

Internationalisering

In 1626 kocht de West-Indische Compagnie het schiereiland Manhattan voor een partij geweren, kogels en ijzerwaren met een gezamenlijke waarde van zestig gulden. Vandaag de dag zijn met de Nederlandse directe investeringen in het buitenland heel wat grotere bedragen gemeoid. In 1984 en 1985 ging zo'n f. 10 mrd. per jaar aan investeringskapitaal de grens over. Het totale in het buitenland geïnvesteerde vermogen (alleen directe investeringen, geen beleggingen) loopt tegen de f. 150 mrd. 1). Hiermee is Nederland na de Verenigde Staten en Groot-Brittannië de grootste buitenlandse investeerder in de wereld 2).

De expansiedrang van het Nederlandse bedrijfsleven stamt niet van vandaag of gisteren. Reeds aan het begin van deze eeuw werd het fundament gelegd voor menig Nederlandse multinational. In de jaren dertig was Nederland na Groot-Brittannië en Canada al de belangrijkste buitenlandse investeerder in de Verenigde Staten. Deze ontwikkeling heeft zich na de tweede wereldoorlog voortgezet. In de jaren vijftig en zestig bedroegen de Nederlandse directe investeringen in het buitenland gemiddeld zo'n 1½% van het nationale inkomen per jaar. Na 1970 liep dit percentage op tot meer dan 2. Aanvankelijk betrof het vooral industriële investeringen, maar sinds 1973 zijn ook de directe investeringen van Nederlandse dienstverlenende bedrijven in het buitenland spectaculair toegenomen. Vooral banken en verzekeringsmaatschappijen, beleggings- en onroerend-goedmaatschappijen en ondernemingen in de detailhandel hebben zich op de internationale markt gestort. Sommige daarvan hebben zich in korte tijd tot omvangrijke multinationals ontwikkeld. Van de 220 grootste industriële, financiële en commerciële ondernemingen in Nederland waren er in 1980 nog maar 48 die uitsluitend in het binnenland produceerden.

Aan de andere kant is ook het aantal buitenlandse ondernemingen dat in ons land werkzaam is, relatief groot. De omvang van de directe buitenlandse investeringen in Nederland kan op zo'n f. 55 mrd. worden geraamd. Over de periode 1974 - 1983 was er bij de inkomende directe investeringen van een groei van gemiddeld 10% per jaar sprake. Evenals bij de uitgaande investeringen groeien de investeringen in de tertiaire sector de laatste tien jaar veel sneller dan die in de industrie.

De internationalisering van het bedrijfsleven is uiteraard geen typisch Nederlands verschijnsel. Eerder is sprake van een wereldwijde trend waarin ons land relatief voorloopt omdat het de thuisbasis is van enkele zeer grote multinationals en wij van oudsher reeds zeer open verbanden met het buitenland kennen. Vooral sinds de jaren zeventig is deze ontwikkeling in een stroomversnelling terechtgekomen. Volgens H.W. de Jong is de multinationale onderneming „de voornaamste dynamische kracht in de huidige westerse markteconomie” geworden 3). Voor de internationale handel, de economische groei, de werkgelegenheid, de technologische ontwikkeling en andere economische grootheden is het beleid van grote ondernemingen belangrijker geworden dan het beleid van nationale regeringen dat immers bij de grens zijn werking verliest en daardoor slechts een beperkte invloed op het functioneren van de economie heeft.

Het technologiebeleid is daar een voorbeeld van. Pogingen de structuur van de Nederlandse economie te versterken door het subsidiëren van technologisch hoogwaardige projecten van Nederlandse multinationale ondernemingen, miskennen dat de nieuwe technologieën niet voor de Nederlandse markt, maar voor de wereldmarkt worden ontwikkeld. De productie zal dáár plaatsvinden waar de afzetmogelijkheden het grootst en de rendementsperspectieven het gunstigst zijn. Het enige dat regeringen kunnen doen om investeringen in eigen land te stimuleren is een zo gunstig mogelijk klimaat te scheppen waardoor het

voor binnen- en buitenlandse ondernemingen aantrekkelijk wordt daar investeringen te verrichten. Dit kan bij voorbeeld door te zorgen voor een goed geschoolde beroepsbevolking, goede infrastructuurvoorzieningen, een mild belastingklimaat e.d. Pogingen het ondernemingsbeleid op directere wijze te beïnvloeden lopen het gevaar slechts avarechte gevolgen te hebben; zij kunnen er toe leiden dat de activiteiten naar elders worden verlegd.

Steeds meer gaat gelden dat individuele landen voor ondernemingen niet van belang zijn. Het gaat de internationale ondernemingen om afzetmarkten, produktiemogelijkheden en rendementsverwachtingen. Illustratief is de ontwikkeling in Europa. In de jaren vijftig en zestig was Europa een aantrekkelijk investeringsgebied: het had een sterk expanderende markt, relatief lage kosten per eenheid produkt en voldoende aanbod van geschoolde arbeidskrachten. In de jaren zeventig sloegen deze voordelen echter in nadelen om. De Europese integratie stagneerde, de kosten stegen en de rendementen daalden. De gevolgen voor de investeringen bleven niet uit. Van de Nederlandse buitenlandse investeringen bij voorbeeld ging in 1973 nog ca. de helft naar de overige EG-landen, tien jaar later was dat minder dan een derde. De investeringen in de Verenigde Staten namen daarentegen sterk in belang toe: van ca. 15% tot eveneens een derde van het totaal. Andere investeerders wendden zich eveneens van de EG af. De rendementen speelden daarbij een cruciale rol. Terwijl in de periode 1974 - 1983 op de Nederlandse investeringen in de EG een gemiddeld rendement van 6,4% werd gerealiseerd, was dat in de VS 12,0%. Bij die verhoudingen is het geen wonder dat de investeringsstromen een andere kant op gaan lopen.

In een wereld waarin ondernemingen steeds minder aan bepaalde landen gebonden zijn, waarin het kapitaal steeds gemakkelijker zijn weg zoekt naar het hoogste rendement en waarin de investeringen daar worden gelokaliseerd waar de produktieomstandigheden het gunstigst en de afzetmogelijkheden het grootst zijn, gaan comparatieve voordelen op deze punten steeds zwaarder wegen en worden comparatieve nadelen steeds harder afgestraft. De directe kosten van de fragmentatie van de Europese markt worden nu al op tientallen miljarden gulden per jaar geschat 4); zij worden alleen maar hoger als verdere integratie uitblijft. Hetzelfde geldt voor marktverstoringen en -verstarringen die de kosten omhoog jagen en de rendementen drukken. Zij leiden ertoe dat de investeringsstromen die welvaart en werkgelegenheid moeten brengen naar elders worden geleid.

De Hollandse kooplieden in de zeventiende eeuw wisten waar Abraham de mosterd haalt. Hun internationale oriëntatie, hun goede infrastructuurvoorzieningen en hun gevoel voor handel en dienstverlening legden hun geen windeieren. Die zelfde eigenschappen kunnen ons nu goed van pas komen. Zij zijn door de toenemende internationalisering van de economie alleen maar belangrijker geworden.

L. van der Geest

1) W.F. Duisenberg, Ondernemen over de grenzen, toespraak voor het Departement Amsterdam van de Nederlandsche Maatschappij voor Nijverheid en Handel, opgenomen in *Kwartaalbericht 1985/3* van De Nederlandsche Bank, december 1985.

2) Voor zeer veel interessante informatie over de inkomende en uitgaande directe investeringen zie Marius van Nieuwkerk en Robert P. Sparling, *De internationale investeringspositie van Nederland*, De Nederlandsche Bank, Monetaire monografieën nr. 4, Kluwer, Deventer, 1985.

3) H.W. de Jong, *An American in Palace*, *ESB*, 5 juli 1985.

4) Zie J.W. Nelson en J. Pelkmans, Naar een voltooide interne markt. Enkele empirische argumenten, *ESB*, 4 december 1985.