

Misverstand: globalisering

W. Ruigrok en R. van Tulder*

Hoe vaak wordt niet gerefereerd aan het fenomeen globalisering? Toch is het moeilijk empirisch aannemelijk te maken dat het hier om een nieuwe ontwikkeling gaat. Als er al sprake is van toenemende internationalisering dan is dat op regionale, en niet op mondiale schaal.

Tijdens de behandeling van de begroting van Economisch Zaken op 2 november 1993 vond een debat plaats naar aanleiding van een notitie van minister Andriessen getiteld *Globalisering: een zekere trend*¹. De aanwezige kamerleden uitten hun bezorgdheid over de door de minister gesignaleerde toenemende uitbesteding van activiteiten door Nederlandse bedrijven aan lage-lonenlanden in Azië en Oost-Europa. Het debat leidde op 24 maart 1994 tot het *Platform Globalisering*, voor het oog van televisiekijkend Nederland.

Inmiddels is het anglicisme 'globalisering' in Nederlandse beleidskringen ingeburgerd geraakt. De minister van Economische Zaken refereert er regelmatig naar. Oud-premier Lubbers bezet sinds september 1995 de leerstoel 'Globalisering van economie en samenleving' aan de Katholieke Universiteit Brabant. In een interessante vorm van tautologisch redeneren stelt Lubbers zelfs dat het feit dat het anglicisme is ingeburgerd in ons taalgebruik, zelf een voorbeeld van globalisering kan worden genoemd².

In zijn – overigens behartigenswaardige – inaugurele rede definieert Lubbers globalisering als volgt: "het verschijnsel dat het tempo waarin menselijke interactie wereldwijd plaatsvindt zodanig versnelt, dat het zowel in zijn primaire effecten als in de reacties die het oproept, tot tal van nieuwe ontwikkelingen leidt³." Hij stapt snel over de – ook door hem opgevoerd – vraag tot cijfermatige bewijsvoering van globalisering heen en concentreert zich op de kansen en bedreigingen die dit 'verschijnsel' met zich meebrengt.

Deze manier van presenteren vindt in Nederland veel navolging: eerst wordt het 'feit' snel geïllustreerd aan de hand van enkele cijfers of individuele voorbeelden van ondernemingen of branches die een toenemend aantal onderdelen betrekken uit andere delen van de wereld. Vervolgens wordt direct de vraag gesteld: is globalisering positief of negatief⁴?

Een tweede lijn van bewijsvoering bestaat uit het aanhalen van bedrijfsstrategen, die zeggen 'globaal' te willen gaan. Zo maakte de KLM in de zomer van 1993 bekend "de mogelijkheid te onderzoeken" de administratieve automatisering over te hevelen naar India. Een onderzoek van het EIM concludeerde dat twintig procent van de door hen onderzochte bedrij-

ven *overwoog* naar het buitenland te vertrekken. Alarmerende krantenkoppen waren het resultaat.

Een derde lijn van bewijsvoering bestaat eruit te verwijzen naar auteurs die vergezichten hebben ontwikkeld over de toekomst van de wereld, zoals Alvin Toffler of John Naisbitt. Beiden hebben het thema globalisering in hun werk geïncorporeerd⁵. Vanuit de toekomst worden ontwikkelingen naar het heden teruggeredeneerd, leidend tot vanuit intellectueel oogpunt aantrekkelijke, maar wetenschappelijk weinig betrouwbare uitspraken.

In deze bijdrage stellen we ons de volgende vragen: wat is globalisering, en in hoeverre is er aantoonbaar sprake van globalisering?

Een overgewaaid misverstand?

Theodore Levitt, hoogleraar marketing aan de Harvard Business School, verwees in een invloedrijk artikel in 1983 al naar globalisering, doelend op het (vermeende) proces van wereldwijde marktconvergentie. Levitt voorzag de opkomst van één wereldwijde markt voor gestandaardiseerde consumptiegoederen, waardoor bedrijven aanzienlijke schaalvoordelen in productie, distributie, marketing en management zouden kunnen realiseren. Levitt verwoordde het klassieke Amerikaanse ideaal als volgt: de geglobali-

* Beide auteurs zijn werkzaam aan de faculteit Bedrijfskunde van de Erasmus Universiteit Rotterdam. Winfried Ruigrok is momenteel ook verbonden aan de Warwick Business School, Engeland.

1. J.E. Andriessen en R.F. van Esch, *Globalisering: een zekere trend*, Discussienota 9301, Ministerie van Economische Zaken, Den Haag, 1993.

2. R.F.M. Lubbers, *Globalisering. Naar een nieuwe kijk op political economy*, rede uitgesproken bij de aanvaarding van het ambt van hoogleraar in de economie aan de Katholieke Universiteit Brabant, 8 september 1995, blz. 19.

3. idem, blz. 1

4. Zie bijvoorbeeld F.J. Don in een column voor *Economische Zaken*, nr. 26, 1 december 1993, blz. 3. Verwijzend naar een EIM-onderzoek waaruit bleek dat de waarde van fietsenonderdelen afkomstig uit Azië tussen 1980 en 1990 was gestegen van 10 tot 45 procent concludeert hij: "Dit willekeurige voorbeeld illustreert dat 'globalisering' bestaat."

5. A. Toffler, *The third wave*, Morrow, New York, 1980; J. Naisbitt, *Global paradox*, Avon Books, New York, 1994.

seerde onderneming opereert "as if the entire world (or major regions of it) were a single entity; it sells the same things in the same way everywhere"⁶.

Levitt vond in de VS een dankbaar afzetgebied voor zijn ideeën. In de jaren vijftig, zestig en zeventig liepen Amerikaanse multinationals voorop in het internationaliseringsproces, en daarbij werden ze vaak gestuit door handelsbelemmeringen. Globalisering à la Levitt beloofde de geleidelijke afbraak van deze belemmeringen. Daarmee bouwde Levitt voort op een internationalistische traditie in de VS die teruggaat tot Roosevelt met zijn 'one world'-concept en de oprichting van de VN.

Vanaf het midden van de jaren tachtig omarmden Japanse auteurs en bedrijven het begrip. Kenichi Ohmae presenteerde zich als protagonist van de globaliserings-these, maar documenteerde vooral de opkomst en internationalisering van Japanse bedrijven en hun toeleveranciers, en de beoogde politieke verhouding met andere industrielanden⁷. Hun geschriften hebben vaak een hoog prescriptief gehalte.

Op enkele bijdragen na komt de discussie in Europa pas op gang tegen het einde van de jaren tachtig. Meer dan hun Amerikaanse en Japanse tegenvoeters redeneren Europese auteurs vaak vanuit een reactieve houding en vooral regionaal. Globalisering wordt gekoppeld aan het hernieuwde Europese integratieproces, derhalve gepercipieerd als feitelijke trend, en de vraag is vooral hoe bedrijven en overheden daarop moeten reageren⁸. In het Nederlandse debat over globalisering overheersen Amerikaanse en Japanse auteurs, die echter vanuit een andere context redeneren. Dit verklaart gedeeltelijk waarom er zoveel spraakverwarring heerst rond globalisering.

Lastige macro-economische bewijsvoering

Het gepostuleerde fenomeen globalisering is echter ook lastig empirisch aantoonbaar, zowel wanneer men macro-economische data bekijkt als wanneer men bedrijfsstrategieën onderzoekt.

Tabel 1 toont dat de belangrijkste industrielanden, inclusief Nederland, verhoudingsgewijs in 1994 niet meer internationale handel dreven dan in 1913! Landen als Nederland en vooral Japan zijn in dit opzicht zelfs achteruitgegaan. Tabel 1 laat ook de bron van de globaliseringsthese zien: in de laatste twintig jaar zijn de meeste landen in de steekproef enigszins opener geworden. Al jaren groeit de omvang van de internationale handel sterker dan van de productie in de geïndustrialiseerde wereld. De uitschieter naar boven in de laatste twintig jaar is – inderdaad – Nederland (maar nog steeds op een lager niveau dan voor de eerste wereldoorlog). De interessante uitschieter naar beneden is Japan. Dit land zag zijn toch al lage internationaliseringsgraad verder dalen.

Internationale handel kan echter gecomplementeerd worden door directe buitenlandse investeringen. In de jaren tachtig heeft een enorme groei van internationale investeringen plaatsgevonden. Het gemiddelde volume van buitenlandse investeringen lag aan het begin van de jaren tachtig op \$ 48 mrd; in 1990 was dit opgelopen tot \$ 232 mrd⁹. Deze verviervoudiging van buitenlandse investeringen was echter

Tabel 1. Goederenexport plus -import als percentage van het bruto nationaal produkt in lopende marktprijzen

	1913	1950	1973	1994
Frankrijk	30,9	21,4	29,2	34,2
Duitsland	36,1	20,1	35,3	39,3
VK	47,2	37,1	37,6	41,8
Nederland	100,0	70,9	74,8	89,2
VS	11,2	6,9	10,8	17,8
Japan	30,1	16,4	18,2	14,6
rekenkundig gemiddelde	42,6	28,8	34,3	39,5

Bronnen: A. Maddison, *Dynamic forces in capitalist development*, Oxford University Press, Oxford, 1991; Datastream; *Financial Times*, 18 september 1995.

vooral gericht op de geïndustrialiseerde landen. In dezelfde periode *daalde* het aandeel van ontwikkelingslanden in internationale investeringen van 25 tot 19% van het totaal. Inmiddels is het aandeel van ontwikkelingslanden in de buitenlandse investeringen weer aan het toenemen: in 1993 ontvingen ze ongeveer 24% van het totale volume. Tegelijkertijd nam echter dat totale volume af. Van \$ 232 mrd in het topjaar 1990 naar \$ 195 mrd in 1993.

De UNCTAD-gegevens laten ook zien dat de investeringen slechts in een zeer beperkt aantal ontwikkelingslanden plaatsvinden, voornamelijk in 10 à 15 landen in Azië en Latijns-Amerika. Investeringen in Oost-Europa blijven bijvoorbeeld ver achter bij die in China. China ontving bijna een derde van alle directe buitenlandse investeringen in ontwikkelingslanden in 1993. De armste ontwikkelingslanden als groep ontvingen in 1993 een schamele \$ 300 mln aan directe investeringen, ongeveer 0,17% van het totale volume. Dit aandeel vertoont een *dalende* tendens.

Ondanks het toegenomen investeringsvolume tussen industrielanden in de afgelopen tien jaar, zijn deze volumina zeker niet zonder precedenten. Tussen 1905 en 1914 bedroegen de netto buitenlandse investeringen vanuit Engeland 8% van het bnp, terwijl in 1914 eenderde van de Engelse kapitaalvoorraad in het buitenland was geïnvesteerd – een ongeëvenaard record in de mate van internationalisering van een economie¹⁰. Momenteel bedraagt de stroom van buitenlandse investeringen van Amerikaanse en Japanse ondernemingen bijvoorbeeld niet meer dan 0,6% respectievelijk 0,5% van het bruto nationaal produkt¹¹.

6. Th. Levitt, The globalization of markets, *Harvard Business Review*, mei/juni 1983, blz. 92-102.

7. K. Ohmae, *Beyond national borders: reflections on Japan and the world*, Dow Jones-Irwin, Homewood, Illinois, 1987; K. Ohmae, *The borderless world: power and strategy in the interlinked economy*, Fontana, Londen, 1990.

8. Zie bijv. M. Humbert (red.), *The impact of globalisation on Europe's firms and industries*, Pinter, Londen, 1993; F. Sachwald (red.), *Les défis de la mondialisation. Innovation et concurrence*, Masson, Institut Français des Relations Internationales, Paris, 1994.

9. Unctad, *World investment report 1994: transnational corporations, employment and the workplace*, UN Publications, Genève, 1994.

10. *Financial Times*, 18 September, 1995.

11. *US/Latin Trade*, juli 1995, blz. 32.

Tallose andere gegevens illustreren de blijvende dominantie van de geïndustrialiseerde landen in de wereldeconomie. Van alle toegevoegde waarde wordt nog steeds 85 tot 90% geproduceerd en geconsumeerd in de VS, Japan en Europa. Meer dan 80% van alle patenten in de wereld zijn het bezit van slechts vijf landen: Japan, VS, Duitsland, Frankrijk en het VK. De locatie van patenten en octrooien is nog steeds in sterke mate afhankelijk van de nationaliteit van bedrijven¹². Het is nuttig om daarbij in gedachten te houden dat in de geïndustrialiseerde landen slechts 15% van de wereldbevolking leeft.

Het is op zijn minst twijfelachtig of de concurrentie uit deze 'lage-lonenlanden' is toegenomen. Begin jaren negentig kwam slechts 3,1% van de consumptie van industriële producten in de industrielanden uit de groep van ontwikkelingslanden. Slechts 5% van de industriewerknemers binnen de Europese Unie werkt in een sector die meer dan 40% van de productie exporteert. Dit geldt in nog sterkere mate voor Japan en de VS. Amerikaanse importen vanuit landen waar de loonhoogte minder dan de helft van de Amerikaanse is, vertegenwoordigden in 1992 slechts een waarde van 2,8% van het bnp. Dat was slechts een geringe stijging ten opzichte van 1960 toen de importpenetratie uit 'lage-lonenlanden' nog 2% bedroeg¹³.

Natuurlijk is de Nederlandse economie veel opener voor de importen uit andere landen, en wordt ze sneller beïnvloed door concurrentie uit het buitenland. Echter, de importen komen vooral – en in toenemende mate – uit andere landen binnen de Europese Unie met een vergelijkbaar beloningssysteem. Volgens het CBS kwam 67% van de Nederlandse import in 1982 uit de rest van Europa; in 1992 was dit gegroeid tot 74%. Over dezelfde periode daalde het aandeel van ontwikkelingslanden van 17 tot 11%¹⁴. Uit deze gegevens lijkt veeleer een regionaliserings-these dan een globaliserings-these voort te rollen.

Gemengde signalen vanuit bedrijven

In hoeverre is aannemelijk te maken dat (grote) ondernemingen vandaag de dag globaliseren of reeds geglobaliseerd zijn? Recentelijk hebben wij de gerealiseerde internationalisering van de honderd grootste ondernemingen in de wereld in 1993 op een rijtje gezet. Hieruit kwam onder meer naar voren dat de globale (in de zin van wereldwijd georganiseerde) onderneming nog een ver verwijderd visioen is¹⁵.

In het begin van de jaren negentig realiseerden slechts veertig van deze honderd bedrijven tenminste de helft van hun verkopen in het buitenland. Minder dan twintig bedrijven handhaafden de helft of meer van hun productiefaciliteiten (gemeten in het aantal werknemers en de waarde van hun activa) in het buitenland. Andere activiteiten, zoals onderzoek en ontwikkeling, de verwerving van bedrijfskapitaal en de samenstelling van de raden van bestuur zijn vrijwel zonder uitzondering nog hecht verankerd in de thuis-economie van de betrokken onderneming.

Ten onrechte wordt vaak de indruk gewekt dat ondernemingen in hun internationaliseringsproces beschikken over een groot aantal vrijheidsgraden. Ook grote bedrijven onderhouden nauwe contacten

met hun omgeving (lokale toeleveranciers, overheden, werknemers en know-how), en op het afbreken van deze banden staat een prijs. De meeste grote bedrijven kunnen beter worden gekarakteriseerd als nationale actoren met substantiële internationale activiteiten. Zij zijn vaak in een internationaliseringsproces verwickeld, maar hun expansie richt zich onder invloed van de Noord Amerikaanse vrijhandelsovereenkomst en de Europese Unie vooral op de eigen wereldregio en minder op de globe.

In veel gevallen is internationalisering bovendien geen éénrichtingsverkeer. Eerder kan gesproken worden van een proces van verkenning, tijdelijke vestiging, gevolgd door definitieve vestiging of terugtrekking, als de omstandigheden hiertoe nopen. Circa een derde van de grootste ondernemingen bijvoorbeeld *verminderde* in het begin van de jaren negentig het aandeel van zijn buitenlandse activa¹⁶.

Grote bedrijven uit kleine landen, in het bijzonder uit Zwitserland, Zweden en Nederland, lopen duidelijk voorop in het internationaliseringsproces. Ze doen dit al vele decennia of, zoals Nederland, al sinds de Verenigde Oostindische Compagnie. Het is daarom ook begrijpelijk dat de globaliseringsdiscussie in Nederland zo expliciet wordt gevoerd. Voor Nederlandse bedrijven als Philips, Unilever en Shell, voor de transportwereld, de banken, maar ook voor het midden- en kleinbedrijf, is het van groot belang om snel wijs te worden uit de wirwar van vaak tegenstrijdige tendensen in de wereldeconomie.

Loonkosten hebben bij de internationalisering van Nederlandse bedrijven meestal een ondergeschikte rol gespeeld. Veeleer was sprake van markt-overwegingen: door de relatieve geslotenheid van andere markten was het noodzakelijk om lokaal te produceren. Daarom hebben veel Nederlandse – alsmede Zwitserse en Zweedse – bedrijven de zo karakteristieke matrix-structuur of 'multi domestic'-strategie ontwikkeld: een hoge spreiding van productie en marketing over diverse landen, maar een relatief lage coördinatiegraad. Nederlandse bedrijven die het verst op dit internationaliseringstraject waren voortgegaan zoals Philips en Unilever zijn momenteel bezig zich regionaal te hergroeperen. Dit wordt mede mogelijk gemaakt door de vorming van de Europese Unie, een proces waarop juist deze bedrijven sterk hebben aangedrongen. Binnen de Europese regio worden productiefaciliteiten gerecentraliseerd om vanuit één vestiging de gehele Europese markt te bedienen. In het onderhandelingsproces hebben actoren die het meest tegemoet komen aan de wensen van de onderneming (flexibilisering, scherpere leveringsvoorwaarden, deregulering, loonmatiging, regionale ondersteuning, industriepolitiek) de grootste kans

12. P. Patel en K. Pavitt, Large Firms in the production of the world's technology: an important case of "non-globalisation", *Journal of International Business Studies*, nr. 1, blz. 1-21.

13. Edward Balls in de Financial Times, aangehaald in *NRC Handelsblad*, 22 februari 1994.

14. CBS, *Statistisch Jaarboek*, 1994.

15. W. Ruigrok en R. van Tulder, *The logic of international restructuring*, Routledge, Londen & New York, 1995.

16. UNCTAD, 1994.

bedrijfsonderdelen binnen de grenzen te halen of houden.

Uiteraard zijn er veel voorbeelden te noemen van Nederlandse bedrijven die in het verleden wél naar 'lage-lonenlanden' zijn getrokken. Deze zoektocht maakte vrijwel uitsluitend deel uit van een produktiestrategie. Kostenbesparingen in de produktie gingen echter gepaard met hoge transportkosten, flexibiliteitsverlagingen in de produktie, moeizamer aansluiting op consumentenvoorkeuren, grotere problemen om hooggeschoolde werknemers aan te trekken, nog afgezien van de voor de hand liggende problemen verbonden aan handelsbelemmeringen.

Voor internationalisering naar 'lage-lonenlanden' komen met name relatief eenvoudige, arbeidsintensieve en gestandaardiseerde activiteiten in aanmerking. Het maken van etiketten voor C&A of zelfs uitbesteding van een gehele encyclopedie aan datypisten die geen woord Nederlands spreken, zijn hiervan voorbeelden. Daarnaast kan in enkele gevallen worden geprofiteerd van de gestegen scholingsgraad, zoals de internationalisering van de produktie naar India van het software-bedrijf Baan bewijst¹⁷.

Bij andere produkten en produktieprocessen ligt internationalisering naar 'lage-lonenlanden' minder voor de hand en is de kans dat bedrijven hun produktie verplaatsen – anders dan op grond van regionale herstructureringsmotieven – op korte termijn minder groot. Enkele voorbeelden:

- Philips besloot onlangs om de produktie van LCD-schermen terug te brengen van Hong Kong naar Heerlen. *De Volkskrant* meldde op 11 december dat Philips op zijn schreden terugkeert om "zo direct op de afzetmarkt en dichtbij de concurrentie te zitten". Dat voordeel is, volgens Philips, "veel belangrijker dan het nadeel van de hoge produktiekosten in Limburg";
- De ABN-Amro bank is in de loop van de jaren negentig schielijk teruggekomen op de zelf geproclameerde 'global player'-status¹⁸;
- Een onderzoek van Arthur Andersen onder 400 topmanagers van Europese banken, liet zien dat het merendeel zich voornamelijk op de Europese regio wil richten¹⁹;
- De nieuwe voorzitter van de Raad van Bestuur van Philips in 1996 wordt "gewoon" weer een Nederlander (Boonstra als opvolger van Timmer), ofschoon Philips sinds 1991 één van de meest internationaal samengestelde Raden van Bestuur heeft van alle multinationale ondernemingen ter wereld;
- Tijdens een conferentie in 1993 aan de Erasmus Universiteit ter gelegenheid van het eredoctoraat van Michael Porter (die overigens ook sterk benadrukt dat de thuisbasis van ondernemingen van groot belang is voor hun concurrentievermogen), parodieerde de toenmalige Unilever topman Maljers een veelgehoorde slogan in het globaliseringsdebat: "think global, then think again".
- Onderzoek onder Europese topmanagers door de Franse business school INSEAD kwam aan het begin van de jaren negentig tot de slotsom dat grote Europese ondernemingen voor de jaren negentig hadden gepland om 93% van hun produktie, 80% van hun aankopen en 83% van hun verkopen bin-

nen Europa te laten plaatsvinden. Hun geplande activiteiten verschilden nauwelijks van hun gerealiseerde internationaliseringsgraad in 1990²⁰.

Conclusie

Het fenomeen globalisering berust op een hardnekkig misverstand. De technologische mogelijkheden om wereldwijd met elkaar te communiceren zijn inderdaad toegenomen. Nieuwe concurrenten uit voormalige ontwikkelingslanden of uit Oost-Europa dienen zich aan en grijpen van tijd tot tijd marktkansen. Ze leveren daarbij dankbaar illustratiemateriaal voor bezorgde beleidsmakers. Een nadere beschouwing van enkele van de 'duizend gezichten' van globalisering (de term is van Lubbers) levert echter een genuanceerder beeld op.

De dominante trend is niet zozeer 'globalisering' alswel regionalisering, zeker voor Europese bedrijven. Nederlandse werkgelegenheid wordt vooral 'bedreigd' door concurrentie uit Europa, alsmede door een aantal relatief autonome technologische ontwikkelingen die ertoe leiden dat de groei van de werkgelegenheid over de hele linie geen gelijke tred houdt met de toename van de produktie of produktiviteit.

De nieuwste (twaalfde) uitgave van het *Groot Woordenboek der Nederlandse Taal* van Van Dale heeft het werkwoord globaliseren opgenomen (blz. 1003). Tien jaar geleden ontbrak het begrip nog. De inburgering van het anglicisme is daarmee taalkundig een feit. Wat het begrip globaliseren precies betekent weten de redacteurs van Van Dale eigenlijk ook niet. De eerste omschrijving luidt: "globaal stellen, voorstellen of beschouwen", terwijl in België de betekenis ook kan zijn "tot een geheel maken, samenvoegen, samenstellen, optellen". Globaal wordt gedefinieerd als "niet nauwkeurig" of "niet precies uitgewerkt". De redacteurs van Van Dale tonen daarmee over een scherp economisch inzicht te beschikken: het grootste probleem van de globaliseringsthese is dat deze onvoldoende is uitgewerkt. Naarmate deze onduidelijkheid voortduurt zullen de misverstanden hardnekkiger en de strijd tussen 'voorstanders' en (vermeende) 'tegenstanders' van globalisering schimmiger worden. Het globaliseringsdebat is te globaal.

Winfried Ruigrok en Rob van Tulder

17. H.A. Post, *Internationalisatie van professionele dienstverlening. Een onderzoek onder grote Nederlandse accountantskantoren en softwareondernemingen*, Proefschrift, Katholieke Universiteit Brabant, maart 1995.

18. Zie *De Volkskrant*, 5 November 1993, *NRC Handelsblad*, 27 juli 1994.

19. Geciteerd in *De Volkskrant*, 5 november 1993.

20. A. de Meyer en K. Ferdows, *Removing the barriers in manufacturing, Report on the 1990 European Manufacturing Survey*, INSEAD, memorandum, Fontainebleau, 1991.