

# Big is opnieuw *beautiful*

Emiel Vervloet

In 1974 besliste de Economische en Sociale Raad van de Verenigde Naties (Ecosoc) tot de oprichting van een Commissie voor transnationale ondernemingen (TNO's)<sup>(1)</sup>. Die moest een wereldwijde gedragscode opstellen. Tegelijkertijd werd een Centrum voor TNO's boven de doopvont gehouden, bedoeld om de Commissie met studiewerk te ondersteunen. Het publiceerde enkele interessante vijfjaarlijkse overzichten (*Transnational corporations in the world economy*) en deelstudies over sterk geïnternationaliseerde sectoren zoals petroleum, geneesmiddelen en toerisme.

Tien jaar lang werd er gediscussieerd over inhoud en draagwijdte van de gedragscode, vooral over het wettelijk (bindend) dan wel vrijwillig (oriënterend) karakter ervan. In de loop van de jaren verdween het project geruisloos uit de actualiteit. Het Centrum moest wijken tijdens een van de opeenvolgende herstructureringsoperaties van de VN-bureaucratie. Zijn rol werd overgenomen door de afdeling 'Investerings, Technologie en Ontwikkeling van Ondernemingen' van Unctad, de VN-organisatie voor handel en ontwikkeling.

Sinds 1991 publiceert Unctad elk jaar een *World Investment Report* over de omvang en de geografische verdeling van de buitenlandse directe investeringen (BDI). Verder zijn er landen- en thematische studies, ondermeer over TNO's en milieubeleid, werkgelegenheid, fiscaliteit, intellectueel eigendomsrecht, toekenning van exploratierechten en werking van nationale agentschappen voor het aantrekken van BDI.

De titels van de jaarlijkse rapporten wijzen op een evolutie naar een groter pragmatisme in de houding tegenover BDI: *TNO's als motoren*

*van economische groei* (1992), *TNO's en werkgelegenheid* (1993), *TNO's en internationale beleidsafspraken* (1996), *BDI en de uitdaging van de ontwikkeling* (1999), *Het integreren van nationale bedrijven en TNO's* (2001). De klemtoon ligt dus niet langer op controle, zoals in de jaren 1970-1980, maar op de bevordering van de BDI en de versterking van de relaties tussen nationale ondernemingen en de TNO's.

Ik gebruik gegevens uit het Unctad-rapport van 2001<sup>(2)</sup> om de ontwikkelingen en de continuïteit in de geografie van de internationale productie te beschrijven. De cijfers laten ook toe enkele recente alarmkreten over de (veronderstelde) daling van de aantrekkingskracht van België voor TNO's te nuanceren<sup>(3)</sup>.



Emiel Vervloet heeft gewerkt op de studiedienst van het Algemeen Christelijk Vakverbond (ACV) en van het Wereldverbond van de Arbeid (WVA). Thans is hij docent aan de Sociale Hogeschool Heverlee (economie en sociaal beleid).

## STERKE TOENAME INTERNATIONALE INVESTERINGEN SINDS 1990

Tussen 1989 en 2000 zijn de BDI sterk toegenomen. In die tien jaar verdubbelde de jaarlijkse groei. In 1986-1990 namen de BDI jaarlijks met gemiddeld 23% toe, in 1991-1995 bedroeg de jaarlijkse stijging 21% en tussen 1996 en 1999 maar liefst 41%. Daardoor zijn er nu veel méér TNO's. In 1990 zouden er 45.000 TNO's met 280.000 filialen in andere landen geweest zijn; in 2000 werd het aantal TNO's op 60.000 geraamd, met 800.000 vestigingen in andere landen.

Er zijn nu ook méér landen door die internationale investeringen in de wereldeconomie geïntegreerd. In 1985 waren er slechts 10 landen van herkomst met een noemenswaardige uitstroom van BDI, en die stroom was voor het grootste deel geconcentreerd in 17 gastlanden. In 2000 waren er 33 herkomstlanden met een aanzienlijke uitstroom van BDI, en telde de Unctad een vijftigtal gastlanden met een belangrijke instroom.

De Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling (Oeso) schrijft de explosie van de laatste jaren (vooral 1998-2000) toe aan een 'investeringsluchtbel' ten gevolge van extreem hoge aandelenkoersen. Die maakten het voor eigenaren van bedrijven interessant hun onderneming te verkopen, terwijl de kopers hun aankoop konden betalen met de duur geprijsde aandelen van hun eigen bedrijf.

De BDI waren in 1998-2000 vooral gericht op fusies en overnames; de titel van het Unctad-rapport van 2000 was dan ook *Mergers and acquisitions*. De daling van de BDI in 2001 en waarschijnlijk ook in 2002 is volgens de Oeso dan ook niet meer dan een terugkeer naar de normale situatie.

De verdeling van de investeringen over de landengroepen is elk jaar wel verschillend, maar op langere termijn is er toch veel continuïteit. De hoge inkomenslanden halen gemiddeld 75% van de internationale investeringen naar zich toe; daarvan gaat een dikke helft naar West-Europa. Centraal- en Oost-Europa rijft gemiddeld 2% van de BDI binnen. De uitschieter van 1997 is te verklaren door een voorbijgaand hoogtepunt in de privatiseringen, die traag op gang kwamen en dat jaar een plafond bereikten. Op langere termijn is een aandeel van 2% in het wereld-totaal waarschijnlijk normaal.

## VARIATIES OP EEN THEMA

Het aandeel van de landen met midden- en lage inkomens (de ontwikkelingslanden) varieert nogal van jaar tot jaar. Afrika blijft achter: van 2% in 1989-1994 naar minder dan 1% nu, een gevolg van het gebrek aan economische groei en van sociaal-economische en politieke desintegratie. Het beeld is nog schrijnender als we het aandeel van de Minst Ontwikkelde Landen bekijken: 0,7% van alle BDI in 1989-1994, nu 0,3%. Het aandeel van Latijns-Amerika en de Caraïben ligt meestal tussen de 7 en de 10%. In 1995-1997 was er een uitschieter naar boven, te verklaren door belangrijke privatiseringen in Argentinië en Brazilië. In vergelijking met de jaren zeventig is de aantrekkingskracht van Azië veel groter geworden. Een kleine 20% van alle BDI gaat naar de Aziatische groei-economieën, maar de gevolgen van de financiële crisis van 1997-1998 zijn duidelijk: in 1999 en 2000 daalden de buitenlandse investeringen spectaculair. Ondertussen hebben Zuid-Korea, Taiwan en Maleisië zich flink hersteld en wordt het interessant om na te gaan of de buitenlandse investeerders na 2000 de weg terug gevonden hebben.

## Aandeel verschillende landengroepen in instromende BDI van jaar tot jaar

	1989-1994		1997		2000	
	Miljard dollar	Percentage	Miljard dollar	Percentage	Miljard dollar	Percentage
Hoge inkomenslanden	137,1	68,5%	271,4	56,8%	1.005,2	79,1%
- West-Europa	79,8	39,8%	137,5	28,7%	633,2	49,8%
- Noord-Amerika	48,2	24,0%	114,9	24,0%	344,5	27,1%
- Andere landen	9,1	4,7%	18,9	4,0%	27,6	2,2%
Centraal- en Oost-Europa	3,6	1,8%	19,2	4,0%	26,8	2,1%
Ontwikkelingslanden	59,6	29,8%	187,4	39,2%	240,2	18,9%
- Afrika	3,9	2,0 %	7,2	1,5%	8,2	0,6%
- Latijns-Amerika	17,5	8,8 %	71,2	14,9%	86,2	6,8%
- Azië	37,9	19,0%	107,3	22,4%	143,8	11,3%
Wereld	200,1	100,0%	477,9	100,0%	1.270,8	100,0%

Interessant is de vaststelling dat de buitenlandse investeringen nu in alle landen een groter percentage van de totale investeringen uitmaken: van 5% in 1989-1994 (een gemiddelde voor de vijf jaar) tot 15% in 1998. Dit betekent dat de BDI van de TNO's nu wereldwijd ongeveer 15% van alle investeringen uitmaken. In West-Europa steeg het overeenkomstig percentage van 5 tot 16%. Overal namen de TNO's een groter deel van de nationale investeringen voor hun rekening: in de Belgisch-Luxemburgse Economische Unie (Bleu - er zijn geen afzonderlijke cijfers voor België) steeg het aandeel van 20 tot 40%, in Duitsland van 5 tot 20%, in Frankrijk van 5 tot 18%, in het Verenigd Koninkrijk van 11 tot 29%. Ook in de Verenigde Staten werden de buitenlandse investeringen belangrijker: het

aandeel in de bruto kapitaalvorming steeg van 5 tot 18%. Japan blijft een relatief gesloten economie: van bijna niets in 1989-1994 tot 1% in 1998.

In de ontwikkelingslanden heeft zich dezelfde evolutie voorgedaan. De TNO's namen in 1998 bijna 14% van de investeringen in de ontwikkelingslanden voor hun rekening, tegen iets meer dan 5% in de jaren 1989-1994. Chili heeft altijd een open economie gehad: het aandeel van de BDI steeg er nog van 14 tot 24% van alle investeringen. In Brazilië was de beleidsverandering nog merkwaardiger: de investeringen van de TNO's vertegenwoordigden in 1998 meer dan 18% van de totale investeringen in het land, tegen nauwelijks 2% in 1989-1994. In alle landen van Latijns-

Amerika zijn de TNO's belangrijker geworden. Hetzelfde kan gezegd worden van Azië. Dat China de TNO's verwelkomt, is genoegzaam bekend: het aandeel van de TNO's in de investeringen steeg er van 8% in het begin van de jaren negentig tot 13% in 1998. Maar ook in de meer gesloten Indiase economie zien we een ommekeer: BDI vertegenwoordigden er rond 1990 minder dan 1% van de investeringen, in 1998 was dat tussen de 3 en de 4%.

#### **VAN CONTROLE OP MULTINATIONALE ONDERNEMINGEN NAAR PROMOTIE VAN BUITENLANDSE INVESTERINGEN**

De internationale context is voor de TNO's de voorbije tien tot vijftien jaar sterk gewijzigd. De vrijmaking van handel en kapitaalstromen maakt het gemakkelijker om overal in de wereld naar competitieve vestigingsplaatsen uit te kijken. Tot rond 1990 werden de BDI vooral gestuurd door de zoektocht naar markten, de toegang tot natuurlijke rijkdommen en de aanwezigheid van goedkope, laaggeschoolde arbeidskrachten. Die traditionele factoren behouden hun belang, maar worden toch minder prominent. Door de groei van de wereldhandel, de daling van de invoerrechten (nu nog gemiddeld 3 tot 4% op de industrieproducten, met uitzonderingen voor ondermeer textiel) en de lagere vervoerskosten is het minder belangrijk geworden op een nationale markt aanwezig te zijn. De exploitatie en verwerking van grondstoffen is nog maar een klein deel van de economie en van de wereldhandel. En ook *cheap labour* heeft niet meer dezelfde betekenis: ook arbeidsin-

Emiel Verliet

**De hoge inkomenslanden halen gemiddeld 75% van de internationale investeringen naar zich toe; een dikke helft daarvan gaat naar West-Europa.**

”

tensieve activiteiten vereisen nu de inzet van nieuwe technologie.

Tussen 1990 en 2000 werden bijna 1.200 wijzigingen in de nationale regelgevingen voor BDI doorgevoerd. Daarvan was 97% gericht op het scheppen van een gunstig investeringsklimaat. In 2000 meldden 69 landen 150 wijzigingen in hun investeringsregime; daarvan waren er 147 (dit is 98%) in het voordeel van de TNO's.

Er worden nog internationale regels voor TNO's vastgelegd, maar ze zijn van een andere aard. In de plaats van een bindende gedragscode kregen we niet-bindende gedragsregels of principes bij de Oeso (1976 en 2000) en de Internationale Arbeidsorganisatie (IAO - 1977 en 1998). De regionale of bilaterale overeenkomsten die nu afgesloten worden, zijn veeleer gericht op het vrijmaken van het kapitaalverkeer en het ongedaan maken van concurrentievervalsing.

In deze context werd de klemtoon in het nationaal beleid verlegd naar het bevorderen van de buitenlandse investeringen.

In een eerste fase ging het daarbij om het marktconform maken van het beleid: wegwerken van belemmeringen op de BDI en gelijke behandeling van nationale bedrijven en filialen van TNO's. Deze aanpak was onder gunstige macro-economische omstandigheden (lage inflatie en realistische wisselkoers van de nationale munt) vrij succesvol.

In een tweede fase, die tien jaar geleden begon, gingen landen actief op zoek naar buitenlandse investeerders. In meer dan 100 landen zijn er nu nationale agentschappen voor de promotie van BDI.

De derde fase is nog maar zeer onlangs in

enkele landen begonnen, maar heeft volgens Unctad een groot potentieel. Landen gaan nu gericht op zoek naar buitenlandse investeerders, op het niveau van de sectoren of zelfs van de bedrijven. Ze proberen clusters van nationale en buitenlandse bedrijven te vormen, die inspelen op de comparatieve voordelen. De strategie kan slechts slagen als er competitieve nationale bedrijven en geschoolde arbeidskrachten zijn. Volgens Unctad is de tijd voorbij dat TNO's vooral oog hebben voor goedkope arbeidskrachten. Sterke lokale bedrijven trekken TNO's aan, en deze laatste versterken het dynamisme van de lokale ondernemingen. Nationale bedrijven en filialen van TNO's raken sterker dan vroeger met elkaar verweven, vandaar de *linkages*.

Emiel Vervliet

**Door de internationale investeringen zijn nu ook meer landen geïntegreerd in de wereldeconomie.**

”

### 'LINKAGES'

Volgens UNCTAD zijn er voordelen voor alle partijen. Voor de TNO's: lagere productiekosten, directe contacten met de leveranciers, grotere flexibiliteit. Voor de nationale bedrijven: stijging van *output* en werkgelegenheid, overdracht van kennis en technologie. De nationale economie wordt gestimuleerd, de productiviteit stijgt en de betalingsbalans wordt minder onevenwichtig (omdat lokale *inputs* de ingevoerde vervangen).

*Linkages* kunnen op veel manieren versterkt worden. In toenemende orde van belangrijkheid: de TNO's zoeken op de nationale markt toeleveranciers; er ontstaat overdracht van technologie naar nationale bedrijven door advies en training in kwaliteitszorg; de TNO's rekruteren een groeiend deel van hun kaderleden op de lokale arbeidsmarkt; de TNO's

wisselen met de lokale bedrijven informatie uit over nieuwe ontwikkelingen op de markt of veranderingen in de strategie; de TNO's geven financiële steun door snelle betaling van de geleverde goederen, door deviezen ter beschikking te stellen of door waarborgen te geven voor leningen bij lokale banken.

Unctad geeft toe dat er nog maar weinig concrete voorbeelden bestaan van deze geavanceerde vormen van samenwerking. Er zijn er wel enkele: Nestlé steunt in China zijn leveranciers om de kwaliteit van de geleverde verpakkingsmaterialen te verbeteren; Saint Gobain doet hetzelfde voor toeleveranciers van zijn glasbedrijf in Chennai (Madras - India); GlaxoSmithKline Beecham waarborgt bankleningen voor zijn toeleveranciers in India; in

Singapore en Maleisië geven TNO's uit de elektronica technische steun aan lokale bedrijven. De voorbeelden doen vermoeden dat het bevorderen van *linkages* niet voor alle ontwikkelingslanden weggelegd is. Er moeten competitieve nationale bedrijven zijn en voldoende geschoolde arbeidskrachten, niet direct wat je in Niger gaat zoeken.

Een doelgericht nationaal industriebeleid kan wel het vermogen van nationale bedrijven versterken om met TNO's langdurige samenwerkingsverbanden aan te gaan. Maar het succes van dit beleid hangt toch vooral af van de kwaliteiten van de nationale bedrijven. Vroeger probeerden regeringen TNO's te dwingen om samen te werken met nationale bedrijven, bijvoorbeeld door minimumpercentages voor lokaal aangekochte *inputs* vast te leggen, of de tewerkstelling van buitenlandse kaderleden te beperken. In de lopende

onderhandelingsronde van de Wereldhandelsorganisatie zullen de industrielanden een veel grotere doorzichtigheid eisen op het vlak van deze 'handelsgebonden investeringsmaatregelen' (*trade-related investment measures* of TRIM's). Dit wordt voor de multinationale ondernemingen een belangrijk dossier.

### **BELGIE BLIJFT MEEST 'GEMULTINATIONALISEERDE' ECONOMIE TER WERELD**

Wat betekent de daling van de buitenlandse investeringen in 2001 in ons land? Lopen wij inderdaad het gevaar dat de TNO's België gaan mijden? Als we naar de lange termijn kijken, zijn er voldoende redenen voorhanden om geen overhaaste conclusies te trekken.

De sterke daling van de binnenkomende BDI in 2001 – volgens de Oeso kende België na Duitsland de sterkste daling van alle EU-lidstaten – is namelijk helemaal niet ongewoon.

Er was de slechte conjunctuur, maar daarenboven waren er ook in het verleden hoogten en laagten in de binnenstromende BDI.

Het totale bedrag aan binnenstromende BDI schommelt van jaar tot jaar in alle EU-lidstaten. Het aandeel van de Bleu varieert van 9 tot 14%; het cijfer van 1999 lijkt uitzonderlijk. Elk jaar gemiddeld 10 tot 11% van alle binnenstromende buitenlandse investeringen in de EU binnenhalen, is niet slecht voor twee kleine landen die tezamen minder dan 3% van het Bruto Nationaal Inkomen (BNI) van de EU vertegenwoordigen.

We zien hetzelfde beeld verschijnen als we de instromende BDI in de Bleu vergelijken met de mondiale stromen. Wij vertegenwoordigen minder dan 1% van het mondiale BNI, maar halen jaar na jaar tussen 2,5 en 4,5% van alle BDI binnen. Ook al niet zo slecht voor een land dat gewurgd wordt door uitzonderlijk hoge arbeidskosten.

#### **Aandeel Belgisch-Luxemburgse Economische Unie in instromende BDI in Europese Unie**

	BDI in de Bleu Miljard dollar	BDI in de EU Miljard dollar	Aandeel van de Bleu
1989-1994 (jaargemiddelde)	9,2	76,6	12,0%
1995	10,7	113,5	9,4%
1996	14,1	109,6	12,9%
1997	12,0	127,6	9,4%
1998	22,7	261,1	8,7%
1999	119,7	467,2	25,6%
2000	87,1	617,3	14,1%
2001	51,0	n.b.	n.b.

## Aandeel van de Bleu in de mondiale instroom van BDI

	BDI in de Bleu Miljard dollar	Wereldtotaal van BDI Miljard dollar	Aandeel van de Bleu
1989-1994 (jaargemiddelde)	9,2	200,1	4,6%
1995	10,7	331,7	3,2%
1996	14,1	384,9	3,7%
1997	12,0	477,9	2,5%
1998	22,7	692,5	3,3%
1999	119,7	1.075,0	11,1%
2000	87,1	1.270,8	6,9%
2001	51,0	n.b.	n.b.

Dat multinationale ondernemingen in de nabije toekomst hun appetijt voor België als vestigingsland zouden verliezen, lijkt al bij al niet erg waarschijnlijk. Er zijn niet alleen onze traditionele troeven zoals de ligging in het centrum van de EU, de hoge productiviteit, de talenkennis enz.; bovendien speelt ook nog het 'agglomeratie-effect'. Dat wordt nu gezien als de belangrijkste verklaring voor investerings- en handelsstromen en komt simpelweg hierop neer: bedrijven vestigen zich daar waar al andere bedrijven met een gelijkaardig ontwikkelingspeil gevestigd zijn,

zodat er netwerken kunnen ontstaan.

In de Bleu vinden we de hoogste concentratie aan BDI ter wereld. Bekijk daarvoor de tabel met de tien landen met de grootste stock BDI, zowel uitstromende als binnenkomende investeringen. België/Luxemburg staat op de vijfde resp. zesde plaats, op basis van de nominale waarde van de geaccumuleerde investeringen. Maar in de relatieve rangschikking - die rekening houdt met de grootte van de nationale economieën - staan we in beide rangordes eerst.

## Landen met de grootste stock van BDI in 2000 – In- en uitstroom

Instroom van BDI (gastlanden) miljard dollar		Uitstroom van BDI (herkomstlanden) miljard dollar	
Verenigde Staten	1.238,6	Verenigde Staten	1.244,7
Ver. Koninkrijk	482,8	Ver. Koninkrijk	901,8
Hong Kong	469,8	Frankrijk	496,7
Duitsland	461,0	Duitsland	442,8
België/Luxemburg	372,1	Hong Kong	384,7
China	346,7	België/Luxemburg	339,6
Frankrijk	266,7	Nederland	325,9
Nederland	247,6	Japan	281,7
Brazilië	197,7	Zwitserland	232,0
Canada	194,3	Canada	200,9
Wereldtotaal	6.314,3		6.314,3

Unctad berekende in zijn investeringsrapport (2001) concentratie-indexen van instromende BDI. Zo'n index houdt rekening met het aandeel van een land in drie indicatoren van het vermogen om BDI aan te trekken: het BNI (indicator van de grootte van de markt, toch een magneet voor BDI), de tewerkstelling (indicator van de beschikbare arbeidskrachten en daarmee ook van de omvang van de markt) en de uitvoer (indicator van de openheid en de competitiviteit van een economie). Een land met een groot aandeel in elk van deze indicatoren zal normaal ook veel buitenlandse investeringen aantrekken.

De Bleu heeft een veel groter aandeel in het wereldtotaal van BDI dan men op grond van

die drie indicatoren zou veronderstellen. In de rangschikking voor 1998-2000 (er wordt gewerkt met gemiddelden over drie jaar om eenmalige uitschieters te compenseren) staat België prominent op de eerste plaats, vóór Hong Kong, Ierland, Zweden, Nederland, Denemarken, het Verenigd Koninkrijk, Finland en Singapore. In 1988-1990 stonden we op de tweede plaats, en moesten we enkel Singapore laten voorgaan. Dit soort van indexen kan altijd betwist worden, maar is toch een aanwijzing voor de blijvende aantrekkingskracht van ons land voor multinationale ondernemingen. Evenwel, doem- en kortetermijndenkeners en hardschreeuwers over de loonkosten in België zullen niet overtuigd zijn.

(1) De internationale instellingen gebruiken de term 'transnationale ondernemingen' waar wij het meestal hebben over 'multinationale ondernemingen'. Er zou een artikel kunnen geschreven worden over de verschillen in betekenis tussen beide begrippen. Gemakshalve gebruik ik hier het VN-begrip 'transnationale ondernemingen', afgekort tot TNO's. Wanneer zo'n onderneming investeert buiten het land van de hoofdzetel spreken we van Buitenlandse Directe Investerings, afgekort tot BDI. In de statistieken kan men de BDI vanuit vier invalshoeken terugvinden: 1. Vanuit welk land van herkomst vertrekken de investeringen? (de uitstromende BDI, gezien vanuit de herkomstlanden); 2. Naar welke landen gaan de investeringen? (de instromende BDI, gezien vanuit het gastland); 3. Hoeveel bedraagt de waarde van de totale voorraad of stock van BDI van alle bedrijven per land van herkomst?; 4. Hoeveel is de waarde van de totale voorraad of stock van alle instromende BDI per gastland of land van bestemming?

(2) Unctad, *World Investment Report 2001 - Promoting linkages, Verenigde Naties*, New York en Genève, 2001.

(3) Zie o.a. 'Investeerders uit VS mijden België', *De Financieel-Economische Tijd*, 23 april 2002, en 'Buitenlandse investeringen in België-Luxemburg 79% lager', *De Financieel-Economische Tijd*, 2 juli 2002.