

# Buitenlandse investeringen in Nederland

Voor een relatief kleine, open economie als die van Nederland zijn commerciële internationale contacten van vitaal belang. Als achtste handelsnatie in de wereld is er een grote afhankelijkheid van de wereldeconomie. Zowel directe, grensoverschrijdende investeringen als buitenlandse investeringen in Nederland spelen daarbij een belangrijke rol: macro-economisch wat betreft werkgelegenheid, betalingsbalans en economische groei; micro-economisch wat betreft de toegang tot nieuwe technologieën en kennis, aansluiting bij groeiemarkten en (internationale) goederen- en dienstenspecialisatie. Niet goed valt in te zien hoe bij voorbeeld de huidige industriële bedrijvigheid in ons land zich zover had kunnen ontwikkelen zonder impulsen van buitenlandse bedrijven die zich geënt hebben op bestaande comparatieve voordelen en op bestaande bedrijvigheid.

---

## Belang van buitenlandse investeringen

---

Het belang van uitgaande en inkomende investeringen is groot 1). Per ultimo 1983 bedroeg het bedrag aan uitgaande investeringen f. 120 mrd. Nederland neemt daarmee de derde plaats in onder de directe investeerders in de wereld (na de VS en het Verenigd Koninkrijk). De groei van uitgaande investeringen bedroeg in de periode 1973-1983 gemiddeld (nominaal) 11%: een absolute toename in die periode van f. 75 mrd. Binnenko-

mende investeringen blijven daar ruim bij achter (volgens recente cijfers zet deze trend zich door). Ultimo 1983 bedroeg het bedrag aan buitenlandse investeringen in ons land f. 52 mrd., waarvan tweederde afkomstig was van kapitaalstromen en de rest van ingehouden winsten.

Over de periode 1973-1983 bedroeg de groei van buitenlandse investeringen in ons land gemiddeld ruim 9,5%. Aangetekend dient overigens te worden dat deze cijfers – afkomstig van De Nederlandsche Bank (DNB) – niet sporen met gegevens die gepubliceerd zijn door de minister van Economische Zaken 2). Op basis van een feitelijke registratie van buitenlandse investeringsprojecten ('greenfield plants', 'joint ventures', distributie- en servicevestigingen en uitbreidingen) waarbij het Commissariaat voor Buitenlandse Investeringsbetreft is geweest, is in de periode 1980-1985 in totaal een bedrag aan (voorgenomen) investeringen van f. 4,7 mrd. geboekt, gemiddeld f. 800 mln. per jaar.

In totaal ging het in deze periode daarbij om 325 vestigingen met bijna 9.000 arbeidsplaatsen. Verschillen tussen de cijfers van het Ministerie van Economische Zaken en de cijfers van DNB zijn terug te voeren tot onvolledigheid (Economische Zaken is niet betrokken bij alle buitenlandse investeringen, met name niet bij uitbreidingsinvesteringen), desinvesteringen, verschillen in definitie (voorgenomen versus gerealiseerde uitgaven) en kapitaaldoorboekingen, die wel in de statistieken van DNB voorkomen.

Recent onderzoek 3) bevestigt overi-

gens de belangrijke bijdrage van buitenlandse investeringen aan de Nederlandse economie. Begin 1984 maakte de directe werkgelegenheid van de buitenlandse industriële ondernemingen (120.000 arbeidsplaatsen) ongeveer 15% uit van de totale industriële werkgelegenheid. In totaal bedraagt de omvang van buitenlandse werkgelegenheid in Nederland ruim 200.000 arbeidsplaatsen, waarvan zo'n 50.000 in de sector handel en distributie en 35.000 in de dienstverlening (excl. de indirecte werkgelegenheid).

Hoewel in de periode 1980-1984 de werkgelegenheid bij buitenlandse ondernemingen daalde met 5%, heeft de buitenlandse industriële werkgelegenheid verhoudingsgewijs veel beter stand gehouden dan die van de totale Nederlandse industrie, waar in dezelfde periode de werkgelegenheid afbrokkelde met 12,2%. Waar buitenlandse bedrijvigheid in ons land een relatief sterk onderdeel vertegenwoordigt van de Nederlandse economie mag dan ook worden verwacht dat buitenlandse bedrijvigheid – in een periode van herstel – nog belangrijke perspectieven voor toekomstige ontwikkelingen kan bieden.

---

## **Internationalisatie**

---

Zowel in- als uitgaande investeringen zijn voor een belangrijk deel keerzijden van een voortschrijdend proces van internationalisatie van het bedrijfsleven. Een toenemend aantal bedrijven streeft naar globalisatie, dat wil zeggen naar een positie in alle wereldmarkten. Bepalende factoren in hun investeringsgedrag zijn marktontwikkelingen, strategische politieke overwegingen (b.v. toegang tot bepaalde markten) en, met name wat betreft Europa, verschillen in investeringsklimaat.

Het meest sprekende voorbeeld hiervan is ongetwijfeld IBM, dat in bijna alle geïndustrialiseerde landen vestigingen heeft en produceert als lokaal ondernemer. In Nederland is dit het best te illustreren aan de hand van de investeringsstrategie van enkele van de grote ondernemingen (Shell, Philips, Van Leer e.d.) die van oudsher belangrijke investeringsprojecten buiten de Nederlandse grenzen realiseren (b.v. het Shell-laboratorium in Brussel; de compactdisk-fabriek van Philips in Hannover). Voorop in deze strategie staan het verkrijgen van een internationale oriëntatie, het spreiden van risico's en toegang tot andere markten en (soms) tot overheden.

---

1) Zie b.v. DNB *De internationale investeringspositie van Nederland, Monetaire Monografieën*, nr. 4, 1985.

2) Zie handelingen Tweede Kamer 1985-1986, vraag nr. 109 van Van Iersel.

3) *Internationale ondernemingen in Nederland, omvang en lokatie van vestigingen in Nederland*, Geografisch Instituut, Rijksuniversiteit Utrecht, december 1984.

Interessant in dit verband zijn overigens ook de directe en indirecte effecten die dit heeft op economische verhoudingen tussen landen. Vele Japanse politici en hoge ambtenaren, geplaagd door internationale kritiek op hun handelsoverschotten, wijzen er – soms – terecht op dat bij voorbeeld in handelsverhoudingen belangrijke statistische vertekeningen kunnen optreden. In de computerindustrie hebben – via toelevering of door directe productie – veel 'computergerelateerde' producten die vanuit Japan worden geëxporteerd eerder de Amerikaanse dan de Japanse nationaliteit. Een van Japans grootste exporteurs van computerapparatuur naar de VS is IBM-Japan. In feite betekent dit dat bij voortschrijdende internationalisatie van de productie handelsstatistieken een steeds geringer deel van de economische realiteit zullen gaan representeren.

Is niet ook een belangrijk deel van onze eigen export eerst en vooral toe te schrijven aan in ons land opererende buitenlandse bedrijven? Tegen de achtergrond van het proces van internationalisatie, heeft het overigens weinig zin investeringen door bedrijven in ons land, in het buitenland, te veroorzaken. Zeker voor een kleine economie als de onze spelen zij een belangrijke rol voor de in ons land opererende bedrijven om zich een internationale positie te verwerven. Voor een belangrijk deel zijn deze investeringen dan ook zonder enige twijfel gelieerd aan marktverwijgingen en strategische factoren: voor een maar beperkt deel wellicht ook aan het investeringsklimaat in ons land, dat nu eenmaal tot voor enkele jaren geleden weinig opbeurend is geweest.

Bij binnenkomende investeringen in ons land spelen marktverwijgingen en strategische factoren echter een veel minder belangrijke rol dan bij onze investeringen in het buitenland. Hierin moet dan ook een van de verklaringen worden gevonden voor het steeds groter wordende gat tussen binnenkomende en uitgaande investeringen. De Nederlandse economie is van beperkte omvang en bedrijven hoeven niet in ons land te investeren om zich toegang tot onze markt te verschaffen (zoals dat in b.v. Duitsland, Frankrijk, of Engeland nog wel het geval is, ondanks de EG). Ook onze politieke of strategische betekenis in Europa of in de wereld is gering. Wij missen bij voorbeeld in ons land een groep(je) buitenlandse investeerders die zich hier zouden vestigen om zich te verzekeren van politieke invloed op de besluitvorming in de EG. Er zijn duidelijke aanwijzingen dat dit bij bepaalde investeringen in met name Engeland en Frankrijk een zeer belangrijke rol heeft gespeeld. Ik herinner me een recent geval van een vrij groot investeringsproject waar – als reactie op mijn vraag naar de redenen voor de lokatiekeuze in Engeland – gezegd werd dat Engeland politieke steun in de EG had beloofd bij bepaalde han-

delspolitieke geschillen die voor het desbetreffende bedrijf van belang waren. Buitenlandse bedrijven die de Europese markten willen bedienen kiezen (en kozen) Nederland nooit op basis van dergelijke overwegingen maar in feite, als we afzien van factoren als onze gasvoorraad, in verband met twee belangrijke factoren: onze centrale ligging en positie in Europa als uitvalsbasis voor penetratie van de Europese markt ('gateway-functie') en voordelen in ons fiscale en investeringsklimaat. Naast het in onze economie teruggekeerde vertrouwen en optimisme moet evenwel ook worden vastgesteld dat deze beide factoren goed in het oog moeten worden gehouden.

## Gateway-functie

Zonder enige twijfel is de gateway-functie een van de sterkste punten van Nederland. Toch verschuift (door de uitbreiding van de EG met Spanje en Portugal) het centrum van Europa zich meer zuidwaarts, weg van ons land. Economische effecten daarvan zijn al langer zichtbaar in de sterk opkomende positie van Zuid-Duitsland, het noorden van Italië en meer recent de groei van een stad als Lyon en opkomende industrialisatie rondom Marseille. Handelsstromen zouden in zo'n geval wel eens meer buiten ons land kunnen omgaan en via andere delen van Europa direct verlopen, dicht in de buurt van hun finale bestemmingen.

Hoewel onze infrastructuur en verbindingen naar het achterland, in klassieke zin, nog steeds uitstekend zijn en een sterke en overtuigende vestigingsfactor opleveren dienen additionele spanningen te worden gepleegd om onze relatief sterke positie ook op lange termijn te kunnen handhaven.

Met name de positie van Rotterdam ten opzichte van Antwerpen, dat al jaren sneller groeit dan Rotterdam verdient aandacht. Voorts dient ons wegennet sterk verbeterd te worden en moet de achterstand die nu is ontstaan op België worden goedgemaakt. Ook de verdere expansie van Schiphol verdient aandacht (zie b.v. de aanbevelingen van de commissie-Van der Zwan); aandacht zal met name ook moeten worden gegeven aan de (te) hoge belastingtarieven, aan de beschikbaarheid van goede (en goedkope) bedrijfs terreinen en aan bereikbaarheidsproblemen (zie files bij Schipholtunnel).

Van niet te onderschatten betekenis is verder ook dat – mede door technologische ontwikkelingen – de klassieke distributievoordelen van ons land geleidelijk aan betekenis zullen inboeten en andere factoren (b.v. kwaliteit en kosten van het telecommunicatiesysteem) belangrijker aan het worden zijn. De situatie op dit punt verdient veel aandacht. Geconfronteerd met bedrijven waarvoor telecommunicatiefaciliteiten steeds belangrijker worden als vestigingsplaatsfactor en met nieu-

we typen van bedrijven die zich juist in de (tele)communicatiesfeer bewegen (nieuwe diensten als b.v. 'electronic mail' e.d.) zou Nederland duidelijk moeten kunnen concurreren met Engeland, België, Frankrijk en Duitsland. Onze PTT-tarieven zijn evenwel nog te hoog (een telex Amsterdam-Londen-New York is zo'n 40% goedkoper dan een telex Amsterdam-New York) en de PTT biedt nog niet diensten die flexibel genoeg inspelen op behoeften van bedrijven. Ook hier dient de concurrentiepositie van Nederland in vergelijking met de VS en een aantal Europese landen scherp bewaakt te worden. Illustratief in dit verband is dat Engeland (m.n. Londen) in de Amerikaanse markt zeer agressief opereert met het verkopen van zijn telecommunicatiefaciliteiten en daarvoor speciale kantoren (o.a. in New York) heeft geopend. Ons land zou op dit gebied een veel belangrijker rol dienen te spelen dan tot nu toe het geval is.

## Investeringsklimaat

De relatieve positie van ons investeringsklimaat dient genuanceerd bezien te worden. De situatie is ruïneus geweest maar is de laatste jaren weer ten goede gekeerd. De aantrekkelijkheid van Nederland voor buitenlandse investeerders heeft daarbij zeker averij opgelopen. Ten dele is dit evenwel gecompenseerd door het voor buitenlandse investeerders in ons land aantrekkelijke fiscale klimaat, ten dele doordat andere Europese landen evenmin op een riant investeringsklimaat konden bogen.

Nu evenwel in Europa een verbetering optreedt van de economische situatie tekent zich een situatie af waarbij aan de ene kant in een aantal EG-landen maatregelen worden overwogen om het investeringsklimaat verder te verbeteren en te ondersteunen door lastenverlichtingen, terwijl aan de andere kant – door tegenvallende gasbaten – de marges in ons eigen land daarvoor zeer beperkt zijn. Desalniettemin zou het onverstandig zijn in ons land weer de weg in te slaan van verzwaaring of zelfs handhaving van de huidige collectieve druk. Bewegingen in die richting, bij voorbeeld het afschaffen van de negatieve aanslag in de WIR, verlaging van de Investerings Premie Regeling (IPR), uitstel van verdere verlaging van de vennootschapsbelasting, verlaging van voorraad- en vermogensaftrek, het ter discussie stellen van ondersteuning van onderzoeksprojecten e.d., zouden wel eens haaks kunnen komen te staan op bewegingen elders in Europa.

Opgemerkt dient ook te worden dat de fiscale voordelen die ons land biedt voor werk- en houdermaatschappijen (deelnemingsdividendvrijstelling b.v.) minder worden naarmate het VK, de VS en (wellicht) Duitsland de vennootschapsbelasting verlagen. Daarbij te-

---

ken ik aan dat – ook los van mogelijke verlaging van 'prikkel's' – onze concurrentiepositie bij het aantrekken van buitenlandse investeringsprojecten, minder goed is dan hier en daar wel eens wordt gedacht. Een recente studie van Plant Location International laat zien dat Nederland als lokatie voor buitenlandse investeringen niet echt op kan tegen de concurrentie van b.v. Engeland, Duitsland en Oostenrijk en overigens een middelmatige positie bekleed.

Het totale effect van de relatieve arbeidskosten, produktiviteit, grondkosten, belastingen en prikkels levert – ondanks de verbetering die de laatste jaren is bereikt, vooral op het punt van de arbeidskosten – nog steeds geen goede concurrerende positie op. Hoewel er vanuit het buitenland nog steeds een gezonde belangstelling is voor het investeren in ons land blijkt toch dat ook wij de concurrentie met deze en ook andere Europese landen nog steeds niet echt goed aankunnen. Recent hebben we om die redenen een aantal, voor ons land, zeer aantrekkelijke investeringsprojecten verloren zien gaan.

---

## Conclusie

---

In het verleden hebben buitenlandse bedrijven een zeer belangrijke rol gespeeld voor de ontwikkeling van onze economie. Zonder de ruim 3.000 buitenlandse bedrijven die ons land telt had Nederland geen relatief vooraanstaande positie als geïndustrialiseerde natie kunnen bereiken. Thans is een herindustrialisatieperspectief aan de orde, waardoor gelet op technologische ontwikkelingen van Nederland een krachtige impuls wordt gevraagd ten einde een gediversificeerde en krachtige industrie op te bouwen, na het verdwijnen van een aantal van onze traditionele sectoren. Het lijkt evenwel *illusioir*, mede gezien de relatief geringe eigen onderzoeksinspanningen van de Nederlandse industrie en het nadeel van een beperkte eigen thuishmarkt, te verwachten dat een dergelijk resultaat alleen of zelfs in overwegende mate gedragen kan worden door hier al gevestigde bedrijven. Ook nu zal een belangrijke bijdrage dienen te komen van buitenlandse investeerders. Deze zullen hier evenwel alleen in enige betekenis investeren, indien ons land iets biedt dat andere lokaties in Europa niet of niet in dezelfde kwaliteit kunnen bieden. Nadeel daarbij zou wel eens kunnen zijn dat het in mindere mate dan voorheen mogelijk is om te kapitaliseren op onze centrale ligging in Europa en op onze infrastructuur op vervoersgebied. Andere voordelen van strategische aard (zie Engeland en Duitsland) en het hebben van een omvangrijke binnenlandse markt (zie Frankrijk) ontbreken voor ons land. Tegenover het verbeteren van het investeringsklimaat in ons land, een rela-

---

tief gunstige arbeidskostenontwikkeling, een relatief efficiënte en effectieve distributie-infrastructuur, alsmede de sterk verbeterde samenwerking tussen universiteiten/hogescholen en het bedrijfsleven staan echter relatieve nadelen met betrekking tot arbeidsmarktflexibiliteit, grondkosten, scholing en (per saldo) het absolute niveau van onze arbeidskosten. Ik teken daarbij bovendien aan dat de imposante loonmatiging in ons land in de afgelopen jaren, thans ook in het buitenland wordt overgenomen. Het is dan ook minder belangrijk welke *absolute* resultaten ons land boekt, als wel welke *relatieve* verbetering van onze positie ten opzichte van concurrerende (Europese) landen wordt bereikt.

Wil Nederland relatief aantrekkelijk blijven voor buitenlandse bedrijven dan is het essentieel onze relatieve aantrekkelijkheid te handhaven en verder te verbeteren. Het is – ondanks al-

---

le bereikte verbeteringen in de afgelopen jaren – veel te vroeg om thans al pas op de plaats te maken, laat staan een achteruitgang in onze concurrentiepositie te accepteren. We zullen ons evenmin kunnen veroorloven ver achter te blijven bij andere Europese landen in het bieden van onderzoeks- en andere investeringsfaciliteiten. Indien onvoldoende acht zou worden geslagen op het belang van deze factoren is een achterblijven van onze relatieve economische prestaties, mede ook door tegenvallende impulsen van buitenlandse investeringen in ons land, moeilijk te vermijden.

**T.J. van Heesch**

De auteur is commissaris voor buitenlandse investeringen in Nederland op het Ministerie van Economische Zaken. Hij schrijft dit artikel à titre personnel.