

## INLEIDING

door Prof. Dr. H. C. Wytzes

Multinationaal, transnationaal, internationaal, iets dat niet in het kader van de nationale staat past en daardoor ietwat verdacht is in een periode waarin de nationale staat het kader van activiteiten is. Xenofobie speelt daarbij een rol maar ook de gedachte van het ontworteld zijn, los van de *mores* van een bepaalde volk-stam. Maar wat is er zo bijzonder aan de nationale staat? Niemand heeft er ooit een kosten-batenanalyse van gemaakt, uiteraard ook een onmogelijke opgave maar het kan niet worden ontkend dat tegenover de creditposten enkele geduchte debiteringen mogelijk zijn. De multinationale onderneming deed voorts - als wij ons dit woordenspel even mogen veroorloven - haar intree voordat de nationale staat tot volle ontplooiing was gekomen, men denke aan het rijk der Fuggers en aan de Italiaanse bankiers uit de late middeleeuwen.

Hoeveel zijn er eigenlijk? Uiteraard een kwestie van definitie maar men komt in de literatuur het getal van 20 000 tegen. [1] (Deze auteurs definiëren de multinationale onderneming als een onderneming „which owns and controls activities in different countries”, op. cit. pag. 1. Op definities komen wij straks terug.) Vele van deze 20 000 ondernemingen zijn uiteraard klein. En de „last” welke politieke overheden hebben van de multinationale onderneming ontstaat uiteraard eerst bij de zeer grote onder hen.

In elk geval zijn er zeer vele ondernemingen die een groot of klein aantal min of meer belangrijke dochterondernemingen in het buitenland hebben, in het buitenland licenties of managementcontracten hebben afgesloten of zelfs wereldomvattende activiteiten ontplooiën. En dit verschijnsel heeft de laatste tien tot vijftien jaren een stroom van literatuur op economisch gebied en ook buiten de economische wetenschappen doen ontstaan. De multinationale onderneming werd in korte tijd tot een probleem in de economische theorie. De investeringen welke de multinationale onderneming buiten de grenzen verricht, werden en worden gezien als de opvolgers van de portefeuille-investeringen uit de negentiende eeuw, toen Europa fungeerde als „the world's banker” volgens de term van Feis. [2] Maar van deze portefeuille-investeringen kon men nog zeggen, dat zij „theorieconform” waren. Immers de fondsen stroomden uit gebieden met lage naar gebieden met hoge rendementen en droegen zo bij tot het evenwicht dat in grote gedeelten van de theorie het begin en einde is van de overleggingen. Maar de directe investeringen ondernomen door de multinationale ondernemingen werden en worden lang niet alle in gebieden tot stand gebracht waar bijzonder hoge rentestanden, vergeleken bij het kapitaalexporterende land, vigeerden. Duidelijk een additionele reden om de activiteiten der multinationale ondernemingen met bijzondere argwaan te volgen. Nog erger: de directe investeringen vonden plaats vanuit land A in land B maar ook andersom. Nieuwe theorieën moesten worden ontwikkeld en de vraag kwam naar voren of de problematiek van de multinationale onderneming thuis hoort bij de theorie van de internationale economische betrekkingen of bij de theorie van de „industrial organisation”.

Uiteraard bleven deze nieuwe theorieën niet uit, al dragen zij vaak een ad hoc-karakter. Een allereerste vraag evenwel die werd gesteld was de volgende. Stel een onderneming, die haar basis heeft in land A, gaat over tot vestiging van een

dochter in land B. Hoe is het dan mogelijk dat deze dochter de concurrentie kan volhouden met de inheemse ondernemingen, die toch door allerlei evidente factoren een voorsprong hebben. Als dit uitgangspunt wordt gekozen voor de probleemstelling, gaat de theoreticus op zoek naar factoren die eigen zijn aan de concerndochter, waardoor deze inderdaad een voorsprong heeft boven inheemse rivalen. Als zodanige factoren komen dan naar voren grootheden zoals een voorsprong op technisch of commercieel gebied die de concernmoeder heeft verkregen door intens speurwerk en lange ervaringen en die zij globaal wil uitbaten. Aldus bv. Johnson. [3] In deze richting zoeken het ook andere auteurs, zoals Kindleberger en Hymer. [4] Elementen ervan vinden wij ook in de opvattingen van Vernon, die een relatie legt met de zg. „product-cycle”: na de aanvangsperiode waarin een nieuw product eerst op de thuismarkt wordt uitgetest volgt een fase waarin productie in het buitenland in dochterondernemingen de export gaat vervangen, mede op grond van kostenvoordelen van allerlei aard, zoals verschillen in arbeidskosten, transportkosten, douanetarieven en handelsbelemmeringen. [5] Maar naast en in aanvulling op deze theorieën werd de aandacht gevestigd op „onvolkomenheden” in de markt, oligopolistische concurrentieverhoudingen waardoor de grote ondernemingen aanwezig wensen te zijn op iedere belangrijke markt waar hun rivalen ook aanwezig zijn. Voorts de gedachte dat ondernemingsbesturen niet afhankelijk willen zijn van het wel en wee in een bepaald geografisch gebied, maar naar een type van diversificatie streven geheel conform het gedrag van de risico-mijdende belegger.

Een theorie van een geheel ander type is afkomstig van Aliber. [6] Deze auteur gaat uit van de gedachte, dat op de internationale kapitaalmarkten titels te verkrijgen zijn in allerlei valuta's. In de rentevergoeding die de risicomijdende beleggers verlangen, ligt een opslag opgesloten voor het risico van devaluatie. Aliber veronderstelt nu een zekere bijziendheid bij de beleggers. Deze menen, aldus Aliber, dat de activa van een multinationale onderneming alle luiden in de valuta van de moeder, dus van het land van de basisvestiging. Meer in het bijzonder denken de beleggers, dus b.v., dat de activa van een multinationale onderneming met de VS als basis alle in dollars luiden ook al zijn er belangrijke vestigingen elders. Titels uitgaande van een in België gevestigde onderneming worden dan eventueel lager gewaardeerd dan de titels uitgaande van een Amerikaanse onderneming met een belangrijke Belgische dochtervestiging aannemende dat er minder kans op devaluatie van de dollar is dan van de Belgische franc. In een kritiek op deze opvatting van Aliber ([1] pag. 71) wordt opgemerkt, dat het artikel van Aliber de gesignaleerde bijziendheid zelf zal opheffen, terwijl de activiteiten van de multinationale ondernemingen toch nog voortgaan. Er bestaan uiteraard nog andere theorieën, soms zelfs gebaseerd op Lenin.

Gaat men over van de macro-georiënteerde problematiek naar de ondernemingsproblematiek zelf, dan blijkt toch wel een bijzonder grote verscheidenheid van motieven tot internationalisatie. Wij baseren ons hier allereerst op onderzoeken ten aanzien van de Westduitse industrie. [7] Voor de bedrijfstak chemie was de concurrentiepositie op de oligopolistisch gestructureerde wereldmarkt een duidelijke drijfveer voor activiteiten over de grenzen in verschillende vormen, zoals eigen dochters, joint ventures, licenties e.d. Het doel is daarbij op alle belangrijke markten in de wereld aanwezig te zijn. Naast dit fundamentele motief blijken andere minder zwaarwegende gronden aanwezig te zijn, zoals besparing

op transportkosten, de mogelijkheid zich snel aan te passen als de marktomstandigheden zich hier of daar wijzigen. Daarbij komt dat de buitenlandse vestigingen met name de laatste fase van het productieproces voor hun rekening nemen. Ook in de electro-industrie wil men aanwezig zijn op de zich ontwikkelende markten en deze vanuit locale vestigingen voorzien. Daaraan wordt de voorkeur gegeven boven export vanuit West-Duitsland. Bovendien kan men vaak goedkoper werken bij diverse locale vestigingen gezien het arbeidsintensieve karakter van de desbetreffende bedrijfstak. Ook voor de automobieliindustrie komt als motief naar voren, dat de locale vestiging een betere mogelijkheid biedt locale ontwikkelingen te volgen en de markt adequaat te verzorgen. Comparatieve kostenoverwegingen schijnen daarentegen slechts een geringe rol te spelen. Buitenlandse vestigingen van de machinebouwindustrie worden gemotiveerd door de noodzaak in de onmiddellijke nabijheid van potentiële afnemers te zijn zodat met hun specifieke wensen rekening gehouden kan worden en een betere service geboden. Textielondernemingen worden tot buitenlandse vestigingen gedreven door de hoge lonen in het eigen land.

Een en ander wijst dan wel in de richting, dat iedere multinationale onderneming een speciaal geval is, waarbij macrotheorieën eigenlijk niet te formuleren zijn. Aldus merkt bv. Bertin op. [8] Vergelijkbare methodieken hanteert Michalet in een onderzoek naar de motieven bij franse multinationale ondernemingen om zich buitenlands te vestigen. Bij enquetering blijkt dan, dat het verlangen op een markt aanwezig te zijn door eigen vestiging zeer belangrijk is en in feite het belangrijkste motief. Daarna komen motieven zoals douanebelemmeringen tegen import, het verlangen om door geografische spreiding het risico te verminderen en verzadiging van de franse markt alsmede de nationale voorkeur van de locale afnemers voor een in het eigen land gevestigd bedrijf. Maar een rol speelt ook het verschijnen van buitenlandse concurrenten op een bepaalde markt hetzij frans, hetzij buitenlands. [9] Maar weten wij eigenlijk wel wat onder een multinationale onderneming moet worden verstaan? Is het niet een uiterst bont gezelschap, dat niet onder één noemer kan worden gebracht? Van een aantal ondernemingen staat het multinationale karakter wel snel vast, maar waar ligt nu de grens tussen ondernemingen die wel en die niet als multinationaal kunnen worden beschouwd?

Wanneer is een onderneming multinationaal? De literatuur verschaft hier verschillende definities. Zo omschrijft Vernon een multinationale onderneming als een „parent company that controls a large cluster of corporations of various nationalities” ([5] p. 13). Het zijn deze ondernemingen waarover de regeringen zich bezorgd afvragen welke invloed zij op het overheidsbeleid kunnen hebben. Verder geldt dat de dochterondernemingen toegang hebben tot een gemeenschappelijke „pool of human and financial resources”, terwijl zij functioneren in een gemeenschappelijke strategie. Maar bovendien moeten zij een bepaalde omvang hebben, uitgedrukt bv. in wereldomzet. De buitenlandse vestigingen moeten eigenlijk wel productiecentra zijn, niet slechts verkoopkantoren en een buitenlandse vestiging in een of slechts twee landen is ook niet voldoende.

Dit zijn dan wel de „echte” multinationals, maar andere auteurs hanteren andere omschrijvingen. Volgens een andere, simpeler definitie zijn multinationaal alle ondernemingen, „which engage directly in business activities in two or more countries” ([10] p. 3).

De uitdrukking „transnational firm” wordt echter evenzeer gebruikt, in een poging om binnen de groep van ondernemingen die activiteiten in het buitenland ontplooiën enige tekening te brengen. Volgens Dymsza is het van belang de multinationale ondernemingen als een groep te zien die binnen de grotere groep van „international firms” valt. Hij schrijft: „ . . . the multinational company in manufacturing does business in a number of countries; it has a substantial commitment of its resources in international business; it engages at international production in a number of countries; and it has a worldwide perspective in its management”. ([10] p. 5) Een internationale onderneming is volgens genoemd auteur een onderneming die activiteiten ontplooit gaande van export en import en het verlenen van licenties tot productie in een aantal landen; zoals gezegd omvat deze definitie de multinationale ondernemingen. Een multinationale onderneming zoals gedefinieerd door Dymsza kan tenslotte zich ontplooiën tot een transnationale onderneming, die de wereld als één geheel ziet zonder zich meer dan noodzakelijk om grenzen te bekommeren, waarbij de leiding afkomstig is uit alle mogelijke landen, geselecteerd naar capaciteit, en tenslotte de aandeelhouders eveneens over de gehele wereld zijn verspreid. Deze transnationale onderneming is de uiteindelijke ontwikkelingsfase van de multinationale onderneming, zoals door Dymsza gedefinieerd, meer nog idee dan realiteit.

Vele andere auteurs hebben weer andere definities en het is niet nodig deze te vermelden. Niettemin blijft de multinationale onderneming een tamelijk vaag omschreven begrip, waardoor gemakkelijk misverstanden en spraakverwarring ontstaan.

De optiek van de bedrijfseconoom is anders dan die van de „algemene” of „sociale” econoom. Deze laatste ontwikkelt theorieën, waarin de gedragingen van ondernemingsbesturen worden verklaard, zonder dat deze zich er vaak van bewust zijn, dat zij in een theorie passen. De bedrijfseconoom stelt andere vragen en aan een aantal van deze vragen is het thans voor U liggende bijzondere nummer gewijd. Het zijn vragen van investerings- en financieringsbeslissingen, marketing, en verschillende andere, zoals die op de leiding van de onderneming met internationale operaties afkomen. Deze vragen hebben een ander karakter, in vele opzichten, dan deze vragen als zij zich manifesteren tegenover een onderneming met een zuiver nationaal karakter. Het is niet nodig uiteen te zetten waarom dat het geval is. Zolang de mensheid onderling enorme verschillen blijft vertonen in politieke, culturele, economische en sociale omstandigheden, zolang er verscheidenheid in valuta's bestaat, zolang monetaire en fiscale autoriteiten ieder voor hun eigen gebied zeer uiteenlopende gedragingen vertonen, zolang de economische politiek van land tot land verschilt, zal er voor de onderneming met internationale activiteiten van enige importantie een bijzondere problematiek optreden. Het nemen van juiste beslissingen is voor de desbetreffende ondernemingsbesturen bijzonder lastig en de onzekerheden zijn groter. Daar staan wellicht grotere expansie- en winstmogelijkheden tegenover.

Het bleek de redactie niet mogelijk binnen de daarvoor gestelde termijnen voor alle mogelijke belangrijke onderwerpen auteurs te vinden. Zo is het niet uit de overweging dat het onderwerp niet van belang is, dat er geen aandacht is besteed aan het onderwerp van de verslaggeving door multinationale ondernemingen. Niettemin meent de redactie dat zij de lezer een gevarieerde reeks van artikelen aan kan bieden die de bijzondere problematiek van de multinationale onderneming op bekwaame wijze in het licht stellen.

## Literatuur

- [ 1.] Peter J. Buckley en Mark Casson, „The Future of the Multinational Enterprise”, Macmillan Press Ltd London, 1976 pag. 11.
- [ 2.] Herbert Feis, „Europe the World's Banker 1870 1914”, W. W. Norton and Company Inc., New York 1965; datum van oorspronkelijke publicatie 1930, door de Yale University Press.
- [ 3.] H. G. Johnson, „The Efficiency and Welfare Implications of the International Corporation”, opgenomen in C. P. Kindleberger ed. „The International Corporation”, MIT Press 1970.
- [ 4.] Stephen Herbert Hymer „The International Operations of National Firms: a study of direct foreign investment”, the MIT Press, 1976. Oorspronkelijke publicatiedatum 1960.
- [ 5.] Raymond Vernon, „Sovereignty at Bay, The Multinational Spread of US Enterprise”, Penguin Books 1973.
- [ 6.] Robert Z. Aliber, „A Theory of Direct Foreign Investment”, in de bundel vermeld bij noot 3. De opmerking inzake de bijziendheid van de beleggers is afkomstig van Buckley en Casson. Kindleberger gebruikt het voorbeeld inzake de Belgische onderneming vis a vis de onderneming uit de VS. De theorie van Aliber moge zwakke en duistere plekken hebben, het is in elk geval een theorie die zich niet ten aanzien van een individuele onderneming afvraagt waarom zij een multinationaal karakter heeft aangenomen maar veeleer een verklaring geeft die alle ondernemingen uit een bepaalde „currency-area” omvat. Daardoor heeft zij minder een ad hoc karakter.
- [ 7.] R. Jungnickel, G. Koopmann, K. Matthies, R. Sutt, „Die Deutschen Multinationalen Unternehmen”, Herausgegeben von M. Holthus, Athenäum Verlag 1974.
- [ 8.] Gilles-Y. Bertin, „Les Sociétés multinationales”, Presses Universitaires de France, 1975, pag. 18. Overigens wil deze auteur toch komen tot een typologie van de multinationale onderneming.
- [ 9.] C. A. Michalet, „Pourquoi les entreprises deviennent-elles multinationales? Le cas français” opstel in de bundel „La Croissance de la Grande Firme Multinationale” Centre National de la Recherche Scientifique, 1973.
- [10.] Aldus John Fayerweather, aangehaald bij William A. Dymnsza „Multinational Business Strategy”, McGraw Hill Book Company, New York, 1972.