigszins ander aspect is de financiering van de investeringen, en met name de rol van de overheidssteun in Nederland daarbij. Dit werpt een wat vreemd licht op de onderlinge verhouding tussen binnen- en buitenlandse investeringen.

Voor wat betreft de binnenlandse netto-investeringen kan namelijk worden gekonstateerd dat deze in zeer verontrustende mate worden gefinancierd door de investeringsbijdragen die de Nederlandse overheid jaarlijks om niet verstrekt aan het particuliere bedrijfsleven (daarbij dient bedacht te worden dat de vervangingsinvesteringen al gefinancierd worden uit voor de belasting aftrekbare afschrijvingen).

Deze bizarre situatie is vooral gegroeid doordat de binnenlandse investeringen van de bedrijven zo hard zijn teruggelopen na 1980. In plaats van dat de steungelden een extra prikkel voor nieuwe investeringen vormen, wordt deze jaarlijkse stroom van circa f 7 miljard door het particuliere bedrijfsleven vooral gebruikt voor verlichting van hun financieringsproblemen en indirect voor het mogelijk maken van investeringen in het buitenland. In dit verband kan een illustratief citaat uit de financiële rubriek van de NRC worden gegeven:

"Financieel Nederland maakt een uniek verschijnsel mee. Het bedrijfsleven-in-enge-zin, dat wil zeggen exclusief het bank- en verzekeringswezen en de woningexploitatie,

TABEL 2 NETTO INVESTERINGSSTEUN VAN DE NEDERLANDSE OVERHEID AAN BEDRIJVEN EN JAARLIJKSE UITBREIDINGSINVESTeringen VAN BEDRIJVEN IN NEDERLAND, 1974 - 1983 (Exkl. woningexploitatie; investeringen in vaste activa)

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1979 t/m '83
A. Netto investeringssteun ¹⁾ (in mln f)	580	620	850	820	1180	2850	5910	7010	6840	6320	32.980
Waarvan: WIR	-	-	-	-	10	1320	4330	5410	5440	4610	21.120
B. Uitbreidingsinvesteringen van part. bedrijven in Nederland (in mln f)	10390	8800	8050	11890	13600	14200	22340	7840	7470	6420	58.270
C. Investeringssteun (A) in % van netto investeringen (B)	5,6	7,0	10,6	6,9	8,7	20,1	26,5	89,4	91,6	98,4	56,6%

1) Verstrekt door Rijk en andere PBO, minus terugbetalingen. Woningbouwpremies zijn buiten beschouwing gebleven. Betalingen uit hoofde van garantieverplichtingen zijn bij invest.steun gerekend.

Bron: CBS (Nationale Rekeningen)

kon de bruto investeringen in 1983 geheel uit eigen middelen financieren. Dankzij de overheidspremies in het kader van de WIR was er zelfs een financieringsoverschot van f 5 miljard."(18)

In tegenstelling tot de gangbare filosofie van de huidige regering verkeert het bedrijfsleven niet in een situatie van een tekort aan middelen voor investeringen, maar veel eerder aan een gebrek aan binnenlandse afzetperspektieven waardoor investeringen rendabel kunnen worden. De nationale besparingen overtroffen de netto binnenlandse investeringen in 1982 en 1983 met 10 miljard gulden.

Buitenlandse investeringen en binnenlandse werkgelegenheid

Het ligt voor de hand dat de toenemende belangrijkheid van de buitenlandse investeringen effecten moet hebben voor de werkgelegenheid. Tussen beide is echter sprake van een complexe relatie. Het is niet juist te stellen dat elke gulden investering in het buitenland een verlies oplevert aan (potentiële) werkgelegenheid in Nederland. De direkte buitenlandse investeringen hebben positieve én negatieve gevolgen voor de binnenlandse werkgelegenheid, afhankelijk van de vorm waarin de investering plaatsvindt. We onderscheiden hier een aantal positieve en negatieve effecten die zich kunnen voordoen waarbij aangetekend moet worden dat deze lijst niet uitputtend is.

Negatief

a) Investeringen in buitenlandse produktiebedrijven waarvan de produktie de plaats inneemt van vroegere exporten die uit Nederland naar het betreffende land gingen.

b) Investeringen in buitenlandse produktiebedrijven die leiden tot vermindering van de financieringsruimte voor investeringen van het concern in Nederland.

c) Investerings in buitenlandse produktiebedrijven die niet alleen voor de binnenlandse markt in het betreffende land produceren, maar ook naar Nederland en andere exportlanden voor de Nederlandse dochtermaatschappijen.

Positief

d) Investerings in buitenlandse verkoopkanalen. Deze kunnen leiden tot meer exportmogelijkheden voor Nederlandse dochtermaatschappijen.

e) Investerings in buitenlandse produktiebedrijven kunnen leiden tot behoefte aan extra toelieferingen van halffabrikaten en onderdelen door Nederlandse zustermaatschappijen.

f) Investerings in buitenlandse produktiebedrijven kunnen leiden tot exportmogelijkheden van machines en andere produktiemiddelen uit Nederland (19).

Het ontbreekt in Nederland aan goede studies die deze aspecten nader kunnen kwantificeren voor wat betreft hun invloed op de werkgelegenheid. Een recente studie voor de Bondsrepubliek komt echter tot de conclusie dat de negatieve aspecten (a, b en c) van de buitenlandse investeringen in de periode 1975 - 1980 een totaal verlies aan werkgelegenheid van 300.000 à 400.000 mensjaren hebben opgeleverd (20).

Voor Nederland is een dergelijke studie zoals gezegd niet voorhanden. Op grond van het feit dat de verhouding tussen buiten- en binnenlandse investeringen in Nederland veel hoger ligt dan in de Bondsrepubliek, mag worden verondersteld dat het werkgelegenheidsverlies als gevolg van de buitenlandse investeringen in Nederland ook hoog ligt. Het feit dat Nederlandse ondernemingen (zoals grafiek 3 toont) hun groei sinds 1980 voor een groot deel in het buitenland en niet in Nederland realiseerden, wijst ook in die richting. Berekening van het totale werkgelegenheidseffekt van Nederlandse direkte investeringen in het buitenland vereist een gedetailleerde en uitvoerige studie, waarbij de min of meer hypothetische vraag centraal staat of de in het buitenland verrichte investeringen (21) ook in het binnenland verricht hadden kunnen worden. Een onderzoek naar de werkgelegenheidseffekten van direkte investeringen in het buitenland zou per bedrijfstak en misschien zelfs per concern de konkrete effecten op een rij moeten zetten. In een aantal bedrijfstakken, zoals de elektrotechnische industrie (Philips met name), textiel- en konfektie-industrie is duidelijk sprake van een negatief effect van de buitenlandse investeringen op de binnenlandse werkgelegenheid.

Investerings in Derde Wereld-landen

Na 1973 hebben zich op het vlak van de geografische verdeling van de direkte investeringen vanuit Nederland belangrijke

wijzigingen voorgedaan. Deze kunnen als volgt puntsgewijs worden samengevat.

- * Een steeds groter deel van de buitenlandse investeringen vanuit Nederland gaat naar de 'rijke' landen (OECD). In 1973 was dat al 70 %, maar dat is verder toegenomen tot 95 % in 1983.
- * Binnen de investeringsstroom naar OECD-landen zien we een sterke concentratie ontstaan op twee landen, te weten de USA en Groot-Brittannië. Het aandeel van beide landen in de totale buitenlandse investeringen groeide van 6 % in 1973 tot 94 % (!) in 1983. Overigens is 1983 niet representatief voor wat betreft het aandeel van deze beide landen. De stroom Nederlandse investeringen naar de USA schommelt sinds 1980 al rond de 55 % van het totaal en dat was ook in de eerste drie kwartalen van 1984 het geval.
- * Een steeds kleiner deel van de direkte investeringen gaat naar de zgn. 'ontwikkelingslanden'. Hun aandeel liep terug van 30 % in 1973 naar 5 % in 1983. Sinds 1976 gaat jaarlijks gemiddeld 10 % naar de Derde Wereld-landen (exclusief de Nederlandse Antillen).
- * Van de totale stroom van direkte investeringen naar ontwikkelingslanden ging tussen 1973 en medio 1984 zo'n 44 % naar de Nederlandse Antillen. Waarschijnlijk heeft een klein deel hiervan betrekking op middelen die via de Antillen naar andere Latijnsamerikaanse landen zijn gesluisd (22). Het overgrote deel van de investeringsstroom naar de Antillen heeft echter fiskale motieven (zie Hoofdstukken 3 en 4) en is waarschijnlijk uiteindelijk terecht gekomen in de OECD-landen. Tal van Nederlandse ondernemingen hebben sinds het begin van de jaren zeventig financierings-, materieelbeheer- en houdstermaatschappijen gevestigd op de Antillen vanwege het paradijselijke fiskale klimaat aldaar. Een aantal Nederlandse ondernemingen ging zelfs over tot verplaatsing van de formele hoofdzetel naar de Antillen.
- * Wanneer we de investeringen in de Nederlandse Antillen buiten beschouwing laten en alleen de investeringsstroom naar de 'echte' Derde Wereld-landen onder de loep nemen, vallen ook enkele dingen op. Ruim de helft van de stroom investeringen ging naar een kleine groep rijkere, snel industrialiserende Derde Wereld-landen (NICs), bestaande uit Brazilië, Mexico, Argentinië, Zuid-Korea, Taiwan, Singapore en Hongkong. Slechts een zeer bescheiden deel van de totale investeringsstroom kwam terecht in de armste Derde Wereld-landen, die de meerderheid van de wereldbevolking vertegenwoordigen. Tabel 3 brengt een en ander tot uitdrukking.

Tabel 3: Nederlandse directe investeringen in ontwikkelingslanden, totaal en naar groepen van ontwikkelingslanden, 1977 t/m 1981 (in miljoenen gulden).

	Ontwikk. landen exkl. Ned. Ant.	Lage in- komenslan- den a)	Koncentratie- landen b)	Midden- Oosten c)	NICs c)	Overige mid- den-inkoms- landen d)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1977	377	58	52	5	125	189
1978	436	28	22	47	225	136
1979	379	22	19	57	177	123
1980	537	22	20	54	344	117
1981	688	7	23	58	360	263
'77 t/m '81	2.417	137	136	221	1.231	828
idem als % van 1	100	5,7	5,7	9,1	50,9	34,3

Noten:

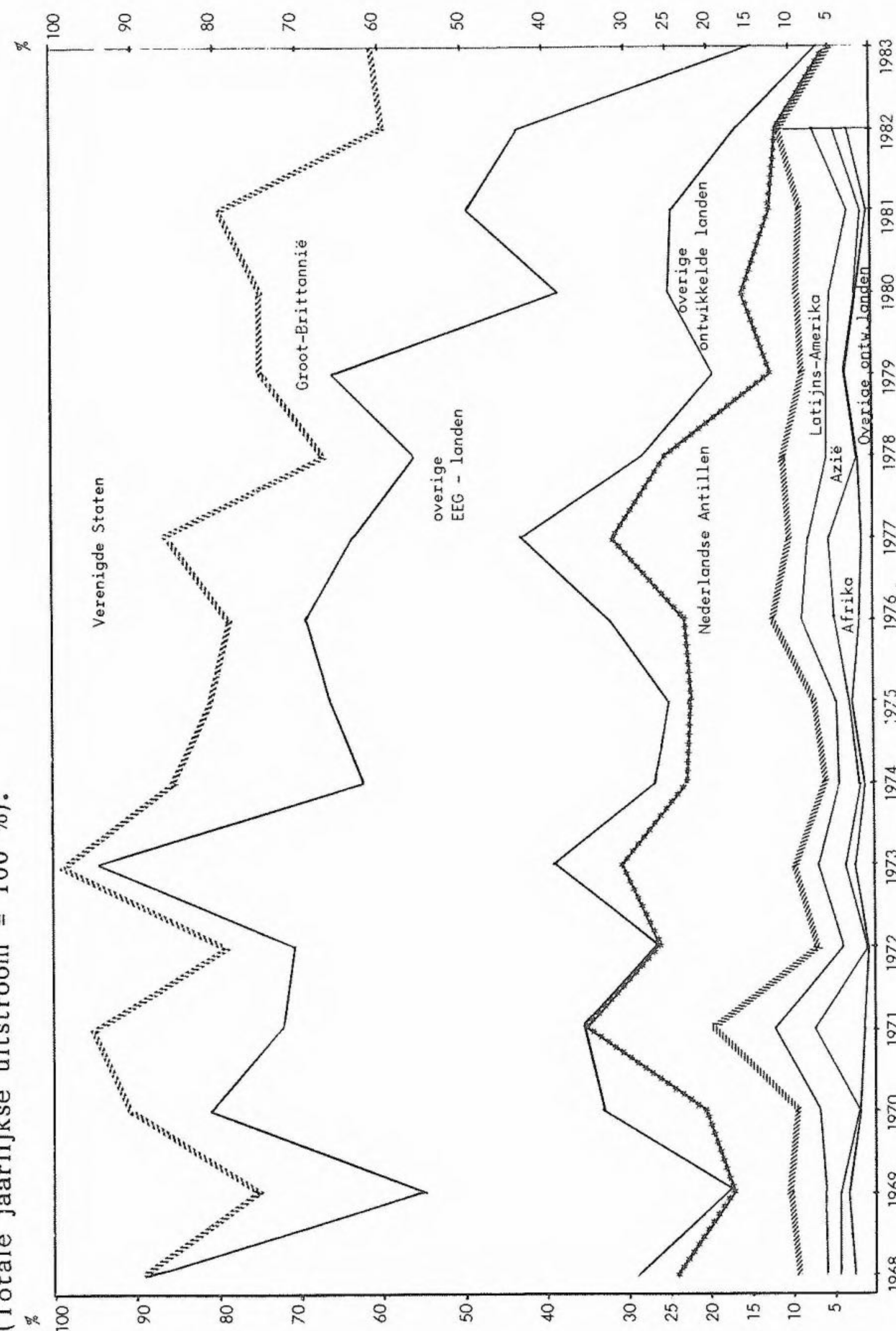
- a) In Lage Inkomenslanden ligt het bruto nationaal produkt per hoofd van de bevolking in 1980 lager dan \$ 410.
- b) De concentratielanden zijn die landen die in het Nederlandse ontwikkelingshulpbeleid centraal staan en het meeste steun ontvangen.
- c) Newly Industrialised Countries zijn de meest geïndustrialiseerde Derde Wereld-landen (Argentinië, Brazilië, Mexico, Hongkong, Singapore, Taiwan, Zuid-Korea).
- d) Overige Derde Wereld-landen.

Bron: NAR, Advies bedrijfsleven en ontwikkelingssamenwerking, no. 79, Den Haag 1984, p. 15 (op basis van gegevens van de Nederlandsche Bank samengesteld).

De geografische verschuivingen in de buitenlandse investeringen vanuit Nederland worden voor het merendeel weerspiegeld in grafiek 4.

In het beleid van het Nederlandse Ministerie van Ontwikkelingssamenwerking wordt ervan uitgegaan dat de bijdrage van de particuliere buitenlandse investeringen aan het ontwikkelingsproces van de landen van de Derde Wereld onder bepaalde voorwaarden van groot belang kan zijn. Een van deze voorwaarden is dat de investeringen zoveel mogelijk zouden moeten bijdragen aan het verzelfstandigingsproces van met name de armste ontwikkelingslanden (23). Het Nederlandse particuliere bedrijfsleven heeft jarenlang gevraagd om faciliteiten van de Nederlandse overheid ter ondersteuning van zijn investeringen in ontwikkelingslanden, en met succes. Nederland heeft een groot aantal economische samenwerkingsverbanden afgesloten met ontwikkelingslanden, waarbij de bescherming van de buitenlandse investeringen werd geregeld. Ook op aandringen van het bedrijfsleven is er de Wet Herverzekering Investerings gekomen, door middel waarvan niet-commerciële risico's bij investeringen (bijv. nationalisaties) via de overheid kunnen worden afgedekt. Tenslotte is de FMO (Financierings Maatschappij voor Ontwikkelingslanden) opgezet om directe financiële ondersteuning aan nieuw op te zetten bedrijven in ontwikkelingslanden te kunnen verlenen. Aan de wensen van het bedrijfsleven is dus verregaand tegemoet gekomen door de Nederlandse overheid. Tegelijkertijd werd hier geconstateerd dat het particuliere bedrijfsleven het vrijwel geheel laat

GRAFIEK 4
Jaarlijkse uitstroom van directe investeringen vanuit Nederland, uitgesplitst naar geografische gebieden (Totale jaarlijkse uitstroom = 100 %).



Bron: DNB

afweten voor wat betreft de beoogde vergroting van directe investeringen in de armste ontwikkelingslanden. Een beleidsdoelstelling werd dus niet gerealiseerd. Een evaluerende studie van de beweerd positieve effecten van directe particuliere investeringen in Derde Wereld-landen en de effectiviteit van de beleidsinstrumenten op dit gebied zou daarom op zijn plaats zijn.

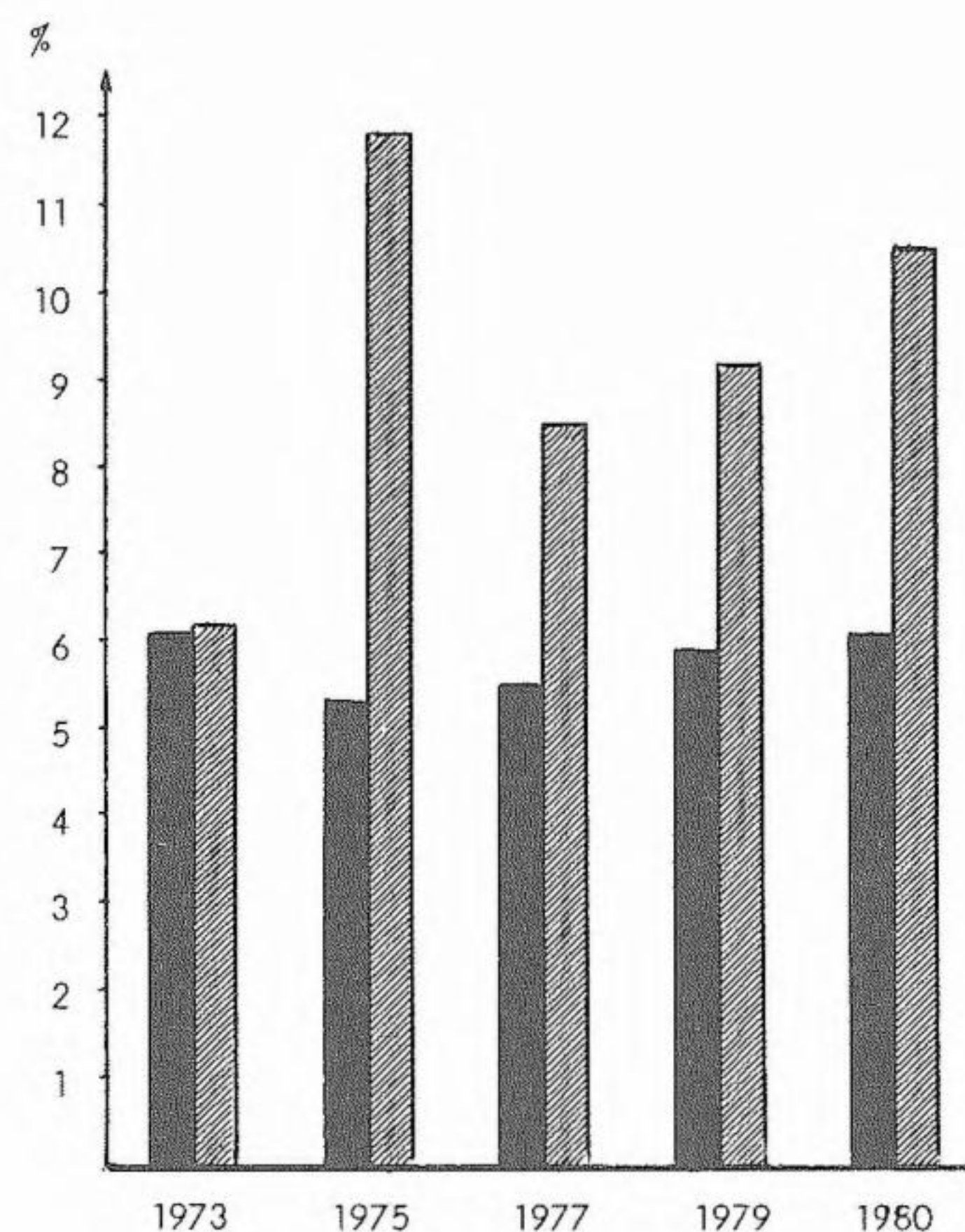
Buitenlandse investeringen en kapitaalopbrengsten

De directe investeringen in het buitenland leiden tot een stroom van kapitaalopbrengsten (dividend, interest) die naar Nederland terugkeert. Omgekeerd vloeit een stroom kapitaalopbrengsten van de in Nederland gevestigde dochtermaatschappijen van buitenlandse concerns terug naar het buitenland. Interessant is dan de vraag of het 'winstuitkeringsgedrag' in de beide gevallen vergelijkbaar is. Daarvoor is het van belang de jaarlijkse stroom kapitaalopbrengsten te relateren aan de gekumuleerde investeringsbestanden in beide gevallen (24).

De Nederlandse dochtermaatschappijen in het buitenland blijken dan sinds 1973 aanzienlijk minder kapitaalopbrengsten te repatriëren dan de buitenlandse dochtermaatschappijen in Nederland. Grafiek 5 toont het grote verschil in de 'uitkeringspercentages' dat in de tweede helft van de jaren zeventig optreedt.

De oorzaken hiervan zijn niet rechtstreeks te duiden. Het zou kunnen wijzen op een grotere winstgevendheid van buitenlandse dochtermaatschappijen in Nederland in vergelijking met de Nederlandse dochtermaatschappijen in het buitenland. Het zou echter ook kunnen wijzen op een grotere mate van herinvestering van winsten door de Nederlandse dochtermaatschappijen in het buitenland. Gezien de betrekkelijk korte internationalisatiegeschiedenis van veel middelgrote Nederlandse ondernemingen is dit een mogelijke verklaring. Een andere verklaring zou tenslotte kunnen zijn dat Nederlandse concerns een groter deel van de kapitaalopbrengstenstroom buiten Nederland om laten lopen, via buitenlandse subholdings, alvorens deze middelen elders weer aan te wenden.

Overigens vormen de zichtbare betalingen wegens kapitaalopbrengsten (vooral dividend-uitbetalingen) slechts één bestanddeel van de totale opbrengstenstroom uit buitenlandse investeringen. Er is een groeiende hoeveelheid literatuur over de 'onzichtbare' stromen van kapitaalopbrengsten binnen multinationale ondernemingen, in de vorm van extra-marges in de intracompany-betalingen voor technologie, dienstverlening van allerlei soort en extra-marges in de transferprijzen tegen welke goederen binnen een concern van de ene dochtermaatschappij naar de andere worden verscheept. In Hoofdstuk 3 (paragraaf 1) en Hoofdstuk 6) wordt verder op deze materie ingegaan.



■ = Inkomen uit Ned. directe investeringen in buitenland (exkl. geherinvesteerde winsten)

▨ = Inkomen uit buitenlandse directe investeringen in Nederland (exklusief geherinvesteerde winsten)

Bronnen: DNB, IMF

GRAFIEK 5

Jaarlijkse in- en uitstroom van inkomen uit directe investeringen naar en uit Nederland, 1973 - 1980

(in procenten van de totale hoeveelheid directe investeringen van Nederland in buitenland en van buitenland in Nederland).

Deel II Multinationale ondernemingen en kapitaalexport

hoofdstuk 3 De rol van multinationale ondernemingen bij internationale kapitaalstromen

Bij de inventarisatie van de makro-trends in de Nederlandse buitenlandse investeringen werd uitgegaan van "de Nederlandse economie" als centraal referentiekader. Het ging om kapitaalstromen vanuit Nederland naar het buitenland en omgekeerd. Alle statistieken worden op deze basis ook samengesteld. De vraag is echter of het nog zinvol is om te spreken van de nationale economie als het meest centrale en relevante analysekader. Economische processen vinden steeds minder binnen nationale eenheden plaats. De produktie, de werkgelegenheid, handel, beheer en ontwikkeling van technologie en de beschikking over financieringskapitaal is in belangrijke mate in handen van internationaal georganiseerde ondernemingen. Het gaat meer en meer om economische processen die boven nationale economieën uitgaan. Politieke en economische eenheden vallen daardoor steeds minder samen.

Een andere tekortkoming van zeer veel makro-analyses is dat posities en belangen van groepen ondernemingen of afzonderlijke concerns niet aan de orde komen. Er zijn ook nauwelijks statistische gegevens beschikbaar die deze posities en belangen beschrijven. Te snel wordt vaak gesproken over (min of meer anonieme) ontwikkelingen op het niveau van bedrijfstakken of sectoren. Daarbij wordt dan echter voorbij gegaan aan het feit dat tal van belangrijke economische sectoren feitelijk gedomineerd worden door een handvol grote ondernemingen. De analyse van het beleid van afzonderlijke (en groepen van) multinationale ondernemingen is voor het verkrijgen van inzichten in kapitaalstromen daarom relevanter dan algemene, abstracte marktanalyses.

De onderstaande feiten geven een indicatie van de belangen van multinationale concerns in de wereldeconomie en binnen bepaalde economische sectoren.

Productie

Volgens het rapport van de Commissie Brandt (II) bedroeg in 1976 het aandeel van MNO's in de wereldproduktie ongeveer 30 %, wat ongeveer overeen komt met het gekombineerde nationale produkt van alle landen in de Derde Wereld (exclusief de OPEC). Voorspeld wordt dat in 1988 rond 40 % van de wereldproduktie afkomstig zal zijn van MNO's. Alleen al de gekombineerde bruto-omzet van de 200 grootste MNO's nam tussen 1970 en 1980 toe van 19 tot 29 procent van de totale bruto produktie (BBP) van de gehele westerse wereld. De vijf grootste Nederlandse MNO's namen 1,2 % voor hun rekening in 1980.

Werkgelegenheid

Volgens schattingen van de Internationale Arbeids Organisatie (ILO) (1) nam in landen van de Derde Wereld het aantal mensen dat bij een MNO werkte, van 1970 tot 1980 toe van twee miljoen tot vier miljoen. Het aantal mensen in de Derde Wereld dat indirect (via afzet en toelevering) voor zijn werkgelegenheid afhankelijk is van MNO's, bedraagt nog een veelvoud daarvan.

In de geïndustrialiseerde westerse landen wordt de rechtstreekse werkgelegenheid bij MNO's midden van de jaren zeventig geschat op 25 tot 30 miljoen mensen (2). Voegt men daarbij nog de indirecte werkgelegenheid (toelevering, dienstverlening, etc) dan komt men volgens de ILO op een werkgelegenheid van 35 tot 40 miljoen bij MNO's in het midden van de zeventiger jaren. Zowel in de ontwikkelde als in de minder ontwikkelde landen is de werkgelegenheid bij MNO's sterk gekoncentreerd in de industriële bedrijven. De 850 grootste industriële bedrijven ter wereld zijn voor veruit het grootste deel (multinationale) ondernemingen uit de ontwikkelde landen. Volgens de gegevens van Fortune hadden zij in 1982 samen 30,9 miljoen mensen in dienst, waarmee een omzet gemaakt werd van 9,1 triljoen (twaalf nullen) gulden. De Nederlandse ondernemingen onder die 850 ondernemingen hadden een gezamenlijke omzet van 378 miljard gulden en hadden 959.000 mensen in dienst.

Handel

Uit de genoemde feiten wordt al duidelijk dat de MNO's tevens een immens belangrijke rol zijn gaan spelen in de internationale handel. Naar schatting verloopt ruim de helft van de totale wereldhandel via MNO's. Voor grondstoffen ligt het MNO-aandeel nog veel hoger. Een recente UNCTAD-studie (3) schat dat in 1980 driekwart van de internationale handel in grondstoffen via de multinationals gaat. Voor de landen in de Derde Wereld is dit met name een faktor van groot strategisch belang.

Beheersing van technologie

Een ander belangrijk aspect van de macht van MNO's betreft de technische kennis die steeds verder gedomineerd wordt door deze bedrijven. Door middel van patenten, licenties en managementkontrakten reguleren deze concerns de spreiding en toepassing van deze kennis over de verschillende landen en markten. Dit geeft hen een bijzonder sterke positie in het internationale economische verkeer, met name ten opzichte van bedrijven en regeringen in de Derde Wereld. De laboratoria en onderzoekscentra van MNO's zijn bijna allen te vinden in de geïndustrialiseerde landen. Juist nu een aantal Derde Wereldlanden bezig is meer greep te krijgen op de eigen economische ontwikkelingen treedt de technologische afhankelijkheid van MNO's steeds verder op de voorgrond.

Internationale Financiële systeem

De sterke positie van MNO'S in de wereldeconomie uit zich ook in hun invloed op het financiële en monetaire systeem. Een groeiend deel van de internationale financiële transakties vindt plaats binnen en tussen multinationale concerns, op grond van handelsstromen, buitenlandse investeringen, winst-overboekingen en betalingen voor technologie, rente, etcetera.

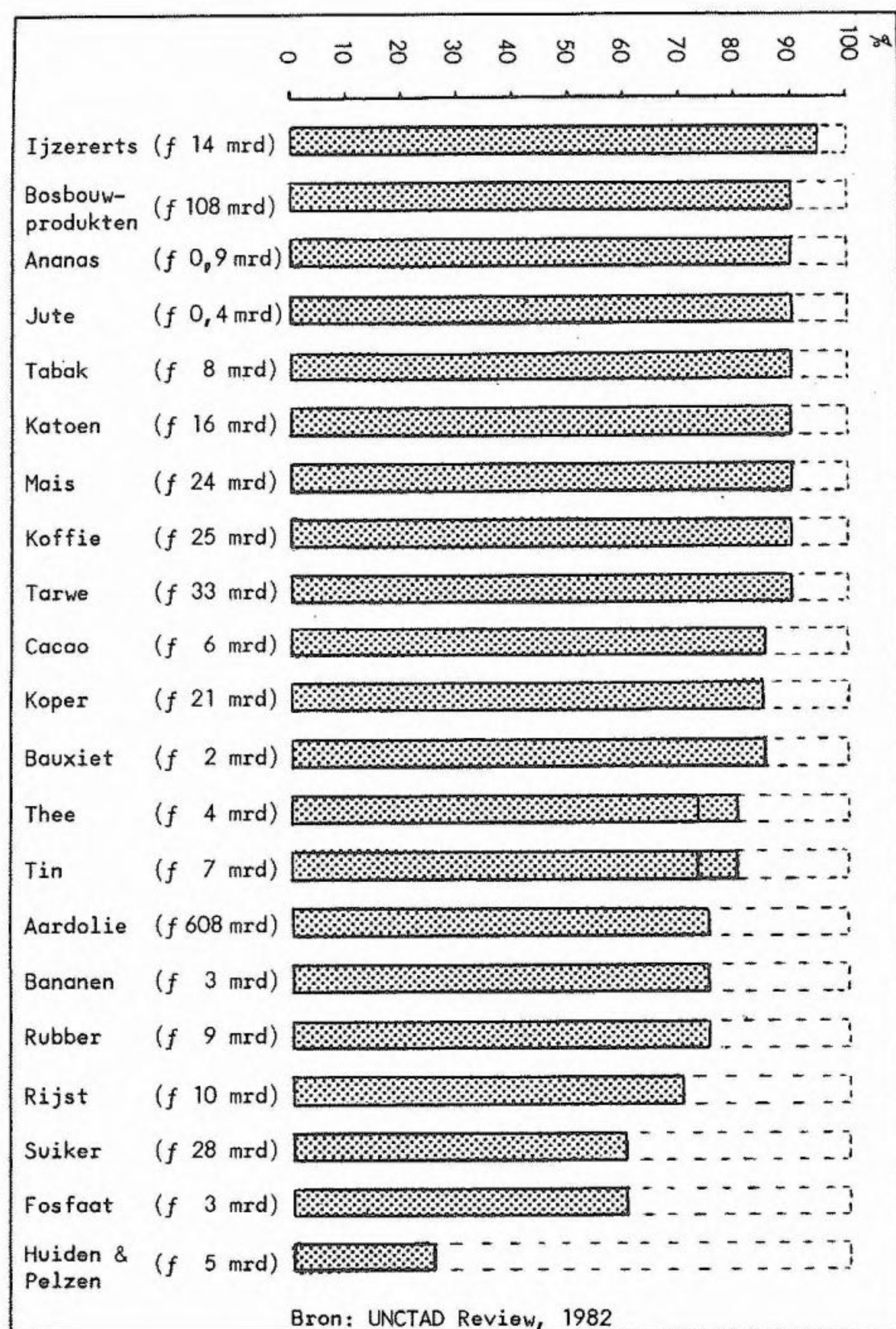
Voor hun zakelijke activiteiten beschikken de multinationale ondernemingen over grote hoeveelheden financiële middelen waarmee ze op wereldschaal kunnen schuiven. Door te speculeren met slechts een deel van hun vlottende middelen kunnen deze concerns een zeer grote druk uitoefenen op een bepaalde nationale munt, met als gevolg o.a. gedwongen devaluaties.

Koncentratie in sectoren

In steeds meer bedrijfstakken geldt dat de markt gekontroleerd wordt door een kleiner wordend aantal giganten. In sectoren met nieuwe economische activiteiten zien we weliswaar tegengestelde tendenties, maar het is zeer de vraag of dit bestendig is. In de grafiek hieronder blijkt dat met name voor tal van grondstoffen geldt dat de wereldhandel voor het overgrote deel gedomineerd wordt door 15 of minder MNO's. De oliesektor wordt gedomineerd door een zestal 'zusters', zoals deze bedrijven vaak genoemd worden omdat ze in kartelverband optreden. Gezamenlijk waren ze in 1982 goed voor een omzet van f 1070 miljard, ofwel ongeveer een kwart van de totale wereldhandel. In de bauxiet/aluminiumsektor controleren zes bedrijven meer dan tweederde van de wereldmarkt. In de tabakssektor hebben zeven bedrijven meer dan zestig procent van de totale wereldmarkt. Voor verschillende grondstoffen geldt dat de handel erin voor het merendeel door drie tot zes bedrijven wordt bedreven. De lijst zou aangevuld kunnen worden met vele andere voorbeelden, maar het beeld lijkt zo reeds voldoende getekend.

Niet alleen op bedrijfstakniveau neemt de concentratie toe. Verschillende grote MNO's gebruiken de winsten uit hun 'eigen' sektor, om zich in een snel tempo een belangrijke plaats te verwerven in andere sectoren. Een voorbeeld is hoe Shell in korte tijd een van de grootste ondernemingen is geworden in de sektor van de zaadhandel en zaadveredeling.

Deze concentratie komt o.a. ook tot uiting in de zeer omvangrijke handelsstromen die binnen ondernemingen plaatsvinden. Naarmate de multinationale ondernemingen in meer landen eigen vestigingen opbouwen zijn zij ook in staat tussen hun vestigingen onderling een internationaal netwerk van handel te organiseren. Het gevolg is dan ook dat een sterk groeiend deel van de wereldhandel buiten de 'markt' omgaat en in plaats daarvan plaats vindt binnen multinationale concerns. Verschillende schattingen en studies wijzen erop dat momenteel een kwart tot een derde van de wereldhandel in feite al tot de zogenaamde intra-koncernhandel kan worden gerekend. In



1977 (4) was het zo dat 92 procent van de totale buitenlandse handel van de Verenigde Staten via MNO's verliep, en voor maar liefst 37 procent van die buitenlandse handel gold dat deze binnen afzonderlijke MNO's plaatsvond. Een recentere schatting omtrent het aandeel 'intra-company trade' in de totale import van de VS geeft een percentage van 48,4!(5). Betreffende wat dichterbij gelegen landen gelden de volgende schattingen:

In 1969 was in België 57 % van de totale import van de MNO's 'intra-company trade'. Voor de export was dit percentage 37. In Duitsland waren in datzelfde jaar, 1968, de overeenkomstige schattingen 76,1 % bij de importen en 40,8 % bij de exporten (6). In de zeventiger jaren is met een verdergaande internationalisering van de produktie de 'intra-company

trade' nog sterker toegenomen, tot één derde van de totale wereldhandel.

De konklusie, die uit het voorgaande getrokken moet worden, is dat er een nieuw analyzenivo gezocht moet worden, een nieuwe economische theorie, waarin meer uitgegaan wordt van ondernemingen, die in belangrijke mate internationaal opereren, dan van nationale staten en dat er meer uitgegaan moet worden van processen die zich afspelen binnen bedrijven (intra-firm economics) dan van marktanalyses met vrije concurrentie (7). Tegen deze achtergrond is het van groot belang dat met name ook gekeken wordt hoe kapitaalstromen binnen concerns verlopen. In dit en in het volgende hoofdstuk wordt daarop ingegaan.

3.1 Interne verrekenprijzen binnen concerns

Een van de belangrijkste items in dit kader is het feit dat ondernemingen via interne berekeningen met kapitaal tussen vestigingen kunnen schuiven. Met andere woorden als we het hebben over kapitaaleksport, zoals in het eerste hoofdstuk, dan is dat slechts een klein gedeelte van de kapitaalstroom. De interne verreken- of transferprijzen zijn de prijzen die binnen een onderneming berekend worden voor geleverde goederen en verstrekte diensten. Daarnaast zijn er nog interne betalingen voor verstrekte leningen, voor gebruik van licenties e.d. Deze interne prijzen zijn dus prijzen die binnen de onderneming worden vastgesteld (8). Zij kunnen worden vastgesteld en gehanteerd met het uitdrukkelijke doel de bedrijfsresultaten te beïnvloeden. Via dit mechanisme kunnen MNO's winsten en verliezen laten ontstaan waar dat voor de onderneming als geheel het meest gunstig is. Interne verrekenprijzen kunnen voorts worden gebruikt om bijvoorbeeld marktaandeelen te veroveren, prijscontroles te ontlopen of belastingbetalingen te verlagen (9).

De Nationale Advies Raad zegt hierover (10):

"De mogelijkheid om transferprijzen te hanteren als een middel om het totale bedrijfsresultaat te beïnvloeden is een typisch aspect van multinationale ondernemingen. Al naar gelang de mate van centralisatie van het beleid van de moedermaatschappij kan deze op directe of indirecte manier de afzonderlijke dochtermaatschappijen wereldwijd zodanig beïnvloeden dat voor het bedrijf als geheel het beste bedrijfsresultaat wordt verkregen, zonodig in strijd met het belang van individuele dochterondernemingen"

Naast dochterbedrijven kan ook het gastland nadeel ondervinden van het hanteren van interne verrekenprijzen die niet in overeenstemming zijn met 'normale' prijzen. Met betrekking tot binnenlandse bedrijven kunnen ongelijke concurrentieverhoudingen ontstaan, belastingopbrengsten kunnen verminderen en de betalingsbalans kan negatief worden beïnvloed.

Natuurlijk zullen belastingautoriteiten pogen scherp te letten op de hoogte van de interne verrekenprijzen. In de praktijk staan ze echter voor problemen, omdat voor de meeste onderlinge leveranties (bijv. t.a.v. halffabrikaten) geen vergelijkbare prijzen bekend zijn. Daarnaast is de waarde van de overdracht van kennis en van patenten moeilijk vast te stellen. Een goede controle op de onderlinge verrekenprijzen vereist daarom een goede kennis van de marktomstandigheden die niet altijd bij belastingautoriteiten aanwezig zal zijn (11).

Ondanks het feit dat het hier gaat om een belangrijke problematiek, zijn er weinig exakte gegevens bekend over manipulaties met interne verrekenprijzen. Bedrijven zullen om begrijpelijke redenen aan de buitenwereld zo weinig mogelijk gegevens verstrekken over deze materie. Ook overheidsinstanties rapporteren zelden over ontdekte gevallen van misbruik van transferprijzen; de meesten gevallen worden buiten de rechtbank om afgehandeld (12). Overheden zijn er namelijk zelden in geïnteresseerd afzonderlijke grote ondernemingen een slechte naam te bezorgen.

Toch zijn er wel enkele gegevens bekend. Een recente studie over de farmaceutische industrie in Peru (13) vermeldt zeer hoge bedragen van overfakturering zoals uit het volgende staatje blijkt:

Overfakturering van farmaceutische grondstoffen door moederbedrijven aan dochterbedrijven in Peru, 1983.

naam van het medikament	internationale prijs *	prijs in Peru*	% overfakturering
reserpine	260	4424	1700 %
desoxycortico esteron	620	5344	861 %
nofazolyne	45	2926	6280 %

*prijs in dollars per kilogram.

Ook informatie over afzonderlijke bedrijven wordt hier en daar wel bekend, waarvan de volgende voorbeelden in recente publikaties naar buiten zijn gekomen. Op 13 december 1978 berichtte NRC-Handelsblad dat Philips Electronico do Nordeste in Recife onderdelen uit Brazilië naar Nederland exporteerde, terwijl diezelfde onderdelen weer uit Nederland werden geïmporteerd door een andere Philips-ondernemingen, Philips do Brasil in Sao Paulo. Volgens de gegevens zou Philips bij deze transakties elektronische onderdelen voor één dollar per stuk uit Brazilië hebben geëxporteerd om ze vervolgens weer voor 12 dollar per stuk te importeren.

Het bedrijf in Recife geniet speciale voordelen, omdat er vooral voor de export wordt geproduceerd. Zo wordt de Braziliaanse economie door de activiteiten van Philips op twee manieren benadeeld. Enerzijds strijkt men de exportvoordelen

op terwijl het niet om echte export gaat en anderzijds kost de veel duurdere import de Braziliaanse economie kostbare deviezen.

In een commentaar ontkende Philips in Sao Paulo de gegevens niet; het bedrijf in Recife betwistte de getallen 1 en 12 dollar, terwijl Philips Eindhoven de berichten uit Brazilië wél ontkende.

Desgevraagd verklaarde de minister van handel en industrie in Brazilië dat hij 'van de problemen bij Philips afwist' (14). Een ander voorbeeld komt uit Canada. In een onlangs verschenen rapport van het Federale Mededingingsburo worden vier oliemaatschappijen, Shell, Esso, Gulf en Texaco, beschuldigd van 'handelingen van plundering en concurrentiebeperking' gedurende een periode van 15 jaar. Uit een uitgebreid onderzoek is gebleken dat de oliemaatschappijen kunstmatig hoge interne verrekenprijzen hebben gehanteerd voor leveranties tussen de buitenlandse moedermaatschappijen en de Canadese dochterondernemingen. Deze dochterondernemingen hebben tussen 1958 en 1973 ruim 60 % meer betaald voor de ruwe olie dan in open transakties het geval zou zijn geweest. De konsument is door deze handelwijze voor 4 miljard dollar gedupeerd. Ook op andere manieren hebben de oliemaatschappijen hun macht op de binnenlandse markt misbruikt ten nadele van kleinere ondernemingen. De onderzoekskommissie heeft aangedrongen op een scherper toezicht op de interne verrekenprijzen van transnationale oliemaatschappijen (15).

FORD

Uit eigen ervaring kunnen wij ook nog twee zeer duidelijke voorbeelden vermelden. Allereerst een studie die door SOMO gedaan werd in verband met de akties rond de sluiting van de Amsterdamse FORD-fabriek (16).

Ford Nederland is een onderdeel van de internationaal opererende Ford Motor Company, waarvan de hoofdzetel is gevestigd in de V.S. In de organisatiestructuur is Ford Nederland ondergeschikt aan Ford of Europe, hetgeen o.a. tot uitdrukking komt in de beperkte beslissingsbevoegdheid van de Nederlandse direktie. Voor wat betreft investeringen, productiepakkett en technologie is men aangewezen op Ford of Europe. Ook op het gebied van prijzen van produkten heeft met geen enkele zeggenschap. De prijzen worden vastgesteld door Ford of Europe, zowel voor leveringen tussen Ford fabrieken onderling, als voor de levering aan klanten. Uit het onderzoek bleek dat er door Ford of Europe een zeer bewuste prijsstrategie gevoerd was die ertoe leidde dat de Nederlandse vestiging in de rode cijfers kwam.

In Europa werden door Ford Transit-bestelwagens geproduceerd in zowel Southampton (Engeland) als Amsterdam. In het onderzoek werden de prijzen vergeleken die Ford Southampton en Ford Amsterdam voor hun onderdelen moesten betalen. Een groot deel van deze onderdelen was afkomstig van andere Fordfabrieken. Als uitgangspunt voor vergelijking zijn de prijzen van 1981 genomen, waarbij zowel aktuele als standaardprijzen

onderscheiden werden. In de Ford-administratie hanteert men naast de feitelijke huidige prijs ('actual') een standaardprijs die overeenkomt met de feitelijke prijs per 31 mei van het voorafgaande jaar, in dit geval dus 31 mei 1980. De actual prijzen zijn bepaald op de datum 17 juni 1981.

De volgende konklusies konden getrokken worden uit het onderzoek:

1. Voor de onderscheiden groep van onderdelen betaalt Amsterdam een totale standaardprijs van £ 1598 (f 7237) tegen Southampton £ 1392 (f 6305). Een verschil van f 932 ofwel 14,7 %.
Wanneer we zouden aannemen dat ook op de resterende 25 % van de Transitonderdelenkosten een dergelijk verschil zit, dan betaalt Amsterdam per Transit f 1243 meer dan Southampton. Vermenigvuldigd met de jaarproduktie van 1980 is dit f 11,9 miljoen.
De betekenis van deze extra onderdelenkosten wordt duidelijk wanneer we hiernaast het verlies zetten dat in 1980 per Transit werd gemaakt, n.l. f 1356. Het totale jaarverlies op de assemblage van de Transit in Amsterdam bedroeg f 13 miljoen.
Kortom, zonder verder ook maar iets te veranderen, zou in 1980 Amsterdam ongeveer breakeven hebben gedraaid m.b.t. de Transitassemblage, wanneer dezelfde prijs voor onderdelen zou moeten worden betaald als Southampton.
2. Op grond van de actual-prijs betaalt Amsterdam voor de onderscheiden groep onderdelen een totaalbedrag van £ 1730 (f 7835) tegen Southampton £ 1385 (f 6272). Het verschil is tegen feitelijke, huidige prijzen nog groter, namelijk f 1563 per Transit ofwel 25 procent.
3. In 1980 was ongeveer 87 % van de totale Transit-materiaalkosten afkomstig van andere Ford-bedrijven. In de groep van Transit-onderdelen die in dit onderzoek wordt vergeleken is dat ongeveer 83 %.
Om te achterhalen waaruit het prijsverschil in de materiaalkosten vooral voortkomt, hebben we de groep onderdelen die afkomstig zijn van niet-Ford leveranciers ('external purchase') eruit gelicht. Dan blijkt:
4. Amsterdam betaalt op grond van de standaardprijzen voor de Ford-onderdelen £ 1388 (f 6287) tegen Southampton £ 1236 (f 5598). Het verschil bedraagt f 689 ofwel 12,3 procent ten nadele van Amsterdam. Bekijken we het verschil op basis van de aktuele prijs, dan betaalt Amsterdam £ 1570 (f 7110) terwijl Southampton £ 1224 (f 5543) betaalt. Een verschil dus van f 1571 ofwel 28 procent ten nadele van Amsterdam.
Het prijsverschil bij de van Ford afkomstige onderdelen verklaart dus het grootste gedeelte van het totale prijsverschil. Vooral door overpricing van Ford-onderdelen betaalt Amsterdam aanzienlijk meer aan materiaalkosten dan Southampton.

5. Echter, ook binnen de groep van Ford afkomstige onderdelen valt een bepaald patroon te ontdekken. Juist de van Ford of Britain afkomstige onderdelen zijn het meest duurder. Betaalt Amsterdam tegen standaard-kosten £ 1048 (f 4746) voor de Ford- of Britain-onderdelen, Southampton betaalt slechts £ 864 (f 3913). Een nadelig prijsverschil voor Amsterdam van f 833 ofwel 21,3 %.

Voor de onderdelen afkomstig van Ford of Germany zijn deze percentages respectievelijk 0,4 % en 3,8 %. Dit betekent dat Southampton en Amsterdam voor de onderdelen van Ford of Germany wel ongeveer dezelfde prijzen betalen.

Het beeld ten aanzien van de prijszetting bleek na een vluchtig onderzoek van de betreffende prijzen voor 1980 en 1982 (budget) niet wezenlijk anders te zijn. Er is kennelijk sprake van het structureel in rekening brengen van hogere onderdelenprijzen voor Amsterdam in vergelijking met Southampton. Deze interne prijsverrekening is een van de middelen geweest waardoor de Amsterdamse vestiging in de rode cijfers kwam, hetgeen uiteindelijk tot sluiting van de vestiging heeft geleid. Daarnaast genoot Ford in Groot-Brittannië speciale belastingvoordelen, waardoor het realiseren van winsten in dat land voordelig was.

MOBIL

Een ander recent voorbeeld kwamen wij tegen bij Mobil. Op een ingewikkelde manier wist ook dit concern winsten te exporteren naar het buitenland terwijl de Nederlandse raffinaderij lange tijd verliezen maakte. In 1982 besloot Mobil de raffinaderij in Amsterdam te sluiten omdat geen behoefte meer bestond aan de raffinagekapaciteit in Amsterdam nu de raffinaderij in Engeland sterk was uitgebreid, en omdat de Nederlandse raffinaderij in de jaren '77 - '81 in totaal 224 miljoen gulden verlies had geleden. Bij het onderzoek van de Ondernemingsraad bleek dat bijna de helft van dit verlies niet afkomstig was van de raffinaderij, die gesloten zou worden, maar van de terminal, die op dezelfde voet zou worden voortgezet. Het resterende verlies dat in de raffinaderij gemaakt zou zijn in dezelfde periode bedroeg f 121 miljoen. In feite had echter de raffinaderij aanzienlijk rendabeler gewerkt. De raffinaderij verwerkte namelijk olie zowel voor de Nederlandse Mobildochter (Mobil Oil BV, de verkoopmaatschappij) als voor de in de VS gevestigde dochter Mobil Sales & Supply. De ruwe olie kwam allemaal van Mobil Sales & Supply.

De ruwe olie die de raffinaderij nodig had voor de behoefte van de Nederlandse verkoopmaatschappij werd gekocht, de overige ruwe olie werd alleen tegen een vergoeding verwerkt. Nu zijn er verschillende soorten ruwe olie. De ene soort levert bij raffinage hogere opbrengsten op dan de andere. In de jaren waarin de f 121 miljoen verlies werd geleden volgens de directie, kocht de raffinaderij vrijwel steeds de minder

rendabele soorten ruwe olie van Mobil Sales & Supply voor verwerking voor eigen behoefte, en kreeg een lage vergoeding voor de verwerking voor derden.

Wanneer de rendabele soorten en onrendabele soorten ruwe olie gelijkelijk over de afnemers (enerzijds de Nederlandse verkoopmaatschappij, anderzijds de internationale verkoopmaatschappij) zouden zijn verdeeld zou de raffinaderij geen f 121 miljoen verlies maar f 36 miljoen winst hebben gemaakt. En wanneer de raffinaderij alle rendabele soorten in eerste instantie voor eigen gebruik had mogen raffineren dan zou nog eens f 153 miljoen meer winst zijn gemaakt. De raffinaderij heeft dus steeds voor eigen gebruik de dure soorten verwerkt en de rendabele soorten tegen een vaste vergoeding moeten verwerken voor het concern, dat daarmee de winst die op de Nederlandse activiteit werd behaald in het buitenland realiseerde.

Tot zover een aantal schrijvende voorbeelden over de wijze waarop ondernemingen via prijzen voor onderlinge leveringen kapitaal kunnen onttrekken aan bepaalde vestigingen. En in de laatste twee gevallen zijn de Nederlandse vestigingen op deze wijze gesloten.

Niet alleen via prijszetting van goederenleveringen tussen verschillende concernonderdelen kan met winsten geschoven worden, ook bij concerninterne leveringen van diensten, technologie e.d. tussen maatschappijen bestaat de mogelijkheid voor zulke winsttransfers. Gedurende de jaren 1979 - 1981 was 81 % van de jaarlijkse instroom van technologiebetalingen in de VS afkomstig van geaffilieerde concernondernemingen in het buitenland. Van de technologiebetalingen die in de jaren 1980 - 1983 de Bondsrepubliek verlieten kwam 78 % voor rekening van dochterondernemingen van buitenlandse concerns (17).

Een belangrijke overheveling van kapitaal kan ten slotte ook geschieden door het verstrekken van onderlinge leningen en het vaststellen van verschuldigde rente (18). Zo kwam de Amsterdamse Ford vestiging in een positie dat zij leningen moest afsluiten bij de moedermaatschappij tegen een rente van 18 % terwijl er goedkopere kredietmogelijkheden in Nederland openstonden. Door het vaststellen van deze marge werd een belangrijke kapitaaleksport wordt gerealiseerd. Daaraan vooraf gaat het feit dat een leenrelatie aangegaan moet worden. In het voorbeeld van Elsevier-NDU (waarop in het volgende hoofdstuk verder ingegaan wordt) werd een nieuwe structuur in het leven geroepen, waarbij voorheen zelfstanige ondernemingen hun kapitaal inbrengen in een holdingmaatschappij in Zwitserland en dit kapitaal vervolgens weer terug lenen. Het resultaat is simpel dat de werkmaatschappijen meer kapitaal moeten gaan opbrengen voor de nieuw gekreeerde holdingmaatschappij.

De Haagse Post van 19 januari 1985 gaat uitgebreid in op een konstruktie die Philips heeft opgezet. Philips heeft op de Bermuda-eilanden een eigen verzekeringsmaatschappij opgezet hetgeen het voordeel heeft dat de premies die betaald worden in Nederland fiscaal aftrekbaar zijn terwijl de winsten op Bermuda onbelast zijn. Een extra kapitaaloverheveling werd bereik doordat kontrakten geantedateerd werden. In de tekst van een interne Philips-nota, die in de Haagse Post werd gepubliceerd heet het als volgt:

"Door retrospectieve premie aanpassing kan in een captive (verzekeringsmaatschappij) winst worden gekweekt, hetgeen bij lokalisatie bijvoorbeeld op Bermuda concernmatig een fiscaal voordeel oplevert.. Aanleiding en inhoud der captive is derhalve het assurantie aspekt; haar ontstaansgrond echter is van financiële/fiscale aard.. De achterstallige verzekeringen en premies zullen via backdated (geantedateerd) polissen bij de reeds bestaande captive van J & H ondergebracht...."

Men ziet verder nog andere voordelen in deze konstruktie. De winsten van de Bermuda maatschappij kunnen weer geleend worden aan de moeder, die daarover weer rente betaalt. En deze rente is in Nederland weer aftrekbaar. En dit is slechts een van de voorbeelden uit het lukratieve "zwarte licht"-circuit van Philips. (19)

De konklusie uit dit hoofdstuk is dat de bestaande (nationale) statistieken over direkte investeringen en internationale kapitaalstromen slechts een deel van het totale beeld bieden. De toegenomen rol van multinationale ondernemingen met hun grote skala van mogelijkheden voor internationale "onzichtbare" kapitaaltransfers doet de behoefte ontstaan aan een ander analysekader voor de internationale economische betrekkingen. Tevens ontstaat daarmee de behoefte aan andere, nieuwe middelen om inzicht te verwerven in hun gedrag (zie Hoofdstuk 5 en 6).

hoofdstuk 4

Juridische kanalen voor de internationalisering

In dit hoofdstuk worden een aantal achtergronden van de kapitaalexport aan de orde gesteld. Wij leggen daarbij de nadruk op de relatie tussen kapitaalexport, de internationalisering van bedrijven en de daarvoor gebruikte juridische structuren. Immers de kapitaalexport is slechts een van de aspecten van de internationalisering van bedrijven. De internationalisering is niet nieuw.

Als we spreken over de internationalisering van bedrijven dan denken we allereerst aan internationale investeringen, door middel van fusies, overnames of het opzetten van nieuwe dochterondernemingen.

Voorafgaand aan deze vorm van internationalisering, maar nog steeds van zeer groot belang voor de Nederlandse economie, is de internationalisering van de handel. Immers de handel met het buitenland vormt meer dan 50 % van het nationaal produkt. Nieuw in de internationalisering is dat de beheersing van technologie een steeds belangrijker plaats inneemt. De controle over de internationale produktie door concerns geschiedt in toenemende mate via het beheer van de technologie. De financiële aspecten vormen tenslotte een heel wezenlijk aspect van al deze vormen van internationalisering.

Met de internationalisering van bedrijfsactiviteiten is ook de financiering daarvan internationaal geworden. Doordat het concern belangen heeft in verschillende landen, bestaat de mogelijkheid om zowel met het eigen vermogen als ook met het vreemd vermogen waarover het bedrijf beschikt te schuiven tussen deze vestigingen. Deze overheveling van kapitaal kan geschieden door middel van dividendbetalingen over gehouden aandelenpakketten of door middel van rentebetalingen over ter beschikking gestelde leningen. Er zijn echter ook vele **'onzichtbare' vormen van kapitaalverschuivingen.**

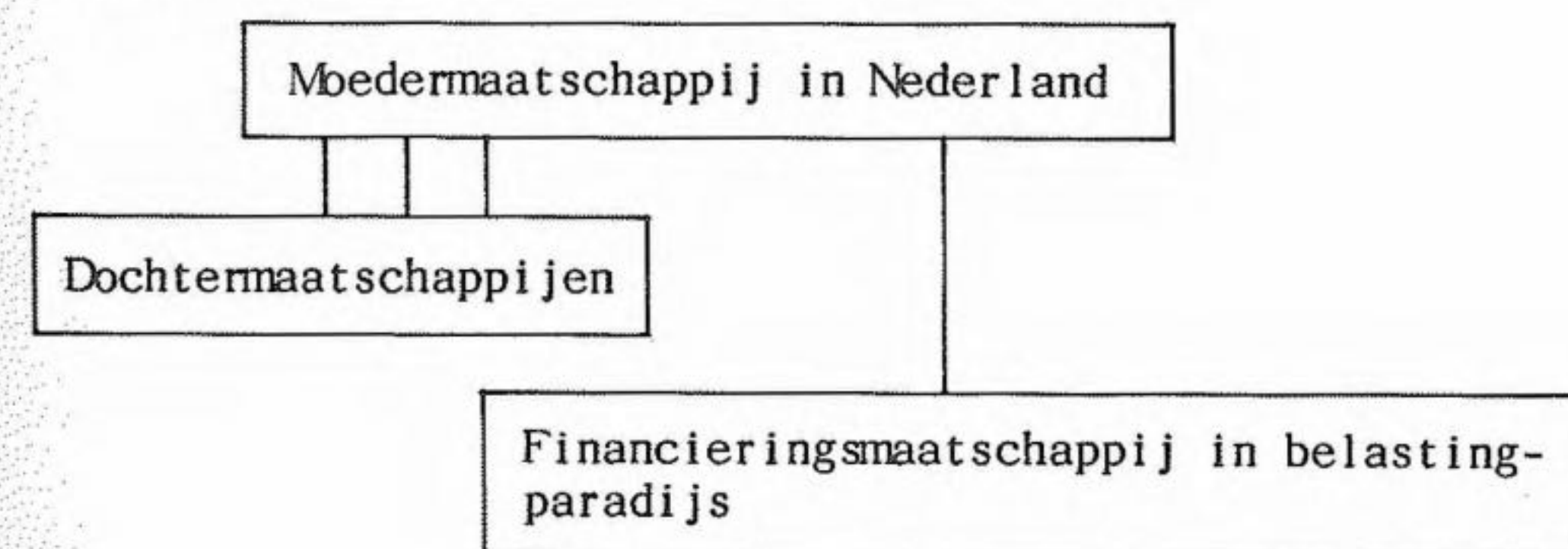
Onzichtbaar, zeker voor degenen die hun informatie slechts kunnen halen uit de openbare jaarverslagen van de bedrijven, maar vaak ook voor bijvoorbeeld de nationale belastingdiensten. De oorzaak hiervan is enerzijds gelegen in het feit dat veel waarderingen van bijvoorbeeld de prijzen voor interne leveringen van goederen, diensten of kapitaal arbitrair zijn en door buitenstaanders nauwelijks beoordeeld kunnen worden (zie Hoofdstuk III). Een tweede oorzaak is gelegen in het feit dat bedrijven bepaalde juridische structuren hebben ingevoerd waardoor het onmogelijk wordt voor 'buitenstaanders' een inzicht te krijgen in het totaal gebeuren van het bedrijf.

Bij het opzetten van internationale juridische structuren en het vastleggen van de financiële stromen binnen de ondernemingen kunnen verschillende redenen doorslaggevend zijn. Zo kan een bundeling van financiële middelen binnen een centrale holdingmaatschappij nagestreefd worden om een betere toetreding te krijgen tot de internationale kapitaalmarkt. Het kan ook een sterkere positie bieden aan een onderneming als men wil komen tot internationale samenwerkingsverbanden, tot fusies of overnames. Een andere reden voor het opzetten van centrale holdingmaatschappijen is erin gelegen dat het voor nationale organen, zoals overheid en werknemersorganisaties, moeilijk wordt om inzicht en controle uit te oefenen op het beleid van de onderneming. Via een dergelijke structuur kunnen ondernemingen zich onttrekken aan nationaal vastgelegde publikatieplicht van bedrijfsgegevens en/of de nationale medezeggenschapswetgeving. Op deze punten komen wij in hoofdstuk 5 terug.

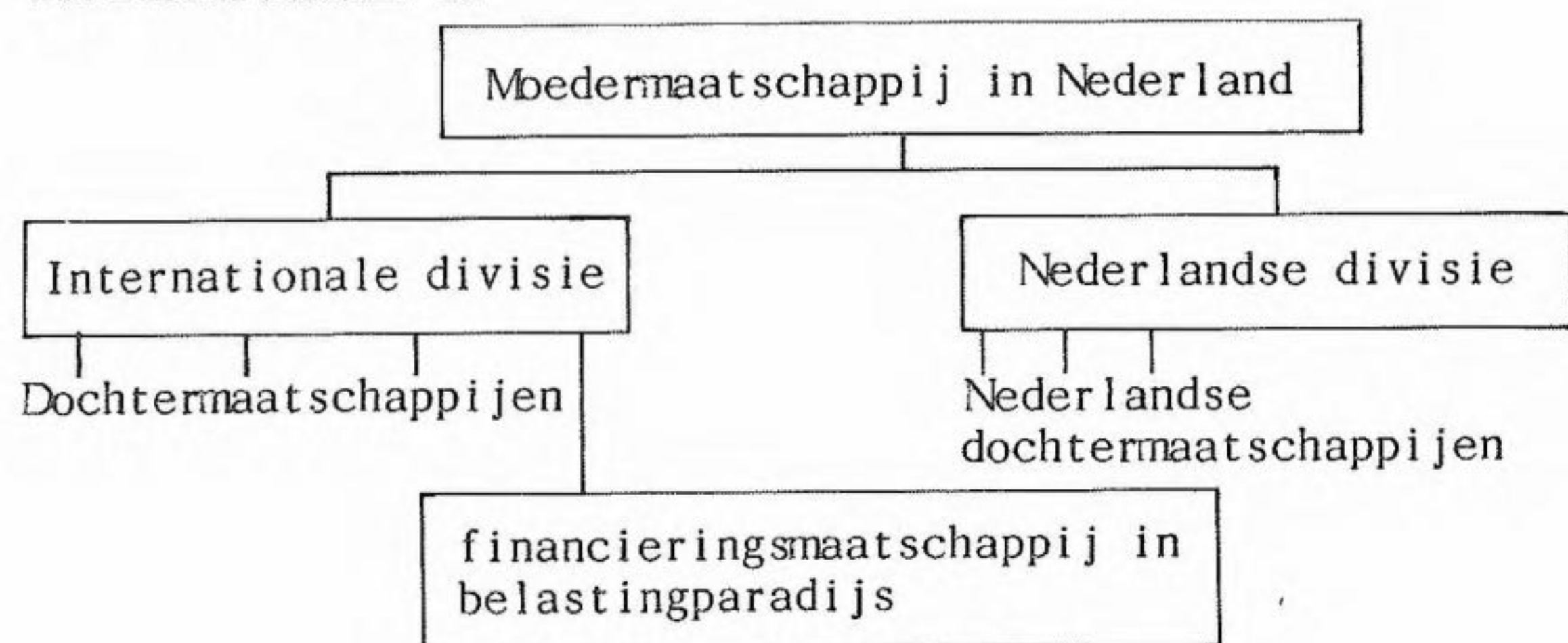
Tenslotte, en die reden sluit direkt aan bij het voorgaande, zal het argument van de belastingontwijking in veel gevallen een zeer belangrijke rol spelen. Nu zal verder worden ingegaan op het bestaan van verschillende juridische structuren, die door multinationale bedrijven zijn ingevoerd om hun internationalisering financieel te stroomlijnen.(1)

Een eerste, minst ver gaande structuur is die van een top-holding in Nederland met dochterondernemingen in het buitenland (zie strukt. 1). De financiering van de dochterondernemingen geschiedt via de centrale holding. Een iets verder gaande variant hierop is dat de interne organisatievorm wordt aangepast aan de internationale activiteiten en dat deze gesplitst worden in een internationale divisie en in een binnenlandse divisie (zie 1a). Bij deze, relatief simpele structuren, verloopt een belangrijk deel van de financiering van de onderneming via zogenaamde financieringsmaatschappijen. Als we kijken naar de grootste 114 Nederlandse ondernemingen blijkt dat minstens 76 van hen dergelijke maatschappijen bezitten volgens de openbare bronnen die wij na hebben kunnen gaan (zie bijlage I). Het gaat hier uitsluitend om financieringsmaatschappijen die gevestigd zijn in de zogenaamde belastingparadijsen; dit zijn de Nederlandse Antillen, Zwitserland, Bahama eilanden, Bermuda, Kanaaleilanden, Panama en nog enkele minder voorkomende plaatsen.

Strukturaarschema 1

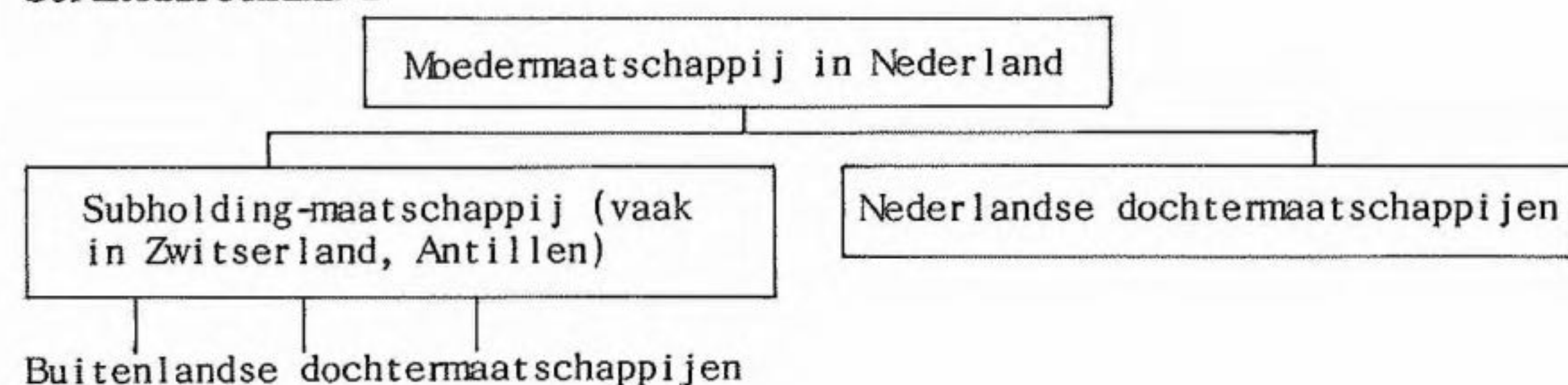


Struktuurschema 1a

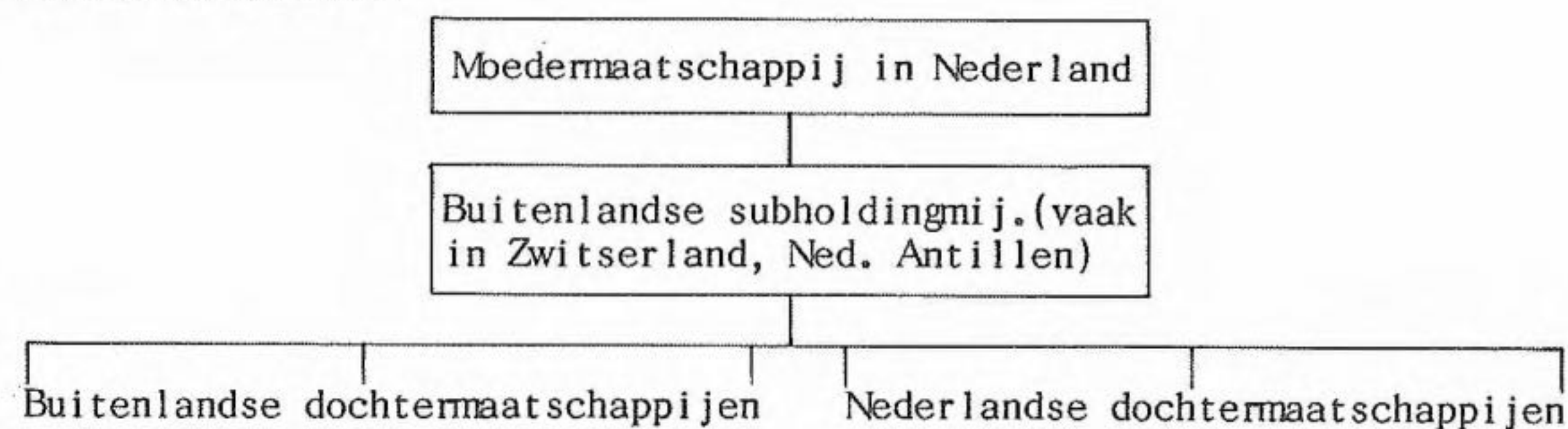


Een tweede structuur sluit direkt aan bij het voorgaande en kan dan ook gezien worden als een volgende fase van de internationalisering van een onderneming. In plaats van dat er uitsluitend sprake is van een organisatie van de buitenlandse activiteiten in een aparte divisie, worden in deze structuur (zie 2) de buitenlandse activiteiten ondergebracht in een financiële holdingmaatschappij. Het verschil met 1a bestaat erin dat daar sprake is van een interne organisatie terwijl de aandelen rechtstreeks in handen blijven van de centrale holding, terwijl bij structuur 2 de aandelen van de buitenlandse activiteiten in een aparte holding worden ondergebracht. Deze subholdings zijn doorgaans in het buitenland gevestigd en in vrijwel alle gevallen ook in een van de belastingparadijzen, waaronder Zwitserland en de Nederlandse Antillen. Aansluitend bij deze structuur volgen dan de voorbeelden waarbij niet alleen de buitenlandse belangen, maar ook alle of het merendeel van de Nederlandse belangen ondergebracht worden in een dergelijke subholding. Elsevier is een voorbeeld van een bedrijf dat een dergelijk in Zwitserland gevestigde subholding heeft waaronder alle vestigingen vallen. De totale financiering van de onderneming verloopt op die manier dus via Zwitserland; slechts de centrale holding (moedermaatschappij) is nog in Nederland gevestigd. Naast vanzelfsprekend de dochterondernemingen die nu rechtstreeks vallen onder de Zwitserse subholding.

Struktuurschema 2



Struktuurschema 3



Een derde structuur vindt zijn aanzet in hetgeen onder 2a is vermeld en daarin is ook de moedermaatschappij zelf naar het buitenland verhuisd. Dan is er sprake van een verplaatsing van de hoofdzetel naar het buitenland. Formeel gezien hebben we dan niet meer te maken met een Nederlandse onderneming, omdat er geen verschil meer is met bijvoorbeeld een Amerikaanse onderneming die een dochtermaatschappij heeft in Nederland.

Struktuurschema 4



Een onderzoek op basis van openbare bronnen naar de 114 grootste Nederlandse ondernemingen geeft enig inzicht in de mate waarin dergelijke structuren worden gebruikt. In bijlage I wordt een uitgebreide verantwoording vermeld en zijn alle resultaten per onderneming opgenomen. Samenvattend kan de volgende tabel worden opgesteld:

Bestaande juridische structuren bij de grootste 114 Nederlandse ondernemingen

1) Ondernemingen met financieringsmaatschappijen in belastingparadijzen	totaal	76	ondernemingen
waarvan:			
* Op de Nederlandse Antillen		50	"
* In Zwitserland		31	"
* Op de Bahama Eilanden		2	"
* Op Bermuda		4	"
* Op de Kanaaleilanden		3	"
* Panama		5	"
* Andere belastingparadijzen		13	"
2) Ondernemingen met buitenlandse subholdingsmaatschappijen, waarin vele of alle concernbelangen zijn opgenomen		13	ondernemingen
3) Ondernemingen die hun hoofdzetel naar het buitenland verplaatst hebben sinds 1970		5	ondernemingen

NB Alle gevallen waarin werd getwijfeld over de status van dochtermaatschappijen zijn niet meegeteld.

In de volgende drie paragrafen zullen wij achtereenvolgens ingaan op deze drie structuren aan de hand van voorbeelden en zullen we de verschillende achtergronden ervan aangeven.

4.1 Financieringsmaatschappijen in belastingparadijzen, met name op de Nederlandse Antillen

Ongeveer de helft van de grootste Nederlandse ondernemingen blijkt een of meer vestigingen te hebben op de Nederlandse Antillen. Uit onze globale inventarisatie ontstond de indruk dat de Antilliaanse dochtermaatschappijen voor het grootste deel zijn opgericht in de periode sinds 1975. Bovendien bleek de oprichting ervan vaak samen te vallen met investeringsprojecten door die Nederlandse bedrijven in de Verenigde Staten. De Nederlandse kapitaalexport en met name de directe investeringen (volgens de definitie van de Nederlandsche Bank) hebben in de afgelopen tien jaar voor een belangrijk deel bestaan uit stromen naar/via de Nederlandse Antillen. De maatschappijen zijn in vrijwel alle gevallen niet veel meer dan een brievenbus, vandaar dat wordt gesproken van brievenbusmaatschappijen (ook wel offshore-maatschappijen genoemd).

Zeer sterk vergelijkbaar met deze financieringsmaatschappijen zijn de op de Antillen opgerichte beleggingsmaat-

schappijen en oktrooihoudstermaatschappijen. Begin 1969 hadden zo'n 1300 financieringsmaatschappijen hun juridische zetel op de Nederlandse Antillen. Hun geschatte vermogen bedroeg NA f 6 à 7 miljard. Per ultimo 1975 werd op de Nederlandse Antillen een aantal beleggingsmaatschappijen van 2908 gemeld. Op 1 januari 1978 wordt het aantal financieringsmaatschappijen op ca 5500 geschat (2). Het totale aantal offshore-maatschappijen in 1981 wordt geschat op 25.000, waarvan ca. 10.000 een slapend bestaan leiden. De totale directe werkgelegenheid die ze verschaffen bedraagt ongeveer duizend personen. Deze groep bedrijven leverde in 1981 een bedrag van NAf 136 miljoen aan belastingen op, waarvan 75 tot 80 % afkomstig is van de financieringsmaatschappijen (3). De aandeelhouders van de Antilliaanse beleggingsmaatschappijen moesten aanvankelijk vooral gezocht worden bij partikulieren, concerns en andere rechtspersonen op het westelijk halfrond. Sinds medio jaren zeventig zijn er zeer veel beleggings- en financieringsmaatschappijen opgericht vanuit landen in het Midden-Oosten. De Nederlandse belangen liggen vooral in de holdings- en financieringsactiviteiten van op internationaal terrein werkzame concerns. In de tweede helft van de zeventiger jaren zijn steeds meer Nederlandse bedrijven die voordien voornamelijk nationaal gericht waren, overgegaan tot internationalisatie, waarbij dit vaak via de Nederlandse Antillen werd gekanaliseerd.

4.1.1 Fiskale achtergronden voor het opzetten van brievenbusmaatschappijen op de Nederlandse Antillen

We gaan uitgebreider in op de positie van de Nederlandse Antillen omdat deze beschrijving als voorbeeld kan gelden voor het functioneren van de andere genoemde belastingparadijzen. Twee belangrijke aspecten zijn dan te onderscheiden. Allereerst het bestaande en voordelige belastingstelsel dat bestaat op de Nederlandse Antillen en vervolgens de specifieke plaats die de Nederlandse Antillen innemen als financieringsbasis voor activiteiten in de Verenigde Staten. Op beide aspecten gaan wij in.

Het Antilliaanse belastingstelsel

Er is geen belastingverdrag tussen Nederland en de Nederlandse Antillen; via een Koninklijk Besluit is echter een regeling ter voorkoming van dubbele belasting vastgesteld. De Nederlandse Antillen hebben wel belastingverdragen met de USA, Groot-Brittannië, Denemarken en Noorwegen. Steeds kwam die belastingregeling tot stand doordat de werking van de Nederlandse belastingverdragen met de betreffende landen werd uitgebreid tot de Nederlandse Antillen (bijv. bij de USA en Groot-Brittannië). Op het belastingverdrag tussen de Nederlandse Antillen en de USA wordt nog teruggekomen.

Dat de Nederlandse Antillen een belastingparadijs vormen voor rechtspersonen komt deels doordat een aantal vormen van belasting er niet voorkomen:

- * er is geen belastinginhouding (bij de bron) op dividenden, interest en royalties, zodat Nederlands-Antilliaanse ondernemingen hun winsten in deze vorm vrij kunnen verdeelen (zonder aftrek) aan niet-ingezetenen aandeelhouders;
- * er is geen belasting op winsten die ontstaan door waardevermeerdering van activa (capital gains); dit is met name interessant voor beleggings- en onroerend goed maatschappijen;
- * in tegenstelling tot een aantal andere landen wordt in de Nederlandse Antillen geen belasting geheven over het maatschappelijk kapitaal van een onderneming;
- * er is geen belastingheffing over transakties van aandelenoverdracht.

De Nederlandse Antillen kennen wel een systeem van winstbelasting. Daarbij wordt een scherp onderscheid gemaakt tussen ondernemingen die activiteiten bedrijven op de Nederlandse Antillen zelf en ondernemingen die wel op de Nederlandse Antillen staan ingeschreven, maar hun activiteiten in het buitenland uitvoeren. De eerste categorie is in dit overzicht niet zo interessant; het gaat om betrekkelijk weinig Nederlandse bedrijven (Shell, Ceteco, Van Leer, e.a.). Normaliter betalen deze bedrijven een winstbelasting van 31 - 39 %. Een onderneming als Shell heeft echter de nodige vrijstellingen weten te verkrijgen en ook zijn er bedrijven die gebruik maken van de belastingfaciliteiten in de Free Trade Zone op Curacao.

De tweede categorie wordt gevormd door de zogenaamde brievenbusmaatschappijen, die in omvang veel belangrijker zijn. Voor deze bedrijven, met name wanneer ze actief zijn als beleggingsmaatschappij, als houdstermaatschappij, als financieringsmaatschappij, als onroerend goedmaatschappij en als patent/licentiehoudermaatschappij, kent de Antilliaanse belastingwet een interessant tarief:

- * 2,4 % over de eerste ±\$ 60.000 winst in een bepaald jaar;
- * 3 % over het gedeelte van de winst boven de ±\$ 60.000.

Verder geldt dat deze belasting wordt geheven over het netto belastbaar winstinkomen, d.w.z. interest marge tussen opgenomen en uitgegeven leningen minus normale zakelijke aftrekposten en minus bronbelasting (b.v. over dividend van dochtermaatschappijen of deelnemingen) die in het buitenland al is geheven. Verliezen mogen verrekend worden met de belastingaanslagen in de vijf erop volgende jaren. Deze belastingregeling en -tarieven zijn wettelijk gegarandeerd tot 1999.

Enige belangrijke bepalingen in de belastingregeling tussen Nederland en de Nederlandse Antillen zijn opgenomen in bijlage II.

De Antillenroute

In haar simpelste vorm houdt de Antillenroute het volgende in. In de meeste Nederlandse belastingverdragen is bepaald dat de verdragspartner van Nederland zijn dividendbelasting fors zal verlagen of zelfs niet zal heffen als de vennootschap in Nederland die de dividenden ontvangt (de moedervenootschap) een bepaald percentage, in het algemeen 25 %, van de aandelen in de buitenlandse vennootschap (de dochtervennootschap) bezit. Bezit de moedervenootschap meer dan 5 % van de aandelen in de dochter dan worden onder bepaalde voorwaarden de dividenden vervolgens in Nederland vrijgesteld van vennootschapsbelasting (deelnemingsvrijstelling). Worden deze dividenden op hun beurt doorgeleid naar een Antilliaanse vennootschap die meer dan 25 % van de aandelen in de Nederlandse vennootschap bezit, dan heft Nederland géén dividendbelasting. De winstbelasting op de Antillen bedraagt slechts 2,4 % over de eerste \$ 60.000 en 3 % over het meerdere. De Nederlandse Antillen kennen geen dividendbelasting. Door dus de dochtervennootschap in het partnerland van Nederland niet meer rechtstreeks in bezit te houden, maar via een Antilliaanse houdstermaatschappij en een Nederlandse sub-houdstermaatschappij, kan men zich als buitenlandse moedermaatschappij nogal wat belasting besparen. In het meest gunstige geval bedraagt de totale belastingdruk over de dividenden nadat ze zijn uitgekeerd tussen de 2,4 en 3 %.

De Antillenroute is echter ook voor andere constructies bruikbaar. Zo kan een Nederlandse vennootschap een "financieringsvennootschap" op de Antillen oprichten. Van deze dochtervennootschap kan geld worden geleend en de daarop betaalde rente is in Nederland aftrekbaar. In de Antillen wordt die rente belast tegen dat bijzonder aantrekkelijke tarief. De eventueel vanuit de Antillen betaalde dividenden arriveren belastingvrij in Nederland. Hiermee zijn overigens de mogelijkheden van de Antillenroute nog niet uitgeput.

De Belastingregeling voor het Koninkrijk (BRK) is in april 1984 enigszins gewijzigd, welke wijziging per 1 januari 1985 van kracht werden. De belangrijkste wijziging is dat het tarief over de dividenden verhoogd zal worden van 3 naar 10,5%; daarnaast wordt er getracht om grotere openheid te bereiken (5). Deze maatregelen zijn vooral genomen onder druk van de Verenigde Staten voor wie de investeringen via de Nederlandse Antillen een doorn in het oog waren. Het is echter zeer de vraag of deze toch geringe verhoging van de tarieven voldoende zal zijn om aan de bezwaren van de VS tegemoet te komen. Hiermee komen we op het tweede genoemde aspect, namelijk de specifieke positie die de Nederlandse Antillen inneemt ten opzichte van de VS.

De Nederlandse Antillen als financieringsbasis voor activiteiten in de USA

De Financial Times van 24 november 1982 schat dat de \$ 22 miljard die door Amerikaanse bedrijven tussen 1977 en eind 1981 op de Euro-obligatiemarkt zijn aangetrokken vrijwel geheel via de Antillenroute zijn gesluisd. Dat is geen onschuldig zakcentje meer. Ook door Nederlandse ondernemingen met veel activiteiten in de VS wordt veelvuldig van financieringskonstrukties via de Antillen gebruik gemaakt, zoals blijkt uit Bijlage I. De voornaamste reden van deze stroom kan worden gevonden in enerzijds de hoge rentetarieven in de USA (in vergelijking met Europa) en anderzijds de gunstige mogelijkheden die het belastingverdrag tussen de Nederlandse Antillen en de USA biedt voor met name financieringsactiviteiten die via de Nederlandse Antillen gesluisd worden. Dat deze financieringsroute voor Amerikaanse bedrijven zo'n grote vlucht heeft genomen, komt doordat het belastingverdrag tussen USA en de Nederlandse Antillen de mogelijkheid opent dat de bronbelasting op interest (die normaal 30 % bedraagt in de USA) vervangen wordt door een gereduceerd tarief wanneer de interestbetalingen via een Antilliaanse financieringsmaatschappij lopen. De normale situatie kan geïllustreerd worden aan de hand van een voorbeeld. Een moedermaatschappij verstrekt een lening van \$ 10 miljoen aan de US-dochter tegen een interestpercentage van 15. De netto jaaropbrengst bedraagt dan:

bruto interestopbrengst	\$ 1.500.000
bronbelasting interest(USA)	" 450.000
netto jaaropbrengst:	<u>\$ 1.050.000</u>

Er zijn een aantal mogelijkheden om de belastingdruk op interestbetalingen omlaag te brengen. De meest algemene is dat gebruik wordt gemaakt van een Antilliaanse financieringsmaatschappij als financiële intermediair waarbij deze verklaart af te willen zien van het lage belastingtarief van 2,4 - 3 % om in plaats daarvan belast te worden tegen het volle Antilliaanse tarief van 24 - 30 % (6). In zo'n geval laat de Amerikaanse fiskus de intereststroom naar de Nederlandse Antillen volledig ongemoeid. De truuk is echter dat de Antilliaanse fiskus belasting heft over de nettowinst van de financieringsmaatschappij, d.w.z. de interestmarge tussen opgenomen en uitgegeven leningen (evt. verminderd nog met kosten die uit het financieringsbedrijf voortvloeien). De Antilliaanse belastinginspekteur eist wel dat er minimaal sprake is van een rentemarge van 1 %, zodat de basis voor de belastingheffing niet al te smal wordt.

Een en ander kan geïllustreerd worden aan de hand van hetzelfde voorbeeld als boven. Nu echter gebruikt de moedermaatschappij als intermediair voor de \$ 10 miljoen lening (rente 15 %) een Antilliaanse "Finance NV". Deze laatste verkrijgt de lening voor 14 % van de moedermaatschappij en

leent het bedrag door (voor 15 % dus, waarmee tevens aan de eis van de Antilliaanse belastinginspekteur wordt voldaan) aan de Amerikaanse onderneming. De netto jaaropbrengst bedraagt dan:

Bruto interestopbrengst	\$ 1.500.000
Bronbelasting op interest (VS)	\$ 0
Winstbelasting Ned. Antillen over de interestmarge ±	\$ 27.000 (*)
Totale netto jaaropbrengst	<u>\$ 1.473.000</u>

(*): 27 % belasting, het volle tarief, over 100.000, de netto winst.

Een dergelijke konstruktie werkt ook wanneer de Antilliaanse financieringsmaatschappij de dollars leent op de Eurovalutamarkt om deze door te lenen aan de koncernmaatschappijen in de VS.

Herziening van de belastingverdragen tussen de Nederlandse Antillen en de VS en de toekomst van de Antillenroute

De Amerikaanse regering heeft haar houding ten aanzien van financiële offshore centra de laatste jaren merkbaar verstrakt. Men reageert op de enorm toegenomen rol van de financiële offshore centra m.b.t. de financiering van Amerikaanse activiteiten. In 1979 constateerde de Amerikaanse belastingdienst dat een derde van de grondaankopen in de VS plaatsvond via onroerend goed-maatschappijen in de Nederlandse Antillen. De rol van de Nederlandse Antillen als intermediair station voor het aantrekken van Eurokapitaalningen is daarbij van belang. Tenslotte wil men ook de rol van de offshore belastingparadijzen t.a.v. het 'witwassen' van zwart geld afkomstig van belastingontduiking en georganiseerde misdaad (Maffia, narkotikahandel, e.d.) aanzienlijk indammen. Een recent rapport schat dat jaarlijks zo'n \$ 25 miljard aan gelden afkomstig uit dergelijke praktijken de VS verlaat om in offshore belastingparadijzen te worden omgezet in normale bankdeposito's die dan langs legale weg weer gebruikt kunnen worden in de VS (7).

Tegen deze achtergrond heeft de Amerikaanse regering een model gemaakt voor de herziening van belastingverdragen met belastingparadijselijke landen. Enige belangrijke elementen hierin zijn dat deze landen opening van zaken verschaffen aan de Amerikaanse autoriteiten inzake de eigenaren van de offshore-ondernemingen en dat de belastingvoordelen alleen nog maar ten goede komen aan inwoners van het betreffende land en de VS zelf. Toen onderhandelingen hierover met de Britse Maagdeneilanden, een ander belastingparadijs in het Caribisch gebied, niets opleverden, hebben de VS het belastingverdrag met dit land eenzijdig opgezegd met ingang van januari 1983.

Het belastingverdrag met de Nederlandse Antillen is al gewijzigd in 1971 en 1973 om bepaalde 'gaten' te dichten. In 1979 begon de Amerikaanse regering opnieuw met inleidende beschietingen om het belastingverdrag met de Nederlandse Antillen te wijzigen. De Nederlandse Antillen hadden in 1980 al een koncessie gedaan door te eisen dat de aandelen van nieuw op te richten offshore-ondernemingen alleen nog maar op naam gesteld mochten zijn i.p.v. aan toonder zoals voreen. Verder heeft men zich bereid verklaard medewerking te verlenen aan onderzoek naar criminele achtergronden van (eigenaren van) Antilliaanse offshore-ondernemingen, wanneer deze vermoed worden. Alleen wilde men toch de garantie dat de gevonden gegevens over de eigenaren van offshore-ondernemingen niet worden doorgegeven aan de lokale belastingautoriteiten in de landen van herkomst van deze eigenaren; in dat laatste hebben de Amerikanen echter nog niet toegestemd. De belangrijke kwestie waarover onenigheid bestaat is de wens van de VS om een einde te maken aan 'treaty shopping', het gebruik van het belastingverdrag door anderen dan ingezetenen van de VS en de Nederlandse Antillen. De filosofie van de VS is dat een verdrag met de Nederlandse Antillen geen verdrag is met de gehele wereld. Met name wil men het gebruik van de Antillenroute door Europese bedrijven en door Arabiese beleggers van petrodollars fiscaal zwaarder belasten. De Nederlandse Antillen hebben met deze eis het allermeeste moeite, wat begrijpelijk is tegen de achtergrond van het feit dat de Antilliaanse belastinginkomsten voor jaarlijks 25 tot 33 % bestaan uit belastingen betaald door offshore bedrijven. De Nederlandse Antillen stellen zich in de onderhandelingen op het standpunt dat inwoners/rechtspersonen uit landen die zelf een belastingverdrag met de VS hebben afgesloten, - zoals Frankrijk, de BRD en Nederland - moeten kunnen blijven profiteren van de Antillenroute. Wellicht ten gevolge van deze politieke discussies lijkt de omvang van transakties die via de Nederlandse Antillen lopen iets af te nemen. Terwijl tot en met 1981 jaarlijks gemiddeld bijna f 500 miljoen vanuit Nederland in de vorm van directe investeringen naar de Nederlandse Antillen overgemaakt werd (8), is er sinds 1982 een stroom andersom, hetgeen betekent dat er desinvesteringen op de Nederlandse Antillen gepleegd worden. De Elsevier NDU konstruktie, die in de volgende paragraaf wordt besproken, vormt een voorbeeld van de mogelijkheid om andere konstrukties (nl de trustmaatschappij in de VS en de subholding in Zwitserland) toe te passen dan de gebruikelijke konstrukties op de Nederlandse Antillen. Zo vinden tegenwoordig verschillende concerns alternatieven voor de Antillenroute.

4.2 Buitenlandse subholdingsmaatschappijen, waarin het merendeel van de concernbelangen is ondergebracht

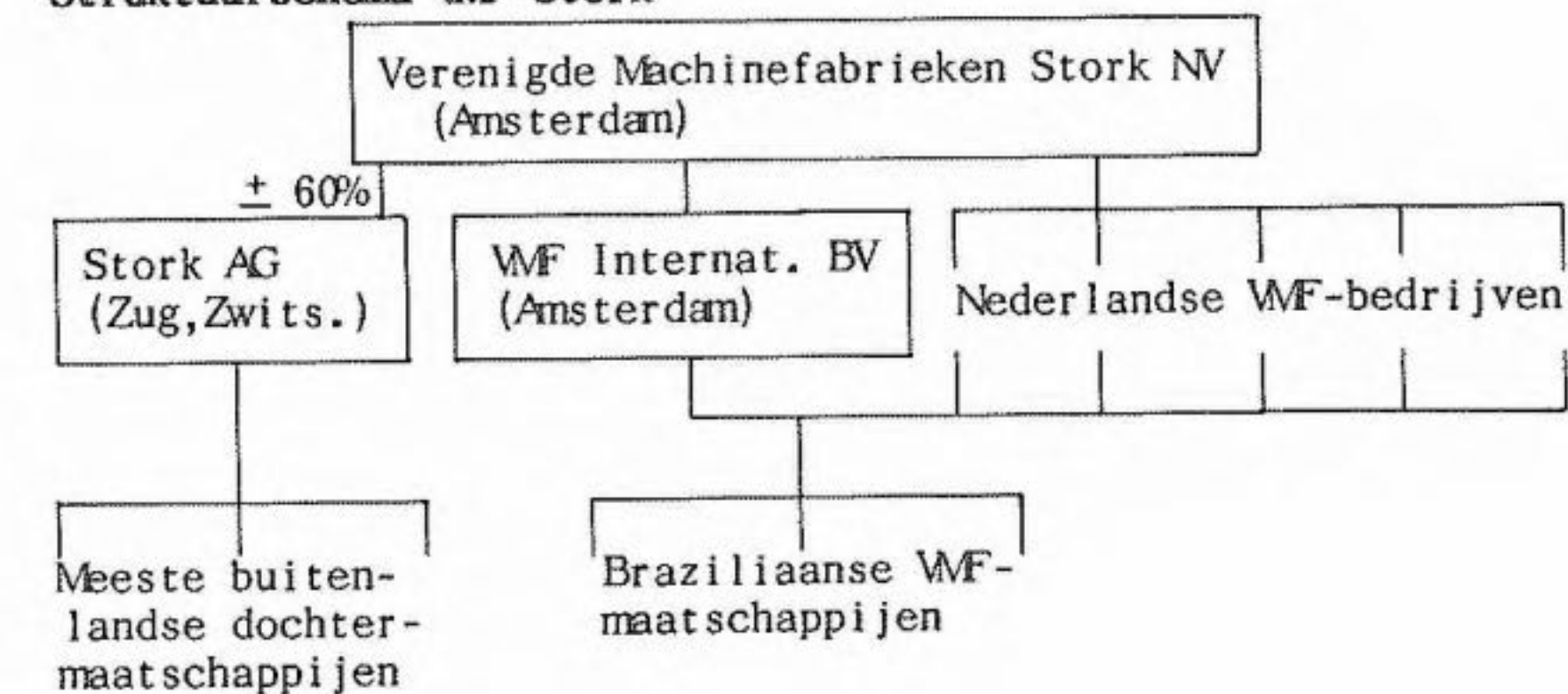
Uit de inventarisatie in het begin van dit hoofdstuk blijkt dat er onder de grootste 114 ondernemingen 13 ondernemingen zijn die alle of een groot deel van hun deelnemingen ondergebracht hebben in een subholding. Allereerst zijn er dan een aantal bedrijven die (cf de structuur 2 vermeld in de inleiding van dit hoofdstuk) hun buitenlandse activiteiten hebben ondergebracht in een subholdingmaatschappij. Een van de oudste sub- of tussenholdingen is de United States Philips Trust (9). Deze trust werd voor de tweede wereldoorlog opgericht om op die manier de Amerikaanse belangen van het Philipsconcern veilig te stellen. Na de wereldoorlog is deze structuur gehandhaafd. Een belangrijke reden hiervoor, zoals een van de directeuren meldt: "Er waren met name interessante defensieorders. Door de trust als een soort veiligheidschild tussen de Amerikaanse Philips organisatie en de rest van het concern te handhaven, was het gemakkelijker de vereiste secret security clearance te verkrijgen". Daarnaast heeft deze trust als een belangrijke financieringsbron gefunctioneerd om de expansie in de VS te realiseren. Ten aanzien van mogelijke fiskale achtergronden bij deze structuur stelt directeur Vermeulen op een betreffende vraag: "Nee, motieven van belastingtechnische aard hebben indertijd geen rol gespeeld." (9)

Toch zal ook het fiskale argument wel gespeeld hebben bij het opzetten van het zeer ingewikkelde Philips netwerk van holdings- en werkmaatschappijen. De publikaties die naar buiten gekomen zijn naar aanleiding van de zaak rond ex-direktielid van Bussel geven daar alle aanleiding toe (9a). Andere bekende voorbeelden van tussenholdingen zijn die bij VMF, Wessanen en Ahold.

VMF-STORK

VMF richtte een Zwitserse tussenholding op, 'Stork AG', waarin de winstgevende buitenlandse vestigingen werden ondergebracht. Dat gebeurde op een moment dat de Nederlandse maatschappijen tientallen miljoenen verlies maakten en bij de Nederlandse overheid op de stoep stonden om steun te verkrijgen.

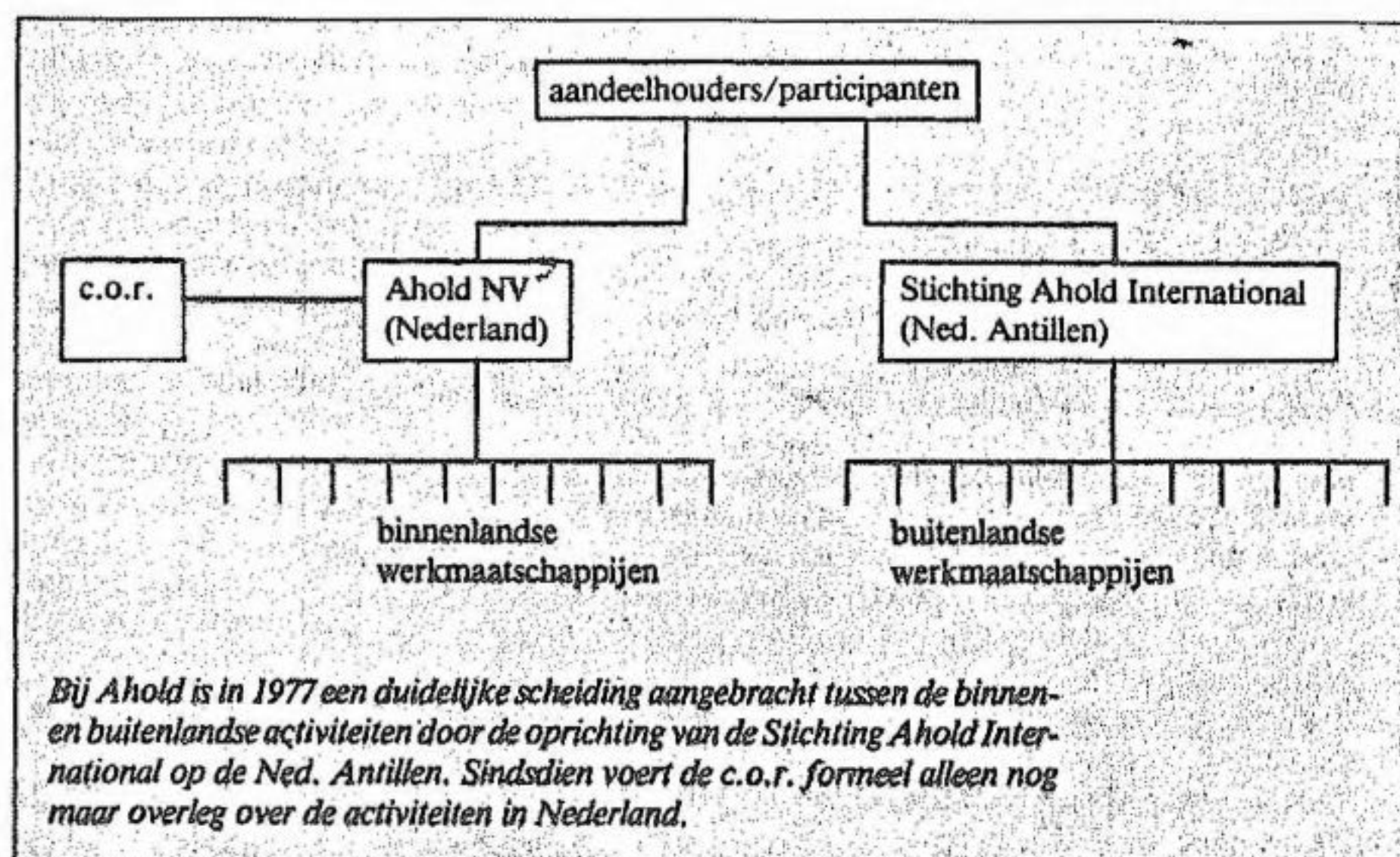
Struktuurschema VMF-Stork



Door middel van de Zwitserse subholding wordt zowel qua financiering als qua mogelijkheden voor medezeggenschap een gordijn getrokken tussen de buitenlandse en de Nederlandse VMF-bedrijven. De positie van de (centrale) ondernemingsraad wordt door deze juridische konstruktie verzwakt.

Ahold

Ahold heeft een iets ingewikkelder structuur. De buitenlandse belangen zijn ondergebracht in een Stichting die gevestigd is op de Nederlandse Antillen. De aandeelhouders van Ahold (onder andere de heer A. Heyn) zijn tegelijkertijd "participant" in de Stichting Ahold International op de Nederlandse Antillen. Deze stichting staat formeel echter los van (naast) de Nederlandse tak van het Ahold-koncern. Het grootste deel van de buitenlandse belangen is ondergebracht bij de Antilliaanse Stichting. Een en ander wordt weergegeven in het onderstaande strukturaarschema (10).



Deze structuur geeft alle mogelijkheden om de financiële middelen aan de Nederlandse activiteiten te onttrekken en te gebruiken voor de financiering van uitbreidingen in o.a. de Verenigde Staten (11).

Vervolgens komen we op voorbeelden (analoog aan structuur 2a uit de inleiding) waarbij alle vestigingen zijn ondergebracht onder een in het buitenland gevestigde subholding.

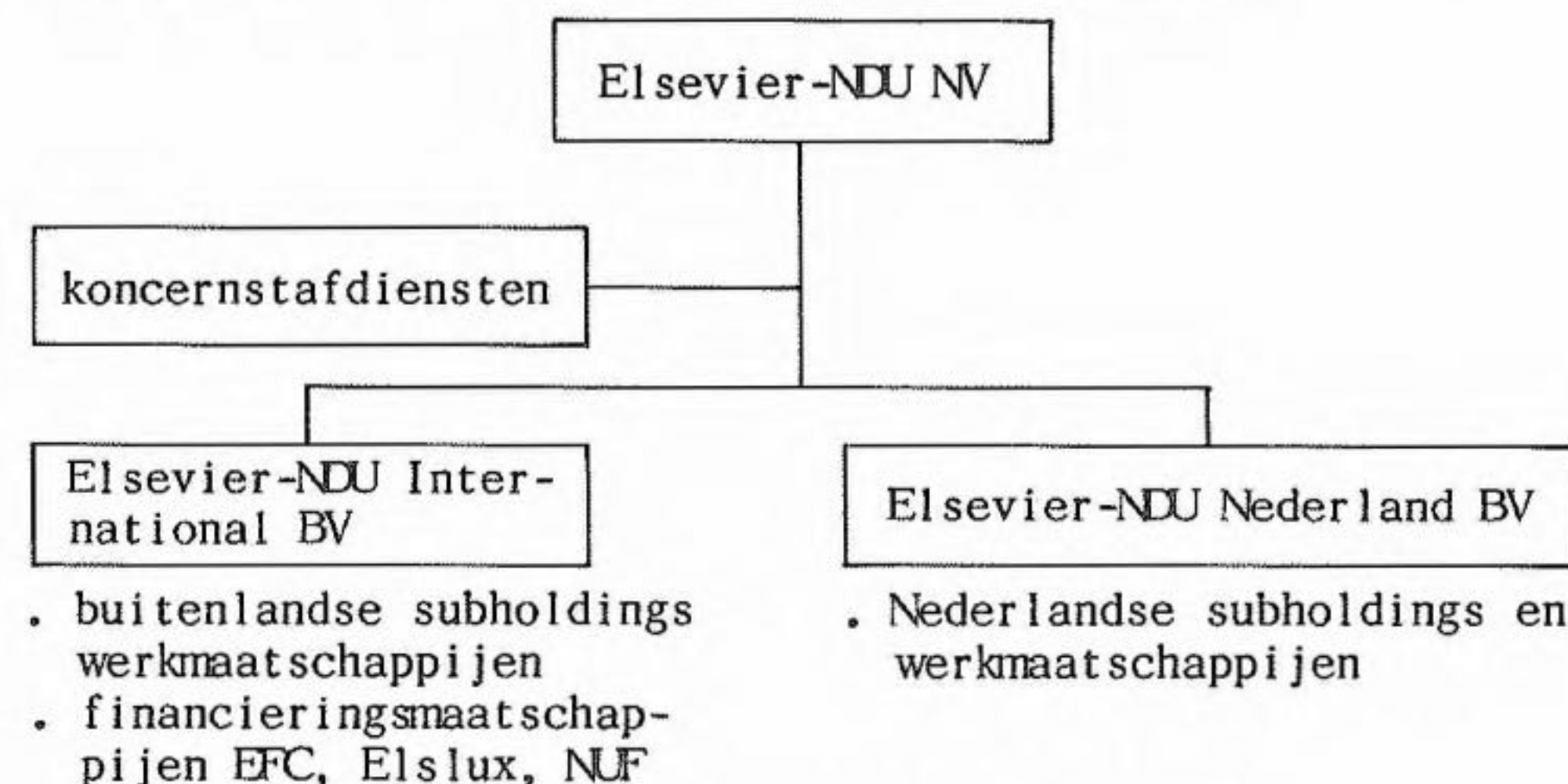
Voorbeelden hiervan zijn o.a. V&D, Elsevier. Aan de hand van het geval Elsevier zal worden toegelicht hoe een en ander in zijn werk kan gaan.

Elsevier-NDU

De ingewikkelde structuur die in 1983 binnen het Elsevier-NDU koncern werd ingevoerd kwam niet van de ene op de andere dag uit de lucht vallen. Het invoeren ervan past volledig in het marktbeleid van Elsevier dat gericht is op verdere internationalisering. Het past ook in een zeer scherp beleid t.a.v. fiscale autoriteiten. Tenslotte is het de uitkomst van een proces van steeds verder gaande centralisering van

de interne organisatie. Op dit geval zullen we iets uitvoeriger ingaan.

Alvorens we op deze drie achtergronden ingaan eerst de vraag hoe was de oude en hoe is de nieuwe structuur?

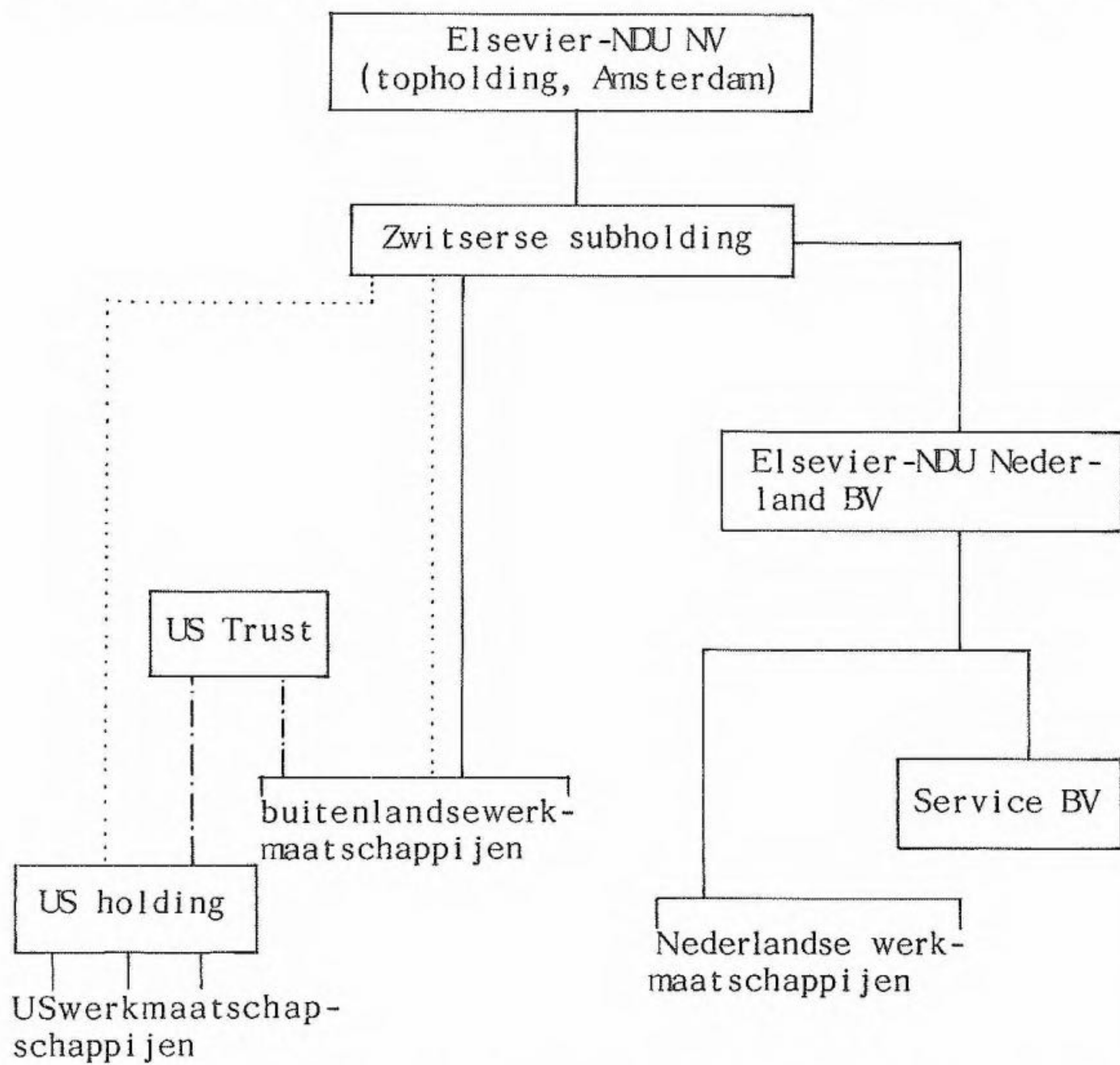


Oude vennootschappelijke structuur Elsevier-NDU

Als we de oude en de nieuwe structuur met elkaar vergelijken dan zijn er drie belangrijke wijzigingen. Allereerst is er de oprichting van de sub-holding. Deze nieuw op te richten houdstermaatschappij (sub-holding) in Zwitserland, genaamd Elsevier-NDU SA, wordt het financiële centrum van het koncern. Niet alleen alle buitenlandse, maar ook de Nederlandse werkmaatschappijen worden allen ondergebracht onder de Zwitserse sub-holding. De Nederlandse werkmaatschappijen worden daartoe ondergebracht in de nieuw op te richten Elsevier-NDU BV, waar ook de Centrale Ondernemingsraad onder komt te vallen. De aandelen van de nieuwe Elsevier-NDU BV en van de buitenlandse werkmaatschappijen worden overgedragen aan de Zwitserse sub-holding, in ruil daarvoor krijgt Elsevier NDU NV in Amsterdam alle aandelen van de Zwitserse sub-holding. De Zwitserse sub-holding wordt daarmee het financiële hart van het koncern. Alle werkmaatschappijen staan in een leenrelatie tot deze Zwitserse holding. De inkomsten van de subholding zullen bestaan uit interest over de leningen die zijn uitgezet bij de werkmaatschappijen, uit dividenden over de bij de werkmaatschappijen uitstaande aandelenpakketten, uit royalties voor licenties en auteursrechten, uit overdracht van een deel van de intra-koncern transakties, die alle via de Zwitserse holding verlopen.

Een tweede opvallende wijziging is het feit dat er in de VS een trustmaatschappij is opgericht. Deze trustmaatschappij krijgt het juridisch eigendom van de meeste buitenlandse vestigingen van Elsevier-NDU. Het doel van deze konstruktie is gelegen in de beveiliging van de vestigingen van Elsevier-NDU in de VS tegen konfiskatie door de Amerikaanse overheid. Deze konfiskatie zou tot de mogelijkheden gaan behoren zodra de eigenaar onderdaan wordt van een voor de VS vijandige mogendheid. Deze konstruktie wordt ook wel de emergency-konstruktie genoemd, hetgeen betekent dat zij in

werking treedt zodra er een noodsituatie optreedt. Dit betekent dat de trust onder normale omstandigheden in bestuurlijk en financieel opzicht een 'slapende' constructie is.



————= volledige eigendom (juridische plus economische eigendom)
 - - - - - = juridische eigendom
 = economische eigendom

Nieuwe vennootschappelijke structuur bij Elsevier-NDU

Een derde belangrijk onderdeel van de Elsevier-NDU constructie is de oprichting van een zelfstandige 'Elsevier Service BV' waarbinnen de stafdiensten van het concern zijn gegroepeerd. Door het verzelfstandigen van deze functies geeft dit de mogelijkheid om de kosten van deze service bv door te berekenen naar de werkmaatschappijen. Door de oprichting van een afzonderlijke Service BV worden voor de buitenlandse belastingdiensten de financiële relaties tussen de moeder en de dochtermaatschappij geobjectiveerd, hetgeen betekent dat de doorberekende kosten gemakkelijker aftrekbaar voor de belasting opgevoerd kunnen worden en de service bv niet aangerekend kan worden als een zogenaamde 'vaste inrichting' van Elsevier-NDU.

Nu terug naar de achtergronden van deze structuur. Zoals gezegd past dit in het internationaliseringsbeleid van Elsevier. Het belang van het buitenland en van de export is de afgelopen jaren gestadig toegenomen; in omzet is dit van 1978 tot 1982 gestegen van ongeveer 30 naar 40 %. Echter de winsten die op het buitenland en de export werden gekalkuleerd lagen op een veel hoger niveau en zijn ook zeer snel gestegen, nl. van 1978 tot 1982 van ongeveer 50 tot bijna 80 %. We laten op dit moment in het midden of deze winsten aan het buitenland werden toegekend, of dat deze activiteiten veel meer rendement opbrachten. Een feit is dat de buitenlandse activiteiten meer kapitaal bijeen brachten en dat in die activiteiten ook het zwaartepunt voor toekomstige ontwikkelingen gezien werd. Zo wordt en werd energie en geld gestoken in het opzetten van activiteiten in de VS. De nieuwe juridische structuur brengt de financiële middelen van het totale concern bij elkaar buiten Nederland, van waaruit nieuwe investeringen in het buitenland gemakkelijker gefinancierd kunnen worden. Wellicht kan vanuit dit nieuw gevormde financiële hart van het concern gemakkelijker overgegaan worden tot een internationale fusie of kunnen gemakkelijker internationale financiële middelen aangetrokken worden.

Het tweede argument is het fiscale argument en ook dit past in een beleid dat in de voorafgaande jaren bij Elsevier is gevoerd. De totale belastingdruk van het concern is van 1979 tot 1980 teruggelopen van 34,7 % naar 23,3 % van de bruto concern winst. De directie stelt in haar jaarverslag dat van invloed op deze daling zijn geweest: a) de gestegen winsten die in Nederland onder het regime van de deelnemingsvrijstelling vallen en b) de relatieve toeneming van tegen lagere tarieven belaste winsten in het buitenland. In andere stukken stelt de directie dat het Elsevier-NDU concern een aantal sterke punten heeft, waaronder "mogelijkheid tot gunstige fiscale positionering vanwege het internationale karakter van de activiteiten". De voorgestelde structuur in Zwitserland heeft ook zeer duidelijke fiscale voordelen gezien het grote verschil tussen belasting over rente inkomsten in Zwitserland van 10 % en in Nederland van toentertijd 48 %. Zo sterk is het beleid gericht op fiscale voordelen dat de verantwoordelijke directeur stelt: "De Raad van Bestuur moet nee zeggen als je bezig bent met economische nonsens; als je uitsluitend iets doet uit fiscale hebberigheid".

Het derde argument voor het invoeren van de nieuwe structuur heeft te maken met de toenemende interne centralisatie binnen het concern. Nadat Elsevier was ontstaan door vele overnames van kleinere zelfstandige bedrijven werd eind jaren '70 de interne organisatiestructuur aangepast. Zo werden de verantwoordelijkheden van de verschillende directies op het niveau van de werkmaatschappijen ingeperkt en vastgelegd. De activiteiten werden opgesplitst en gegroepeerd in afzonderlijke winstverantwoordelijke

eenheden en er werd een uniform informatiesysteem ingevoerd. Door het invoeren van de nieuwe structuur wordt o.a. de positie van de direktie van de Nederland BV ten opzichte van de centrale holding gewijzigd. In de oude structuur onderhandelde de Centrale Ondernemingsraad feitelijk met de Raad van Bestuur van de Centrale Holding. Dit laatste verandert omdat de centrale ondernemingsraad slechts op het niveau van de Nederland BV kan onderhandelen met de direktie (ook al zullen dit in de nabije toekomst voornamelijk personen uit de raad van bestuur van de centrale holding zijn).

Vervolgens worden door de nieuwe structuur ook de verschillende activiteiten verder opgesplitst in winstverantwoordelijke eenheden, hetgeen met name geldt voor de als afzonderlijke onderneming op te richten Service BV. Ten slotte heeft de invoering van een uniform informatiesysteem het mogelijk gemaakt om efficiënt op een centraal punt in Zwitserland alle relevante informatie onmiddellijk ter beschikking en vergelijkbaar met elkaar te hebben.

4.3 Volledige zetelverplaatsing naar het buitenland

De stap van de Elsevier-konstruktie, waarbij de totale financiële afwikkeling en controle van het concern buiten Nederland om verloopt, naar een volledige zetelverplaatsing van de topholding is niet al te groot meer. Hetgeen overigens niet inhoudt dat deze stappen noodzakelijk op elkaar volgen bij een individueel concern. In het geval van de opgerichte trustmaatschappij als onderdeel van de Elsevier-konstruktie wordt echter al een belangrijke aanzet gegeven voor een mogelijke zetelverplaatsing. Het juridisch eigendom van de Amerikaanse belangen van Elsevier is al gelegen bij de Amerikaanse trustmaatschappij. Als deze trust, die momenteel 'slapend' is, actief wordt betekent dit dat de volledige zeggenschap over een deel van het concern in andere handen overgegaan is (het trust committee).

Het argument van oorlogsdreiging om een zetelverplaatsing te realiseren wordt ook gebruikt in relatie met de Nederlandse Antillen. In 1967 is de Rijkswet Vrijwillige Zetelverplaatsing van Rechtspersonen aangenomen. Deze biedt aan de Minister van Justitie de mogelijkheid toestemming te verlenen aan de verplaatsing van ondernemingszetels tussen delen van het Koninkrijk der Nederlanden, te weten dus tussen de Antillen en Nederland. Wil de toestemming worden afgegeven dan moet er wel sprake zijn van "oorlog, onmiddellijk oorlogsgevaar, revolutie of daarmee vergelijkbare buitengewone omstandigheden" die zetelverplaatsing gebieden in het belang van de vennootschap. Een voorloper van deze wet stamde uit 1940; daarvan is door tal van Nederlandse bedrijven toendertijd gebruik gemaakt om hun juridische zetel naar Curacao te verplaatsen. Na de oorlog werden deze vrijwel alle ook weer terug geplaatst naar Nederland. Ook de Rijkswet uit 1967

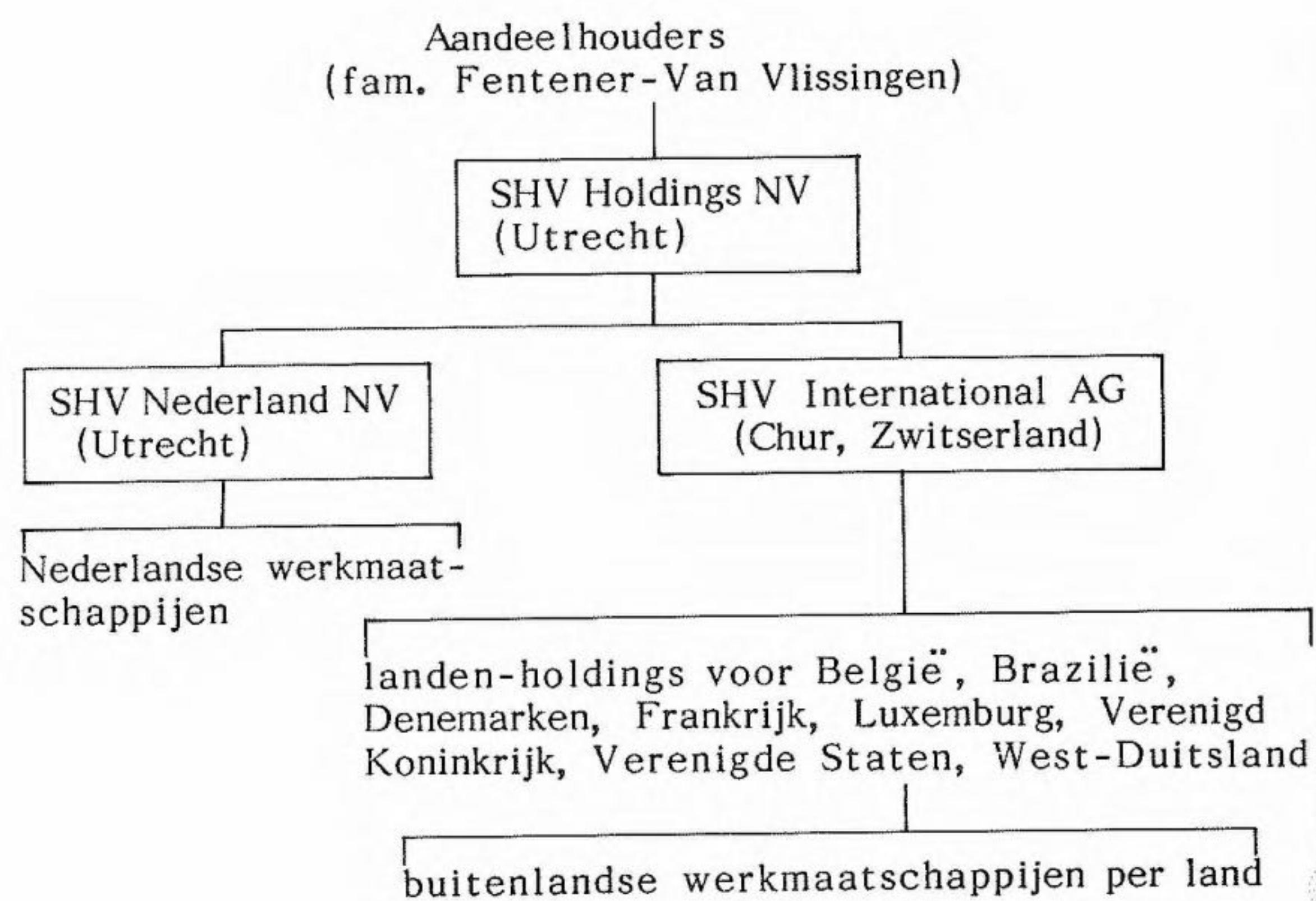
biedt de mogelijkheid om langs dezelfde procedure de zetelverplaatsing ook weer ongedaan te maken. Door tal van Nederlandse bedrijven zijn voorbereidingen getroffen om, voor het geval de nood aan de man komt, zetelverplaatsing naar de Nederlandse Antillen voor te bereiden. Een van de bekendste Antilliaanse notarissen, Smeets, schatte het aantal Nederlandse ondernemingen dat 'door een druk op de knop' de statutaire vestigingsplaats à la minute naar de Nederlandse Antillen kan verplaatsen op circa vierhonderd (!). De voorbereidingen bestaan in dit geval dan uit het ter informele bekrachtiging aan de Minister van Justitie voorleggen van een Ontwerp van Akte, zodat deze in geval van 'emergency' zich alleen nog hoeft uit te spreken over de al dan niet rampzaligheid van de toestand (12).

Na het van kracht worden van de Rijkswet is ook interesse gebleken van Antilliaanse brievenbusondernemingen voor een eventuele verplaatsing naar Nederland, bijvoorbeeld indien zich op Curacao een herhaling zou voordoen van het oproer van mei 1969 (13).

SHV en Thyssen-Bornemisza en de Holland Amerika Lijn zijn enkele voorbeelden van concerns die hun zetel overgeplaatst hebben naar de Nederlandse Antillen. Bij beide gevallen zal even worden stilgestaan.

SHV

De Steenkolen HandelsVereniging (SHV) is een oud Nederlands concern actief in de handel en het vervoer van energiedragers (steenkool, stookolie), vooral gericht op de Rotterdamse haven en het Roergebied. Aan het eind van de jaren zestig vond in snel tempo een diversifikatie naar andere bedrijfstakken plaats: overslagactiviteiten in de haven, installatiebedrijven, zeescheepvaart, zelfbedieningsgroothandels (Makro), levensmiddelendistributie (de Gruyter) en bouwactiviteiten. Ook internationaal vond een snelle uitbouw plaats. Medio 1973 wordt in de concernstructuur de internationalisatie ook juridische vormgegeven door de oprichting van een Zwitserse subholding voor alle buitenlandse belangen.



Structuur van het SHV-koncern medio 1973

Voor financiering van de internationale uitbouw van activiteiten werd tevens in Zwitserland (Chur) een aparte dochteronderneming opgericht onder de naam SHV Interfinanz AG. De topholding SHV Holdings NV is het financieel en beleidscentrum. Zij beheert de aandelen van de andere subholdings en kent een aantal stafdiensten voor het voeren van een centraal beleid t.a.v. planning, investeringen en financieringen. De aandeelhouders (fam. Fentener van Vlissingen) oefenen grote invloed uit en zijn sterk met haar telgen vertegenwoordigd in de concernleiding.

De landenholdings beheren de aandelen van de verschillende werkmatschappijen in de betreffende landen. Zij worden bestuurd door de leden van de RvB en RvK van de topholding (personele unie).

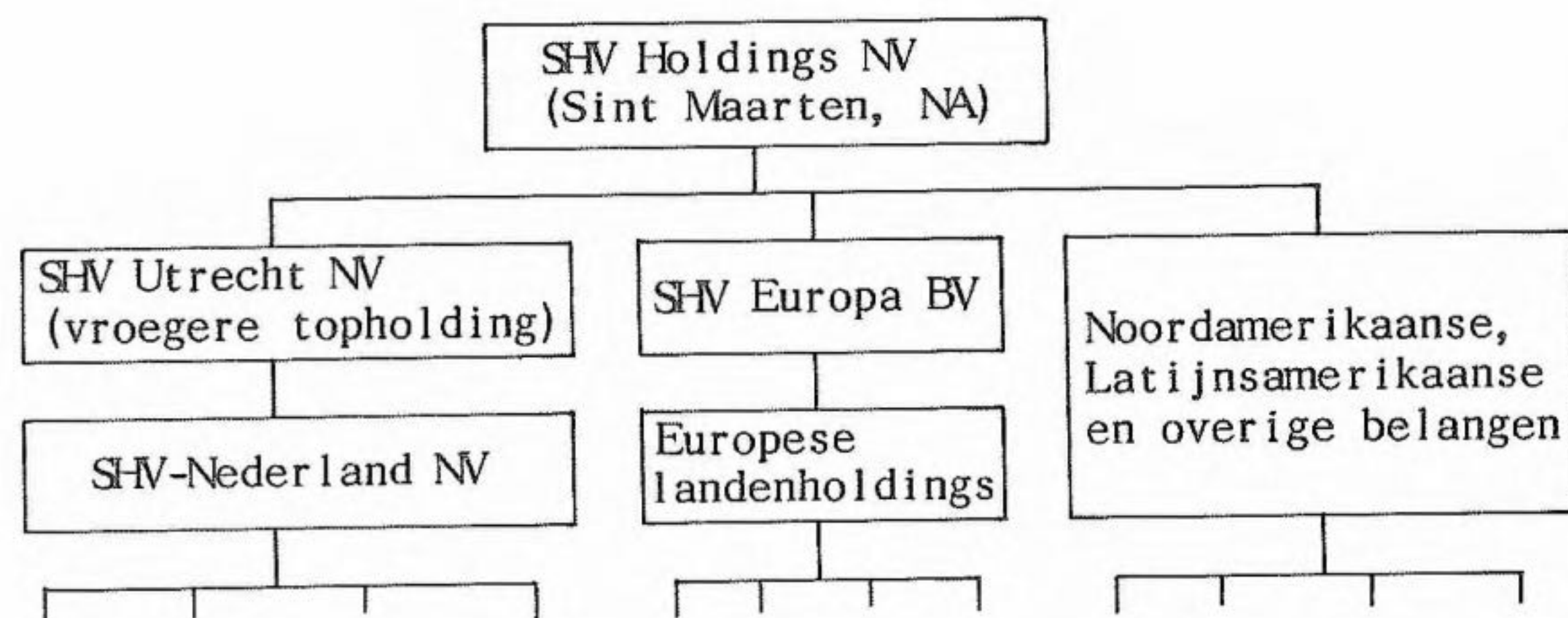
In de periode 1977 - 1983 vindt een strategische heroriëntering van het concern plaats waarbij SHV terugkomt op zijn op zijn diversifikatie-schreden. De bouw-, scheepvaart- en overslagactiviteiten worden afgestoten en hetzelfde lot treft diverse andere (voornamelijk Nederlandse) activiteiten. Verschillende sluitingen en verkopen van Nederlandse bedrijfsactiviteiten vinden plaats, waarbij honderden arbeidsplaatsen verloren gaan. Naar de concernleiding zegt "om rendementsredenen". Het effect is dat in 1981 nog slechts 36 % van het SHV-personeel in Nederland werkte, nog slechts 27 % van de omzet in Nederland werd behaald, en dat ook slechts 27 % van de activa zich nog in Nederland bevond.

In 1980 achtte de Raad van Bestuur van SHV de tijd rijp om de hoofdzetel van het concern te verplaatsen naar de Nederlandse Antillen. De RvB voerde de volgende argumenten aan voor de verplaatsing:

1. De zetelverplaatsing geeft uitdrukking aan het toegenomen internationale karakter van het concern. "We voorzien verdere internationalisatie, vooral op het westelijk halfrond en in het verre oosten, terwijl de belangen in Nederland relatief kleiner zullen worden", zo meldt RvB-lid De Kat in april 1981.
2. De instabiele toestand in Europa (Polen wordt in dat verband genoemd) maakt kalamiteiten mogelijk. SHV wil niet passief afwachten, maar bij eventuele kalamiteiten alert kunnen reageren. De Rijkswet Zetelverplaatsing (naar Antillen) voorziet slechts in omstandigheden van oorlog.

De directe aanleiding van de zetelverplaatsing vormden waarschijnlijk de expansieplannen in de USA. Al in 1979 werden alle US-belangen in één landenholding ondergebracht, terwijl in dat jaar ook al de voorbereidingen getroffen werden voor de start van een Makro-net in de USA. Al in september 1981 trekt de topholding op de Antillen een lening aan van 75 miljoen Zwitserse Franken die voornamelijk moet dienen ter financiering van de expansieplannen in de USA.

SHV ontkent in alle toonaarden dat de verplaatsing van de topholding naar Sint Maarten (Nederlandse Antillen) een fiscale achtergrond zou hebben. In juli 1980 stelt de RvB in de COR: "De fiscale positie van het concern en zijn aandeelhouders blijft ongewijzigd". Nog in april 1981 verklaart RvB-lid De Kat dat er geen sprake is van fiscale achtergronden en dat de RvB en de Raad van Kommissarissen in Nederland blijven, zodat SHV voor de fiskus een Nederlandse onderneming blijft. ("Het Nederlandse belastingklimaat voor holdings is gunstig genoeg.") Ondanks deze berichten krijgt de centrale ondernemingsraad van SHV Nederland begin 1983 te horen dat met terugwerkende kracht, vanaf december 1982, een nieuwe fiscale constructie binnen het concern is doorgevoerd. Deze houdt in dat de buitenlandse concern-belangen geheel buiten de fiscale eenheid, zoals die nu nog voor de Nederlandse belastingen geldt, zullen komen te vallen. Verrekening van winsten en verliezen van de Nederlandse maatschappijen met de winsten of verliezen van buitenlandse SHV-maatschappijen blijft door deze constructie achterwege. Deze verandering van structuur is vooral interessant geworden doordat de buitenlandse winsten naar verhouding groter zijn geworden en rechtstreeks via de Antilliaanse topholding, via de Zwitserse tussenholding of zelfs via de landenholdings naar nieuwe investeringsbestemmingen worden gesluisd. De betrokken kapitaalsstromen hoeven op hun reis Nederland niet meer aan te doen en door de nieuwe constructie wordt ook de Nederlandse fiskus dus buiten gesloten.



Nieuwe structuur SHV-koncern sinds 1981

De verplaatsing van de hoofdzetel vond plaats door oprichting van een nieuwe onderneming op Sint Maarten (Nederlandse Antillen). Deze werd aanvankelijk SHV Holdings Sint Maarten NV genaamd, maar sinds september 1981 heet deze gewoonweg SHV Holdings NV. Na de oprichting hiervan ruilden de eigenaren van aandelen en certificaten van de vroegere topholding (te weten de familie Fentener Van Vlissingen) deze aandelen in tegen de aandelen van de nieuw opgerichte Antilliaanse maatschappij. De ruilverhouding was één op één. In een transactie verwierf de nieuwe topholding dus de eigendom van de rest van het concern. Een en ander gebeurde zonder gebruikmaking van de Rijkswet Zetelverplaatsing, omdat niet de oorspronkelijke hoofdzetel werd verplaatst, maar er kwam een nieuwe maatschappij "boven" de oude topholding. Kamervragen hierover door de PPR troffen dus geen doel (14).

De vroegere fiskale eenheid werd gevormd door SHV Holdings, SHV Utrecht en SHV Nederland NV. De huidige fiskale eenheid wordt gevormd door SHV Utrecht en SHV Nederland. De vroegere topholding (SHV Utrecht) heeft daarmee een belangrijk deel van zijn functie verloren. Deze zou dan ook binnen drie jaar volledig samensmelten met SHV Nederland NV en de positie van deze laatste als structuur-vennootschap overnemen. Het totaal van structuurveranderingen sinds begin 1980 heeft de informatie en zeggenschapsterreinen van de centrale ondernemingsraad in Nederland - die al behoorlijk waren beperkt door de structuurveranderingen in 1973 - aanzienlijk ingekrompen. Ondanks dit alle blijft het zenuwcentrum voorlopig nog in Utrecht (SHV Utrecht) zitten. De topholding op St. Maarten is een formele constructie. Slechts een sekretaris van de RvB en een kleine staf zijn op de Antillen gestationeerd voor het afhandelen van administratieve handelingen. Het hoofdkantoor in Utrecht is omgezet in een zgn. "Service BV" die rechtstreeks onder de topholding hangt en op vergoedingen-basis haar activiteiten verricht.

De dochtermaatschappijen in het buitenland die voorheen hun dividenden aan de Nederlandse topholding uitkeerden, al dan niet via SHV International AG in Zwitserland, keren voortaan deze dividenden uit aan de nieuwe Antillen-topholding, m.a.v. deze stroom gaat voortaan geheel buiten Nederland om. Dat het bij deze dividendstromen om aanzienlijke bedragen gaat, moge blijken uit onderstaand overzicht van de herkomst van de netto concernwinst (na belastingen) in bijvoorbeeld de periode 1979 t/m 1981:

(in guldens)	1979	1980	1981
Nederland	23 mln	42 mln	25 mln
Buitenland	86 mln	121 mln	52 mln
Totaal	109 mln	163 mln	77 mln

Door de huidige SHV-constructie wordt de Nederlandse fiskus voor ettelijke miljoenen per jaar door de neus geboord. De medezeggenschapspositie van Nederlandse werknemers in concernverband is sterk gemarginaliseerd.

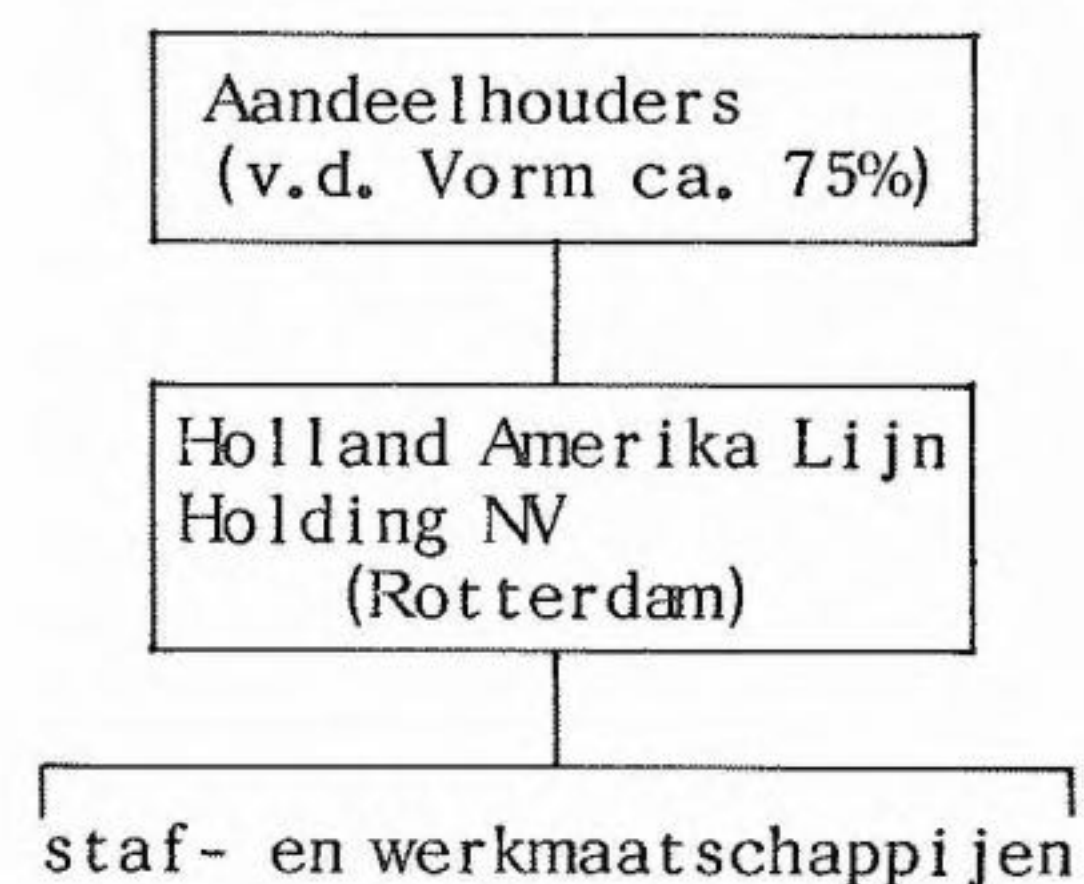
Holland Amerika Lijn

In 1977 heeft de Holland Amerika Lijn zijn hoofdzetel vanuit Rotterdam verplaatst naar de Nederlandse Antillen, met daarboven nog een trustconstructie op Bermuda. In de daaraan voorafgaande jaren waren een aantal voorbereidende stappen genomen, alsmede een duidelijke desinvesteringstrategie t.a.v. een aantal voornamelijk Nederlandse HAL-activiteiten. Opgericht in 1873, sindsdien zoals de naam al zegt intensief betrokken bij de personen- en vrachtafvaart tussen Nederland (m.n. Rotterdam) en de USA. Begin jaren '70 waren een aantal diversifikaties uitgebouwd, vooral in de sfeer van toerisme, transport (beide te land, ter zee en in de lucht) en handel. Door een en ander was een concern opgebouwd, bestaande uit een 12-tal toeristische dochterondernemingen, 21 transportondernemingen, 10 handelsondernemingen en daarnaast een grote vracht/handelsvloot die in eigendom van de HAL was, dan wel via een aanmerkelijk belang gecontroleerd werd. De dochterondernemingen waren gekoncentreerd in Nederland, Engeland en de USA, wat gezien het karakter en de achtergrond van het bedrijf voor de hand ligt.

De meerderheid van de aandelen was en is in handen van de familie V.d. Vorm. Het Economisch Dagblad (d.d. 11 augustus 1978) schat hun belang op zo'n 75 %. Hun aanwezigheid in de raad van commissarissen (O. v.d. Vorm) en het voorzitterschap van de RvB van N. v.d. Vorm behoeft daarom geen verwondering te wekken. Hun aandelenpakket was ondergebracht in de Stichting Zeevaartbelang Rotterdam en de West-Nederlandse Handelsbelangen BV; met deze aandelenpakketten heeft

de familie V.d. Vorm in 1977 op de aandeelhoudersvergadering de verhuizing van de hoofdzetel doorgedrukt. Inmiddels is RvB-voorzitter N. v.d. Vorm zelf verhuisd naar de USA. Sinds 1974 heeft het concern stelselmatig al zijn vrachten handelsactiviteiten afgestoten (verkocht of gesloten). De toerisme-activiteiten zijn zich in toenemende mate gaan richten op de Verenigde Staten via aankoop van reisbureaus en touroperators. In 1977 ten tijde van de zetelverplaatsing was ongeveer nog een kwart van de ruim 4000 werknemers in Nederland werkzaam. Achteraf gezien zijn er een aantal duidelijke voorbereidende stappen te onderkennen. Op de eerste plaats de vervanging van Nederlandse zeevarenden door ander personeel. Op de tweede plaats het overschrijven van de complete cruisevloot vanuit Nederland naar de Nederlandse Antillen in 1972/1973 (opvallend genoeg lijdt de cruisevloot 1973/1974 een verlies van f 80 miljoen; hoe reëel dat is valt moeilijk na te gaan). Ook de vloot voor bijzondere transporten wordt naar een Antillenmaatschappij overgebracht (in 1976). In 1974 wordt een houdstermaatschappij (HAL Holding NV) opgericht en worden dochterondernemingen en divisies juridisch verzelfstandigd voor zover ze dat nog niet waren. Een en ander vergemakkelijkt uiteraard een gesplitste verkoop van bedrijfsonderdelen. Deze begint dan ook onmiddellijk daarna: verkoop HAL-deelname in Martin-Air, in Smit-Lloyd, transportdivisie, 12 toeristische maatschappijen, 10 handelsondernemingen, haveninstallaties en andere faciliteiten in Rotterdam, grote belangen in 15 andere maatschappijen.

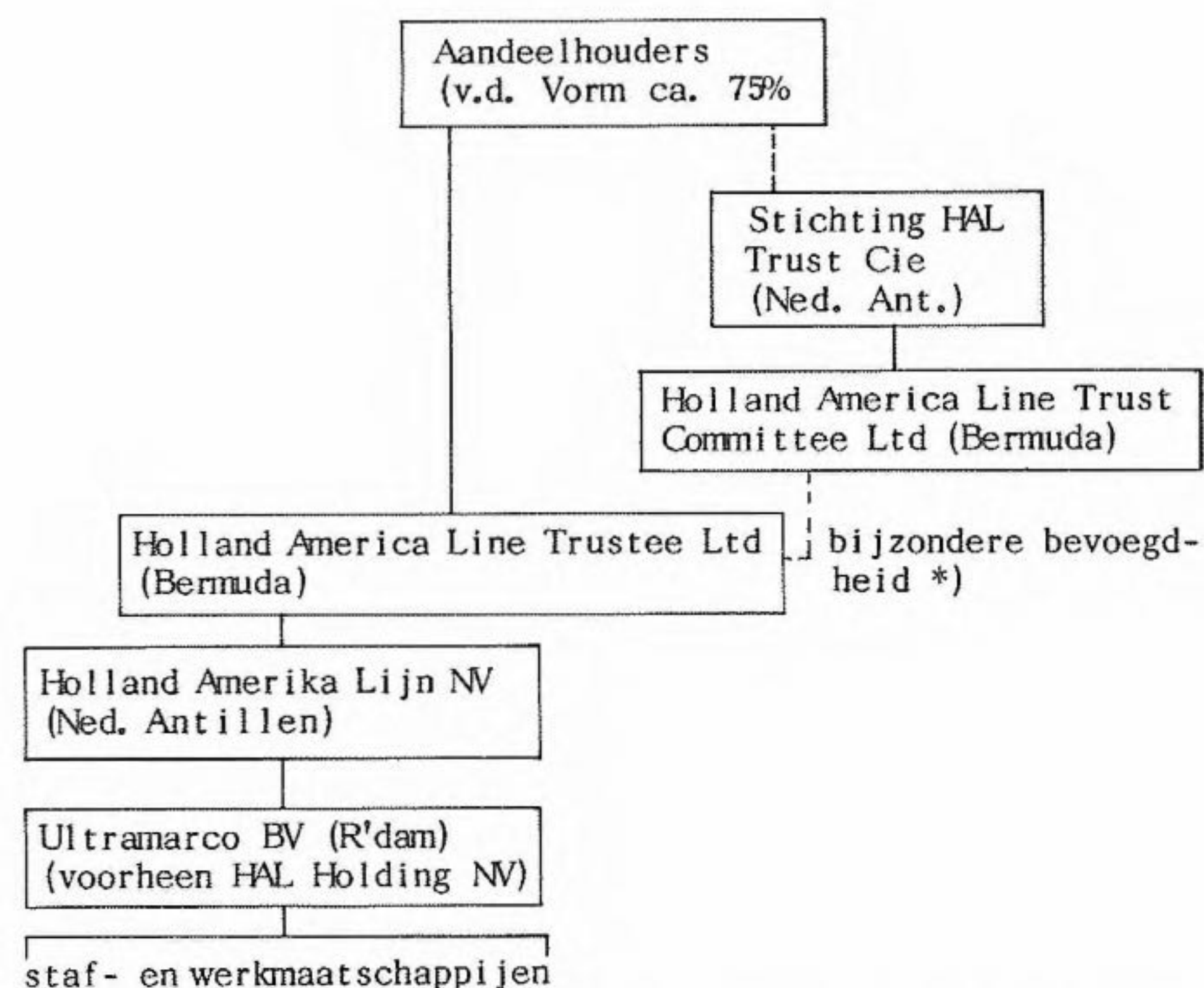
Als reden voor de zetelverplaatsing in 1977 werd opgevoerd dat het de bedrijfsvoering zou verbeteren, dat de passagiersvaart tussen Rotterdam en de USA geen toekomst meer had i.t.t. de cruisevaart op het westelijk halfrond, dat bijna 80 % van het "vermogen in activiteiten" op het westelijk halfrond is vastgelegd (niet vreemd tegen het licht van het voorafgaande), dat meer dan tweederde van de omzet wordt behaald in de dollargebieden en dat meer dan driekwart van de activiteiten daar wordt uitgeoefend. Minstens zo belangrijke redenen waren echter: de fiskale motieven; het veiligstellen van het familiekapitaal (om het t.z.t. wellicht helemaal uit de scheepvaart terug te trekken); het ontkomen aan controle en kritiek door/van de pers, de vakbonden en de kleine aandeelhouders (15).



Oude vennootschappelijke structuur HAL (1973)

De zetelverplaatsing van de HAL was een soort tweetrapsverdwijning. De eerste stap is dat de vloot (in 1972 nog goed voor 75 % van het geïnvesteerde vermogen) wordt overgebracht naar de Nederlandse Antillen, daarbij gebruik makend van de goedkope Antilliaanse vlag en de belastingverdragen van Nederland. Het is niet uitgesloten dat de kondities van overdracht zodanig zijn geweest dat hierdoor in 1976 al een belangrijke kapitaalexport naar de Antillen heeft plaatsgevonden.

De tweede stap was de feitelijke zetelverplaatsing in 1977 - '78. De zetelverplaatsing vond plaats in een aantal stappen (16), via welke - in vakjargon - een complete "juridische kerstboom" werd opgezet. De top daarvan wordt gevormd door een trust die op Bermuda gevestigd wordt en die door de aandeelhouders (v.d. Vorm) wordt gecontroleerd via de "Stichting HAL Trust Commissie" op de Antillen. Het onderstaande structuurschema brengt dit in beeld.



*) De bijzondere bevoegdheid van de trustkommissie houdt in: "Hergroepering van het ondernemingsvermogen indien zij dat (in het belang van aandeelhouders en/of onderneming) noodzakelijk acht gezien bijzondere omstandigheden zoals internationale politieke verwickelingen. Hierbij is inbegrepen de bevoegdheid om zonedig een andere trustee te benoemen."

Nieuwe vennootschappelijke structuur Holland Amerika Lijn (na 1978)

Met deze stappen is de HAL in feite een buitenlandse onderneming geworden. Dit werd in de loop van 1978 ook gesymboliseerd door een naamsverandering van de subholding waarbinnen de Nederlandse belangen waren ondergebracht van HAL Holding BV tot Ultramarco BV. Het gevolg van de zetelverplaatsing is dat het financiële centrum van Nederland naar de Antillen is verlegd. In plaats van de centrale maatschappij te zijn voor dividendovermakingen door buitenlandse dochtermaatschappijen, is de maatschappij Ultramarco BV (die nu slechts de Nederlandse HAL-belangen overkoepelt) een onderneming geworden die de dividenden naar het buitenland uitkeert. Een dubbel effect dus: gemiste kapitaalinstroom vanuit buitenland en directe kapitaaluitstroom in de vorm van dividendbetaling naar de Nederlandse Antillen. Dat het om aanzienlijke bedragen gaat blijkt uit onderstaand overzicht van de dividendinkomsten van de HAL NV op Curaçao:

1980	1981	1982
f 85 mln	f 45 mln	f 46,7 mln

Daar komt dan nog bij dat als gevolg van de zetelverplaatsing en de overschrijving van de vloot naar de Antillen, allerlei bedragen voor 'verleende diensten', voor stafactiviteiten, voor charter van schepen, etc. vanuit Nederland aan de Nederlandse Antillen en de VS betaald moesten gaan worden. Voor de Nederlandse fiskus betekent ook deze juridische konstruktie een gevoelig verlies aan belastinginkomsten ten bedrage van miljoenen gulden per jaar. Voor de Nederlandse vakbonden (de Federatie van Zeevarenden) betekent de zetelverplaatsing dat men met een "buitenlands" concern moet onderhandelen en dat men niet meer rechtstreeks kan onderhandelen met degenen die de dienst uitmaken. Voor de overblijvende HAL-werknemers in Nederland betekent een en ander een gevoelig verlies aan formele rechten op informatie en medezeggenschap.

Deel III Controle op kapitaalexport

hoofdstuk 5 Kontrole op kapitaalstromen vanuit bedrijven

In de voorgaande hoofdstukken is aangegeven in welke omvang de kapitaalexport vanuit Nederland plaats vindt en welke de mogelijkheden binnen een onderneming zijn om kapitaalstromen te reguleren. Die regulering kan plaatsvinden door middel van interne verrekenprijzen voor goederen, diensten en geldtransakties, als wel door middel van het invoeren van allerlei juridische structuren. In de volgende twee hoofdstukken zullen wij ingaan op de kontrolemogelijkheden die er zijn op deze kapitaalstromen. Allereerst wordt dan gedacht aan controle van binnen de bedrijven zelf. Welke medezeggenschapsposities hebben ondernemingsraden en vakbonden bij deze ingrijpende processen van internationalisering. In dit hoofdstuk zullen we daar stil bij staan. In het volgende hoofdstuk gaan wij in op controle mogelijkheden van buiten het bedrijf, waarbij wij er vanuit gaan dat de Nederlandsche Bank in deze een belangrijke rol zou moeten vervullen, vandaar dat we daar uitgebreid op ingaan.

De discussie over medezeggenschapsmogelijkheden voor werknemersorganisaties t.a.v. de internationalisering is een politiek gevecht op een van de meest fundamentele punten waarop het westerse economische stelsel is gebaseerd, omdat het gaat over de medezeggenschap over kapitaalaanwending. Het is dan ook uiterst moeilijk voor werknemersorganisaties om op dit punt enige opening te vinden. Zeer schoorvoetend is in het afgelopen decennium enige wetgeving ontstaan en zijn richtlijnen geformuleerd. Op nationaal niveau gaat het o.a. om de wet op de ondernemingsraden en internationaal staan een aantal internationale gedragskodes ter discussie. Echter de individuele bedrijven hebben alle mogelijkheden om zich zelfs aan deze weinig vergaande richtlijnen en wetgeving te onttrekken. De in hoofdstuk 4 besproken juridische structuren hebben namelijk een belangrijke neven-doelstelling, nl. dat daardoor de medezeggenschapspositie van werknemersorganisaties uitgehold wordt. Door het invoeren van deze structuren kunnen de concerns zich feitelijk onttrekken aan een loyale uitvoering van internationale gedragskodes en nationale wetgeving. De situatie bij Philips is hiervan een van de vele voorbeelden.

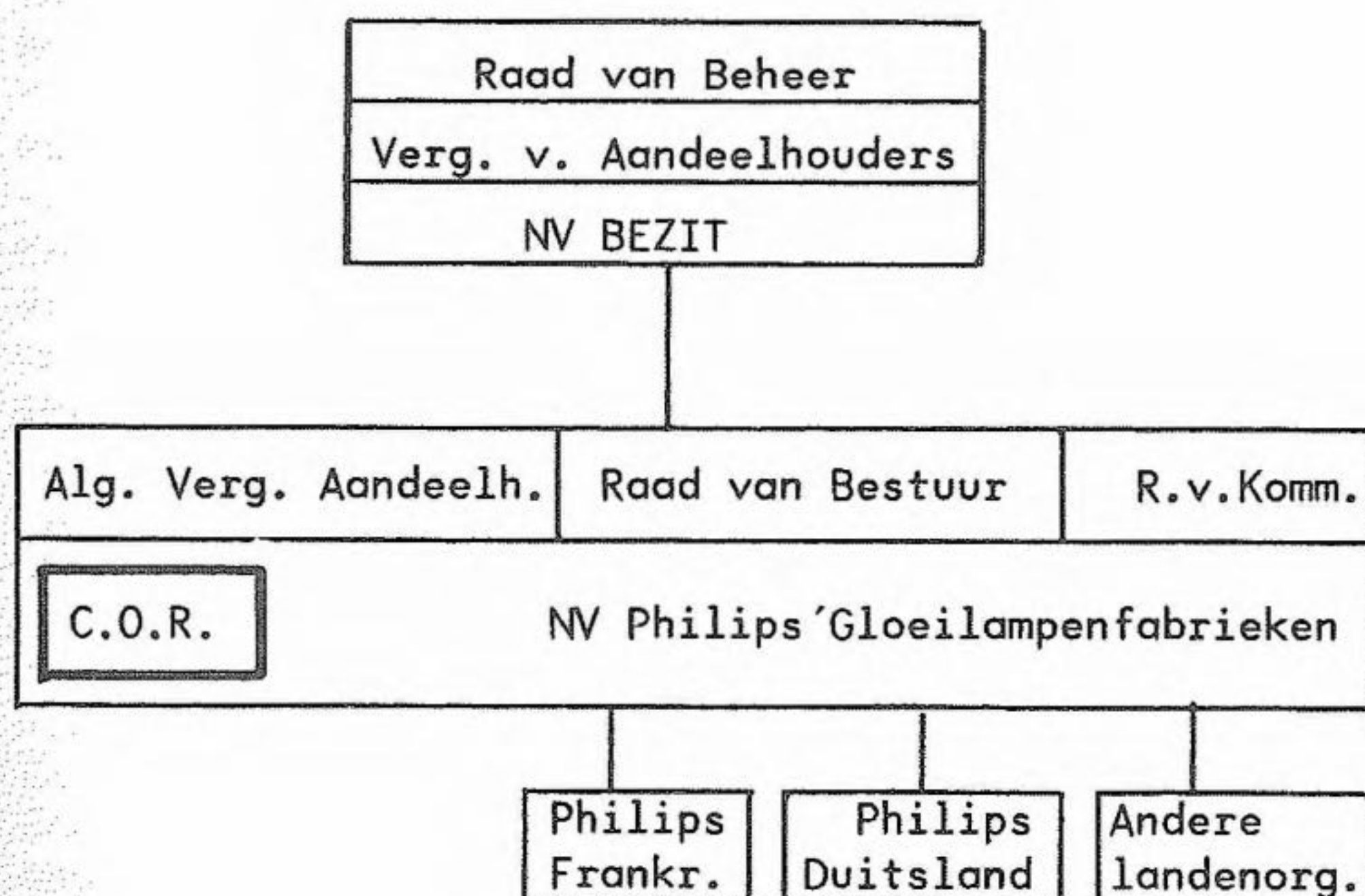
In november 1977 onderschreef Philips de richtlijnen voor multinationals, zoals die in 1976 door de ministerraad van de Organisatie voor Economische Ontwikkeling en Samenwer-

king (OESO) waren opgesteld. Dat was toen de reden voor de Centrale Ondernemingsraad van Philips in Nederland om door een speciale kommissie uit zijn midden te laten onderzoeken op welke wijze de COR met deze richtlijnen in de hand zijn verantwoordelijkheid kon waarmaken. Want: "De COR behoort daadwerkelijk bij te dragen aan een maatschappelijk verantwoord functioneren van Philips", aldus een COR-lid. Dat ging Philips te ver. De heer Otten van de Raad van Bestuur liet direkt al weten dat er geen sprake was van meer bevoegdheden voor de COR dan in de nationale wetgeving was geregeld; dat de COR zich in ieder geval tot de nationale zaak zou moeten beperken en dat men bovendien niet moest vergeten dat "de naleving van de kode een vrijwillige zaak is en de rapportage (informatieverstrekking) dus niet verplicht".

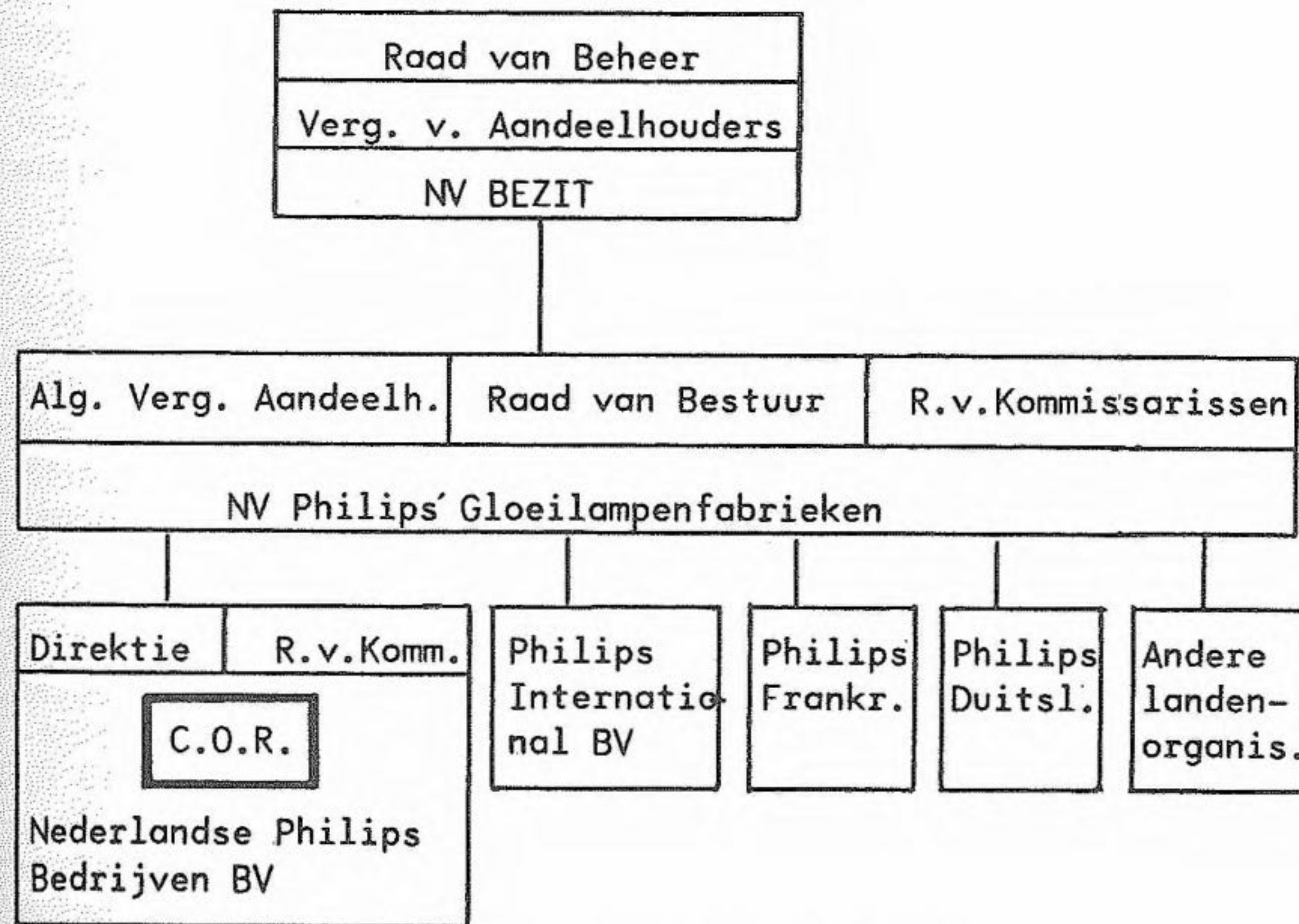
5.1 Wijziging van de positie van de Centrale Ondernemingsraad binnen de onderneming

Deze discussie binnen het Philips concern speelde in 1977. Inmiddels heeft Philips maatregelen genomen om te voorkomen dat de COR zich nog met internationale zaken zou gaan bemoeien. De Nederlandse Philipsbedrijven gingen een aparte organisatie vormen en de COR was niet langer overlegpartner van de Raad van Bestuur maar van de directie van de Nederlandse Philipsbedrijven.

De positie van de Nederlandse Philips-werknemers is aldus vergelijkbaar met die van iedere andere Philips-werknemer. Formeel bestaan slechts beïnvloedingsmogelijkheden voor werknemers op een niveau waar geen belangrijke besluiten genomen kunnen worden. Op het niveau waar die besluiten wel genomen worden vindt geen overleg of onderhandeling plaats met werknemers en hun organisaties. Uit het bijgevoegde structuurplaatje blijkt duidelijk hoe er een scherm is getrokken tussen de Centrale Ondernemingsraad en de Raad van Bestuur.



Oude vennootschappelijke structuur Philips



Nieuwe vennootschappelijke structuur Philips

(let op de gewijzigde positie van de Centrale Ondernemingsraad ten opzichte van de Raad van Bestuur. De C.O.R. is een trapje omlaag geschoven).

Eenzelfde situatie doet zich voor binnen het Elsevier-NDU concern. Als onderdeel van de totale structuurwijziging veranderde daar ook de positie van de Centrale Ondernemingsraad van het niveau van de holding naar het niveau van de Elsevier-NDU Nederland B.V. De COR kan vanuit die positie slechts meepraten over afgeleide en/of deelproblemen die rechtstreeks betrekking hebben op de Nederlandse situatie; iedere bedrijfsactiviteit die daar buiten valt, valt ook buiten de bemoeienis van de COR. Bovendien beschikt de COR in de nieuwe situatie nauwelijks meer over adequate informatie om de relevantie van het internationale gebeuren voor de Nederlandse activiteiten te beoordelen. Doordat via dergelijke structuren het financiële hart van de concerns naar het buitenland verplaatst wordt, wordt het ook voor de COR steeds moeilijker om inzicht te verkrijgen in het feitelijk financiële gebeuren van het concern.

Een politiek antwoord op deze vormen van medezeggenschapsontwijking is tot op heden nog niet geformuleerd. Een kleine ingang wordt gegeven door SER-sekretaris Mr. J.B.A. Hoyink die op een schrijven van de vakbond 'Druk en Papier' vaststelde dat "konstrukties als de onderhavige (gedoeld wordt op de Elsevier konstruktie) - waarbij het zwaartepunt van de onderneming naar elders wordt verplaatst - de medezeggenschapsmogelijkheden van werknemers kunnen schaden." Het wordt tijd dat op basis van dergelijke konstateringen ook akties worden ondernomen.

In een schrijven van de FNV aan de vaste Commissie van Sociale zaken en Werkgelegenheid wordt ook nadruk gelegd op het feit dat de Wet op de Ondernemingsraden te weinig aansluit bij nieuwe juridische structuren en bij feitelijke besluitvormingslijnen binnen concerns.

Werknemers in individuele bedrijven kunnen in sommige gevallen iets meer bereiken dan strikt wettelijk is vastgelegd. Het is mogelijk om een aantal bovenwettelijke informatie- en beïnvloedingsmogelijkheden m.b.t. het buitenland gebeuren in een overeenkomst vast te leggen. De volgende punten kunnen daarin vastgelegd worden om zoveel mogelijk de bezwaren die de nieuwe structuur met zich mee kan brengen voor de medezeggenschap te bestrijden.

Allereerst is er het gevaar dat de kloof tussen de Nederlandse activiteiten en het totale concern steeds groter wordt en dat op het Nederlandse niveau nog slechts onderhandeld wordt met 'stromannen'. Hoewel dit feitelijk in de nieuwe structuur ingebakken zit kan getracht worden om deze kloof zo klein mogelijk te houden. De werknemersorganisaties kunnen bijvoorbeeld eisen dat de personele bemanning van de direkties van de centrale holding en de Nederland BV dezelfde blijft. In het voorbeeld van Elsevier zijn hier o.a. afspraken over gemaakt. Ook kan via een grotere invloed binnen de Raad van Commissarissen enige controle op het centrale gebeuren gehouden worden en kan men dus stre-

ven naar een werknemersvertegenwoordiger binnen dit college. Bij bepaalde bedrijven is het mogelijk om via bezit van aandelen (in een werknemersfonds) enige invloed op het totale gebeuren te behouden.

Een tweede gevaar is dat via o.a. een dergelijke structuur de dochterondernemingen financieel uitgehold worden door de centrale moedermaatschappij, waarvan in de vorige hoofdstukken verschillende voorbeelden zijn gegeven. Door werknemersorganisaties kan gestreefd worden naar 'anti-uthollingsgaranties', o.a. door afspraken over eigen vermogen waarover dochtermaatschappijen moeten kunnen beschikken, afspraken over winstuitkeringen aan de moedermaatschappij e.d.

Een derde gevaar is dat investeringen in de geïsoleerde dochtermaatschappijen uitblijven omdat via de internationale holding de direktie haar kapitaal liever aanwendt in profijtelijker activiteiten in het buitenland. Om dit enigszins op te vangen moet een investeringsgarantie met de direktie overeen gekomen worden.

Tenslotte is een van de grote gevaren die ingebakken zitten in de nieuwe structuur dat de ondernemingsraad veel minder informatie verkrijgt en bepaalde rechten die zij op basis van de WOR had verliest (bijvoorbeeld adviesbevoegdheid bij aanstellen van commissarissen). De mogelijkheid die de ondernemingsraad hier heeft is afspraken met de direktie vast leggen in een medezeggenschapsontrakt (volgens art. 32 WOR) over verdere bevoegdheden dan in de WOR toegekend. De Centrale ondernemingsraad van Elsevier heeft o.a. een dergelijk kontrakt met de direktie afgesloten.

5.2 Informatierechten van werknemers

Zowel via het vaststellen van internationale gedragskodes als via nationale wetgeving worden zeer schoorvoetend enkele pogingen gedaan om informatierechten en overlegsituaties binnen concerns vast te leggen.

* In de OESO kode wordt ervan uitgegaan dat van MNO's mag worden verwacht dat ze een aantal basisgegevens over de onderneming bekend maken, zoals financiële overzichten, structuur, dochterondernemingen, exploitatieresultaten en omzetten, nieuwe investeringen en het prijsbeleid. Resultaten, omzetten en investeringen zouden moeten worden uitgesplitst naar geografisch gebied en produktgroepen. Informatie over het beleid inzake de prijzen zou inzicht moeten verschaffen in de verrekenprijzen. Andere belangrijke artikelen in de OESO-kode betreffen de plicht om vakbonden te erkennen, de vakbonden te informeren op een 'redelijk' tijdstip in geval van belangrijke beslissingen, en periodiek over algemene zaken

te overleggen, het 'verbod' om te dreigen met vertrek uit een land en aldus onderhandelingen onder druk zetten, en de bepaling dat de vertegenwoordigers van de werknemers in staat gesteld moeten worden met die directeuren te onderhandelen die bevoegd zijn om besluiten te nemen, dus niet met lokale direkties die aan handen en voeten gebonden zijn.

Echter deze kode, hoe algemeen ook geformuleerd, is niet verplichtend en kan dus niet worden afgedwongen. Als dan bovendien concerns hun interne structuur zo kunnen aanpassen als in hoofdstuk 4 uiteen is gezet, dan kan geen andere konklusie getrokken worden dan dat deze kode geen enkele feitelijke invloed heeft op de verhoudingen binnen het concern.

* Hetzelfde nadeel, de vrijblijvendheid, kleeft ook aan de in november 1977 door de International Labour Organisation opgestelde "Tripartite Beginselverklaring betreffende Multinationale Ondernemingen en Sociaal Beleid". Op de naleving van deze kode zien overigens niet alleen regeringen, maar ook werkgevers- en werknemersorganisaties toe. De gedragskode vertoont veel overeenkomsten met die van de OESO, maar omdat ook regeringen van Derde Wereldlanden bij de totstandkoming van de kode betrokken zijn geweest kent de kode ook aanvullende bepalingen. Zoals de richtlijn om aangepaste technologieën te hanteren (in plaats van het exporteren van het westere industriemodel), de richtlijn dat voor stabiele werkgelegenheid moet worden gezorgd, het bieden van arbeidsvoorwaarden waardoor minstens aan de primaire levensbehoeften kan worden voldaan, het hanteren van dezelfde veiligheids- en gezondheidsnormen in de produktie als elders en het verstrekken van informatie over de relevante normen, de vrijheid van vakvereniging en de intentieverklaring dat buiten de kollektieve onderhandelingen ook periodiek overleg plaats moet vinden met werknemersvertegenwoordigers.

In OESO landen moeten klachten over overtreding van de ILO richtlijnen ook bij de nationale kontaktpunten worden ingediend, in andere landen bij de ILO zelf. Die moeite wordt zelden of nooit genomen, hetgeen tekenend is voor het ontbreken van enig vertrouwen in een gunstig resultaat.

* Ten slotte de informatierechten zoals vastgelegd in de Wet op de Ondernemingsraden in Nederland (WOR). Volgens de WOR heeft de OR recht op een meerjarenplan, althans een samenvatting daaruit. Deze formulering geeft weinig zekerheid dat de OR ook over het meerjarenplan zal kunnen beschikken maar in principe bestaat de mogelijkheid om deze via de bedrijfskommissie te verkrijgen (art. 31a). De direktie van een concern is verplicht niet alleen gekonsolideerde gegevens te verstrekken aan

OR'en van dochtervestigingen, maar ook gegevens waaruit blijkt op welke wijze de dochtervestiging heeft bijgedragen aan het gekonsolideerde resultaat.

Verder begint art. 31 met de zin: "De ondernemer is verplicht desgevraagd aan de OR (...) tijdig alle inlichtingen en gegevens te verstrekken die deze voor de vervulling van haar taak redelijkerwijze nodig heeft". Ook deze mogelijkheid geeft geen enkele zekerheid, hoogstens de kans op jurisprudentie.

Jurisprudentie is er in ieder geval op het punt dat dochtervestigingen verplicht zijn gegevens te verstrekken van de moeder: de redenering dat zij daarover niet beschikt is voor de Nederlandse rechter al in verschillende gevallen niet legitiem gebleken. Wanneer de concern- of divisiedirektie buiten Nederland zetelt, bestaat soms de mogelijkheid een vertegenwoordiger op te roepen om bij OR-vergaderingen tekst en uitleg te geven (verschijningsplicht voor bestuurder).

Er zijn dus enkele zeer bescheiden aanzetten om te komen tot het vasleggen van informatierechten. De ontsnappingsmogelijkheden zijn echter legio. Zeker als de concerns hun interne structuur desgewenst kunnen wijzigen en daarmee met name kunnen manipuleren t.a.v. het niveau waarop informatie beschikbaar komt (niveau van holding versus dochtermaatschappij; informatie over binnenlands beleid en buitenlands concern beleid e.d.).

5.3 Adviesrechten van werknemers

In de EEG wordt al sinds 1973 gewerkt aan een richtlijn voor multinationals. Na een mislukte poging van de West-Duitser Haferkamp kwam de Nederlander Vredeling in 1980 met een voorstel bij de Raad van Ministers van de EEG. Zijn naam is sindsdien aan de richtlijn verbonden.

Deze richtlijn verschilde van de voorgaande kodes, omdat hij in principe wel afdwingbaar zou moeten worden en omdat er ook adviesrechten voor werknemersorganisaties in zouden worden geregeld. De Vredeling-richtlijn was een soort vertaling van de Nederlandse Wet op de Ondernemingsraden naar internationaal niveau. Er worden informatierechten in vastgelegd omtrent structuur van het concern, de jaarrekening, de gang van zaken (produktie en afzet), de werkgelegenheidsontwikkeling, investerings- en produktieplannen, e.d. De informatie heeft betrekking op alle dochters, maar wordt slechts verstrekt aan de werknemers in bedrijven met meer dan 100 mensen in dienst. Zij wordt jaarlijks verstrekt. Buiten de gebruikelijke afzwakking van formuleringen ontstonden over deze bepalingen niet de grootste problemen. Daarnaast werden artikelen opgenomen over het adviesrecht, de bypass-optie (zie verderop) en de mogelijkheid van een internationale ondernemingsraad. Elk van deze drie punten

is bij de parlementaire behandeling volledig uit de richtlijn verdwenen.

Wat betreft het recht op advies en informatie daarover is de verplichting vervallen dat de moedermaatschappij daar verantwoordelijk voor is. Met andere woorden de huidige problemen t.a.v. informatieverstrekking blijven, want slechts de lokale directie is verplicht informatie te verstrekken en als zij daar niet over beschikt (of zegt te beschikken) dan is het verhaal uit. Vandaar ook een tweede punt uit de oorspronkelijke richtlijn dat er een Bypass-optie zou komen: het recht van werknemers om de directie van de dochtermaatschappij te passeren. Werknemers konden volgens die optie ook overleg hebben met de directie van de moeder. Dat is recht is ook verdwenen.

Met de voorspelbare gebrekkige informatie mogen de werknemers minimaal 30 dagen nadenken over andere oplossingen. Het advies moest in eerste instantie worden aangevraagd 40 dagen voordat het besluit genomen wordt. Het parlement maakte daarvan: 40 dagen voor uitvoering!

Het plan van Vredeling om, bij multinationals met een zetel buiten de EEG, de grootste dochter binnen de EEG aansprakelijk te stellen voor naleving van de kode, heeft ook geen stand gehouden. Alleen de desbetreffende dochter is verantwoordelijk, natuurlijk voor zover mogelijk.

Tenslotte is de wens van de Europese vakbeweging niet verwezenlijkt dat wanneer de werknemers dat willen een internationale Ondernemingsraad wordt ingesteld. Dat kan alleen met goedvinden van de werkgever. En de pogingen om de informatierechten ook toe te laten kennen aan vakbonden maakten helemaal geen kans.

Al met al is er nauwelijks iets van de opzet van deze EG richtlijn door de parlementaire procedure gekomen. Oorzaak hiervan is dat er een zeer stevige werkgeverslobby op Europees niveau is opgezet, waarbij Amerikaanse concerns vooraan stonden.

Als deze richtlijn te zijner tijd ook door het Nederlandse parlement geratificeerd zal zijn zal dat weinig meer betekenen dan wat feitelijk al via de WOR is vastgelegd.

De wet op de Ondernemingsraden heeft t.a.v. het internationale gebeuren van concerns een grote beperking omdat daarin is opgenomen de 'Buitenlandklausule' waarin staat: "De ondernemingsraad heeft geen adviesrecht over een voorgenomen besluit, wanneer het gaat om een onderneming die in het buitenland gevestigd is of wordt en redelijkerwijs niet te verwachten is dat het voorgenomen besluit tot belangrijke veranderingen zal leiden voor een onderneming die door de ondernemer in Nederland in stand wordt gehouden." Met name deze laatste zin is van groot belang maar vormt in de praktijk de basis voor verschillen in interpretaties waarbij juist de inschatting van de gevolgen van buitenlandse activiteiten op de Nederlandse situatie de inzet van akties van werknemersorganisaties is. Een ondernemer die van een an-

dere inschatting uitgaat en daarbij de gevolgen van activiteiten in het buitenland als onbetekendend voorstelt voor het gebeuren in Nederland, kan zich dus achter de Wet verschuilen en geen informatie geven in/of advies vragen aan de Ondernemingsraad. Ook hier geldt, zoals onder 5.1. is vermeld dat er een aantal ondernemingsraden (zoals die van Ahold en het bouwbedrijf Bredero) zijn die overeenkomsten afgesloten hebben waarbij verdergaande bevoegdheden voor de ondernemingsraad met de directies overeen gekomen is.

hoofdstuk 6

Tekortschietende openheid van De Nederlandsche Bank en gebrekkige verslaggeving over buitenlandse investeringen

Wil men de ontwikkelingen in de buitenlandse investeringen door Nederlandse concerns volgen, dan blijkt al gauw dat de gegevens zoals die door de Nederlandsche Bank gepresenteerd worden daar beperkt inzicht in geven. Hier zijn een aantal redenen voor:

- 1) De Nederlandse en buitenlandse bronnen blijken niet altijd uniform in hun registratie van de Nederlandse directe investeringen in het betreffende land. Afhankelijk van de begrippen en definities die men hanteert zullen de uitkomsten verschillen.
- 2) De Nederlandse directe investeringen in het buitenland zoals die in de betalingsbalans gegeven worden geven min of meer nauwkeurig aan welke geldstromen er plaats gevonden hebben over de Nederlandse grenzen; ze geven echter beperkt de activiteit van de Nederlandse bedrijven in het buitenland weer. De wijze waarop investeringen gefinancierd worden speelt hier een rol. Directe investeringen in de vorm van een kapitaaluitstroom uit Nederland is slechts één vorm van financiering van investeringen in het buitenland.
- 3) De cijfers van De Nederlandsche Bank geven geen inzicht in de sterk toegenomen nieuwe vormen van internationale controle-uitoefening door Nederlandse ondernemingen. Er is een zeer sterke opkomst van allerlei andere vormen van controle-uitoefening en marktpenetratie dan via de weg van directe investeringen. Vooral in ontwikkelingslanden is steeds meer sprake van de zogenaamde "non-equity" vormen waarmee multinationale ondernemingen bedrijven in het buitenland controleren.

De laatste twee redenen hebben te maken met de uitgangspunten die de Nederlandsche Bank hanteert bij het opstellen van de tabellen. Gaat het slechts om het betalingsverkeer met het buitenland zo nauwkeurig mogelijk te registreren, of gaat het om het weergeven van de activiteit van het Nederlandse bedrijfsleven in het buitenland? Is het van belang dat ook het proces van de kapitaalvervlochtening van de Nederlandse ondernemingen met het buitenland gevolgd en beschreven wordt, of gaat het uitsluitend om registratie van het betalingsverkeer?

De Nederlandsche Bank erkent dat het om meer gaat dan uit-

sluitend registratie van het betalingsverkeer gezien haar sinds 1980 opgenomen informatie over de Nederlandse directe investeringen in het buitenland. De Nederlandsche Bank blijft echter primair als uitgangspunt nemen dat zij de voor de betalingsbalans relevante kapitaalstromen registreert. Het weergeven van de internationale expansie van Nederlandse ondernemingen lijkt de Nederlandsche Bank niet tot haar taak te rekenen. Naast de meer principiële kwestie van het leidende beginsel bij de registratie van internationale ondernemingsactiviteiten speelt ook de vraag naar de hoeveelheid en kwaliteit van de wel verstrekte gegevens een rol. Van verschillende zijden (o.a. door de Tweede Kamercommissie Gedragskodes Multinationale Ondernemingen en door de Nationale Adviesraad inzake Ontwikkelingsproblematiek) is de laatste jaren aangedrongen op meer en meer gedetailleerde gegevens dan momenteel door DNB worden verstrekt. We zullen verder in de volgende drie paragrafen ingaan op de eerder genoemde drie punten.

6.1 Hoe komen de DNB-statistieken tot stand?

De Nederlandsche Bank publiceert twee soorten gegevens over de Nederlandse directe investeringen in het buitenland. Op de eerste plaats zijn dat gegevens over de jaarlijks plaatsvindende kapitaalstromen van Nederlandse moederbedrijven naar het buitenland. Wanneer deze stroom gericht is op het verkrijgen, vergroten of behouden van invloed op het beleid van buitenlandse ondernemingen wordt deze kapitaalstroom als directe investering geregistreerd (1). In alle andere gevallen wordt het beschouwd als belegging (puur financieel belang), kredietverlening, e.d.

Naast de stroomgegevens over directe investeringen in het buitenland geeft de Nederlandsche Bank af en toe cijfers over de totale in de loop der jaren opgebouwde directe investeringen (gekumuleerd dus) van Nederlandse ondernemingen in het buitenland. Deze gekumuleerde cijfers worden kortweg aangeduid als "standgegevens".

De stroomgegevens komen als volgt tot stand. De financiële transacties met het buitenland gaan niet via de Nederlandsche Bank. De Nederlandsche Bank komt aan haar informatie doordat bedrijven en instellingen hun financiële transacties met het buitenland melden aan De Nederlandsche Bank. Zij zijn hiertoe verplicht middels de "Wet financiële betrekkingen met het buitenland". Hierin wordt bepaald dat betalingen met het buitenland dienen te geschieden via een 'daartoe door de Nederlandsche Bank gemachtigde financiële instelling'. Via deze bemiddelaars komt De Nederlandsche Bank normaal gesproken aan haar informatie. Voor vereffeningen waar geen betalingen uit voortvloeien (intra-koncernclearing, rekening-courant tegoeden) geldt een directe meldingsplicht.

Bij de standnotering wordt een andere manier toegepast. Hierbij wordt informatie gewonnen uit een, sinds enkele

jaren bestaande, afzonderlijke enquête te die de Nederlandsche Bank onder ± 1400 Nederlandse multinationale ondernemingen en ruim 2000 buitenlandse multinationals met dochters in Nederland houdt (2). Het verstrekken van informatie berust geheel op basis van vrijwilligheid. De Nederlandsche Bank zegt zelf dat deze standgegevens, die uit deze enquête gecompileerd worden, een getrouw beeld geven van de werkelijkheid. Zij baseert dit op het feit dat de stroomgegevens over de directe investeringen in het buitenland, die uit de enquête naar voren komen, goed overeen komen met de stroomgegevens van De Nederlandsche Bank zelf. De kapitaalstromen zoals die uit de enquête naar voren komen zijn echter wel lager dan de stromen die De Nederlandsche Bank zelf registreert, hetgeen te wijten is aan het gelimiteerde aantal bedrijven dat geënquêteerd kan worden.

De definitie die de Nederlandsche Bank hanteert voor de directe investeringen komt overeen met de definiëring van het Internationale Monetair Fonds:

"Direct investment refers to investment that is made to acquire a lasting interest in an enterprise operating in an economy other than that of investors, the investors purpose being to have an effective voice in the management of the enterprise".

De IMF-interpretatie gaat dan verder:

"...the percentage chosen as providing evidence of direct investment is typically quite low - frequently ranging from 25% down to 10%". (3)

De Nederlandsche Bank hanteert echter geen ondergrens. Zij informeert bij een aandelentransactie naar de achterliggende motivatie en baseert daarop of de transactie als een belegging danwel als een investering geklassificeerd wordt. In de VS echter wordt een belang vanaf 10 % al automatisch als directe investering geregistreerd.

Als gevolg hiervan kunnen er duidelijke verschillen optreden in de vermelde omvang van de directe investeringen. Een vergelijking tussen nederlandse en buitenlandse bronnen geeft aan dat dit ook inderdaad het geval kan zijn.

In de onderstaande tabel zijn de Nederlandse directe investeringen (standgegevens) in de VS, in Engeland en in de Bondsrepubliek gegeven naar Nederlandse en betreffende buitenlandse bronnen (4).

STAND VAN DE NEDERLANDSE DIREKTE INVESTERINGEN IN HET BUTTENLAND NAAR NEDERLANDSE EN BUTTENLANDSE BRONNEN

miljarden gulden b)		1977	1978	1979	1980
Verenigde Staten	V.S.	19,1	21,8	25,6	33,6
	Ned.	9,3	10,8	13,0	16,9
Verenigd Koninkrijk	a)	2,3	2,5	3,0	
	Ned.	7,4	6,6	8,1	
Bondsrepubliek	BRD	8,4	8,8	9,5	9,2
	Ned.	8,7	9,5	10,0	9,5

- a) De gegevens voor Groot-Brittannië voor de jaren 1977 en 1979 zijn geschat op basis van een 5,5 % aandeel in de totale inkomende directe investeringen in het Verenigd Koninkrijk. De gegevens uit Engelse bron betreffen de gehele industrie uitgezonderd olie, bank en verzekeringsmaatschappijen.
- b) De gegevens uit buitenlandse bron zijn omgerekend op basis van jaargemiddelden van de wisselkoersen.

Er treden zeer aanzienlijke verschillen op in de tabel, met name betreffende de Nederlandse directe investeringen in de VS en Engeland. Betreffende de Nederlandse directe investeringen in Duitsland lijken de Duitse en Nederlandse gegevens redelijk overeen te komen.

Het verschil in de Britse en Nederlandse presentatie over de Nederlandse directe investeringen in Engeland is eenvoudig te verklaren. In de Britse statistieken zijn de olie-sektor en het bank- en verzekeringswijzen niet opgenomen. Wanneer we bij de Britse gegevens de Nederlandse gegevens betreffende de gekumuleerde directe investeringen van de sektor 'delfstoffenwinning, aardolie en chemie' in Engeland optellen, dan komen de Britse en Nederlandse gegevens goed overeen.

Een groot verschil geven de Amerikaanse en Nederlandse statistieken te zien betreffende de Nederlandse directe investeringen in de Verenigde Staten. In antwoord op vragen van de Tweede Kamerkommissie Gedragcodes Multinationale Ondernemingen gaf De Nederlandsche Bank de volgende verklaringen voor de optredende verschillen:

- a) In de Amerikaanse statistieken worden de investeringen in een dochteronderneming geheel toegerekend aan het land met het grootste belang in die onderneming.
- b) Investeringen van meer dan 10 % van het totale aandelenkapitaal worden in de Amerikaanse methode als directe investeringen bestempeld.
- c) Onroerend goed aankopen worden bij de directe investeringen gerekend.

In de Amerikaanse statistieken vindt men naast het begrip van de rechtstreekse "foreign parent" ook het begrip "ultimate beneficial owner" terug. Dit laatste begrip geeft meer dan het eerste de invloed weer die uitgeoefend kan worden door middel van kapitaaldeelname op het bedrijfsbeleid van de betreffende onderneming. Vanuit dat uitgangspunt is de Amerikaanse visie zeer relevant en is het te betreuren dat de Nederlandsche Bank zo sterk hiervan afwijkt.

Bij de vergelijking van statistieken is verder opvallend dat ook de jaarlijkse stroomgegevens zeer verschillen in de Nederlandse en Amerikaanse bronnen. Voor een aantal jaren zijn gegevens uit beide bronnen weergegeven in de tabel.

JAARLIJKSE STROOM VAN DIREKTE INVESTERINGEN VAN NEDERLAND IN DE V.S. VOLGENS NEDERLANDSE EN AMERIKAANSE BRON

(miljoenen guldens)	1977	1978	1979	1980	1981b)
<u>Uit Amerikaanse bron a)</u>					
Totaal	4.204	5.070	8.292	9.218	
"equity + intercompany account"	1.147	2.115	1.518	3.918	4.204
waarvan:					
"reinvested earnings"	1.107	2.089	3.552	4.374	5.014
<u>Uit Nederlandse bron</u>					
Totaal in de V.S.	501	1.252	1.190	1.643	1.624
N.B.: Geherinvesteerde winsten op totale Nederlandse directe investeringen in buitenland	2.046	554	-?-	-?-	-?-

Bronnen: UNITED STATES DEPARTMENT OF COMMERCE: Survey of Current Business, Vol. 59, 60, 61, 62, No. 8.

De Nederlandsche Bank: Jaarverslagen 1981, 1982.
Kwartaalbericht 1980 no. 3

- a) In de Amerikaanse statistieken worden onder de jaarlijkse stroom directe investeringen de nettokapitaaltoestroming alsmede de geherinvesteerde winsten gerekend.
- b) Omrekeningen voor 1981 op basis van de wisselkoers voor de US \$ per 30 december dat jaar; voor voorafgaande jaren op basis van jaargemiddelden.

De Nederlandse directe investeringen in de VS uit Nederlandse bron moeten hier vergeleken worden met de achter 'equity and intercompany account' vermelde bedragen uit Amerikaanse bron. De verschillen zijn zeer omvangrijk. En het principe van de 'ultimate beneficial owner' kan het verschil hier niet verklaren, omdat het niet toegepast wordt bij de registratie van de jaarlijkse directe investeringen.

Hoe de verschillen wel verklaard kunnen worden is vooralsnog onduidelijk. De Nederlandsche Bank is hierop ook onvoldoende ingegaan bij haar beantwoording van de vragen der Tweede Kamerkommissie 'Gedragskodes multinationale ondernemingen'. Interessant is dat de omvang van de geherinvesteerde winsten die op basis van Amerikaanse bron gelijk of zelfs groter blijkt dan de directe investeringen vanuit Nederland. Het is te betreuren dat ook ten aanzien van dit punt de statistieken van de Nederlandsche Bank zeer beperkt zijn en geen onderverdeling naar landen gegeven wordt.

Een complicerende faktor kan zijn dat de investeringen in buitenlandse bedrijven, die via holdings-, subholdings- en financieringsmaatschappijen verlopen, welke in groten getale in Nederland zijn gevestigd, ertoe leiden dat het belang vanuit Nederland veel groter wordt. Nederland is een erg aantrekkelijk land voor buitenlandse houdstermaatschappijen vanwege het hier geldende fiskale klimaat en de talrijke belastingverdragen die Nederland heeft gesloten met andere landen (5). Dit is de reden waarom Nederland talrijke buitenlandse houdstermaatschappijen en brievenbusmaatschappijen binnen zijn grenzen heeft. Deze doen hier alleen aan "kapitaal-doorvoer". De Nederlandsche Bank houdt deze kapitaal-doorvoer zoveel mogelijk uit haar statistiek van inkomende en uitgaande directe investeringen. In buitenlandse statistieken worden de via Nederland "doorgevoerde" investeringen veelal als Nederlandse investeringen gezien. Hierin schuilt dan ook één oorzaak van de genoemde grote verschillen tussen de Nederlandse en Amerikaanse statistieken. Een voorbeeld is in dit verband veelzeggend. In de Financial Times van 23 augustus 1983 wordt vermeld dat Groot-Brittannië de positie van Nederland als grootste investeerder in de VS heeft overgenomen, vanwege de liquidatie van een in Nederland gevestigde holding van BP. Hierdoor werd een investering van \$ 4,5 mrd in de VS die eerst aan Nederland toegerekend werd, nu in een keer aan Groot-Brittannië toegerekend.(6)

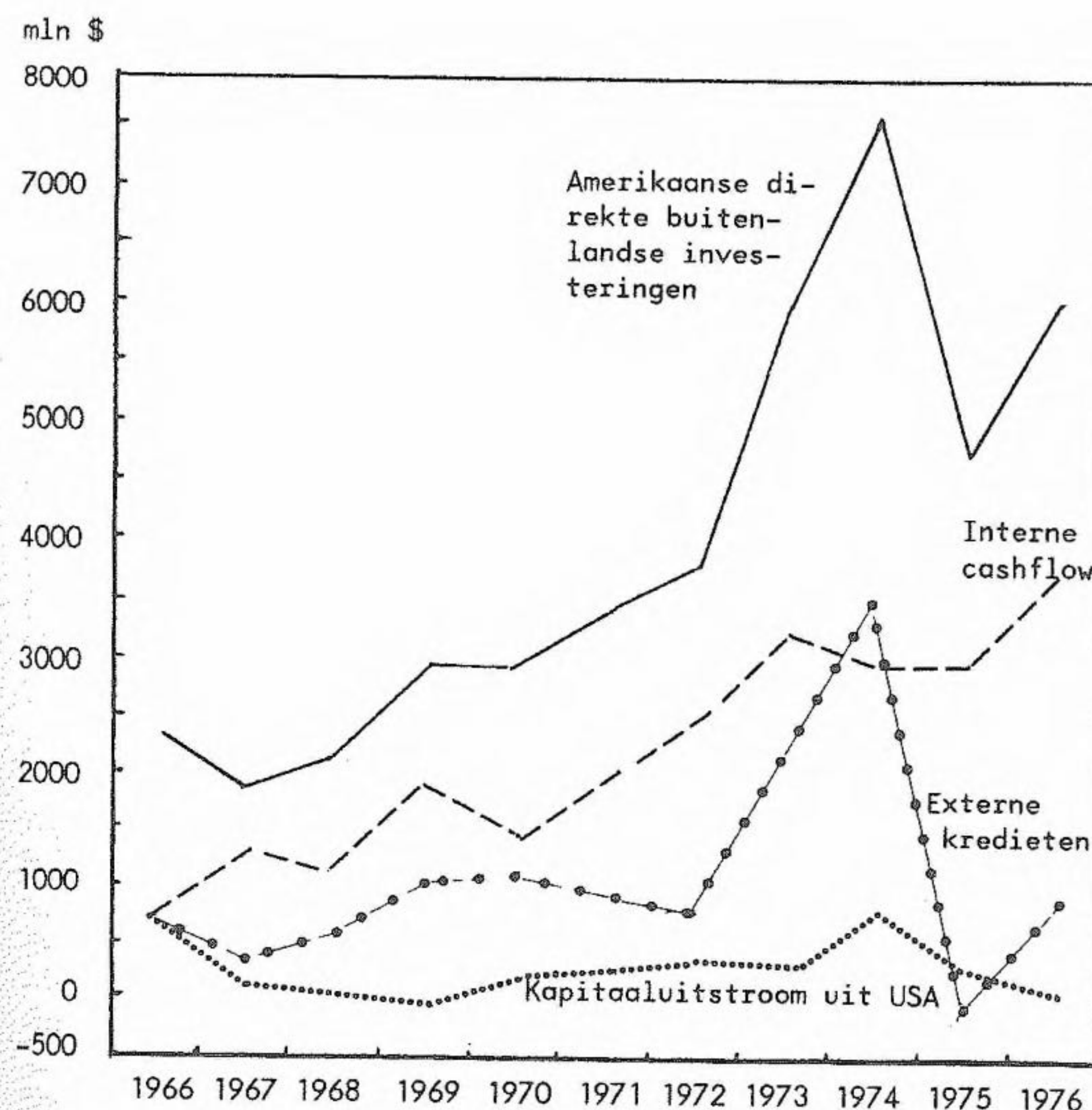
De gegevens die de Nederlandsche Bank verstrekt over de bedrijfstakingen van de Nederlandse ondernemingen die in het buitenland investeren, zijn erg summier te noemen. De gehele verwerkende industrie wordt daarbij opgedeeld in slechts vier brede groepen, zodat men op basis hiervan nauwelijks een adequaat beeld kan krijgen van de bedrijfstakingen van waaruit de directe investeringen plaatsvinden.

6.2 Hoe kan een beter inzicht verkregen worden in de totale buitenlandse belangen van Nederlandse bedrijven?

Naast de directe investeringsstroom en de geherinvesteerde winsten zijn er nog andere financieringsvormen die leiden tot uitbouw van de internationale activiteiten van Nederlandse ondernemingen. De wijze waarop afschrijvingen gerealiseerd worden en de omvang van het aantrekken van vreemd vermogen hebben ook grote invloed op de omvang van de totale buitenlandse investeringspositie van Nederlandse ondernemingen. De wijze van financieren van buitenlandse investeringen speelt dus een belangrijke rol.

De OECD konkludeert in 1981 dat de methode van financiering in de laatste jaren duidelijk veranderd is (7). Als belangrijkste bron van financiering worden de interne kapitaalstromen genoemd. Hieronder vallen de ingehouden winsten en de afschrijvingen. De op één na belangrijkste bron wordt gevormd door leningen op de nationale en internationale kapitaalmarkt. De netto kapitaaluitstroming via directe investeringen (verminderd met de terugvloeiende jaarlijkse dividenden) vormt slechts een klein gedeelte van de financiering voor de opgebouwde buitenlandse belangen. Dit wordt geïllustreerd in Grafiek 7.

GRAFIEK 7 Financiering van buitenlandse investeringen van de USA, 1966 - 1976



Noot: Direkte buitenlandse investeringen van de USA gedefinieerd als veranderingen in de netto activa van een grote steekproef van Amerikaanse directe investeerders in 8 OECD-landen (BLEU, Canada, Frankrijk, Bondsrepubliek, Italië, Nederland, Groot-Brittannië). Interne cash flow is gedefinieerd als lokaal gemaakte winsten en afschrijvingen. De "kapitaaluitstroom" is gedefinieerd als de netto kapitaaluitstroom minus de uitgekeerde winsten, om zo de netto dollar-bijdragen van Amerikaanse directe investeerders aan te geven.

Bron: I.M. Mantel (1979)

We zien dat de 'interne cash flow' en 'externe kredieten' in belangrijkheid toegenomen zijn. Dergelijke informatie is voor de Nederlandse buitenlandse directe investeringen niet beschikbaar. Het is duidelijk dat wanneer de kapitaalsuitstroming een telkens kleiner gedeelte van de directe investeringen financiert, deze als indicatie voor de activiteit van het bedrijfsleven in het buitenland tekort schiet. Directe investeringsstromen en -bestanden geven dus slechts in beperkte mate inzicht in de buitenlandse activiteiten van transnationale ondernemingen. Zij indiceren slechts het kapitaal dat door Nederlandse moedermaatschappijen wordt verstrekt en in bezit is. Het lokale aandelenkapitaal en andere vormen van kapitaal, die niet direkt of indirekt verstrekt zijn door de moedermaatschappijen, blijven buiten beeld.

Wil men een duidelijker beeld van de buitenlandse activiteiten van Nederlandse ondernemingen dan zijn tabellen noodzakelijk waarin de totale aktiva van Nederlandse bedrijven in het buitenland gegeven worden, gespecificeerd naar de verschillende posten (voorraden, duurzame produktiemiddelen e.d.) en van de wijze waarop deze aktiva zijn gefinancierd, zodat een ontwikkeling van jaar tot jaar zichtbaar wordt. De Amerikanen zijn in deze al een stuk verder dan hier in Nederland het geval is.

6.3 Andere vormen van internationalisatie van ondernemingen participatie in het buitenland

Er is de laatste tien jaren duidelijk sprake van een afname van het belang van directe investeringen als methode om ondernemingen in het buitenland te controleren en in buitenlandse markten te penetreren. De voorkeur voor directe investeringen in de vorm van dochtermaatschappijen, die voor 100 % in het bezit zijn van de moedermaatschappij, lijkt af te nemen. Alternatieve vormen van controle nemen daarmee een belangrijkere positie in.

Minder nieuwe buitenlandse bedrijven onder Nederlandse controle worden opgericht, terwijl het merendeel van de investeringen de laatste jaren overnames van bestaande bedrijven betrof. Hierbij is een 100% overname niet noodzakelijk en ook niet altijd wenselijk. Ook vormen als 'joint ventures' lijken meer in gebruik te komen.

Eveneens treedt een diversifikatie op in de wijze van deelname in produktie-eenheden in het buitenland, eveneens met het oogmerk een bepaalde controle te verwerven. Verschillende vormen zijn mogelijk, in afwezigheid van participatie in het aandelen kapitaal. Dit kan verwezenlijkt worden bijvoorbeeld door het in licentie laten produceren, wanneer men bepaalde patenten bezit; verlenen van het recht gebruik te maken van een bepaald handelsmerk en het leveren van know-how; technologische assistentie-overeenkomsten; management contracten; het verzorgen van de marketing van produkten in het buitenland; levering van 'turn-key' projekten, e.d.

Een indicatie voor deze diversifikatie vormen de sterk opgelopen betalingen aan royalties, management fees e.d.

6.4 Konklusies

We mogen konkluderen, ter afsluiting van dit hoofdstuk, dat bij de bestudering van de kapitaalvervlechting van de Nederlandse ondernemingen met het buitenland, het bronnenmateriaal dat ter beschikking staat geen goed inzicht geeft. Niet alleen bestaat er geen uniformiteit in methode en presentatie, waardoor bronnen uit de verschillende landen moeilijk vergelijkbaar worden, ook is de Nederlandse informatie zeer summier. De verslaggeving door de Nederlandsche Bank schiet naar onze mening sterk tekort in zoverre het de expansie van Nederlandse ondernemingen in het buitenland betreft. Voor een deel komt dit omdat de Nederlandsche Bank haar taak in deze beperkt opvat (betalingsbalans-systematiek). Voor een ander deel komt het door een overdreven terughoudendheid in het verstrekken van gegevens. Dit is zeker zo wanneer men de Nederlandsche Bank met de overeenkomstige instanties in het buitenland vergelijkt. De Amerikaanse statistieken zouden hier goed als voorbeeld kunnen dienen. Niet alleen bijvoorbeeld worden de geherinvesteerde winsten per land en per sektor gesplitst, evenals de netto kapitaalstromen, zij presenteren ook tabellen waarin de totale aktiva van de in het buitenland gevestigde dochters van Amerikaanse moederbedrijven gepresenteerd worden, eveneens gesplitst naar land en sektor. De bedrijfstakkenindeling in de cijfers van de VS en ook in de Bondsrepubliek zijn nauwkeuriger dan die in de cijfers van de Nederlandsche Bank. In de Nederlandse statistieken zijn uitsplitsingen van standenmutaties naar ingehouden winsten, koerswijzigingen e.d. na 1978 niet meer gegeven, totale aktiva-bestanden van Nederlandse ondernemingen in het buitenland zijn niet bekend. De taak om een adequate statistische registratie van de internationale expansie van Nederlandse ondernemingen in het buitenland op te zetten, zou wellicht eerder aan het CBS dan aan de Nederlandsche Bank dienen toe te komen. Uiteraard kan het CBS dit slechts doen met een wettelijk mandaat en met steun van internationale betalingenregistratie van de Nederlandsche Bank.

Bronnen en noten bij hoofdstuk 2 t/m 6

HOOFDSTUK 2

Voor zover bij de cijfers in de tekst van dit hoofdstuk geen afzonderlijke bron wordt vermeld, zijn ze afkomstig uit de Statistische Bijlagen van de jaarverslagen der Nederlandsche Bank en uit de Nationale Rekeningen die jaarlijks door het Centraal Bureau voor de Statistiek worden gepubliceerd.

- 1) I. Jazairy, P. Kuin en J. Somavia, "Transnationale ondernemingen", in: J. Tinbergen (red.), "Naar een Rechtvaardiger Internationale Orde (RIO), een rapport aan de Club van Rome", Amsterdam, 1976, p. 297.
- 2) J. Huising, "Holland International BV: een onderzoek naar ontwikkelingen in de Nederlandse kapitaalexport", SOMO, Amsterdam 1984, p. 9
- 3) Van kapitaalexport wordt gesproken wanneer een persoon, instelling of onderneming, die als Nederlandse ingezetene geregistreerd staat, een kapitaaltransactie met het buitenland uitvoert, waardoor de (een) Nederlandse ingezetene een vordering op het buitenland krijgt.
- 4) M. van Nieuwkerk, N. Driesprong en H. Lub, "Het internationale effectenverkeer van Nederland", in: DNB Kwartaalbericht 1984, nr. 2, p. 15 - 26.
- 5) Vooral ingezetenen van Groot-Brittannië en Zwitserland zijn zeer actief als kopers van obligaties in Nederland. Zij nemen samen het grootste deel voor hun rekening. (Zie: De Nederlandsche Bank, Kwartaalbericht 1984/2, september 1984 en M. van Nieuwkerk, N. Driesprong en A. Stokman, "De verkopen van obligaties aan het buitenland. Aspecten van de Nederlandse betalingsbalans (III)", in: ESB, 1 december 1982, p. 1276 - 1283).
- 6) M. van Nieuwkerk, N. Driesprong en H. Lub, ibidem (zie noot 4), p.23.
- 7) Daarnaast komt de jaarlijkse kapitaalexport het Ministerie van Financiën waarschijnlijk niet slecht uit omdat deze enigszins de overschotten op de lopende rekening van de betalingsbalans compenseert. Men redeneert daarbij als volgt: zou deze kapitaalexport niet bestaan dan zouden de jaarlijks toevloeiende middelen als gevolg van de overschotten op de handelsbalans (o.a. aardgasverkoop) leiden tot een voortdurende opwaartse druk m.b.t. de wisselkoers van de gulden (vgl. onder andere mededelingen hierover van A. Ranner van het Ministerie van Financiën tijdens een cursus over de Nederlandse kapi-

- taalexport, georganiseerd door de Industriebond FNV, Nunspeet, 25/26 april 1984).
- 8) Onder directe investeringen verstaat de Nederlandsche Bank zowel kapitaaldeelnemingen, investeringskredieten (op lange en korte termijn), rekening-courant kredieten binnen concernverband, en aankoop van bedrijfsgebouwen. Wat Nederlandse ondernemingen in het buitenland investeren uit de winst die ze ter plekke maken, wordt door De Nederlandsche Bank niet meegerekend. In tal van andere landen is dat laatste wel gebruikelijk. De cijfers die de Nederlandsche Bank presenteert over directe investeringen leveren dus een flinke onderschatting op van de jaarlijkse door Nederlandse ondernemingen gecontroleerde investeringen in het buitenland. De OECD constateert in haar rapport "Recent international direct investment trends" (Parijs 1981) dat juist de financiering van buitenlandse investeringen in toenemende mate plaatsvindt uit ter plaatse ingehouden winsten. Zie hierover verder Hoofdstuk IV van dit Rapport.
 - 9) United Nations Centre on Transnational Corporations, "Salient features and trends in foreign direct investment", New York 1981, pag. 24. In de jaren 1976-1978 bedroeg de gemiddelde jaarlijkse uitstroom per hoofd in Nederland circa f 2200,-, tegen slechts f 1090,- in de Bondsrepubliek, f 530 in Frankrijk, f 940,- in België en f 1230 in Groot-Brittannië. Zelfs de VS die na Nederland op de tweede plaats staan, komen niet verder dan f 1330,-.
 - 10) M. van Nieuwkerk en P. Speelman, "Nederlandse investeringen in het buitenland en buitenlandse investeringen in Nederland", in: Kwartaalbericht DNB, 1980 nr. 3. Vgl. M. van Nieuwkerk, N. Driesprong en A. Stokman, "Het internationale investeringsverkeer", in: ESB, 24 november 1982.
 - 11) Ibidem.
 - 12) United Nations Centre on Transnational Corporations, "Salient features and trends in foreign direct investment", New York 1981, p. 72, tabel 9.
 - 13) W. Olle, "Struktur veränderungen der internationalen Direktinvestitionen und inländischer Arbeitsmarkt", Beiträge zur Sozial Ökonomik der Arbeit, Band 6, München 1983, p. 226 - 267.
 - 14) Nogmaals dient benadrukt te worden dat de registratie van directe buitenlandse investeringen door De Nederlandsche Bank geen rekening houdt met investeringen die de bedrijven in het buitenland doen uit hun ingehouden winsten. Het in de tekst genoemde percentage van 80 % mag daarom zelfs als een uiterst voorzichtige schatting worden aangeduid.
 - 15) Bij de berekeningen voor grafiek 3 is gebruik gemaakt van de in de tekst beschreven methode, met dien verstande dat de binnenlandse investeringen inclusief de netto investeringen van de openbaarnutsbedrijven zijn.

- 16) Op grond van de Macro Economische Verkenningen (CPB) en de Kwartalberichten van de Nederlandsche Bank mag worden verwacht dat in 1984 zowel de binnenlandse als de buitenlandse uitbreidingsinvesteringen een lichte groei t.o.v. het nationaal inkomen te zien zullen geven.
- 17) Dit wordt weerspiegeld in de cijfers van de Nederlandsche Bank. Vanaf 1982 tot en met het derde kwartaal van 1984 hebben Amerikaanse concerns per saldo f 191 mln gededesinvesteerd in Nederland (DNB, 1984/III).
- 18) K. Caljé, "Bedrijfsleven houdt in 1983 miljarden gulden over", NRC 17 juli 1984.
- 19) Gezien het feit dat de uitvoer aan produktiemiddelen en kapitaalgoederen geen sterk onderdeel uitmaakt van het Nederlandse exportpakket, lijkt dit "positieve effect" niet van groot belang. Veeleer zullen het andere landen zijn die profiteren van de extra vraag naar investeringsgoederen.
- 20) W. Oille, "Strukturveränderungen der internationalen Direktinvestitionen und inländischer Arbeitsmarkt", München 1983.
- 21) Niet alleen de door de DNB-cijfers gedekte directe investeringen, maar ook de buitenlandse investeringen die gefinancierd worden door inhouding van winsten in het buitenland en het aantrekken van buitenlandse kredieten, zouden in een dergelijk onderzoek bestreken moeten worden.
- 22) Onderzoeksgroep Multinationale Ondernemingen Latijns-Amerika (MOL), "Multinationale ondernemingen in Latijns-Amerika", Amsterdam 1980.
- 23) Zie o.a. NAR-advies nr. 63, "Advies partikuliere buitenlandse investeringen en multinationale ondernemingen in ontwikkelingslanden" (Den Haag mei 1977) en NAR-advies nr. 79, "Advies bedrijfsleven en ontwikkelingssamenwerking" (Den Haag, januari 1984)
- 24) Als bronnen voor deze berekening dienden: IMF Balance of Payment Yearbook (1973 t/m 1983); de Nederlandsche Bank Kwartaalberichten 1980/nr 3 en 1982/nr 3. Er werd gebruik gemaakt van gegevens omtrent de gekumuleerde bestanden van directe investeringen, waarbij om redenen van vergelijkbaarheid de geherinvesteerde winsten buiten beschouwing bleven.

HOOFDSTUK 3

- 1) ILO, "Employment effects of multinational enterprises in developing countries", Geneve 1981
- 2) ILO, "Employment effects of multinational enterprises in developed countries", Geneve 1981
- 3) F. Clairmonte and J. Cavanagh, Unctad Review, 1982
- 4) United Nations Center on Transnational Corporations, "Transnational Corporations in world development: third survey", New York 1983, p. 382.
- 5) UNCTC, "Studies on the effects of the operations and practices of T.N.C.-Direct effects on the balance of

- payments", Report of the secretariat, april 1981.
- 6) Sylvain Plaschaert: "Transfer pricing and MNC," ECSIM/Saxonhouse, 1979
- 7) Robin Murray (ed.): "Multinationals beyond the Market, Intra-firm trade and the control of transfer pricing". The Harvester Press, Sussex 1981.
- 8) "Transnationale ondernemingen, een delicaat voorbeeld uit Brazilië", OSACI, Amsterdam, mei 1981
- 9) Unctad. "Dominant position of market power of transnational companies. Use of the transfer pricing mechanism", Geneve 1978.
- 10) Nationale Adviesraad voor Ontwikkelingssamenwerking: "Advies Partikuliere Buitenlandse Investerings- en Multinationale Ondernemingen in Ontwikkelingslanden", Den Haag 1979 p. 30.
- 11) W.C.M. Adriaansen: "Overheid en multinationale onderneming", Leiden Kroese 1978.
- 12) Unctad, zie noot 9 p. 20
- 13) Frits Muller: "Productie, distributie en consumptie van geneesmiddelen in Peru" Wemos Bulletin jrg. 5 nr. 6 1983
- 14) NRC, 20-12-1981
- 15) NRC, 6-1-1981
- 16) "Rapport van deskundigen aan OR en vakorganisaties inzake Ford Amsterdam". 28 september 1981
- 17) UN Center on Transnational Corporations: "Transnational corporations in world development: third survey" New York 1983, p. 6. De gegevens m.b.t. de Bondsrepubliek komen uit de Monatsberichte der Deutschen Bundesbank (juli 1982 en juli 1984).
- 18) Naast de genoemde publicaties zie ook:
 - OECD, Committee on fiscal affairs, "Transfer pricing and MNE", Paris 1979;
 - Malcolm Crawford, "Transfer Pricing in international transactions", Multinational Business, 1974 nr. 3
 - C.R. Greenhill & E.O. Herbolzheimer: "International transferpricing: the restrictive business practices approach", in: Journal of World Trade Law, mei 1980.
- 19) Dat Philips hierbij geen uitzondering vormt blijkt uit het grote aantal concerns dat eigen verzekeringsmaatschappijen op Bermuda en vergelijkbare belastingparadijzen heeft. Zie: L. Kemp, "The use of captive insurance companies by multinational corporations", in: Multinational Business 1982 no. 1, p. 1-8.

HOOFDSTUK 4

- 1) "Internationalisatie: vlucht of belangenspreiding" in: FEM 8 december 1977
- 2) C. Plantz & K. Walboom: "Belasting in de Nederlandse Antillen (Belastingheffing en fiskale activiteiten, meer in het bijzonder t.a.v. Antilliaanse naamloze vennootschappen)", derde druk, Deventer 1978 p. 46 - 47.
- 3) Financial Times, bijlage 24 november 1982

- 4) "De meerwaarde van de Belastingregeling voor het Koninkrijk" in: FEM 12 mei 1984.
- 5) Zie Bijlage II voor verdere details
- 6) Het tarief over de eerste NAf 100.000 (+ \$ 56.000) nettowinst bedraagt 24 % en 30 % over het resterende bedrag.
- 7) Rapport van R. Blum aan de Senaatskommissie on Government Affairs (aangehaald in Financial Times van 16 maart 1983).
- 8) Kwartaalbericht 1984 - 1, De Nederlandsche Bank NV, juni 1984.
- 9) "Philips Trust: vehikel voor expansie in de Verenigde Staten" in: FEM 12 augustus 1982
- 9a) Haagse Post 19-1-1985
- 10) "Vreemd gaan in het buitenland" OR-blad mei 1983
- 11) In februari 1983 kondigde Ahold de uitgifte aan van 817.012 nieuwe aandelen en een gelijke hoeveelheid participatiebewijzen. inschrijving hierop stond alleen open voor de kring van bestaande aandeelhouders/bezitters van participatiebewijzen. De prijs bedroeg f 20,- per aandeel (de nominale waarde) en f 90,- voor het participatiebewijs, in totaal dus f 110,-. De koers van een aandeel/participatiebewijs was op dat moment f 130,- (inmiddels al opgelopen naar f 170,-). Voor de aandeelhouders was de emissie dus interessant. Ze konden iets voor f 110 kopen, dat op de beurs al f 130,- waard was. Binnen de kortste keren waren alle 817.012 aandelen dan ook verkocht. De centrale ondernemingsraad tekende bezwaar aan tegen de gang van zaken. Voorzitter J. Nijssen van de centrale ondernemingsraad: "De aandelen komen in handen van Ahold NV hier in Nederland, maar de participatiebewijzen zijn op naam gesteld van de Stichting op de Antillen. Het eigen vermogen van Ahold NV wordt door de emissie met ongeveer 16 miljoen (800.000 maal 20 gulden) uitgebreid maar daar staat de verplichting van dividendbetaling tegenover. De afgelopen jaren is gemiddeld zo'n vijf gulden dividend per aandeel uitgekeerd, dus over de 16 miljoen gulden moet Ahold NV jaarlijks circa 4 miljoen (800.000 maal vijf gulden) ophoesten. Een uiterst onaantrekkelijke manier om nieuw kapitaal aan te trekken voor de Nederlandse tak, dat is duidelijk.
De Stichting op de Antillen krijgt ruim 70 miljoen gulden (800.000 maal 90 gulden) in het laatje zonder dat daar enige verplichting tegenover staat. We vinden het zeer onredelijk dat de Antilliaanse Stichting zo maar een douceurtje in de schoot geworpen krijgt, terwijl Ahold NV voor de verplichtingen kan opdraaien." (OR-Blad, mei 1983, p. 6 - 8).
- 12) Literatuur over deze materie:
 - R. Kagie, "De laatste kolonie", Bussum 1982
 - H. Meijers (red.), "Volkenrechtelijke aspecten van de

- Antilliaanse onafhankelijkheid", Alphen a/d Rijn, 1980
 - H.C. Van Beers, "An introduction to the financial system of the Netherlands Antilles," Bank van de Nederlandse Antillen, Willemstad 1980.
 - R. Robijns & G.J. Laan, "De belastingparadijzen, Baarn 1982
 - ABN/ABN Trustcompany (Curacao) NV, "Netherlands Antilles Companies", zesde druk, Willemstad/Amsterdam 1982
 - Curacao International Trustcompany NV: "An introduction to taxation of offshore companies in the Netherlands Antilles". Willemstad, juli 1982
 - Curacao International Trustcompany NV: "The Netherlands as a base for international operations - an introduction", Rotterdam 1982
 - ABN/ABN Trustcompany (Curacao) NV: "The Netherlands Antilles Profits Tax Ordinance 1940", Amsterdam/Willemstad 1975
 - Kamer van Koophandel van de Bovenwindse Eilanden: "An Investors' guide to the Dutch Windwards Islands", St. Maarten z.j.
 - Financieel Dagblad, Financial Times, NRC, Volkskrant.
- 13) R. Kagie: "De laatste kolonie", Bussem 1982, p. 17 - 19
C. Plantz & K. Walboom: "Belasting in de Nederlandse Antillen (Belastingheffing en fiskale activiteiten, meer in het bijzonder t.a.v. Antilliaanse naamloze vennootschappen)", derde druk, Deventer 1978, p. 26 - 29.
 - 14) Vragen door L. Jansen (PPR) werden door staatssecretaris Haars van Justitie op 12 november 1980 als irrelevant terugverwezen, omdat geen beroep op de Rijkswet Vrijwillige Zetelverplaatsing Rechtspersonen uit 1976 was gedaan. Deze voorziet in oververplaatsing van hoofdzetels naar de Antillen in geval van oorlog, onmiddellijk oorlogsgevaar, revolutie of daarmee vergelijkbare buitengewone omstandigheden (art. 6). Voor een dergelijke drukop-de-knop-zetelverplaatsing is goedkeuring van de Nederlandse Minister van Justitie vereist. Overigens verklaarde Haars in haar antwoord dat verplaatsing van hoofdzetels op grond van het bepaalde in de bewuste Rijkswet tot dan toe nog niet was voorgekomen. Hetgeen betekent dat deze wet geen enkele garantie biedt voor overheidscontrole op zetelverplaatsingen via een formele truuk à la SHV.
 - 15) R. Robijns & G.J. Laan: "De belastingparadijzen", 1982, p. 114 - 115. Verder uitspraken van de Federatie van Zeevarenden. Vgl. verder de manier waarop in de OGEM-direktiekamers over de HAL als mogelijke fusiepartner werd gesproken (Nieuwe Revu, 1 april 1983). In Bermuda wordt van de dividenduitkering geen dividendbelasting geheven i.t.t. in Nederland. Dit is met name interessant voor niet-Nederlandse aandeelhouders, zoals V.d.Vorm die inmiddels naar de VS is verhuisd.
 - 16) Een rekonstruktie van de stappen waarin de zetelverplaatsing ging, ziet er als volgt uit:

- a. Oprichting van Holland Amerika Lijn Antillen NV (11-10-'77)
- b. Oprichting van Holland Amerika Lijn Trust bij trustakte van 19-10-'77. De trust krijgt als 'organen': een aandeelhoudersvergadering die zaken kan opdragen aan de trustee; een trustee, genaamd Holland America Line Trustee Ltd, die gevestigd wordt in Hamilton (Bermuda) en die als bestuursleden vier vertegenwoordigers van Nederlandse banken (AMRO, ABN, PHP, M&H) en twee Bermudese advocaten (stromannen van v.d.Vorm) krijgt. De trustee is de juridische eigenaar van het vermogen van de trust, dat in de toekomst gevormd wordt door de zojuist opgerichte Antillenmaatschappij (zie punt a.). Het derde trustorgaan is de trustkommissie, genaamd Holland America Trust Committ Ltd en eveneens gevestigd te Hamilton (Bermuda). Feitelijk is dit het trustorgaan via welk de grootaandeelhouder (familie v.d.Vorm) zijn doorslaggevende invloed uitoefent. Dit wordt weerspiegeld in de samenstelling: naast wijlen Karsten (toen voorzitter van de Raad van Bestuur van de AMRO) en Schröder (van Martinair, ex-HAL belang) wordt de meerderheid uitgemaakt door v.d. Vorm en zijn twee Bermudese stromannen. De zeggenschap van de aandeelhoudersvergadering op de samenstelling van de trustkommissie is zorgvuldig afgegrensd via stichting op de Antillen. Tot de bevoegdheden van de trustkommissie behoren: "Hergroepering van ondernemingsvermogen als dat door haar (gezien belangen van aandeelhouders en/of onderneming) noodzakelijk wordt geacht met het oog op bijzondere omstandigheden zoals internationale politieke verwickelingen. Hieronder is begrepen de bevoegdheid om zonodig een andere trustee te benoemen."
- c. De HAL Trustee doet een bod op de aandelen van HAL Holding. Na 24-10-'77 wordt dit bod gestand gedaan. HAL Trustee verwerft nog voor het eind van het jaar ruim 97 % van de aandelen, en wel op twee manieren: een deel tegen kontante betaling (f 26 miljoen), en een deel tegen 1 op 1 ruil tegen aandelen in de Trustee zelf (f 41,6 miljoen nominaal) (14). De gehanteerde koers voor inkoop van aandelen bedraagt 110, wat lijkelij laag lijk bij een geplaatst aandelenkapitaal van f 66 miljoen en een eigen vermogen van f 190 miljoen (ultimo 1977).
- d. De vers opgerichte Holland Amerika Lijn Antillen NV wordt omgedoopt in Holland Amerika Lijn NV. De Rotterdamse HAL Holding NV wordt in een BV omgezet (later wordt deze omgedoopt tot Ultramarco BV).
- e. HAL Trustee draagt de verworven aandelen in HAL Holding over aan HAL NV (Curacao) in ruil voor aandelen van HAL NV (416.561 stuks à \$ 1) en het

bedrag van f 26 miljoen waarvoor de Trustee tegen kontante betaling aandelen had ingekocht. Totale nominale waarde van deze transactie is ca f 27 miljoen.

- f. Op 2 januari 1978 wordt het bovenstaande bekrachtigd doordat de Trustee alle aktiva en passiva (eigen vermogen van f 190 miljoen) van de oude HAL Holding overdraagt aan de HAL NV op Curacao (In totaal heeft de HAL Trust f 29 miljoen aan kosten gemaakt i.v.m. "de voorbereiding en tenuitvoerlegging van de met de verwerving en de overdracht verband houdende handelingen", dus ca f 2 miljoen kosten voor het opzetten van de hele trust-konstruktie zelf).

HOOFDSTUK 6

- 1) In noot 8 van Hoofdstuk 2 wordt aangegeven welke kapitaalstromen de Nederlandsche Bank tot de direkte investeringen rekent.
- 2) Mededeling van de Minister van Financiën aan de Tweede Kamerkommissie inzake Gedragcodes (10 maart 1982).
- 3) IMF, "Balance of Payments Manual", 1977, Washington, p. 136 - 137.
- 4) Duitse bronnen:
 - Monatsberichten der Deutschen Bundesbank, august 1982, "Die Entwicklung der Kapitalverflechtung der Unternehmen mit dem Ausland von 1976 bis 1980". Alsmede nr. 10 (oktober 1981). Gegevens over de direkte investeringen van verschillende landen zijn gebundeld in het overzichtswerk:
 - H. Krägenau, "Internationale Direktinvestitionen", Ergänzungsband 1982, Veröffentlichungen des Institut für Wirtschaftsforschung, HWWA Hamburg.
- 5) De Nederlandse belastingwetgeving kent de zogenaamde "deelnemingsvrijstelling" die inhoudt dat dividenduitkeringen van buitenlandse dochtermaatschappijen in Nederland niet opnieuw belast worden, al is er in het buitenland nog zo weinig belasting over betaald (op bijvoorbeeld de Nederlandse Antillen vaak slechts 3 %). Verder kent Nederland geen bronbelasting op rente-inkomsten in tegenstelling tot vele andere landen. Dat de Nederlandse fiskus een dergelijk belastingparadijselijke regeling handhaaft, heeft waarschijnlijk in de eerste instantie te maken met de belangen van de vier grote internationale concerns in ons land en op de tweede plaats levert het jaarlijks aan de fiskus enkele tientallen miljoenen guldens aan belasting op (1/8 % belasting over de winst).
- 6) In ABN Economic review no. 95 worden de Nederlandse, Engelse en Duitse direkte investeringen in de VS, zowel gegeven naar Amerikaanse als naar nationale bronnen. Opvallend is dat, betreffende de Nederlandse direkte investeringen in de VS, de Amerikaanse bron een duide-

lijk hoger bedrag opgeeft dan De Nederlandsche Bank, terwijl waar het de Duitse investeringen betreft de bronnen nauwelijks verschillen en betreffende de Engelse directe investeringen in de VS de Amerikaanse bron duidelijk lagere waarden opgeeft. Dit suggereert dat Engelse bedrijven juist gebruik maken van holdings- en financieringsmaatschappijen die in Nederland gevestigd zijn.

- 7) OECD: "Recent foreign direct investment trends", Parijs 1981.

Bijlage I

OVERZICHT VAN HOUDSTERMAATSCHAPPIJEN EN FINANCIËLE DOCHTER- ONDERNEMINGEN VAN DE 114 GROOTSTE ONDERNEMINGEN IN NEDER- LAND.

INLEIDING

Deze bijlage vormt een illustratie voor de in Hoofdstuk 4 gesignaleerde tendenties. Er wordt een overzicht gegeven van de internationale juridische en financieringsvormen waarmee de internationalisatie van het Nederlandse bedrijfsleven gepaard gaat. De inventarisatie diende onder meer als hulpmiddel bij de selectie van geschikte case studies in het kader van ons onderzoek naar de Nederlandse kapitaalexport en de rol van multinationale ondernemingen daarbij.

Gezien de functie van de inventarisatie is het onderzoek waarop het berust, beperkt van aard geweest. Er is gebruik gemaakt van jaarverslagen van de ondernemingen (meestal 1981 of 1982), de 'Who owns whom' voor kontinentaal Europa (1982), Hoppenstedt 'Konzerne in Schaubildern', het -bedrijvenarchief van SOMO en enige andere bronnen die in de tekst vermeld worden.

Welke dochterondernemingen geselecteerd?

In de eerste plaats is gekeken naar houdstermaatschappijen die niet in Nederland geregistreerd staan. Zij zijn potentieel belangrijk omdat het bestaan ervan tot gevolg kan hebben dat winsten van dochtermaatschappijen in het buitenland niet meer via Nederland lopen, maar rechtstreeks vanuit de houdstermaatschappij geherinvesteerd worden. Hun positie kan dus rechtstreeks van invloed zijn op het patroon van kapitaal in- en uitstroom van Nederland. De grootste verandering in dat opzicht zal zich meestal voordoen in het jaar van oprichting van zo'n houdstermaatschappij, maar ook in navolgende jaren kunnen andere buitenlandse dochterondernemingen onder de vleugels van de houdstermaatschappij worden gestopt.

Het bestaan van buitenlandse houdstermaatschappijen zal ook belangrijke consequenties hebben voor de medezeggenschap vanuit Nederland. Tenslotte kan oprichting van buitenlandse houdstermaatschappijen tot gevolg hebben dat de financiële positie van de Nederlandse werkmaatschappijen wordt verzwakt. Vooral is dit van toepassing wanneer, zoals bij IHC en VMF, de winstgevende bedrijven in het buitenland worden losgekoppeld van de noodlijdende Nederlandse bedrijven. In het geval van IHC en VMF gebeurde dat door de oprichting van een subholding in Zwitserland.

In de tweede plaats is gekeken naar zetelverplaatsing

vanuit Nederland naar het Buitenland. Het zal duidelijk zijn dat deze vorm van (vaak) puur juridische manipulatie nog sterker van invloed zal zijn op het Nederlandse patroon van kapitaalim- en export dan het eerste geval.

In de derde plaats is gelet op financieringsmaatschappijen in concernverband. Hun belangrijkste functie is het aantrekken van kapitaal buiten Nederland en het financieren van (bepaalde) concernactiviteiten. Voor dochterondernemingen in de VS worden vaak financieringsmaatschappijen opgezet op de Nederlandse Antillen. Ook Zwitserland is een geliefde vestigingsplaats voor financieringsmaatschappijen. In de vierde plaats is gekeken naar wat we maar zullen aanduiden als 'belastingmaatschappijen', d.w.z. concerndochters die vanuit een belastingparadijs diensten verlenen aan zustermaatschappijen of derden. Meestal zijn het puur brievenbusmaatschappijen. Omdat de concerns uiterst spaarzaam zijn met gegevens over dit soort dochtermaatschappijen (hun maatschappelijk kapitaal is bovendien vaak erg klein) hebben we bij de speurtocht ruime normen gehanteerd. Aan de hand van de 'Gids voor de belastingparadijzen' van E. Chambost hebben we een lijstje van relevante landen gemaakt:

- * Nederlandse Antillen
- * Zwitserland
- * Panama
- * Bermuda
- * Bahama's
- * Kanaaleilanden
- * Kaaimaneilanden
- * Maagdeneilanden
- * Hong Kong
- * Liberia
- * Liechtenstein
- * Monaco.

In de praktijk bleken vooral de eerste vijf landen van belang.

Alle dochterondernemingen in een van die landen waren in principe 'verdacht' en zijn als zodanig geregistreerd, tenzij er goede gronden aanwezig waren om te vermoeden dat het werkmaatschappijen waren met reële activiteiten op gebied van produktie, regionale handelsvertegenwoordiging, agentuur, e.d. Bij nader onderzoek kan dus best blijken dat door ons als belastingmaatschappij geregistreerde dochters alsnog reële activiteiten blijken uit te oefenen. Grosso modo zal het overzicht waarschijnlijk bij nader onderzoek korrekt blijken. Bij twijfelgevallen over de status van de dochtermaatschappij (al dan niet reële activiteit) is dit met een vraagteken aangegeven.

Als uitgangspunt voor de samenstelling van de lijst is genomen het overzicht voor 1982 van de grootste 108 Nederlandse ondernemingen, gemeten naar omzet in jaarlijks door het Financieel Dagblad gepubliceerd, plus de 6 grootste Nederlandse banken.

1. Shell

Nederlandse Antillen:

- * Billiton Maatschappij Curacao NV
- * Bullen Bay Marine Services NV (?)
- * Madrico NV (? Is namelijk een joint venture, met ...)
- * Shell Nederland Verkoop NV (Emmestad, Curacao)
- * Shell Holding & Licensing NV
- * Shell International Finance NV
- * Pecten Curacao NV

Hongkong:

- * Shell Development (H.K.) Ltd (?)
- * Woodex International Ltd (?)
- * Shell Pacific Enterprises Ltd

Zwitserland:

- * Billiton Zug AG
- * Agropiant AG (?)
- * Jura Bernois (?) (1)
- * Jura Petrole (?) (1)
- * Jura Soleurois (?) (1)
- * Jura Vaudois (?) (1)
- * Temana Verkaufs AG (?)
- * Termoplan AG (?)
- * Termoservice AG (?)

(1): Joint ventures met Swissspetrol Holding AG (maatschappelijk kapitaal van 3 miljoen Zw. Fr, verdeeld over 150 aandeelhouders: ?.

Luxemburg:

- * Transalpine Finance Holdings (?): joint venture met BASF, EXXON, BP, Elf, Veba. Waarschijnlijk voor beheer pijpleidingennet.

Panama:

- * Drillpack SA
- * Interocean Drilling SA (?) } Beide joint ventures
- * Marine Drilling SA (?) }
- * Offshore Diving and Financial Inc (60 %) (?) (bron: Mol 1980)

Kaaiman Eilanden:

- * Nickerson International Plant Breeders Ltd

Bermuda:

- * Nautilus Leasing Ltd
- * Petroleum Insurance Ltd
- * Shell Bermuda (Overseas) Ltd
- * Shell Finance (Development) Co Ltd
- * Pecten Ltd
- * Pecten Arabia Ltd
- * Shell Overseas Trading Ltd
- * Western LPG Ltd (bron: Mol 1980)
- * Coldgas Trading (50 % deelname in joint venture) (?) (bron: Mol 1980)

Bahama's:

- * Shell de Exploración Honduras Cia Ltd }
- * Shell de Exploración Nicaragua Cia Ltd } (Bron: Mol 1980)

Eiland Man:

- * C.P.(I.O.M.) Ltd (?)
- * Billown Lime Quarries Ltd (?)
- * Colas (I.O.M.) Ltd (?)

Verder:

In veel landen subholdings voor lokale dochterondernemingen, waarvan de belangrijkste het UK, de VS, Nederland, en de BRD zijn.

2. Unilever

Nederlandse tak:

Vrijwel alle dochterondernemingen worden indirect beheerd via een zevental subholdings die alle in Rotterdam geregistreerd staan: Nederlandse Unilever Bedrijven BV; Lipoma BV; Marga BV; Handelmaatschappij Noorda BV; Saponia BV; Wemado BV; Mavibel (Maatschappij voor internationale beleggingen) BV.

en: een subholding in de VS : 'Unilever United States Inc.' die in Wilmington, Delaware, USA is geregistreerd.

Nederlandse Antillen:

- * Mavibel International NV (Dit vormt o.a. de houdstermaatschappij voor Unilever-belangen in Mexico en Brazilië; bron: Mol 1980)
- * Unilever Becumij NV

Zwitserland:

- * Meina Holding AG
- * Delft-N Chemie AG
- * Unilever (Schweiz) AG (? : Landholding? Volgens Who owns whom voor Zwitserland 1982 is de activiteit 'Beratung' en het maatschappelijk kapitaal bedraagt slechts 100.000 Zw. franken)

Engelse tak:

Kent landen (sub)holdings voor UK, Canada, Bangladesh, India, Malawi, Pakistan en Trinidad.

Verder wordt alles beheerd via de subholdings UAC International Ltd (London), Unilever (Commonwealth Holdings) Ltd en Lipton Ltd.

Bermuda:

- * Atlantaf Ltd

Hongkong:

- * UNACO International Ltd (?)

3. Philips

Als extra bron is gebruikt "Philips wereldwijd" dat SOBE in 1977 samenstelde. De mogelijkheid bestaat dus dat er inmiddels enige veranderingen zijn opgetreden. Ook is gebruik gemaakt van Mol (1980).

Nederlandse Antillen:

- * Amtovido NV
- * Chemico NV
- * Philips Investment Co NV (Philipsburg)
- * Carelectric NV (Philipsburg)

- * Southern Electronics Holding NV
- * Philips Transatlantica NV
- * Philips Andean Holdings Company NV
- * Philips Transandino Investment Company NV
- * Philips Southern Holding Company NV
- * South Sea Holding Company NV
- * Philips Western Finance NV
- * NV Alosie SA
- * Great Bay Inc NV
- * Philips Co. Los Andes NV
- * 'Great Bay & Stuyvesant' NV
- * 'Covati' NV

Volgens R. Kagie's boek over de Nederlandse Antillen "De Laatste kolonie" (1982) p. 28, 102 - 103) zijn beide laatste ondernemingen opgericht speciaal ter financiering van de Braziliaanse Philips-belangen. Nota bene: volgens een overzicht van de Braziliaanse Centrale Bank was Philips in 1980 de grootste investeerder in Brazilië, terwijl deze bank ook aangaf dat de geldstroom van Philips voor het grootste deel niet via Nederland maar via de Nederlandse Antillen verliep. Philips zou voor \$ 137 miljoen in de Braziliaanse elektronika- en componentenindustrie hebben geïnvesteerd via haar dochtermaatschappijen op de Nederlandse Antillen.

Voorts is blijkbaar het grootste deel van de belastingopbrengsten van de Bovenwindse Antillen (St. Maarten, Saba, St. Eustatius) afkomstig van Philips; als Philips daar zou wegtrekken zijn deze eilanden meteen failliet, aldus Kagie. Het grote aantal dochtermaatschappijen van Philips op de Antillen is volgens Kagie voor een belangrijk deel een kwestie van uitsluitend brievenbusmaatschappijen: **alle prioriteitsaandelen van Philips zijn via een vijftiental maatschappijtjes op de Nederlandse Antillen ondergebracht.**

Zwitserland:

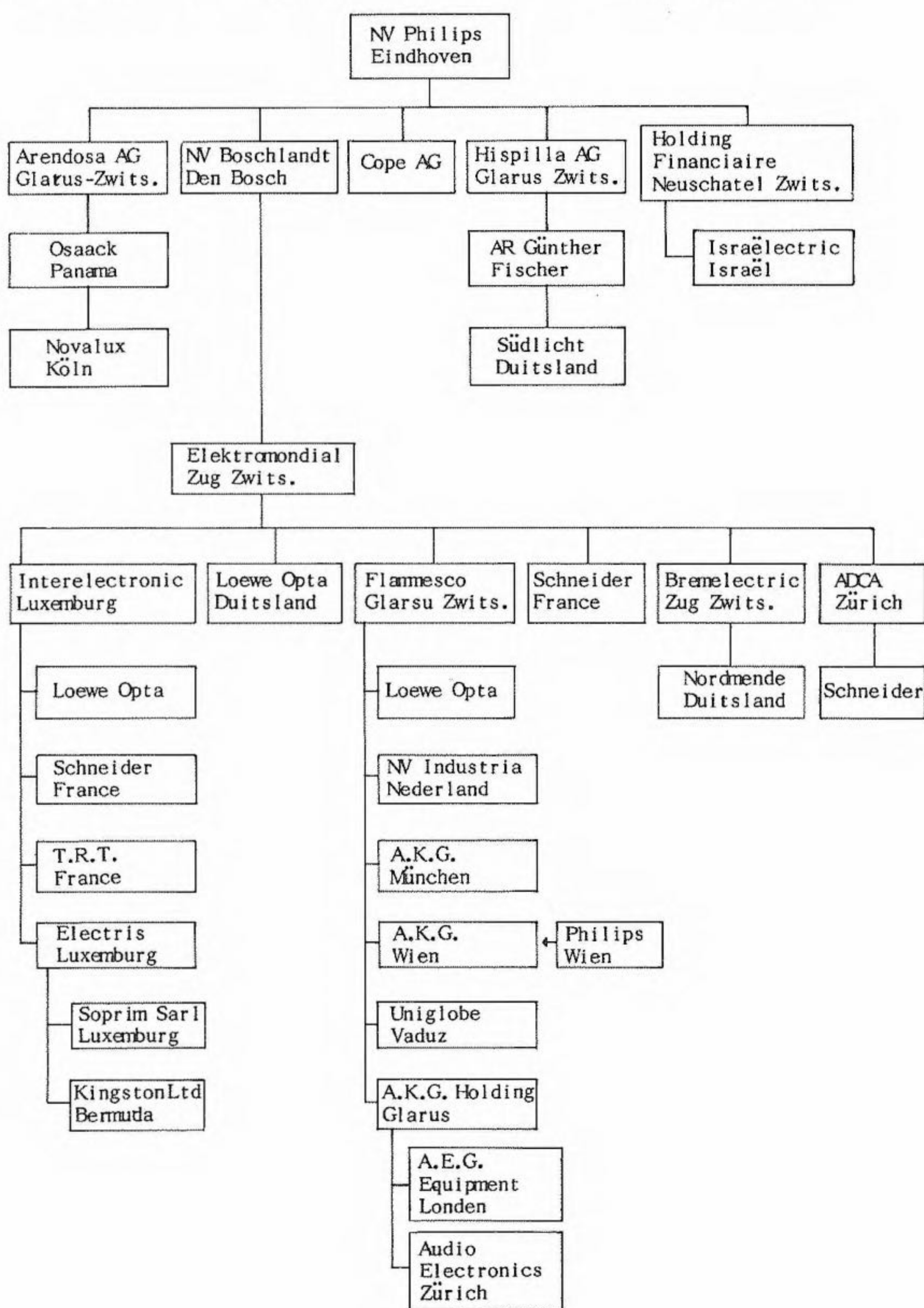
- * Philips Beteiligungs AG
 - * Unichem AG
 - * Radio Finanzierungs AG
 - * 'Agis' AG für Syndikatsgeschäfte
 - * Holding Financière Industrielle SA
 - * Philips AG (? : landenholding, veem ? het maatschappelijk kapitaal bedraagt 60 miljoen zw. frank)
- Dochters:
- Medialux AG
 - Polysupport AG
 - Videlec AG (?) (joint venture 50% met ...)
 - Faselec AG (?) (75 % Philips, rest Brown Boveri)
 - Honeywell und Philips Medizinelektronik AG (?) (joint venture met Honeywell)

Luxemburg:

- * Servinod S.A.R.L. (?) (indirect via koperverwerkingsbedrijf Felten & Guillaume AG)
- * Philips International Finance SA
- * Philips Ryan International SA

- * A.C.B. (?)
- * Servinter (?)
- Kanaaleilanden (Jersey):
- * Cambrin Ltd
- Cyprus:
- * Ekco Rentals Ltd (?)

Dat de bovengenoemde maatschappijen nog slechts een topje van het totaal vormen bleek toen in januari 1985 interne stukken van Philips naar buiten kwamen. Het volgende schema werd door de Haagse Post van 19 - 1 - 1985 opgesteld.



4. DSM

Als enige relevante dochteronderneming werd gevonden: Nitrex AG, dit is een kartelburo in Zwitserland dat de activiteiten en marktverdeling voor een aantal Europese kunstmestproducenten reguleert.

5. AKZO

Zwitserland:

- * Enka (Schweiz) AG (?)
- * Sastig AG (?)

Nederlandse Antillen:

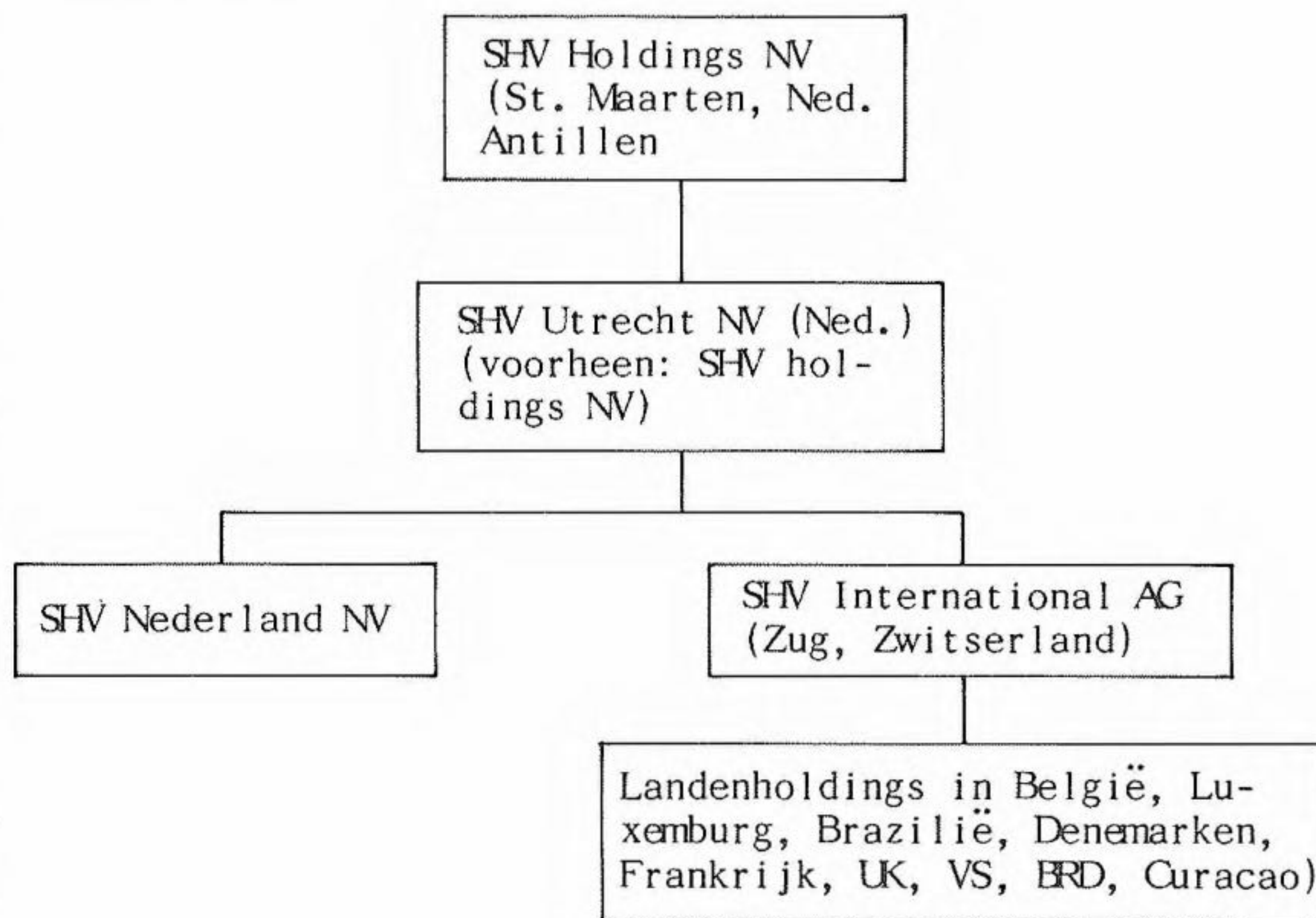
- * Carolina NV (beheert volgens Mol 1980 2,75 % van de aandelen van Enka de Colombia waardoor AKZO de meerderheid heeft in dat laatste bedrijf. AKZO ontkent volgens Kegie dat dit juist is.)

6. Estel

Niets te vinden.

7. SHV (Steenkolen Handels Vereniging)

In 1980 werd de topholding vanuit Nederland verplaatst naar de Nederlandse Antillen (Sint Maarten). Voorheen bestond al een Zwitserse subholding waarin alle internationale belangen waren ondergebracht (op hun beurt via landholdings). Het hoofdkantoor blijft onverkort in Utrecht. Het aandelenbezit blijft gecentraliseerd bij de familie Fentener Van Vlissingen. De concernstructuur in januari 1982:



Hieronder volgen de dochterondernemingen die in het kader van de inventarisatie relevant zijn.

Zwitserland:

- * SHV Internfinanz AG (Chur Zwitserland) (financieringsmaatschappij)
- * SHV International AG (subholding buitenlandse dochters)
- * Makro International AG (60 %) (besturing zelfbedienings-groothandels in Europa, Brazilië, USA en Zuid-Afrika)
- * SSM Coal International AG
- * "AFIDEMA" BV Deelnemings Maatschappij (Chur) - 1974

De drie eerstgenoemde dochterondernemingen zijn alledrie op hetzelfde adres (Aspermontstrasse 24, CH 7004 Cur) gevestigd.

Nederlandse Antillen:

- * Blue Star Investment Co NV (Willemstad)

8. Vendex International BV (Vroom & Dreesman)

Zwitserland:

- * Retail Holding AG (te Glarus)

Dit is een subholding van de Nederlandse moedermaatschappij (BV) die als 100 % dochteronderneming Vroom & Dreesman Nederland BV bezit, en daarnaast waarschijnlijk ook juridisch eigenaar is van de buitenlandse belangen in o.a. de VS, Japan, Koeweit, etc.

Nederlandse Antillen:

- * Investrala NV (onderdeel van 100 %-dochter Staal Bank).
- De verslaggeving van Vroom & Dreesman (omgedoopt tegenwoordig tot Vendex International BV) is erg summier zodat er waarschijnlijk nog een aantal andere relevante dochterondernemingen zullen zijn.

9. Intercena v.o.f. (C&A)

De continue weigering van C & A om opening van zaken te geven over structuur en beleid van het concern maakt het onmogelijk om een lijst samen te stellen van relevante dochtermaatschappijen. Hoewel er waarschijnlijk wel diverse in dit overzicht thuis zouden horen.

Er zijn indicaties (volgens FIET, "De grote 'onbekende' C & A Brenninkmeyer", Amsterdam 1977) dat de winkel- en konfektiebusiness niet de grootste inkomstenbron van de familie-onderneming vormt. Zo kent Intercena tal van beleggingsmaatschappijen waarvan echter in veel gevallen niet bekend is waar ze gevestigd zijn en wat voor precieze zaken ze doen. Een aantal ervan zijn: Ducena, Brenca, Criterium, Focas, Invera, Mettam, Invotam, Unitas, Ficanda, Preduna. In Engeland is men via houdstermaatschappijen eigenaar van o.a. Langersal Ltd, Trucanda Trusts, Cliff Nominess, Biscay Holdings en Sahara Investments.

C & A Nederland is eigendom van houdstermaatschappij C & A International (...) die op zijn beurt weer valt onder Intercena v.o.f. De vennoten van Intercena zijn alle vijf toplieden uit de Brenninkmeyer-kaste. Volgens het handelsregister is Intercena een stafburo voor concern-interne

dienstverlening, maar kan niet anders dan als de feitelijke centrale holding worden beschouwd, zij het dan niet in juridische zin. Een soortgelijke constructie kent men in Nederland waar Unicena een gelijksoortige rol vervult. In de VS heeft men een soortgelijk geval onder de naam Amcena, van waaruit de Amerikaanse tak wordt geleid.

Volgens Rudie van Meurs (VN 20-12-80) is uit betrouwbare bron vernomen dat het concern vele miljarden heeft belegd in aandelen, over de gehele wereld tot in kleine provincie-stadjes in Argentinië, Brazilië, Canada en de Verenigde Staten. Meerdere bronnen wijzen erop dat het nauwelijks toeval kan zijn dat Intercena sinds jaar en dag gevestigd is in hetzelfde gebouw aan de Amsterdamse Weesperstraat waar ook een belangrijk Europees filiaal is gevestigd van Merrill, Lynch, Pierce, Fenner & Smith International Ltd, het grootste makelaars- en beleggingskantoor ter wereld.

Nederlandse Antillen:

- * Cardigan Holdings NV

Voorts schijnen belastingoverwegingen het concern ertoe gebracht te hebben om in Canada een aantal houdstermaatschappijen op te richten (Capital, 1978, no. 8):

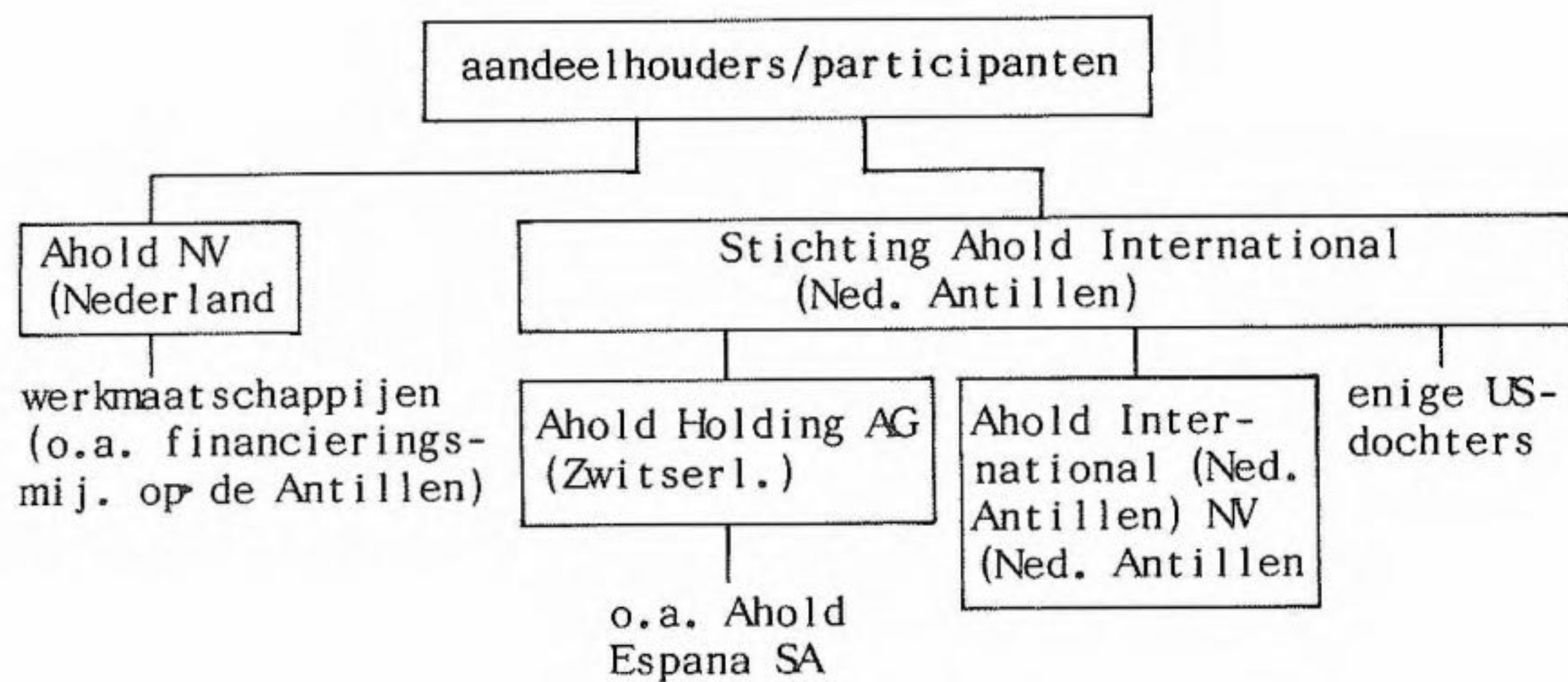
Canada:

- * Cardo Ltd (Provincie Prince Edward Island, maatschappelijk kapitaal DM 38 miljoen)
- * Sturcell Ltd (heeft o.a. een belang van DM 59 miljoen in de Duitse dochteronderneming Tecura Grundstücksverwaltungsgesellschaft GmbH)
- * Trucena (beleggingsmaatschappij)

10. Ahold

Na de overname van een aantal winkelketens in Spanje (1976) en de VS (1977) is in 1977 opgericht: de Stichting Ahold International, geregistreerd op de Nederlandse Antillen. Deze vormt de houdstermaatschappij voor de voornaamste buitenlandse belangen van het Ahold-concern. De aandeelhouders van de Nederlandse tak Ahold NV zijn dezelfde als de 'participanten' in de Stichting: personele unie.

De totaalstructuur eind 1981 is in hoofdlijnen:



Nederlandse Antillen:

- * Ahold Financieringsmaatschappij NV (sinds 1977)
- * Ahold International (Nederlandse Antillen) NV

Zwitserland:

- * Ahold Holding AG (Zug)

11. KLM

Niets te vinden. Slechts participaties in enkele hotels op de Nederlandse Antillen.

12. Nedlloyd

Nederlandse Antillen:

- * Maritieme Investerings- en Exploratiemaatschappij (Marinex) NV (1)
 - * Royal (Antilles) NV (1)
 - * Holding- en Beleggingsmaatschappij "Waaigat" NV (1)
 - * Neddrill Offshore (Nederlandse Antillen) NV (2)
 - * Neddrill (Nederlandse Antillen) NV (?) (2)
 - * Neddrill 3 (Nederlandse Antillen) NV (2)
 - * Nedlloyd Bulk (Antillen) NV (?) (2)
 - * Zodiac Shipping Company NV (?) (3)
 - * Taurus Shipping Company NV (?) (3)
 - * Antilliaanse Vrachtvaartmaatschappij NV (?) (3)
 - * Scheepvaartmaatschappij Volharding NV (?) (3)
 - * NV West-Indische Scheepvaartmaatschappij anno 1921 (?) (3)
 - * Nedlloyd Group (Antilles) NV (3)
- Een houdstermaatschappij die eigenaar is van:
- * Nedlloyd Lines (Antilles) NV (?) (3)
 - * Unimare Insurance Co NV (3)

- (1): volgens jaarverslag exploitatiemaatschappijen (100 % eigendom)
- (2): exploitatie van booreenheden (100 % eigendom)
- (3): divisie scheepvaart

Zwitserland:

- * Mammut Transport AG (Basel, 100 %)
- * H.Oehl AG (Basel, 100 %)

13. Thyssen-Bornemisza NV

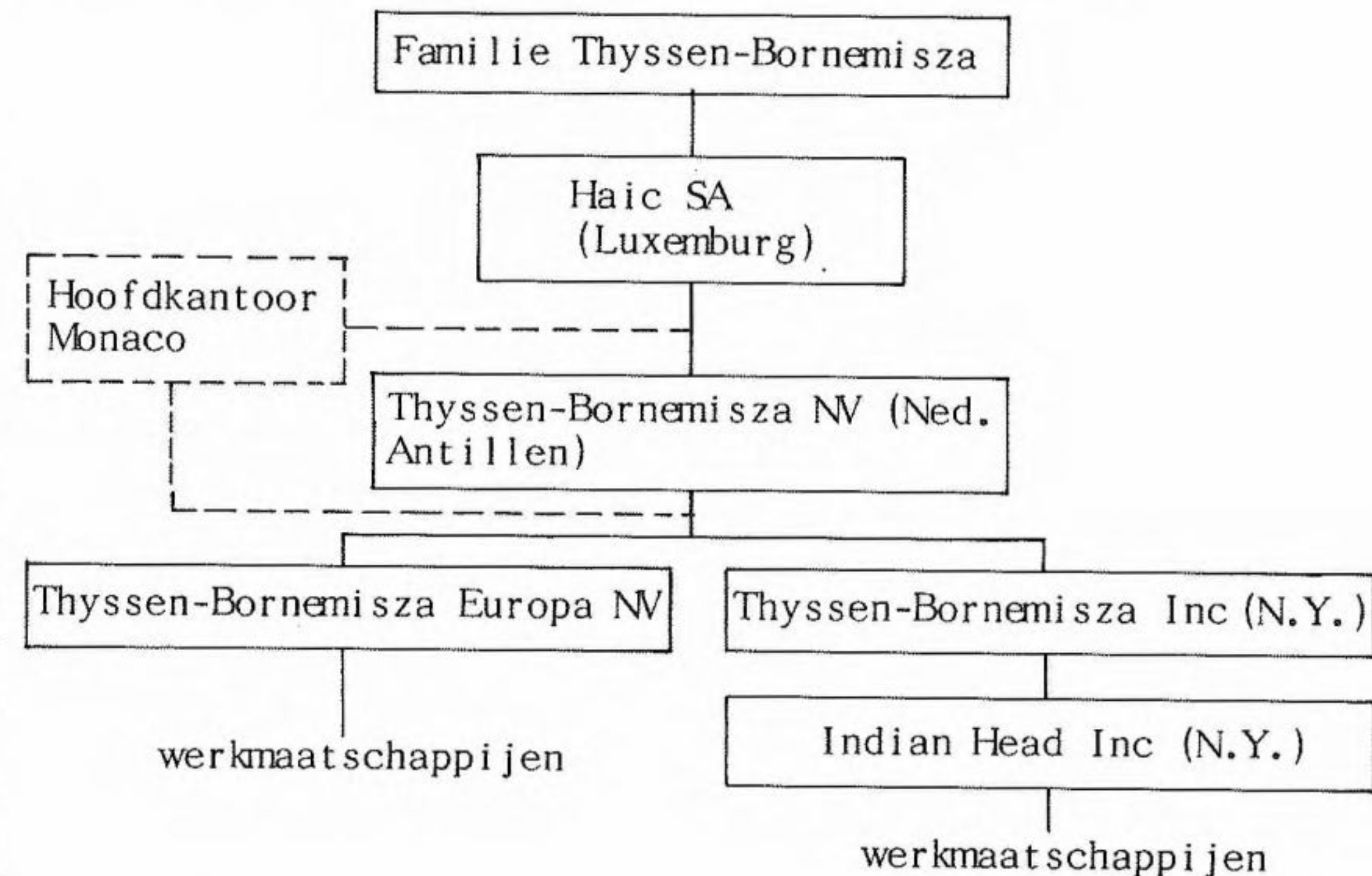
De topholding is gevestigd op de Nederlandse Antillen (Theaterstraat 17, Curacao), terwijl deze eerst in Nederland was gevestigd. De zetelverplaatsing heeft in 1974 plaatsgevonden en hield verband met de verwerving van een belangrijke Amerikaanse tak.

Alle groepsactiviteiten waarvoor Thyssen-Bornemisza NV als houdstermaatschappij fungeert en die worden geleid vanuit het hoofdkantoor in Monaco, zijn ondergebracht in twee subholdings, waarvan er nog een gevestigd is in Nederland. Thyssen-Bornemisza Europa NV is gevestigd te Amstelveen en bundelt voornamelijk Europese belangen.

De Amerikaanse belangen worden beheerd via de houdstermaatschappij Thyssen-Bornemisza Inc. die op zijn beurt weer werkt met de subsubholding Indian Head Inc. Beide laatste ondernemingen zijn gevestigd in New York.

Het maatschappelijk kapitaal van de topholding bevindt zich in handen van Haic SA in Luxemburg, de houdstermaatschappij van de familie Thyssen-Bornemisza.

De totaalstructuur ziet er ongeveer als volgt uit:



Hieronder volgen de in het kader van dit onderzoek relevante dochtermaatschappijen.

Monaco:

- * Thyssen-Bornemisza S.A.M. (?) (hoofdkantoor)

Bahama's:

- * Interpool Ltd (? : zou zich bezig houden met container-leasing)

14. Internatio-Müller NV

Zwitserland:

* Handel und Finanz Warmond AG (Zürich)

Nederlandse Antillen:

* Lamie NV (Houdstermaatschappij voor o.a. belangen in Zuid-Amerika)

15. Cebeco Handelsraad

Niets te vinden.

16. Rijn-Schelde Verolme NV

Niets te vinden. Lijkt onwaarschijnlijk. Slechts:

Nederlandse Antillen:

* Reserve Insurance Curacao

17. Hollandse Beton Groep NV

Nederlandse Antillen:

* Beton Antillen NV (?)

* Holland Equipment Company Inc NV

* Overzeese Aannemings Maatschappij NV

Deze is een subholding waarin o.a. zijn ondergebracht:

* Bermuda Investment Company NV (Nederlandse Antillen)

* Contractor's Plant and Equipment Corporation (COPLAR) NV (Nederlandse Antillen)

18. KBB

Rechtstreeks onder de stafdirekteur financieën valt:

Zwitserland:

* KBB SA (Genève) (50 % deelname, joint venture met ...)

19. Transol Exploitatiemaatschappij BV

Niets te vinden, maar uit een artikel in Economisch Dagblad van 27/9/76 blijkt bijvoorbeeld dat er een (sub)holding op de Nederlandse Antillen (Curacao) moet zijn.

20. Koninklijke Volker-Stevin NV

Cyprus (gunstig vanwege lage belasting op lonen en salarissen voor via een Cyprus-maatschappij in het buitenland tewerkgesteld personeel):

* Stevin Construction M.E. Ltd

* Hanab Stevin Pipelines Middle East Ltd

Nederlandse Antillen:

* Adriaan Volker Dredging Contractors NV

* Dinosaur Finance and Investment NV

* Cavec NV

* Adriaan Volker Dredging Company NV

* Stevin Antillen NV

* Civenfinco Civil Engineering Financing Co NV

Verder zijn na de fusie Stevin/Volker van 1978 een aantal Antillen-maatschappijtjes die ieder afzonderlijk had, daarna niet meer vermeld in het gemeenschappelijk jaarverslag:

* Stevin South America NV

* Padrep SA

* Adriaan Volker Construction NV

* Avege NV

* Adriaan Volker Saudi Arabie Houdstermaatschappij NV

Evenmin werd na 1977 nog vermeld:

Panama:

* Compania de Dragados Internacionales SA

21. Heineken Holding NV

Nederlandse Antillen:

* Heineken Finance NV

Luxemburg:

* Brasinvest SARL (dochter van subholding Heineken Internationaal Beheer BV)

22. Koninklijke Wessanen NV

De subholding Wessanen AG in Zug (Zwitserland) is in 1977 opgericht en is zowel eigenaar van Wessanen Nederland BV als van de Amerikaanse belangen.

23. Boskalis Westminster

Bermuda:

* Westminster Dredging (Bermuda) Ltd

* Westminster International Ltd

Panama:

* Bramex Shipping & Investments Co SA

* Land & Marine (Panama) Inc SA

(Mol 1980)

Nederlandse Antillen:

* Dreco International NV

* Marine International NV

* Contractors Investment and Finance NV

* Boskalis Westminster Antilles Group NV

* Westminster Charterers NV

* Curacao Offshore Equipment and Financing Co NV

* Sea Drilling Netherlands Antilles NV

(Bron van beide laatste: Mol 1980)

Zwitserland:

* Technogas GmbH (Zürich)

24. Bührmann-Tetterode NV

Nederlandse Antillen:

* Bührmann-Tetterode Antillen NV (financieringsmaatschappij, opgericht in 1975)

25. Nationale Coöperatieve Zuivelverkoopcentrale

Niets te vinden.

26. DMV Campina

Niets te vinden.

27. Coberco

Niets te vinden.

28. Hagemeyer NV

Nederlandse Antillen:

- * Hagemeyer (Aruba) NV (?)
- * Hagemeyer (Curacao) NV (?)
- * Hagemeyer-Salas (St. Maarten) NV

29. Céhavé

Nederlandse Antillen:

- * Vefinex Antillen NV (houdstermaatschappij voor belang in Paraguay en tevens financieringsmaatschappij)

30. VMF-Stork NV

Zwitserland:

- * Stork AG

De Stork AG werd in mei 1974 opgericht als centrale subholding voor meer dan dertig concernmaatschappijen en deelnemingen. Het gaat daarbij vooral om buitenlandse concernonderdelen, het tot op heden winstgevend gedeelte. Waarschijnlijk zeer bewust afgesplitst om voor de noodlijdende Nederlandse tak in aanmerking te komen voor subsidies.

Sinds 1977 is Stork AG op de beurs genoteerd. Eind 1981 zijn de aandelen van Stork AG voor 83 % in handen van VMF/Stork.

- * Stork Maschinen- und Apparatenvermietungsgesellschaft GmbH (Zug)

Nederlandse Antillen:

- * Western Insurance Company NV
- * Weba Investments NV

31. Deli Maatschappij

Liberia:

- * Alan L. Grant Company (Liberia) Inc (?)

Zwitserland:

- * Technical Development Corporation (Pfäffikon ZH)
- * G+W Maschinen AG (Pfäffikon ZH)

32. Coöperatieve Condensfabriek 'Friesland' (CCF)

Nederlandse Antillen:

- * Investment and Trading Company "Richmond" Ltd

33. Schouten-Giessen NV

Niets te vinden.

34. Koninklijke Emballage-industrie Van Leer NV

Niets te vinden.

35. Océ - van de Grinten NV

Cyprus:

- * Heliozid Océ Reprographic (Cyprus) Ltd (?) (25 % belang)

Zwitserland

- * Kolok AG

In Zuid-Afrika is een (land?)holding geregistreerd: OSA Holdings (Pty) Limited (87 % belang).

36. Coöperatieve Vereniging COVECO B.A.

Niets te vinden.

37. Ballast-Nedam Groep NV

Nederlandse Antillen:

- * Ballast Trailing NV
- * Dredging Systems International NV
- * South American Construction Company (SAMCO) NV (via deze werden een aantal Zuidamerikaanse werken uitgevoerd)

Kanaaleilanden:

- * Ballast Construction (Jersey) Ltd

Cyprus:

- * Kraton Engineering Ltd

38. VADO Beheer BV (DAF Trucks o.a.)

De dochtermaatschappij Van Doorne's Bedrijfswagenfabriek DAF BV (37,5 %, 25 % DSM/Staat, rest International Harvester)

heeft de volgende ongeconsolideerde dochtermaatschappijen:

Nederlandse Antillen:

- * DAF Insurance & Investment Company NV ('captive' verzekeringsmaatschappij, opgericht in 1981)

Zwitserland:

- * DAF Trucks Finance International AG (Zug), dochter van de werkmaatschappij DAF Trucks Finance Company NV (Eindhoven)

39. Frico

Niets te vinden.

40. CMC Melkunie Holland

Niets te vinden.

41. Gist-Brocades NV

Nederlandse Antillen:

- * Gist-Brocades International NV
- * Caribbean Pharmaceuticals NV

42. NV Verenigd Bezit VNU

Nederlandse Antillen:

- * VNU Finance NV
- * VNU Investment NV
- * VNU Curacao NV

Landholding voor de VS is VNU Amvest Inc (Wilmington, Del). Ook is er een houdstermaatschappij voor België.

43. Elsevier-NDU NV

Nieuwe structuur sinds 1982:

- topholding in Nederland
- centrale subholding voor alle werkmaatschappijen komt in Zwitserland
- een trustmaatschappij in de VS fungeert als slapende juridische eigenaar van alle buitenlandse (niet-Nederlandse) dochterondernemingen. De trustmaatschappij treedt in wer-

king in geval van 'emergency' (opgericht als bescherming tegen konfiskatie door de Amerikaanse overheid, vooral in geval van oorlog in Nederland/Europa). (vgl. Philips)

Zwitserland:

* Elsevier Publishing Projects SA

Luxemburg:

* Elslux Holding SARL (financieringsmaatschappij)

Nederlandse Antillen:

* Elsevier Finance Curacao NV (financieringsmaatschappij, opgericht 1975)

44. Fokker

Niets te vinden.

45. Borsumij-Wehry NV

Niets te vinden.

46. Meneba

Niets te vinden.

47. Coöperatieve Vereniging Suiker Unie U.A.

Nederlandse Antillen:

* Havezathe NV

Zwitserland:

* Linter SARL (Lausanne) (?)

48. Coöperatieve Melkproductenbedrijven DOMO-Bedum G.A.

Niets te vinden.

49. Schuitema

Niets te vinden.

50. Volvo Car BV

Niets te vinden.

51. Pon Holdings NV

Niets te vinden.

52. Vijverbos TBI Holding BV/Otra/Stokvis (voorheen OGEM)

Nog geen jaarverslag van ontvangen en ook nog niet als zodanig in WOW, Hoppenstedt e.a. opgenomen. Het laatst-verschenen jaarverslag van OGEM Holding NV is daarom als uitgangspunt genomen:

Nederlandse Antillen:

* Antilliaanse Beheersmaatschappij voor Utiliteitsbedrijven (ABVU) NV

Zoals de naam al zegt is hierin het managementkontraakt voor de Antilliaanse energie-centrales ondergebracht.

* Curacao Free Zone Storage and Service (tussenpersoon goederenopslag)

* Lindberg Investment (Curacao) NV (financieringsmaatschappij)

* Lindeteves Centraal Amerika NV (Bonaire) (houdstermaatschappij)

* Key & Kramer Overseas NV

* Antem Aruba NV (?)

* NV Elga Aruba (?)

* Elga NV (?)

* Unicon NV (?) (50 % belang, joint venture met ...)

* Prospero Baiz-Interconti NV

Liberia:

* OAC Liberia BV (?)

53. Verenigde Bedrijven Bredero NV

Nederlandse Antillen:

* Bredero Finance NV (opgericht in 1979, verstrekt leenfinanciering aan de Amerikaanse werkmaatschappijen)

Panama:

* Bredero Price International Inc SA

Verder zijn er subholdings voor de Amerikaanse en Duitse werkmaatschappijen.

54. Coöperatieve Vereniging Avebe U.A.

Niets te vinden

55. Wilma International NV

Eind 1981 is de structuur ongeveer als volgt. De topholding is verplaatst naar de Nederlandse Antillen:

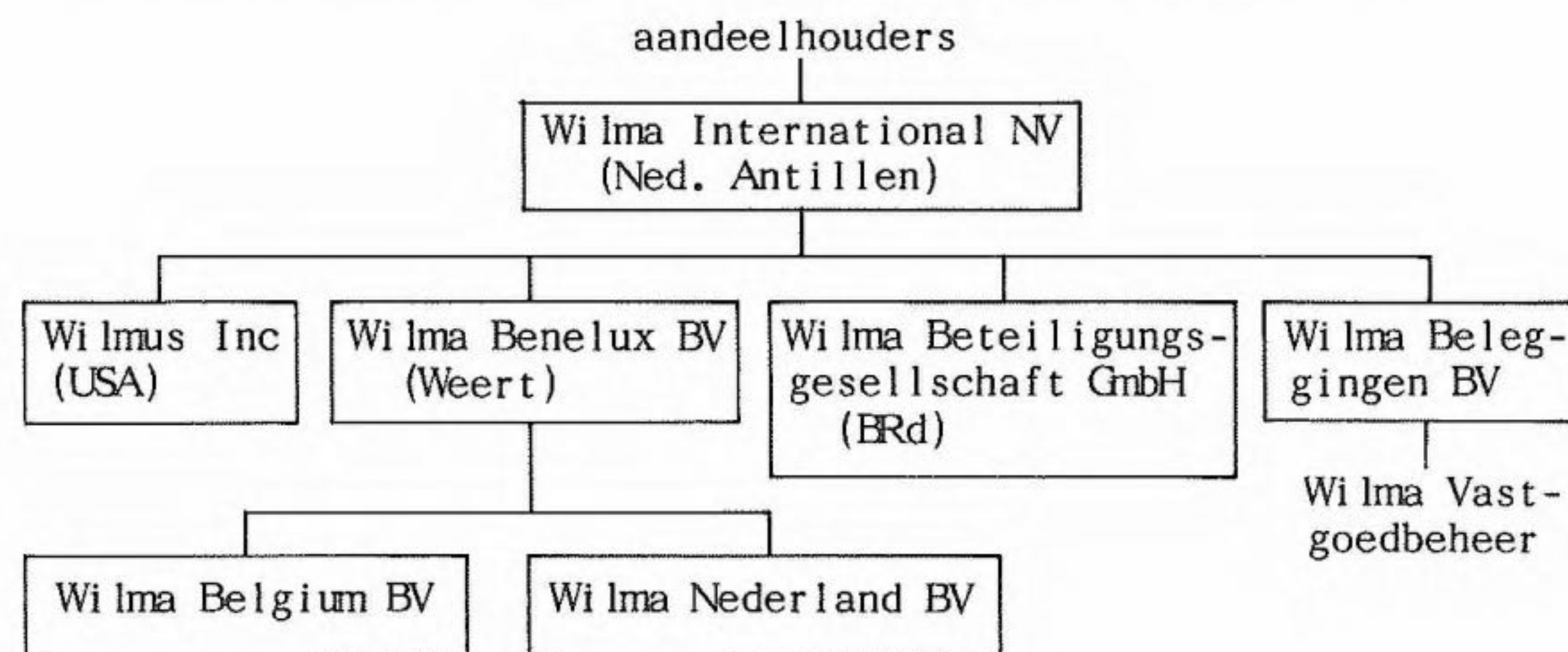
* Wilma International NV (Curacao)

Deze is juridisch eigenaar van Wilma Benelux BV (Weert) waaronder zowel Wilma België en Wilma Nederland vallen.

Tevens vallen rechtstreeks onder de topholding de landenholdings voor de VS (Wilma Inc) en voor de Bondsrepubliek (Wilma Beteiligungsgesellschaft GmbH), benevens de vastgoedmaatschappijen (waarvoor Wilma Beleggingen BV de overkoepelende houdstermaatschappij vormt).

Het hoofdkantoor, dat verplaatst is naar Antwerpen, verleent hoofdkantoor diensten in de vorm van een servicemaatschappij aan de topholding en de overige concernmaatschappijen.

De structuur ziet er in grote lijnen als volgt uit:



56. Holec NV

Nederlandse Antillen:

- * Holec International NV (financieringsmaatschappij, opgericht 1978)

Zwitserland:

- * Solarex SA (Gland) (39 %, joint venture met Solarex Corp, VS?)

De Holec International Holding BV is in Nederland geregistreerd.

57. NBM Bouwmaatschappij NV

Heeft in 1981 surseance aangevraagd.

Zwitserland:

- * NBM/Cleton AG (Luzern)

58. Vleescentrale N.C.B.

Niets te vinden

59. Centrale Suiker Maatschappij NV (CSM)

Niets te vinden

60. Kon. Ph. van Ommeren NV

Nederlandse Antillen:

- * Phs van ommeren Holdings (Antilles) NV
- * Van Ommeren Finance NV
- * Breeships NV (?) (divisie kustvaartrederij)

Bermuda:

- * Ramus Insurance Ltd (50 % belang, joint venture met..) (herverzekeringsmaatschappij)

Zwitserland:

- * Shipping and Trading Holding SA (Basel)
- * Phs Van Ommeren (Geneve) SA (levert 'marine services')
- * Fluvia SA
- * Protrans AG (.. % belang)(joint venture met...)(?)

Hongkong:

- * Van Ommeren Holdings (Asia) Ltd
 - * Van Ommeren Protrans (Hongkong) Ltd (?)
- Verder landholdings voor Nederland, VS, BRD, België, Groot Brittanië, Frankrijk, e.a.

61. Beheermaatschappij Buisleeuw BV (Van Leeuwen Buizen)

Nederlandse Antillen:

- * P. van Leeuwen Overseas Finance Co NV
- * Van Leeuwen Pipe & Tube Corp NV

62. Handel- en Industriemaatschappij "Ceteco" NV

Nederlandse Antillen:

- * Curacaose Havenmaatschappij NV (leasen van kades en houstermaatschappij voor:
- * NV Havenexploitatie maatschappij Curacao

Hongkong:

- * Ceteco Far East Ltd (?)

63. Hermans Groep

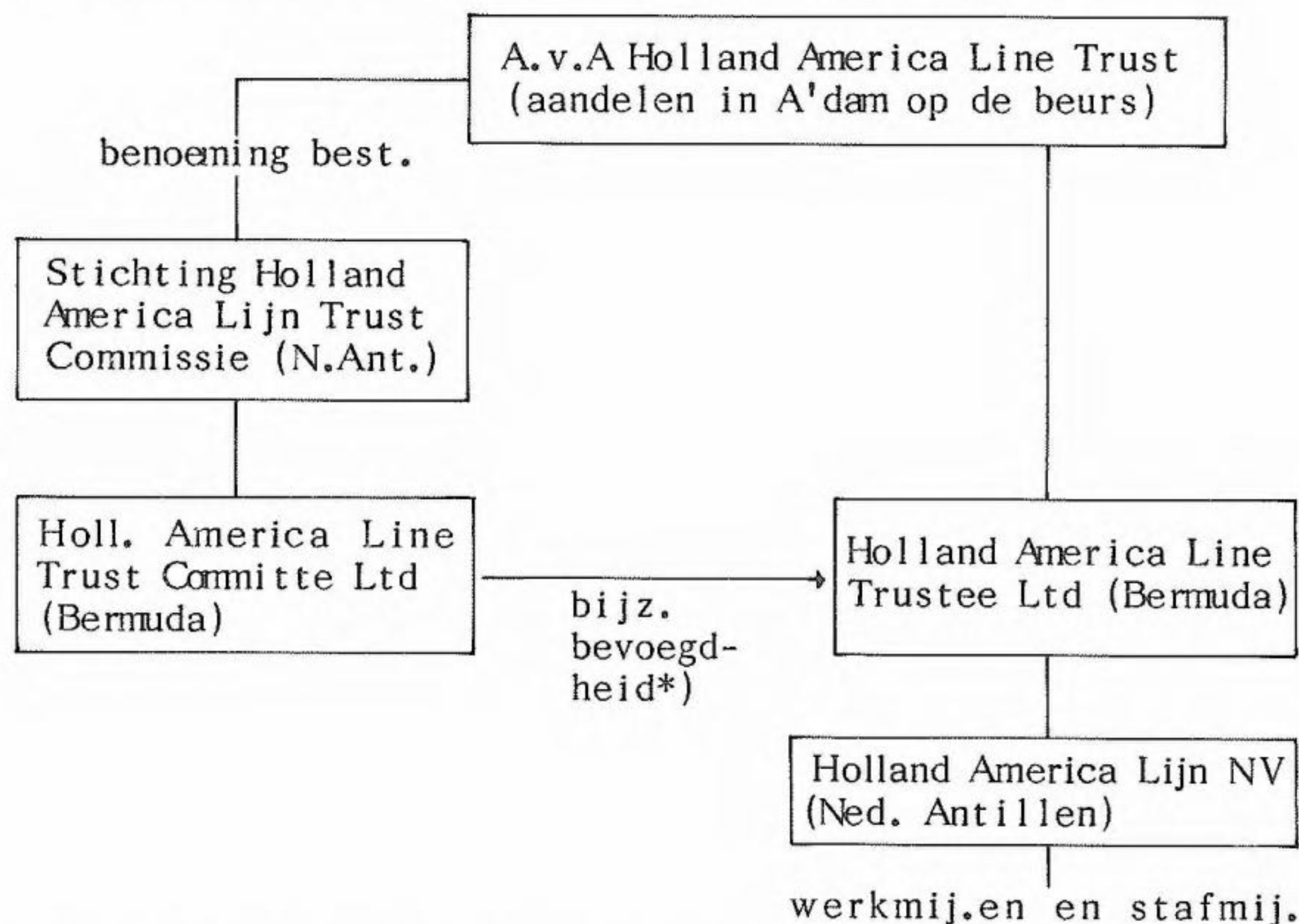
Niets te vinden

64. Holland-Amerika Lijn

De topholding is verplaatst naar de Nederlandse Antillen. Daarboven is een trustmaatschappij geplaatst die op Bermuda zit. Het hoofdkantoor zit onverkort in Rotterdam, maar is in de vorm van een servicemaatschappij gegoten (HAL Staf BV). De trustconstructie dateert van 1977.

De constructie met de Trustmaatschappij is waarschijnlijk bedoeld om in geval van oorlog of andere 'emergency' een 'druk-op-de-knop'-constructie te hebben waarmee de hoofzetel verplaatst kan worden naar elk gewenst land. Op alle belangrijke posten (in trustkommissie en topholding) zitten topmensen van AMRO en ABN (Langman en Karsten). Hoogendijk van de AMRO vervult de functie van bestuursvoorzitter van het uitvoeringsorgaan van de trust, nl. de Holland America Line Trustee te Bermuda.

De totaalstructuur ziet er ongeveer als volgt uit:



*) de bijzondere bevoegdheid van de trustkommissie houdt in: "Hergroepering van het ondernemingsvermogen indien zij dat (in het belang van aandeelhouders en/of onderneming) noodzakelijk acht gezien bijzondere omstandigheden zoals internationale politieke verwickelingen. Hierbij is inbegrepen de bevoegdheid om zonodig een andere trustee te benoemen."

Verdere mogelijk relevante dochtermaatschappijen:

Nederlandse Antillen:

- * Holland America Tours NV
- * Holland America Lijn Tourisme Antillen NV (?)

65. Pakhoed

Zwitserland:

- * Pakhoed AG (Basel) (maatschappelijk kapitaal van 400.000 ZwF)

Nederlandse Antillen:

- * Pakhoed Finance NV (maatschappelijk kapitaal: f 20 mln)
- * Pakantil Engineering NV (NAf 50.000)
- * Pakantil Insurance NV (f 30.000)
- * Paktank Bonaire NV (f 25 mln) (?)

verder (volgens Mol 1980) uit jaarverslag na 1978 wegge-

laten:

- * LABDA NV (NAf 200.000)
- * Paktank Middle East NV (f 3.000)
- * Paktank Carribean NV (f 15.000)
- * Sebrosto NV (f 15.000)
- * Coratol NV (f 20.000)
- * Onroerend Goedmaatschappij 'Hippocrates' NV
- * Eratol NV (f 20.000)
- * Riatol NV (f 20.000)
- * Robatol NV (f 20.000)
- * Tomatol NV (f 20.000)
- * NV Bevoorrading op Zee (f 2 mln)
- * NV Bevoorrading op Zee (f 30.000)

Voorts is er een subholding voor de Amerikaanse belangen (in de VS geregistreerd).

66. Koninklijke Distilleerderijen Erven Lucas Bols NV

Nederlandse Antillen:

- * Cormagic NV
- * Koninklijke Distilleerderijen Erven Lucas Bols NV (?)

Zwitserland:

- * Central Film Cefi AG

67. Kluwer NV

Zwitserland:

- * Spes SA

68. Amstelland Concernbeheer NV

Niets te vinden

69. Grootint NV

Nederlandse Antillen:

- * De Groot Offshore Contractors (In 1978 in eerste instantie opgericht als exploitatiemaatschappij voor in buitenland ingezet materieel) (Bron: Mol 1980)

70. Smit Internationale NV

Nederlandse Antillen:

- * Smit Internationale (Antilles) NV (?; is dit alleen een werkmaatschappij?)

71. Nutricia

Nederlandse Antillen:

- * NV Maatschappij Antradex

72. Gamma Holding NV

Zwitserland:

- * Hatéma AG (Basel)

73. NV Gemeenschappelijk Bezit VRG (Papier)

Zwitserland:

- * Financières de Participations Internationales SA
- * Interpapier AG
- * Votra AG (?)

Luxemburg:

- * Interpapier SA

74. Onderlinge Pharmaceutische Groothandel

Niets te vinden

75. Maatschappij van Berkel's Paptent NV

Zwitserland:

- * Berkel AG (?)

76. IHC Center NV

Zwitserland:

- * IHC Inc. SA. Dit is de houdstermaatschappij voor de buitenlandse belangen van IHC Inter NV, de rest berust bij een ander onderdeel van het vroegere IHC-koncern, te weten Caland Holdings NV. Op verschillende manieren zijn beide ex-IHC Holland houdstermaatschappijen nog met elkaar verbonden, zoals blijkt uit het schema dat bij Caland Holdings NV word gepresenteerd (zie onder).

Van belang is dat IHC Inc (Zwitserland) een aantal zeer winstgevende onderdelen bevat waar de Nederlandse fiskus niet aan komt. De opbouw van de IHC Inter laat het exploitatieresultaat (waar alle buitenlandse belastingen al af zijn) in Zwitserland bij IHC Inc. SA vallen. Van het saldo na afschrijvingen, interest en bijzondere baten krijgt de Zwitserse fiskus een kleine 10 %. De rest gaat naar IHC Inter NV en Caland Holdings NV en blijft in Nederland wegens de deelnemingsvrijstelling vrijwel onbelast.

Enige in het kader van dit overzicht relevante dochtermaatschappijen van de subholding IHC Inc SA zijn:

- * Terminal Installations Inc (Fribourg)

Monaco:

- * L'Alize SCI
- * Offshore Energy Development Corp. S.A.M.

Nederlandse Antillen:

- * INC Rentals NV (houdstermaatschappij voor o.a. Oilser Ltd, dat indirect een meerderheidsdeelneming van IHC Inter is).

77. Caland Holdings NV

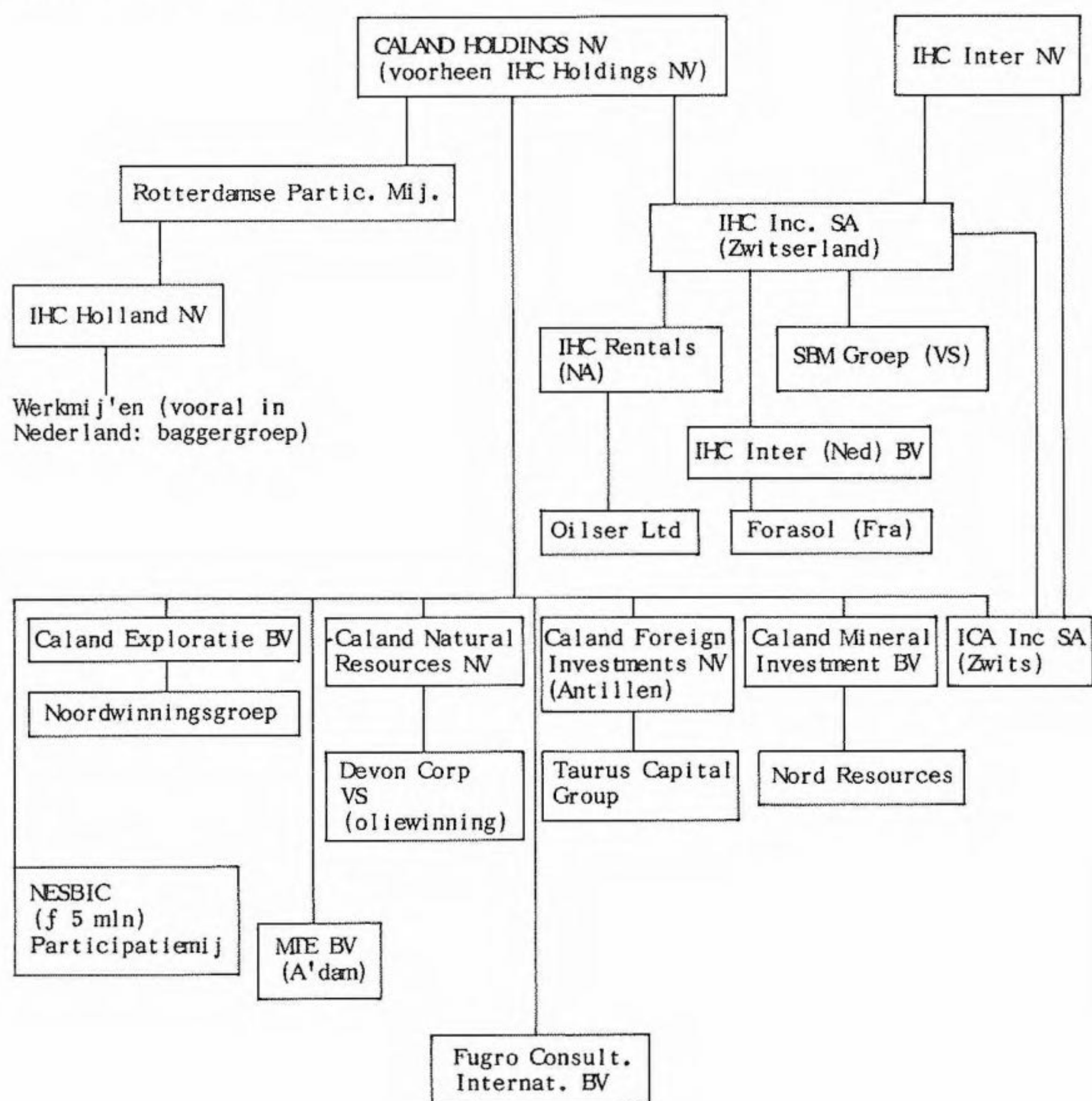
Nederlandse Antillen:

- * Caland Natural Resources NV (71,4 %)(Hierin is o.a. een minderheidsdeelneming in een kleine VS-oliemaatschappij ondergebracht)
- * Caland Foreign Investments NV (Hierin is een 27 % belang ondergebracht in de in Luxemburg geregistreerde Taurus Capital Group, een joint venture met enige andere bedrijven die erop gericht is risikodragend vermogen te verschaffen aan veelbelovende bedrijven in energiebusiness en offshore.)

Zwitserland:

- * IHC Inc SA (minderheidsbelang 40 %)
- * ICA Inc SA (minderheidsbelang 28 % samen met IHC Inter en Ackermans & Van Haaren) (Houdt zich bezig met financieren c.q. leasen van drijvende opslag- en produktie-installaties voor de offshore industrie)

De structuur van Caland Holdings en zijn vervlechtingen met IHC Inter, ind 1981:



78. Hunter Douglas NV

Om fiscale redenen besloot de meerderheidsaandeelhouder, de Canadese familie Sonnenberg, in 1971 om de zetel van de moedermaatschappij vanuit Canada naar de Nederlandse Antillen te verplaatsen, terwijl het hoofdkantoor naar Rotterdam ging.

De topholding zit sindsdien nog op de Nederlandse Antillen. Verdere relevante dochtermaatschappijen:

Nederlandse Antillen:

- * Hunter Douglas International NV (financieringsmaatschappij die in het verleden enige actief werd ten tijde van grote overnames)

Panama:

- * Hunter Douglas Panama SA (?)
(koördinatie van distributie van groepsprodukten in landen zonder eigen verkoopvestiging)

Kanaaleilanden:

- * Vista (Jersey) Ltd (indirekte dochter via Hunter Douglas Ltd in de UK)

Zwitserland:

- * Hunter Douglas Metals SA (leiding/holding voor handel in oude nonferro metalen)
- * Hunter Douglas Recycling SA
- * Promesa AG

79. Koninklijke Nederlandse Papierfabrieken NV (KNP)

Van de aandelen bevindt 40 % zich in handen van Macmillan-Bloedel. De 'buitenland'-subholding zit in Nederland.

Zwitserland:

- * Pakar AG

80. Bruynzeel BV

Niets te vinden

81. Cindu-Key & Kramer NV

De eigenlijke topholding is CKK Beheer BV, gevestigd in Uithoorn.

Nederlandse Antillen:

- * CKK Caribbean NV (opgericht 1977)(al sinds 1979 wordt jaarlijks in het jaarverslag gemeld dat de onderneming in liquidatie is).

82. Eerste Nederlandse Cementindustrie (ENCI) NV

Niets te vinden.

83. Coöperatieve Centrale Vereniging 'Landbouwbelang' B.A.

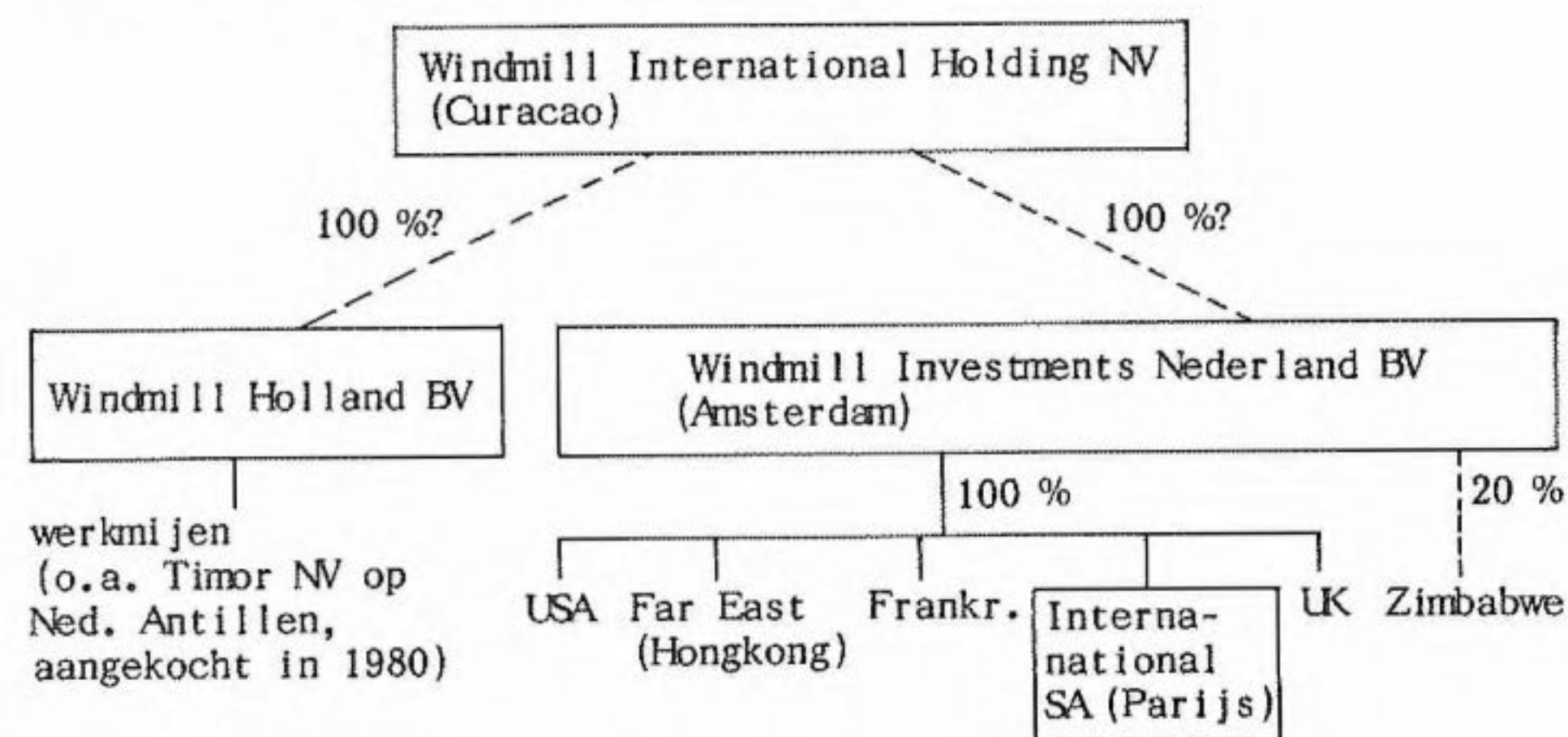
Niets te vinden

84. Windmill

De aandelen in Windmill-houdstermaatschappijen zijn als volgt verdeeld: 40 % COFAZ (Frankrijk); 40 % Cebeco; 15 % directeur Valkiers; 5 % administratiekantoor.

Vormde tot 1977 een onderdeel van het Amerikaanse Central

Resources Corporation. Daarna verzelfstandigd.
 In 1979 werd een topholding op de Nederlandse Antillen opgericht. Volgens recentere informatie (1982) is deze inmiddels opgeheven omdat COFAZ er problemen mee had. On-
 duidelijk is overigens of en hoe de topholding op de Antil-
 len de beide Nederlandse subholdings overkoepelde.
 De structuur was 1981 ongeveer als volgt:



85. Naarden International NV

Niets te vinden.

86. Koninklijke Textiel Fabrieken Nijverdal-Ten Cate NV

Niets te vinden.

87. ACF Holding NV

Nederlandse Antillen:

- * ACF International NV (financiering van internationale activiteiten; opgericht 1977; gekonsolideerd)

89. Heidemij Beheer NV

Via de dochteronderneming IMLO BV:

Zwitserland:

- * HDS Rekreation SA (?)

90. Grontmij NV

Niets te vinden.

91. BAM Holding NV

Zwitserland:

- * BAM Invest AG, met als dochters:
- * BAM Middle East Ltd (Cyprus)
- * Brink Ltd, (Jersey)

92. Holdingmaatschappij De Telegraaf NV

Niets te vinden

93. ICU NV (Informatie en Communicatie Unie)

Nederlandse Antillen:

- * Samson Curacao NV (?)

94. Audet

Niets te vinden.

95. Perscombinatie NV

Niets te vinden.

96. Furness NV

Holding in Rotterdam, evenals de buitenland-subholding.

Nederlandse Antillen:

- * Shipping Company Stella I NV (?) } beide divisie
- * Shipping Company Stella II NV (?) } 'natte bulk'
- * Furness Antillen NV
 (opgericht in 1977. Heeft o.a. samen met de Antillenvesti-
 ging van HES Beheer een overslagbedrijf in Bangkok)

97. HES Beheer NV

Nederlandse Antillen:

- * G.E.M. International NV (St. Maarten) (gekonsolideerd)
 (opgericht in 1977; bezit samen met Furness Antillen een
 overslagbedrijf in Bangkok, daarnaast belangen in Brazi-
 lië)
 - * HES International Project Services (Antilles) NV (gekonsolideerd) (HES heeft ook in Nederland een beheersmaatschap-
 pij: HES International Project Services BV' deze heeft een
 nominaal kapitaal van f 350.000 en houdt zich bezig met
 consultancy; neemt ook deel in Agribusiness Group Hol-
 land)
 - * Technological Handling Services NV (50 %)(1) }
 - * Managerial Handling Services NV (50 %)(1) }
 - * Hesperus Oil and Gas Holding NV (St. Maarten) (hierin alle }
 olie- en gasbelangen van HES gebundels, o.a. in de VS)(2) }
 - * Hesperus I NV (belangen in olie- en gasvelden in de VS)(2) }
- (1) deze zijn beide participaties van GEM International NV;
 opgericht in 1978; activiteit: 'Dienstverlening op gebied
 van op- en overslag van agrarische massagoederen'.
 (2) Bron: Mol 1980

98. Hoekloos (W.A. Hoeks Machine- en Zuurstoffabriek) NV

Nederlandse Antillen:

- * Hoekloos International NV

99. Algemene Bank Nederland NV

Eigen vestigingen op Kanaaleilanden (1 x); Nederlandse
 Antillen (5x) en Kaaimaneilanden (1 x, post via New York).

Participant in diverse internationale bankkonsortia.

'Geaffilieerde instellingen':

Kanaaleilanden:

- * ABN Trustcompany (Jersey) Ltd

Zwitserland:

- * Algemene Bank Nederland (Svizzera) AG, (Chiasso)
- * Algemene Bank Nederland (Suisse) SA (Genève)
- * Algemene Bank Nederland (Schweiz) AG (Zürich)
met als dochteronderneming:
- * Monaval Finanz AG (Zürich)

Hongkong:

- * ABN Finance Ltd

Nederlandse Antillen:

- * ABN Trustcompany (Curacao) NV
- * ABN Hypotheekbank NV
- * Nederlandse Handelmaatschappij Trustkantoor Curacao NV
- * Antilliaanse Financieringsmaatschappij "Anfimij" NV
- * Algemeen Rentefonds Antillen Alrenta NV (opgericht in 1978; beleggingsfonds voor belegging in obligaties en vastrentende waarden; zit op de Antillen vanwege fiscale voordeel voor Nederlandse beleggers; maatschappelijk kapitaal f 100 miljoen; directie gevoerd door ANB Trustcompany (Curacao) NV (bron: Mol 1980)

Kaaimaneilanden:

- * LaSalle National Branch (via New York)

Zwitserland:

- * Mees & Hope Finanzgesellschaft AG (Zug)
- * Mees & Hope Management AG (Zug)

100. Rabobank (Coöperatieve Centrale Raiffeisen/Boerenleenbank)

Nederlandse Antillen:

- * Rabobank Trustmaatschappij Curacao NV (opgericht in 1978)
 - * Rabobank Curacao NV (?) (opgericht in 1978)
- (Participaties in enige internationale bankconsortia)

101. AMRO BANK NV

(op basis van jaarverslag 1978, WOW 82, Mol 80, Kagie 82)

Nederlandse Antillen:

- * Amrobank Overseas NV (opgericht in 1977; offshore financieringen; maatschappelijk kapitaal bij oprichting \$ 60 miljoen waarvan 20 % geplaatst en volgestort; eind 1978 bedroeg balanstotaal \$ 267 miljoen)
- * Amro Investment Company (Curacao) NV (dochter van vorige NV)
- * Nationale Trustmaatschappij (Nederlandse Antillen) NV
- * AMRO Beheersmaatschappij NV (opgericht in 1977; trustzaken)
- * Pierson, Heldring & Pierson (Curacao) NV (eerste offshore bankier op Antillen, sinds 1952; trustzaken en internationale bankierszaken; in 1979 meer dan 100 werknemers)
- * PHP Securities Curacao NV (nauwe samenwerking met Nationale Trustmaatschappij van de Amrobank.

Bermuda:

- * Amro Finance Company Ltd (dochter van Amro Overseas op Curacao)
- * Pierson, Heldring & Pierson (Bermuda) Ltd

Zwitserland:

- * Pierson Management AG (Zug)
 - * Bank und Finanz Institut AG
- Verder participaties in internationale bankconsortia in Zwitserland en Luxemburg onder andere.

102. Nederlandsche Middenstandsbank NV (NMB)

(23 % eigendom van de overheid!)

Nederlandse Antillen:

- * NMKB Finance Co. (Curacao) NV (50 %, joint venture samen met de Belgische Almanij-Kredietbank; opgericht 1977; buitenlandse financieringen)
- * NMKB Trust (Curacao) NV (50 %; idem als de vorige)

Zwitserland:

- * Nederlandse Middenstandsbank (Schweiz) AG (nagenoeg 100 %)
- Verder participaties in internationale bankconsortia in o.a. Luxemburg en Zwitserland.

103. Nederlandse Credietbank NV

(31,5 % Chase Manhattan Bank; 27,5 % Thyssen-Bornemisza; 10 % Hooge Huys Levensverzekeringen)

Nederlandse Antillen:

- * Nederlandse Credietbank (Overseas) NV (opgericht in 1979)

104. Westland-Utrecht Hypotheekbank NV

Zwitserland:

- * WUH Finanz AG (Basel)

105. Nationale Nederlanden NV

Nederlandse Antillen:

- * Nationale Nederlanden Finance Corporation (Curacao) NV (directie gevoerd door Pierson, Heldring & Pierson trustkantoor op de Antillen; opgericht 1976)
 - * NRG Antillian Re-insurance Comp NV (herverzekerings activiteiten op de Latijnsamerikaanse markt) (1)
 - * Curacao Reinsurance Investment Co NV (1)
 - * NRG Curacao Holding Co NV (hierin aandelen van o.a. 2 Amerikaanse dochters ondergebracht) (1)
 - * NRG Curacao Currency Centre NV (1)
- (1): via dochteronderneming "Nederlandse Re-assurantie Groep NV (51 % belang)

106. AMEV NV

Niets te vinden

107. Delta Lloyd Verzekeringsgroep NV

Niets te vinden

108. Ennia NV

Nederlandse Antillen:

- * 5 á 6 vestigingen. Waarschijnlijk lokale verzekeringsactiviteiten
- * Ennia Reinsurance Antilles NV

109. AGO Holding NV

Zwitserland:

* AGO Schadeversicherungs AG

110. AMFAS Groep NV

Nederlandse Antillen:

* AVG Finance Company NV

111. RVS Levensverzekering NV

Niets te vinden.

112. Coöperatieve Vereniging Centraal Beheer U.A.

Niets te vinden.

113. NV Interpolis

Niets te vinden.

114. ROBECO (Rotterdams Beleggingsconsortium NV)

Tot de groep behoren ook Rolinco, Roparco (spaarkombinatie) en Rodamco (vastgoedbeleggingsfonds).

Zwitserland:

* Robeco SA (Genève) (waarschijnlijk is dit de buitenland-holding van Robeco

Nederlandse Antillen:

* Rorento NV

Kagie (1982, p. 86 e.v.):

Rorento is een beleggingsfonds van de Robecogroep, gespecialiseerd in obligaties en andere 'vastrentende' waarden in de hele wereld. De vestigingsplaats is Curacao, maar de meeste Rorento-handelingen worden vanuit een kantoorflat in Rotterdam verricht. De idee van het in 1974 opgerichte fonds is een eenvoudige. De particulier die in Nederland in obligaties belegt, hoeft over de ontvangen rente geen vijftwintig procent dividendbelasting te betalen. Maar wie aandelen uitgeeft (zoals Rorento) en daarop in Nederland dividend uitkeert, betaalt die vijftwintig procent wél. Het fonds vestigde derhalve haar statutaire zetel op de Nederlandse Antillen. Daar is het begrip dividendbelasting onbekend. De aandeelhouders van Rorento kregen tot voor kort keurig ieder jaar de fictieve 3,6 pct. over het aandelenbezit in contanten uitgekeerd. Dit 'rendement' konden de aandeelhouders aan de belasting opgeven. Hun overige 'rendement' ontvingen zij in de vorm van belastingvrije aandelen."

Het fictief rendement is inmiddels opgetrokken tot 6 % via de reparatiewet van staatssekretaris Nooteboom. In een gesprek met Kagie zegt Robeco-topman Van der Meer:

"In 1974, toen wij hier Robeco en Rolinco hadden, vonden we het nodig het pakket mogelijkheden voor beleggers uit te breiden. Zo ontstond het idee een obligatiefonds te beginnen. Toen liepen we tegen dat punt van de vijftwintig procent dividendbelasting aan. We vonden dat voor een obligatiemaatschappij als de onze die dividendbelas-

ting niet zou moeten gelden. Daarover hebben we met de toenmalige staatssecretaris gesproken. Die reageerde niet onwelwillend maar na lang nadenken, zei hij uiteindelijk: luister eens, we leven in de EEG, om allerlei politieke redenen kan ik niet aan jullie begrijpelijke verzoek tegemoet komen. Toen moesten we wel zeggen: meneer de staatssecretaris, we denken dat u ons hiermee het land uitdrijft om een plaats te zoeken waar die belasting niet geheven wordt. We hebben alle bekende namen op dat punt, van de Kanaaleilanden tot Zwitserland en van de Bahama's tot Bermuda doorgenomen. Alle voor- en nadelen onder elkaar gezet. Als je dan toch moet, ga je ook maar het beste zoeken dat je vinden kan. Een land als Panama heeft bijvoorbeeld een bepaalde klank, dat viel meteen al af. Uiteindelijk hielden we er twee over: Zwitserland en Curacao. In onze ogen twee ordentelijke namen. Zwitserland natuurlijk met een bepaald imago, Curacao met het voordeel dat ze er Nederlands spreken. Het is een deel van ons Koninkrijk en ze hebben er een wetgeving die heel dicht tegen de Nederlandse aanligt. In eerste instantie hadden we besloten toch maar naar Zwitserland te gaan. Kijk, wij kunnen Curacao wel een vertrouwde naam vinden, maar voor een Fransman is Curacao en Panama hetzelfde; dat waren onze indicaties wel. Onze redenering was dat we overal spaarders moesten zien te vinden en dan is Zwitserland natuurlijk niet de slechtste naam. Toen bleek dat het in Zwitserland niet kon. Het is daar anders dan hier, er is daar een aparte wetgeving voor beleggingsmaatschappijen. Het Robeco-systeem paste niet in het Zwitserse recht. Toen zijn we alsnog naar Curacao gegaan. Zwitserland zou geografisch dichterbij zijn geweest, de communicatie verloopt soepeler. als ik nu met die mensen op Curacao contact wil hebben, ben ik gehouden dat 's avonds thuis te doen of aan het einde van de middag, want dan zijn ze daar pas begonnen. In de effectenwereld gaat alles telefonisch dat is dus toch al een probleem. Het is een enorme afstand. Ik ben eens met de Concorde naar Curacao gegaan, toen was ik nog achttien uur onderweg. Omdat we in Zwitserland niet konden beginnen zijn we naar 'second best' gegaan, Curacao. Niet met het idee dat we belasting wilden ontduiken, maar meer vanuit de wetenschap dat een obligatiebeleggingsmaatschappij als de onze door de Nederlandse fiscus wordt achtergesteld bij een directe belegging in obligaties.'

Beleggingsexpert Van der Meer onderscheidt twee categorieën belastingreizigers naar de Antillen. Daar zijn de particuliere spaarders, die in groepsverband een NV'tje op Curacao openen en dat maatschappijtje na verloop van een paar jaar weer verkopen. Interest wordt door hen in de vorm van koerswinst op de aandelen getoucheerd. De tweede categorie maakt gebruik van fondsen als Rorento: een manier van vermogensaanwas die interessanter werd dan de eerste methode nadat na 1980 het fictieve rendement

een feit was.

Hij vertelt: "In die tijd na 1970 was dat rendement van 3,6 procent niet eens zo erg fictief. Daarna is de rente gaan stijgen en dat maakte het steeds aantrekkelijker om in de West te gaan beleggen. Niet in aandelen, maar in obligaties: de discrepantie tussen de echte rente en de fictieve rente werd steeds groter.

"Toen in 1979 de gewraakte maatregel van Nootboom dreigde, heeft de toenmalige Antilliaanse premier Pourier zich persoonlijk nogal wat moeite getroost het tij te keren. Hij onderhandelde met bewindslieden en hooggeplaatste ambtenaren in Den Haag. Pourier wipte tijdens zijn bezoek ook even bij Rorento in Rotterdam binnen om de situatie te bespreken.

Van der Meer: "Er is in die tijd natuurlijk zwaar gelobbyd om die maatregel ongedaan te maken. U moet niet vergeten dat Rorento destijds drie miljard gulden groot was, dat is toch wel wat. Vanaf 25 november 1978, het moment waarop de maatregel voor het eerst werd aangekondigd, staakte de groei van Rorento. Sinds die tijd hebben veel mensen hun aandelen teruggegeven. Tot november '78 was er een enorme vraag; natuurlijk, veelal van mensen die vonden dat Rorento fiscaal voordeel bood. Ik denk dat de maatregel van meneer Nootboom ook niet uit Rorento als zodanig voortkwam, maar meer werd ingegeven door het misbruik dat naar zijn idee van Rorento werd gemaakt. Want het is natuurlijk een feit dat erg veel mensen gebruik maakten van een mogelijkheid die als het ware door de banken werd verkocht. We hebben goede resultaten behaald, maar we hadden nadien ook de pech. Het fiscale lolletje werd kleiner. De banken gingen adviseren Rorento's te kopen met geleend geld, want dan had je aftrekbare rentelast. Je betaalde, laten we zeggen, 12 pct. bij de bank voor dat geld. Je maakte bij Rorento 12 pct en van die 12 pct hoefde je maar over 3,6 pct belasting te betalen. Je maakte, ruwweg gezegd, 8 pct. koerswinst en de rente kon je dan nog eens 'n keer aftrekken. Dat was een gouden zaak voor die lui. Vooral voor de hogere inkomens, die in een hoge tariefgroep zaten"

"Maar toen de minister met zijn maatregelen kwam, liep ook het met geleend geld kopen van effecten terug. Enerzijds werden er op dit punt geen nieuwe zaken gedaan. anderzijds liepen de zaken af, want geld leen je voor een bepaalde tijd. In een paar jaar tijds is Rorento drastisch gekrompen: van drie naar twee miljard. Maar het voordeel is er nog wel voor onze aandeelhouders; ik denk dat dit jaar weer een koersstijging van ongeveer 13 pct. voor de mensen meebrengt. Daarover hoef je maximaal maar 6 pct belasting te betalen, dus er is ook dit jaar weer 7 pct. belastingvrije opbrengst. Iemand die in een hoog belastingtarief valt, neemt 50 pct, kan die 7 pct. weer verdubbelen tot 14 pct. plus 6, dus die heeft al 20 pct. gemaakt. Nou, dat maak je nergens in de rentesfeer".

De directie van Rorento NV - dat mag niet onvermeld blijven - berust bij de Rorento Trustmaatschappij NV te Curaçao."

Bijlage 2

Enige nadere informatie over het fiscaal systeem van een belastingparadijs: De Nederlandse Antillen

Enige belangrijke bepalingen in de belastingregeling tussen Nederland en de Nederlandse Antillen zijn de volgende:

- a) Op dividenden die door een Nederlandse onderneming aan een Antilliaanse aandeelhouder worden uitgekeerd, wordt in plaats van de normale Nederlandse dividendbelasting van 25 % slechts 15 % ingehouden. Het resterende bedrag (\pm 85 % van de oorspronkelijke dividenden) wordt op de Nederlandse Antillen tegen het tarief van 2,4 - 3 % belast.
- b) Indien de Antilliaanse aandeelhouder 25 % of meer bezit van het uitstaande aandelenkapitaal van het Nederlandse bedrijf, dan geldt in Nederland een nultarief voor de dividendbelasting. Op de Nederlandse Antillen wordt de 2,4 - 3 % belasting over de netto-winst (zie paragraaf IV) geheven.
- c) Interest die door Nederlandse bedrijven aan een Antilliaans bedrijf wordt betaald, blijft in Nederland onbelast en valt in de Nederlandse Antillen onder het 2,4 - 3 % tarief (geldt voor obligaties, bankdeposito's, onderhandse leningen en andere schuldverplichtingen).
- d) Op betalingen die door Nederlandse bedrijven aan Antilliaanse bedrijven worden gedaan wegens patenten, licenties en auteursrechten wordt in Nederland geen belasting geheven, terwijl deze op de Nederlandse Antillen slechts onder het 2,4 - 3 % tarief vallen.
- e) Inkomen voortvloeiend uit onroerend goed-transakties in Nederland zelf blijft op de Nederlandse Antillen onbelast.
- f) Zeer gunstige fiscale behandeling van Antillen-maatschappijen die zich bezig houden met scheep- en luchtvaart, alsmede ondernemingen die niet-transportvaartuigen (b.v. baggerschepen) leasen aan derde partijen. Een voorwaarde is dat deze ondernemingen een statutair adres op de Nederlandse Antillen hebben en dat ze, ingeval ze zelf de vervoerder zijn, hun dagelijkse management vanuit de Nederlandse Antillen voeren. De gunstige fiscale behandeling geldt voor zeeschepen die in het Koninkrijk der Nederlanden (dus inclusief de Nederlandse Antillen) geregistreerd staan, maar kan ook van toepassing verklaard worden voor andere schepen die door een Antilliaanse maatschappij geëxploiteerd worden. De gunstige regeling omvat o.a.: een lage effectieve winstbelasting (7,73 % - 9,66 %); investeringsaftrek voor aanschaf nieuwe vaartui-

gen; mogelijkheid tot versnelde afschrijving; mogelijkheid creëren van een onderhouds- en vervangingsreserve; verlieskompensatie over zes jaar mogelijk.

Per 1 januari 1987 stonden op de Nederlandse Antillen 184 schepen met een totaal tonnage van 1,94 miljoen ingeschreven, waaronder een flink aantal tankers van Shell en Esso, cruise- en transportschepen van de HAL (1).

Van de bovenstaande bepalingen lijkt met name punt b) een stimulans te vormen voor Nederlandse ondernemingen om tot zetelverplaatsing naar de Nederlandse Antillen over te gaan, waarover meer in paragraaf 4.3. Punt c) kan aanleiding geven tot de oprichting van financieringsmaatschappijen op de Nederlandse Antillen door Nederlandse ondernemingen. De vraag daarbij is echter of dat in andere landen (zoals Zwitserland) niet even goed of beter kan; de concernstructuur en concernspreiding over de verschillende landen geeft in dergelijke beslissingen waarschijnlijk de doorslag. Zeker is in elk geval dat bijna de helft van de grootste honderd Nederlandse ondernemingen in 1981 een financieringsmaatschappij op de Nederlandse Antillen bezat. De eerste onderneming die deze constructie hanteerde was Shell in 1967 met haar financieringsmaatschappij Shell International Finance NV. Tenslotte hebben ten gevolge van punt f) tal van Nederlandse ondernemingen vaartuigen, boorplatforms, baggervaartuigen en dergelijke in een Antilliaanse onderneming ondergebracht.

Deze belastingregeling voor het Koninkrijk (BRK) is in april 1984 enigszins gewijzigd, welke wijzigingen per 1 januari 1985 van kracht werden. Deze maatregelen zijn vooral genomen onder druk van de Verenigde Staten en het Nederlandse parlement. In mei 1983 diende het PvdA-kamerlid Kombrink een motie in waarbij de regering werd uitgenodigd de BRK te herzien en desnoods op te zeggen. De motie werd met steun van alle partijen aanvaard. Vrij kort daarna bezocht Staatssecretaris Koning van Financiën de Antillen. Na afloop van zijn bezoek kondigde hij aan dat besprekingen over herziening van de BRK zouden volgen. In april 1984 komen partijen vervolgens tot overeenstemming.

De tussen de Antilliaanse Minister van Financiën en Staatssecretaris Koning overeengekomen aanpassingen van de BRK houden onder meer in dat Nederland voortaan 7,5 % dividendbelasting mag inhouden op deelnemingsdividenden die naar de Antillen stromen. Wanneer de Antillen echter hun winstbelastingtarief verhogen tot minimaal 5,5 % zal Nederland slechts een dividendbelasting heffen van 5 %. Met andere woorden de Antillenroute zal \pm 7,5 % duurder worden. Of dit degenen die hebben aangedrongen op een wijziging van de BRK tevreden zal stellen, zal de tijd moeten leren. Dat het de glorie van de Antillen als Tax Haven zal doen verbleken, lijkt echter voor de hand te liggen.

Andere overeengekomen aanpassingen betreffen een verbeterde inlichtingenuitwisseling en een ruimere regeling voor over-

leg tussen de fiskale autoriteiten van Nederland en de Nederlandse Antillen. De inlichtingenuitwisseling is meer in lijn gebracht met wat in belastingverdragen gebruikelijk is. In konkreto betekent het dat de fiskale autoriteiten bij elkaar informatie kunnen inwinnen over elkaars belastingplichtigen, zoals de juistheid van door belastingplichtigen gestelde feiten en de omvang van de activiteiten die binnen hun grondgebied worden verricht.

De ruimere overlegprocedure is meer toegespitst op de belangen van de belastingbetalers. Deze kunnen de fiskale autoriteiten in hun eigen land verzoeken in overleg te treden met die van het andere land om te voorkomen dat zij zowel in het ene land als in het andere land over dezelfde inkomsten of winst belasting moeten betalen.

De nieuwe regeling zal per 1 januari 1985 van kracht moeten worden. Voordat het zover is zal echter eerst het parlement zich erover moeten buigen. Een gewijzigde BRK zal, ongetwijfeld op aandringen van de Nederlandse Antillen die gebaat zijn bij een enigszins stabiele situatie nu hun positie ook al vanuit de Verenigde Staten wordt bedreigd, de eerstkomende vijf jaar niet opnieuw worden aangepast, tenzij zich in de belastingwetgeving van een van beide landen belangrijke wijzigingen voordoen (2).

- (1): C. Plantz en K. Walboom: "Belasting in de Nederlandse Antillen", Deventer 1978, p. 41.
- (2): "De meerwaarde van de Belastingregeling voor het Koninkrijk" in: FEM 12 mei 1984.