



Multinationals tegen wil en dank

Auteur(s):

Hoesel, R. van
Werkzaam bij Buck Consultants International.

Verschenen in:

ESB, 83e jaargang, nr. 4177, pagina 880, 20 november 1998

Rubriek:

Boekbespreking

Trefwoord(en):

handel, boekbespreking, internationale, handel, ondernemingsstrategie

In Europa is veel moeite gedaan om de eigen industrie tegen 'Japan' te beschermen. Het gevolg: Japanse ondernemingen hebben Europa van binnenuit veroverd.

Japanse ondernemingen wilden oorspronkelijk eigenlijk helemaal geen multinationals worden. Toch gingen ze in de jaren tachtig op grote schaal internationaliseren. Over de massale investeringen die hiervan het gevolg waren gaat het boek *Japanese electronics multinationals and strategic trade policies*, geschreven door René Belderbos ¹. Na het werk van Ruigrok en van Tulder is dit boek opnieuw een belangrijke studie van Nederlandse bodem over de Japanse economie ². In vergelijking met de publicatie van beide andere auteurs, is het boek van Belderbos echter veel sterker afgebakend. Zijn onderzoek richt zich primair op Japanse multinationals in de elektronica-sector. Bovendien gaat het de auteur met name om het in kaart brengen van de relatie tussen het handelsbeleid in gastlanden en het internationaliseringsgedrag van de betrokken ondernemingen.

Het boek, dat een bewerking is van zijn dissertatie, bevat drie onderdelen. Het eerste bestaat uit een lang inleidend overzichtshoofdstuk. Het tweede deel behelst een aantal theoretische hoofdstukken, terwijl in deel drie de empirie aan bod komt.

Deel 1 geeft een gedetailleerd overzicht van de bedrijven die in Europa actief zijn, alsmede de producten die in de verschillende landen worden geproduceerd. Tevens komen uitgebreid de maatregelen aan bod die de Europese Gemeenschap nam om het succes van de Japanse elektronica-producten in te dammen. Hierbij kunnen we denken aan vrijwillige exportrestricties, tariefverhogingen, antidumpingmaatregelen en eisen omtrent de herkomst van producten. Zoals Belderbos terecht opmerkt, heeft dit beleid van tien jaar protectie ertoe geleid dat onder meer de fabricage van cd-spelers in Europa inmiddels volledig wordt gedomineerd door Aziatische bedrijven: protectie heeft onbedoelde effecten.

Japan investeert

De auteur onderscheidt verschillende motieven waarom Japanse elektronica-bedrijven in Europa hebben geïnvesteerd. Elektronica-producenten die geraakt worden door importrestricties en antidumpingmaatregelen zetten assemblage-eenheden op in Europa en de Verenigde Staten. Een tweede type investering betreft de acquisitie van Amerikaanse of Europese bedrijven om technologie of toegang tot deze markten te verwerven. Voorts zetten de grotere Japanse ondernemingen regionale productienetwerken op in Zuidoost Azië waarbij in de verschillende landen gebruik wordt gemaakt van de lokaal aanwezige comparatieve voordelen. Tenslotte vestigden Japanse bedrijven in Europa en de Verenigde Staten regionale hoofdkantoren die de activiteiten in de regio coördineren. Hoewel uiteraard meerdere motieven tegelijkertijd een rol kunnen spelen, gaat het boek van Belderbos vooral in op deze investeringen die het gevolg zijn van protectionistisch maatregelen.

Het tweede gedeelte van het boek beslaat een aantal hoofdstukken die voortbouwen op de theorievorming rondom strategisch handelsbeleid die sinds de tachtiger jaren snel aan populariteit heeft gewonnen. Binnen deze literatuur bestaat tot nog toe echter relatief weinig aandacht voor de relatie tussen strategisch handelsbeleid en buitenlandse directe investeringen, een lacune die de auteur in dit boek probeert op te vullen. Een aantal van de hoofdstukken in het derde, empirische, deel heeft betrekking op dezelfde onderwerpen die in deel twee aan bod komen. Vandaar dat de hoofdstukken hier per thema, en niet chronologisch, worden besproken.

De keiretsu

De econometrische analyse in hoofdstuk 5 bevestigt het beeld dat ook in andere studies naar voren komt, namelijk dat Japanse bedrijven die actief zijn in Europa en de Verenigde Staten soortgelijke kenmerken hebben als westerse multinationals: ze doen veel aan onderzoek en ontwikkeling, marketing is belangrijk en ze hebben hoog opgeleid personeel. Net als hun westerse concurrenten, zijn ook de Japanse elektronica-multinationals relatief kapitaalintensief.

Hoewel er veel onderzoek is gedaan naar de kenmerken van Japanse bedrijven die in het buitenland investeren, beperken de meeste studies zich tot hun activiteiten in geïndustrialiseerde landen. Twee facetten hebben veel minder aandacht gekregen: het belang van de conglomeraten ('keiretsu') bij deze investeringen en de activiteiten in Zuidoost Azië.

Het belang van het behoren tot een keiretsu kon in de meeste gevallen niet worden aangetoond. Een uitzondering zijn de toeleveranciers die de grote bedrijven volgen naar Europa. Zoals we nog zullen zien, gebeurt dit vooral als gevolg van zogenaamde 'local content requirements', die bedingen dat een minimaal aandeel van lokaal fabrikaat moet zijn.

Zuidoost Azië

Het beeld van Japanse ondernemingen in Zuidoost Azië ziet er heel anders uit. Hier blijken kennisintensiteit en marketing geen determinanten van belang te zijn. Volgens Belderbos maken de sterke economische banden tussen Japan en deze landen in de regio en het ontbreken van sterke lokale concurrenten het mogelijk om zonder dergelijke typische concurrentievoordelen toch daar te produceren.

In dit geval zijn de relaties tussen bedrijven van groot belang. De mogelijkheid, bijvoorbeeld, om marktinformatie te vergaren via andere leden van de groep is een duidelijk voordeel. Ook kunnen leden van zogenaamde horizontale keiretsu relatief gemakkelijk over de financiële middelen beschikken die nodig zijn om in het buitenland een fabriek op te zetten. Horizontale keiretsu (zoals Mistubishi en Mitsui) zijn conglomeraten die opereren in een divers scala van sectoren en die georganiseerd zijn rond de grote banken en handelshuizen. In verticale keiretsu (bijvoorbeeld Fujitsu en Matsushita) worden verticaal verbonden bedrijven binnen een sector gecoördineerd door een moederbedrijf. Voor deze conglomeraten past de overzeese productie door toeleveranciers in hun strategie om regionale productienetwerken op te zetten. Hierdoor worden de barrières voor toeleveranciers om ook in de regio te gaan produceren aanzienlijk gereduceerd.

Hoe tariefmuren worden ontweken

In hoofdstuk 3 wordt aan de hand van een duopolie model nader ingegaan op 'tariff jumping' door Japanse bedrijven. Dit wil zeggen het opzetten van lokale productie binnen de tariefmuren van de Europese Unie. In de meeste gevallen zetten Japanse ondernemingen lokale productielijnen op voor onder andere videorecorders, printers en cd-spelers als gevolg van antidumpingheffingen. Hoewel het verplaatsen van productieactiviteiten vaak kostenverhogend is, bestaat er volgens de auteur geen bewijs dat dit heeft geresulteerd in een verbetering van de positie van lokale, Europese producenten. Immers, de meeste Japanse ondernemingen hebben hun marktaandeel sinds die tijd weten te behouden of zelfs vergroot.

In hoofdstuk 6 laat Belderbos vervolgens empirisch zien dat antidumping en andere importbelemmerende maatregelen het aantal investeringen in productievestigingen flink heeft verhoogd. Dit geldt vooral voor de EU waar de tariefmuren hoger zijn en het aantal gevallen van antidumping aanzienlijk groter is dan in de VS.

Meer concentratie

De auteur toont voorts aan dat door antidumpingmaatregelen de import van goederen veel minder sterk afneemt dan men vaak aanneemt; dit komt onder andere doordat bedrijven vaak de productie verplaatsen naar een derde land waaruit vervolgens wordt geëxporteerd naar de EU. Tevens blijkt duidelijk dat juist de kleinere Japanse bedrijven door dergelijke maatregelen worden geraakt. De grote Japanse multinationals zijn, hetzij door productie in derde landen, hetzij door het opzetten van lokale fabrieken, veel beter in staat deze belemmeringen te omzeilen. Uiteindelijk betekent dit volgens Belderbos dat dergelijke antidumpingmaatregelen hebben geleid tot een toegenomen concentratie binnen sectoren met alle ongewenste negatieve gevolgen van dien.

Exportsubsstitutie

Een belangrijke vraag in dit verband is ook in hoeverre het opzetten van productieactiviteiten in de EU leidt tot een vermindering van de Japanse export naar Europa (hoofdstuk 7). Er zijn a priori immers allerlei redenen te bedenken waarom er geen (volledige) exportsubsstitutie zal plaatsvinden. Zo kan bijvoorbeeld de productie in feite bestaan uit het assembleren van componenten die nog steeds uit Azië worden geïmporteerd. Bij overname van een lokaal bedrijf kan het zijn dat na reorganisatie een belangrijk deel van de componenten uit het moederland van de kopende partij (i.c. Japan) afkomstig is.

Om deze mechanismen in het geval van Japanse elektronica-bedrijven beter te doorgronden, voert Belderbos twee analyses uit. Op productniveau laat hij zien dat de handelsmaatregelen van de EU wel degelijk een daling van de import uit Japan van de getroffen producten tot gevolg hadden. Tegelijkertijd wordt dit beeld genuanceerd door de econometrische analyse op ondernemingsniveau. Hieruit blijkt dat de relatie tussen Japanse bedrijven van grote invloed is op hun exportgedrag. Leveranciers binnen verticale keiretsu waarvan het kernbedrijf in de EU produceert, exporteren relatief veel naar Europa en wel om deze laatste te voorzien van componenten.

'Local content requirements'

De assemblage-eenheden, die veel Japanse elektronica-bedrijven in de EU hebben opgezet als gevolg van handelsbelemmerende maatregelen, verzwakten de positie van deze ondernemingen zeker niet. Deze constatering is volgens Belderbos mede aanleiding geweest voor het aanscherpen van de eisen ten aanzien van de 'local content' (dat wil zeggen: de lokaal gerealiseerde toegevoegde waarde plus de waarde van de in de EU gekochte componenten) die moet worden gebruikt bij de vervaardiging van producten in de EU. In het theoretische hoofdstuk 4 laat Belderbos zien dat de welvaartseffecten van de 'local content requirements' voor het gastland sterk afhangen van de mate van concurrentie tussen de leveranciers van componenten. Indien deze concurrentie onvolledig is, kunnen de aanbieders de prijs opdrijven, wat dempend werkt op het welvaartspeil. Bij volledige concurrentie geldt de omgekeerde relatie.

In hoofdstuk 8 illustreert Belderbos dat, net als in het geval van antidumpingmaatregelen, het beleid in de VS ook wat 'local content requirements' betreft minder strikt is dan in de EU. Dit heeft ertoe geleid dat de 'local content' in de EU veel hoger is dan in de VS. De wijze waarop de ondernemingen dit hebben gerealiseerd, verschilt echter nogal. Sommige bedrijven hebben verticaal geïntegreerde fabrieken in de EU opgezet, terwijl andere onafhankelijke Japanse leveranciers van componenten door hun afnemers zijn overgehaald om de productie naar Europa te verhuizen. In ieder geval zijn er in de praktijk relatief weinig voorbeelden van Europese bedrijven die aan Japanse multinationals toeleveren. Naast de hoge kwaliteit van de Japanse componenten, schrijft Belderbos dit ook toe aan de hechte, vaak langdurige relatie die Japanse bedrijven hebben met hun leveranciers.

Onderzoek buiten Japan

Het is algemeen bekend dat Japanse ondernemingen veel minder onderzoek in het buitenland verrichten dan Europese of Amerikaanse bedrijven. Een vaak gehoorde verklaring is dat onderzoek en ontwikkeling binnen Japanse ondernemingen doorgaans in hechte samenwerking met de marketing en productieafdelingen plaatsvindt. Belderbos gaat in hoofdstuk 9 na of onderzoek en ontwikkeling inderdaad structureel afwijkt van dat in het westen of dat de beperkte internationalisering van hun onderzoek en ontwikkeling primair is toe te schrijven aan hun gebrek aan ervaring in het buitenland.

Een empirische analyse op het niveau van de moederondernemingen bevestigt dat Japanse bedrijven meer onderzoek in het buitenland gaan doen als een groter gedeelte van hun zakelijke activiteiten zich buiten Japan afspelen en als ze meer ervaring hebben met dochterondernemingen in het buitenland. Onderzoek onder deze dochterondernemingen laat vervolgens zien dat zijzelf meer onderzoek en ontwikkeling verrichten als het moederbedrijf hierin actief is en als ze zelf reeds langer in het buitenland gevestigd zijn. Niet verwonderlijk is voorts dat er in dochterondernemingen in geïndustrialiseerde gastlanden meer aan onderzoek en ontwikkeling gedaan wordt dan in die in ontwikkelingslanden. Tenslotte laat Belderbos zien dat binnen overgenomen bedrijven relatief veel onderzoek plaatsvindt. Deze uitkomst onderschrijft het belang van technologie-acquisitie als investeringsmotief voor Japanse electronicabedrijven.

Tot slot

Voor wie is dit boek een aanrader? Het eerste hoofdstuk biedt een bijzonder informatief overzicht van de Japanse buitenlandse investeringen in de jaren tachtig en is voor een breed publiek geschikt. Hierin onderscheidt het zich van de rest van het boek. De overige hoofdstukken richten zich primair op een wetenschappelijk publiek dat specifiek geïnteresseerd is in de relatie tussen handelsmaatregelen en buitenlandse directe investeringen. Op dit terrein is het boek zonder meer een aanvulling op de bestaande literatuur. Het is niet alleen bijzonder degelijk; zowel de aanpak van de theoretische als de empirische hoofdstukken getuigen ook van de nodige creativiteit.

Jammer is wel dat de auteur relatief weinig aandacht besteedt aan de ruimere context waarin deze bedrijven functioneren. Met name de relatie met de overheid in eigen land had mijns inziens verder kunnen worden uitgewerkt. Zodoende was het ook gemakkelijker geweest om een brug te slaan naar de jaren negentig. Hoewel de meeste van de handelsbelemmerende maatregelen uit de jaren tachtig inmiddels niet meer van kracht zijn, zijn veel Japanse bedrijven in Europa in zwaar weer beland. Rationalisatie van de bestaande activiteiten in Europa heeft momenteel voor veel bedrijven een hogere prioriteit dat het initiëren van nieuwe projecten. De huidige economische problemen in het moederland doen de behoefte aan een wat ruimere inbedding van het onderwerp van studie nog sterker gevoelen. Ondanks deze onvermijdelijke beperkingen is het boek van René Belderbos een knap stuk werk waarin theorie en empirie op een vruchtbare wijze worden gecombineerd

1 René Belderbos, *Japanese electronics multinationals and strategic trade policies*, Clarendon Press,

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