

Globalisering van de Nederlandse economie

Drs. A.E. Hogenbirk

1 Introductie

Directe buitenlandse investeringen spelen een belangrijke rol in het globaliseringsproces dat de wereldeconomie het afgelopen decennium heeft gekenmerkt. Directe buitenlandse investeringen worden gedaan door multinationale ondernemingen (MNOs), die een toenemend deel van de wereldproductie en -distributie organiseren. MNOs trachten bij hun investeringen een optimale combinatie te realiseren tussen de ondernemingsspecifieke productiefactoren, zoals management, reputatie en kennis, en de bestemmingsspecifieke locatiefactoren, zoals grondstoffen, arbeid, infrastructuur en dergelijke (Dunning, 1993). In 1995 waren er wereldwijd zo'n 45.000 moederbedrijven die samen met hun meer dan 280.000 dochterondernemingen een geschatte omzet van 7 biljoen US\$ hadden (United Nations, 1997).

Het toenemend belang van MNOs in de economische ontwikkeling roept vragen op over de positie van relatief kleine landen¹. In het algemeen kunnen we zeggen dat zij door een slechts kleine interne markt en een gebrek aan belangrijke grondstoffen en productiemiddelen weinig interessant zijn als vestigingsplaats voor

MNOs. MNOs zijn echter essentieel voor de creatie van werkgelegenheid en productie. Daarom strijden veel landen onderling om directe buitenlandse investeringen aan te trekken.

In dit artikel wordt de positie van MNOs in een specifiek klein land, Nederland, beschreven. Hoewel Nederland een kleine economie is, zowel gezien het aantal inwoners als gezien het landoppervlak, behoort het toch tot de rijkste landen van de wereld. De open economie heeft altijd een internationale oriëntatie gehad door de gunstige locatie aan de Noordzee en de vele waterwegen (Rijn, Maas). De Nederlandse positie is ook uniek door de aanwezigheid van een belangrijke grondstof, namelijk aardgas². Door de relatief kleine interne markt richten veel ondernemingen zich op het buitenland om hun afzet te vergroten. Vaak gaat deze internationale oriëntatie gepaard met investeringen in andere landen. Hierdoor heeft een aantal van de grootste MNOs ter wereld in Nederland zijn hoofdvestiging. Bovendien, en dit is minder bekend, is Nederland ook een aantrekkelijke locatie voor buitenlandse investeerders.

Dit artikel beschrijft het belang van MNOs in een tijdperk van globalisering in Nederland. Na een bespreking van de invloed van MNOs op het globaliseringsproces, en dan in het bijzonder in kleine landen, wordt dieper ingegaan op de specifieke effecten in Nederland. Zowel Nederlandse MNOs als dochterondernemingen van buitenlandse MNOs worden besproken. Conclusies en suggesties voor andere kleine landen volgen in de laatste paragraaf.

2 Globalisering en kleine landen

Globalisering is een term die voor velerlei uitleg vatbaar is. In dit artikel wordt hier uitslui-

Drs. A.E. Hogenbirk is als AIO verbonden aan de vakgroep Strategie en Logistiek van de Faculteit der Economische Wetenschappen en Bedrijfskunde, Universiteit Maastricht. Haar onderzoek betreft de belangrijkste beweegredenen om zich in een klein land als Nederland te vestigen en de verdere ontwikkeling van reeds gevestigde buitenlandse ondernemers in Nederland. Zij dankt Hans van Kranenburg, Rajneesh Narula, de redactie van *MAB* en een anonieme referee voor hun commentaar op eerdere versies van dit artikel.

tend *economische* globalisering onder verstaan, wat gedefinieerd kan worden als de toenemende internationale integratie van productieactiviteiten en markten voor goederen, diensten en kapitaal. Dit proces komt tot uitdrukking in een toename van de internationale handel van goederen en diensten, directe buitenlandse investeringen in productie- en distributiefaciliteiten, uitbesteding van fases in het productieproces die niet plaatsgebonden zijn naar de plaatsen met de laagste kosten, en internationale licenties en internationale afspraken tussen ondernemingen over onder andere onderzoek en ontwikkeling. Hierdoor ontstaat een grotere, wederzijdse afhankelijkheid tussen de activiteiten van economische actoren in verschillende landen. Door globalisering neemt zowel het aantal internationale transacties toe alsook de verschillende vormen⁴ waarin zij plaatsvinden. Naast handel en buitenlandse productieactiviteiten (twee traditionele vormen) zien we in de laatste decennia bijvoorbeeld ook een opmars van strategische allianties tussen ondernemingen in verschillende landen (Hagedoorn, 1993). Verder is het aantal fusies en overnames drastisch gestegen⁴.

Diverse factoren hebben een belangrijke rol gespeeld in het globaliseringsproces⁵. De groei van internationale handel en van de verplaatsing van delen van het productieproces is mogelijk door een vermindering van de handelsbelemmeringen. Verder hebben de verlaging van transportkosten en de snelle ontwikkeling op het gebied van informatie- en communicatietechnologie hieraan bijgedragen. Directe buitenlandse investeringen zijn mede mogelijk geworden door de liberalisatie van het internationale kapitaalverkeer. Bovendien is het aantal economieën dat op internationale schaal actief is, uitgebreid door de ideologische verschuiving naar verminderde overheidsinterventie en de daaropvolgende liberalisering van veel nationale en internationale markten.

Directe buitenlandse investeringen door MNOs spelen een belangrijke rol in het globaliseringsproces. Zowel grote ondernemingen alsook talloze kleine ondernemingen zijn in staat geweest hun activiteiten internationaal uit te breiden. Hoewel de studie van MNOs bemoeilijkt wordt door het grote scala aan activiteiten dat zij ontwikkelen en de uiteenlopende wijzen waarop diverse overheden de activiteiten van MNOs

registreren, kunnen de data toch inzicht verschaffen in de omvang van directe buitenlandse investeringen. Deze blijken nog steeds relatief geconcentreerd te zijn in drie handelsblokken, de Triade-landen: de Verenigde Staten (VS), de Europese Unie (EU)-landen (en in het bijzonder Duitsland, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk, Nederland, Italië en Zweden) en Japan. Hoewel ook Aziatische landen en ontwikkelingslanden belangrijker worden als buitenlandse investeerders (zie bijvoorbeeld Van Hoesel, 1999 over Zuid Korea) is hun rol nog relatief insignificant en bedragen deze investeringen slechts zo'n 8 procent van het wereldtotaal (United Nations, 1997).

Door de economische liberalisering en internationale oriëntatie in veel landen⁶ kunnen MNOs tegenwoordig uit veel meer productielocaties kiezen. Omdat MNOs een grote invloed kunnen hebben op een lokale economie door hun directe invloed op werkgelegenheid en productie en hun indirecte invloed via toeleveranciers en afnemers, is tussen landen onderling de strijd om directe buitenlandse investeringen aan te trekken verhevigd. Voor kleine landen kan dit problematisch zijn. Diverse studies hebben aangetoond dat kleine landen bepaalde karakteristieken delen (Freeman and Lundvall [red.], 1988, Hoesel and Narula [red.] 1999b). Deze studies laten zien dat kleine(re) landen over het algemeen meer geïnternationaliseerd zijn en dus een groter deel van de toegevoegde waarde van de productie halen uit activiteiten die gericht zijn op buitenlandse markten. Hierbij kunnen MNOs een belangrijke rol spelen. Dit is ook zichtbaar binnen Europa. Kleine landen als Nederland, Zwitserland, België en Zweden zijn (gemeten naar het aandeel van handel in hun economie) veel geïnternationaliseerder dan grote landen als Duitsland, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk (OECD, 1996, 1998). Hierdoor zijn kleine economieën echter wel veel gevoeliger voor economische tendensen in andere landen. De indirecte effecten van economische achteruitgang in buitenlandse productielocaties of afzetgebieden kunnen in het moederland enorm zijn. De meeste kleine landen huisvesten enkele grote maar vooral veel kleine ondernemingen. Met name deze laatste zijn dan vaak niet in staat deze negatieve effecten te overleven. Daarbij specialiseren veel kleine landen zich in kleine *productiemiches*, omdat de beperkte grondstoffen en productiemiddelen beter geconcentreerd

kunnen worden aangewend om bepaalde sectoren werkelijk een goed concurrentievermogen te geven. Economische achteruitgang van deze sectoren kan desastreus zijn voor de gehele nationale economie.

MNOs kunnen ook een cruciale rol spelen in de overdracht van innovaties. Steeds vaker wordt erkend dat innovaties een sleutelrol spelen in de economische ontwikkeling van een land (Van Ewijk, 1997). MNOs kunnen nieuwe technologie en grondstoffen binnen bereik brengen, waardoor de lokaal aanwezige productiefactoren verbeterd kunnen worden. Veel kleine landen ontwikkelen geen procesinnovaties, omdat de kleine afzetmarkt en daardoor het gebrek aan schaalvoordelen resulteert in een grotere aandacht voor productinnovaties (Walsh 1988).

3 Uitwaartse directe buitenlandse investeringen

Nu is vastgesteld dat MNOs een belangrijke rol kunnen spelen in kleine landen, nemen we de Nederlandse situatie onder de loep. Het meest in het oog springende kenmerk van de uitwaartse directe buitenlandse investeringen (UDBI) in Nederland is hun buitengewone omvang. In de top tien van grootste investeerders staat Nederland in 1996 op de zesde plaats, met een totaal aan uitstaande investeringen van US\$ 184,7 miljard (United Nations, 1997), een uitzonderlijke positie voor een klein land. Ter vergelijking, in 1996 bedroeg de stand van investeringen van België en Luxemburg US\$ 73,3 miljard, van Denemarken US\$ 22,4 miljard, Finland US\$ 18,3 miljard, Noorwegen US\$ 27,8 miljard, Zweden US\$ 76,3 miljard and Zwitserland US\$ 153,2 miljard, wat dus aanzienlijk lager is⁷. De omvang van deze investeringen wordt nog duidelijker als we kijken naar de verhouding tussen deze UDBI en het BNP van deze landen. Hoewel het belang van uitgaande investeringen in alle Europese landen is toegenomen, nemen in Nederland de UDBI als percentage van BNP toe van 31,1% in 1985 tot 43,2% in 1994 (OECD, 1996). Het land dat dit percentage het dichtst benadert is het Verenigd Koninkrijk, waar de UDBI overeenkomen met 26,4% van het BNP 1994.

Tabel 1 geeft een overzicht van de belangrijkste ontvangers van Nederlandse UDBI over drie verschillende jaren. In het algemeen kunnen we stellen dat de Triade-landen de belangrijkste

ontvangers van de investeringen van Nederlandse moederbedrijven zijn. Verder zijn er twee belangrijke ontwikkelingen zichtbaar. Allereerst gaat een buitengewoon groot aandeel (25%) van de investeringen naar de VS. Veel Nederlandse ondernemingen vestigen een basis of breiden hun activiteiten in de VS uit met behulp van fusies en overnames, zoals bijvoorbeeld Unilever met de overname van Helene Curtis in 1996. Deze trend is vooral ook zichtbaar in de dienstensector (Van Hoesel en Narula, 1999a). Belangrijke voorbeelden zijn de overnames die Aegon, Ahold, ING en ABN-AMRO de afgelopen jaren hebben gerealiseerd. Hoewel deze Amerikaanse investeringen in absolute getallen nog steeds toenemen, is het aandeel van de VS in het totaal gedurende deze periode afgenomen van 41% in 1985 tot 25% in 1995 (Narula and Hogenbirk, 1999).

Deze afname is het gevolg van een tweede ontwikkeling, namelijk een heroriëntering van de investeringen op de EU-landen en overige Europese landen⁸. Het aandeel van de EU in de totale investeringen stijgt van 34,2% en 47,1% in respectievelijk 1985 en 1990 tot 49,2% in 1995. Mensink en Verschoor (1997) tonen op basis van enquêteresultaten aan dat deze investeringen vooral gemotiveerd zijn door het marktperspectief, namelijk de mogelijkheid nieuwe markten aan te boren en de gunstige afzetperspectieven. Kostenreductie en risicospreiding spelen een veel kleinere rol bij deze intra-Europese investeringen. Slechts een klein aantal Europese landen ontvangt een groot deel van deze investeringen, namelijk België en Luxemburg, Frankrijk, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk. Het aandeel van de overige, niet-EU-Europese landen is ook licht gestegen, van 6,2% in 1985 tot 8,5% in 1995. Een groot deel van deze investeringen is gedaan in Zwitserland. Hoewel de investeringen in Japan van verwaarloosbaar niveau lijken, mag toch het strategisch belang hiervan niet worden onderschat. Philips, bijvoorbeeld, heeft met behulp van joint ventures getracht de banden met de Japanse elektronica-productiebasis aan te scherpen om mee te profiteren van de Japanse expertise (Belderbos, 1999).

Als we de sectoren beschouwen waarin de investeringen plaatsvinden krijgen we het volgende beeld. De primaire sector speelt een te verwaarlozen rol. Het belang van productieactiviteiten is enorm, maar daalt gestaag van 87% in 1973

Tabel 1: Stand Nederlandse Uitwaartse Directe Buitenlandse Investerings (UDBI) over drie jaren (miljoenen gulden + aandeel in totaal)

Land/Regio	1985		1990		1995	
	Totaal	%	Totaal	%	Totaal	%
Europese Unie	45362	34,2	86790	47,1	139078	49,2
Oostenrijk	1192	0,9	1425	0,8	2363	0,8
België/Luxemburg	10052	7,6	21245	11,5	37675	13,3
Denemarken	626	0,5	1338	0,7	3206	1,1
Duitsland	12323	9,3	17579	9,5	22115	7,8
Finland	354	0,3	485	0,3	510	0,2
Frankrijk	7198	5,4	14198	7,7	18568	6,6
Ierland	805	0,6	1170	0,6	5047	1,8
Italië	1797	1,4	2684	1,5	3861	1,4
Spanje	2513	1,9	5708	3,1	9044	3,2
Zweden	418	0,3	631	0,3	3337	1,2
Venenigd Koninkrijk	7620	5,5	19049	10,3	31182	11
Overige EU-landen	463	0,3	1278	0,7	2170	0,8
Overige Europese landen	8272	6,2	13269	7,2	23907	8,5
Zwitserland	7619	5,8	12623	6,9	18964	6,7
Verenigde Staten	54343	41	54690	29,7	69759	24,7
Japan	1270	1	1749	0,9	2315	0,8
Overige landen	23219	17,5	28672	15,6	47571	16,8
Totaal	132466	100	184170	100	282630	100

Bron: Eigen berekeningen op basis van data van de statistische afdeling van DNB.

tot 51% in 1995. Helaas zijn veel data niet beschikbaar, omdat hiermee het investeringsgedrag van een specifieke Nederlandse onderneming zou worden onthuld. Voor die sectoren waarvoor informatie wel beschikbaar is, zien we dat ze minder belangrijk worden gedurende deze periode. Het aandeel van de voedingsindustrie is gedaald van 13% in 1973 tot 10% van alle uitgaande investeringen in 1995. De chemische industrie was in 1973 nog verantwoordelijk voor bijna de helft van alle buitenlandse investeringen die Nederlandse MNOs deden, maar in 1995 bedraagt hun aandeel nog maar net een kwart van het totaal. Eenzelfde trend zien we bij de metaalindustrie. Het aandeel in het totaal daalde van 24% in 1973 tot 10% in 1995.

Deze daling in investeringen in productieactiviteiten wordt gecompenseerd door een toenemende rol voor MNOs in de tertiaire sector. Het aandeel van dienstverlening in de totale investeringen is gestegen van 13% in 1973 tot 49% in

1995. De grootste toename heeft plaatsgevonden in verzekeringen en zakelijke dienstverlening. Enkele voorbeelden zijn de reeds vermelde overnames van Amerikaanse bedrijven door Ahold, ABN-AMRO en Aegon.

Slechts een kleine groep ondernemingen is verantwoordelijk voor deze investeringen. Enkele grote moederbedrijven hebben hun hoofdzetel in Nederland: Koninklijke Shell, Philips, Unilever, DSM en Akzo-Nobel. In 1985 werd 75% van alle nieuwe buitenlandse investeringen door de 10 grootste MNOs gedaan (Van Nieuwkerk and Sparling, 1985). Deze Nederlandse MNOs zijn meer internationaal-geïntereerd dan MNOs uit andere landen. De drie grootste Nederlandse MNOs (Shell, Unilever en Philips) realiseren meer dan 70% van hun omzet buiten Nederland. Bovendien is ruim 80% van het personeelsbestand in het buitenland werkzaam en zijn de buitenlandse activa minstens 65% van alle activa (United Nations, 1997).

4 Inkomende directe buitenlandse investeringen

Naast het grote aandeel in de wereldinvesteringen heeft Nederland ook een buitengewone, maar minder bekende, positie als ontvanger van investeringen. Na de VS, het Verenigd Koninkrijk, Duitsland, China, Frankrijk, Canada en Australië is het de grootste ontvanger van inkomende directe buitenlandse investeringen (IDBI), met een totaal aan uitstaande investeringen van 180 miljard in 1995. Hoewel aanzienlijk kleiner dan de UDBI, komen de IDBI toch overeen met 31% van het BNP in 1995. De nieuwe instroom van directe buitenlandse investeringen in 1995 kwam overeen met 14% van alle investeringen in Nederland (United Nations, 1997).

De redenen om een dochteronderneming in Nederland te vestigen zijn door de tijd veranderd. Gedurende de jaren vijftig bestond de aantrekkingskracht grotendeels uit de relatief goedkope arbeid als gevolg van het strikte overheidsbeleid. Tegenwoordig gelden andere factoren. Onderzoek van KPMG (1993) toont aan dat investeerders vooral de gunstige positie binnen Europa (de 'Gateway to Europe') waarderen. In een straal van 500 km van Amsterdam kan een ondernemer een potentiële afzetmarkt van 170 miljoen mensen bereiken (wat overeenkomt met bijna 46% van de totale Europese bevolking). Het is daarom geen verrassing dat de invloed van andere Europese landen op de ontwikkeling van de Nederlandse economie groot is. De toenemende integratie binnen de EU versterkt deze trend (zie ook De Jong en De Mare, 1984; Loeve, 1984; Buck, 1985; Van Nieuwkerk en Sparling, 1985).

Andere belangrijke locatiefactoren bestaan uit de ervaring en kennis van een eeuwenoude handelstraditie, een flexibele, hoogopgeleide beroepsbevolking die meerdere talen beheerst, politieke stabiliteit, een gunstig investeringsklimaat en een gunstige fiscale politiek (KPMG, 1993). Buitenlandse ondernemingen hebben dezelfde status als Nederlandse en kunnen daarom ook profiteren van een scala aan overheidsinitiatieven en stimulansen op het gebied van investeringen, technologie, energie en milieu. Vooral de laatste jaren investeert de Nederlandse overheid in innovatieprojecten en raakt doordrongen van het belang van clusters voor de overdracht van kennis om het concurrentievermogen

van de Nederlandse economie in stand te houden. Een verdere versterking van de clusters, sectoren en niches waar de Nederlandse economie al sterk in was, en een nieuwe focus op groeisectoren die met name in de (commerciële) dienstverlening een belangrijke rol kunnen spelen, kunnen leiden tot een continuering van de aantrekkingskracht als investeringslocatie. Zo zijn er onder andere projecten op het gebied van *electronic commerce* en *product data interchange* en multimedia ontwikkeld.

Daarnaast benadrukt de Nederlandse overheid de positie van Nederland als logistiek centrum binnen Europa en gebruikt daarbij termen als '*Nederland, distributieland*' om het belang van handel en distributie te accentueren. Belangrijke infrastructurele projecten als de Betuwelijn, de hogesnelheidstrein, de uitbreiding van Schiphol en de tweede Maasvlakte zouden moeten zorgen voor een goed vestigingsklimaat en nieuwe bedrijvigheid moeten aantrekken⁹. Hoewel de directe werkgelegenheidseffecten van distributie- en transportactiviteiten wellicht beperkt zijn, wordt algemeen aangenomen dat de indirecte effecten op lokale ondernemingen enorm zullen zijn, waardoor distributie toch een belangrijk punt op de politieke agenda is.

Tabel 2 geeft een overzicht van de herkomst van de Nederlandse IDBI op vier tijdstippen: 1973, 1983, 1989 en 1995. We kunnen in de periode 1973-1995 twee duidelijke tijdvakken onderscheiden. Allereerst de periode tussen 1973 en 1985, waarin de totale investeringen meer dan verdubbelden tot zo'n 52 miljard gulden. Diverse studies hebben in deze periode verschillende aspecten van deze investeringen onderzocht (zie bijvoorbeeld De Jong en De Mare, 1984; Loeve, 1984; Buck, 1985; Van Nieuwkerk en Sparling, 1985). In deze periode gingen de intra-Europese (en met name Duitse en Britse) investeringen wat omlaag van 43% in 1973 tot 32% in 1983. De investeringen uit de VS zijn aanzienlijk. Reeds voor 1973 vestigden veel Amerikaanse bedrijven zich in Nederland, gebruikmakend van de periode van wederopbouw en de Marshallhulp. Dunning (1992) benadrukt ook dat deze investeringen ingegeven werden door de superieure eigendomsvoordelen (managementkwaliteiten en technologie) die deze Amerikaanse ondernemingen hadden en ook aan hun neiging om in snel groeiende industrieën te investeren. De Japanse investeringen komen in deze periode langzaam op

Tabel 2: Stand Inkomende Directe Buitenlandse Investerings in Nederland over vier jaren (miljoenen gulden + aandeel in totaal)

Land/Regio	1973		1983		1989		1995*	
	Totaal	%	Totaal	%	Totaal	%	Totaal	%
Europese Unie	8840	42,8	16319	31,5	43629	41,4	89929	49,9
België/Luxemburg	1514	7,3	2600	5	10516	10	23425	13
Denemarken	11	0,1	157	0,3	464	0,4	1678	0,9
Duitsland	2614	12,7	2875	5,5	8818	8,4	13768,4	7,6
Frankrijk	934	4,5	2386	4,6	3823	3,6	3561,9	2
Ierland	22	0,1	219	0,4	651	0,6	4830,7	2,7
Italië	73	0,4	162	0,3	129	0,1	691	0,4
Venetië Koninkrijk	3672	17,8	7920	15,3	19060	18,1	22943	12,7
Zwitserland	2039	9,9	5670	10,9	11126	10,6	17878	9,9
Verenigde Staten	7689	37,2	18020	34,7	26702	25,4	37476	20,8
Japan	#	0,7	1291	2,5	3870	3,7	7810	4,3
Overige ontwikkelde landen	731	3,5	2051	4	6121	5,8	#	#
Ontwikkelingslanden	1201	5,8	8514	16,4	13853	13,2	#	#
Totaal	20659	100	51865	100	105318	100	180147	100

Bron: Van Nieuwkerk and Sparling, 1985; DNB Quarterly Bulletin, diverse uitgaven. # = niet beschikbaar.

* = 1995 stand is eigen schatting op basis van de jaarlijkse stromen die DNB rapporteert.

gang. Wat vooral opvalt is de enorme toename in investeringen uit ontwikkelingslanden, en dan vooral Azië en Latijns-Amerika, van 5,8% in 1973 tot meer dan 16% in 1983.

De tweede periode loopt van 1983 tot 1995 en wordt gekenmerkt door een zeer snelle toename in de investeringen. Gedurende deze periode zijn de investeringen bijna verviervoudigd tot ruim 180 miljard gulden. Vooral de intra-Europese investeringen namen snel in omvang toe¹⁰. Hiermee lijkt te worden bevestigd dat MNOs de mogelijkheden van verdere Europese integratie beginnen te realiseren en er een periode van herstructurering binnen Europa aanvangt (Dunning, 1997a, 1997b). Hierdoor nemen ook de Europese investeringen in Nederland toe tot zo'n 50% van het totaal in 1995. Zowel de Britse, Belgische en Duitse investeerders vergroten hun rol. De Zwitserse investeringen blijven aanzienlijk, met zo'n 10% van het totaal.

Ondanks de heroriëntatie binnen Europa blijven ook de Amerikaanse investeringen van grote invloed. Hoewel groeiend in omvang, neemt het aandeel in de totale investeringen

enigszins af van 25% in 1989 tot 21% in 1995. Dunning (1992) benadrukt dat in de periode na 1985 veel investeringen gestimuleerd werden door een angst voor een 'Fort Europa', maar ook door de verwachte positieve resultaten van de Europese eenwording. Daarom vonden veel Amerikaanse investeringen ook plaats in die sectoren waarop de regelgeving rondom EU 1992 mogelijk de grootste invloed zou hebben, zoals de farmaceutische industrie, motorvoertuigen, de financiële sector en de zakelijke dienstverlening.

Ook de Japanse investeringen worden door de Europese integratie extra gestimuleerd, toenevend tot 4,3% van alle investeringen in 1995. Veel Japanse ondernemingen gebruiken Nederland als basis voor hun distributieactiviteiten binnen Europa (Belderbos, 1999) en hebben Europese hoofdkantoren in het gebied Groot-Amsterdam gevestigd. Het aandeel van investeringen uit ontwikkelingslanden neemt af tot 13,2% in 1989.

Het belang van het totale aantal investeringen is niet alleen af te lezen aan de data, maar ook aan de werkelijke aantallen ondernemingen die zich in Nederland gevestigd hebben. Er zijn meer dan

6700 buitenlandse ondernemingen die in Nederland een dochteronderneming hebben (NFIA, 1997a). Buck Consultants International rapporteert de aanwezigheid van 3886 Europese ondernemingen naast 1833 Amerikaanse en 457 Japanse in 1996 (NFIA, 1997b). Tot de belangrijkste Amerikaanse ondernemingen behoren Dow Chemical, Du Pont de Nemours, Eastman Chemicals, General Electric Plastics, Cargil, Philips Morris, Packard Bell, and Mobil Chemical Co. Voorbeelden van Japanse dochterondernemingen zijn Fuji Foto Film en Europe Koyo BV en verder veel banken als Tokai Bank Nederland en de Bank of Tokyo-Mitsubishi (Holland). Enkele grote Europese investeerders zijn de Duitse ondernemingen Siemens, Daimler-Benz, en BASF, Nestlé uit Zwitserland, en de Britse onderneming British Petroleum (BP).

5 Conclusies

Door globalisering is de rol van MNOs in het economisch proces toegenomen. Dit roept vragen op omtrent de positie van 'kleine' landen, die minder goed in staat zijn dochterondernemingen van multinationals aan te trekken door hun relatieve gebrek aan grondstoffen en kleine afzetmarkt. Nederland blijkt in meer dan één opzicht een grote uitzondering op de regel. In de eerste plaats hebben enkele zeer grote ondernemingen hun moedervestiging hier, van waaruit zij belangrijke investeringen in andere landen doen. Daardoor staat Nederland op de zesde plaats in de ranglijst van grootste investerende landen in de wereld. Veel van deze investeringen vinden plaats in de Triade-landen: de VS, de EU-landen en Japan. Deze ondernemingen beïnvloeden ook de import en export in belangrijke mate en domineren de R&D-activiteiten en werkgelegenheid.

Verder, en dat is veel minder bekend, vestigen ook veel grote MNOs dochterondernemingen in Nederland. Wederom spelen vooral andere Europese landen en de Verenigde Staten een grote rol. Voor een deel is dit het gevolg van het proces van Europese eenwording. Vanuit Nederland is een zeer groot deel van Europa relatief eenvoudig te bereiken over land of via de vele waterwegen, en de investeringen in infrastructuurprojecten zijn bedoeld om deze aantrekkelijke positie in stand te houden. Dit is ook zichtbaar als we kijken naar de vele Nederlandse distribu-

tiecentra die de laatste jaren zijn ontstaan. Verder heeft de ontwikkeling van de (zakelijke) dienstverlening (banken, verzekeringen, transport en distributie) ook bijgedragen aan een groeiende aantrekkingskracht als interessante vestigingslocatie.

De Nederlandse ervaringen hebben grote relevantie voor andere kleine landen. Sommige van de karakteristieken van Nederland kunnen niet worden getransformeerd naar andere kleine landen. De unieke locatie aan de Noordzee en de Rotterdamse haven, gecombineerd met een eeuwenlange internationale oriëntatie, zijn factoren die in belangrijke mate de aantrekkelijkheid van Nederland als vestigingslocatie bepalen. Echter, het concurrentievermogen in Nederland is niet alleen gebaseerd op de unieke locatie maar ook op investeringen in technologie en kennis. Met name deze laatste factor kan ook in andere kleine landen worden toegepast. Het is van cruciaal belang dat kleine landen investeren in het instandhouden van hun concurrentievermogen, zeker wanneer dat, zoals meestal bij kleinere landen, geconcentreerd is in slechts enkele sectoren.

LITERATUUR

- Belderbos, R., (1999), 'Dutch Multinationals in Japan', in Van Hoesel, R. and R. Narula (red.), *Multinational Enterprises from the Netherlands*, London: Routledge, p.241-281.
- Buck, R., (1985), *Nieuwe Japanse en Amerikaanse industriële vestigingen in west-Europa*, Nijmegen.
- De Jong, J.W. and J.T. de Mare, (1984), *Multinational Enterprises and the Structure of the Dutch Economy*, UvA Research Memorandum No. 8415.
- Dunning, J.H., (1992), Trans-Atlantic Foreign Direct Investment and the European Community, *International Economic Journal*, Vol. 6, No. 1, p. 59-82.
- Dunning, J.H., (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Wokingham: Addison Wesley.
- Dunning, J.H., (1997a), The European Internal Market Programme and Inbound Foreign Direct Investment, Part I, *Journal of Common Market Studies*, Vol. 35, No. 1, p. 1-30.
- Dunning, J.H., (1997b), The European Internal Market Programme and Inbound Foreign Direct Investment, Part II, *Journal of Common Market Studies*, Vol. 35, No. 2, p. 189-223.
- Ewijk, C. van, (1997), Taiwan aan de Noordzee, *ESB*, 17-4-1997, p. 303.

Freeman, C. and B-A. Lundvall (red.), (1988), *Small Countries Facing the Technological Revolution*, London: Pinter.

Hagedoorn, J., (1993), Understanding the rationale of strategic technology partnering: inter-organizational modes of cooperation and sectoral differences, *Strategic Management Journal*, Vol. 14, p. 371-385.

Hoesel, R. van, (1999), Nieuwe multinationals in Europa: Samsung Electronics, *MAB*, januari/februari, p. 46-53.

Hoesel, R. van, and R. Narula, (1999a), Outward Investments from the Netherlands: Introduction and Overview, in Van Hoesel, R. and R. Narula (red.), *Multinational Enterprises from the Netherlands*, London: Routledge, p. 1-31.

Hoesel, R. van and R. Narula (red.), (1999b), *Multinational Enterprises from the Netherlands*, London: Routledge.

KPMG, (1993), *The 1992 Survey of Foreign Based Companies in the Amsterdam Area*, Amsterdam.

Loeve, A., (1984), *Internationale ondernemingen in Nederland. Omvang en lokatie van vestigingen in Nederland*, StePro-rapport, no. 30a, Utrecht: Geografisch Instituut.

Mensink, N.W. and W.F.C. Verschoor, (1997), Globalisering van de Nederlandse industrie, *ESB*, 16-4-1997, p. 316-318.

Narula, R. and J.H. Dunning, (1998), *Globalisation and New Realities for MNE-Developing Host County Interaction*, MERIT Research Memorandum, 2/98-015.

Narula, R. and A.E. Hogenbirk, (1999), Dutch Manufacturing Investments in the United States: 1950-1995, in Van Hoesel, R. and R. Narula (red.), *Multinational Enterprises from the Netherlands*, London: Routledge, p. 210-240.

NFIA, (1997a), *A Guide: Investments in the Netherlands*, The Hague.

NFIA, (1997b), *The Netherlands. Europe's Logistics Center. 15 Cases*, The Hague.

Nieuwkerk, M. van, and R.P. Sparling, (1985), De internationale investeringspositie van Nederland, *Monetaire Monografieën*, No. 4, Deventer: Kluwer.

OECD, (1996, 1998), *Economic Survey, the Netherlands*.

Schuurman, P. and J.P. Huner, (1996), *Internationale Investeringsring*. Discussienota, Den Haag: Directoraat-Generaal voor de Buitenlandse Economische Betrekkingen.

Tulder, R. van, (1999), Small, Smart and Sustainable? Policy Challenges to the Dutch Model of Governance (together with Multinationals in Van Hoesel, R. and R. Narula (red.), *Multinational Enterprises from the Netherlands*, London: Routledge, p. 282-301.

United Nations, (1997), *World Investment Report 1997*, New York.

Walsh, V., (1988), Technology and the Competitiveness of Small Countries: A Review, in Freeman, C. and B-A. Lundvall (eds), *Small Countries Facing the Technological Revolution*, London: Pinter.

NOTEN

1 Er zijn vele methoden om de omvang van een land te classificeren. De belangrijkste zijn bevolking, nationaal inkomen, geografisch gebied, de beschikbaarheid van belangrijke grondstoffen, technologieniveau, groeivoet en afhankelijkheid van andere landen (Walsh, 1988).

2 Ook Noorwegen, een ander klein land dat vaak met Nederland wordt vergeleken, beschikt over een cruciale grondstof, namelijk olie. Deze beide landen nemen een unieke positie in. Algemeener is het echter dat kleine landen hun competitieve kracht niet uit de aanwezigheid van grondstoffen kunnen halen.

3 Mensink en Verschoor (1997) geven diverse investeringsvormen weer. Zij noemen onder andere het opzetten van een nieuwe vestiging, fusies en overnames, uitbreidingsinvesteringen en joint ventures.

4 Voor een beschrijving van de Nederlandse situaties zie Van Tulder (1999).

5 Zie Narula and Dunning (1998) voor een volledige discussie.

6 Denk hierbij bijvoorbeeld aan de landen in Midden- en Oost-Europa na de val van het IJzeren Gordijn, en aan diverse landen in Azië die vooral aantrekkelijker werden door de snelle economische groei in de jaren tachtig.

7 Zie ook Van Hoesel and Narula (1999a) Tabel 1.9.

8 Dit blijkt ook uit Mensink en Verschoor (1997). Op basis van een enquête onder middelgrote en grote Nederlandse industriële bedrijven concluderen zij dat zelfs 60% van de recente Nederlandse directe investeringen in Europese landen heeft plaatsgevonden. Ze spreken daarom ook liever van Euregionalisering dan van globalisering.

9 Hierbij moet worden aangetekend dat het fileprobleem op de Nederlandse wegen een van de grootste klachten van buitenlandse investeerders rondom Amsterdam is. Dit wordt voorlopig echter nog gecompenseerd door de nabijheid van Schiphol en de haven in Rotterdam (KPMG, 1993).

10 Gedurende deze periode is er minder academische aandacht voor de Nederlandse IDBI. Dit is verbazingwekkend aangezien de investeringsstromen niet zijn afgenomen. Zowel in 1992 als in 1980 stond Nederland op de zevende plaats in de top tien van ontvangende landen (Schuurman and Huner, 1996).