

Vergaderjaar 2003–2004

**26 231**

## **Compensatiebeleid aanschaf defensiematerieel in het buitenland**

**Nr. 10**

### **BRIEF VAN DE STAATSSECRETARIS VAN ECONOMISCHE ZAKEN**

Aan de Voorzitter van de Tweede Kamer der Staten-Generaal

Den Haag, 16 juli 2004

#### **Inleiding**

Met genoegen bied ik u hierbij de gecombineerde rapportage over de resultaten van het compensatiebeleid over de jaren 2002 en 2003 aan. De rapportage sluit aan bij de rapportage over 2001 die op 2 juli 2002 aan de Kamer is verstuurd (O/B/MP/02026995).

Over het jaar 2002 hebt u geen rapportage ontvangen. Wel is sinds de rapportage over 2001 het rapport van het Interdepartementale Beleidsonderzoek «Verwerving van materieel voor de Nederlandse krijgsmacht» (IBO-DNK) op 15 juli 2002 aan de Kamer aangeboden, waarin een hoofdstuk is gewijd aan het compensatiebeleid en het rapport van de door Pricewaterhouse Coopers (PwC) uitgevoerde kosten/baten analyse van het compensatiebeleid (november 2002). Inmiddels is u ook het kabinetsstandpunt op het IBO-DNK gestuurd (Kamerstuk 27 830/26, 2 juni 2004). Dit standpunt heeft betrekking op de in het IBO-DNK opgeworpen vraag naar heroverweging van het compensatiebeleid. Het PwC rapport en een onderzoek naar de economische betekenis van de defensiegerelateerde industrie dat in opdracht van mijn ministerie is uitgevoerd, hebben hierbij als input gediend. Met het laatste onderzoek is tevens in belangrijke mate tegemoet gekomen aan een wens geuit tijdens een algemeen overleg van de vaste commissies voor Economische Zaken en Buitenlandse Zaken over het wapenexportbeleid op 20 november jl. (Kamerstuk 22 054/79). Het rapport (Research voor Beleid, maart 2004) is bijgevoegd.<sup>1</sup>

De voorliggende jaarrapportage bestaat uit de volgende onderdelen:

- 1) Beknopte weergave kabinetsstandpunt IBO-DNK d.d. 2 juni 2004 (v.w.b. Compensatiebeleid);
- 2) Operationele doelstelling van het compensatiebeleid in relatie tot het beleid ten aanzien van de defensiegerelateerde industrie en het bredere beleid van Economische Zaken;
- 3) Uitwerking operationele aanbevelingen uit het bovengenoemde IBO-DNK (v.w.b. Compensatiebeleid):

<sup>1</sup> Ter inzage gelegd bij het Centraal Informatiepunt Tweede Kamer.

- a) verbeteren verhouding tussen kosten en baten
  - b) verwerven inzicht in prijsopdrijvend effect en expliciteren kosten-batenafweging
  - c) vergroten van de transparantie bij de uitvoering van het compensatiebeleid;
  - d) nemen initiatieven in internationaal verband.
- 4) Resultaten van het compensatiebeleid over 2002 en 2003.

### **1 Beknopte weergave kabinetsstandpunt IBO-DNK d.d. 2 juni 2004 (v.w.b. Compensatiebeleid)**

Opdrachten voor de ontwikkeling en de productie van defensiematerieel worden niet verstrekt op basis van internationale concurrentiestelling. Voorts bestaan in dit kader geen internationale regels voor de financiële ondersteuning door overheden of voor (openbare) aanbestedingen. De rechtvaardiging hiervan ligt in de soevereiniteit van staten om hun eigen veiligheid te waarborgen die binnen Europa is vastgelegd in artikel 296 van het EU-verdrag. Vanzelfsprekend spelen hierbij ook nationale industriële belangen een belangrijke rol. Door de grote investeringen die nodig zijn om complete defensiesystemen te ontwikkelen en te produceren, zijn hiertoe echter nog slechts een beperkt aantal grote landen in staat. Landen die voor de levering van complete defensiesystemen afhankelijk zijn van derde landen worden hiervoor gecompenseerd door afspraken over industriële inschakeling bij internationale samenwerking, de ondersteuning bij technologieontwikkeling en exportinitiatieven en tenslotte door compensatie indien materieel in het buitenland «van de plank» wordt verworven.

Het Nederlandse beleid voor de defensiegerelateerde industrie heeft tot doel om een beperkte maar hoogwaardige en internationaal concurrerende industrie te behouden om daarmee deel uit te maken van de Europese defensietechnologische en industriële basis die ontstaat door herstructurering van de nationale industrieën en afstemming van de vraag. Deze ontwikkeling gaat samen met een geleidelijke overgang naar een betere marktwerking («level playing field») bij het gunnen van ontwikkelings- en productieopdrachten. Een belangrijke recente ontwikkeling die daaraan zal bijdragen is het actieplan van de Europese Commissie gericht op liberalisering van de defensiemarkt. In internationaal verband steunt Nederland actief initiatieven om de liberalisering van de defensiemarkt dichterbij te brengen.

In de aanloop naar een open defensiemarkt is de rol van de overheid een belangrijke bepalende factor voor de kansen van de Nederlandse defensiegerelateerde industrie om deel te nemen aan de ontwikkeling en productie van defensiematerieel.

Het voorkeursbeleid bij verwerving van defensiematerieel is «kopen van de plank» boven (deelnemen aan) ontwikkelingsprojecten. De inschakeling van Nederlandse bedrijven en instituten bij opdrachten voor militair materieel in het buitenland wordt daarbij gerealiseerd door middel van het compensatiebeleid.

Tegen deze achtergrond is in het kabinetsstandpunt ten aanzien van de in het IBO-DNK opgeworpen vraag of het compensatiebeleid moet worden heroverwogen in grote lijnen het volgende gesteld:

- 1 de kennisintensiteit en hoge toegevoegde waarde van defensiegerelateerde industrie en de synergievoordelen met hoogwaardige civiele activiteiten in combinatie met het ontbreken van een goed functionerende internationale defensiemarkt maakt overheidsbemoediging wenselijk;

- 2 het compensatiebeleid draagt bij verwerving van defensiematerieel «van de plank» in het buitenland bij aan de inschakeling van de defensiegerelateerde industrie;
- 3 de toekomst van het Nederlandse compensatiebeleid wordt bezien tegen de achtergrond van de internationale ontwikkelingen richting liberalisering van de defensiemarkt. Dit is in lijn met het advies dat de Adviesraad Internationale Vraagstukken in mei 2001 heeft uitgebracht (Europese militair-industriële samenwerking).

## **2 Operationele doelstelling compensatie beleid in relatie tot beleid ten aanzien van de defensiegerelateerde industrie en het bredere beleid van Economische Zaken**

De IBO-werkgroep beveelt aan om de doelen van het compensatiebeleid beter te operationaliseren. Zoals eerder aangegeven, is het compensatiebeleid – het eisen van economische tegenprestaties bij aankopen van defensiematerieel in het buitenland – het sluitstuk van het beleid gericht op de defensiegerelateerde industrie. Dit beleid dient enerzijds het belang van het ministerie van Defensie als «smart buyer» en «smart user» en anderzijds een economisch belang voor Nederland. Investeringen in de kennisinfrastructuur, (inter)nationale ontwikkelingsprojecten en export zijn onmisbare onderdelen van het beleid gericht op de defensiegerelateerde industrie. Door de compensatie-eis komt ook een deel van de investeringen in defensiematerieel ten goede aan de Nederlandse (defensiegerelateerde) industrie bij «kopen van de plank».

Om het ministerie van Defensie in staat te stellen optimaal concurrentie te stellen is de compensatie-eis generiek. De buitenlandse leverancier bepaalt zelf met welke Nederlandse partijen de compensatie wordt ingevuld. De eisen aan de invulling van de compensatieverplichting zijn met name gericht op technologisch niveau en additionaliteit. Een consequentie hiervan is dat (slechts) ca 40% van de compensatie-activiteiten defensiegerelateerd is. Dit is 10% van de omzet resp. 20% van de export die in Nederland met defensiegerelateerde activiteiten wordt gegeneerd. Vervolgopdrachten die het gevolg zijn van een via het compensatiebeleid ontstane commerciële relatie zijn hierbij buiten beschouwing gelaten. Ca. 60% (dus ca € 240 mln per jaar) betreft additionele industriële export opdrachten, kennisoverdrachtprojecten, investeringen etc.

De operationele doelstelling van het compensatiebeleid is derhalve: door het afsluiten en doen uitvoeren van compensatie-overeenkomsten de inschakeling bevorderen van de Nederlandse defensiegerelateerde industrie bij de ontwikkeling en productie van defensiematerieel en daarnaast projecten initiëren die bijdragen aan de doelen van het ministerie van Economische Zaken op het gebied van export, innovatie en investeringen. Door de randvoorwaarden waarbinnen het compensatiebeleid wordt toegepast is de doelstelling dus hybride: de resultaten kunnen slechts ten dele terecht komen bij de eerste doelgroep. De complementaire doelstelling betreft een zo goed mogelijke economische bate van het deel van de compensatie die niet neerslaat bij de defensiegerelateerde industrie.

In volgende paragraaf wordt ingegaan op het verhogen van het percentage defensiegerelateerde compensatie en het verbeteren van de economische baten van de niet-militaire invulling van de compensatie.

### **3 Uitwerking operationele aanbevelingen IBO-DNK (v.w.b. compensatiebeleid)**

#### *3a) Verbeteren verhouding tussen kosten en baten*

Ten aanzien van de verbetering van de verhouding tussen kosten en baten van het compensatiebeleid c.q. de compensatie-eis bij defensie-aankopen «van de plank» in het buitenland en de invulling daarvan, heeft de IBO-werkgroep diverse aanbevelingen geformuleerd.

De aanbeveling om door flexibilisering van de toepassing het instrument beter op de defensiegerelateerde industrie te richten, wordt overgenomen. Het doel is om buitenlandse uitbesteders te stimuleren actief te zoeken naar toeleveranciers in de defensiegerelateerde industrie. Dit kan door het toepassen van hogere multipliers op opdrachten als Nederlandse bedrijven reeds in de ontwikkelfase als «single source» of «preferred supplier» voor bepaalde onderdelen worden geselecteerd. Voor dit soort projecten wordt de maximale factor 5 in plaats van de huidige maximale multiplier voor hoogwaardige opdrachten van 3. Een multiplier is een vermenigvuldigingsfactor waardoor een geplaatste opdracht meer «compensatiecredits» oplevert dat de nominale waarde en dus zwaarder meetelt bij het invullen van de compensatieverplichting. Opdrachten voor R&D activiteiten hebben vaak een relatief klein volume, maar vergroten de kansen voor latere productie aanzienlijk. Om het plaatsen van R&D opdrachten te stimuleren wordt de maximaal hiervoor in te zetten multiplier 10. De exacte multiplier wordt per geval vastgesteld aan de hand van het bedrijfseconomische belang van de R&D opdracht.

Een andere mogelijkheid tot flexibilisering is het kwijtschelden van de resterende compensatieverplichting in gevallen waarin een vooraf afgesproken percentage van de compensatie met militaire opdrachten is ingevuld.

Beide mogelijkheden zullen worden opgenomen in de richtlijnen die EZ hanteert voor het afsluiten van compensatie-overeenkomsten met als doel het aandeel militaire compensatie te laten stijgen. Omdat de mogelijkheden per project resp. buitenlandse leverancier sterk verschillen zal per individuele compensatie-overeenkomst worden bepaald wat de meest effectieve benadering is. Hierbij moet wel in ogenschouw worden genomen dat het gaat om aankopen «van de plank», dat aan ieder bedrijf dat een offerteaanvraag krijgt van het ministerie van Defensie dezelfde eis wordt gesteld (100% compensatie) en dat geen specifieke leveranciers of producten kunnen worden voorgeschreven omdat dit de concurrentie beperkt en prijsverhogend kan werken. Door deze omstandigheden moet een gemiddeld aandeel militaire compensatie van 50% als uiterste ambitie worden gezien.

Een aanzienlijk deel van de compensatieverplichting wordt derhalve ingevuld met niet-militaire activiteiten. Om de baten van deze compensatie te vergroten beveelt de IBO-werkgroep aan om het aandeel kennisoverdracht en investeringen te vergroten ten opzichte van de industriële opdrachten, waarmee nu het grootste deel van de niet-militaire compensatie wordt ingevuld. Hiertoe moet een objectiveerbare waarderingsmethode worden ontwikkeld voor het toekennen van «compensatiecredits» voor deze activiteiten. Op dit moment wordt deze methode door Economische Zaken ontwikkeld en wordt deze vorm van invulling van de compensatieverplichting onder de aandacht van de bedrijven gebracht. De waarderingsmethode zal bestaan uit een deel dat wordt toegekend als het buitenlandse bedrijf een activiteit uitvoert en een deel als deze activiteit tot resultaat leidt (bijvoorbeeld opdrachten) voor de betrokken Neder-

landse bedrijven. De waarderingsmethode zal het karakter hebben van een richtlijn die een bandbreedte aangeeft waarbinnen het toekennen van «compensatiecredits» als doelmatig kan worden beschouwd.

De IBO-werkgroep heeft aangenomen dat de kosten-batenverhouding van grotere overeenkomsten beter is dan die van kleinere en beveelt aan het drempelbedrag te verhogen. De aanname is ten dele bevestigd in het onderzoek «Kosten-baten analyse van het Nederlandse compensatiebeleid» dat PricewaterhouseCoopers in opdracht van de ministeries van Defensie en Economische Zaken heeft uitgevoerd. Het aandeel van de compensatie dat bij de defensiegerelateerde industrie terecht komt ligt bij de kleinste overeenkomsten laag (24%) en de verplichtingen zijn in de regel te klein om economisch interessante investerings- en kennisoverdrachtsprojecten te realiseren. Van de gerealiseerde compensatie in de categorie overeenkomsten tussen de € 5 en 10 mln is in de afgelopen jaren een relatief groot deel terecht gekomen bij zowel het MKB als de defensiegerelateerde industrie. Het drempelbedrag voor het eisen van compensatie wordt op basis van deze overwegingen verhoogd van € 2,5 mln naar € 5 mln per individuele opdracht.

### *3b) Verwerven inzicht prijsopdrijvend effect en expliciteren kosten-baten afweging*

Voor wat betreft de kosten die de compensatie-eis met zich brengt in de vorm van een prijsopdrijvend effect bij defensie-opdrachten beveelt de werkgroep aan hier meer inzicht in te verwerven en dit explicieter te betrekken in de kosten-baten afweging. Met het in november 2002 aan de Kamer aangeboden onderzoek van PricewaterhouseCoopers is voor het eerst een onafhankelijke schatting gemaakt van kosten en baten van dit beleid op basis van empirisch onderzoek. Uit de analyse blijkt dat gemiddeld 2,6% voor kosten van compensatie in de prijs is doorberekend (gemiddeld ca € 10 mln per jaar) en de uitvoeringskosten voor de Nederlandse overheid ca 0,3% zijn.

Daar uit de analyse van PwC tevens aanzienlijke baten naar voren komen valt in deze algemene afweging het saldo positief uit. Meer nadruk op andere vormen van stimulering of bescherming van de Nederlandse defensiegerelateerde industrie zoals nationale ontwikkelingsopdrachten of specifieke subsidies – in plaats van het compensatie-instrument – zouden meer baten opleveren maar al snel veel hogere kosten met zich brengen. Bovendien zou het ministerie van Defensie beperkt kunnen worden in haar vrijheid om op basis van operationele behoeften materieel aan te schaffen. De generieke compensatie-eis geeft de mogelijkheid om marktwerking in het aanschafproces te maximeren in combinatie met een vangnet voor nationale industriebelangen. Daar komt bij dat kostenreducties pas verwacht mogen worden als vele landen afzien van industriële verplichtingen (Europees militair-industriële samenwerking, AIV, mei 2001). Tegen deze achtergrond moeten de kosten die het voeren van een compensatiebeleid met zich brengt gezien worden als een consequentie van het ontbreken van een open markt voor defensiematerieel.

Verdere specificatie van «meerkosten» per opdracht, bijvoorbeeld door het vragen van dubbele offertes wordt dan ook niet noodzakelijk geacht. Het is zelfs niet wenselijk omdat aanbieders dit kunnen opvatten als een uitnodiging om duurdere Nederlandse toeleveranciers in te schakelen en dit in de offerte tot uitdrukking te brengen, zoals dat in andere landen wel voorkomt en tot halverwege de jaren '80 ook in Nederland het geval was. Dit zou de concurrentiestelling niet ten goede komen. Het doorberekenen van overheadkosten die een aanbieder maakt om de compensatie in te vullen wordt door effectieve concurrentiestelling beperkt, evenals andere

kosten- of winstopslagen. Een specificatie hiervan in de offerte zal niet leiden tot meer inzicht in de werkelijke doorberekening.

### *3c) Vergroten transparantie bij de uitvoering van het compensatiebeleid*

Aan de aanbevelingen van de IBO werkgroep die moeten leiden tot het verbeteren van de transparantie van het compensatiebeleid wordt inhoud gegeven door in de jaarlijkse rapportage aan de Kamer expliciet aandacht te besteden aan de opbouw van de in het voorgaande jaar gerealiseerde compensatie. Het gaat hierbij met name om de volgende informatie:

- aandeel compensatie dat is neergeslagen in de defensiegerelateerde industrie;
- aandeel van de compensatie dat is gerealiseerd met investerings- en kennisoverdrachtsprojecten;
- invloed van multipliers en andere waarderingsregels op de omvang van de gerealiseerde compensatie.

In de fase voorafgaand aan de gunning van de opdracht door Defensie zal meer informatie aan dit ministerie worden verstrekt over de gemaakte compensatie-afspraken met de potentiële leveranciers en de waardering van Economische Zaken hiervoor. Het protocol tussen de beide ministeries zal hiertoe worden aangepast. Dit laat onverlet dat de keuze voor een leverancier wordt gemaakt door Defensie op basis van de operationele behoeftestelling en de (levensduur)kosten van een systeem. Overeenstemming over de compensatie blijft een voorwaarde voor het plaatsen van de opdracht, geen keuzecriterium.

Tenslotte beveelt de IBO-werkgroep een betere verificatie van de realisatie van compensatieverplichtingen aan, onder andere door accountantscontrole. De verificatie wordt in de meeste gevallen gedaan met een vragenlijst van Economische Zaken aan het Nederlandse bedrijf. Naar aanleiding van een aanbeveling van de Algemene Rekenkamer (Kamerstuk nr. 26 231, 1998) wordt een kopie van de factuur gevraagd. Met deze verbetering zijn de administratief-organisatorische- procedures bij de uitvoering van het compensatiebeleid door de Rekenkamer destijds als toereikend gekenmerkt. Bij compensatie activiteiten anders dan opdrachten, zoals investeringen of kennisoverdrachtprojecten, worden in veel gevallen wel verklaringen van accountants of andere deskundigen gevraagd. Een algemene toepassing van accountantscontroles zou het uitvoeren van het instrument veel duurder maken en de administratieve lasten voor de bedrijven verhogen. Op basis van deze overwegingen zal toepassing van accountantscontroles als verificatiemiddel bij de realisatie van compensatieverplichtingen niet geïntensiveerd worden.

### *3d) Nemen van initiatieven in internationaal verband*

De IBO-werkgroep beveelt aan om nieuwe initiatieven te nemen om in de aangewezen multilaterale fora afschaffing van het compensatiebeleid te bewerkstelligen.

Zoals eerder vermeld, steunt Nederland actief alle multilaterale en EC initiatieven om liberalisering van de markt dichterbij te brengen. In de aanloop naar het verdrag van Maastricht heeft Nederland zelfs getracht artikel 296 geheel te schrappen. De hervorming van de defensiemarkt zal echter geleidelijk plaatsvinden, zowel aan de aanbod- als aan de vraagzijde. Een belangrijke recente ontwikkeling is het actieplan van de EC dat zich richt op de harmonisatie van de vraag, aanbestedingsregels (mogelijk beperking van de reikwijdte van art. 296 VEU) en gezamenlijke technologie-ontwikkeling. Ook hierbij geldt dat de grote landen en indus-

trieën de sleutel in handen hebben; van Nederland kunnen dus geen wonderen verwacht worden.

Het compensatiebeleid is in de eerste plaats een antwoord op de nationale gerichtheid van de grote landen, maar houdt ook beleidsconcurrentie in tussen de kleinere landen die suboptimaal kan uitwerken als door de compensatie-eisen grote uitbesteders opdrachten gaan versnipperen. In de tweede helft van 2004 zal Economische Zaken een werkconferentie organiseren voor landen die een met Nederland vergelijkbaar beleid voeren om te onderzoeken of via afstemming van compensatiebeleid de inefficiënte en kostenverhogende versnippering van opdrachten tussen toeleveranciers uit verschillende landen kan worden voorkomen.

Een mogelijkheid die al wordt toegepast is het onderhouden van contacten met een aantal landen met het doel om wederzijdse compensatieverplichtingen tegen elkaar weg te strepen. Dit is de meest kosteneffectieve en minst marktversturende wijze van compenseren gericht op een «global balance» die bijvoorbeeld ook via het internationale wapenagentschap OCCAR wordt nagestreefd. Deze contacten zullen worden uitgebreid en geïntensiveerd.

#### **4 Resultaten van het compensatiebeleid over 2002 en 2003**

In tabel 1 is de stand aangegeven van alle compensatieovereenkomsten die voor 31 december 2003 zijn gesloten en op dat moment nog niet geheel ingevuld. Van de oorspronkelijk overeengekomen compensatieverplichtingen onder deze 90 overeenkomsten van ruim € 3,6 miljard is inmiddels bijna € 2,2 miljard ingevuld. De nog openstaande verplichting van bijna € 1,4 miljard zal de komende jaren door compensatieactiviteiten worden ingevuld. Door het afsluiten nieuwe compensatieovereenkomsten bij opdrachten van het Ministerie van Defensie zal de verplichting weer stijgen.

**Tabel 1: lopende compensatieovereenkomsten per 31 december 2003**

aantal compensatieovereenkomsten	90
opdrachtwaarde aanschaffingen	3 290,1
initiële compensatieverplichtingen	3 625,3
gerealiseerde compensatie per 31 december 2003	2 267,4
stand nog in te vullen verplichtingen per 31 december 2003	1 357,9

*bedragen in miljoenen €*

Tabel 2 geeft aan wat de wijzigingen in de lopende overeenkomsten zijn ten opzichte van de vorige rapportage. Hieruit blijkt dat in 2002 en 2003 38 overeenkomsten met een totale compensatieverplichting van € 809,5 mln volledig zijn ingevuld en afgedaan. In dezelfde periode zijn 23 nieuwe overeenkomsten afgesloten met een compensatieverplichting van € 590,4 mln en is door aanvullende opdrachten de verplichting bij enkele lopende overeenkomsten gestegen met € 32,8 mln.

**Tabel 2: aansluiting huidige met vorige rapportage**

Aantal ovk.			Opdracht-waarde	Compensatie-verplichting
106	Totaal lopende compensatie-overeenkomsten per 31 december	2001	3 584,6	3 811,6
12	Nieuwe overeenkomsten	2002	484,8	484,8
11	Nieuwe overeenkomsten	2003	105,6	105,6
	Wijzigingen op bestaande	2002	20,3	20,3
	Wijzigingen op bestaande	2003	12,5	12,5
20	Afgedane overeenkomsten	2002	-/- 233,9	-/- 221,1
18	Afgedane overeenkomsten	2003	-/- 684,0	-/- 588,4
1	Geannuleerde overeenkomst		-	-
90	Totaal lopende compensatie-overeenkomsten per 31 december	2003	3 290,1	3 625,3

*bedragen in miljoenen €*

In tabel 3 ziet u dat in 2002 en 2003 resp. 873 en 519 claims voor compensatie opdrachten/activiteiten zijn behandeld. Hiermee is resp. € 548 en 618 mln als invulling van compensatieverplichtingen geaccepteerd en resp. € 131 en 129 mln afgewezen met verwijzing naar de voorwaarden in de betreffende compensatie-overeenkomsten. Hierbij gaat het meestal om het aandeel buitenlandse toelieferingen dat in de compensatieopdrachten verwerkt wordt of om opdrachten die geplaatst zijn in het kader van een reeds langer bestaande commerciële relatie en derhalve niet als additioneel beschouwd worden. Om compensatieverplichtingen tijdig in te vullen moet gemiddeld minimaal € 350 mln per jaar aan «compensatiecredits» gerealiseerd worden. Deze operationele doelstelling is opgenomen als VBTB-prestatie indicator in de begroting van Economische Zaken (5-jaarsgemiddelde).

**Tabel 3: gerealiseerde compensatie per jaar 1999–2003**

	1999	2000	2001	2002	2003	Gemiddeld
Aantal claims	548	638	302	873	519	576
Goedgekeurd	€ 222	€ 417	€ 155	€ 548	€ 618	€ 392
Afgekeurd	€ 147	€ 221	€ 56	€ 131	€ 129	€ 137

*bedragen in miljoenen €*

Zoals bekend is een van de doelstellingen van het compensatiebeleid een evenwichtige inschakeling van het MKB. Derhalve vindt u in tabel 4 de totale gerealiseerde compensatie naar bedrijfsgrootte in de periode 1999–2003. Hierbij teken ik aan dat ca. 15% van opdrachten geplaatst bij bedrijven met meer dan 500 personeelsleden wordt uitbesteed aan het Nederlandse MKB. Het reële percentage van de compensatie dat terecht is gekomen bij het MKB in 2003 is dus 20,7% (13,0% + 15% van 51,4%). Tabel 5 geeft de verdeling tussen directe en indirecte compensatie in de verschillende bedrijfsgrootteklassen weer. Directe compensatie zijn leveringen ten behoeve van het (soort) systemen dat Defensie aanschaft. Hieruit blijkt dat het voor het MKB moeilijk is om hierin succesvol te zijn. Ook hier hoort weer de kanttekening bij dat het MKB wel optreedt als toelieferancier bij opdrachten die grotere bedrijven uitvoeren.

**Tabel 4: gerealiseerde compensatie naar bedrijfsgrootte**

Werkzame personen	1999	2000	2001	2002	2003	1999–2003
< 100	32,9%	25,6%	31,3%	31,8%	13,0%	26,9%
100 – 500	37,6%	44,5%	45,0%	21,5%	35,6%	36,8%
> 500	29,5%	29,9%	23,7%	46,7%	51,4%	36,3%



**Tabel 5: directe en indirecte compensatie naar bedrijfsgrootte in 2001, 2002 en 2003**

	2001		2002		2003	
	direct	indirect	direct	indirect	direct	indirect
Werkzame personen						
< 100	2,6%	45,2%	13,7%	34,9%	22,8%	10,7%
100-500	78,5%	28,8%	49,2%	16,8%	23,1%	38,6%
> 500	18,9%	26,0%	37,1%	48,3%	54,1%	50,7%

Als uitvloeisel op de aanbevelingen van de IBO werkgroep zal in de rapportage over 2004 expliciet aandacht worden besteed aan het aandeel van de defensiegerelateerde industrie resp. investerings- en kennisoverdrachtprojecten in de gerealiseerde compensatie en het effect van de gehanteerde multipliers.

De Staatssecretaris van Economische Zaken,  
C. E. G. van Gennip