

Nederland in het krachtenveld van globalisering

Een juiste inschatting van het netto-effect van globalisering voor een economie vergt een empirische analyse van een van de belangrijkste – maar nog niet goed onderzochte – krachten van globalisering: de strategieën van grote ondernemingen en de daaraan gerelateerde bedrijvendynamiek.

Globalisering kent vele dimensies en vertegenwoordigt een complex krachtenveld. Vijf krachten van (economische) globalisering kunnen worden onderscheiden:

- Internationale handel;
- Buitenlandse Directe Investerings (BDI);
- Portfolio kapitaal (ook wel flitskapitaal genoemd);
- Internationale migratie;
- Internationale diffusie van technologie.

Al deze krachten zijn sterk aan elkaar gerelateerd. In de discussie over globalisering worden ze vaak door elkaar beschouwd, hetgeen regelmatig tot grote spraakverwarring leidt. Vaak wordt de toename van internationale handel, de groei in internationaal flits- of speculatief kapitaal (portfolio kapitaal) en internationale migratie als meest relevante krachten van globalisering aangehaald. Op deze drie terreinen worden de grootste kansen (toegenomen handel) alsmede de grootste bedreigingen (migratie en flitskapitaal) gesignaleerd. Een invloedrijk econoom en voorstander van globalisering als Jagdish Bhagwati (2004) bijvoorbeeld baseert zijn pleidooi ten faveure van globalisering vrijwel uitsluitend op de voordelen die een toename van internationale handel en migratie opleveren.

Belangrijkste kracht

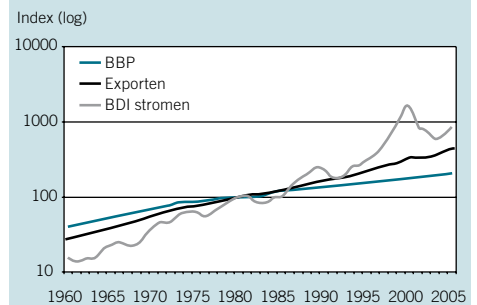
In de praktijk bepaalt de groei van exporten en importen echter minder de aard van globalisering dan een andere factor: de groei

van buitenlandse directe investeringen en de daarmee gepaard gaande diffusie van technologie. Figuur 1 laat zien dat in de afgelopen decennia de groei van handel inderdaad gestaag hoger is geweest dan de groei van het totale bbp van de wereld. Er zijn eerdere fasen geweest – met name in het begin van de twintigste eeuw – waarin de mate van internationalisering groot was, hetgeen de huidige trend minder uniek maakt dan veelal wordt gesuggereerd (Ruigrok en van Tulder, 1991). Echter nog belangrijker is dat sinds 1989 – de periode die over het algemeen wordt aangeduid als het moderne tijdperk van globalisering – de groei van buitenlandse directe investeringen aanzienlijk groter was dan die van internationale handel. De huidige fase van globalisering kan daarom vooral gekarakteriseerd worden als het tijdperk waarin multinationale ondernemingen op grote schaal hun productienetwerken over meerdere landen zijn gaan verspreiden – macro-economisch uitgedrukt met de toename van BDI. Tussen 1990 en 2005

**ROB VAN TULDER
EN FABIENNE
FORTANIER**
Hoogleraar aan de
Erasmus Universiteit
Rotterdam, Universitair
docent aan de Universiteit
van Amsterdam en
statistisch onderzoeker
aan het CBS

figuur 1

bbp-groei, exporten en BDI-stromen*,
1960–2005 (wereld)



* Constante US dollar, 1980=100.

Bron: bbp en exporten: World Development Indicators; BDI: IMF IFS.

is het aantal multinationale ondernemingen toegenomen van 30 duizend tot circa 77 duizend. Gezamenlijk hebben deze multinationals momenteel bijna 800 duizend buitenlandse dochterondernemingen (Unctad, 2006).

Multinationale ondernemingen vertegenwoordigen een toegevoegde waarde van 4,5 biljoen US dollar, geven directe werkgelegenheid aan 62 miljoen mensen (en het vijf- tot tienvoudige indirect) en bepalen meer dan vier biljoen US dollar van de handel in goederen en diensten. Binnen de groep van multinationale ondernemingen vormt overigens een relatief kleine groep de kern: 500 ondernemingen nemen meer dan tachtig procent van alle BDI voor hun rekening (voor Nederland zijn dit circa veertig ondernemingen), terwijl circa 700 multinationals ook rond tachtig procent van alle private onderzoeks- en ontwikkelingsuitgaven voor hun rekening nemen (voor Nederland: circa 25 ondernemingen). Ook internationale handel bestaat voor een belangrijk deel uit bedrijfsinterne handel, dat wil zeggen van de ene dochteronderneming van dezelfde onderneming naar de andere dochteronderneming. Schattingen van het aandeel van bedrijfsinterne handel als percentage van totale importen en exporten, lopen uiteen van 33 procent tot zestig procent (voor de VS bijvoorbeeld).

De vorm, de aard en de gevolgen van globalisering op het terrein van grensoverschrijdende investeringen en technologiestromen wordt voor een belangrijk deel gedragen door de lokatiebeslissingen en de bedrijfsinterne coördinatiebeslissingen van een relatief beperkt aantal multinationale ondernemingen.

De vraag naar de gevolgen van globalisering voor de Nederlandse economie kan derhalve het beste geoperationaliseerd worden door te kijken naar het gedrag ten aanzien van locatiebeslissingen van multinationals in het algemeen, voor O&O in het bijzonder en de gevolgen daarvan voor grote en kleine multinationals in Nederland.

Algemene patronen

Als multinationals de dragers van de globaliseringsgolf zijn, dan doen ze dit wel op een heel specifieke manier. In de manier waarop multinationale ondernemingen hun internationale

activiteiten coördineren kan een zestal patronen onderscheiden worden (cf. Rugman, 2002; Muller, 2004; Van Tulder met Van der Zwart, 2006). Ten eerste kan slechts een heel beperkt aantal ondernemingen geklassificeerd worden als daadwerkelijk mondiaal, met wereldwijd verspreide en gecoördineerde productienetwerken.

Ten tweede blijkt de grootste groep ondernemingen zich vooral binnen de eigen regio geïnternationaliseerd te hebben; dit is vooral van belang geweest voor Noord-Amerikaanse en Europese ondernemingen en is sterk beïnvloed door de vorming van NAFTA en de Europese Unie. Ook Japanse en Aziatische ondernemingen hebben zich sinds het midden van de jaren negentig vooral op de eigen economie en regio toegelegd. Ten derde vindt de verplaatsing van Onderzoek- en Ontwikkelingsactiviteiten vooral plaats binnen de OECD-regio; er is nauwelijks sprake van noemenswaardige relocatie van O&O-afdelingen naar ontwikkelingslanden. Alleen de grote ontwikkelingslanden als India en China die vestigingsvoorwaarden verbinden aan inwaardse BDI hebben belangrijke O&O-faciliteiten van multinationals weten aan te trekken (UNCTAD, 2005).

Een belangrijke ontwikkeling, ten vierde, die zich sinds 2001 lijkt voor te doen is de opkomst van multinationale ondernemingen uit grote ontwikkelingslanden, vooral China en India. In tien jaar tijd is het volume van BDI uit ontwikkelingslanden vertienvoudigd; dit heeft tot aanzienlijke onrust (Mittal's vijandig bod op Arcelor, Tata's overname van Corus) en zelf protectionistisch sentiment (verbieden door Amerikaanse Senaat van de acquisitie van Unocal door Chinese Cnooc) geleid in ontwikkelde landen. Op de keper beschouwd zijn dit echter nog steeds tamelijk geïsoleerde gevallen. Succes blijkt lang niet altijd vanzelfsprekend (enkele overnames zoals IBM's Chinese dochter door Lenovo zijn alweer in problemen). Investerings vanuit ontwikkelingslanden vormen nog steeds minder dan twintig procent van alle BDI in de wereld, en de overgrote expansie van multinationals uit ontwikkelingslanden vindt ook vooral in de eigen regio plaats (UNCTAD, 2006).

Daarnaast hebben alle grote ondernemingen aansluitend sterk lokale strategieën ontwikkeld. Zowel als productievestiging, in hun marketingstrategieën als ten aanzien van onderzoek en ontwikkeling zijn lokale netwerken belangrijker geworden; regelmatig ten koste van internationale uitbesteding (Mol et al, 2005).

Daarmee kent, tenslotte, het fenomeen van *outsourcing* (uitbesteden aan onafhankelijke toeleveranciers) en *offshoring* (verplaatsing van activiteiten naar andere landen) zijn beperkingen; hoewel in de media sterk de nadruk wordt gelegd op internationaal offshoring en outsourcing naar lage lonen landen, vindt het merendeel van deze activiteiten vooral nog steeds binnen de ontwikkelde regio's plaats. In plaats van ongeclusuleerde en eenduidige globalisering, vindt derhalve een veel complexer proces van relocalisatie en internationalisering plaats. Qua intenties lijken ondernemers elkaar vaak na te praten – vandaar de sterk fluctuerende belangstelling voor globalisering, offshoring en dergelijke. Er is sprake van een veel genuanceerdere afweging, waarbij strategische, maar ook politieke motieven een belangrijke rol spelen bij de beslissing om wel of niet te internationaliseren en de manier waarop dit vervolgens gebeurt. Het effect van deze strategische afwegingen op de

nationale economie (omzet, innovatie en werkgelegenheid) kan daarbij zowel positief als negatief uitvallen. Het netto-effect van globalisering voor nationale economieën is derhalve lastig te achterhalen, zeker op basis van macro-economische studies die veel van de bedrijvendynamiek niet adequaat kunnen weergeven.

Nederlandse positie

Nederland neemt in het krachtenveld van globalisering een tamelijk unieke positie in: het is zowel gastland als thuisland van grote multinationals. Zowel de binnen- als de buitenwaartse BDI-standen als percentage van het bnp in 2005 zijn groter dan zeventig procent. Daarmee behoort Nederland voor wat betreft internationale investeringen bij de meest open economieën in de wereld. Nederland is zowel bron als ontvanger van BDI en wordt sterk beïnvloed door de bovengenoemde internationale trends. Zo is volgens cijfers van De Nederlandse Bank bijvoorbeeld de BDI van en naar Nederland in 2003 sterk regionaal georiënteerd en voor meer dan twee derde gericht op de Europese Unie. Het grotere aandeel van de EU is vooral ten koste gegaan van het relatieve aandeel van de Verenigde Staten – in 1993 was bijna de helft van Nederlandse BDI gericht op de VS, terwijl dit in 2003 nog maar twintig procent was. Het CPB (2005) concludeerde dat relocatie van Nederlandse bedrijven vooral wordt veroorzaakt door de snellere stijging van de Nederlandse loonkosten, en de achterblijvende groei in productiviteit in vergelijking met concurrerende landen. Het effect van relocatie op de thuseconomie wordt echter sterk beïnvloed door het concurrentievermogen van individuele ondernemingen. Indien ondernemingen door relocatie van arbeidsintensieve activiteiten bijvoorbeeld aan concurrentiekracht winnen, dan kan het netto-effect voor de werkgelegenheid in het thuisland zelfs positief zijn. Dit wordt ook wel het *counterfactual* argument genoemd: als de onderneming het niet had gedaan (relocatie) dan zou het netto-effect wellicht nog slechter zijn geweest omdat de ondernemingen dan aan algemeen concurrentievermogen ingeboet zouden hebben. Een juiste inschatting van het netto-effect van globalisering komt derhalve neer op een zoeken naar empirische onderbouwing van dit counterfactual argument. Daarnaast blijkt dat veel ondernemingen (84 procent) tot nu toe geen enkele bedrijfsactiviteit hadden gerelocerd noch daartoe plannen had, alhoewel het aantal ondernemingen dat zegt in de toekomst bedrijfsactiviteiten te willen verplaatsen wel is toegenomen (Berenschot, 2004). De relocaties betreffen vooral activiteiten met veel laaggeschoolde arbeid; hoogwaardige activiteiten als O&O worden veel minder verplaatst. Van slechts één tot anderhalf procent van alle banen die in Nederland in de laatste jaren verloren zijn gegaan, kan het verlies toegeschreven worden aan relocatie. Maar omdat daarnaast een onduidelijk aantal banen is gecreëerd als gevolg van inkomende relocatie, blijft het netto-effect van relocatie nog steeds onduidelijk.

Globalisering en multinationale ondernemingen

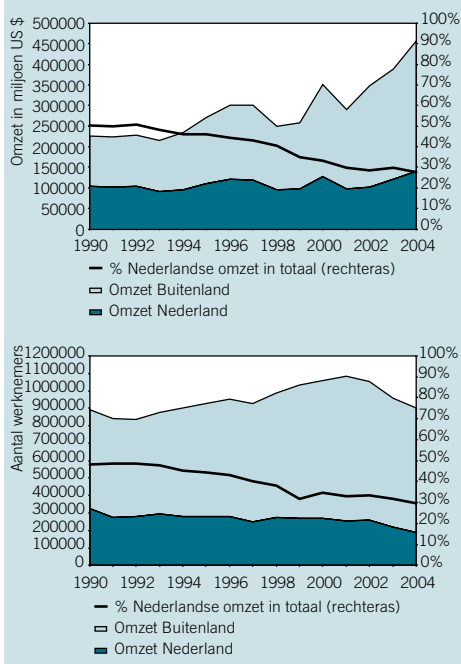
Deze bijdrage beoogt geen definitief uitsluitsel over de Nederlandse positie te geven, maar op basis van een longitudinale studie van enkele van de grootste Nederlandse multinationals is het wellicht mogelijk

om een deel van het netto-effect van de laatste golf van globalisering beter in kaart te brengen. We hebben daartoe van tien grote Nederlandse multinationals de internationale omzet- en werkgelegenheidscijfers in kaart gebracht over de periode van 1990 tot 2004. De tien multinationals zijn: Shell, Philips, Unilever, AkzoNobel, Océ, Getronics, Heineken, Ahold, CSM, WoltersKluwer. Zij bepalen tezamen meer dan zestig procent van alle uitgaande BDI van Nederland en de grootste zeven van hen (Akzo, DSM, Unilever, Shell, Corus, Océ, Philips) bepaalt meer dan vijftig procent van de O&O-uitgaven in Nederland. Daarmee hebben deze ondernemingen via hun netwerken van uitbesteden en toeleveren tevens een zeer grote invloed op de concurrentiepositie van het Nederlandse Midden- en Kleinbedrijf (MKB). Sinds 1990 heeft elk van deze ondernemingen grote veranderingen ondergaan. Unilever is bijzonder actief geweest in het aankopen en afstoten van ondernemingen, Heineken en Ahold gebruikten een expansieve acquisitiestrategie om zich in buitenlandse markten in te kopen. Hoogovens (Corus) en Akzo (Nobel) fuseerden met buitenlandse partners, Shell werd geconfronteerd met protesterende consumenten (onder andere Brent Spar affaire) waardoor de omzet in Nederland sterk onder druk kwam te staan, Philips stootte de ene divisie na de andere divisie af teneinde zich op zijn kernactiviteiten te concentreren. Het netto-effect van al deze veranderingen over de periode 1990–2004 voor deze tien ondernemingen voor wat betreft omzet en werknemers is in figuur 2 in kaart gebracht. De totale omzet van de ondernemingen is enigszins grillig verlopen, maar niettemin van 225 miljard US dollar naar meer dan 450 miljard dollar gegroeid. De verkopen in Nederland zijn daarbij veel langzamer gegroeid dan in het buitenland, hetgeen tot een gestage afname van het relatieve aandeel van de omzet in Nederland heeft bijgedragen (van vijftig naar 28 procent). De totale omzetgroei is bereikt door een veel geringe stijging van het totale aantal werknemers – van 894 duizend naar een piek van 1.081.000 in 2001, tot 903 duizend in 2005. Het Nederlandse aandeel



figuur 2

De internationale verdeling van de totale omzet en aantal werknemers van 10 Nederlandse toponderningen*, 1990–2004.



* De figuren geven de som van de binnenlandse en totale omzet weer van de volgende ondernemingen: Ahold, AkzoNobel, Corus, CSM, Getronics, Heineken, Océ, Shell, Unilever en WoltersKluwer.

hierin is zowel relatief (van 48 procent naar 30 procent) als absoluut (van 323 duizend tot 191 duizend) gedaald. Het aantal buitenlandse werknemers is ook gering gestegen, hetgeen er op wijst dat de groei van de buitenlandse verkopen niet alleen tamelijk kapitaalintensief is geweest, maar ook voornamelijk doormiddel van verhoogde exporten bereikt is. De omzetstijging in het buitenland is derhalve gepaard gegaan met een veel lagere daling van de werkgelegenheid in Nederland (van 33 naar 29 procent). Een mooie illustratie van dit mechanisme vormt Philips. Vanaf 1990 heeft het concern vrijwel continue geherstructureerd teneinde internationaal concurrerend te blijven. De omzet werd in de periode van 1990–2002 meer dan gehalveerd (van 79 miljard naar 32 miljard euro) en het aantal werknemers nam van 288 duizend af tot 170 duizend. Deze herstructurering ging gepaard

met een sterke toename van het buitenlandse aandeel in de omzet (van 77,5 procent naar 95 procent), terwijl het aantal werknemers in Nederland over deze hele periode echter steeds 17 procent bleef (hoewel in absolute aantallen daalde van 42 duizend naar 30 duizend). Ondanks alle herstructureringsoperaties blijft Nederland de meest aantrekkelijke lokatie voor het concern. Dit is verder versterkt doordat Philips het concept van open innovatie heeft omarmd, hetgeen erop neerkomt dat rondom de Philips campus in Eindhoven vele toeleveranciers en spin-offs gelocaliseerd zijn die de innovatiestrategie van het concern verder vorm geven. Globalisering en lokalisering gaan in het geval van Philips hand in hand.

Technologische positie

Het percentage van de uitstroom van O&O-investeringen als percentage van de toegevoegde waarde in de industrie ligt in landen als Nederland en Zweden veel hoger (circa vijf procent) dan in grote landen als de VS of Japan (0,4 tot 0,2 procent) (Erkens en Ruiter, 2005). De internationalisering van productie en verkopen gaat derhalve in kleine open economieën als Nederland meer dan gemiddeld gepaard met een internationalisering van onderzoek en ontwikkeling. Dat hoeft in principe geen probleem te vormen. In de jaren tachtig lag het Nederlandse industriële O&O op of boven het OESO gemiddelde, mede dankzij de leidende rol van een beperkt aantal grote multinationals. Sindsdien is er sprake van een gestage achteruitgang van de Nederlandse industriële O&O-positie tot ver beneden het OESO gemiddelde. De verklaring hiervoor lijkt voor de hand te liggen, maar is dat niet. Er heeft namelijk geen grootschalige verplaatsing van O&O-vestigingen door de grote Nederlandse multinationals naar het buitenland plaatsgevonden. Sommige van de *big seven* van Nederlandse multinationals hebben in deze periode hun totale O&O-uitgaven gelijk gehouden (Akzo, DSM, Unilever), andere hebben hun uitgaven verhoogd (Shell en Corus in Nederland, Océ vooral in het buitenland), terwijl alleen Philips de totale O&O-uitgaven heeft verminderd, hetgeen vooral ten koste is gegaan van investeringen in Nederland. In dezelfde periode, veranderde de samenstelling van het Nederlandse innovatielandschap alsmede de concentratiegraad echter wel degelijk. Tussen 1993 en 2000 neemt het aandeel van de grootste twintig thuis-multinationals in de totale industriële O&O-uitgaven in Nederland af van 86 procent naar 65 procent, terwijl de O&O-uitgaven van de grootste gast-multinationals in Nederland van veertien procent naar zeventien procent stijgen (Cornet en Rensman, 2001). De binnenlandse O&O-arena raakt meer gefragmenteerd, waardoor het moeilijker is synergieeffecten te creëren. Een negatiever effect is echter dat het aandeel van industriële O&O in Nederland over 1995–2004 (als percentage van bnp) stagneert – mede als gevolg van deze herstructureringsactiviteiten. In dezelfde tijd stijgen de uitgaven voor O&O als percentage van het bnp in de meeste andere landen wel. Waar de Nederlandse industriële O&O in de 1995–2004 periode rond één procent blijft steken, stijgen de Deense uitgaven van 1,04 naar 1,69 procent van het bnp; succesland Finland stijgt zelfs

van 1,43 naar 2,46 procent van het bnp (OECD, 2006) (grotendeels het gevolg van het Nokia effect, waar het Finse Nokia het grootste gedeelte van haar O&O-uitgaven in Finland lokaliseerde).

MKB

De internationalisering van grote ondernemingen gaat over het algemeen vergezeld van internationalisering van hun toeleveranciers en afnemers welke vaak tot het midden- en kleinbedrijf behoren. Dit zijn de MKB multinationals. Het percentage van het Nederlands MKB met BDI in het buitenland (drie procent) loopt echter sterk achter bij vergelijkbare kleine landen als Denemarken (negen procent), Zwitserland (acht procent) en Noorwegen, Ierland en Finland (vijf procent) (Hessels, 2005). Een gebrek aan BDI van het Nederlandse MKB kan zowel een teken van het gebrekkige eigen concurrentievermogen zijn als van een beperkte relatie met de grotere Nederlandse kernbedrijven. Het Nederlandse MKB lijkt daarmee te weinig de marktkansen die zich in het buitenland (met name in Centraal- en Oost-Europa) voordoen te benutten, hetgeen op zijn beurt weer leidt tot beperkte terugkoppelingseffecten op de Nederlandse economie. Nadere aanwijzingen voor de gebrekkige dynamiek van de relatie tussen het Nederlandse klein- en grootbedrijf kan gevonden worden in een vervolgstudie van het EIM in de metaal- en elektrotechnische, en kunststofverwerkende industrie. In deze studie werden de gevolgen van relocatie van bedrijfsactiviteiten van grote ondernemingen voor het MKB in kaart gebracht (Braaksma, 2006). Het blijkt dat zes op de tien toeleveranciers in de periode 2003–2006 een of meer afnemers productie zien verplaatsen naar het buitenland. Voor bijna veertig procent bracht dat omzetverlies met zich mee, bij een derde ging dat tevens gepaard met banenverlies. Het EIM schat dat de werkgelegenheid bij toeleveranciers met drie procent is afgenomen. Slechts een deel van het MKB ziet de internationaliseringstrends van klanten als een stimulans om nieuwe producten en diensten te ontwikkelen (hetgeen vooral voor het grotere MKB geldt). De meeste ondernemingen mikken op efficiëntieverbeteringen en kostenbesparingen onder andere door zelf uit te besteden (ibid).

Conclusie

Het probleem voor de Nederlandse economie onder globalisering lijkt niet zozeer te zijn dat de eigen multinationals veel meer activiteiten hebben verplaatst naar andere landen. Voor een open economie als de Nederlandse is het van essentieel belang dat de eigen ondernemingen internationaal concurrerend blijven. Nederlandse multinationals hebben daarom de laatste vijftien jaar voorop gelopen bij internationalisering, maar vooral om hun al sterke concurrentiepositie verder te consolideren. Er zijn hierbij geen grote negatieve effecten opgetreden voor de Nederlandse economie en werkgelegenheid. Daarentegen zijn additionele positieve effecten voor werkgelegenheid en O&O eveneens gering gebleven. Met name de gebrekkige aansluiting tussen grote (multinationale) en kleine (MKB) ondernemingen lijkt cruciaal voor de manier waarop de Nederlandse economie functioneert onder globalisering. Het MKB loopt achter in de internationaliseringstrend – vooral

binnen de Europese regio, en lijkt problemen te hebben met het absorberen van de (mogelijk) positieve spill-over effecten van de internationalisering van het Nederlandse grootbedrijf. Paradoxaal genoeg betekent dit dat de grootste beleidsuitdaging van globalisering voor Nederland in de komende jaren vooral gaat worden hoe de lokale ondernemings- en kennisnetwerken aan te laten sluiten op de Europese integratie. Globalisering, regionalisering en lokalisering vormen drie kanten van dezelfde medaille.

LITERATUUR

- Berenschot (2004) *Aard, omvang en effecten van verplaatsen van bedrijfsactiviteiten naar het buitenland*, Utrecht, 12 november.
- Bhagwati, J. (2004) *In defense of globalization*. Oxford: Oxford University Press.
- Centraal Plan Bureau (2005) *Verplaatsing vanuit Nederland: motieven, gevolgen en beleid*. Den Haag.
- Braaksma, R. (2006) *Productieverplaatsing en toeleveren. Gevolgen van productieverplaatsing voor toeleveranciers in het MKB*. Zoetermeer: EIM rapport.
- Cornet, M. en M. Rensman (2001) *The location of R&D in the Netherlands. Trends, determinants and policy*. Den Haag: Centraal Plan Bureau, CPB Document, nr.14.
- Erkens, H. en M. Ruiten (2005) *Determinanten van private R&D uitgaven in internationaal perspectief*. Den Haag: Ministerie van Economische Zaken en Dialogic.
- Hessels, J. (2005) *Internationalisation of Dutch SME's*. Zoetermeer: EIM rapport.
- Mol, M., R. van Tulder en P. Beije (2005) *Antecedents and performance consequences of international outsourcing*, *International Business Review*, 14, 599–617.
- Muller, A. (2004) *The Rise of Regionalism*. Rotterdam: ERIM PhD Series in Management, nr.38.
- OECD (2006) *Main Science and Technology Indicators*.
- Rugman, A. (2002), *The end of globalization*. London: Random House.
- Ruigrok, W. en R. van Tulder (1991) *Globalisering: ideologie of strategie?*, *ESB*, 76(3839), 1257-1261.
- UNCTAD (2005) *World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*. Genève: UN.
- UNCTAD (2006) *World investment report. FDI from developing and transition economies: implications for development*. Genève: UN.
- Tulder, R. van met A. Van der Zwart (2006) *International Business-Society Management: linking corporate responsibility and globalization*. London: Routledge.

