

De multinationalisatie van de Nederlandse economie

DRS. J.T. DE MARE*

Een van de belangrijkste kenmerken van de Nederlandse economie is haar openheid. Nederland is als klein land in een vergaand geïntegreerde wereldeconomie zeer sterk afhankelijk van de ontwikkelingen in het buitenland. Deze openheid wordt veelal afgeleid uit de hoge in- en uitvoerquotes van de Nederlandse economie. De Nederlandse economie is echter ook nog op een geheel andere manier erg open, namelijk doordat de bedrijven die in Nederland de marktsector vormen, in belangrijke mate slechts onderdelen zijn van grotere ondernemingen die in verscheidene landen opereren. Deze multinationalisatie betekent dat de geografische dimensie van de ondernemingen niet meer gelijk is aan de landsgrenzen, en ook dit is een aspect van de openheid van de Nederlandse economie. Dit artikel behandelt de multinationalisatie van de Nederlandse economie: hoever zij is voortgeschreden, in welke sectoren zij zich heeft geconcentreerd, wat de oorzaken ervan zijn enz. Daarbij wordt ook gebruik gemaakt van nieuw cijfermateriaal over deze materie.

Definitie

Multinationale ondernemingen zijn ondernemingen die in meer dan één land produceren. Deze produktie hoeft niet alleen betrekking te hebben op industriële activiteiten, doch kan evenzeer handel en andere dienstverlening omvatten (die immers ook toegevoegde waarde genereren). Vanuit het perspectief van de Nederlandse situatie kunnen twee soorten multinationals worden onderscheiden: inkomende en uitgaande. Inkomende multinationale ondernemingen (IMNO's) zijn de Nederlandse vestigingen van buitenlandse ondernemingen, ofte wel Nederlandse ondernemingen die in handen zijn van buitenlandse ondernemingen. Voorbeelden hiervan zijn IBM Nederland en Douwe Egberts. Uitgaande multinationale ondernemingen (UMNO's) zijn Nederlandse ondernemingen (of althans ondernemingen met het hoofdkantoor in Nederland) die ook in het buitenland actief zijn. Voorbeelden hiervan zijn Philips en Heineken.

Met betrekking tot de laatste categorie ondernemingen is het goed om een ondergrens te stellen aan de activiteiten in het buitenland (een concern met b.v. 10.000 werknemers in Nederland en 20 in België kunnen we toch moeilijk een multinational noemen). Daarom hebben wij in ons onderzoek gekozen voor een ondergrens van 10% van de werkgelegenheid in het buitenland; kortom: een onderneming met de hoofdzetel in Nederland die minstens 10% van haar personeel in het buitenland heeft werd als uitgaande multinational gekwalificeerd. Ondernemingen die het produkt zijn van een internationale fusie, zoals Shell, Unilever en Estel, werden ook als UMNO beschouwd. Hoewel deze definitie zeer beperkt is (zij heeft slechts betrekking op de werkgelegenheid en niet op de toegevoegde waarde, en laat ook het aantal landen waarin een onderneming actief is en de geografische spreiding van die landen buiten beschouwing) was zij, gegeven de beperkingen van onze basisgegevens, het maximaal haalbare 1).

Internationale positie van Nederland 2)

Nederland is altijd een belangrijke investeerder in het buitenland geweest. Het is het thuisland van enkele zeer grote onderne-

mingen die al sedert het begin van deze eeuw omvangrijke investeringen in het buitenland hebben gepleegd (Shell, Philips en Unilever). Cijfers m.b.t. de *voorraad* in het buitenland geïnvesteerd kapitaal in Nederlandse handen geven dan ook vooral de activiteiten van deze „grote drie” weer, vooral vóór 1970. Een internationale vergelijking van deze cijfers laat zien dat Nederland sedert jaar en dag na de VS en Groot-Brittannië de grootste bezitter van buitenlandse kapitaalgoederen is, hoewel deze relatieve positie wat afkalft en wordt „bedreigd” door Japan, West-Duitsland en Zwitserland. In 1960 was 10,5% van de totale hoeveelheid in het buitenland geïnvesteerd kapitaal in handen van Nederlandse bedrijven; in 1975 was dit 7,0%, doch in 1980 7,8%.

Indien we echter kijken naar de *stroom* van directe investeringen in het buitenland, dan is de positie van Nederland aanzienlijk minder dominant. Het „wereldaandeel” van Nederland hierin is gestegen van 2,6% in het begin van de jaren zestig tot 4,9% aan het eind van de jaren zeventig. Zoals we elders in dit artikel zullen zien, hebben de Nederlandse directe investeringen in het buitenland in het begin van de jaren tachtig wederom een hoge vlucht genomen.

Ten aanzien van de *inkomende* investeringen is de internationale positie van Nederland bescheiden, zij het toch niet onbelangrijk. Buitenlandse ondernemingen domineren de economie

* De auteur was tot 1 mei 1985 wetenschappelijk medewerker bij de vakgroep Bedrijfseconomie, leerstoelgroep Externe Organisatie van de Universiteit van Amsterdam en is sindsdien werkzaam bij Akzo te Arnhem. Dit artikel is op persoonlijke titel geschreven.

1) Zo gebruikt Van den Bulcke een typologie waarin hij vijf categorieën multinationals onderscheidt, en waarbij de volgende criteria worden gehanteerd: absolute omvang (omzet), aantal landen waarin produktie plaatsvindt, verspreiding van deze landen over de verschillende continenten, en het aandeel van de buitenlandse produktie in het totaal (D. Van den Bulcke, *De multinationale onderneming, een typologische benadering*, 1975).

2) De gegevens voor deze paragraaf komen uit J.M. Stopford en J.H. Dunning, *Multinationals: company performance and global trends*, 1983, blz. 5-15.

van landen als Canada, Australië en (in mindere mate) België, terwijl de hoeveelheid kapitaal in buitenlandse handen ook in Groot-Brittannië en de VS omvangrijk is.

De balans van de stroom van buitenlandse directe investeringen is voor Nederland structureel positief. Dat is ook het geval voor de VS, Japan, Zweden, Zwitserland en West-Duitsland (sedert 1970). Structurele importeurs van kapitaal zijn Canada, Australië, België, Italië, Groot-Brittannië en de ontwikkelingslanden. Er zijn slechts weinig landen die zowel belangrijke uitgaande als inkomende kapitaalstromen hebben. Nederland en Groot-Brittannië zijn in deze vrij uniek.

Buitenlandse directe investeringen

Men is het er over eens dat de kapitaaloverdracht niet het meest saillante kenmerk is van buitenlandse directe investeringen. Dit blijkt o.a. uit het bestaan van wederzijdse stromen (b.v. Amerikaanse ondernemingen die in Nederland investeren terwijl tegelijkertijd Nederlandse ondernemingen in de VS investeren) en het geringe aandeel in de buitenlandse directe investeringen dat naar de kapitaalarme ontwikkelingslanden gaat 3).

Buitenlandse investeringen zijn echter wel het medium van de multinationalisatie, en geven daarom toch wel enige indicatie van trends in het proces van multinationalisatie. Enkele kanttekeningen zijn echter op hun plaats. In de eerste plaats hoeven directe investeringen in het buitenland niet te zijn gepleegd door ondernemingen die wij als multinational hebben gekwalificeerd. De buitenlandse activiteiten van die ondernemingen kunnen immers een te gering deel van de totale ondernemingsactiviteit uitmaken. Bovendien worden minderheidsdeelnemingen van tussen de 20 en de 50% van het aandelenkapitaal wél als directe investering beschouwd, doch vallen ook zij buiten de door ons gehanteerde definitie (tenzij dit minderheidsaandeel toch effectieve controle van de onderneming met zich meebrengt).

In de tweede plaats is de totale hoeveelheid kapitaal die in buitenlandse handen komt, veelal groter dan de internationale kapitaalstroom. Dat komt doordat de internationale investeringsstroom wordt aangevuld met leningen ter plaatse en doordat winsten geherinvesteerd kunnen worden. Op deze wijze kan een „multiplier-effect” ontstaan m.b.t. de totale hoeveelheid kapitaal die onder buitenlandse controle komt. Vernon schat dat 25% van de fondsen van buitenlandse dochtermaatschappijen van Amerikaanse ondernemingen beschikbaar komen in de vorm van kapitaaloverdrachten vanuit het hoofdkantoor 4), hetgeen een multiplier van 4 impliceert; het Amerikaanse Ministerie van Financiën verklaarde dat tussen 1960 en 1966 37% van de Amerikaanse investeringen in België bestonden uit Amerikaans kapitaal (multiplier 2,7) 5). Andere bronnen noemen zelfs percentages van 20 en 13 6).

Omdat deze multipliers sterk naar tijd en plaats kunnen verschillen (zo valt te verwachten dat zij in ontwikkelingslanden

kleiner zijn dan in geïndustrialiseerde landen, waar meer lokaal kapitaal beschikbaar is), moeten cijfers over de buitenlandse directe investeringen met de nodige voorzichtigheid worden gehanteerd. Voor een internationale vergelijking (zoals in de vorige paragraaf) of voor het bepalen van de timing en de geografische spreiding van de multinationalisatie, zijn zij echter wel bruikbaar. In figuur 1 zijn daartoe de uitgaande en inkomende directe investeringsstromen van 1972 t/m 1983 weergegeven.

Drie zaken springen direct in het oog. In de eerste plaats de groei van vooral de uitgaande stroom, in de tweede plaats de parallelle golfbeweging die de uitgaande en inkomende stroom vertonen en in de derde plaats het anticyclische karakter van deze golven.

Het patroon van zowel uitgaande als inkomende investeringen vertoont pieken in de recessiejaren 1974/1975 en 1979/1982; de haussejaren 1972/1973 en 1976/1978 tonen daarentegen juist dalen 7). Dit anticyclische patroon van de uitgaande investeringen lijkt eenvoudig te verklaren vanuit de redenering dat een stagnerende thuismarkt voor vele ondernemingen de aanleiding is om de groei dan maar in het buitenland te zoeken als de conjunctuur daar gunstiger is. De groeimogelijkheden zijn daar in zo'n situatie immers veel beter. Deze verklaring heeft echter weinig kracht, omdat in de jaren zeventig de conjunctuurgolven van de verschillende westerse landen parallel liepen. Bovendien verklaart deze redenering niet dat ook de inkomende investeringsstroom een anticyclisch patroon heeft.

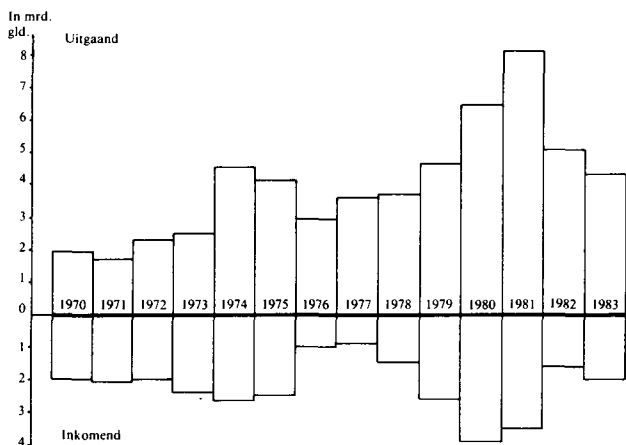
De reden voor dit opvallende fenomeen lijkt tweeledig te zijn. In de eerste plaats stijgt de noodzaak tot multinationaliseren in tijden van recessie. Teruglopende (of zelfs negatieve) groei op de thuismarkt kan voor vele ondernemingen de aanleiding vormen om naar het buitenland te gaan, hoewel zij dit wellicht al vele jaren eerder op een winstgevende manier hadden kunnen doen. In de tweede plaats stijgen de mogelijkheden tot multinationaliseren in recessietijden omdat vele (buitenlandse) ondernemingen in moeilijkheden geraken en daardoor goedkoop kunnen worden overgenomen.

De trendmatige ontwikkeling van inkomende en uitgaande investeringen verschilde in de beschouwde jaren. Terwijl de inkomende stroom in nominale termen ongeveer gelijk bleef, maakte de uitgaande stroom een krachtige groei door van gemiddeld f. 2,2 miljard (in 1970/1973) tot f. 5,8 miljard (in 1979/1983) per jaar.

De bestemming van de uitgaande investeringsstroom lag voor een belangrijk gedeelte binnen de EG, waar ongeveer de helft van het kapitaal terecht kwam. Vooral Groot-Brittannië en België namen hier een prominente plaats in. Het deel dat naar de VS ging was gering aan het begin van de jaren zeventig (ca. 10%) doch steeg tot ca. 35% in het begin van de jaren tachtig. Nederland is toen verscheidene jaren de grootste investeerder in de VS geweest! Het aandeel van andere OECD-landen was en bleef bescheiden, terwijl de investeringsstroom in de richting van de ontwikkelingslanden, die gedurende de jaren zeventig plm. 25% van het totaal was geweest, in de jaren tachtig bijna volledig opdroogde.

De oorsprong van de inkomende investeringsstroom fluctueerde sterk. Opvallend is het feit dat de Amerikaanse investeringen daarin door de bank genomen slechts een gering aandeel hadden (ca. 20%). Zoals we elders in dit artikel zullen aangeven is dit niet in overeenstemming met de dominante positie die

Figuur 1. Nederlandse uitgaande en inkomende directe investeringen in mrd. gld.



Bron: De Nederlandsche Bank, jaarverslagen.

- 3) J.F. Hennart, *A theory of multinational enterprise*, 1982, blz. 5-6.
- 4) R. Vernon, *Economic sovereignty at bay*, *Foreign Affairs*, oktober 1968.
- 5) Van den Bulcke, op. cit., blz. 323.
- 6) Volgens M. Brookse en H.L. Remmers (*The strategy of multinational enterprise*, 1970) is 80% van het kapitaal van een steekproef van 115 inkomende multinationals in Groot-Brittannië afkomstig uit lokale bronnen. S. Robbins en R. Stobough (*Money in the multinational enterprise: a study in financial policy*, 1973) stellen dat slechts 13% van het kapitaal van een steekproef van Amerikaanse dochterondernemingen uit de VS afkomstig is.
- 7) H.W. de Jong, *De internationalisatie van het Nederlandse bedrijfsleven*, in: M.T. Brouwer en H.W. ter Hart (red.), *Ondernemen in Nederland: mislukkingen en mogelijkheden*, 1985, blz. 136/137.

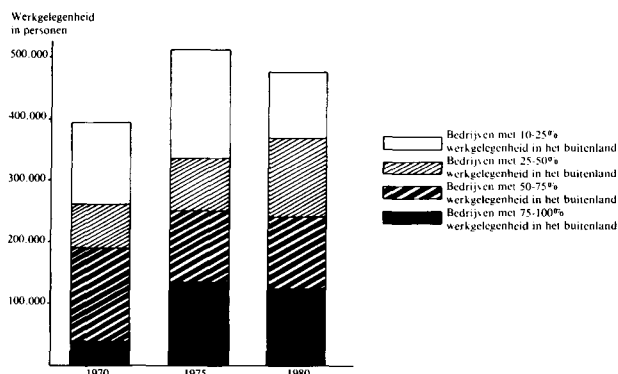
Amerikaanse bedrijven innemen bij de werkgelegenheid in Nederland van buitenlandse bedrijven. Het sluit echter aan bij de constatering van Dunning dat sedert 1967 de Amerikaanse directe investeringsstroom naar Europa afnam, maar de groei van de activa onder Amerikaanse controle onverminderd doorging 8). Amerikaanse ondernemingen financierden hun buitenlandse groei in steeds grotere mate met lokaal kapitaal of Eurodollars, waardoor de eerder genoemde „multiplier” dus toenam. Een ander opvallend aspect van de compositie van de inkomende investeringsstroom is het vrij hoge en bovendien groeiende aandeel dat niet-EG-landen innemen; landen als Zwitserland, Zweden en de OPEC-landen zijn in deze belangrijk.

Uitgaande multinationale ondernemingen

Bij beschouwingen over de internationale positie van een bepaald land vanuit de invalshoek van de multinationalisatie wordt veelal gekeken naar de buitenlandse activiteiten van ondernemingen uit dat land 9). Daarbij wordt b.v. gekeken naar het aantal werknemers of de activa van Amerikaanse of Nederlandse bedrijven in het buitenland. Zulk een benadering lijkt echter niet helemaal juist. Immers, er bestaan tal van „wereldondernemingen” die in bijna alle landen produceren en geen speciale nadruk hebben op één (thuis)land, en het lijkt dan ook niet geheel terecht om de economie van het land waar toevallig het hoofdkantoor van zo'n onderneming staat, allerlei speciale eigenschappen toe te dichten.

Nederland kent enkele belangrijke van deze „wereldondernemingen”. Deze ondernemingen beheersen de cijfers over de buitenlandse werkgelegenheid van Nederlandse ondernemingen dan ook volledig, hoewel in afnemende mate (Shell, Unilever, Philips en Akzo namen in 1970 92% van de buitenlandse werkgelegenheid van Nederlandse industriële bedrijven voor hun rekening; in 1980 was dat 79% 10). Het is niet terecht om beschouwingen over de multinationalisatie van de Nederlandse economie te laten beheersen door de vraag of deze vier ondernemingen hun activiteiten in het buitenland nu inkrompen of uitbreidden. Het lijkt ons daarom zinvoller om, in het kader van deze beschouwing van de internationale positie van de Nederlandse economie, de werkgelegenheid bij multinationals in Nederland als uitgangspunt van de analyse te nemen. De gehanteerde definitie van multinational is eerder in dit artikel aan de orde gekomen. Op basis van de jaarlijkse publikatie van *Het financiële Dagblad, De omzetcijfers van 19...*, werd figuur 2 samengesteld 11). Hieruit blijkt dat tussen 1970 en 1975 de multinationalisatie in de Nederlandse economie sterk is toegenomen (d.w.z. dat steeds meer mensen in Nederland werkten in bedrijven die ook in het buitenland actief waren), doch dat deze trend na 1975 omhoog. Het aandeel van de buitenlandse werkgelegenheid in de totale werkgelegenheid van de betreffende bedrijven steeg gedurende de jaren zeventig.

Figuur 2. Werkgelegenheid in Nederland van uitgaande multinationals



Bron: berekend op basis van cijfers van *Het financiële Dagblad*.

De veranderingen in figuur 2 zijn de resultante van drie onderliggende veranderingen. In de eerste plaats zijn er ondernemingen die zowel in het ene als in het andere jaar als multinational werden gekwalificeerd, en waarvan de werkgelegenheid in Nederland veranderde. In de tweede plaats zijn er ondernemingen die het ene jaar niet doch het andere jaar wel als multinational werden gekwalificeerd. In de derde plaats zijn er ondernemingen die het ene jaar wel en het andere jaar niet als multinational werden gekwalificeerd, of die (door overname of faillissement) zijn verdwenen. In tabel 1 zijn deze afzonderlijke categorieën onderscheiden bij de vergelijkingen 1970/1975 en 1975/1980.

Uit de tabel blijkt dat tussen 1970 en 1975 29 nieuwe ondernemingen tot de gelederen der UMNO's toetraden, met in totaal een werkgelegenheid van 142.500 mensen in Nederland in 1975. Dit cijfer is gedeeltelijk het gevolg van de verbeterde kwaliteit van het cijfermateriaal van *Het financiële Dagblad*, doch het lijkt geen twijfel dat in deze tijd inderdaad vele belangrijke ondernemingen multinationaliseerden, waaronder Hoogovens (vanwege de fusie met Hoesch), Heineken en diverse uitgeverijen.

Tabel 1. Vergelijking van de werkgelegenheid van UMNO's in Nederland 1970/75 en 1975/1980, in personen $\times 1.000$ (tussen haakjes het aantal ondernemingen)

	1970/1975	1975/1980
Bedrijven die UMNO waren in beide jaren, netto verandering	+ 0,5 (45)	- 56,2 (62)
Bedrijven die alleen UMNO waren in het tweede jaar	+ 142,5 (29)	+ 60,5 (38)
Bedrijven die alleen UMNO waren in het eerste jaar	- 26,6 (17)	- 32,1 (12)
Totaal	+ 116,4	- 27,9

Bron: berekend op basis van gegevens van *Het financiële Dagblad*.

De cijfers van ondernemingen die in beide jaren als UMNO werden gekwalificeerd, zijn beter vergelijkbaar omdat het materiaal hier minder beperkingen oplegt. De werkgelegenheid in Nederland van deze groep van 45 ondernemingen bleef ongeveer gelijk. Het is echter opvallend dat 33 van deze ondernemingen hun werkgelegenheid in het buitenland uitbreidden. We kunnen hieruit de conclusie trekken dat, hoewel Nederlandse multinationals hun activiteiten in Nederland per saldo niet verminderden, hun groei-oriëntatie in deze periode duidelijk in het buitenland lag.

Tussen 1975 en 1980 veranderde deze situatie drastisch. Uit tabel 1 blijkt dat in 1980 38 (meest middelgrote) ondernemingen meer dan in 1975 konden worden gekwalificeerd als UMNO. Opvallend is echter vooral de inkrimpende werkgelegenheid in Nederland van ondernemingen die in beide jaren als UMNO werden gekwalificeerd. Van deze 62 ondernemingen verminderde bij 41 de werkgelegenheid in Nederland. Tegelijkertijd steeg echter bij de meeste ondernemingen (44) de werkgelegenheid in het buitenland! Het is duidelijk dat, waar in de eerste helft van de jaren zeventig nog slechts sprake was van een op het buitenland gerichte groei-oriëntatie, in de tweede helft daadwerkelijk activiteiten naar het buitenland werden verplaatst. Voorbeelden zijn de Holland-Amerika Lijn en de SHV. Blijkbaar was het on-

8) J.H. Dunning, *The multinational enterprise: the background*, in J.H. Dunning (red.), *The Multinational enterprise*, 1971, blz. 45.

9) Zie b.v. Dunning, op. cit., 1982, hoofdstuk 6.

10) Hierbij is de buitenlandse werkgelegenheid van de bedrijven die door internationale fusies tot stand zijn gekomen (Koninklijke/Shell, Unilever, Estel (Hoogovens/Hoesch) en VFV/Fokker) slechts voor de helft meegeteld. Bron: zie tabel 1. De investeringsstromen van deze „wereldbedrijven” hoeft ook helemaal niet via Nederland te lopen. Dit verklaart ook de discrepantie tussen het Nederlandse aandeel in de voorraad en in de stroom van de buitenlandse investeringen die in een eerdere paragraaf aan de orde kwam.

11) Per abuis is Volvo Nederland opgenomen in de lijst van uitgaande multinationals in 1980. Volvo Nederland werd echter pas in 1981 door Volvo Zweden aan de Nederlandse overheid verkocht.

dernehmensklimaat in Nederland te slecht geworden voor deze bedrijven 12).

De sectorale verdeling van de Nederlandse werkgelegenheid is gegeven in tabel 2. Hieruit blijkt dat de multinationalisatie het verst is doorgedrongen in de chemie en in de elektrotechnische industrie. Dit zijn de sectoren waarin verscheidene grote traditionele Nederlandse multinationals (Shell, Akzo, DSM, Philips) zijn gelokaliseerd. Het is echter zeer opvallend dat de multinationalisatie ook is voortgeschreden in sectoren die minder voor de hand liggen (en die in het buitenland ook niet of nauwelijks zijn gemultinationaliseerd), zoals de uitgeverijen en grafische in-

Tabel 2. Sectorale verdeling van de werkgelegenheid van UMNO's, 1970-1980 in personen \times 1.000 (tussen haakjes het percentage van de totale werkgelegenheid in de betreffende sector)

	1970	1975	1980
Voedings- en genotmiddelen	25,9 (16)	43,0 (28)	32,7 (22)
Textiel, kleding, leer	11,3 (9)	11,7 (12)	10,4 (17)
Drukkerijen en uitgeverijen	—	13,9 (23)	16,7 (26)
Chemie	61,1 (49)	82,0 (64)	73,7 (61)
Metaal en -produkten	55,3 (17)	97,1 (32)	79,0 (28)
Elektrotechniek	108,0 (96)	101,6 (85)	91,4 (78)
Rest industrie	4,4 (4)	6,3 (6)	10,4 (7)
Totaal industrie	265,9 (25)	355,5 (36)	314,3 (34)
Bouw	28,9 (6)	35,3 (9)	36,1 (9)
Handel	45,9	57,6 (11)	63,6 (11)
Transport	31,7	31,2 (12)	34,9 (13)
Fin. en overige diensten	23,9	33,0 (10)	35,7 (9)
Totaal commerciële diensten	101,5	121,8 (9)	135,2 (10)

Bron: berekend op basis van gegevens van *Het financiële Dagblad* en het CBS (totaal van de sectoren).

dustrie, de bouw en (niet uit de tabel blijkend) de detailhandel (waarin o.a. bedrijven als C&A, V&D en Albert Heijn als multinationals zijn te kwalificeren). Opvallend is eveneens de sterk toegenomen multinationalisatie gedurende de jaren zeventig in de voedingsmiddelenindustrie en de metaal(produkten)industrie.

We moeten echter wel bedenken dat de hier gepresenteerde cijfers alleen betrekking hebben op de werkgelegenheid en bovendien gebaseerd zijn op vrij ruw materiaal. Niet iedere onderneming stuurt gegevens en indien men het wel doet, zijn deze van wisselende kwaliteit. Bovendien is het materiaal in de loop der jaren verbeterd, hetgeen de vergelijkbaarheid vermindert. Ten slotte is iedere onderneming in tabel 2 in één sector ingedeeld, hetgeen betekent dat diversificaties het beeld verstoren. Samenvattend kunnen we desondanks uit tabel 1 en 2 concluderen dat gedurende de jaren zeventig de multinationalisatie in bijna iedere sector voortschreed. Nederlandse bedrijven groeiden in het buitenland, terwijl de groei in het binnenland stagneerde of zelfs negatief werd.

Op basis van de gegevens van *Het financiële Dagblad* was het mogelijk ondernemingen als UMNO te kwalificeren. Door twee nieuwe criteria toe te voegen – een minimum omvang van 500 werknemers in Nederland en 250 in het buitenland – ontstond een lijst van 65 UMNO's in 1980. De 35 ondernemingen die door deze versmalling van de definitie uit de lijst wegvielen, hadden totaal een industriële werkgelegenheid van bijna 8.000 personen, minder dan 1% van de totale industriële werkgelegenheid in Nederland. Op basis van deze lijst van 65 ondernemingen kon het CBS nauwkeurige informatie geven over de industriële activiteiten in Nederland van deze ondernemingen. Het CBS kon niet alleen betrouwbare gegevens leveren over de werkgelegenheid, maar ook over de omzet, de (directe) export en de toegevoegde waarde, op een geaggregeerd niveau.

Van de 65 onderzochte ondernemingen waren er 40 voornamelijk industrieel. Deze 65 UMNO's bevatten 340 „eenheden van homogene economische activiteit” (de eenheid die het CBS enquêteert). Om de onthulling van individuele bedrijfsgegevens te voorkomen, konden slechts 27 sectoren worden onderschei-

Tabel 3. Industriële activiteiten a) in Nederland van de 65 grootste UMNO's, 1980, in procenten van het totaal voor de betreffende bedrijfsklasse

	Omzet	Export	Werkgelegenheid	Toegevoegde waarde
Voedings- en genotmiddelen	17,8	26,3	18,4	20,3
Textiel, kleding, leer	10,6	16,6	9,8	10,9
Hout en meubels	8,1	16,3	5,8	7,0
Papier en karton	15,6	11,8	13,9	16,3
Drukkerijen en uitgeverijen	27,5	38,2	23,8	27,6
Chemie (excl. olie)	48,9	45,8	53,2	48,0
Rubber	13,0	13,6	10,6	11,4
Bouwmaterialen	8,1	8,5	6,9	7,4
Metaal en -produkten	25,2	43,7	25,6	29,2
Machines	19,9	21,1	20,0	17,9
Elektrotechnische produkten	79,3	89,4	77,4	76,9
Transportmiddelen	29,9	34,0	25,8	22,3
Totaal	29,8	42,2	29,7	30,4

a) De aardolie-industrie en de instrumenten- en optische industrie ontbreken. Als export zijn aangemerkt verkopen van de betreffende onderneming die naar het buitenland gefactureerd zijn.

Bron: CBS.

den. In tabel 3, die de resultaten van het CBS-onderzoek samenvat, zijn 12 sectoren op „two-digit” (bedrijfsklasse)-niveau onderscheiden.

Tabel 3 bevestigt min of meer het beeld van tabel 2. Alleen in de textielindustrie en in de chemie zijn de verschillen significant. Het verschil in de textielindustrie kan worden verklaard uit de activiteiten van de textielondernemingen in de detailhandel in Nederland (welke in tabel 2 ten onrechte worden toegerekend aan de textielindustrie), en uit een aantal kleine UMNO's die niet op de CBS-lijst stonden. Het verschil in de chemie kan worden toegeschreven aan de diversificaties van de drie grootste UMNO's in deze sector (Shell, Akzo, DSM).

Tabel 3 onthult ook enige karakteristieken van UMNO's. In de eerste plaats blijkt de exportquote van UMNO's aanzienlijk hoger te liggen dan die van de rest van de ondernemingen. Van de omzet van UMNO's wordt 58,1% geëxporteerd tegen 33% voor de overige ondernemingen. Op basis van de 27 sectoren die het CBS kon onderscheiden, kan 38% van dit verschil worden verklaard uit de verschillende sectorale verdeling van UMNO's vergeleken met de overige ondernemingen, 52% uit een afwijkende exportquote *binnen* sectoren en 10% uit de interactie tussen deze twee variabelen. Dit betekent dat, gecorrigeerd voor de sectorale verdeling, de exportquote van UMNO's ongeveer 12,5 procentpunten hoger is dan die van de overige ondernemingen. Uit deze correctie voor de sectorale verdeling blijkt dat UMNO's geconcentreerd zijn in exportintensieve sectoren.

De grotere exportgeneigdheid van UMNO's kan op twee manieren worden verklaard. In de eerste plaats hebben de gegevens slechts betrekking op *directe* export, d.w.z. leveranties waarbij de factuur naar het buitenland gaat. Het is waarschijnlijk dat grotere ondernemingen vaker rechtstreeks aan het buitenland factureren dan kleinere ondernemingen, en onder grote ondernemingen bevinden zich naar verhouding veel meer multinationals dan onder kleine. Bovendien hebben UMNO's veelal verkoopkantoren in verscheidene landen, via welke de export kan worden gesluisd. Het valt te verwachten dat de produkten van kleine, nationale ondernemingen hun weg naar het buitenland in grotere mate via de groothandel vinden. In de tweede plaats is de hogere exportquote het gevolg van de horizontale en verticale specialisatie die UMNO's (kunnen) doorvoeren. Vanwege de internationale organisatie van de productie brengt dit ook een grote internationale goederenstroom met zich mee.

12) Van den Bulcke geeft aan dat het algemene investeringsklimaat, na de omvang van de markt en de groeivoorzichten ervan, de belangrijkste factor is die de lokatie van buitenlandse activiteiten bepaalt (op. cit., blz. 80).

Het CBS-materiaal laat ook berekeningen toe van de arbeidsproductiviteit. Uit tabel 3 blijkt dat de toegevoegde waarde per werknemer van UMNO's iets hoger is dan die van de overige bedrijven (f. 62.930 versus f. 60.730 per jaar). Indien we echter corrigeren voor de sectorale verdeling dan wordt deze situatie omgedraaid: de arbeidsproductiviteit van de overige bedrijven wordt (iets) hoger. Vooral in de voedings- en genotmiddelenindustrie (op sub-sectorniveau), de chemie en de transportmiddelenindustrie is het verschil significant.

Dit resultaat is opmerkelijk. Het staat haaks op de vaak gehoorde stelling dat vooral succesvolle (en dus produktieve) ondernemingen multinationaliseren (13). We moeten echter voorzichtig zijn in onze conclusies. In de eerste plaats is de indeling in 27 sectoren van het CBS verre van optimaal. Belangrijke sectoren als de elektrotechnische en de transportmiddelenindustrie zijn niet nader uitgesplitst. Dat brengt het risico met zich dat bepaalde kenmerken ten onrechte worden toegeschreven aan het al of niet multinational zijn terwijl ze eigenlijk door de verschillende sectorale verdeling worden veroorzaakt.

In de tweede plaats kan de tegenvallende arbeidsproductiviteit van UMNO's worden verklaard uit het feit dat het hoofdkantoor en de centrale diensten van een UMNO veelal in Nederland gevestigd zijn. Deze afdelingen, zo kan men aannemen, vergroten de arbeidsproductiviteit van de *gehele* organisatie. Omdat echter slechts een deel van het totale productiepersoneel in Nederland werkzaam is, komt dus slechts een deel van de „productie” van het hoofdkantoor en de centrale diensten tot uitdrukking in de Nederlandse cijfers, terwijl deze werkgelegenheid door het CBS veelal als industriële werkgelegenheid wordt meegeteld. Zo heeft Akzo het hoofdkantoor, bijna alle divisiehoofdkantoren en 60% van haar onderzoek en produktontwikkeling in Nederland geconcentreerd, terwijl in totaal slechts ca. 30% van haar totale personeel in Nederland werkzaam is (14).

Inkomende multinationale ondernemingen

De tegenvoeter van de uitgaande multinational is de inkomende multinational. Door gegevens van *Het financiële Dagblad*, het *ABC voor Handel en Industrie* en de *Who Owns Whom* te combineren, konden inkomende multinationals worden herkend en werd hun werkgelegenheid bekend. Omdat de gegevens voor de dienstensector zeer incompleet zijn (behalve voor de groothandel), zullen wij ons op de inkomende multinationals in de industrie concentreren. Het onderzoek werd beperkt tot ondernemingen met ten minste 15 werknemers.

Een bedrijf werd geacht in buitenlandse handen te zijn wanneer het effectief werd gecontroleerd door een buitenlandse onderneming. Dit betekende in het algemeen dat ondernemingen waarvan meer dan 50% van het aandelenkapitaal in buitenlandse handen was, als IMNO werden gekwalificeerd (15). Slechts in één geval (KNP, papier) werd een minderheidsbelang van 48% doorslaggevend geacht.

Eerder gaven we aan dat, op basis van de cijfers met betrekking tot inkomende directe investeringen, de plaats van buitenlandse bedrijven in de Nederlandse economie bescheiden is in vergelijking tot andere landen. Ons eigen onderzoek schetst echter een geheel ander beeld. Buitenlandse ondernemingen blijken een belangrijke plaats in te nemen in de Nederlandse industriële structuur. In 1970 werkten er in Nederland 105.000 mensen in de 286 bedrijven die toen als IMNO werden herkend (overeenkomend met bijna 10% van de industriële werkgelegenheid in Nederland); dit aantal steeg tot 148.000 (15%) in de 409 IMNO's in 1975 en tot 164.000 (18%) in de 446 IMNO's in 1980. Deze groei tussen 1970 en 1975 is slechts voor maximaal 15% te verklaren uit een verbetering van de kwaliteit van de gegevens; de (geringere) groei tussen 1975 en 1980 is voor maximaal 75% daaruit te verklaren.

Hoewel we er geen cijfermateriaal over hebben, lijkt het waarschijnlijk dat de trend van inkomende multinationalisatie na 1980 verder is afgezwakt. Verscheidene ondernemingen die in buitenlandse handen waren gingen failliet of werden zelfstandig (b.v. Volvo en Willem II); een tendens die overigens niet alleen bij deze bedrijven waarneembaar was (vgl. Ogem, RSV en SHV).

Onderzoek naar de methode van groei van de IMNO's levert opvallende resultaten op. In het algemeen wordt gesteld dat multinationals interne groei prefereren boven externe groei, behalve in bepaalde situaties (overcapaciteiten, tijdnood enz.). Onderzoekingen in Frankrijk, Groot-Brittannië en Nieuw-Zeeland van vóór 1960 geven aan dat 15 tot 25% van penetraties van buitenlandse ondernemingen door middel van overnemingen plaatsvindt (16). Stubenitsky stelt dat dit percentage voor de in 1966 in Nederland aanwezige Amerikaanse ondernemingen ongeveer 20 was (17). Volgens Van den Bulcke bedroeg het aantal buitenlandse acquisities in België tot 1968 bijna 30%; in termen van werkgelegenheid was dit 36% (18). Ons eigen onderzoek geeft aan dat minstens 60% van de groei van buitenlandse ondernemingen in Nederland tussen 1970 en 1980 *extern* was (in termen van werkgelegenheid) (19). Dit percentage sluit aan bij de observatie van Wilson dat een steeds groter deel van de groei van het aantal dochtermaatschappijen door middel van overnemingen tot stand komt (20). Dit kan gedeeltelijk worden verklaard uit de marktverzadiging, die ondernemingen in de jaren zeventig voorzichtig kan hebben gemaakt bij het creëren van nieuwe productiecapaciteit (21). Een andere verklaring vormt de algemene fusiegolf van het eind van de jaren zestig en het begin van de jaren zeventig.

Dit hoge percentage externe groei betekent dat de toegenomen inkomende multinationalisatie niet gepaard is gegaan met een even grote werkgelegenheidscreatie. Overneming van een bestaande onderneming was het meest gebruikte instrument om de Nederlandse economie te penetreren.

De sectorale verdeling van de inkomende multinationalisatie staat in tabel 4 weergegeven. Het is belangrijk enkele kanttekeningen bij deze tabel te maken. In de eerste plaats is de tabel gebaseerd op soms zeer ruwe werkgelegenheidscijfers (voor zover ze van het *ABC voor Handel en Industrie* afkomstig zijn). Er is echter geen reden a priori uit te gaan van een chronische over- of onderschatting. De werkgelegenheidscijfers van *Het financiële Dagblad* lijken vrij betrouwbaar. In de tweede plaats moet de sectorale verdeling van de werkgelegenheid met enige omzichtigheid worden gehanteerd. Vaak was niet direct duidelijk in welke sector een bepaalde IMNO moest worden geplaatst en kan de uiteindelijke keuze ter discussie worden gesteld. Vooral de inde-

13) Zie b.v. R.E. Caves, *Multinational enterprise and economic analysis*, 1982, blz. 3.

14) B. Minne en H.G.A. Noordman, *Octrooi-aanvragen en trends in technologische vooruitgang in Nederland*, Occasional Papers no. 29, Centraal Planbureau, 1983, blz. A49. De cijfers hebben betrekking op 1978.

15) Van den Bulcke hanteert een ondergrens van 10% participatie in het aandelenkapitaal, terwijl De Nederlandsche Bank een grens van 20% hanteert. Bij Van den Bulcke vormen de minderheidsparticipaties echter slechts 6,6% van alle IMNO's (op basis van werkgelegenheid), op. cit., blz. 115. In ons eigen onderzoek vonden we een werkgelegenheid van ruim 28.000 werknemers in de industrie in bedrijven met buitenlandse minderheidsparticipaties in 1975; dit is 19% van de werkgelegenheid in bedrijven met meerderheidsparticipaties. In het grote Harvard's Multinational Enterprise project uit begin jaren zeventig maakte minderheidsdeelnemingen (5 - 50% van het aandelenkapitaal) 18% uit van het totale aantal buitenlandse vestigingen. Dit percentage varieerde aanzienlijk met de nationaliteit van de moederonderneming: 13% voor Amerikaanse, 16% voor Europese en 80% voor Japanse UMNO's (R. Vernon, *Storm over the Multinationals*, 1977, blz. 34).

16) Onderzoek geciteerd in Van den Bulcke, op. cit., blz. 98.

17) F. Stubenitsky, *American direct investment in the Netherlands*, 1970, blz. 73.

18) Van den Bulcke, op. cit., blz. 98/118.

19) Het woord „minstens” slaat op mogelijke vertekeningen, die bijna alle wijzen op een onderschatting.

20) B.D. Wilson, The propensity of multinational companies to expand through acquisitions, *Journal of International Business Studies*, 1980, nr. 11.

21) Dit staat echter haaks op de observatie van Dubin dat de acquisitiegraad hoger is in snel groeiende buitenlandse markten. Caves verklaart dit uit de tijdswinst die acquisities met zich meebrengen, en die vooral in snel groeiende markten van groot belang is (M. Dubin, *Foreign acquisitions and the spread of the multinational firm*, 1976, geciteerd in Caves, op. cit.).

Tabel 4. Sectorale verdeling van IMNO's, 1970-1980 naar werkgelegenheid in procenten van het totaal in die sector

	1970	1975	1980
Voedings- en genotmiddelen	9,2	13,8	19,7
Textiel, kleding, leer	2,5	6,6	7,2
Hout en meubels	4,4	3,7	2,0
Papier en karton	17,0	27,2	37,1
Drukkerijen en uitgeverijen	0,2	0,8	0,5
Chemie	23,3	27,0	36,9
Rubber	10,1	29,8	6,5
Bouwmaterialen	10,4	24,3	26,4
Basismetale	29,4	36,2	43,6
Metaalproducten en machines	5,5	10,1	10,3
Elektrotechnische producten a)	19,5	19,0	23,6
Transportmiddelen	4,9	13,0	17,5
Totaal industrie	9,7	15,2	18,3

Bron: berekend op basis van gegevens van *Who Owns Whom, ABC voor Handel en Industrie, Het financieele Dagblad* en het CBS, *Maandstatistiek voor de Industrie* (totalen van de sectoren).

a) Incl. kantoormachines.

ling in hetzij productie- hetzij handelsonderneming was vaak moeilijk.

Desondanks biedt tabel 4 een vrij betrouwbaar inzicht in de omvang en de sectorale compositie van de inkomende multinationalisatie. Uit de tabel blijkt dat deze vorm van multinationalisatie gedurende de jaren zeventig in bijna alle sectoren belangrijk is toegenomen tot een niveau dat, ook in internationaal verband, hoog is te noemen (22). Snel stijgende en in absolute zin hoge percentages zijn te vinden in de basismetaleindustrie (vooral aluminium), de chemie (inclusief olie) en de papierindustrie, terwijl verder ook de voedingsmiddelenindustrie, de bouwmaterialenindustrie en de transportmiddelenindustrie snelle stijgingen laten zien. De multinationalisatie bleef laag in oude sectoren als textiel en houtproducten en in de metaalproductenindustrie (incl. machines), de rubberindustrie (na de beëindiging van de weinig succesvolle overname van Vredestein door Goodrich) en de uitgeverijsector. In internationale vergelijking valt vooral de hoge penetratie van buitenlandse ondernemingen in de papierindustrie en (in mindere mate) de chemie en de basismetaleindustrie op, terwijl de rubberindustrie in het buitenland veelal juist iets meer gemultinationaliseerd is (23).

De verklaring van de stijging van de werkgelegenheid in IMNO's in vrijwel alle sectoren is niet eenvoudig. In eerste instantie lijkt het vooral de neerslag te zijn in Nederland van een zich steeds meer integrerende wereldeconomie. Vergelijking met andere landen laat zien dat de inkomende multinationalisatie in het buitenland weliswaar ook toeneemt, doch niet in zo sterke mate als in Nederland (24). Het lijkt echter waarschijnlijk dat Nederland meer dan andere landen ontvankelijk was voor de toenemende multinationalisatie van de wereldeconomie vanwege de reeds bestaande openheid van haar economie (in termen van internationale handel), de culturele openheid van haar bevolking en de non-discriminatoire houding van haar regering tegenover buitenlandse ondernemingen.

Tabel 5. Werkgelegenheid van IMNO's in de industrie, 1970-1980 naar land van oorsprong, in personen \times 1.000

	1970	1975	1980
Verenigde Staten	54,1	68,9	74,7
Groot-Brittannië	12,1	24,5	26,2
West-Duitsland	7,5	14,1	16,8
Zweden	8,0	13,9	14,6
België/Luxemburg	7,6	10,4	12,3
Canada	2,9	4,0	5,9
Frankrijk	5,9	5,0	4,9
Zwitserland	4,1	5,0	4,1
Overig	2,7	2,8	4,6
Totaal	105,1	148,5	164,1

Bron: berekend op basis van gegevens van *Who Owns Whom, ABC voor Handel en Industrie en Het financieele Dagblad*.

Tabel 5 geeft de verdeling van de werkgelegenheid van IMNO's naar land van oorsprong. Wat direct opvalt is de dominante positie van de VS. Die dominantie blijkt niet uit de cijfers van de inkomende directe investeringen (zie eerder in dit artikel). Ter vergelijking: Stubenitsky komt op basis van een enquête tot een industriële werkgelegenheid van Amerikaanse ondernemingen in Nederland in 1966 van 27.900 werknemers (waarbij de helft van de door hem aangeschreven ondernemingen respondeerde) (25). Hoewel de werkgelegenheid in Amerikaanse bedrijven gedurende de jaren zeventig sterk toenam, verminderde de relatieve dominantie door de nog sterkere stijging van de werkgelegenheid in vooral Engelse en Duitse bedrijven. Multinationalisatie is, in tegenstelling tot de jaren vijftig en zestig, steeds minder een zaak van alleen Amerikaanse bedrijven.

Nader naar sectoren uitgewerkt is de Amerikaanse bijdrage in de werkgelegenheid van IMNO's in bijna alle sectoren het grootst. Alleen in de bouwmaterialen- en in de textielindustrie is zij gering. In de elektrotechnische industrie (inclusief instrumenten en kantoormachines) domineren de Amerikaanse ondernemingen zelfs zeer sterk, terwijl in de voedingsmiddelenindustrie (waar de inkomende multinationalisatie in 1970 nog door Britse bedrijven werd gedomineerd) hun relatieve belang toeneemt. In de chemie en in de metaal(producten)industrie is het aandeel van Amerikaanse bedrijven eveneens hoog, maar nam het tijdens de jaren zeventig relatief af door de toenemende penetratie van Duitse, Britse en Belgische resp. Duitse, Britse en Zweedse bedrijven.

Het relatieve belang van de Nederlandse vestiging voor de inkomende multinationals, ofte wel het aandeel van Nederland in de totale werkgelegenheid bij de ondernemingen, is ook van belang. Het geeft onder andere aan of een verschillende benadering van UMNO's en IMNO's wel zo zinvol is. Immers, conceptueel is het verschil niet zo groot tussen twee multinationals die beide b.v. 10% van hun werkgelegenheid in Nederland hebben, doch waarvan de ene de hoofdzetel in Nederland en de andere in het buitenland heeft. Uit het onderzoek van Van den Bulcke bleek dat slechts 1,6% van de werkgelegenheid van de door hem onderzochte IMNO's in België was gelokaliseerd. Voor Amerikaanse ondernemingen lag dit percentage aanzienlijk lager dan voor ondernemingen uit andere landen (1,3 versus 2,0) (26). Ons eigen onderzoek laat andere cijfers zien. We onderzochten het aandeel van de Nederlandse werkgelegenheid in het totaal van de onderneming voor 31 van de 35 multinationals met de grootste Nederlandse vestigingen in 1980. Deze 31 ondernemingen hadden te zamen 76.000 werknemers in Nederland; dit is 46% van de totale werkgelegenheid in industriële IMNO's. Gemiddeld hadden deze ondernemingen 5,0% van hun werkgelegenheid in Nederland, duidelijk meer dus dan het onderzoek van Van den Bulcke aangeeft. Deze 5,0% is echter toch nog aanzienlijk minder dan het relatieve belang van de meeste Nederlandse vestigingen van UMNO's, waarvan alleen Unilever en Polygram in 1980 een Nederlands aandeel in de werkgelegenheid hadden van minder dan 10%.

Conclusies

Gedurende de jaren zeventig is de Nederlandse economie verregaand gemultinationaliseerd. Nederlandse ondernemingen expandeerden in het buitenland, terwijl buitenlandse ondernemingen op grote schaal Nederlandse ondernemingen overnamen. Vooral in de eerste helft van de jaren zeventig leidde dit tot een grote toename van de werkgelegenheid bij IMNO's zowel als UMNO's. In 1980 was daardoor ongeveer de helft van de indu-

22) Vgl. met tabel 2.2 uit Stopford en Dunning, op. cit., waarin alleen Canada, België, Nieuw-Zeeland en enkele ontwikkelingslanden hogere percentages hebben. West-Duitsland, Frankrijk en Italië hebben een ongeveer gelijke penetratie van IMNO's, terwijl Groot-Brittannië, de Scandinavische landen en Japan (veel) lager zitten.

23) Zie tabel 2.3 uit Stopford en Dunning, op. cit.

24) Zie tabel 2.2 van Stopford en Dunning, op. cit.

25) Stubenitsky, op. cit.

26) Van den Bulcke, op. cit., blz. 126.

striële werkgelegenheid bij ondernemingen waarvan een belangrijk deel van de activiteiten in het buitenland plaatsvindt (ca. 30% bij UMNO's, ca. 20% bij IMNO's).

Deze snelle multinationalisatie van de Nederlandse economie lijkt de neerslag te zijn van een wereldwijde trend, die verscheidene oorzaken heeft. In de eerste plaats is het de resultante van een leer- en bewustwordingsproces dat nu enkele decennia aan de gang is. Doordat andere ondernemingen multinationaliseren, dringt deze mogelijkheid zich als een steeds reëlere optie aan de ondernemer op. Daarnaast maakt de management-ervaring die bij de eerste buitenlandse activiteiten is opgedaan, verdere multinationalisatie gemakkelijker.

In de tweede plaats zijn de mogelijkheden om te multinationaliseren steeds groter geworden. Nieuwe ontwikkelingen in informatie- en communicatietechnologie schiepen steeds meer mogelijkheden om een regionaal gespreide onderneming te besturen. Verder zijn er ook enkele institutionele veranderingen geweest die een positieve invloed op dit proces van multinationalisatie hebben gehad. De belangrijkste daarvan was de eenwording van de Europese markt, die in de jaren zestig en zeventig in toenemende mate feitelijk betekenis kreeg. Amerikaanse ondernemingen hebben hier het snelst op gereageerd, getuige de hoge vlucht die de Amerikaanse directe investeringen in Europa in de jaren zestig namen. In de jaren zeventig hebben Europese ondernemingen in toenemende mate dit voorbeeld gevolgd.

Het belang van deze eenwording is vooral voor Nederland zeer groot. Uit verscheidene onderzoeken blijkt dat de omvang van de markt en de groeivoorzichten ervan de belangrijkste factoren zijn die de lokatie van de buitenlandse directe investeringen bepalen (27). De groei van de werkgelegenheid in buitenlandse ondernemingen in Nederland in de jaren zeventig geeft aan dat niet de omvang van de Nederlandse markt daarbij bepalend was, doch dat het hierbij om de Europese markt ging. Kortom: we kunnen verwachten dat de eenwording van de Europese markt tot uiting komt in een toenemende multinationalisatie van vooral de kleine lidstaten. De Nederlandse cijfers lijken dit te bevestigen. Deze multinationalisatie is van groot belang voor de EG. Pelkmans geeft aan dat de welvaartswinst die de vorming van de EG heeft veroorzaakt niet zozeer het gevolg is van een toegenomen allocatieve efficiency (dat goederen worden geproduceerd waar dat het goedkoopste kan), doch dat vooral de technische efficiency is vergroot (28). De diffusie van efficiënte produktiemethoden is door de vorming van de EG sterk versneld. Multinationale ondernemingen zijn bij uitstek de organisaties die zo'n versnelde diffusie tot stand kunnen brengen.

In de derde plaats is de noodzaak om te multinationaliseren gedurende de jaren zeventig toegenomen. De recessies die vele landen hebben geplaatst, hebben de mogelijkheden doen afnemen om groei te realiseren binnen de landsgrenzen. Kritische evaluatie van de sterke en zwakke punten van de onderneming (vaak leidend tot de concentratie op branche-eigen activiteiten), gecombineerd met het feit dat groei vaak alleen nog in het buitenland mogelijk was, hebben vele ondernemingen doen besluiten te multinationaliseren.

In de vierde plaats zijn de mogelijkheden tot internationale handel, een van de alternatieven voor multinationalisatie, gedurende de jaren zeventig verminderd. De ineenstorting van het systeem van vaste wisselkoersen in 1973 zorgde voor grote onzekerheden ten aanzien van de ontwikkeling van met name de dollarkoers. Hoewel de valutarisico's in principe kunnen worden afgedekt op de valutatermijnmarkt, kozen vele ondernemingen toch voor produktie ter plaatse (hetgeen tot gevolg heeft dat de kosten en opbrengsten in dezelfde valuta worden gerealiseerd, waardoor de risico's eveneens worden afgedekt). Bovendien stegen de olieprijs, hetgeen de transportkosten verhoogde en daarmee internationale handel bemoeilijkte. Een derde factor die de mogelijkheden tot internationale handel beperkte was de toenemende protectie, waarmee diverse overheden de gevolgen van de internationale recessie trachten te bestrijden. Deze protectie had in het algemeen niet de vorm van invoerheffingen, doch veeleer van bevoordeling van nationale ondernemingen bij het plaatsen van overheidsorders. Ondernemingen die konden aangeven dat bepaalde orders de nationale werkgelegenheid zouden doen toenemen kwamen hierdoor in het voordeel, en dit was een extra stimulant tot multinationalisatie. De invloed van

de drie bovenstaande factoren op de internationale handel is echter gering gebleken; hun invloed op het proces van multinationalisatie moet dan ook niet worden overschat.

In de vijfde plaats is de multinationalisatie van de Nederlandse economie in het begin van de jaren zeventig, en de vertraging daarvan na 1975, de uiting geweest van de algemene fusiegolf uit die tijd. De factoren die internationale overnemingen bevorderen zijn in het algemeen ongeveer gelijk aan de factoren die binnenlandse overnemingen bevorderen; het lijkt dan ook niet meer dan logisch dat een fusiegolf ook tot uiting komt in de multinationalisatie. Hiermee is overigens deze fusiegolf nog niet verklaard; de verklaring daarvan loopt gedeeltelijk parallel met de bovenstaande verklaring van de multinationalisatie.

Het sectorale patroon van de Nederlandse multinationalisatie bevestigt dat het exploiteren van technologische kennis in het buitenland de belangrijkste reden voor multinationalisatie is. In technologie-intensieve sectoren zoals de chemie en de elektrotechnische industrie is de multinationalisatie duidelijk verder doorgedrongen dan in laag-technologische sectoren zoals de textiel(produkten)-, houtprodukten- en rubberindustrie, tenzij internationale handel een volwaardig alternatief is (zoals in de technologie-intensieve machinebouw). Uit de vrij vergaande multinationalisatie in o.a. de voedingsmiddelenindustrie en de bouwmaterialenindustrie blijkt echter dat er ook nog andere argumenten kunnen zijn om te multinationaliseren, zoals het exploiteren van merknamen (b.v. in de sigarettenindustrie) en het creëren van marktmacht. Een deel van het patroon van vooral uitgaande multinationalisatie laat zien dat het ontstaan van sommige technologische voordelen die in het buitenland worden geëxploiteerd, duidelijk te maken heeft met specifiek Nederlandse omstandigheden. Dit geldt b.v. voor procesindustrieën als de chemie en de voedingsmiddelenindustrie en voor de (natte) bouw, waar Nederlandse ondernemingen traditioneel een sterke positie innemen (29).

Samenvattend kunnen we stellen dat de multinationalisatie van de Nederlandse economie in de jaren zeventig ver is voortgeschreden. Ondernemingen kunnen in steeds mindere mate „Nederlands” of „buitenlands” worden genoemd. Dit heeft belangrijke consequenties. Een daarvan is dat de onderneming als handvat van overheidsbeleid steeds meer wegvalt. Juist de laatste jaren is het Ministerie van Economische Zaken in steeds verdergaande mate een beleid gaan voeren dat zich richt op de individuele onderneming. Door Nederlandse ondernemingen te versterken verwacht men blijkbaar tegelijkertijd de Nederlandse economie sterker te maken. Het technologiebeleid is daar een voorbeeld van. Het is echter de vraag of dit handvat van het beleid wel aansluit bij de dimensies van de marktsector. Om het voorbeeld van het technologiebeleid verder te hanteren: technologische kennis wil men niet alleen in Nederland exploiteren, maar ook (en in toenemende mate vooral) in het buitenland met produktie ter plaatse. Dit betekent dat het versterken van Nederlandse ondernemingen (door middel van het technologiebeleid) niet hoeft te betekenen dat daarmee ook de Nederlandse economie wordt versterkt!

Dit is ook het patroon dat uit ons onderzoek te voorschijn komt: sterke Nederlandse ondernemingen, doch een zwakke Nederlandse economie. Voorwaardenscheppend beleid dat het zowel Nederlandse als buitenlandse ondernemingen aantrekkelijk maakt in Nederland te produceren, lijkt betere kansen te bieden voor het versterken van de economische structuur en het bevorderen van de economische groei.

J. T. de Mare

27) Zie noot 12.

28) J. Pelkmans, *Market integration in the European Community*, Den Haag, 1984.

29) De vergelijkbaarheid en optelbaarheid van de cijfers van de transportmiddelenindustrie is gering vanwege de dubbelstelling van Volvo Nederland (zie noot 11).