

Japanse ondernemingen overzee

Een overzicht

DRS. G. GERRITSE – DRS. J.P. VOSSE

Hoewel er ook in Japan enige stagnatie van de economische groei valt te signaleren, laten de cijfers toch nog een behoorlijk positief verschil ten opzichte van de Westerse concurrenten zien. Daarnaast weten Japanse bedrijven succesvol binnen te dringen in Westerse markten. Aanvankelijk gebeurde dat alleen door middel van export, maar de laatste tijd ook steeds meer via directe investeringen. Dit artikel belicht de internationalisatie van Japanse ondernemingen naar omvang, oorzaken en effecten. Naar het oordeel van de auteurs zal de werkgelegenheid die sommige Europese gastlanden op korte termijn kunnen boeken door Japanse bedrijven aan te trekken, op lange termijn verkeren in een netto werkgelegenheidsverlies voor de Europese Gemeenschap als geheel. Daarom moeten er bij het huidige acquisitiebeleid ten aanzien van Japanse ondernemingen wel enige vraagtekens worden geplaatst.

Inleiding

De interesse voor de Japanse economie is de laatste jaren sterk toegenomen. Dat is niet zo verwonderlijk. Het succes dat Japan op economisch gebied heeft, steekt schril af tegen de malaise waarin de diverse Westerse landen zich op dit moment bevinden. Zo steeg het bruto binnenlands produkt in Japan in de jaren 1979, 1980 en 1981 met respectievelijk 5,1, 4,9 en 4,0%, terwijl de overeenkomstige groeicijfers voor de EG en de Verenigde Staten respectievelijk 3,3, 1,1, -0,5 en 2,4, -0,3, 2,3% bedroegen. Ook de werkloosheidscijfers spreken duidelijke taal. In 1982 was 2,4% van de totale beroepsbevolking in Japan werkloos. In datzelfde jaar zocht in de EG en in de VS een aanzienlijk groter aantal mensen een baan. Het vergelijkbare percentage voor die gebieden was 9,1 respectievelijk 9,4.

Het „Japanse wonder” wordt in het Westen des te scherper gevoeld omdat de Japanse bedrijven met groot succes actief zijn op de Westerse markten, en juist op die gebieden waarop het Westen nog niet zo lang geleden comparatieve voordelen bezat. Gekoppeld aan de geringe prestaties van Westerse ondernemingen, al of niet door eigen schuld, op de Japanse markt, heeft dit uiteindelijk tot de nu bestaande handelsfricties geleid. Deze handelsgeschillen zouden wellicht voor een deel kunnen worden opgelost door een actiever vestigingsbeleid van Japanse ondernemingen in het Westen. Op die manier kan immers de afbraak van Westerse industrieën, die gedeeltelijk een resultante is van de Japanse successen en die meestal gemeten wordt in toenemende werkloosheidscijfers, voor een deel gecompenseerd worden.

Tot voor kort waren overzeese vestigingen van Japanse bedrijven in Europa een betrekkelijk onbekend verschijnsel, in tegenstelling tot die van Amerikaanse multinationals. Daarin is echter enige verandering gekomen. In Nederland werd dat met name veroorzaakt door de aangekondigde vestigingen van Fujii in Tilburg en Nissan in Amsterdam.

De internationalisatie van Japanse ondernemingen is het onderwerp van dit artikel. Het artikel 1) is zeer algemeen van opzet en heeft een inventariserend karakter. Aan de orde komen de omvang, de structuur en de verdeling naar regio van de buitenlandse investeringen van Japanse ondernemingen. Tevens wordt er aandacht besteed aan de motieven van Japanse ondernemers om in het buitenland vestigingen op te richten. Ook de situatie in Europa komt aan bod: diverse effecten van de Japanse vestigingen op de Europese economie, en met name die op de werkgele-

genheid, zullen worden belicht. Conclusies en toekomstverwachtingen sluiten het geheel af.

De Japanse directe investeringen in het buitenland

De investeringsactiviteiten van Japanse bedrijven in het buitenland zullen in dit artikel worden beschreven aan de hand van data over Japanse directe investeringen in het buitenland. Bij de beschikbare data kunnen de nodige kanttekeningen 2) gezet worden, maar zoals zo vaak bij economische gegevens moet men roeien met de riemen die men heeft. Tabel I geeft de ontwikkeling van deze investeringen weer. Voor 1969 waren zij gering, maar in de jaren 1969 tot en met 1971 namen de directe buitenlandse investeringen jaarlijks gemiddeld met bijna 30% toe. In de jaren 1972 en 1973 overtrof de groei zelfs de 50%. Daarna was er echter sprake van een relatieve stagnatie tot 1978. Vanaf dat jaar namen de investeringen weer sterk toe, met als absolute uitschieter tot nu toe het jaar 1981 3), toen er totaal voor bijna

1) Dit artikel is gebaseerd op een nog te publiceren rapport over de economische aspecten van Japanse buitenlandse directe investeringen. Dat rapport is één van de resultaten van een multidisciplinair onderzoek met betrekking tot juridische, sociologische en economische facetten van de Japanse directe buitenlandse investeringen, dat op de Katholieke Hogeschool Tilburg heeft plaatsgevonden. Beide schrijvers van dit artikel zijn ten behoeve van dat project tijdelijk verbonden geweest aan het John F. Kennedy Instituut van de KHT. De verantwoordelijkheid voor het onderzoek berustte bij prof. dr. P. van Veen van wiens opmerkingen bij een eerdere versie van dit artikel dankbaar gebruik is gemaakt. De gepresenteerde gegevens zijn eveneens in het rapport terug te vinden. De schrijvers zijn dank verschuldigd aan de heer F. Saelens uit Antwerpen voor het gebruik van Japans bronnenmateriaal.

2) Een duidelijk overzicht van de problemen verbonden aan het gebruik van deze data wordt in het in voetnoot 1 genoemde rapport weergegeven. Een belangrijke beperking is bij voorbeeld het feit dat het in het Japanse geval gaat over data die gebaseerd zijn op goedkeuringen van het Ministerie van Financiën inzake buitenlandse investeringen. Dat wil dus nog niet zeggen dat deze investeringen daadwerkelijk plaatsvinden. Daarnaast wordt er onder meer geen rekening gehouden met geherinvesteerde winsten en buitenlandse financieringsbronnen.

3) In Japan wordt gewerkt met fiscale jaren. Dit houdt in dat als er in dit artikel sprake is van bij voorbeeld 1982 de periode van 1-4-1982 tot en met 31-3-1983 bedoeld wordt.

Tabel 1. Ontwikkeling van de Japanse directe investeringen in het buitenland, stromen en bestanden a), in mln. \$

Jaar	Stroom	Bestand	Jaar	Stroom	Bestand
1951-1969		2.674	1976	3.462	19.405
1970	904	3.578	1977	2.806	22.211
1971	858	4.436	1978	4.598	26.809
1972	2.338	6.774	1979	4.995	31.804
1973	3.494	10.268	1980	4.693	36.497
1974	2.395	12.663	1981	8.931	45.428
1975	3.280	15.943	1982	7.703	53.131

a) Het bestand wordt, in het Japanse geval, bepaald door cumulering van de stroomgrootheden. Voetnoot 2 geeft een indruk van de vertekening die hiervan het gevolg is.

\$ 9 mrd. geïnvesteerd werd in het buitenland. In 1982 viel er een afname in de groei te signaleren, maar een totaal van \$ 7,7 is toch nog een aanzienlijk bedrag.

Wat de structuur betreft (zie tabel 2) valt vooral de groei van de handels- en dienstverlenende sectoren op. Hun relatieve aandeel in het bestand nam gedurende de laatste vijftien jaar sterk toe. Dat ging vooral ten koste van de sector mijnbouw. In zijn totaliteit bleef het belang van de sector verwerkende industrie ongeveer gelijk, maar binnen deze sector viel een verschuiving te zien van de meer op grondstoffen gerichte industrieën, zoals metaal, hout en petrochemie naar de technologisch meer geavanceerde industrieën als elektronica en transportmiddelen. De tabel 2 geeft duidelijk weer dat in de loop der jaren steeds vaker Europese en Amerikaanse landen door Japanse bedrijven voor hun buitenlandse vestigingen werden gekozen. Wat de tabel niet weergeeft is dat de VS, Indonesië en Brazilië het meest in de belangstelling hebben gestaan. Maar liefst 46,6% van de totale Japanse directe investeringen in het buitenland gemeten aan het eind van 1982, is naar deze landen gegaan. Het belang van de VS neemt daarbij nog altijd toe, dat van de andere twee landen daalt.

Deze absolute data zeggen meer als ze worden gerelateerd aan verrichtingen van andere landen op het gebied van buitenlandse directe investeringen. Zo'n vergelijking wordt echter bemoeilijkt door internationale verschillen op statistisch gebied. Wel is het duidelijk dat Japan op voorraadbasis gemeten als direct in het buitenland investierend land na de VS, die ongeveer 50% van de totale wereldvoorraad voor hun rekening nemen, Groot-Brittannië en West-Duitsland het actiefst is. Op jaarbasis hoeft Japan de laatste tijd alleen maar de VS voor te laten gaan. De internationale structuurverschillen worden in tabel 3 weergegeven.

Tabel 2. Ontwikkeling en structuur van de Japanse directe investeringen in het buitenland naar regio en bedrijfstak, gecumuleerde waarden in mln. \$.

	Europa				Verenigde Staten a)				Totaal Wereld			
	1967	1975	1979	1982	1967	1975	1979	1982	1967	1975	1979	1982
Mijnbouw	0,4	851	859	859	42	384	469	776	443	4.131	6.506	10.291
Verwerkende industrie	11	255	683	1.181	122	832	2.030	4.250	493	5.164	10.867	16.952
Handel	9	260	658	1.455	133	1.555	3.034	5.332	159	2.222	4.612	8.482
Banken en verzekeringen	3	428	704	1.288	43	433	733	1.546	136	1.307	2.064	3.802
Diensten en overige	32,6	724	989	1.363	28	713	1.936	3.321	164	3.119	7.773	13.604
Totaal	56	2.518	3.893	6.146	368	3.917	8.202	15.225	1.395	15.943	31.804	53.131

a) 1982: Noord-Amerika; verhouding VS: Canada ongeveer 19:1.

Tabel 3. Structuur van de Japanse en Amerikaanse directe investeringen in het buitenland naar regio en bedrijfstak, gecumuleerde waarden in procenten van de totalen in het buitenland.

	Japan a)						Verenigde Staten a)					
	1970			1980			1971			1980		
	DC	LDC	totaal	DC	LDC	totaal	DC	LDC	totaal	DC	LDC	totaal
Mijnbouw	10,7	20,7	31,3	6,3	14,1	20,4	19,3	11,5	33,6 c)	18,1	5,7	25,0 c)
Verwerkende industrie	9,1	17,7	26,8	10,7	23,6	34,6	34,1	7,2	41,4	33,4	8,3	41,7
Handel	9,3	1,0	10,3	12,3	2,2	14,5	5,9	2,4	8,3	9,6	2,4	12,1
Diensten en overige	21,9	9,7	31,6	13,4	11,9	25,4	9,3	4,2	16,8 c)	12,4	8,2	21,2 c)
Totaal	50,9	49,1	100	44,7	55,3 b)	100 b)	68,7	25,3	100	73,6	24,7	100

a) DC = ontwikkelde landen; LDC = ontwikkelingslanden.

b) De sommatie bepaalt hier niet de totale waarde omdat investeringen in onroerend goed en bedrijfsgebouwen niet naar sectoren onderverdeeld zijn.

c) De sommatie van de DC's en de LDC's bepaalt niet het totaal omdat investeringen in bedrijfsgebouwen niet naar regio onderverdeeld zijn.

Daarbij valt op dat Japan vergeleken met de VS veel in de handel en overige dienstverlenende sectoren investeert en juist weinig in de verwerkende industrie. Ook blijkt dat ontwikkelingslanden zich op een grotere belangstelling mogen verheugen van Japanse investeerders dan van Amerikaanse.

Motieven voor de Japanse directe buitenlandse investeringen

Gebrek aan natuurlijke hulpbronnen

Voor de tweede wereldoorlog heeft Japan een periode gekend van economische voorspoed. Deze was begonnen onder de regering van keizer Meiji (1868-1912). Na de oorlog was Japan echter weer terug op het nulpunt. In beginsel waren er, zoals na elke oorlog, grote mogelijkheden voor economische groei. Eén van de problemen bij de realisatie daarvan was echter dat Japan door haar gebrek aan natuurlijke hulpbronnen de meeste grondstoffen en landbouwproducten moest importeren. Dit probleem werd nog eens versterkt door het feit dat China, tot voor de oorlog de belangrijkste leverancier, Japan niet meer wilde bevoorraden. De regering vreesde dat de noodzakelijke import tot betalingsbalansproblemen zou gaan leiden, die dan als een rem zouden gaan werken op de economische ontwikkeling.

Om deze problemen het hoofd te bieden nam de regering maatregelen ter beperking van de import en ter bevordering van de export. Kapitaalexport, en daarmee ook directe investeringen in het buitenland, werden in principe verboden. Uitzonderingen waren wel mogelijk, maar dan dienden de kapitaalstromen te worden aangewend voor het verzekeren van de grondstoffentoevoer of voor exportbevordering. Omdat Japan in die tijd nauwelijks producten kon voortbrengen die op de exportmarkten konden concurreren en omdat de economische groei via binnenlandse bestedingen kon worden gerealiseerd, zal het geen verbazing wekken dat die investeringen in het buitenland die plaatsvonden vóór 1969 vooral gericht waren op de grondstoffentoevoer en de daarmee samenhangende halffabrikaten. Dat betrof overigens maar een zeer beperkt aantal projecten. Slechts vier daarvan domineerden in feite de totale Japanse directe investeringen in het buitenland tot die tijd, namelijk de Arabian Oil Company, de North Sumatra Oil Development Company, de Alaska Pulp Company en de Usinas Siderurgicas de Minas Gerais S.A. In 1961 bepaalden de gezamenlijke investeringen in deze projecten maar liefst 77% van de gecumuleerde directe investeringen in het buitenland.

Tabel 4. Buitenlandse afhankelijkheid van diverse grondstoffen en gewassen voor Japan, VS en BRD, procentueel aandeel van de import in de binnenlandse vraag, 1978.

	Japan	Verenigde Staten	West-Duitsland
Ruwe olie	59,8	37,7	95,0
IJzer	98,4	30,4	96,4
Koper	94,1	38,0	99,9
Hout	66,4	2,7	16,8
Mais	99,9	-38,5	81,6
Tarwe	93,8	-229,5	8,8

Na 1969 deed de extreme afhankelijkheid van Japan van buitenlandse natuurlijke hulpbronnen (zie tabel 4) zich nog sterker gelden. Gedeeltelijk kwam dat doordat in dat jaar een periode van hoge economische groei begon, waardoor de vraag naar grondstoffen sterk toenam. Maar daarnaast speelde ook de toenemende instabiliteit op de grondstoffenmarkt, zowel op het gebied van de toelevering als op dat van de prijzen 4), een aanzienlijke rol. Deze combinatie van factoren resulteerde in een stijgende interesse van Japanse ondernemingen voor investeringen in projecten op het onderhavige gebied. Immers, de met de investeringen verkregen zeggenschap kan de stabiliteit van de leveranties alleen maar ten goede komen. Natuurlijk zijn er ook andere wegen gezocht om de grondstoffenproblematiek te verlichten. Ook zijn er wel problemen gerezen bij projecten in het buitenland, o.a. door een vijandiger houding van gastlanden ten aanzien van buitenlandse investeerders. Maar ondanks deze ontwikkelingen gaven de directe buitenlandse investeringen van Japan die aan de grondstoffen gerelateerd zijn tot op de dag van vandaag een toenemende trend te zien, hoewel 1982 een uitzondering vormt. In dat jaar vonden er relatief weinig investeringen in de betrokken sectoren plaats, wat overigens meteen de verklaring voor de terugval van de omvang van de totale Japanse directe investeringen in het buitenland ten opzichte van 1981 inhoudt.

Aan de sterke economische groei van 1969 tot en met 1971, de z.g. Izanaaki-boom, kleven nog twee aspecten die van grote invloed bleken te zijn op de ontwikkeling van de Japanse directe investeringen in het buitenland: de uit de groei resulterende kostenstijgingen en de voor de groei noodzakelijke exportactiviteiten.

Stijgende kosten

Om met de kosten te beginnen, de gestegen economische activiteit had uiteraard een weerslag op de diverse factormarkten. Zo was er, vooral rond de grote industriesteden, een veel grotere vraag naar grond dan er aanbod was. De grondprijzen stegen dan ook explosief. Tussen 1955 en 1965 verachtvoudigde de grondprijs en tussen 1965 en 1975 was er sprake van een verviervoudiging. Van veel wezenlijker belang echter was de loonkostenontwikkeling. Het grote tekort aan arbeidskracht, met name op het gebied van jonge ongeschoolde arbeid, wreekte zich eind jaren zestig, begin jaren zeventig in hoge reële loonstijgingen. Vooral arbeidsintensieve kleinere bedrijven dreigden hiervan de dupe te worden. Vandaar dat dit soort ondernemingen op zoek gingen naar vestigingsplaatsen waar de arbeidskosten laag waren. Datzelfde deden de grotere bedrijven met betrekking tot de arbeidsintensieve onderdelen van het productieproces, zoals bij voorbeeld assemblage. Het betrof hierbij nagenoeg allemaal bedrijven uit de verwerkende sector. Zo gaf, net als in Nederland, de textielindustrie een grote leegloop te zien. Maar ook op het gebied van de elektronica verhuisden de nodige assemblagewerkzaamheden naar lage-loonlanden, voornamelijk in Azië.

Milieu problemen vallen bij een ruime definiëring van het begrip „kosten” ook onder deze kop. Japan heeft in de jaren zeventig te maken gekregen met ernstige gevallen van industriële vervuiling. Hiertegen is met succes een actief beleid gevoerd, wat mede resulteerde in de verplaatsing van milieu-onvriendelijke ondernemingen naar het buitenland.

De rol van de kostenstijgingen bij de ontwikkeling van Japans directe investeringen in het buitenland heeft de laatste jaren echter duidelijk aan belang ingeboet. Dat komt vooral omdat na de oliecrisis van 1973/1974 de reële loonstijgingen in Japan bescheiden waren, terwijl de voor Japan relevante lage-loonlanden

wel geconfronteerd werden met hogere lonen. Daarnaast heeft Japan de milieuproblemen aardig onder controle zodat ook uit dien hoofde de directe investeringen in het buitenland nauwelijks meer beïnvloed worden.

De buitenlandse afzetmarkt

De door Japan beoogde economische groei was aan het eind van de jaren zestig niet enkel meer te realiseren op de binnenlandse markt. Vandaar dat de Japanse bedrijven zich meer en meer op de export gingen richten met het bekende resultaat. Het is duidelijk dat de verovering van afzetmarkten en het behoud daarvan de nodige investeringen ter plaatse vereisen. Zaken als marketing, distributie, serviceverlening e.d. dienen immers geregeld te worden. Het gros van de investeringen in de sectoren handel, banken en verzekeringen en overige dienstverlenende sectoren in Europa werd met dit doel ondernomen. Men zou deze investeringen kunnen aanduiden als exportondersteunend of wel exportbevorderend ten behoeve van eindproducten.

Wanneer echter ook (delen van) productieprocessen naar het buitenland worden verplaatst, wordt er kennelijk een nieuwe fase ingeluid in de economische betrekkingen tussen Japan enerzijds en de Verenigde Staten en West-Europa anderzijds. Als ontvangers van Japanse directe investeringen verschillen deze werelddelen duidelijk van Azië. Het overhevelen van (arbeidsintensieve) fasen van het productieproces naar Azië was, zoals reeds vermeld, vrijwel louter een (loon)kostenaangelegenheid. De producten waren grotendeels bedoeld om na bewerking weer in Japan geïmporteerd te worden. Voor de investeringen in de VS en Europa is daarentegen de aantrekkelijke afzetmarkt het hoofdmotief. Het opzetten van een productieapparaat aldaar komt dus neer op een vorm van exportvervangende investering 5).

In feite heeft zich een geleidelijke overgang voltrokken van exportbevorderende naar exportvervangende investeringen. Deze loopt min of meer parallel aan de toenemende exportbelemmeringen waarmee Japan geconfronteerd wordt. Diverse grote assemblagefabrieken van Japanse ondernemingen in Europa zijn bij voorbeeld nog nauwelijks exportvervangend te noemen, omdat bijna alle componenten uit Japan afkomstig zijn. Wel verschaft men zich daarmee in elk geval „lijfelijke” toegang tot de markt en opereert dus al meer „exportbeschermend”. Daarenboven is er nu een ontwikkeling waar te nemen waarbij steeds meer investeringen worden gedaan die duidelijk meer omvatten dan het opzetten van assemblagelijnen en die dus werkelijk exportvervangend zijn. Zo heeft Toyo Kogyo (Mazda) in de Verenigde Staten een fabriek gepland met als doel het afzetverlies als gevolg van de vrijwillige exportbeperking van auto's naar deze regio te compenseren. Ook in Europa zijn dergelijke ontwikkelingen waarneembaar, zoals het zeer recent bereikte akkoord aangaande een Nissan-fabriek in Engeland.

Mogelijkheden tot directe buitenlandse investeringen

Samenwerking

Tot nu toe is er veel aandacht besteed aan de hoofdmotieven van Japanse ondernemers om in het buitenland te gaan investeren. Dat verklaart echter nog niet de intensiteit waarmee die investeringen plaatsvonden, met name op het gebied van de handels- en dienstverlenende sectoren. Daar komt nog eens bij

4) Zo was de algemene inflatiegraad in Japan in 1973 31%, wat ongeveer het zevenvoudige is van het gemiddelde inflatietempo in de jaren zeventig in Japan (excl. 1973). Daaruit blijkt de enorme invloed van de olieprijs op de Japanse economie. Overigens had Japan een jaar later de inflatie al weer onder controle, getuige de 4% die de inflatie toen bedroeg.

5) In de literatuur hieromtrent worden vaak de termen „handelschepend” en „handelsvernietigend” gebezigd, waarbij het impliciete waardeoordeel voor zich spreekt. Zie hiertoe bij voorbeeld K. Kojima, Microeconomic versus international business approach to direct foreign investment, *Hitotsubashi Journal of Economics*, jg. 23, 1982, blz. 1-19, en P.J. Buckley's commentaar daarop in hetzelfde tijdschrift, jg. 24, 1983, blz. 95-100.

dat als de wil er is om in het buitenland te gaan investeren, de mogelijkheid daartoe nog niet aanwezig hoeft te zijn. Het is namelijk opvallend dat ook veel kleinere Japanse ondernemingen vestigingen hebben in het buitenland, iets wat niet strookt met de gangbare opvattingen over internationalisatie van ondernemingen. Volgens deze opvattingen ontbreekt het de kleinere ondernemingen normaliter aan de financiële middelen en de organisatorische mogelijkheden om zich daadwerkelijk in het buitenland te gaan vestigen.

De verklaring voor deze ontwikkeling is simpel: eendracht maakt macht. De mate van samenwerking tussen bedrijven onderling en tussen de overheid en het bedrijfsleven is ook op het gebied van directe investeringen in het buitenland, uitzonderlijk groot (6). Zo initieerde de overheid bij voorbeeld het ontstaan van organisaties als de Japanse Petroleum Development Corporation, de Overseas Mineral Resources Development Corporation e.d. Deze organisaties, waarin zowel overheid als bedrijfsleven deelnemen, ondersteunen bedrijven bij buitenlandse investeringen op het voor de betreffende organisatie relevante gebied. Bij de genoemde organisaties betreft dat grondstoffen. Zij beschikken over instrumenten als leningsfaciliteiten voor exploratie, leasing van apparatuur, verlenen van technische bijstand en de mogelijkheid zelf te participeren bij directe investeringen in het buitenland. Ook meer algemeen opererende organisaties, zoals de Export Import Bank van Japan, kregen van de overheid faciliteiten op het gebied van kredietverlening (7) en wisselkoersrisicodekking toegewezen om directe investeringen in het buitenland te stimuleren. Deze faciliteiten werden zelfs als pressiemiddel gebruikt om bedrijven te doen samenwerken. Op die manier krijgen ook de kleinere bedrijven een kans om belangen in het buitenland te verwerven.

Wellicht belangrijker dan de specifieke rol van de overheid is het feit dat samenwerking tussen bedrijven juist van oudsher kenmerkend is voor het Japanse bedrijfsleven. Dit laatste wordt namelijk gekenmerkt door het bestaan van omvangrijke conglomeraten van ondernemingen, de z.g. „keiretsu” (= een rij bedrijven). Deze keiretsu, die hun oorsprong vinden in de na de tweede wereldoorlog bij wet verboden „zaibatsu” (= geldklieken), die ook veel politieke macht bezaten, bundelen ondernemingen van verschillend karakter. De grote Japanse handelshuizen, de „sogo shosha”, spelen daarbij vaak een centrale rol (8). Juist deze sogo shosha hebben dan ook bij de ontwikkeling van de directe investeringen in het buitenland een cruciale rol gespeeld. Door hun karakter van handelshuis beschikken zij namelijk al vroegtijdig (begin jaren vijftig) over een fijn vertakt internationaal netwerk van contacten, en vandaar dat zij een ideaal intermediair zijn bij het realiseren van directe investeringen overzee. Vooral de bedrijven die tot dezelfde keiretsu behoren als de daaraan verbonden sogo shosha profiteren daarvan, maar ook andere bedrijven krijgen deze mogelijkheid. Een en ander heeft geleid tot een gecoördineerde strategie van buitenlandse directe investeringen.

Het spreekt namelijk voor zich dat, indien enkele van de keiretsu-bedrijven activiteiten in het buitenland willen gaan ontplooiën, andere tot de groep behorende ondernemingen daartoe ook gemakkelijker overgaan. Vooral dienstverlenende bedrijven, b.v. banken, kunnen daarvan profiteren, niet alleen doordat zij organisatorische medewerking van de andere bedrijven krijgen maar ook omdat ze door de toekomstige aanwezigheid van die bedrijven al verzekerd zijn van een bepaalde afzet c.q. klandizie.

De rol van de overheid

De houding van de Japanse overheid ten aanzien van directe investeringen in het buitenland is in de loop der tijd sterk veranderd: van het verbieden van iedere vorm van kapitaalexport tot het op diverse wijzen stimuleren van directe investeringen in het buitenland. Deze verandering hield gelijke tred met de veranderende betalingsbalans. Werd eertijds gevreesd dat een handelstekort een remmende factor zou zijn voor de beoogde economische groei, eind jaren zestig ontstond juist de vrees dat een handelsoverschot negatief zou kunnen doorwerken op de groeicijfers. Een uit dat handelsoverschot resulterend betalingsbalansoverschot leidt immers tot een opwaartse druk op de waarde

van de Japanse yen en een hogere koers van de yen betekent dat Japanse producten voor het buitenland duurder worden, waardoor vervolgens de vraag zal afnemen. Nu wordt het verschil tussen een handelsbalans en een betalingsbalans voor een deel bepaald door de kapitaalbalans, waar ook de directe investeringen in het buitenland deel van uitmaken. Door kapitaaluitstromen kan de uit het handelsoverschot resulterende opwaartse druk op de yen enigszins geneutraliseerd worden, en dat is precies wat er in Japan is gebeurd. De rente in Japan is over het algemeen laag, mede door een actieve overheidsbeleid (9), wat beleggingen in het buitenland stimuleert. Ook Japanse ondernemingen in het buitenland profiteren daarvan. Zij gebruiken liever goedkoop Japans dan duur buitenlands kapitaal. Het is dan ook niet verwonderlijk dat als het renteververschil tussen de Japanse en de Amerikaanse kapitaalmarkt groot is, wat o.a. in 1981 het geval was, de Japanse investeringen in de VS stijgen.

Daarnaast is de overheid door de genoemde problematiek overgegaan tot het vergemakkelijken dan wel het direct stimuleren van directe investeringen in het buitenland. Het vergemakkelijken is voornamelijk gebeurd door het liberaliseren van de wet die in principe een verbod inhield op directe investeringen in het buitenland, de Foreign Exchange Control Law. Deze zogeheten liberalisatieronden, waarvan er vijf plaatsvonden, hebben in 1980 een (voorlopig) einde gevonden in een totale herziening van de wet. Daarbij werden buitenlandse kapitaaltransfers „in principe vrij” verklaard, in plaats van „in principe verboden”. Het direct stimuleren geschiedde vooral via diverse organisaties, zoals de eerder genoemde Export Import Bank van Japan en het Overzeese Economische Samenwerkings Fonds.

De liberalere en stimulerende politiek van de overheid, die eind jaren zestig ingezet is, is alleen in 1974 onderbroken geweest. De oliecrisis dreigde toen het betalingsbalanssaldo weer naar de andere kant te doen uitslaan, zodat het Ministerie van Financiën besloot de „niet-noodzakelijke” directe investeringen in het buitenland te beperken. Dat verklaart voor een aanzienlijk deel de inzinking in de omvang van de buitenlandse-investeringsstroom die dat jaar plaatsvond.

Al met al is het duidelijk dat de overheid bij haar beleid op het gebied van de directe investeringen in het buitenland zich vooral laat leiden door de situatie op de betalingsbalans. Voorlopig zijn de handelsoverschotten van Japan aanzienlijk en daar lijkt op korte termijn geen verandering in te komen. Dat laatste geldt dan waarschijnlijk ook voor de overheidsbeleid in deze (10).

Lokatiekeuze

Nu de achtergronden van de Japanse investeringsactiviteit in het buitenland zijn geschetst, is het interessant te weten waar deze plaatsvinden. Het ligt voor de hand dat motieven en mogelijkheden samenhangen met de plaats waar er geïnvesteerd wordt.

6) Dit heeft ertoe geleid dat Japan in de wetenschappelijke literatuur vaak aangeduid wordt als „Japan Inc.”, waarmee gesuggereerd wordt dat Japan in feite een homogene bedrijfsorganisatie vormt. De werkelijkheid is echter een stuk genuanceerder.

7) Het Japanse bedrijfsleven is sterk afhankelijk van vreemd kapitaal. De verhouding vreemd vermogen/eigen vermogen ligt over het algemeen, gemeten naar Westerse maatstaven, in Japan zeer hoog.

8) Deze sogo shosha zijn uniek in de wereld en verdienen eigenlijk, ook binnen het kader van het in dit artikel behandelde onderwerp, meer aandacht dan ze hier krijgen. Een goed inzicht in het doen en laten van deze handelshuizen wordt gegeven door A.K. Young in het boek *The Sogo Shosha: Japan's multinational trading companies*, Westview Press, Boulder (Col.), 1979.

9) De Japanse regering ontkent overigens dat laag houden van de wisselkoers de reden is van de lage-rentepolitiek. Officieel wordt deze politiek gevoerd om de binnenlandse bestedingen te stimuleren. Dat is waarschijnlijk ook de werkelijke hoofdreden. Het feit dat daardoor de yen ondergewaardeerd wordt zal de Japanse regering echter niet onwelkom zijn.

10) Hierbij moet men wel bedenken dat directe buitenlandse investeringen, zeker op langere termijn, ook kunnen leiden tot kapitaalimport. De investeringen leveren immers ook rendementen op en deze kunnen gepatrieerd worden. In de VS maakt dit soort kapitaalstromen al een behoorlijk deel uit van de betalingsbalans en ook in Japan is het belang ervan groeiende.

Ter illustratie daarvan dient tabel 5.

Tabel 5. De zes landen waarin Japanse bedrijven het meest investeren, in mln. \$ a).

	1980	1981	1982	Cumulatief van 1951-1982
Verenigde Staten	1485 (1)	2354 (2)	2738 (1)	13970
Indonesië	529 (2)	2434 (1)	410 (4)	7268
Brazilië	170 (6)	316 (7)	322 (7)	3445
Australië	431 (3)	348 (5)	370 (6)	2882
Verenigd Koninkrijk	186 (5)	110 (11)	176 (11)	2296 b)
Panama	222 (4)	614 (3)	722 (2)	2022

a) Tussen haakjes staat de positie die dat land naar omvang van directe investeringen van Japan in het buitenland in dat jaar inneemt.

b) Ter vergelijking: het totaal voor Europa bedraagt \$ 6.146 mln.

De investeringen die gericht zijn op grondstoffenvoorziening worden vooral aangetroffen in landen die beschikken over natuurlijke hulpbronnen. Bijkomende aspecten zijn o.a. de houding van het potentiële gastland ten aanzien van buitenlandse investeerders en het risicospreidend gedrag van Japanse ondernemers. Dit alles leidde onder meer tot investeringen in Australië op het gebied van bauxiet, houtprojecten in Noord-Amerika, koperwinning in Canada en Zaïre, het gigantische Asahan-aluminiumproject in Indonesië en verschillende grootschalige mijnbouwactiviteiten (incl. staalfabrieken e.d.) in Brazilië. Dat laatste land is niet alleen door de eerder genoemde factoren zo populair bij Japanse investeerders, maar ook door het grote aantal inwoners van Japanse afkomst dat daar woont sinds de jaren dertig, toen Japan een actief emigratiebeleid voerde.

Toen de oplopende kosten een significante rol gingen spelen bij investeringsbeslissingen, betekende dit een toenemend belang van (Zuidoost-)Azië als gastgebied voor Japanse ondernemingen. Lage lonen, goede investeringsfaciliteiten en de relatief geringe afstand waren de belangrijkste beweegredenen voor Japanners om te gaan produceren in landen als Singapore, Zuid-Korea, Hong Kong e.d. ondanks de historisch gegroeide vijandige houding in dat gebied jegens Japan. Het feit dat vele van deze landen zich in de afgelopen jaren op economisch gebied aanzienlijk ontwikkeld hebben en daarmee op sommige gebieden directe concurrenten zijn geworden van Japan, heeft er, naast de stagnerende loonontwikkeling in Japan zelf, toe geleid dat de Japanse directe investeringen in Zuidoost-Azië de laatste tijd aan belang lijken in te moeten.

Voor zover de investeringen betrekking hebben op afzetbevordering, mag het duidelijk zijn dat vooral de VS en West-Europa zich in de belangstelling van Japanse ondernemers mogen verheugen. Vooral in de VS is er een sterke stijging van het aantal Japanse ondernemingen te zien. Tussen 1979 en 1982 is het bestand van Japanse directe investeringen in de VS ruimschoots verdubbeld. De dreigende taal van de Amerikaanse ingezetenen over de Japanse „exportagressie” en de toename van de Japanse directe investeringen zullen wel niet los van elkaar staan.

Europa als gastgebied

De verdeling van de Japanse directe investeringen over de diverse landen in Europa wordt weergegeven in tabel 6. Daaruit blijkt dat van alle Europese landen het Verenigd Koninkrijk verreweg het populairst is bij Japanse investeerders, hoewel zijn aandeel in deze data enigszins overgewaardeerd is (12). De populariteit heeft het te danken aan een aantal factoren, waarvan de grote potentiële afzetmarkt er een is. Volgens een onderzoek van McKinsey (13) weegt deze factor het zwaarst bij investeringsbeslissingen van Japanse ondernemers. Daarnaast speelt ook de taal een belangrijke rol aangezien Engels de door Japanners relatief best beheerste Europese taal is. Dat is waarschijnlijk ook de belangrijkste reden waarom juist Groot-Brittannië door Japanse bedrijven als basis werd uitgekozen om in de Westeuropese markten te penetreren.

Beide factoren wijzen er al op dat de investeringen in dit land vooral gericht zijn op handelsvergroting. De (in letterlijke zin) productieve investeringen maken er dan ook een bescheiden deel

Tabel 6. Japanse investeringen en werkgelegenheid in Europa

	Cumulatieve omvang van de investeringen									
	1979		1981		1982					
	in mln. \$	in %	in mln. \$	in %	in mln. \$	in %	(1)	(2)	(3)	(4)
België	225	5,8	398	7,6	462	7,5	65	11,4	7.821	12,9
Frankrijk	300	7,7	438	8,3	540	8,8	65	11,5	5.162	8,5
Ierland	135	3,5	170	3,2	176	2,9	10	68,8	1.946	3,2
Nederland	257	6,6	436	8,3	509	8,3	75	9,4	2.756	4,6
Spanje	151	3,9	213	4,0	231	3,8	28	40,0	11.809	19,5
Verenigd Koninkrijk	1.823	46,7	2.119	40,2	2.296	37,3	161	8,4	9.147	15,1
West-Duitsland	387	9,9	613	11,6	808	13,1	208	10,0	11.174	18,5
Zwitserland	163	4,2	257	4,9	337	5,5	36	n.a.	734	1,2
Overigen	453	11,7	625	11,9	788	12,8	122	n.a.	9.920	16,5
Totaal	3.893	100	5.270	100	6.146	100	770	n.a.	60.469	100

Toelichting:

(1) = geschatte aantal Japanse dochterondernemingen per medio 1982. Ook elke Europese onderneming waarin een Japanse firma een aandelenbelang heeft valt hieronder.

(2) = het geschatte percentage Japanse dochterondernemingen in het betreffende land dat tot de verwerkende industrie behoort.

(3) = het totaal aantal bij (1) werkzame personen.

(4) = het relatieve aandeel van de werkgelegenheid in dat land bij Japanse bedrijven t.o.v. de totale werkgelegenheid van Japanse bedrijven in Europa.

van uit. Dat geldt natuurlijk voor heel Europa, maar het Verenigd Koninkrijk spant wat dat betreft de kroon. Zoals uit tabel 6 blijkt, is slechts ruim 8% van de Japanse ondernemingen actief in de verwerkende sectoren tegenover een percentage van (bij benadering) 12 in geheel Europa. Wellicht dat dit te maken heeft met de „slechte” reputatie van de Britse arbeiders (veel arbeids-onrust). De werkgelegenheid die uit de Japanse investeringen resulteert is relatief aan de investeringsomvang dan ook bescheiden te noemen. De grootste Japanse werkgever tot nu toe in Groot-Brittannië is Hitachi die via een 50%-aandeel in GEC-Hitachi aan ± 1.200 mensen werk biedt. Het klapstuk moet echter de Nissan-autofabriek worden, waarmee een investering van 150 mrd. yen gemoeid is. Volgens de plannen zullen er jaarlijks ongeveer 200.000 auto's geproduceerd worden, een produktie die tot stand moet komen met behulp van ± 4.000 werknemers. Deze investering staat echter op losse schroeven: het enthousiasme van de Nissanleiding is door oplopende kostenramingen, tegenvallende subsidies en verwachte afzetmoeilijkheden danig bekoeld. De Engelse en de Japanse regering, bang voor handels-repercussies, oefenen echter druk uit op de Nissan-directie de vestiging toch door te laten gaan. Inmiddels is positief beslist over een nogal gereduceerd vestigingsplan.

Het aandeel van het Verenigd Koninkrijk in de Japanse directe investeringen in Europa is de laatste jaren aan het afnemen en vooral het aandeel van West-Duitsland stijgt. In dat land neemt het aantal Japanse ondernemingen in een snel tempo toe. De stad Düsseldorf is in deze van prominent belang aangezien deze stad voor Japan het grootste buitenlandse commerciële centrum na New York is. Dat heeft vooral te maken met de aanwezigheid van de grote Japanse handelshuizen, de eerder genoemde sogo shosha. Deze (o.a. Mitsubishi, Mitsui, Marubeni, C. Itoh en Sumitomo) vestigden zich daar in het begin van de jaren vijftig. De nabijheid van het Ruhrgebied was de belangrijkste reden voor deze beslissingen. Het belang van deze sogo shosha voor de Ja-

11) Vooral het bestaan van z.g. „Export Processing Zones” was hierbij belangrijk. Deze houden een soort van vrijhavens in waarbij geen tarieven en/of quota's gelden voor geïmporteerde goederen die na bewerking weer geëxporteerd worden.

12) In 1972 kocht Japan voor \$ 780 mln. aandelen in een aardolieproject in Abu Dhabi. Engeland functioneerde daarbij als financieel intermediair. Correctie voor dit bedrag levert voor Groot-brittannië een relatief aandeel van de Japanse directe investeringen in Europa op van respectievelijk 33,5, 29,8 en 28,3% in de jaren 1979, 1981 en 1982. Dit geeft de verhoudingen beter weer.

13) McKinsey & Co., *De aantrekkelijkheid van Nederland voor buitenlandse investeerders*, Amsterdam, 1978.

panse directe investeringen in het buitenland is al eerder in dit artikel onderstreept, zodat het duidelijk mag zijn waarom steeds meer Japanse bedrijven naar Düsseldorf trokken. De daaruit resulterende faciliteiten zoals een Japanse school en een Japanse club impliceerden uiteraard een nieuwe stimulans.

De sogo shosha hebben overigens vooral vestigingen in de grote Europese landen, wat gezien het belang van de marktomvang bij investeringsbeslissingen geen verwondering zal wekken. Ze zijn behalve in West-Duitsland dan ook nadrukkelijk aanwezig in Groot-Brittannië. Opvallend is dat Frankrijk zich slechts in beperkte mate mag verheugen in de belangstelling van Japanse investeerders. De voor Japanners weinig toegankelijke Franse taal is één reden, maar ook het weinig uitnodigende beleid van de Franse regering speelt een rol. De meeste Japanse bedrijven in Frankrijk zijn geconcentreerd rond Parijs; de grootste werkgevers zijn Sony en Yoshida Kogyo KK. De laatstgenoemde, beter bekend onder de ritzenmerksnaam YKK, heeft overigens in ongeveer alle Europese landen vestigingen en is de eerste (en wellicht de enige echte) Japanse multinationale onderneming.

In België heeft de glasfabriek Glaverbel ruim 4.000 mensen in dienst. Het aandelenkapitaal van dat bedrijf is voor 80% eigendom van Asahi Glas, een dochtermaatschappij van de Asahi Chemische Groep, die deze aandelen een aantal jaren geleden overnam van BSN-Gervais Danone 14), toen Glaverbel in moeilijkheden verkeerde. In België staat een aantal relatief grote Japanse fabrieken, zoals die van Honda en van Pioneer. Beide vestigingen tellen ongeveer 500 werknemers.

De Japanse activiteiten in Zwitserland liggen vooral op financieel terrein; productieve en daarmee werkgelegenheidschepende investeringen komen daar nauwelijks voor. Spanje en Portugal laten een tegengesteld beeld zien. Dank zij enige groot-schalige samenwerkingsverbanden tussen Japanse en inheemse bedrijven, zoals bij voorbeeld die tussen Motor Iberica en Nissan – laatstgenoemde heeft een belang van 36% in eerstgenoemde – is er met de Japanse investeringen aldaar de nodige werkgelegenheid en productie gemooid.

De vrij omvangrijke productie van Japanse bedrijven in Ierland is ook een opvallende zaak. De aanwezigheid van Japanse bedrijven in dat land is vooral te danken aan het tamelijk agressieve, en voor Japanse firma's lucratieve, acquisitiebeleid van de Ieren. De laatste jaren lijken de effecten daarvan echter enigszins weggeëbd te zijn.

Nederland

Het belang van Nederland als gastland voor Japanse bedrijven in Europa neemt de laatste tijd toe of blijft op zijn minst constant. Vooral 1981 was een opvallend jaar: toen investeerde het Japanse bedrijfsleven voor \$ 138 mln. in Nederland, meer dan in enig ander Europees land. In 1982 was het totaal weliswaar lager, maar het bedroeg nog altijd \$ 73 mln. Op korte termijn lijken de vooruitzichten goed, vooral vanwege de vestigingen van Fuji in Tilburg en Nissan in Amsterdam.

Het genoemde McKinsey-rapport heeft via enquêtes onder meer onderzocht wat de positieve en wat de negatieve kanten waren van het Nederlandse investeringsklimaat voor Japanse ondernemingen. Een zeer negatieve beoordeling – het gaat daarbij om relatieve beoordelingen ten opzichte van de overige Noord-Europese landen – was er voor de marktomvang, een punt waaraan de Japanners veel belang hechten. Positieve oordelen waren er over de factor arbeid, met name de relaties tussen werkgevers en werknemers, en over het overheidsbeleid, wat wil zeggen dat de diverse investeringsfaciliteiten zoals premies e.d. gewaardeerd werden. Behalve de in het McKinsey-rapport genoemde aspecten zijn er nog wel meer te noemen. Zo werden tot voor kort de lonen in Nederland als hoog ervaren en datzelfde gold voor het ziekteverzuim. Dit laatste moet voor Japanse ondernemers, die in hun thuisland gewend zijn te werken met, mede door de wijze van leiding geven, gemotiveerde werknemers, een zwaarwegende negatieve factor zijn bij het plegen van arbeidsintensieve investeringen. Daar staat tegenover dat de ligging van Nederland gunstig is en dat de infrastructuur van een goede kwaliteit is.

De verschillende negatieve en positieve punten in ogenschouw nemend is het begrijpelijk dat veel Japanse investeringen in Ne-

derland gericht zijn op de handels- en dienstverlenende sectoren. Slechts 9,4% van de Japanse ondernemingen is in Nederland actief in de verwerkende sectoren, terwijl het bij een aanzienlijk deel daarvan ook nog eens „onproductieve” bezigheden als distributie betreft. Belangrijke Japanse fabrieken in Nederland zijn Koyo Ceteco, een lagerfabriek in Nieuwpoort, en YKK in Sneek. Omvangrijk zijn deze echter niet gezien hun bescheiden werknemersbestand van ieder ca. 60 mensen. Iets groter is Delamine, maar Toyo Soda heeft daarin slechts een belang van 35%; Akzo neemt het resterende aandelenkapitaal voor haar rekening. Een opvallende investering betreft het Osaka Merchandising Centre in Rotterdam. Dit centrum wordt gesponsord door de stad Osaka en herbergt twintig kleinere Japanse bedrijven. Dit is overigens tevens een goed voorbeeld van de samenwerking tussen Japanse bedrijven en overheidsorganen op het gebied van buitenlandse investeringen.

Sommige negatieve aspecten van het Nederlandse investeringsklimaat, zoals de loonhoogte, het ziekteverzuim e.d., hebben de laatste tijd echter een voor werkgevers positieve ontwikkeling ondergaan. Tevens is Japan de EG meer als een geheel gaan zien, zodat het argument van beperkte marktomvang aan kracht heeft ingeboet. Dit zijn uiteraard positieve factoren in de ogen van buitenlandse investeerders. Te samen met de aanwezigheid van de Bank of Tokyo 15), overigens qua kapitaal met f. 75 mln. de grootste Japanse investeerder in Nederland, zullen deze ontwikkelingen waarschijnlijk tot meer Japanse investeringsactiviteit leiden, waarbij de investeringen gericht op productie wellicht iets aan belang gaan winnen. Een nadeel daarbij kan echter de liberale houding van de Nederlandse regering ten opzichte van de internationale handel zijn, hoe vreemd dit ook klinkt. Dreigende taal over protectie e.d. leidt over het algemeen namelijk tot meer investeringen ter plaatse om op die manier de afzet intact te houden. Zo is de toename van de Japanse investeringen in 1982 in Frankrijk opvallend. Met die dreigende protectie gaat ook de marktomvang weer een belangrijker rol spelen bij investeringsbeslissingen, zodat het maar de vraag is of Nederland zijn aantrekkelijkheid voor Japanse ondernemingen kan handhaven.

Gastlandeffecten

Voor een analyse van de gastlandeffecten van buitenlandse directe investeringen zijn niet bepaald veel gegevens voorhanden. De op dit terrein verrichte studies betreffen veelal slechts het functioneren van multinationale ondernemingen 16). De keuze van de gastlanden is doorgaans, uiteraard niet geheel ten onrechte, beperkt tot ontwikkelingslanden. Vrijwel nooit, en zeker niet in de wat recentere literatuur, wordt er een kernachtig eindoordeel over deze effecten geformuleerd. De tegenwoordig voorzichtiger en vaak ook mildere houding ten aanzien van multinationale ondernemingen is overigens opvallend. Hieraan heeft wellicht ook de economische recessie haar steentje bijgedragen.

Men kan een uitgebreide scala van mogelijke effecten van directe buitenlandse investeringen opsommen, maar die maken de evaluatie er niet eenvoudiger op 17). Met betrekking tot de Europese economieën willen wij ons beperken tot een drietal invloeden, namelijk die op de productiviteit (via technologie-overdracht), die op de werkgelegenheid en die op de betalingsbalans van het gastland. Uiteraard doen zich hier problemen met betrekking tot de meetbaarheid voor. Technologieoverdracht valt

14) Omdat BSN een Frans bedrijf is staat deze overname geboekt als een directe investering in Frankrijk. Dit is evenals het gestelde in voetnoot 12 een onderdeel van de problematiek die in voetnoot 2 aangeduid is.

15) Deze bank wordt over het algemeen een belangrijke rol toegedicht als intermediair voor Japanse directe investeringen in het buitenland.

16) Men kan zich namelijk afvragen in welke omvang een bedrijf buitenlandse vestigingen en activiteiten dient te hebben om een multinational genoemd te kunnen worden. Een eenduidig antwoord hierop is niet voorhanden; het gaat in elk geval wat ver om het aanzienlijke aantal kleinere Japanse bedrijven dat zich met nogal wat ondersteuning in het buitenland begeeft, als „multinationals” aan te duiden.

17) Zie bij voorbeeld S. Plasschaert en D. vanden Bulcke, De impact van multinationale ondernemingen in gastlanden: een overzicht, *Tijdschrift voor Economie en Management*, jg. 28, no. 1, 1983.

bij voorbeeld zeer moeilijk in cijfers te vatten. Toch kunnen er wel enige opmerkingen worden gemaakt aan de hand waarvan een voorzichtige beoordeling mogelijk is.

Technologieoverdracht

Het is bekend dat het overgrote deel van de Japanse investeringen in Europa tot nu toe niet de verwerkende sectoren betreft en juist met de investeringen op dat gebied is de meeste technologische kennis gemoeid. Technologieoverdracht zal dan ook in beperkte mate plaatsvinden via directe investeringen, en dat geldt zeker voor Nederland, hoewel juist de afdeling van het Ministerie van Economische Zaken die belast is met de acquisitie van Japanse investeringen 18) dit als het belangrijkste wervingsargument ziet. Een uitzondering moet worden gemaakt voor de diverse joint-ventures tussen Japanse en Europese bedrijven, waarbij vaak wel sprake is van enige overdracht van technologische kennis. Deze valt echter in het niet in vergelijking tot geijkte patronen van technologieoverdracht als het verlenen van licenties, bij voorbeeld de licentie van Honda aan BL in het Verenigd Koninkrijk om door Honda ontworpen auto's te produceren voor de Europese markt, en gezamenlijke research, zoals Sony en Philips gedaan hebben op het gebied van de compact-disc.

Wel wordt er steeds vaker beweerd dat Europese bedrijven veel kunnen leren van Japanse managementmethoden 19). Op dat gebied kunnen Japanse bedrijven in Europa een wezenlijke bijdrage leveren.

Werkgelegenheid

Behalve de directe werkgelegenheid die de Japanse bedrijven creëren, is er ook sprake van indirecte werkgelegenheidseffecten. Deze kunnen positief zijn, bij voorbeeld door opdrachten aan plaatselijke toeleveringsbedrijven, of negatief. Dit laatste komt bij voorbeeld voor als er arbeidsplaatsen verloren gaan doordat de plaatselijke industrieën worden weggeconcurrerd. Van de directe effecten geeft tabel 6 een indruk. De totale werkgelegenheid van de Japanse bedrijven in Europa wordt op ruim 60.000 arbeidsjaren geschat, wat natuurlijk ten opzichte van het totale arbeidspotentieel in Europa zeer gering is. De cijfers uit de tabel worden bovendien geflatteerd doordat ook de volledige werkgelegenheid meegeteld is van de joint-ventures tussen Japanse en andere ondernemingen.

Door de geringere feitelijke omvang van de directe effecten kunnen de indirecte wel eens groter zijn dan aangegeven. Geveerd moet worden dat deze laatste per saldo naar de negatieve kant doorslaan. Zoals de praktijk er nu uitziet, lijken plaatselijke bedrijven nauwelijks te kunnen profiteren van de aanwezigheid van Japanse ondernemingen. Dit is voornamelijk het gevolg van de aard van de Japanse investeringen met hun nadruk op dienstverlenende, dan wel handels-, dan wel distributie-, dan wel assemblageactiviteiten en van de neiging van Japanse bedrijven zo veel mogelijk in eigen hand te houden.

Daartegenover staat dat de investeringen van Japanse bedrijven de laatste tijd vooral plaatsvinden in sectoren die ook van belang zijn voor de Europese economie, zoals de elektronica en de transportmiddelenindustrie. Het is bekend dat de Japanse concurrentie op die gebieden nogal wat Europese bedrijven in moeilijkheden heeft gebracht. De concurrentiepositie van de Japanse bedrijven wordt daarentegen door hun vestigingen in Europa alleen maar verbeterd, vooral indien het om vestigingen achter de protectiewaarde gaat.

Het is niettemin onmogelijk het verlies aan werkgelegenheid dat veroorzaakt is door een betere concurrentiepositie van Japanse bedrijven als gevolg van hun Europese vestigingsbeleid nauwkeurig te schatten.

De betalingsbalans

Een beoordeling van de invloed van directe buitenlandse investeringen op de betalingsbalans van het gastland wordt met name bemoeilijkt door het feit dat in dit kader zowel de goederen-, de diensten- als de kapitaalbalans moeten worden beschouwd. Voorts schieten doorgaans de statistische gegevens te kort en dient men voor een „eerlijk” oordeel te kunnen beoorde-

len hoe de ontwikkeling bij het uitblijven van de directe buitenlandse investeringen geweest zou zijn.

Wanneer de uitgangssituatie voor het gastland gekenmerkt wordt door een groot bilateraal handelsbalanstekort, zoals het geval is met Japan, kunnen beide partijen voordeel hebben bij de directe buitenlandse investeringen. De voordelen voor Japan, zeker bij toenemende protectie, zijn al aan de orde geweest. Aan de andere kant reduceert het gastland met de acquisitie van Japanse exportvervangende investeringen zijn (bilateraal) handelsbalanstekort. Indien een gedeelte van de productie voor export naar derde landen (bij voorbeeld in EG-verband) is bestemd, vormt dit eveneens een positieve impuls voor het handelssaldo. Bovendien heeft de instroom van kapitaal dat aangewend wordt voor de financiering van de investeringen een positieve uitwerking op de betalingsbalans.

Een tegenwicht wordt gevormd door eventuele kapitaaltransfers ten gevolge van dividenduitkeringen en, belangrijker nog, de import van een aanzienlijke hoeveelheid componenten ten behoeve van het productieproces. Niettemin lijkt de conclusie gerechtvaardigd dat voor het gastland in kwestie het betalingsbalanseffect van exportvervangende Japanse investeringen positief is.

De genoemde componenten vormen overigens een probleem apart, dat een cruciale invloed kan hebben op het al of niet doorgaan van een geplande investering. Gezien de belangen van het gastland is het namelijk begrijpelijk dat steeds meer geopteerd wordt voor de joint-ventures ten koste van volledige dochters. Daarmee behoudt het gastland enige invloed op de buitenlandse investeerders. Het kan hen dan bij voorbeeld tot overeenkomsten inzake het gebruik van een bepaald aandeel inheems geproduceerde componenten aanzetten. Bovendien kan men aldus trachten te vermijden dat Japanse producenten al te eenvoudig via directe investeringen de gezamenlijke importrestricties van de EG ondervangen.

Problemen kunnen echter ontstaan wanneer EG-landen onderling verschillende richtlijnen hanteren met betrekking tot investeringen uit het buitenland in het algemeen en het vereiste aandeel van binnenlandse componenten in met Japanse hulp vervaardigde eindproducten in het bijzonder. Wanneer op dit laatste ook nog eventuele interne exportrestricties worden gebaseerd, schort er nog het een en ander aan de economische eenheid van de EG.

Conclusies

Uit het voorgaande is gebleken dat met name de grondstoffenproblematiek en de beoogde export bepalend zijn geweest voor de Japanse investeringsactiviteit in het buitenland. Ook de loonkosten zijn in deze belangrijk geweest, maar nu spelen deze een ondergeschikte rol. Het relatieve belang van de grondstoffenproblemen lijkt af te nemen. Een aantal factoren is daar verantwoordelijk voor, waaronder het beleid gericht op energiebesparing, de verschuiving naar grondstofarme productie en het toenemend gebruik van substituten.

Daarnaast is er een ontwikkeling waar te nemen waarbij directe investeringen in het buitenland steeds meer gericht worden op het verzekeren van de afzet in plaats van op het ondersteunen van de export. Aldus ontwikkelen Japanse ondernemingen zich door hun directe investeringen meer en meer tot volwaardige multinationale ondernemingen. Vooral bij de vestigingen in de VS is dat zichtbaar, maar Europa zal wat dat betreft niet achterblijven. Verder lijken Japanse bedrijven steeds meer belangstelling te krijgen voor het aangaan van joint-ventures in de productie zoals bij voorbeeld de samenwerking tussen Toyota en Gene-

18) Dat betreft het Commissariaat voor Buitenlandse Investerings in Nederland, dat over een aparte afdeling voor Japan beschikt. Ook is er aan de ambassade van Tokyo een z.g. „Industrial Commissioner” toegevoegd met als opdracht Japanse bedrijven warm te maken voor vestiging in Nederland.

19) Vooral aan dit aspect van het Japanse bedrijfsleven wordt veel aandacht geschonken in de hedendaagse economische en sociologische literatuur.

ral Motors. Ook voor kleinere bedrijven blijft evenwel de mogelijkheid bestaan om activiteiten te ontplooiën in het buitenland. De rol van de sogo shosha is daarbij van eminent belang.

Omdat de VS en Europa de belangrijkste afzetgebieden zijn voor Japan kan men in die streken een toenemend aantal vestigingen van Japanse ondernemingen verwachten, mede door de dreigende protectiemaatregelen. Deze ontwikkeling wordt bovendien gestimuleerd door het beleid van verscheidene nationale overheden, dat vaak gericht is op zeer actieve acquisitie van buitenlandse investeringen. Waarom men die Japanse bedrijven op dit moment zo graag ziet komen, is echter niet helemaal duidelijk. Waarschijnlijk wordt er vooral gekeken naar het kortetermijneffect van de direct gecreëerde werkgelegenheid. Maar, zoals al eerder betoogd, de investeringen kunnen op iets langere termijn per saldo heel goed een werkgelegenheidsverlies veroor-

zaken, vooral als op EG-niveau gekeken wordt. Met name geldt dat voor investeringen die gericht zijn op exportbevordering dan wel -bescherming. En dit soort investeringen overheerst nog altijd in Europa, ondanks de eerder genoemde trend naar exportvervangende investeringen. Het nationale beleid van acquisitie kan dus ook strijdig zijn met het EG-beleid, dat er op gericht is de Japanse export in te dammen om zo werkgelegenheid in Europese industrieën te redden. Een integrale aanpak van deze problematiek lijkt dan ook wenselijk. Aangezien de EG nauwelijks in staat is beleid te ontwikkelen als dat niet voor alle lidstaten direct gunstig is, zal zo'n integrale aanpak wel tot de onmogelijkheden behoren.

Geert Gerritse
Jean Paul Vosse