

Internationale concurrentie

Ondernemen wordt steeds meer een internationale aangelegenheid. Bedrijven oriënteren zich tegenwoordig niet alleen meer bij het zoeken van afzetmogelijkheden over de grenzen, maar ook bij de keuze van hun produktielokaties. Steeds meer bedrijven verwerven belangen in het buitenland door joint-ventures aan te gaan, bestaande bedrijven over te nemen of zelf nieuwe vestigingen op te richten. Dergelijke directe investeringen vormen, in tegenstelling tot internationaal beleggingsverkeer, actief kapitaalverkeer. Het gaat erom zeggenschap te verkrijgen over het beleid van de buitenlandse onderneming waarin wordt geïnvesteerd. Het op deze manier ontstaan en groeien van multinationale ondernemingen is in economisch opzicht een van de opvallendste ontwikkelingen van de afgelopen decennia.

Zoals te lezen is in het artikel van Van Nieuwkerk in deze ESB is deze ontwikkeling niet ongemerkt aan Nederland voorbijgegaan. Nederland is als klein land traditioneel sterk op het buitenland gericht; het is het achtste handelsland ter wereld. De directe buitenlandse investeringen van Nederlandse bedrijven zijn van 1973 tot 1985 gestegen van f. 45 mrd. tot f. 145 mrd. Daarmee nam Nederland achter de VS en het Verenigd Koninkrijk de derde plaats in onder de directe investeerders in de wereld. Ook de groei van de buitenlandse directe investeringen in Nederland was opmerkelijk. Sinds 1973 heeft een verdrievoudiging plaatsgevonden tot ongeveer f. 60 mrd.

De internationalisering van de economie wordt veroorzaakt door een complex van factoren. Ohmae deelt ze in in drie categorieën 1). In de eerste plaats is, in met name de OESO-landen, sprake van een convergentie van de consumentenvoorkeuren. Hierdoor wordt het voor producenten gemakkelijker hun producten ook over de landsgrenzen af te zetten. In de tweede plaats speelt de toegenomen kapitaalintensiteit van de productie een rol. Deze noopt bedrijven op grote schaal te produceren en hun producten dus ook buiten de relatief kleine thuishandelsmarkt af te zetten. Ten slotte noemt Ohmae de snelle technologische ontwikkeling. Hierin gaan de OESO-landen ongeveer gelijk op. Als ondernemers dus eerst alleen de thuishandelsmarkt veroveren om zich vervolgens pas internationaal te gaan oriënteren, zullen ze zich daar voor een onoverbrugbare achterstand geplaatst zien. Het is dus zaak nieuwe vindingen direct internationaal te exploiteren.

Exporteren van producten is vaak niet afdoende om voet aan de grond te krijgen op buitenlandse markten. Handelsbelemmeringen of hoge transportkosten kunnen een onoverkomelijke barrière vormen. Voorts is de eigen aanwezigheid op de betreffende markt vaak noodzakelijk om er succesvol te kunnen opereren. Industriële ondernemingen moeten nieuwe ontwikkelingen in producten en productieprocessen waar ook ter wereld snel kunnen oppikken om ze, ook elders, zelf te kunnen toepassen. Voor ondernemingen in dienstverlening en detailhandel geldt bovendien dat de eigen aanwezigheid vaak een noodzakelijke voorwaarde is om hun producten af te zetten.

Naarmate bedrijven minder nationaal gebonden zijn zullen ze de keuze van vestigingsplaatsen steeds meer laten bepalen door wat de verschillende landen hebben te bieden. Een belangrijke factor bij de keuze van een vestigingsplaats is natuurlijk de omvang van de markt die vanuit die plaats kan worden bereikt. In dat opzicht biedt de VS, met een grote, homogene markt, duidelijk voordelen boven het nog steeds wat versnipperde Euro-

pa. De afgelopen tien jaar is dan ook een tendens waar te nemen van directe investeringen uit Europa naar de VS. Op de Landelijke economitendag over ondernemen over de grenzen constateerde Meys, lid van de raad van bestuur van de Amro-bank, echter een keer ten goede. Hij wees op de convergentie van het sociaal- en financieel-economische beleid in de landen van de EG, de toegenomen samenwerking van het Europese bedrijfsleven en het Witboek van de Europese Commissie, dat een uiting is van het streven zo snel mogelijk tot één interne markt binnen Europa te komen. Deze ontwikkeling maakt Europa aantrekkelijker voor investeerders.

Andere factoren die een land tot een aantrekkelijke vestigingsplaats maken kwamen op de economitendag aan de orde in de toespraak van de president-directeur van ESSO-Nederland, R. Dahan. In de eerste plaats noemde deze de aanwezigheid van gekwalificeerde arbeidskrachten. De overheid kan hieraan bijdragen door het onderwijs af te stemmen op de wensen van het bedrijfsleven. In de tweede plaats ging hij in op de arbeidsmotivatie. Deze zou verbeterd moeten worden door een vergroting van de economische prikkels voor werknemers, dat wil zeggen, grotere verschillen in inkomen tussen actieven en niet-actieven en lagere (marginale) belastingtarieven. In de derde plaats achtte hij terughoudendheid van belang bij regulering. De overheid moet zich conformeren aan het buitenland, want vooroplopen, bij voorbeeld op het terrein van de milieuwetgeving, is uiteindelijk doodlopen, aldus Dahan.

De internationalisatie van het bedrijfsleven heeft dus ook voor overheden belangrijke consequenties. Er ontstaat als het ware een markt voor internationale investeringen, waarop multinationale ondernemingen optreden als aanbieders en overheden als vragers. De speelruimte voor nationaal beleid wordt daardoor steeds kleiner.

De noodzaak in internationaal opzicht aantrekkelijk te zijn voor investeerders heeft aldus op Europa een tweeslachtige uitwerking. Enerzijds dwingt de behoefte van investeerders aan een grote, min of meer homogene markt tot samenwerking. Anderzijds zijn de afzonderlijke overheden er echter bij gebaat dat die Europese markt vanuit hun eigen land wordt bediend. Op de markt voor internationale investeringen zijn de Europese landen dus juist elkaars concurrenten. Om mee te komen in deze concurrentieslag moet, getuige het verhaal van Dahan, de concurrentie in eigen land bevorderd worden. Voorop lopen bij het verminderen van sociale zekerheid, milieuwetgeving en andere collectieve voorzieningen biedt in economisch opzicht perspectief.

Deze ontwikkeling is niet zonder gevaren. Als de Europese landen zich door internationale ondernemingen te zeer tegen elkaar laten uitspelen, kan de verdere internationalisatie van de economie uitlopen op een veldslag om de investeerdersgunst. Zij gaat dan ten koste van andere belangen dan die van het bedrijfsleven. De tendens tot internationalisatie kan daarom niet beantwoord worden met concurrentie; zij noopt tot verdere internationale politieke samenwerking.

M.A. Langman

1) K. Ohmae, *Triad. De opkomst van mondiale concurrentie*, Utrecht/Antwerpen, 1985.