



Bedrijfsverplaatsing

Aard, omvang en patronen

Een comparatieve studie tussen Nederland en Japan

A. B. Shi
Groningen 2006

Rijksuniversiteit Groningen

Bedrijfsverplaatsing
Aard, omvang en patronen
Een comparatieve studie tussen Nederland en Japan

Afstudeerscriptie

Groningen 2006

A Biao Shi

Begeleid door
prof. dr. J. van Dijk
prof. dr. P. Pellenbarg

Herkomst van de foto's op de voorpagina:

[www.fiscalstudy.com/ 2004/](http://www.fiscalstudy.com/2004/)

<http://www.x-wiretechnology.com>

www.bauer-weilheim.de

Woord vooraf

In de Amerikaanse presidentverkiezing van 2004 was de internationale herlocatie van bedrijfsactiviteiten een heikel onderwerp van het publieke en politieke debat. Beiden presidentskandidaten maken soms ongeoorloofde opmerkingen omtrent de offshoringen en internationale verplaatsingen. De ongefundeerde opmerkingen zijn een teken van ernstig gebrek aan economische kennis. Mensen met macht beginnen over gevaarlijke dingen te praten. Ook de Nederlandse media besteden er volop aandacht aan de internationale herlocatie van bedrijfsactiviteiten.

Tijdens mijn studie Sociale Geografie en Planologie aan de RuG ben ik erg geïnteresseerd geraakt in het proces van de bedrijfsmigratie. Gemotiveerd door de vele aandacht in de media aan dit onderwerp en de *run* naar China besloot ik eens wat dieper te graven in de economische theorieën en de macro-economische data. De internationale migratie van bedrijven is ten slotte nog steeds een redelijk onbekend terrein binnen de economische geografie.

De bedoeling van dit onderzoek is het internationale herlocatieproces van bedrijven vanuit verschillende perspectieven te benaderen. Niet alleen de motieven en de omvang van die verplaatsingen worden beschreven maar zo mogelijk ook enige aanbeveling te kunnen doen aan het economische beleid ten opzichte van dit fenomeen.

Ten slotte ben ik de mensen die mijn studie mogelijk hebben gemaakt zeer veel dank verschuldigd. Zonder hun advies en financiële bijdrage was deze scriptie er niet geweest. Ik wil in het bijzonder drs. Oldenbeuving bedanken voor zijn kritische noten en persoonlijke betrokkenheid tijdens mijn onderzoek. Ook ben ik drs. Van der Wal zeer erkentelijk voor haar taalkundige correcties in mijn scriptie.

Albert-Jan Shi
Groningen, februari 2006

Samenvatting

De Nederlandse economie ondervindt de laatste decennia steeds meer invloed van de versnelde globalisering. Die invloed manifesteert zich in meer, snelle en geografisch diverser in- en export van goederen en diensten, migratie van arbeidskrachten en bedrijven en het intensiveren van de internationale arbeidsverdeling. Dat laatste verschijnsel vertaalt op zijn beurt de gevolgen van de globalisering in grensoverschrijdende migratie van bedrijven en nieuwe vraag in andere landen.

Wat zijn de gevolgen van het verplaatsen van bedrijven naar andere (lagelonen)landen? Welke activiteiten verplaatsen zich? Waarom gaan bedrijven überhaupt hun activiteiten over de landgrens verplaatsen? Deze vragen vormen de aanleiding tot het onderzoek. In hoofdlijnen past het verplaatsen van bedrijfsactiviteiten in een aantal theorieën van de economische geografie. De neoklassieke, behaviorale, institutionele en evolutionaire theorie. De neoklassieke benadering is sterk model georiënteerd. Volgens de neoklassieke orthodoxie is de economische output een resultaat van de rationele acties van individuen. Deze benadering kreeg de laatste jaren echter veel kritiek te verduren. De neoklassieke economen zien arbeid slechts als een van de inputfactoren. Arbeid is in hun ogen vrij en apolitiek. De werkelijkheid is echter weerbarstiger. De arbeid is niet mobiel. De arbeiders zijn georganiseerd in vakbonden die met de werkgevers onderhandelen. Kortom ook de 'onzichtbare hand' heeft zijn beperkingen. Anders dan de arbeid wordt het bedrijf in de markteconomie in principe minder belemmerd in zijn beweging. Sinds de zeventiger jaren promootte men niet meer de internationale herlocatie van bedrijven. Men is bang dat verplaatsing van bedrijfsactiviteiten tot werkloosheid kan leiden. Maar een actief beleid om de verplaatsing tegen te houden past ook niet meer in het huidige economische beleid (EZ, 2005). Ten slotte kan men vaststellen dat arbeidskosten alleen in verticale verplaatsing, verplaatsing naar ontwikkelings- en opkomende landen, een belangrijke factor is in het huidige grensoverschrijdende industriële herlocatieproces

De institutionele en behaviorale benaderingen benadrukken juist de 'zachte' kant van de economie. Deze benaderingen hebben hun theoretische basis, methodologie en empirisch bereik uitgebreid (Clark et al., 2000). De gedachte achter deze benaderingen is dat het economische landschap niet volledig kan worden begrepen zonder aandacht te schenken aan de culturele, sociale en institutionele factoren in de markt en samenleving. De puur economische beslissing is in de ogen van deze benaderingen een geforceerde constructie. Een economisch proces als de bedrijfsmigratie is juist ook een sociaal-cultureel proces. Beslissingen worden ook genomen op niet-rationele gronden. Uit het onderzoek naar binnenlandse bedrijfsverplaatsingen concludeerde Pellenbarg dat de subjectieve waardering van de ondernemers een belangrijke rol speelt in de besluitvorming. Maar ondanks het bewezen nut en de populariteit van de behaviorale en institutionele benadering blijken de studies weinig bruikbaar te zijn in het voorspellen van verplaatsingspatronen van bedrijven (Hayter en Watts, 1983). Het is moeilijk een relatie tussen het besluitvormingsproces en het verplaatsingspatroon te leggen. De complexe persoonlijke en psychologische karakteristieken zijn moeilijk te isoleren van de kwantificeerbare eenheden. North (1977) denkt daarom dat de behaviorale overwegingen

eerder een matigend effect hebben dan dat het een hoofdreden is die de neoklassieke concepten vervangen.

Ten slotte de evolutionaire benadering. Deze benadering is in essentie geen benadering van de bedrijfsmigratie maar een theorie van innovatie en economische verandering (Boschma, 1997). De impact van die innovatie op de aard van de technologische verandering, op de economie en op de structuur van de competitie tussen arbeid en kapitaal werd beschreven door het *product life model* van Vernon (1966). Volgens dit model verandert de mate van intensiteit van de inputfactoren met de levensfase van een product. Deze verandering gaat gepaard met de herlocatie van bedrijfsactiviteiten om de input van verschillende productiefactoren optimaal te benutten. Niet iedereen is het eens met de cyclus die in het model is beschreven. Het pad van een product wordt namelijk ook beïnvloed door factoren als innovatie en technologie.

Voor dit onderzoek zijn Nederlandse en Japanse cases gebruikt om de internationale verplaatsing van bedrijven te verduidelijken. Een van de methodologische problemen is dat er te weinig goede empirische data beschikbaar zijn. De verplaatsing van een bedrijfsonderdeel naar een ander land wordt nooit geregistreerd. Zelfs voor de binnenlandse migratie van bedrijven zijn de bewegingen niet altijd consequent bijgehouden. Verplaatsing over de nationale grens wordt als opheffing van een bedrijfsonderdeel geregistreerd. Dus uit de statistieken van Kamers van Koophandel zouden niet blijken dat het hier om verplaatsing van bedrijven gaat. In de werkelijkheid gaat een bedrijf zelden helemaal verkassen naar een ander land. Bij het onderzoek is men in de eerste plaats aangewezen op primaire gegevens die via enquêtes zijn verkregen. Nu is het zo dat er in Nederland verschillende enquêtestudies zijn gedaan naar dit fenomeen. In het geval van Japan is dit helaas beperkt tot één enquêtestudie in de ICT-sector.

De Nederlandse enquêtestudies focussen bijna allemaal op de sector industrie. Zij schetsen soms een somber beeld van de productiesector in Nederland. Zo blijkt uit het onderzoek van Deloitte & Touche (2000) dat 31% van de ondervraagden in de afgelopen twee jaar substantiële capaciteit naar het buitenland heeft verplaatst. Nog eens 30% zegt dat in de komende twee jaar te doen. Andere prominente studies zijn die van branchevereniging FME-CWM en onderzoeksbureau Berenschot in opdracht van Economische Zaken. Berenschot schetst een somber beeld van de productiesector in Noord-Brabant en Limburg. FME-CWM is aanzienlijk positiever in haar houding. Het onderzoek onder haar leden kan gezien worden als voorlichting voor bedrijven die intenties hebben om activiteiten naar Oost-Europa te verplaatsen. Ondanks het sombere beeld blijkt uit het onderzoek van Berenschot dat 84% van de bedrijven helemaal niet van plan is om activiteiten te verplaatsen. Berenschot verdeelt alle sectoren in vier categorieën: lage groei verplaatsing, hoge groei verplaatsing, lage omvang verplaatsing en hoge omvang verplaatsing. Hieruit blijkt dat de verplaatsing zich voornamelijk in de productiesector manifesteert. De snelgroeiers in de verplaatsing zijn de meubelbranche, ICT, en architectenbureaus. Hoewel de textielsector ook nog steeds activiteiten verplaatst is de snelheid waarmee de verplaatsing groeit aan het afnemen. De textiel die nu nog in Nederland wordt geproduceerd schuift op naar een fase met hoger input van kennis en kapitaal.

Er valt heel wat aan te merken op de representativiteit en geldigheid van de enquêtestudies. De meeste enquêtestudies kampen met een lage response van de bedrijven, of het onderzoeksbureau vermeldt eenvoudigweg de response niet. Volgens Pellenburg (2000) leidt de gehanteerde vraagwijze in de enquêtes en interviews tot vertekening. Bedrijven zijn meestal erg enthousiast over voorstellen waarvoor *zij* niets hoeven te betalen. Bovendien zouden bedrijven die al plannen hebben om hun activiteiten te verplaatsen waarschijnlijk eerder medewerking verlenen. Hierdoor vormen de respondenten een selectieve groep, wat de kwaliteit van de steekproef aantast. Ten slotte zijn de studies niet zuinig met subjectieve beschrijvingen van een verplaatsing. Zo rapporteert Deloitte & Touche over een 'substantiële hoeveelheid' verplaatsingen zonder dit adjectief te kwantificeren.

Een van de grootste punten van kritiek op de enquêtestudie was dat er te eenzijdig naar het internationale herlocatieproces wordt gekeken (CPB, 2005). In feite ligt het bestuderen van de tegenstroom van de verplaatsing naar Nederland buiten het bereik van een enquêtestudie. Het bestuderen van de investerings- en handelsstatistieken biedt een integraal inzicht in het verplaatsen van bedrijfsactiviteiten.

Bedrijven kunnen hun activiteiten in het buitenland op drie manieren uitvoeren: zelf produceren (zelf maken), uitbesteden aan een derde bedrijf in het binnenland of buitenland (inkopen), en als laatste een eigen vestiging opbouwen via de directe buitenlandse investering (in het buitenland maken). De opbouw van een nieuwe vestiging wordt gefinancierd door het bedrijf. Die financiering wordt als de 'directe buitenlandse investering (DBI)' geregistreerd. Dus er is een relatie tussen verplaatsing en DBI. Hoe meer DBI des te meer verplaatsing. Elke verplaatsing wordt met DBI gefinancierd maar niet elke verplaatsing is DBI. Omdat het in dit onderzoek niet mogelijk is de verplaatsing van de DBI te scheiden worden de verplaatsing en de DBI als eenzelfde statistiek beschouwd.

Nederland is netto investeerder in het buitenland. Uit de data van De Nederlandse Bank is gebleken dat de Nederlandse bedrijven zich nog altijd focussen op economieën die gelijkwaardig zijn aan de Nederlandse. Ook de geografische nabijheid speelt hierbij een belangrijke rol. De oude EU-15 heeft nog steeds een dominante positie in de Nederlandse uitgaande investeringen. Meer dan 60% van de investeringen slaat hier neer. Binnen die EU zijn de directe buurlanden weer de belangrijkste bestemmingen. Naast de geografische nabijheid van Europa zijn de VS ook een belangrijke herkomst en bestemming van de Nederlandse directe buitenlandse investeringen. Men krijgt van de statistieken niet de indruk dat Nederlandse bedrijven massaal in lagelonenlanden investeren. Wel neemt het aandeel van China en Oost-Europa in het investeringspakket licht toe. Maar dat aandeel is nog steeds te verwaarlozen. Zowel binnen de ontwikkelde landen als de ontwikkelingslanden zijn er concentraties van DBI te zien. Polen, Tsjechië en Slowakije zijn de topdrie van bestemmingen van de Nederlandse DBI in Oost-Europa. Ten slotte kan men concluderen dat Nederland evenwichtige stromen heeft. De uitgaande DBI wordt gecompenseerd met een even grote binnenkomende DBI. Het 'negatieve' saldo met ontwikkelingslanden is marginaal.

Japan is net als Nederland een volwassen economie en netto investeerder in het buitenland. Het DBI-patroon van Japan is beslist diverser dan dat van Nederland. Japan, de nummer zeven van de wereld, is minder gefocust op zijn directe buurlanden. Er zijn geen bureaus die een aan Japan gelijkwaardige economie hebben. Ondanks de grote afstand tot Japan zijn de VS een belangrijke bestemming voor Japanse DBI. De expansie van Japanse interesse in de VS is deels het gevolg van de protectionistische maatregelen van de VS. Sinds de 90 jaren speelt Azië een steeds belangrijker rol. De opkomst van Azië, en met name China, gaat ten koste van de VS. China is gezien zijn grote binnenlandse markt een aantrekkelijke bestemming om de DBI uit te breiden. Japanse bedrijven hebben wel voorkeur voor bepaalde locaties: Economic Technological Development Zones (ETDZ). Maar ondanks de opkomst van de ontwikkelingslanden slaat ook meer dan tweederde van de Japanse DBI nog steeds neer in de ontwikkelde landen.

Zowel in de Nederlandse als de Japanse studies is er uitgebreid aandacht besteed aan de motieven van verplaatsingen. De belangrijkste motieven zijn ongetwijfeld de kostenbesparingen en de markttoegang. Daarnaast spelen bij Japanse investeringen de wisselkoers en het protectionistische klimaat van het gastland een belangrijke rol bij het besluit. Anders dan Nederland kent Japan tot 1998 een ernstig scheve stroming van de DBI. Er was bijna geen DBI in Japan mogelijk. Een ander kenmerk van de Japanse DBI is het grote aandeel van non-productieve activiteiten (75% in 1989). Inmiddels schuift de verhouding op naar die van de Nederlandse situatie: 63% productie en 37(%) non-productie. Andere belangrijke motieven van verplaatsingen zijn uitbreiden van het marktaandeel in het gastland, uitbreiden in een derde land, de concurrenten volgen of is de bedrijfsherlocatie een strategie van het bedrijf om wereldwijd te opereren.

De enquêtestudies schetsen wel doemscenario's maar besteden weinig aandacht aan de gevolgen van verplaatsingen. De omvang van de verplaatsing lijkt op het eerste gezicht erg groot. Berenschot is de enige van de Nederlandse studies die concrete cijfers hebben over de banen die verloren gaan als gevolg van de verplaatsing: 21.000 per jaar in de industrie. Men is hierbij vergeten te kijken naar de jaarlijkse banencreatie en de totale dynamiek op de arbeidsmarkt. Ondanks grote banenvernietiging wordt er jaarlijks nog steeds een banensurplus gerealiseerd. Banenvernietiging- en creatie zijn een normaal onderdeel van een vrije economie. De dynamiek van een arbeidsmarkt bepaalt de kwetsbaarheid van die samenleving. Die dynamiek moet de gevolgen van de verplaatsingen neutraliseren. Nederlandse arbeidsmarkt is misschien niet zo dynamisch als de Amerikaanse maar Nederland kent voldoende sociale maatregelen die de gevolgen van de verplaatsing moeiteloos opvangen. De specifieke bedrijfscultuur en structuur van keiretsu, kruisparticipatie van verschillende bedrijven rond een enkel groot conglomeraat, in Japan belemmeren deze dynamiek. De verdergaande hervorming van die structuur is noodzakelijk om vrucht te kunnen plukken van de verplaatsingen. De rol van de overheid is gelegen in het scheppen van voorwaarden om meer DBI aan te trekken, de dynamiek op de arbeidsmarkt te stimuleren en het ondersteunen van verplaatsingen die een hoge terugverdienste hebben. Een pro-actief beleid hoeft de overheid echt niet te voeren. Bedrijfsmigratie is ten slotte een zaak van de bedrijfsdemografie. De bedrijven begrijpen heel goed dat, in een systeem waarin kostenreductie, nieuwe markten en nieuwe kansen

synoniem zijn, het niet waarschijnlijk is zich zonder gevolgen te kunnen onthouden van de globalisering.

Inhoudsopgave

Woord vooraf

Samenvatting

Hoofdstuk 1

1.0 Inleiding	12
1.1 Probleemstelling en doelstelling	13
1.3 Leeswijzer	15

Hoofdstuk 2

2.0 Bedrijfsmigratie, een overzicht	17
2.1 Hoe wordt bedrijfsmigratie geregistreerd?	18
2.2 Waarom verplaatsen bedrijven zich?	20
2.3 Klassieke benadering van bedrijfsverplaatsing	21
2.4 Institutionele benadering	23
2.5 Evolutionaire benadering	25

Hoofdstuk 3

3.0 Case Nederland	29
3.1 De omvang van verplaatsing	30
3.2 Sectoren van verplaatsing	34
3.3 Patronen van verplaatsing	36
3.4 Verplaatsingsmotieven	41
3.4.1 Zijn er nog meer verplaatsingsmotieven?	45
3.5 Gevolgen voor Nederland	48
3.6 Moet de overheid iets doen?	52
3.7 Conclusie	56

Hoofdstuk 4

4.0 Case Japan	58
4.1 De omvang van verplaatsingen uit Japan	59
4.2 Japanse DBI, waarheen?	61

4.2.1 Het Patroon van Japanse DBI in China	66
4.3 Motieven van Japanse DBI en verplaatsing	68
4.4 Gevolgen en strategie	71
4.4.1 Strategie van verplaatsing	73
4.5 Conclusie	74
Conclusie	77
Referenties	80
Bijlagen	86
Notities	96

1.0 Inleiding

In een open economie als de Nederlandse merkte men de afgelopen decennia de toenemende invloed van globalisering van de economie. Die invloed manifesteert zich in meer, snelle en geografisch diverser in- en export; migratie van arbeidskrachten en bedrijven, een herziening van de eigen concurrentiepositie in de wereld, de arbeidsmentaliteit die onder druk kwam te staan en het intensiveren van de internationale arbeidsverdeling. Dat laatste verschijnsel vertaalt op zijn beurt de gevolgen van de globalisering in grensoverschrijdende migratie van bedrijven.

Wat is eigenlijk globalisering? Het begrip globalisering is door veelvuldig gebruik in de media en in de politiek een containerbegrip geworden. Om er toch enige grip op te krijgen volgt hieronder een aantal gangbare definities. Mittelman (1996) omschrijft het als volgt: ‘Globalisering is een door marktontwikkelingen veroorzaakt proces dat leidt tot een ‘krimpende’ wereld door de compressie van het tijd- en ruimteaspect van sociale relaties. Andere sociale wetenschappers spreken van “processen van veranderende ruimtelijke organisatie van sociale relaties en transacties die leidt tot transcontinentale stromen van goederen, mensen, symbolen en informatie en netwerken van activiteiten, interactie en uitoefening van macht” (Mulder, 2002). De economen zien het globaliseringproces slechts als het slechten van een handelsbarrière en de integratie van nationale economieën in de wereldeconomie. De definitie van globalisering bestaat niet. De precisie van de definitie hangt sterk samen met het perspectief en de discipline van waaruit men dit fenomeen wil beschrijven.

De globalisering heeft invloed op alle facetten van de wereldgemeenschap. Dat het in het bijzonder de economische relaties tussen de nationale economieën beïnvloed, kan met enkele statistieken gedemonstreerd worden. In 1950 heeft de productie van de wereldeconomie een omvang van \$ 6 triljoen. In 50 jaar tijd is die omvang vereenvoudigd (\$ 43 triljoen). Deels reflecteert deze enorme toename van productie in een nog spectaculairder toename van de wereldhandel. In 1950 bedroeg de wereldexport slechts 7 procent van de totale output van de wereldeconomie. Dit percentage is heden ten dage gestegen tot 17 procent. Ook het aantal landen en regio's dat mee doet aan de wereldwijde handel is enorm gegroeid. Volgens de nieuwste registratie van de Wereldhandelsorganisatie heeft de organisatie momenteel 152 leden (WHO, 2005).

Een aantal instituten hebben een belangrijke rol gespeeld in het globaliseringproces. Onder hen bevindt zich het Internationale Monetaire Fonds (IMF), dat de vrije handel sinds 1944 promoot; de Wereld Bank helpt de ontwikkelingslanden hun economie te integreren in de wereldeconomie en de Wereldhandelsorganisatie promoot op haar beurt de wereldhandel door het weghalen van handelsbarrières en het uniformeren en reguleren van regelgeving en wetgeving.

De grensoverschrijdende emigratie van bedrijven uit westerse landen is een gevoelig onderwerp in de desbetreffende samenlevingen. Het verplaatsen van een bedrijfsactiviteit gaat vaak gepaard met ontslagen en daarmee emoties van directe en indirecte

betrokkenen. Mede dankzij de gevoeligheid en geheimzinnigheid van het fenomeen zijn er in Nederland slechts een handjevol onderzoek geweest.

Wat zijn de gevolgen van het verplaatsen van bedrijven naar andere lagelonenlanden? Is het erg dat de bedrijfsactiviteit met lage productiewaarde naar die landen worden verplaatst? Waarom gaan bedrijven überhaupt hun activiteiten over de landgrens verplaatsen? Deze vragen vormen het begin van het hele onderzoek. Waarom verplaatsen bedrijven zich eigenlijk? Welke economisch-geografische theorieën en modellen kunnen de realiteit vangen? In hoofdlijn past het verplaatsen van bedrijfsactiviteiten in een aantal theorieën van de economische geografie. Voorbeelden van theorieën die het fenomeen van uit verschillende perspectieven beschrijven zijn: de neoklassieke theorie en het product-life-model van Vernon (1966).

Al decennialang is de transnationale verplaatsing van bedrijven een niet weg te denken onderdeel van het economische landschap in Nederland. Na de economische bloei in de jaren 50, 60 en 70 van de vorige eeuw werden de Nederlandse bedrijven in de secundaire sector, met name de textiel en de zware industrie, geconfronteerd met de opkomst van de lagelonenlanden in Zuidoost-Azië. Inmiddels is de textielindustrie zo goed als verdwenen uit Nederland. Maar het verplaatsen van bedrijven naar de lagelonenlanden is echter niet gestopt. Het verplaatsingspatroon van bedrijven is ondertussen wel veranderd. Behalve in de industrie doen zich ook in de dienstensector verplaatsingen van activiteiten voor. Het verplaatsen en uitbesteden van activiteiten is in feite een hernieuwd en geïntensiveerd proces van internationale arbeidsverdeling. Voor Nederland is de locatiekeuze voor de verplaatsende bedrijven in de loop van de jaren diverser geworden. In vergelijking met de tijd van de textielindustrie hebben de bedrijven nu veel meer potentiële bestemmingen. Behalve de lagelonenlanden in Zuidoost-Azië dient zich nu dichterbij huis ook een nieuwe bestemming aan: Oost-Europa. Een ander verschil met de eerste fase van verplaatsingen en uitbesteding is dat de nieuwe locaties behalve voor de industrie, die ernaar toe verplaatst wordt vanwege de kostenbesparingen, ook een bestemming zijn voor de dienstensector, en recent ook voor hightech activiteiten als Onderzoek & Ontwikkeling. Men moet zich afvragen wat de werkelijke omvang is van de verplaatsingen van bedrijven uit Nederland, en wat de favoriete bestemmingen zijn.

1.1 Probleemstelling en doelstelling

Bedrijfsverplaatsingen en offshore outsourcen komen niet alleen in de Europese en Amerikaanse economieën voor, maar in alle ontwikkelde economieën. Onafhankelijk van Europa voltrokken zich vergelijkbare ontwikkelingen in de Japanse economie. Sterker nog, de Japanse bedrijven waren pioniers bij het verplaatsen van laagwaardige industrie als textiel. De Japanse ontwikkelingen kennen echter een aantal eigenaardigheden, die niet in de Nederlandse bedrijfscultuur en bedrijfsstructuur voorkomen. Denk hierbij aan het keiretsu-netwerk van grote bedrijven en sterke samenwerking tussen het bedrijfsleven en de overheid.

Sinds de liberalisering van de Chinese economie in de jaren 80 van de vorige eeuw, werd China steeds belangrijker voor Japan om zijn industrie ernaar ernaartoe te verplaatsen. Wat China is voor Japan is Oost-Europa voor Nederland. Wat is de huidige omvang van verplaatsingen uit Japan naar China? In hoeverre kan men het verplaatsingspatroon van Japanse bedrijven vergelijken met het Nederlandse? Vertonen de implicaties van verplaatsingen voor de economie overeenkomsten? Het ministerie van Economische Zaken kent een regeling die de bedrijven subsidieert om nieuwe markten te verkennen en te betreden. Deze maatregel werd door de oppositie en media als een vertrekpremie beschouwd. Hoe gaat de Japanse overheid om met dit fenomeen?

Om alvast een beeld te krijgen van de twee economieën die in dit onderzoek aan bod komen, vindt men hieronder een tabel met enige kerngegevens van de twee landen.

Kenmerken	Nederland 2004	Japan 2004
• oppervlakte	41.526 km ²	377.835 km ²
• bevolkingsomvang	16.305.000	127.417.000
• bevolkingsdichtheid	482/km ²	337/km ²
• nominal BNP	\$ 481 miljard	\$ 4.671 miljard
• BNP per hoofd	\$ 31.100	\$ 29.600
• Beroepsbevolking	7,5 miljoen	67 miljoen
• Werkloosheid	6%	4,7%
• werkgelegenheid		
- landbouw	4%	5%
- industrie	23%	25%
- diensten	73%	70%
• BNP per sector		
- landbouw	2,4%	1,3%
- industrie	24,5%	24,7%
- diensten	73,1%	74,1%
• import	\$ 252 miljard	\$ 402 miljard
• export	\$ 293 miljard	\$ 539 miljard
• netto uitgaande DBI 1995-2004	\$ 38.556 miljard	\$ 44.210 miljard

Bron: CBS en JETRO, 2005, eigen bewerking

Het doel van dit onderzoek is om meer inzichten te verschaffen in het grensoverschrijdende verplaatsen van bedrijfsactiviteiten. Met verworven kennis hoopt de auteur enige aanbevelingen te kunnen doen voor het overheidsbeleid met betrekking tot dit fenomeen. Uitgaand van de bovengenoemde vergelijking van grensoverschrijdende bedrijfsemigratie tussen Nederland en Japan worden de volgende vragen gesteld:

1. Wat is een verplaatsing? Hoe wordt deze geregistreerd?
2. Waarom verplaatsen bedrijven zich naar het buitenland, in dit geval Oost-Europa en China? Wat zijn de motieven voor de beslissingen?

3. Hoe groot is de omvang van verplaatsingen vanuit Nederland en Japan? Welke methoden zijn er om de verplaatsingen te onderzoeken?
4. Welk patroon hebben de verplaatsingen? Welke verschillen of overeenkomsten zijn er tussen het verplaatsingspatroon van Nederlandse en Japanse bedrijven?
5. Hoe gaan de Nederlandse en Japanse overheid en het bedrijfsleven om met deze verplaatsingen?
6. Hoe kan men de overeenkomsten of verschillen in het beleid en strategie tussen Nederland en Japan verklaren?
7. Moet de overheid iets doen?

Voor de beantwoording van de onderzoeksvragen is voornamelijk gebruikt gemaakt van de literatuur van de bibliotheken van de RuG en online bestanden. Verder is er voor de specifieke literatuur een beroep gedaan op de data van DNB, OESO en METI en MIFI. In verband met reeds beschikbare onderzoeksgegevens van het ministerie van Economische Zaken zijn de primaire gegevens over bedrijfsverplaatsingen niet noodzakelijk.

1.2 Leeswijzer

Het verplaatsen van een bedrijfsactiviteit lijkt op het eerste gezicht eenvoudig te herkennen, maar de afbakening in de praktijk is veel minder helder dan men denkt. Men spreekt over outsourcing, offshoring, offshore outsourcing, insourcing, bedrijfsemigratie en verdwijnen van banen naar lagelonenlanden en grensoverschrijdende verplaatsingen. De begrippen die hier zijn genoemd vertonen veel overeenkomsten en overlappingsen maar duidelijk is het allerminst. Een eenduidige definitie is essentieel voor het focussen van de aandacht op het onderwerp.

Het verplaatsen van bedrijfsactiviteiten staat niet op zichzelf. Bedrijfsverplaatsingen zijn vaak het gevolg van ontwikkelingen op grotere schaal of het gevolg van een bedrijfsstrategie die op zijn beurt weer beïnvloed wordt door andere factoren als kostenbesparing en marktpenetratie enz. In hoofdstuk 2 wordt ingegaan op de theorieën en modellen die de bedrijfsemigratie beschrijven. In hoofdlijnen zijn er drie factoren die van invloed zijn op de bedrijfsemigratie: de product-life-cyclus van Vernon, de globale verschuiving van economische activiteiten en ten slotte de bedrijfsstrategie.

De omvang en trends van bedrijfsverplaatsingen vanuit Nederland en Japan naar het buitenland worden in de cases, hoofdstuk 3 en 4, op een vergelijkende wijze onderzocht. Hoofdstuk 4 beschrijft behalve omvang en trends ook de eigenaardigheden van de bedrijfscultuur en bedrijfsstructuur die van invloed zijn op het specifieke patroon van bedrijfsverplaatsingen in Japan.

In beide cases wordt geanalyseerd hoe de Nederlandse en Japanse overheid en het bedrijfsleven omgaan met deze ontwikkelingen. Wat is de positie van de overheid in de bedrijfsmigratie? Welke maatregelen bestaan er in Nederland en Japan die de bedrijfsemigratie enigszins neutraliseren? Hoe kunnen de geconstateerde verschillen en overeenkomsten in beleid tussen Nederland en Japan verklaard worden? Dergelijke vragen komen aan bod in deze twee hoofdstukken.

Ten slotte worden de bevindingen en conclusies van de vergelijking tegenover elkaar gezet. Er wordt geconcludeerd in hoeverre de bedrijfsemigratie van Nederland te vergelijken is met die van Japan. Met de opgedane inzichten worden aanbevelingen gedaan met betrekking tot het te voeren beleid in Nederland en Japan.

2.0 Bedrijfs(e)migratie: een overzicht

In de bedrijfsdemografie wordt de verplaatsing beschreven als een vorm van bedrijfsmigratie die het gebied (een administratieve eenheid) verlaat om elders te vestigen. Bedrijfsemigratie is een bedrijfsdemografische component waarmee het bedrijf in haar bestaan te maken kan krijgen. Bedrijfsemigratie kent echter grillige vormen. Als een bedrijf een bestaand bedrijfsonderdeel in bijvoorbeeld Nederland afsluit om vervolgens hetzelfde bedrijfsonderdeel elders weer op te zetten dan is dat een duidelijk voorbeeld van emigratie. In de statistiek zou de opheffing als sterfte worden geregistreerd.

Dit hoofdstuk geeft een introductie in wat bedrijfsmigratie is en welke vormen er zijn en een overzicht van de studies over dit onderwerp. Ondanks dat er sprake is van bedrijfsverplaatsing, gebeurt het in de praktijk zelden dat een compleet bedrijf zich wordt verplaatst naar een ander land. Bij emigratie stoot men meestal slechts enkele bedrijfsonderdelen af. De rest van de bedrijfstak blijft onveranderd. Men maakt hier dus geen onderscheid tussen het eigendom en de nationaliteit van het migrerende bedrijf. Het enige criterium is dat het bedrijf in een land, Nederland of Japan, geregistreerd staat bij de Kamer van Koophandel (zie tabel 1.0, p.10).

De meeste landen kennen meer studies naar de geboorte en sterfte dan naar de migratie van bedrijven. Deels is dat het gevolg van gebrek aan kwalitatief goede empirische data. Wever en Van der Velden (2000) denken dat het eerder een gevolg is van het matige belang van bedrijfsmigratie voor de mutatie van de balans over bedrijvendemografie. Er zijn echter argumenten die het tegendeel bewijzen (Pellenbarg en Van Steen, 2003). Ten eerste het aantal bedrijfsmigraties zou veel hoger kunnen zijn dan de registratie van de KvK. Ten tweede wordt er gesteld dat bedrijven die zich verplaatsen de potentie bezitten om te groeien. Die groei van een bedrijf heeft invloed op bijvoorbeeld de werkgelegenheid in een regio. In de meeste studies over de bedrijfsmigratie richtten de analyses zich op het herlocatieproces en de decentralisatie van productieactiviteiten. Deze analyses gingen gepaard met de analyse van het industriële locatiebeleid (Ciciotti, 1998). De onderzoekers waren vóór de 70er jaren voornamelijk geïnteresseerd in de impact van het bedrijfsherlocatieproces, de invloed van verplaatste bedrijven op de lokale en regionale economische structuur en de mogelijkheid van beïnvloeding door het regionale beleid (Pellenbarg et al., 2002). Het onderzoek naar bedrijfsherlocatie bleef schaars en gefragmenteerd. De bestaande onderzoeken focusten vooral op de impact van bedrijfsmigratie op de regio van vertrek en van vestiging en op de rol van het regionale beleid (Mariotti, 2005). Vanaf de jaren 80 van de vorige eeuw waren de onderzoekers ook meer geïnteresseerd in het besluitvormingsproces van een bedrijfsverplaatsing.

Het allereerste onderzoek naar bedrijfsmigratie, althans een van de vroegste en meest geciteerde in de vakliteratuur, werd verricht door McLaughlin en Robock in 1949. Het onderzoek genaamd *Why industry moves South*, beschrijft de bedrijfsmigratie van productiebedrijven van het Noordoosten van de VS naar het Zuidoosten van de VS (Pellenbarg et al., 2002). Dit onderzoek werd gezien als een klassieke studie, niet alleen omdat het de eerste is maar ook vanwege de werkwijze. De auteurs benadrukten in hun onderzoek het belang van de externe factoren als toename van arbeidskosten en

vijandigheid van de vakbonden in de regio van vertrek. Andere auteurs focussen zich in hun onderzoek op het belang van externe factoren, als markt en grondstof, voor de bedrijfsmigratie. Mariotti gaf in haar proefschrift '*Firm relocation and regional policy*' een uitgebreid overzicht van de studies over dit fenomeen. De eerdere studies naar dit fenomeen werden gedomineerd door onderzoekers uit de VS en het VK. De eerste Nederlandse onderzoeken vonden plaats in de tweede helft van de jaren 70 en begin jaren 80 (Molle in 1997, 1983, Pellenburg in 1976, 1985). Twee Nederlandse onderzoekers, Klaassen en Molle, stelden in 1983 een verzamelwerk over dit fenomeen in verschillende Europese landen samen: *Industrial mobility and migration in the European Community*. Mariotti richt zich in haar onderzoek naar herlocatie van bedrijven in eerste instantie alleen op de binnenlandse migratie van bedrijven. Zij besteedt slechts een hoofdstuk aan de internationale herlocatie van bedrijven. Auteurs die onderzoek deden naar dit fenomeen klaagden over het gebrek aan data over langeafstandsverhuizing van bedrijven. Klaassen en Molle klagen over de afwezigheid van een systeem dat de bedrijfsmigratie registreert (Mariotti, 2005). Het rapport van SISWO¹ uit 1967 is een belangrijke studie die de industriële decentralisatie in Nederland op nationaal niveau beschreef. Een ander land dat over goede data van binnenlandse registratie beschikt is het VK. Dat verklaart de asymmetrische verdeling van onderzoeken naar dit fenomeen in Europa. De redelijk complete data van binnenlandse bedrijfsmigratie in die landen neemt niet weg dat er nog steeds een gebrek is aan registratie van internationale bedrijfsmigratie. En dat terwijl internationale herlocatie door liberalisatie van de economie en de handel de binnenlandse, centrum-periferie herlocatie steeds meer vervangt.

De beschikbare gegevens over internationale herlocatie van bedrijven werden voornamelijk verzameld door publieke organen (EZ) en consultancy bureaus. De bestaande studies zullen ook in deze scriptie gebruikt worden.

2.1 Hoe worden internationale herlocaties geregistreerd?

Een belangrijke vorm van bedrijfsemigratie is internationale outsourcing. Internationale outsourcing van bedrijfsactiviteiten is strikt genomen natuurlijk geen emigratie; er verhuist immers geen oorspronkelijk bedrijfs onderdeel naar het buitenland. Het desbetreffende bedrijfs onderdeel wordt opgeheven en de taak wordt nu overgenomen door een ander bedrijf in het buitenland. Omdat slechts een deel van het migratieproces in Nederland bekend is, ontbreken in de registratie de gegevens van het andere uiteinde van de keten, de nieuwe vestiging buiten Nederland. De Kamer van Koophandel weet dus niet of het opgeheven bedrijf verder gaat in het buitenland (zie tabel 1.0). Bij haar is slechts de opheffing bekend (de bedrijfssterfte). Daarom gebruikten de eerder genoemde studies ook primaire gegevens die zij verkregen hadden door middel van enquêtes en diepte-interviews (EZ, 2003, 2005).

¹ SISWO was een onafhankelijk interuniversitaire onderzoeksinstituut dat onderzoek doet naar sociaal beleid. (<http://www.siswo.nl/>)

Tabel 1.0 Het registratie systeem van bedrijven

Registratie systeem	Nederland	Japan
<i>Institutionele registratie</i>		
Instituut	Kamers van Koophandel In Nederland	² The Japan Chamber of Commerce and Industry (日本商工会议所)
	SISWO	
Registratie	handelsregister Projectmatige dataverzameling	Company and Trade Register
<i>Governmentele Registratie</i>		
Instituut	Ministerie van Economische Zaken; VROM	Ministry of Economic Affairs/ Ministry of Foreign Affairs
Registratie	LISA data register	
<i>Statistische registratie</i>		
Instituut	Centraal Bureau voor Statistiek	Statistical Standards Department of Statistics Bureau/ MPHPT (总务省统计局)
Registratie	Algemene Bedrijfsregistratie Individuele bedrijfsregistratie	
<i>Financiële Registratie</i>		
Instituut	Ministerie van VWS Ministerie van Financiën Belastingdienst	Statistical Standards Department of Statistics Bureau / MPhPT (总务省统计局)
Registratie	Vennootschapbelasting Jaarverslag	Alle door de overheids- instanties bepaalde Registratie-elementen
<i>Commerciële Registratie</i>		
Instituut	ABC Kompas Holland Gouden Gids	
Data	Algemene informatie	

² Japan heeft 524 Kamers van Koophandel en Industrie. Zij zijn verenigd in Japan Chamber of Commerce & Industry (JCCI). Op januari 2005 de Kamers gezamenlijk 1.54 miljoen leden. Vrijwel elke grote stad heeft een eigen KvK. De JCCI is een onafhankelijk instituut dat beschermd wordt door de speciale wetten.

Bron: eigen onderzoek, 2005

De outsourcing kent vier typen samenwerkingsvormen. Hieronder worden de vier typen kort beschreven aan de hand van een voorbeeld uit de IT-sector.

- De klant werkt slechts tijdelijk samen met een in het buitenland gevestigd softwarebedrijf voor de duur van het project. Deze vorm van samenwerking is het minst gecompliceerd en daarom het meest populair bij de outsourcingbedrijven.
- Een joint venture met een in het buitenland gevestigd softwarebedrijf. Deze vorm van outsourcing intensifieert de relatie tussen twee bedrijven en is daarom minder gebruikelijk.
- Bedrijven gaan zelf in het buitenland een 'software house' bouwen en daar de lokale arbeidskrachten inhuren. Met deze vorm van outsourcing is vaak veel investering gemoeid en daardoor is dit alleen voordelig als er een grote hoeveelheid software moet worden geproduceerd. Daarom opereren alleen de grote bedrijven op deze manier.
- Bedrijven huren gekwalificeerde werknemers uit het buitenland in om hier de werkzaamheden te doen (insourcing). Dat wil zeggen dat voor taken die het bedrijf zelf nooit gedaan heeft nu iemand ingehuurd wordt, bijvoorbeeld de Indiase ict-werkers. Door de hoge aanpassingskosten en de grote culturele verschillen is deze vorm van 'uitbesteden' ook niet populair.
(Tjia, 2003)

Afgaand op het boven beschreven voorbeeld en de registratiesystemen is de offshore outsourcing dus niet geregistreerd als verplaatsing bij instanties als de Kamer van Koophandel of het CBS. De bovengenoemde instanties corresponderen alleen met hun eigen filialen. Met andere woorden deze instanties hebben alleen standaard toegang tot binnenlandse registraties, tenzij men zelf een onderzoek instelt om de gefragmenteerde en onverzamelde data boven water te halen en te ordenen. De data over verplaatsingen zijn louter bedrijfsinterne data. De beschikbare gegevens over verplaatsingen van bedrijfsonderdelen zijn in het onderzoek als dat van het accountancybureau Berenschot (in opdracht van Economische Zaken) primaire gegevens. Door middel van enquêtes werden ondernemers gevraagd naar hun bedrijfsverplaatsingen of plannen om dat te doen (Berenschot, 2004). Outsourcing is geen juridische term die de verandering in de bedrijfsstructuur aanduidt. Outsourcing is een Engelse term die betekent dat een bedrijf haar taken overlaat aan andere bedrijven. Het juiste Nederlandse woord hiervoor is uitbesteden. Uitbesteden is een bedrijfsstrategie die gebaseerd is op een aantal interne en externe factoren. De outsourcing van een activiteit kan tot opheffing van een bedrijfsonderdeel leiden. Maar dat is niet noodzakelijk.

2.2 Waarom verplaatsen bedrijven zich?

Pellenburg signaleerde in 1985 meer dan 100 onderzoeken naar bedrijfsmigratie in Nederland vanaf de Tweede Wereldoorlog tot 1980 (Pellenburg, 1985). Een flink deel van de bestaande literatuur over bedrijfsmigratie focust op de verplaatsingen binnen een

land of een regio. Binnen dit kader eist het onderzoek naar de efficiency en het effect van het regionale economische beleid veel aandacht op (Mariotti, 2005). Maar hoeveel onderzoeken naar de internationale migratie van Nederlandse en Japanse bedrijven zijn er? Het vermoeden bestaat dat dat er veel minder zijn dan de studies naar de binnenlandse bedrijfsmigratie. Zeker wat betreft de studie naar de internationale migratie van Nederlandse bedrijven. De studies naar binnenlandse bedrijfsmigratie zijn nuttig voor het bestuderen van internationale bedrijfsmigratie omdat het grensoverschrijdende herlocatieproces vergelijkbaar is met de centrum-periferie herlocatie wanneer er sprake is van verticale bedrijfsmigratie, dat is migratie naar lagelonenregio's als Oost- en Centraal-Europa of het Verre Oosten met de bedoeling de productiekosten te verlagen (Mariotti, 2005). Mariotti (2005) stelde in haar proefschrift dat de globalisering van de financiële en industriële markt heeft geleid tot toename van internationalisatie van bedrijven, en de grensoverschrijdende herlocatie vervangt de binnenlandse centrum-periferie herlocatie. De grensoverschrijdende herlocatie kan men weer onderverdelen in horizontale en verticale verplaatsing. Bij de verticale verplaatsing is de kostenbesparing een veelgenoemde beweegreden, terwijl de spanning tussen de handelskosten een belangrijke rol speelt bij de horizontale verplaatsing, de verplaatsing naar een gelijkwaardige economie. In de volgende hoofdstukken wordt met behulp van twee cases, Nederland en Japan, nader ingegaan op de vraag of kostenoverweging wel de voornaamste reden is voor bedrijven om naar deze regio's te verhuizen. In de literatuur over zowel binnenlandse als grensoverschrijdende bedrijfsmigratie, probeert men te verklaren waarom bedrijven überhaupt verhuizen en welke factoren een rol spelen in de locatiekeuze. Er zijn drie benaderingen die zich lenen om de bedrijfsmigratie nader te beschouwen: de neoklassieke benadering, behaviorale/institutionele benadering en de evolutionaire benadering. Hieronder worden deze drie benaderingen kort besproken.

2.3 Neoklassieke benadering

Volgens de neoklassieke theorie is economische output een resultaat van rationele acties van individuen. Door middel van het marktmechanisme streeft het individu naar een voor hem optimale uitkomst. Wanneer dat individu die positie heeft bereikt dan is er voor hem geen prikkel meer om zijn huidige beslissing te veranderen (Plummer, 2000). Het deductief micro-economisch redeneren is beeldbepalend voor de neoklassieke benadering van locatietheorieën. Neoklassieke economen en geografen zien het economische landschap als een resultaat van competitieprocessen tussen individuele consumenten en producenten. Deze benadering is sterk modelgeoriënteerd en heeft veel veronderstellingen opgeleverd in de economisch-geografische theorievorming. In de afgelopen dertig jaar heeft de neoklassieke benadering veel kritiek te verduren gehad. Zo hebben Sayer (1985) en Geogory (1978) hun twijfels over de capaciteit van de vaak mathematische modellen en theorieën van de neoklassieke benadering om het desbetreffende economische landschap te begrijpen.

In zijn benadering houdt de neoklassieke economisch-geograaf geen rekening met andere factoren die een rol kunnen spelen bij de locatiekeuze of de optimalisatie van de positie van een ondernemer. Slechts de rationele redenering van de individuele ondernemer telt.

Een van de factoren die een rol kan spelen bij de bedrijfsmigratie is de factor arbeid. Neoklassieke economisch-geografen vinden dat de factor arbeid gezien moet worden als alle andere productiefactoren. Arbeid en kapitaal zijn in hoge mate substitueerbaar. Arbeid is simpelweg een 'input factor' die onderhevig is aan het mechanisme van vraag en aanbod (Peck, 2000). De werkelijkheid van deze 'input factor' is echter ingewikkelder. Arbeid is in de woorden van Block (1990) 'the most fundamental and the most inherently problematic of all economic categories'. Bij de locatiekeuze van een bedrijf speelt de beschikbaarheid van het juiste arbeidsaanbod, de juiste kwaliteit, en daarmee de prijs van dat aanbod een cruciale rol (zie ook de volgende hoofdstukken). De neoklassieke benadering gaat er vanuit dat de arbeid vrij is in haar beweging. De arbeid is apolitiek van karakter, dat wil zeggen dat de politiek zich niet met de regulering van de arbeid bemoeit. Ook de arbeiders zelf houden zich aan de wetten van het marktmechanisme. Arbeiders staken niet, kinderarbeid bestaat niet en arbeiders hebben geen familie of kinderen voor wie zij moeten zorgen (Peck, 2000). Arbeiders gaan naar plaatsen waar een hogere beloning is voor hun input (een tekort aan arbeid) en gaan weg uit een gebied met lagere beloning (een overschot aan arbeid). Op deze manier zorgt de 'onzichtbare hand' ervoor dat de beloning en winst de waarden van de arbeid en het kapitaal in een maatschappij weerspiegelen (Sheppard, 2000). In deze apolitieke situatie hoeven de bedrijven zich niet te bekommeren over de factor arbeid.

De werkelijkheid van de arbeidsmarkt is echter star. Arbeid is niet echt mobiel, arbeiders zijn georganiseerd in vakbonden die onderhandelen met de werkgever over de primaire arbeidsvoorwaarden (loon) én secundaire arbeidsvoorwaarden (vrije dagen, werkomstandigheden enzovoort). In veel ontwikkelde landen is arbeid juist immobiel omdat de noodzaak er niet is om te verhuizen.

Net als de arbeid is het bedrijf volgens de neoklassieke theorie in principe niet belemmerd in zijn beweging. Binnenlandse bedrijfsmigratie werd gezien als een middel om werk en welvaart te distribueren naar achtergebleven regio's (Pellenbarg et al, 2002). Sinds 1970 promootte het regionale economische beleid niet meer de internationale herlocatie van bedrijven. Men maakte zich zorgen dat de internationale herlocatie van productiviteit kon leiden tot meer werkloosheid (Mariotti, 2005). Maar een actief beleid van herdistributie van bedrijven past ook niet meer in het huidige regionale economische beleid (EZ, 2004). Ten slotte kan men concluderen dat de huidige economische geografie te weinig aandacht besteedt aan het belang van de factor arbeid in het industriële herlocatieproces (Peck, 2000) en de grensoverschrijdende bedrijfsmigratie. Arbeid speelt een actieve rol in het herscheppen van het economische landschap.

Behalve de immobiliteit van de arbeid zijn er nog twee andere aspecten van de werkelijkheid die onderbelicht zijn gebleven door de neoklassieke benadering (Sheppard, 2000). De eerste is dat men veronderstelt dat de bedrijven nooit aan elkaar verkopen maar direct aan de consumenten. Een bedrijfsmigratie heeft echter niet alleen grote gevolgen voor de werknemers maar ook voor de toeleveranciers en de klanten (bedrijven). Het tweede aspect is dat men veronderstelt dat er, bij een frictieloze handel, geen transport- en communicatiekosten zijn. Deze aspecten spelen juist een heel belangrijke rol bij de migratie en herlocatie van een bedrijf. Ten slotte moet gezegd worden dat de 'moderne'

neoklassieke theorieën die nu in opkomst zijn, veel minder star zijn dan de ‘oude’ neoklassieke theorie.

2.4 Institutionele en behaviorale benadering

Afgelopen decennia heeft de economische geografie een renaissance ondergaan. Het heeft haar theoretische basis, methodologie en empirisch bereik uitgebreid (zie bijvoorbeeld Clark et al., 2000). Een belangrijk element in die heroriëntatie van economische geografie is de zogenaamde ‘institutional turn’. De gedachte achter de ‘institutional turn’ is de erkenning dat men het economische landschap niet volledig kan begrijpen zonder aandacht te schenken aan sociale instituties en softe factoren van de economie (Martin, 2004). Deze ‘institutional turn’ haalt zijn inspiratie onder andere uit de groeiende erkenning van het sociaal-culturele karakter van de economische geografie. Neoklassieke economisch-geografen zien het te bestuderen economisch landschap vooral als resultaat van economische beslissingen van rationeel denkende individuele ondernemers en consumenten. Hierdoor sluiten de neoklassieken alle sociale en economische factoren, die ook een belangrijke rol kunnen spelen, uit in hun analyses. In de recente literatuur is juist aangetoond dat de puur economische beslissing een geforceerde constructie (*contrived construct*) is. Een economisch proces als de bedrijfsmigratie is juist ook een sociaal-cultureel proces (zie ook Thrift en Olds, 1996). Met andere woorden de beslissingen zijn genomen op basis van niet-rationele en/of niet-economische gronden.

De ‘institutional turn’ in de geografie heeft ook invloed gehad op de ontwikkelingen in andere disciplines dan de sociale wetenschappen. In sociale wetenschappen als economie, sociologie en politicologie is een groeiende belangstelling voor de behaviorale benadering. De behaviorale benadering stamt zelf al uit eind jaren 60 en begin jaren 70 van de vorige eeuw. In Nederland is Pellenburg misschien wel de meest bekende aanhanger van de behaviorale benadering van de economische processen. In Japan is er in de Engelstalige literatuur weinig te vinden over de behaviorale benadering van de bedrijfsmigratie. Pellenburg (1982) betoogde dat de besluitvormingsprocessen van bedrijfsverplaatsingen een sterk subjectieve inslag hebben (zie ook Pellenburg, 1979). De motieven die ondernemers desgevraagd geven voor de verplaatsing van hun bedrijven blijken bij nadere analyse soms niet geldig te zijn als puur economische beslissing. Hun beslissing het bedrijf te verplaatsen is vaak gebaseerd op een vertekend beeld van de vestigingsmogelijkheden in diverse vestigingslocaties.

Op het eerste gezicht kan er over de vestigingsmotieven weinig discussie ontstaan. De meeste studies zijn het er wel over eens dat bedrijfsruimte, of eerder gebrek aan geschikte bedrijfsruimte, en bereikbaarheid van de locatie de twee belangrijkste push- en pullfactoren zijn in de locatiekeuze (Pellenburg, 1982). Dit door de bedrijven zelf geschetste beeld van herlocatiekeuze wordt onscherp en onhoudbaar als men de door de bedrijven zelf aangevoerde motieven gaat analyseren en in de praktijk gaat toetsen op consistentie. De resultaten uit verschillende onderzoeken naar bedrijfsmigratie geven aanleiding tot twijfel aan de juistheid van de vele locatiekeuzen in de praktijk. Vanwaar die hoge mate van onjuistheid van de locatiekeuze in de praktijk? Allereerst blijkt er inderdaad ruimte voor de veronderstelling dat de locatiekeuzen mede bepaald worden

door persoonlijke visies en oordelen (Pellenbarg, 1982). Met andere woorden de locatiekeuze is mede bepaald door het persoonlijke gedrag van de ondernemers of de directie. De ondernemers geven altijd aan de juiste keuze gemaakt te hebben. Maar uit de antwoorden op vragen over de kenmerken van vestigingslocaties, zoals grondprijs, bereikbaarheid en feiten op de markt, blijkt dat de ondernemers en/of de directie vaak slecht op de hoogte zijn (Pellenbarg, 1977). Ook blijken de ondernemers of/en directie slecht op de hoogte te zijn van de alternatieven. Het is ten slotte de vraag of de informatie op basis waarvan men een beslissing maakt over de vestigingslocatie wel de juiste informatie is. Men kan hieruit de algemene conclusie trekken dat ondernemers de neiging hebben de alternatieve vestigingslocaties niet objectief maar subjectief te waarderen. De locatiekeuze is dan een resultaat van persoonlijke voorkeuren, dus een beslissing die gebaseerd is op onjuiste en onvolledige informatievoorziening.

Verder geeft Smith (1975) aan dat de aantrekkelijkheid van een locatie ook mede bepaald kan worden door niet voor het bedrijf zelf relevante factoren. Zijn brede definitie van vestigingsmilieu geeft aan dat een bedrijf bij het kiezen van een vestigingslocatie te maken kan hebben met een persoonlijke, niet-economische en eventueel ook niet rechtstreeks met de bedrijfsvoering verbonden visie van de ondernemer (op een alternatieve vestigingslocatie). Andere geografen hanteerden de zienswijze dat het niet de rationaliteit was die naar een beslissing leidt maar dat het de subjectieve interpretatie van de subjectieve werkelijkheid is die de menselijke beslissing bepaald. Firey, Wright en Tolman waren de eersten die de aandacht vestigden op deze zienswijze door hun publicaties in de jaren 50 van de vorige eeuw. Deze zienswijze werd in een stroomversnelling gebracht door het zeer bekende boek *'The image of the city'* van Lynch uit 1960. Sinds 1960 is er een wijdverbreide belangstelling voor de ruimtelijke cognitie, perceptie en behaviorale benadering van het menselijke handelen.

De behaviorale benadering van locatiekeuze vindt men tegenwoordig in een andere vorm terug in de bedrijvendemografie, namelijk het belang van de softe factoren in de besluitvorming. Maar ondanks het bewezen nut en de populariteit van de behaviorale benadering blijken de behaviorale studies weinig bruikbaar te zijn in het voorspellen van verplaatsingspatronen van bedrijven (Hayter en Watts, 1983). De pogingen de motieven van verplaatsingen en de relatie van (grote) bedrijven met de omgeving te verklaren met behulp van de behaviorale benadering hebben twijfelachtige resultaten opgeleverd. Dit is misschien te wijten aan het feit dat bij grote bedrijven aan de informatievoorziening bijgedragen wordt door individuen die verschillende posities binnen het bedrijf bekleden, verschillende vaardigheden hebben, verschillende toegang tot informatie en verschillende overtuigingskracht bezitten.

Het leggen van een relatie tussen het besluitvormingsproces en de locatiepatronen is een moeilijke zaak. De behaviorale benadering zet ertoe aan gedetailleerd onderzoek te doen naar de complexe persoonlijke en psychologische karakteristieken van de besluitvorming. Maar het effect van deze karakteristieken op het verplaatsingspatroon is moeilijk te isoleren (Hayter en Watts, 1983). Anders dan neoklassieke karakteristieken (bijvoorbeeld arbeidskosten) zijn persoonlijke karakteristieken moeilijk te kwantificeren, waardoor de vermoede relatie lastig is aan te tonen. De persoonlijke en psychologische

kenmerken kunnen slechts worden bestudeerd via kwalitatieve methoden als het diepte-interview. Een andere reden dat de behaviorale methode toch minder succesvol is dan de neoklassieke benadering is te vinden in het feit dat er meer data beschikbaar zijn om de neoklassieke methoden te adopteren dan de behaviorale. Gegevens over behaviorale kenmerken van een bedrijf c.q. ondernemers moeten bijna altijd via veldwerk verzameld worden. Ten slotte spelen deze kenmerken misschien maar een beperkte rol in de besluitvorming bij de verplaatsing. North (1977) denkt dat de invloed van behaviorale overwegingen eerder een matigend effect heeft dan dat het een hoofdreden is die de neoklassieke concepten vervangt.

Als het puntje bij het paaltje komt zijn het altijd de neoklassieke kenmerken die de doorslag geven in een besluit. In de externe presentatie zal het bedrijf ook andere factoren noemen die de beslissing enigszins rechtvaardigen. Men noemt als redenen bijvoorbeeld de noodzaak nieuwe markten te penetreren of de reorganisatie. Wanneer een bedrijf alternatieve locatiekeuze heeft, spelen pas de persoonlijke en psychologische aspecten een rol. Hoewel de persoonlijke kenmerken een bescheiden rol lijken te spelen in het besluitvormingsproces van bedrijfsmigratie mag men dit soort kenmerken niet verwaarlozen.

2.5 Evolutionaire benadering

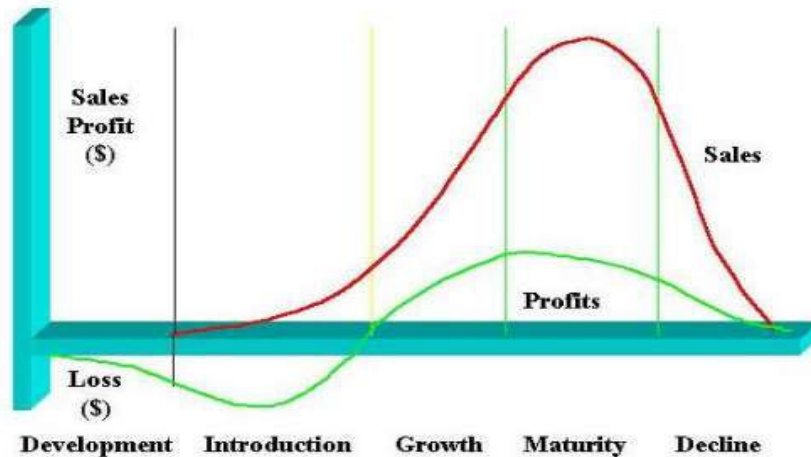
Anders dan de neoklassieke benadering is de evolutionaire benadering een relatief jonge stroming. Sinds de jaren 80 deed deze theorie van zich spreken. Evolutionaire theorie haalt haar inspiratie enerzijds uit het gedachtegoed van de Oostenrijkse econoom Schumpeter en de Darwinistische evolutietheorie, en anderzijds dankt de evolutionaire benadering haar bestaan aan de kritiek op de neoklassieke theorie (Boschma, 1997). In essentie is de evolutionaire benadering geen theorie van bedrijfsmigratie maar van innovatie en economische verandering (Boschma, 1997). Maar toch bevat deze benadering elementen die van toepassing kunnen zijn op de verklaring van bedrijfsmigratie.

Innovatie is hier het uiten van nieuwe ideeën over de economie. De impact van die innovatie op de aard van de technologische verandering, op de economie en op de structuur van de competitie werd beschreven door het product life model van Vernon (1966). Dit model werd ook geschikt geacht de verplaatsingen van bedrijven te verklaren. Vernon (1966) ontdekte dat elk product via een min of meer vaste route tot wasdom komt. Volgens zijn model verandert de mate van intensiteit van de productiefactor en de vereiste kennis om te produceren naarmate het product 'ouder' wordt. De levensloop van een product wordt in verschillende stadia onderverdeeld: initieel stadium (onderzoek, ontwikkeling en introductie), volwassen stadium (groei, standaardisatie) en afname stadium (zie figuur 1.1, p.17).

Het model van Vernon hoeft in eerste instantie niets te maken te hebben met de *internationale* verplaatsing van bedrijfsactiviteit. Het model verklaart slechts dat elke

fase van een product een andere intensiteit van input vereist. Op den duur is het dan onvermijdelijk dat men door nieuwe innovatie die bedrijfsactiviteit gaat verplaatsen naar elders. Maar die verplaatsing was voor 1960 een vrijwel onbekend fenomeen (Dicken, 1986). De toename van internationale productienetwerken is sinds 1960 snel gegroeid.

Figuur 1.1 De product life cyclus



Bron: Atkinson

Utterback en Abernathy(1975) verkennen hoe de focus van innovatie verandert van product naar productieprocessen als een markt volwassen wordt, de markt uitbreidt en ten slotte een stadium bereikt waarin de bedrijfsstrategie gebaseerd is op kostencontrole in plaats van het scheppen van vraag. In figuur 1.1 ziet men dat fase één (onderzoek, ontwikkeling en introductie) van de cyclus nog niets van doen heeft met de markt. Door onderzoek en/of combinatie van bestaande producten ontstaat een nieuw product. Een product verbeteren of iets nieuws bedenken is een zeer arbeids- en kennisintensief proces. In deze fase moet er dan ook flink geïnvesteerd worden voordat men enig zichtbaar resultaat heeft. De kosten overtreffen in deze fase dan ook de opbrengsten (zie figuur). Er is in deze fase nog nauwelijks sprake van vraag uit de markt. Behalve dat er hoge kosten met het onderzoek gemoeid zijn, moet men het nieuwe product ook goed lanceren op de markt. Dit is een moment dat toegang kan bieden tot de volgende fase maar ook een moment waarop de levenscyclus van het product kan eindigen (Collins, 2005).

Wanneer het product met succes wordt geïntroduceerd, kan men de hoge kosten van productie terugverdienen uit de verkoop. De groeifase van het product wordt gekenmerkt door snelle toename van productie, omzet en winst. In deze fase zal men proberen het marktaandeel van dit nieuwe product te vergroten (Collins, 2005). Het marktonderzoek zal richten op de vraag, waar de doelgroep zich bevindt. Een combinatie van strategie, timing en geluk zorgt ervoor dat men het marktaandeel van de concurrenten afsnoept.

De groeifase wordt direct gevolgd door de volwassenwording van het product. Deze fase wordt wel als de meest vanzelfsprekende fase van alle producten gezien. Veel van de andere fases zijn niet altijd zichtbaar. Men krijgt nu te maken met fellere concurrentie. Het 'nieuwe product' wordt nu nagemaakt. Deze fase is het terrein van de marketing.

Elke poging tot vergroten van het marktaandeel zou echter hoge kosten met zich meebrengen. De markt van het product nadert zijn evenwicht en raakt langzaam maar zeker verzadigd. Vergroten van het marktaandeel wordt moeilijker en groei van het product is alleen nog mogelijk door externe factoren waarop het bedrijf geen invloed heeft (Collins, 2005).

Het model van Vernon is in werkelijkheid minder ideaal dan hij beweert. Taylor (1986) merkt op dat er eigenlijk maar een paar producten zijn die de verschillende fases van de cyclus doorlopen. Neem het laatste stadium van de cyclus, de afname fase. De dalende productverkoop betekent niet noodzakelijk dat het product de cyclus verlaat. Vaak wordt de levenscyclus van een product verlengd door een nieuwe marketingstrategie, nieuwe distributiemethoden of een prijsverlaging. Een andere aanmerking op het product life model is dat de curven van een product in de werkelijkheid nooit zo vloeiend lopen. Een productcurve vertoont meer korte termijn fluctuaties. Ook in een introductiefase kan een afname van de omzet voorkomen terwijl de tijdelijke opleving in de eindfase op lange termijn geen invloed meer heeft op de levenscyclus van het product. Sommige wetenschappers proberen het model te gebruiken voor het verklaren van het verplaatsen van bedrijfsactiviteiten in verschillende fases van de cyclus, anderen, als Storper (1985), twifelen aan het deterministische karakter van het hele concept.

Het verschil in ontwikkeling en inputkosten resulteert bij een herlocatiebeslissing in het kiezen van een bepaalde locatie voor de nieuwe vestiging. Volgens Fellner (1961) zou een bedrijf de productiefactor gebruiken die de laagste productiekosten met zich meebrengt, verder is een bedrijf niet geïnteresseerd in de manier waarop de kostenreductie bereikt wordt. In zijn visie is er een klassieke strijd tussen de productiefactoren arbeid en kapitaal. Voldoende verschil in arbeidskosten in de ruimte leidt dan onvermijdelijk tot verplaatsen van productie-activiteit.

Een belangrijk kenmerk van de naoorlogse economie is dat de groei van de internationale handel in industriële producten veel sneller is toegenomen dan de industriële productie (zie ook Dicken, 1992). In de loop van de decennia was er een duidelijke verschuiving in de internationale handel. Die verschuiving was voornamelijk in het belang van de ontwikkelingslanden. Na 1973 is de export van industriële goederen van ontwikkelingslanden twee keer sneller gegroeid dan de export van grondstoffen. Tegen het eind van de zeventiger jaren overtreft de export van de industriële goederen voor het eerst de export van landbouwproducten en grondstoffen. Zonder enige twijfel kan men vaststellen dat de oude internationale arbeidsverdeling (ontwikkelingslanden leveren grondstoffen en ontwikkelde landen maken er industriële goederen van) is veranderd (Dicken, 1992). De nieuwe vorm van internationale arbeidsverdeling kan men toeschrijven aan de liberalisering van de internationale handel en economie. De liberalisering van internationale economie en handel geeft het product life model een nieuwe dimensie: de grensoverschrijdende herlocatie van een vestiging.

Naast de bovengenoemde benaderingen over de herlocatie van bedrijven behandelt Dunning (1977) de factoren die tot een herlocatiebeslissing leiden in zijn OLI-theorie. OLI staat voor Ownship, Location en Internationalization. Dunning zegt dat de locatiespecifieke voordelen de aard en de omvang van de DBI kunnen helpen verklaren. Deze

voordelen ontstaan door de combinatie van lokale eigenschappen met eigen capaciteiten als technologie, marketing en management know-how. Dunning gebruikt in zijn OLI-model de principes van de product life cyclus waarbij hij focust op de invloed van locationele voordelen van het gastland op de directe buitenlandse investeringen van een bedrijf. Het voordeel van *ownership* wordt door Dunning in zijn model geïntegreerd om de internationale herlocatie van bedrijfsactiviteiten te verklaren.

De beslissing tot het betreden van een nieuwe markt in het buitenland wordt bepaald door de voordelen die het bedrijf opleveren. Dunning onderscheidt er drie:

- a) Het voordeel van eigenaarschap (voordelen die zich voordoen door de specifieke aard en nationaliteit van de eigenaar)
- b) Het voordeel van internationalisering (voordelen die zijn ontstaan doordat het bovengenoemde voordeel ook naar nadere landen, maar toch binnen het bedrijf, wordt overgebracht)
- c) Het locationele voordeel (verschillende locaties hebben nu eenmaal verschillende lokale kwaliteiten die uiteindelijk in de gunstige kosten en opbrengsten zouden manifesteren. Kortom de internationale investering is voor een bedrijf alleen interessant als de kosten van de export lager zijn dan die van internationalisering.

Het OLI-model van Dunning werd veel toegepast in het verklaren van internationalisering van de bedrijfsvoering. Dunning blijft na zijn eerste presentatie in 1977 het model verbeteren. Maar zijn model wordt voornamelijk gebruikt bij het bestuderen van multinationale ondernemingen. Vooral in het bestuderen van herlocatie in het Midden- en Oost-Europa was zijn model populair. Zijn model faalt ook in zijn intentie om alle belangrijke factoren die de herlocatiesbeslissing bepalen te verkennen. Maar het model negeert in feite strategische factoren en de persoonlijke karakteristieken van de beslissingnemer die in de behaviorale benadering juist centraal staan.

2.6 Conclusie

Men heeft in dit hoofdstuk kunnen lezen dat het verplaatsingsproces van bedrijven van uit verschillende kanten benaderd kan worden. De drie theorieën die hier behandeld zijn kijken elk vanuit hun eigen perspectief naar de motieven en de locatiekeuze van bedrijven die verplaatsen.

De verplaatsing van een bedrijf is in de neoklassieke theorie een beslissing van de individuele ondernemers. Competitie is een proces, en er is een 'onzichtbare hand' om het marktevenwicht te bereiken waar de behoefte van zowel de producent als de consument bevredigd wordt. Het individu is voortdurend verwickeld in het spel van competitie met de concurrenten om maximale winst te realiseren. Het individu zou op basis van rationele gronden overwegen of verplaatsen van zijn bedrijf of een onderdeel daarvan meer winst oplevert. Overigens is de 'moderne' neoklassieke theorie, die verder niet aan bod komt in deze scriptie, veel minder star en realistischer dan de 'oude' neoklassieke theorie.

De behaviorale en de institutionele benadering zien de migratie van een bedrijf niet als resultaat van een beslissing die op basis van rationele en economische overwegingen is genomen. Er is sprake van een 'institutional return'. De locatiekeuze van een bedrijf is onderhevig aan de soft factoren van een locatie; denk hierbij aan de leefbaarheid van een locatie voor de werknemers, de overeenkomst van taal en cultuur enzovoort. Maar ondanks het bewezen nut en de populariteit van deze benadering blijken de behaviorale studies weinig bruikbaar in het voorspellen van verplaatsingspatronen van bedrijven. De behaviorale studie prikkelt onderzoek te doen naar het effect van de complexe persoonlijke en psychologische karakteristieken op het verplaatsingspatroon. Deze karakteristieken zijn in een onderzoek moeilijk te kwantificeren en te isoleren.

Als laatste werd het verplaatsingsproces van een bedrijf beschreven door de evolutionaire theorie. Een belangrijk model in deze benadering is de 'product life cyclus' van Vernon (1966). Dit model verklaart dat elke fase van een product een andere intensiteit van input vereist. Omdat de prijs van de input niet overal gelijk is, leidt de intensiteit van die input tot kostenverschillen. Het verschil in ontwikkeling en inputkosten resulteert bij een herlocatiebeslissing in het kiezen van een bepaalde locatie voor de nieuwe vestiging. Voor een productiebedrijf is het doorlopen van de cyclus een onvermijdelijk proces. Het volgen van deze cyclus is een bedrijfseconomische noodzaak wil men overleven in een markteconomie. Het proces dat door Vernon is beschreven komt ook terug in het model van Dunning. Hij integreert de voordelen van eigenaarschap, locationele voordelen om de beslissing tot internationale investering te bepalen in zijn OLI-model.

3.0 Case Nederland

In dit hoofdstuk wordt het internationale herlocatieproces nader bekeken met een praktijkvoorbeeld, de situatie in Nederland. In het vorige hoofdstuk zijn de benaderingen met betrekking tot herlocatie van bedrijven op een rijtje gezet. Er zal gekeken worden in hoeverre de theorieën en de praktijk met elkaar te verenigen zijn. Kan de herlocatie van een bedrijf verklaard worden met de beschreven theorieën? In hoever kan men de locatiekeuze van bedrijven terug vinden in de benaderingen?

Al een decennium lang is de internationale herlocatie van bedrijven een *hot item* in Nederland. Maar er bestaat weinig wetenschappelijke literatuur over dit onderwerp. Dit gebrek aan literatuur is deels te wijten aan het matige belang van bedrijfsmigratie voor de mutatie van de balans over bedrijvendemografie (Wever en Van der Velden, 2000). De gegevens over de grensoverschrijdende verhuizing zijn slechts intern bekend. Bij een herlocatie zijn bedrijven bang de bedrijfsinterne gegevens openbaar te maken omdat zij zich dan in de media moeten verantwoorden. Er zijn wel gegevens aanwezig maar zij zijn zo gefragmenteerd dat men zich geen overzicht kan vormen van de situatie. De (Nederlandse) studies naar de bedrijfsmigratie zijn geïnteresseerd in de ruimtelijke effecten op lokaal niveau (zie het proefschrift van Pen, 2002). Dat er weinig onderzoek is gedaan naar de internationale bedrijfsemigratie komt wellicht ook door het feit dat deze vorm van bedrijfsmigratie relatief nieuw is en kleiner omvang heeft. De ruimtelijke effecten op lange termijn moeten nog zichtbaar worden.

Dit gebrek aan overzicht roept veel vragen op. Hoeveel en vooral ook welke bedrijfsactiviteiten worden uitbesteed aan en verplaatst naar het buitenland? Hoe groot is de werkelijke omvang van bedrijfsverplaatsingen naar het buitenland? Om welke landen gaat het bij verplaatsingen van bedrijven of uitbesteding van werk? Zijn er sectoren in Nederland, bijvoorbeeld de maakindustrie, die extra gevoelig zijn voor verplaatsing of uitbesteding van activiteiten? Wat zijn de ervaringen van de bedrijven die verplaatst zijn? Schaadt de bedrijfsemigratie de Nederlandse economie? Ontstaat er werkloosheid als gevolg van bedrijfsverplaatsing en uitbestedingen? Is de situatie in Nederland uniek te noemen? Welk beleid voert de overheid ten opzichte van bedrijven die hun heil elders gaan zoeken? Kan de overheid iets doen? Op deze vragen wordt getracht een antwoord te geven in dit hoofdstuk.

Bij het beantwoorden van deze vragen wordt gebruik gemaakt van rapporten en onderzoeken die gepubliceerd zijn door brancheorganisaties en het Ministerie van Economische Zaken of door bureaus die in opdracht van het EZ onderzoek hebben verricht. Het gaat onder andere om de volgende publicaties: Visie op verplaatsing (EZ, 2005), Verplaatsing productiefaciliteiten naar Centraal- en Oost-Europa (FME-CWM, 2003), Made in Holland I, II en III (Deloitte & Touche), Denk groter dan Nederland (EZ en EVD, 2003) en documenten van het Centraal Plan Bureau. Daarnaast wordt er promotieonderzoek van Ilaria Mariotti gebruikt in dit onderzoek. Mariotti heeft in haar onderzoek de verplaatsingspatronen en het regionale economische beleid ten opzichte van de bedrijfsmigratie in drie landen, het Verenigd Koninkrijk, Italië en Nederland, met

elkaar vergeleken. Voor de Nederlandse case in deze scriptie worden dezelfde bronnen geraadpleegd als in Mariotti's promotieonderzoek. Het is onvermijdelijk om diezelfde bronnen aan te halen gezien de beperkte omvang van de literatuur hierover. Mariotti legt in haar onderzoek meer nadruk op het nut en effect van het regionale economische beleid om de binnenlandse bedrijfsmigratie te reguleren. Uiteraard heeft zij ook aandacht besteed aan de internationale herlocatie van bedrijven. Zij ziet de internationale arbeidsverdeling als een vervanging van de binnenlandse verplaatsing naar achtergestelde regio's. In deze scriptie wordt alleen aandacht besteed aan de internationale herlocatie in de vorm van verplaatsingen en offshore uitbesteding. Daarbij speelt het beleid van de nationale en supranationale overheden alleen een rol als dat beleid directe betrekking heeft op de internationale bedrijfsmigratie. Deze scriptie legt in tegenstelling tot Mariotti's promotie meer nadruk op de omvang, het verplaatsingspatroon en de verwachte rol van de overheden en de toekomstverwachtingen in Nederland. Ten slotte worden in dit onderzoek twee verschillende verplaatsingsstromen vergeleken: bedrijven die vanuit Nederland en bedrijven die vanuit Japan naar het buitenland verplaatsen. Deze vergelijking is van een heel ander kaliber en karakter dan de studie van Mariotti. In hoofdstuk vier volgt er meer over de case van Japan.

3.1 De omvang en sector van verplaatsing

Door de internationalisering is de grensoverschrijdende handel van goederen en diensten veel sneller toegenomen dan de wereldproductie ervan (Dicken, 1986). Dat de verplaatsing in omvang toeneemt is duidelijk. Ook de media besteden er veel aandacht aan. Minder duidelijk is wat de omvang van die verplaatsing is. Er zijn twee manieren om de omvang te bepalen: de directe en indirecte manier. Bij de directe manier gaat men zelf gegevens verzamelen door middel van enquêteren van bedrijven. Bij de indirecte manier bestudeert men de statistieken van handels- en investeringsstromen.

Voordat men gaat bepalen hoeveel bedrijven zich over de nationale grens verplaatsen, moet men zich eerst op de hoogte stellen van de resultaten van de enquêtestudies naar de omvang van offshoring. De bandbreedte, enquêteresultaten, responshoogte variëren fors waardoor men de diverse enquêtestudies moeilijk met elkaar kan vergelijken. Sommige enquêtes schetsen een somber beeld. Men is ervan overtuigd dat offshoring tot substantiële verplaatsing van de (productie-)capaciteit zou leiden. Andere onderzoekers reageren juist laconiek op de toenemende verplaatsing. Zij delen de zorg over de verplaatsing niet en zien juist de voordelen hiervan. Een onderzoek in opdracht van MKB Nederland toont aan dat slechts 5 procent van de bedrijven productiecapaciteit naar het buitenland heeft verplaatst, en nog eens 6 procent is van plan binnenkort, binnen 12 maanden, een deel van de productiviteit te verplaatsen. Het onderzoek van MKB Nederland is misschien wel het meest optimistische van alle bestaande enquêtestudies.

Een onderzoek van Deloitte & Touche onder bedrijven met meer dan 50 werknemers wijst uit dat verplaatsing een veel ernstiger zaak is. Van de responderende bedrijven zegt 31 procent in de afgelopen twee jaar substantiële capaciteit naar het buitenland te hebben verplaatst. De grote verschillen tussen de enquêteresultaten van verschillende studies

wekken verbazing. Deze verschillen hebben mogelijk de volgende oorzaken: de sector die men bestudeert, de methodiek en ten slotte de hoogte van de response. Zo is bijvoorbeeld bij het onderzoek van MKB Nederland niet bekend hoeveel mensen gerepondeerd hebben. En bij het Deloitte & Touche heeft slechts 8 procent van de bedrijven geantwoord. Er zijn vraagtekens te plaatsen bij de uitspraken op basis van die response.

Tabel 3.1 Overzicht enquêtestudies en integraal onderzoek

Instituut	Branche	Jaar	Response	Samenvatting resultaat
Berenschot	industrie	2004	onbekend	25% van de industriebanen zal in de maak-industrie van provincie Noord-Brabant en Limburg verdwijnen
Deloitte & touche	industrie	2002 2003 2004	8% vd bedrijven met >50 werknemers (202bedrijven)	31% vd ondervraagde heeft in de afgelopen 2 jaar substantiële capaciteit verplaatst naar het buitenland. Nog eens 30% is van plan om in de komende 2 jaar komende twee jaar substantiele capaciteit te verplaatsen. In een periode van 10 jaar zal $\frac{2}{3}$ vd Productie uit Nederland verdwijnen (?) 80% van de R&D-banen zal in Nederland blijven.
Ernst&Young	ICT	2001	628 directuren, Professionals en Managers (deels kwalitatief onderzoek)	16% van de respondenten heeft al in de afgelopen jaren al een deel van hun productie het buitenland verplaatst. Nog eens 15% wil dat in de toekomst Naar schatting verdwijnt 15.000 banen door Offshoring. De helft van de respondenten verwacht dat Zij in de toekomst nog meer ict-activiteiten zullen uitbesteden.
FME&CWM EZ	industrie	2003	690 van de 2400 bedrijven	11% vd respondenten(77 bedrijven) heeft een productieverstiging in het Midden- en Oost-Europa. Nog eens 11% wil in de komende vijf jaar er eveneens investeren in een productieverstiging. 75% van de verplaatste bedrijven is een middelgroot bedrijf. 3 landen, Polen, Tsjechië en Slowakije, nemen $\frac{2}{3}$ van de productieverstingen voor hun rekening
MKB Nederland	Metaalektro Industrie		onbekend	slechts 5 procent van de respondenten heeft Productiecapaciteit verplaatst 6% wil dat gaan doen in de afzienbare tijd.
KPMG	industrie		onbekend	kwalitatief onderzoek
SEO/SIC	industrie	2004		integraal onderzoek
SEO/EZ	alle sectoren	2004		kwantitatief onderzoek
CPB	alle sectoren	2005		integraal onderzoek

Bron: CPB, 2005, eigen bewerking

In tabel 3.1 vindt men een overzicht van verschillende enquêtestudies, de toegepaste werkwijze en de resultaten. Op een studie na, richten alle andere onderzoeken op de klassieke productiesector: industrie.

Het is niet te zeggen hoeveel Nederlandse bedrijven in totaal de laatste jaren Nederland hebben ingeruild voor het buitenland. In hoofdstuk twee is al beschreven dat er geen enkele overkoepelende instantie is die de internationale bedrijfsemigratie registreert. Per branche is er wel enig onderzoek gedaan onder de leden. Sectoren die het meest te maken hebben met bedrijfsemigratie en uitbesteding hebben ook de meeste gegevens paraat. Deze sectoren zijn de industrie en de ict.

Het onderzoek van FME & CWM uit tabel 3.1 heeft de hoogste response (29procent) van alle bestaande onderzoeken. Het onderzoek scheidt een compleet beeld van de verplaatsingen naar Midden- en Oost-Europa en is statistisch gezien ook het meest verantwoord. Men vindt hieronder een toelichting op het onderzoek in de metaalektrosector. In april 2003 heeft de werkgeversorganisatie FME-CWM voor de metaalektrotechniek een enquêteformulier aan 2.400 van haar 2.750 leden gezonden. De groep van 2.400 bedrijven is geen aselechte steekproef (EZ, 2003). Het betreft alle leden van FME-CWM, met uitzondering van handelsondernemingen. In totaal hebben 690 bedrijven gereageerd door de enquête terug te zenden.

Van de 690 bedrijven die gereageerd hebben, zeggen 77 bedrijven een productievervestiging in Midden- of Oost-Europa hebben. Nog eens 77 bedrijven geven aan de intentie te hebben om in de komende vijf jaar te investeren in een productievervestiging in Midden- of Oost-Europa. Echter de meeste bedrijven (76 procent) hebben helemaal geen productievervestiging in Midden- of Oost-Europa. Deze groep is ook de komende vijf jaar niet van plan om een productievervestiging in het onderzoeksgebied te openen. Dus voorlopig kan men concluderen dat binnen vijf jaar ruim 20 procent van de respondenten een productievervestiging in Midden- of Oost-Europa kan hebben. 75 procent van de bedrijven die al een productievervestiging hebben geopend, heeft minder dan 50 werknemers. Het is opvallend dat middelgrote bedrijven oververtegenwoordigd zijn in de verplaatsing naar deze regio. Ook binnen deze regio is sprake van een sterke concentratie van productievervestigingen in een viertal landen: Tsjechië, Polen, Slowakije en Hongarije. Samen nemen zij $\frac{2}{3}$ van alle productievervestigingen voor hun rekening (zie ook de volgende paragraaf).

Berenschot heeft in 2004 een telefonische enquête gehouden onder de directeuren. Bij deze steekproef heeft het onderzoeksbureau twaalf sectoren betrokken (allemaal subsectoren uit de industrie): aardolie, chemie, rubber en kunststoffen, banken en verzekeringen, hout en papier, ict, machinebouw, elektrotechniek en transportmiddelen, metaal, meubel- en overige industrie, post en telecom, textiel, kleding en leer, uitgeverijen en drukkerijen, vervoer en voedings- en genotsmiddelen³ (Berenschot,

³ Deze twaalf sectoren zijn gekozen vanwege hun commerciële aard. Sectoren waar de verplaatsing geen rol speelt wordt buiten beschouwing gelaten: primaire sectoren, overheid, onderwijs en zorg. De keuze heeft te maken met de plaatsgebondenheid van de activiteiten in deze sectoren.

2004). Berenschot heeft bedrijven in deze sectoren die minder dan 20 werknemers in dienst hebben buiten beschouwing gelaten omdat het niet waarschijnlijk is dat deze bedrijven op grote schaal hun activiteiten verplaatsen. De steekproef vindt uiteindelijk plaats binnen een populatie van 11.624 bedrijven met een werkgelegenheid van ongeveer 1.1 miljoen fte's⁴. Het resultaat was gebaseerd op de response van 2.100 enquêtes. Hieruit concludeerde Berenschot dat het grootste deel van de respondenten helemaal niet van plan is om te verplaatsen (84 procent). In totaal heeft 10 procent van de ondervraagde bedrijven de activiteiten tot op heden verplaatst (zie verder ook het overzicht van enquêtestudies). Bij de Kamer van Koophandel zijn er in Nederland ongeveer 640.000 bedrijven geregistreerd (KvK, 2005). Slechts één procent hiervan heeft meer dan 250 werknemers in dienst. Als de steekproef representatief is dan betekent dat dat er tot nu toe ongeveer 1.600 Nederlandse bedrijven (delen van) hun activiteiten hebben verplaatst.

3.2 Verplaatsing en sectoren

Men kan verwachten dat er grote verschillen zijn in de mate waarin een sector activiteit verplaatst of uitbestedt. Sectoren verschillen in omvang, intensiteit en groei van de verplaatsing. Berenschot heeft in zijn onderzoek op basis van vier invalshoeken de sectoren ingedeeld in categorieën (Berenschot en EZ, 2005). De eerste invalshoek is het aantal werknemers in de sector. De tweede invalshoek is de intensiteit van verplaatsing. Berenschot kijkt hierbij naar de mate waarin bedrijven binnen de sector op het moment van onderzoek activiteiten verplaatsen. De intensiteit van verplaatsing van het bedrijf wordt afgezet tegen die van het gemiddelde bedrijf, dat is ongeveer 10 procent van alle responderende bedrijven (FME-CMW, 2003). De derde invalshoek is de snelheid van verplaatsing binnen de sector. Ook hier wordt de verplaatsingssnelheid afgezet tegen het gemiddelde van alle gerespondeerde bedrijven. De invalshoeken zijn uitgebeeld in figuur 3.1. Ten slotte houdt Berenschot rekening met de tijd waarin de bedrijfsverplaatsing zich afspeelt, de vierde dimensie van het thema.

In figuur 3.1 is duidelijk te zien dat er sprake is van concentratie van verplaatsingen in bepaalde sectoren. Als men een lijn trekt van de hoek linksboven naar rechtsonder dan verdeelt men de betrokkenen in twee categorieën. De verplaatsingen en offshore uitbestedingen ontwikkelen zich van rechtsboven naar linksonder. Categorie A betreft de sectoren waarbinnen het thema verplaatsing relatief kort speelt maar waarin een zeer sterke groei te verwachten is. In categorie B bevinden zich sectoren die al enige tijd met verplaatsingen en offshoring te maken hebben en waarin een verdere, meer dan gemiddelde, groei verwacht wordt. In categorie C bevinden zich voornamelijk de dienstverlenende sectoren waarin het thema wel een rol speelt, maar waarbij bedrijven

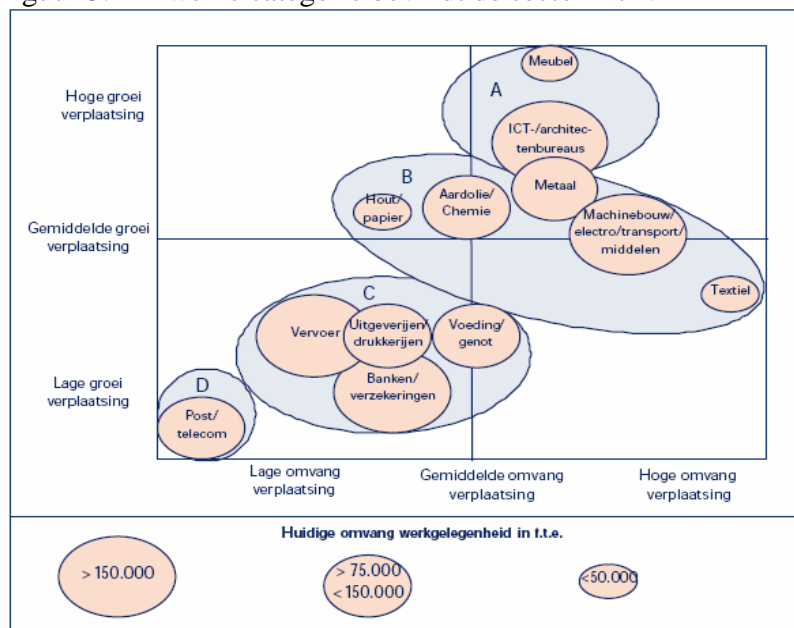
⁴ fte is de afkorting van de Engelse afkorting van 'full time equivalent'. Het is een methode om de productiviteit/ betrokkenheid van een werknemer bij een project te berekenen: het aantal werknemers omgerekend naar het aantal werknemers dat een volledige werkweek werken. 4 medewerkers die elke 2 dagen per week werken zijn dus 1,6 fte.

minder dan gemiddeld activiteiten verplaatsen en uitbesteden. Ten slotte is er nog categorie D die tot nu toe nog nauwelijks te maken heeft met verplaatsing en uitbesteding.

Men moet hierbij de kanttekening plaatsen dat de sectoren in figuur 3.1 erg verschillen in grootte en intensiteit van verplaatsingen en offshoring. Op sectorniveau moet men oppassen met de interpretatie van het lage aantal bedrijven dat daadwerkelijk verplaatst. Denk hierbij aan sectoren als banken/ verzekeringen, telecom en meubelindustrie. Een ander punt is dat de betrouwbaarheid van het percentage van de karakteristieken van de verplaatsende bedrijven verschilt per sector (Berenschot, 2005). Berenschot vermeldt ook dat dit geen significante invloed heeft op de hoofdconclusies.

Enkele sectoren, voornamelijk in de categorieën A en B, hebben in het (recente) verleden al grote hoeveelheden activiteiten verplaatst naar het buitenland. Het gaat hier voornamelijk om het productiewerk. Textiel is een opvallende sector in categorie B. De verplaatsing van textiel, kleding en leer begon al in de zeventiger jaren (Dicken, 1986). Deze sector was zeer arbeidsintensief. Het is daarom opmerkelijk dat deze sector überhaupt nog in aanmerking komt voor verplaatsing. Met andere woorden: valt er nog wat te verplaatsen in deze sector? Uit de tabel blijkt ook dat deze sector nu een geringe toename van het aantal verplaatsingen kent. Berenschot vermoedt dat de nu nog bestaande bedrijven de noodzakelijke aanpassingen van hun bedrijfsprocessen hebben doorgevoerd.

Figuur 3.1 In welke categorie bevindt de sector zich?



Bron: Berenschot, 2004

De snelgroeiers onder de sectoren zijn de meubelindustrie, de ict en de architectenbureaus. Terwijl de textielindustrie zich richting ‘rechtsonder’ verplaatst, neemt de verplaatsing in de ict-sector juist toe. Maar liefst 9 procent van de ict-bedrijven zegt te denken aan een verplaatsing van een deel van de activiteiten in de toekomst. 21

procent van de ondervraagden uit de meubelsector denkt een deel van de activiteit te verplaatsen. Van deze sector is echter niet bekend hoeveel activiteit werkelijk verplaatst is. Men moet daarom rekening houden met het verschil tussen het aankondigen en het werkelijke realiseren van verplaatsingen (EZ, 2005). In de meubelsector heeft geen enkel bedrijf dat gezegd heeft te willen verplaatsen, dat uiteindelijk ook echt gedaan. In het realiseren van de plannen spelen nog vele niet-rationele factoren een rol.

Enquêtetudies zijn niet volledig en kampen vaak met een gebrekkige response van bedrijven. Of het onderzoeksbureau vermeldt in zijn rapport de response niet (bijv. MKB en Berenschot 2004), of het onderzoek heeft een overwegend kwalitatief karakter (KPMG). Uit de wetenschappelijke literatuur is volgens Pellenburg (2000) gebleken dat de gehanteerde (directe) vraagwijze in de enquête en de interviews tot vertekening kan leiden. Er wordt door ondernemers meestal erg enthousiast gereageerd op voorstellen zolang zijzelf geen financiële bijdrage hoeven te leveren. Maar ondernemers kunnen net zo goed besluiten om plannen te verzwijgen of juist uit te vergroten om bijvoorbeeld de ontevredenheid over het overheidsbeleid tot uitdrukking te brengen. Bedrijven die verplaatsing toch al op hun agenda hebben staan, hebben waarschijnlijk al een verhaal voor de media klaar liggen. Zij zullen eerder geneigd zijn om mee te werken aan een dergelijk onderzoek dan bedrijven waar de kwestie nog niet speelt (CPB, 2005). Hierdoor vormen de respondenten een selectieve groep, wat de willekeurigheid van de steekproef aantast. De bovengenoemde studies hebben de definitie van verplaatsing nooit goed afgebakend. Er zijn zeer veel begrippen, vaak van het Engels afgeleid, in gebruik: *cross border migration of companies*, *international relocation*, *internationale herlocatie*, *outsourcing*, *offshoring*, en *offshore outsourcing*. Het is vanzelfsprekend dat er alleen studies met elkaar vergeleken kunnen worden die ook dezelfde afbakening hebben toegepast. Een studie als die van Deloitte & Touche is erg gekleurd omdat alleen de ogenschijnlijk negatieve kant van verplaatsing belicht wordt. Het vermoeden bestaat dat er een even groot of misschien wel een groter tegenstroom van investeringen vanuit het buitenland naar Nederland komt. Maar helaas blijkt dat nergens uit de genoemde studies. Enquêtetudies alleen zijn niet voldoende om een compleet beeld te schetsen van het internationale herlocatieproces, zeker gezien de gebreken van de bovengenoemde studies. Daarom is het nodig naast sectorspecifieke enquêtetudies ook investerings- en handelsstatistieken te bestuderen.

3.3 Patronen van verplaatsingen

Een van de belangrijkste punten van kritiek op de enquêtetudies was dat er te eenzijdig naar het internationale herlocatieproces wordt gekeken (CPB, 2005). In feite ligt het bestuderen van de investeringstroom en de verplaatsing naar Nederland buiten het bereik van een enquêtestudie. De enquêtetudies zijn vaak per sector of branche uitgevoerd, waardoor men een versnipperd resultaat heeft. De statistieken die verzameld zijn door nationale en internationale organisaties en statistische bureaus (DNB, CPB, CBS en OESO) bieden een integraal overzicht van de verplaatsing. Hierbij maakt men gebruik van de investerings- en handelsstatistieken.

Bedrijven kunnen op drie manieren hun activiteiten uitvoeren:

1. een bedrijf kan kiezen de benodigde halffabrikaten zelf te maken (de verticale integraal productie),
2. men kan de productie van het halffabrikaat overlaten aan een tussenfabrikant die in het thuisland of in een buitenland gevestigd is.
3. ten slotte kan het bedrijf de productie van basisgoederen en halffabrikaten die eerst in eigen bedrijf plaatsvinden delocaliseren naar een nieuwe vestiging in een buitenland, via zogenaamde verticale directe buitenlandse investering (Altomonte en Bonassi, 2004). Hier is sprake van verticale integratie van bedrijfsactiviteiten.

Bij die laatste manier is er sprake van internationale verplaatsing van bedrijfsactiviteiten. De keuze voor een van die mogelijkheden wordt bepaald door de kosten die gemoeid met het opzetten van een nieuwe vestiging in het buitenland en de contractuele belemmeringen met de leverancier. Er is een correlatie tussen het outsourcen en het verplaatsen. Hoe onvolledig het contract met de tussenfabrikant des te groter de neiging die activiteit zelf te produceren in een buitenlandse vestiging. Andersom geldt hoe hoger de opbouwkosten van een eigen vestiging in het buitenland hoe groter de verleiding de activiteit uit te besteden aan een derde. Na afwegen van de voordelen en de nadelen die elke mogelijkheid met zich meebrengt zou de ondernemer een keuze maken. Bij die laatste mogelijkheid wordt er dus over de landgrens verplaatst. En die verplaatsing wordt gefinancierd door het moederbedrijf. Die financiering wordt als directe buitenlandse investering geregistreerd (zie verder ook het voorbeeld in 2.1)

Dus het bestuderen van de statistieken van handels- en investeringsstromen geeft een bandbreedte aan waarbinnen de verplaatsingen plaatsvinden. Het zijn nota bene niet de cijfers over verplaatsing zelf omdat de directe buitenlandse investering ook kan plaatsvinden zonder verplaatsing van bedrijfsactiviteit. De DBI is ook een manier van bedrijfsexpansie. Met andere woorden alle investering in een nieuwe vestiging in het buitenland is DBI maar niet alle DBI heeft te maken met het opzetten van een nieuwe productievestiging. Daarom blijven de verplaatsingskosten altijd binnen de bandbreedte van de DBI. Het is in dit onderzoek helaas niet mogelijk om de kosten van de verplaatsing te isoleren van de DBI. Daarom spreekt men hier in plaats van de verplaatsing de DBI.

De directe investeringen, zowel de inkomende als uitgaande stromen, zijn de afgelopen jaren flink toegenomen (DNB, 2004). In 2002 hebben de Nederlandse bedrijven voor 300 miljard euro directe investeringen gedaan in het buitenland. Dat is bijna het viervoudige van 1988. Daartegenover staat, in diezelfde periode, een directe buitenlandse investering van 245 miljard euro. Hoewel Nederland een 'negatief' stroomsaldo (- 52 miljard euro) kent, is de inkomende directe buitenlandse investering vervijfvoudigd sinds 1988.

In tabel 3.2 kan men aflezen dat de EU en de VS de belangrijkste bestemming en herkomst zijn van de Nederlandse directe buitenlandse investeringen. Het aandeel van de VS in de inkomende en uitgaande investeringen is in de afgelopen 20 jaar flink gedaald. Het aandeel van de oude EU in het investeringspakket is in dezelfde periode met $\frac{1}{3}$

gestegen (inkomend: van 34 procent in 1985 naar 55 procent in 2003; uitgaand: van 36 procent in 1985 naar 63 procent in 2003).

De data van De Nederlandse Bank laten zien dat Europa nog steeds *de* bestemming is van de Nederlandse investering (zie tabel 3.2). Meer dan de helft van de directe buitenlandse investeringen door de Nederlandse bedrijven slaat neer in Europa (55 procent in 2003). Van dit aandeel nemen de oude EU landen 81 procent voor hun rekening. Dit aandeel demonstreert de dominantie van de EU in de Nederlandse investeringsbestemming (zie ook ‘Visie op verplaatsing’ van EZ, 2005). Het is evident dat de geografische nabijheid een belangrijke rol speelt in de bestemming van de directe buitenlandse investering. De geografische nabijheid van de EU wordt op afstand gevolgd door het economische belang van de VS in de wereld. Met een aandeel van 17 procent (in 2003) zijn de VS nog steeds goed voor een tweede plaats voor de Nederlandse DBI. Het valt op dat Azië, inclusief Japan, een zeer bescheiden aandeel heeft in het pakket. Japan is ondanks zijn economisch belang in de wereld een verwaarloosbare bestemming en herkomst van de Nederlandse DBI. Het zegt wellicht iets over de oriëntatie van de Japanse economie en investeringsrichting.

Tabel: 3.2 Standen van directe investeringen

	Door Nederlandse bedrijven Bedrijven in het buitenland In % van totaal					door buitenlandse bedrijven in Nederland in % van totaal				
	85	90	95	00	03	85	90	95	00	03
Europa inc EU	40	51	56	60	68	49	57	63	68	70
- EU-15	34	45	47	50	55	36	46	52	62	63
-Overige Europa	6	6	9	9	14	13	11	11	6	7
*Oost-Europa ⁵	0	0	2	3	4	0	0	0	0	0
Amerika inc.VS	52	40	35	31	23	47	38	32	27	25
-de VS	41	30	25	26	17	34	25	22	22	17
-Latijnse Amerika ²	2	3	4	3	1	0	0	0	0	0
Azie inc Japan	5	5	7	6	5	4	5	4	4	5
-Japan	1	1	1	0	0	3	4	3	4	4
-China	0	0	0	1	0	-	-	-	-	-
Overige	3	2	2	2	4	0	0	0	0	0
Totaal	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

- = verwaarloosbaar aandeel

Bron: DNB, 2005, eigen bewerking (zie ook Bijlage 1 en 2)

Men kan zien dat er nog meer aan de hand is met Azië: zijn aandeel in Nederlandse uitgaande DBI neemt, ondanks toenemend belang in de wereldeconomie, af. Deze afname ondersteunt ook het vermoeden dat de geografische nabijheid van de EU een belangrijke rol speelt in de Nederlandse investeringsstrategie.

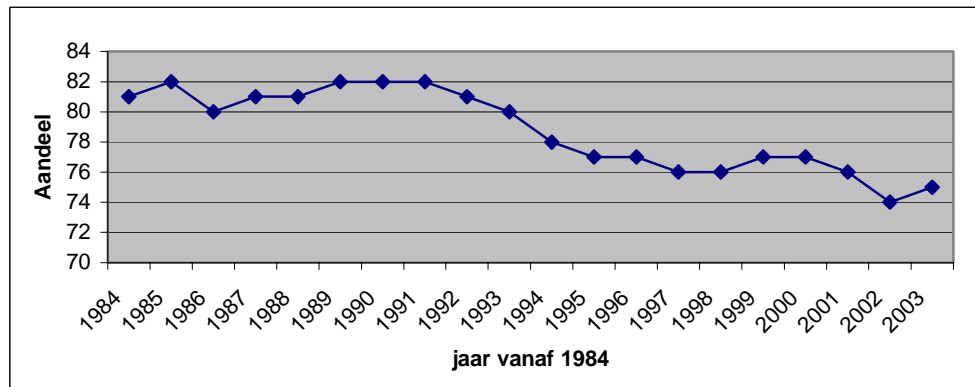
⁵ Oost-Europa: Baltische staten, Hongarije, Oekraïne, Polen, Roemenië, Rusland inclusief voormalige USSR, Slovenië, Slowakije, Tsjechië inclusief voormalige Tsjecho-Slowakije.

De stroom van investeringen naar Azië, Latijns-Amerika en Afrika is beperkt van omvang gebleven. In de afgelopen 20 jaar is het aandeel van deze continenten in totaal slechts licht gestegen. De enige geconstateerde verschuiving tussen bestemmingslanden is te danken aan het aandeel van China (CPB, 2005). Hoewel het aandeel van China snel toeneemt (van 0 in 1984 naar 1.729 miljoen in 2003), is China echter nog niet goed zichtbaar in de statistieken (DNB,2004). Uit de statistieken is gebleken dat Nederlandse bedrijven hun investeringen vooral richten op ontwikkelde economieën. Dit beeld krijgt men ook bij het bestuderen van de Nederlandse investeringen in Zuidoost-Azië: China moet in 2003 ondanks zijn €1.729 miljoen aan Nederlandse investeringen toch Singapore (4.963), Hong Kong (2.878), Zuid-Korea (2.748) en Taiwan (1.862) voor laten gaan. Deze vier zijn de (voormalige) ‘tjgers’ van de Aziatische economie. De stand van hun economie past beter bij de investeringsstrategie van de Nederlandse bedrijven. Ook in het geval van het Aziatische voorbeeld laten de investeringscijfers zien dat verplaatsing naar lagelonenlanden niet op grote schaal plaatsvindt.

Uit hetzelfde investeringscijfer van DNB blijkt dat er nog meer geografische concentratie is in het investeringspatroon van Nederlandse bedrijven. Ook binnen het voornaamste DBI-gebied, de EU, zijn de investeringen niet gelijkmatig verdeeld. Zelfs op deze ‘kleine’ schaal speelt de geografische nabijheid een belangrijke rol. De topvijf bestemmingen wordt ingenomen door de directe burens: de Benelux landen, Duitsland het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk. De topvijf absorbeerde in de afgelopen twintig jaar gemiddeld 78 procent van de DBI die in de EU plaatsvond. In de afgelopen twintig jaar is het aandeel van de topvijf bestemmingen in de EU licht gedaald (van 81 procent in 1984 naar 75 procent in 2003). De daling begon in 1991 en is deels toe te schrijven aan de opkomst van de Oost-Europese landen. De Nederlandse investeringen in Oost-Europese landen vertonen sinds 1991 een voortdurende stijging. Maar hun aandeel is nog steeds gering. De daling van het aandeel van de topvijf is ten slotte niet significant genoeg om te concluderen dat de topvijf bestemmingen hun dominante belang verliezen.

Een ander kenmerk van de Nederlandse DBI is dat het bedrag van de investeringen soms enorme verschillen vertonen op jaarbasis. Luxemburg heeft in 2000 € 5.487 miljoen Nederlandse investeringen aangetrokken. Het jaar daarop verviervoudigde het totale bedrag aan Nederlandse investeringen. De explosieve stijgingen zijn waarschijnlijk een gevolg van de bestaande investeringen die worden uitgebreid.

Figuur 3.2 Aandeel topvijf bestemmingen in de EU

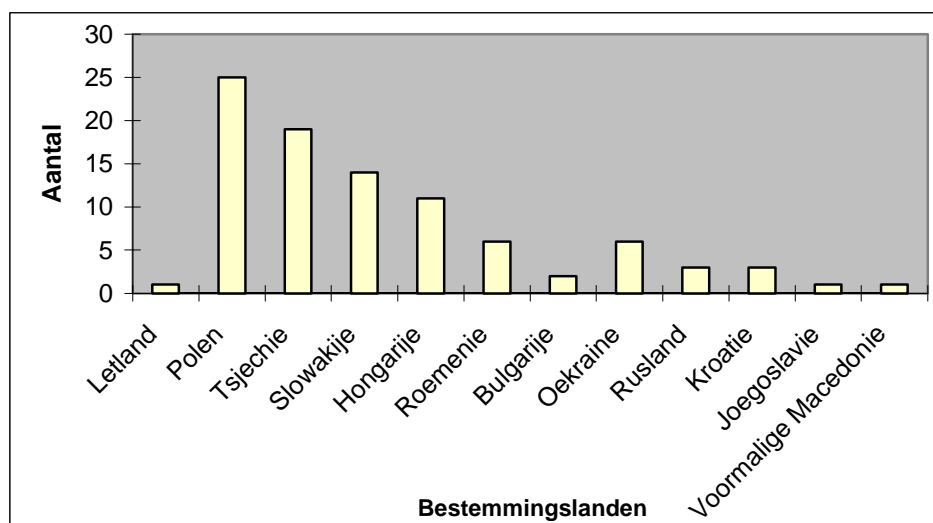


Bron: DBN, 2004, eigen bewerking (zie ook Bijlage 2 en 3)

Eerder in dit hoofdstuk is gesproken over de concentratie van Nederlandse DBI in bepaalde West-Europese landen. Ook in Midden- en Oost-Europa vertonen de Nederlandse DBI concentratie in bepaalde landen. Uit het onderzoek van FME-CWM blijkt dat er vier landen net als de topvijf bestemmingen in West-Europa favoriet zijn bij de leden van FME-CWM. Deze vier landen zijn Polen, Tsjechië, Slowakije en Hongarije. Deze vier landen hebben meer dan $\frac{2}{3}$ van de verplaatste metaalektrobedrijven binnen hun grenzen (FME-CWM, 2003). Het is onduidelijk of hier de geografische nabijheid ook een rol speelt in de landenkeuze.

Het patroon van verplaatsing en vestiging dat naar voren komt in figuur 3.3 strookt niet helemaal met de eerdere constatering van het CPB dat een investeringsstroom beantwoord wordt met een ongeveer even grote tegenstroom van investering uit het buitenland (CPB, EZ, 2005, 2004).

Figuur 3.3 Aantal Nederlandse vestigingen in Midden- en Oost-Europa in de sector metaalektrotechniek.



Bron: FME-CWM, 2003, eigen bewerking

Men moet echter weten dat in de investerings- en handelsstatistieken ook fusies, overnames en uitbreidingen zijn begrepen. Deze activiteiten versterken, of eerder vertekenen, het beeld dat deze statistieken geven over de verplaatsingen. Maar het neemt niet weg dat er een scheve ontwikkeling is in het verplaatsings- en investeringspatroon. Nederland vertoont een overschot aan DBI uit West-Europa, maar heeft een tekort met Midden- en Oost-Europa, China en India (DNB, 2004). Uit de enquêtes blijkt dat de meeste verplaatsingen binnen Europa blijven; daarbij vallen de verplaatsingen naar Midden- en Oost-Europa het meest op.

Uit de enquête van Berenschot blijkt dat 52 procent van de respondenten activiteiten heeft verplaatst naar Midden- en Oost-Europa en 42 procent activiteiten verplaatst heeft naar West- en Zuid-Europa. Met respectievelijk 16 procent en 11 procent zijn China en India de geduchte nieuwkomers. Omdat de respondenten in de enquête meerdere regio's mogen noemen, hebben sommige bedrijven aangegeven activiteiten naar meerdere locaties te hebben verhuisd. Vooral China wordt genoemd als het nieuwe bestemmingsland (EZ, 2005).

3.4 Verplaatsingsmotieven

Een van de meest opvallende onderwerpen in het internationaliseringproces betreft de veronderstelde herlocatie van bedrijvigheid (Van der Laan & Ghijsen, 1996). Volgens de auteurs zou er door dit proces een nieuwe internationale arbeidsverdeling ontstaan. De economische kerngebieden in de wereld zullen zich toeleggen op de nieuwe technologische ontwikkelingen en op hoogwaardige productie. De economieën die nog in ontwikkeling zijn gaan de laagwaardige en arbeidsintensieve activiteiten van de kerngebieden overnemen. In deze nieuwe arbeidsverdeling wordt het verschil in loonkosten veelvuldig genoemd als een van de belangrijkste bewegingsmotieven. Van der Laan waarschuwt voor het gevaar van te rechtlijnige interpretatie van het loonverschil tussen landen. Uit de discussie over de herlocatie naar lagelonenlanden ontstaan verscheidene misvattingen. Deze misvattingen leiden tot het zogenaamde 'lagelonenlanden syndroom (lls)' (Van der Laan, 1996). Van der Laan noemt zeven misvattingen:

- Misverstand 1: nieuwe banen = oude banen, de wet van de communicerende vaten
- Misverstand 2: baanconcurrentie
- Misverstand 3: lonen zijn belangrijk
- Misverstand 4: meer werk door lagere lonen
- Misverstand 5: lagelonenlanden trekken meer investering aan
- Misverstand 6: tegenstelling lage- en hogelonenlanden
- Misverstand 7: wegvallende vraag leidde tot werkloosheid vooral onder de laaggeschoolden

Zijn deze misvattingen over de lagelonenlanden echt misvattingen? Inmiddels zijn we 10 jaar verder en kunnen we ons afvragen of er enige kern van waarheid in die opvattingen

zit? Al in 1996 beweerden Van der Laan en Ghijsen dat de samenhang tussen afkalving van de werkgelegenheid in een ontwikkelde economie als de Nederlandse en toename van werkgelegenheid elders niet evident is. De wet van de communicerende vaten gaat in de praktijk zelden op door verschillen in groeitempo tussen de economieën (van der Laan & Ghijsen, 1996). De herlocatie van bedrijven en werkgelegenheid speelt een geringe rol (The Economist, 1994). Wellicht is de ontwikkeling in groeiregio's als Azië en Oost-Europa het resultaat van endogene factoren. Maar men kan niet ontkennen dat er sprake is van herlocatie naar deze regio's. De vraag is waarom bedrijven hun activiteiten naar deze regio's verplaatsen. Spelen de verschillen in lonen een belangrijke rol?

Bedrijven kunnen meer dan voorheen een locatie kiezen voor hun verplaatsing of outsourcing. In grote lijnen kan men de verplaatsingen in twee groepen onderbrengen: verplaatsingen naar 'ongelijke' en naar 'gelijke' economieën (CPB, 2005). Er spelen ongetwijfeld verschillende motieven bij het verplaatsen naar 'gelijke' of naar 'ongelijke' landen. Bij verplaatsing naar een 'ongelijk' land (verticale verplaatsing) zullen loonkosten de afweging domineren. Bij de productie van speelgoed en textiel in China en programmeerwerk in India speelt dit motief een rol. Maar ook het overheidsbeleid ten opzichte van belastingen en milieuvorwaarden kan van belang zijn voor de verticale verplaatsing. Bij de verplaatsing naar landen met een vergelijkbare economie (horizontale verplaatsing) is de aanwezigheid van belangrijke leveranciers en afnemers en de beschikbaarheid van werknemers van belang. Denk hierbij aan Amerika of Duitsland als bestemming voor Nederlandse bedrijven om naar toe te verplaatsen of te investeren vanwege de marktomvang. De markttoegang staat hier centraal. In tegenstelling tot verplaatsing naar een 'ongelijk' land verlopen de verplaatsingen naar een 'gelijk' land niet via het basisprincipe van het product life model van Vernon (1966). Bij dit herlocatieproces is er geen sprake van verdere standaardisatie en formalisering van het productieproces.

Uiteraard sluit het ene motief het andere niet uit. Naast kostenverschillen en markttoegang spelen de laatste jaren ook andere 'softe' factoren een rol in de locatiekeuze bij een verplaatsing.

Van der Laan & Ghijsen weerleggen het derde misverstand. Zij nuanceren de veronderstelling dat lonen de belangrijkste determinerende factor zijn voor het verplaatsen en uitbesteden van bedrijvigheid tussen landen. Ook Oman (1994, 2000) en Ruigrok & Tulder (1995) beweren dat de lonen een bescheiden rol spelen in de keuze van verplaatsing. Zelfs in de meest arbeidsintensieve sector (textiel) vormen de lonen niet meer dan 30 procent van de productiekosten. Bij de productie van halfgeleiders en elektronica is dit aandeel soms niet meer dan 5 procent. Toch worden de activiteiten, waarbij de loonkosten slechts een klein deel van de productiekosten vormen, in de ontwikkelingslanden uitgevoerd. Van der Laan en Ghijsen geloven niet dat de arbeidskosten hierbij een dominerende rol spelen. En toch komt de (loon-)kostenbesparing als de onbetwiste nummer een van verplaatsingsredenen uit de enquêtestudies.

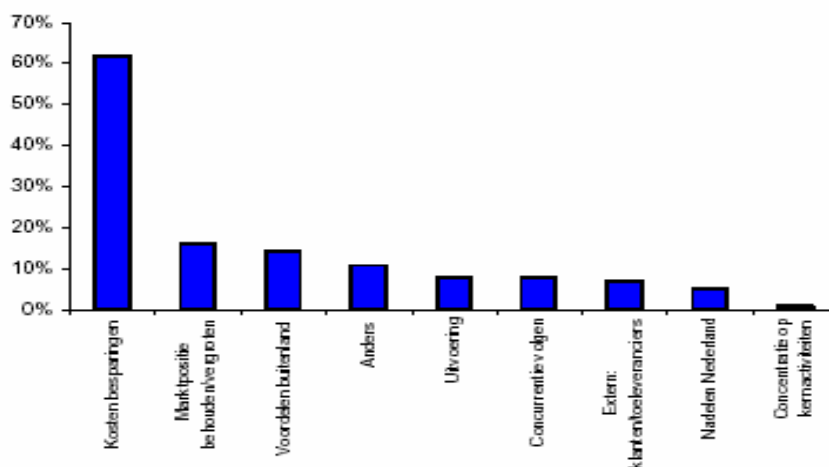
Voor de productie van goederen of diensten zijn er altijd kostenverschillen tussen landen, zelfs tussen regio's binnen een land. De oorzaak van die kostenverschillen kan te maken

hebben met de natuurlijke omstandigheden (bijv. ligging aan rivier en zee) en met de beschikbaarheid van productiefactoren (aanwezigheid van geschikte arbeid en kapitaal). Uiteraard kan een overheidsbeleid de kosten beïnvloeden. De kosten die verbonden zijn aan de milieunormen zullen in Nederland ongetwijfeld hoger zijn dan die in China of India waar het milieubewustzijn zich in een ander stadium bevindt. De ontstane kostenvoordelen kunnen door middel van internationale handel beter worden benut. De bedoeling van de internationale handel is eenvoudig: goedkoop inkopen/ produceren en duur verkopen. Dat kan alleen als men gebruik maakt van de comparatieve kostenvoordelen die voortvloeien uit de bovengenoemde oorzaken. Het gevolg is dat er een internationale arbeidsverdeling optreedt. In de praktijk komt het er op neer dat men de dure onderdelen uitbesteedt aan landen waar ze goedkoper kunnen worden uitgevoerd. Het kapitaal en de tijd die uitgespaard worden, kunnen gebruikt worden om zich toe te leggen op een ander onderdeel. Bij de internationale outsourcing maakt het een bedrijf dan ook weinig uit waar zijn goederen en diensten geproduceerd worden, als zij ze maar goedkoop kunnen betrekken.

Ondanks de kalmte van de economen met betrekking tot de kostenverschillen komen de enquêtestudies toch tot een heel andere conclusie. In 2003 heeft EZ de motieven om productie elders te openen, geïnventariseerd (EZ et al, 2003). De ondervraagde bedrijven noemen de concurrentiepositie (met andere woorden: lagere productiekosten) als de belangrijkste reden voor de verplaatsing.

De respondenten mogen voor hun verplaatsing meerdere redenen noemen. De kostenbesparingen worden door meer dan 60 procent van de geënquêteerde bedrijven genoemd. Als de door de geënquêteerde bedrijven gegeven motieven representatief zijn voor het hele bedrijfsleven in Nederland, dan komt dit beeld niet overeen met het onderzoek van Van der Laan waarin hij de arbeidskosten in het totale kostenpakket bagatelliseert. De loonkosten in Nederland zijn in de afgelopen vijf jaar harder gegroeid dan in concurrerende landen (CPB Nieuwsbrief december, 2004, p.6).

Figuur 3.4 De door de geënquêteerde bedrijven genoemde redenen voor verplaatsingen naar het buitenland.



Bron: Berenschot/ EZ, 2004

De arbeidsproductiviteit in Nederland hield echter geen gelijke tred met de concurrenten. Het gevolg is dat de arbeidskosten per eenheid product in de verwerkende industrie sinds 2001 sterker zijn gestegen dan in de concurrerende landen (EZ, 2005). Het is echter niet geloofwaardig dat dit productiviteitsverschil de reden geweest kan zijn voor de verplaatsing. Immers de loonkosten in de lagelonenlanden zijn in de jaren tachtig van de vorige eeuw ook al laag (CPB, 2005). Bovendien maakt figuur 3.4 geen onderscheid tussen verplaatsing naar ontwikkelde en ontwikkelingslanden. Het vermoeden bestaat dat het verschil in productiviteitsgroei sterker van invloed zou zijn op verplaatsing naar een ontwikkeld land dan naar een ontwikkelingsland. De verschuiving naar lagelonenlanden is meer een structureel proces dat een onderdeel is van de product life cyclus (Vernon, 1966, zie ook hoofdstuk 2). Bij de horizontale verplaatsing, verplaatsing naar gelijkwaardige economieën, spelen factoren als nabijheid van de afzetmarkt, uitbreiding van het marktaandeel en aanwezigheid van belangrijke leveranciers een belangrijker rol dan de kostenbesparing (zie ook 3.4.1).

De loonkosten in de verwerkende industrie kunnen wel laag zijn maar in de dienstensector maken de loonkosten een veel groter deel uit van de totale kosten. Denk hierbij aan verplaatsingen van programmeerwerk in de ict-sector en administratief werk. In 1990 vonden Van Rietenbergen et al. dat verplaatsing van bedrijfsonderdelen in de dienstensector nog in de kinderschoenen staan (Van Rietenbergen et al., 1990). Nu, vijftien jaar later, vertonen de verplaatsingen ook in deze sectoren de eerste contouren. Behalve dat de loonkosten in de dienstensector laag zijn, prijzen de bedrijven ook de beschikbaarheid, de kwaliteit en de arbeidsmentaliteit van de werknemers uit de lagelonenlanden (Het Parool, 2004; NRC, 2005, FT, 2004, Cuyvers en Lenart, 1999, Far Eastern Economic Review, 2005, Abraham en Taylor, 1993).

Ondanks dat sommige onderzoekers beweren dat de loonkosten een bescheiden rol spelen als verplaatsingsmotief, wordt kostenbesparing toch het meest genoemd als reden om te verplaatsen. Uiteraard gaat het bij de kostenbesparing om meer dan alleen de loonkostenbesparingen. Naast de loonkosten spelen ook andere kosten een belangrijke rol. Denk hierbij aan transportkosten, vestigingskosten, trainingskosten en fiscale kosten. In het onderzoek van EZ zijn slechts de kosten voor de verplaatsing bestudeerd. De kosten die gemoeid zijn met verplaatsing en herlocatie kunnen wel eens veel hoger zijn waardoor bedrijven de beoogde kostenbesparing niet realiseren. Van de bedrijven die activiteiten hebben verplaatst, zegt 44 procent dat een kostenbesparing van meer dan 5 procent niet mogelijk is. Nog eens 20 procent geeft aan de beoogde kostenbesparingen helemaal niet gerealiseerd te hebben (EZ, 2005). De bedrijven onderschatten in hun enthousiasme wel eens de andere kosten, zoals de opbouwkosten, communicatiekosten en trainingskosten. Juist ook deze kosten zijn belangrijk bij de internationale herlocatie van een bedrijf. Deze kosten eroderen het voordeel van de lage loonkosten waardoor de productiekosten per eenheid product hoger uitvallen dan beraamd was.

Behalve de kostenverschillen komen in het onderzoek van het Belgische Planbureau ook factoren als regelgeving, aanwezigheid van grondstoffen, het geschikte personeel en transportkosten naar voren (Belgisch Planbureau, 1994, Cuyvers en Lenart, 1999, p.9).

De directeur van de brancheorganisatie Nederlandse Vereniging Algemene Toelevering (Nevat) gaf in 2004 aan dat het verhaal over de loonkosten slechts de halve waarheid is (Buitenlandse Markten, 2004, nr. 111824). Volgens hem zijn er naast kostenredenen ook andere gewichtige redenen waarom sommige bedrijven hun productie verplaatsen. Men bekritiseert hierbij voornamelijk het inadequate en ondernemersonvriendelijke klimaat door het belemmerende belastingsysteem, de milieuwetgevingen en de grote regeldruk (SEO, 2004, FD, 2005). Ook de verhuizing van een fabriek van Philips Lighting in 1999 (in feite in 2001) van Terneuzen naar Pila in Polen kan in dit kader worden gezien. Tegenover de media worden alleen de hoge loonkosten als beweegreden aangevoerd, maar de werkelijkheid is dat Philips voor zijn productieveestiging ook een vrijstelling van vennootschapsbelasting van tien jaar heeft gekregen.

In paragraaf 2.3 is bij de behaviorale benadering gezegd dat de keuzes van de ondernemers in de praktijk vaak niet optimale keuzes zijn. De locatiekeuze wordt vaak medebepaald door persoonlijke visie en oordeel (Pellenbarg, 1977). Deze opvatting wordt ook ondersteund door een uitspraak van de directeur van de brancheorganisatie Nevat. Hij geeft aan dat er sprake is van een hype rond het uitbesteden en verplaatsen van werk naar goedkope landen. Hij vraagt zich af of dat de juiste oplossing is voor alle bedrijven (SEO, 2004). De kleine en middelgrote bedrijven beseffen onvoldoende dat grote bedrijven wellicht andere motieven hebben om te verplaatsen dan kleine bedrijven.

3.4.1 Zijn er andere motieven?

Landen die veel op elkaar lijken trekken ook veruit de meeste investeringen aan. Paragraaf 3.3 laat zien dat de Europese regio de belangrijkste bestemming en herkomst is van de Nederlandse DBI (zie tabel 3.3). De verplaatsingen tussen landen met eenzelfde productieniveau kunnen niet volledig verklaard worden door bijvoorbeeld verschillen in loonkosten. Er zijn dus andere oorzaken.

Een onderzoek naar die oorzaken begint met het constateren van een spanningsveld tussen de handelskosten en de schaalvoordelen. Handelskosten zijn de kosten die gemoeid zijn met het transport van goederen en personen, importtarieven, communicatiekosten en overbruggingskosten voor de verschillen in de wetgeving. De schaalvoordelen ontstaan door een grotere productie waardoor de kosten per eenheid product dalen. Een bedrijf moet altijd kiezen welke kosten het wil reduceren.

Het spanningsveld tussen de twee soorten kosten is deels te ontlopen door een vestiging in de nabijheid van een grote afzetmarkt te kiezen (CPB, 2005). Als de twee economieën gelijkwaardig zijn, dan kan men kiezen die afzetmarkt via export of via lokale productie te bedienen. Locale productie brengt in dit geval dus minder handelskosten met zich mee. De hoogte van de handelskosten is bepalend voor de beslissing. De handelskosten zijn vooral belangrijk voor de goederen en diensten die moeilijk verhandelbaar zijn of waar een face-to-face contact belangrijk is. Denk hierbij aan bankdiensten, adviesbureaus en plaatsgebonden diensten als schoonmaak. Als men kiest voor verlaging van de

productiekosten via schaalvergroting dan zijn de vestigingen bij de verschillende afzetmarkten niet handig om die kostenreductie te realiseren. Dus in dat geval is de verticale verplaatsing naar de lagelonenlanden een betere keuze.

De verplaatsing van bedrijfsactiviteiten binnen de oude Europese Unie (15 leden), en naar de andere westerse landen kan heel andere motieven hebben dan de verplaatsing naar lagelonenlanden. Een land met lage lonen motiveert een bedrijf niet per definitie om er naar toe te verplaatsen. Dat land moet minstens een waarde toevoegen aan de internationale waardeketen van dat bedrijf (Van den Berghe, 2001). Er zijn twee standpunten met betrekking tot verplaatsingen. In het ene kamp is men van mening dat alle activiteiten die naar het buitenland verplaatst worden ook in het thuisland kunnen plaatsvinden. De studies van Ruttenberg (1971) en Arthuis (1994, onderzoek naar deïndustrialisatie in Frankrijk) zijn er twee voorbeelden van. Vanuit het perspectief van investeringsmanagement bekeken is men daarentegen van mening dat internationale herlocatie *de* voorwaarde is voor het overleven van een bedrijf. In de businessgeoriënteerde studies van Stobaugh (1976, in de VS) en Jordan en Vahlne (1981, in Zweden) komt dit standpunt sterk naar voren. De aanhangers van deze veronderstelling vrezen dat het achterwege blijven van internationale herlocatie verlies van marktaandeel aan de concurrenten kan betekenen en uiteindelijk de concurrentiepositie van het eigen bedrijf kan schaden. Het volgen van concurrenten wordt ook genoemd in de enquêtestudies, maar slechts als een marginaal motief. Zowel een 100 procent terughoudende als een 100 procent enthousiaste houding kan niet erg realistisch en rationeel zijn. Die houdingen komen dan ook niet overeen met de werkelijke investerings- en verplaatsingsstrategie van een bedrijf.

De twee belangrijkste redenen van verplaatsing, kostenbesparingen en markttoegang, sluiten elkaar niet uit. Zo zouden Polen, China en India in de recente jaren zowel qua kostenbesparing als markttoegang interessant zijn voor een bedrijf wanneer het overweegt om activiteiten te verplaatsen. Maar men moet zich ook niet verbeelden dat markttoegang bij elke verplaatsing naar die landen een rol speelt. Zo blijkt uit de case studie naar een Belgisch textielbedrijf voor luxueus ondergoed, Van de Velde Bros Ltd., dat de aanwezigheid van het bedrijf op de lokale markt geen enkele rol speelt in de verplaatsingoverweging (Cuyvers en Lenart, 1999). Alle productie wordt naar een centraal distributiecentrum in België geëxporteerd voor de Europese markt. De luxueuze producten zijn simpelweg onbetaalbaar voor de meeste Chinezen (Cuyvers en Lenart, 1999, NRC, 2005). China kan van alle vestigingen van Van de Velden het goedkoopst produceren. Toch benut het bedrijf niet alle voordelen door o.a. het hoge importtarief. Ook uit andere case studies van Cuyvers en Lenart blijken de bedrijven in eerste instantie wel om kostenoverwegingen hun activiteiten te hebben verplaatst. Er was sprake van 'herlocatie met expansie' (een term van het Belgische Federale Planningbureau), of, in het geval van Pauwels International en Sioen Industries zelfs sprake van 'sensu stricto', wat inhoudt dat er op de thuismarkt geen verandering van werkgelegenheid plaatsvindt. Bedrijven die in het topsegment zitten en hun activiteiten hebben verplaatst noemen vaak meer redenen dan alleen de kostenbesparingen. Het valt op dat bedrijven die hun activiteiten naar Azië hebben verplaatst een kleiner land kiezen om van daaruit het toekomstige marktaandeel in de rest van (Zuidoost-) Azië veilig te stellen. Zij geven toe

dat ze hun vestiging aldaar als een springplank willen laten fungeren naar de grotere potentiële markt van bijvoorbeeld China. Deze bedrijven geven ook aan dat zij de ambitie hebben om overal op de wereld te opereren en dat zij segmenten opzoeken waar hun concurrenten nog niet aanwezig zijn. Dit is een meer offensieve dan defensieve bedrijfsstrategie (zie ook de cases studies van Kudina, 1999, naar de vestigingsmotieven van bedrijven in Oekraïne). De bedrijven die onderzocht zijn in de case studies hopen ook dat hun overzeese vestigingen spin-offs genereren die weer tot additionele orders in het thuisland leiden.

Ondanks dat sommige bedrijven andere redenen dan kostenoverwegingen voor hun verplaatsing aanvoeren, ontkennen zij niet dat de lagere arbeidskosten altijd een belangrijke rol hebben gespeeld in hun besluitneming. Ten slotte blijkt er uit de case studies dat er maar een lage score is voor de reden 'nadelen in het thuisland' (EZ et al., 2005). Het is een lichte troost dat bedrijven slechts in beperkte mate vertrekken vanwege nadelen als het belemmerende vestigingsklimaat en de ondernemersonvriendelijkheid aan het thuisfront. Bedrijven roemen bij hun vertrek de pull factoren als de lagere productiekosten, het gunstige belastingmilieu, de hoge kwaliteit en arbeidsmentaliteit van het bestemmingsland.

Uiteraard kan men op basis van enkele case studies geen algemene uitspraak doen over de motieven van verplaatsingen. Maar de cases schetsen wel een beeld waarom bedrijven verplaatsen. Kostenbesparingen en markttoegang hebben in de werkelijkheid het meeste gewicht in de besluitvorming. De directeuren merken bij de case studies wel op dat men kiest voor een land omdat men de bevolking daar erg open, direct en ijverig vindt, en het leefmilieu erg waardeert. Maar deze 'softe' aspecten blijken nergens van belang te zijn geweest voor een landenkeuze. Ondanks de vele problemen waarmee buitenlandse vestigingen te maken krijgen op de nieuwe bestemming, blijven de meeste bedrijven wel bij hun keuze (Kudina,1999). Zij zien deze problemen als onvermijdelijk als men een nieuwe markt wil betreden. Bovendien krijgen ook de binnenlandse bedrijven hiermee te maken. Andere 'softe' kenmerken als de politieke stabiliteit, private eigendomsbescherming, financieringsmogelijkheden en overheidsbeleid spelen wel degelijk een rol maar zijn zeker niet bepalend voor het eigenlijke besluit tot herlocatie. Bovengenoemde kenmerken spelen wellicht een rol bij de locatiekeuze *binnen* het land wanneer een bedrijf al een beslissing heeft genomen om bedrijfsonderdelen naar dat land te verplaatsen. Daarnaast heeft elk bestemmingsland zijn eigen specifieke voordelen. Eerder vond een Duits onderzoeksbureau (German Advisory Group) in 1998 al soortgelijke motieven voor verplaatsing naar Oekraïne (Mollers,1998 (Kudina,1999)). In zijn onderzoek vergelijkt German Advisory Group (GAG) het gemiddelde van Tsjechië, Oekraïne en Rusland. GAG legde een twaalfstal motieven aan de bedrijven voor waarom zij bedrijfsonderdelen naar Oekraïne hebben verplaatst. De respondenten in zijn onderzoek moeten aan elk motief een waarde tussen 1 en 4 toekennen. Als het bedrijf een motief een 4 geeft, dan betekent dat dat dat motief heel erg belangrijk is voor verplaatsing naar dat land. Geeft het bedrijf een 1 aan een motief, dan is dat motief totaal onbelangrijk voor de verplaatsing.

De onderzochte landen verschillen soms enorm per motief (Mollers, 1998, zie ook Kudina, 1999). Het omzeilen van importbarrière is voor Tsjechië helemaal niet belangrijk terwijl dit motief door alle bedrijven genoemd wordt als een van de belangrijkste motieven. Andersom vinden bedrijven de lage loonkosten van Tsjechië belangrijk terwijl zij in Oekraïne willen zitten vanwege de potentiële markt. Uit de case studies van Mollers en GAG is gebleken dat de markt- en omzetgeoriënteerde motieven de belangrijkste reden zijn om in Oekraïne een bedrijfs onderdeel op te zetten. De loonkostenvoordelen spelen hier slechts een bescheiden rol. Het analyseren van de omstandigheden in het thuisland en in het gastland is onvoldoende om de locatie van een bedrijf te voorspellen (OESO, 1995). Elk bedrijf heeft zijn eigen redenen om een nieuwe vestiging elders te openen (Dosh, 2004). Analyse op de bedrijfsschaal kan daarom meer inzicht en begrip verschaffen om het concept van herlocatie te construeren. (Van den Berghe, 2001, Konings en Murphy, 2001).

3.5 Gevolgen voor Nederland

Als men het over de gevolgen van bedrijfsverplaatsingen heeft dan kan men haast niet om de gevolgen voor de consumenten, de arbeidsmarkt en de werkgelegenheid heen. Het onderzoek naar de relatie tussen de bedrijfsverplaatsingen en het effect voor binnenlandse werkgelegenheid is een gevoelige kwestie omdat hier emoties van betrokkenen bij komen kijken. Deze relatie krijgt ook de meeste aandacht in de media. Het uitvergroten van een enkel voorbeeld kan de werkelijke impact op werkgelegenheid vertekenen en overdrijven. Hoe zou een lezer over deze kwestie denken als hij/ zij de volgende zinnen leest: ‘ .. over the next decade, offshoring will *knock millions* of white-collar Americans and Europeans out of work, *blowing a hole in the middle class* from Los Angeles to London, from Boston to Berlin, from Toledo to Tokyo, from Austin to Amsterdam’ (Eastern Economic Review, 2005) en ‘I don’t know why we would ever hire another software programmer in New York again.’ En ‘Outsourcing is an “*irreversible megatrend*” that is *sapping the US job market* and threatening the lifestyles of US professionals and workers *pulled into its vortex*.’ (The Boston Globe, 2005)⁶. Dergelijk dik aangezet taalgebruik in de media is zeer verontrustend. Soms komen die uitspraken zelfs van insiders op dit gebied zoals het laatste citaat van de Hira’s in The Boston Globe. Vooral de Angelsaksisch media doen graag mee met het schetsen van de doemscenario’s die zouden ontstaan door de verplaatsing. Een rondgang langs de Nederlandse media leert dat de berichtgeving hier nog binnen de perken blijft.

De in tabel 3.1 geïnventariseerde enquêtestudies hebben via een steekproef geschat hoeveel bedrijven hun bedrijfsactiviteiten hebben verplaatst of van plan zijn om dat te doen. In deze studies is het niet duidelijk om hoeveel banen(-verlies) het gaat. Uit de inventarisatie van Van den Berghe blijkt dat er voor Nederland zelfs nog niet eerder specifiek onderzoek is gedaan naar de relatie tussen internationale herlocatie van

⁶ De citaten komen van het artikel ‘*The next wave of offshoring*’ in het weekblad ‘*Far Eastern Economic Review*’ van maart 2005 (volume 168 nr. 3) en van de uitspraak van broers Hira in het dagblad ‘*The Boston Globe*’ van 10 juli 2005.

bedrijven en het effect op de binnenlandse werkgelegenheid (Van den Berghe, 1999; CPB, 2005). De bestaande economische literatuur is het er over eens dat verplaatsing weinig zorgen baart voor de werkgelegenheid. Maar geldt dat ook voor de positie van de laaggeschoolden in Nederland?

Van der Klundert (2005) is het daar duidelijk niet mee eens. Hij voorziet door de globalisering van de wereldeconomie een geweldige toename van de beroepsbevolking in de wereld, met name door de jonge bevolking van China en India. Vanwege de schaalgrootte kan dit in de toekomst tot een grote druk op de lonen van laaggeschoolden in de Westerse landen leiden (Van der Klundert, 2005). Ook wijst hij op de toenemende loonkloof tussen geschoolden en ongeschoolden in het westen. Men moet zich hierbij afvragen of de ongelijker inkomstverdeling een gevolg is van de verplaatsingen. Uit diverse empirische onderzoeken blijkt dat de toenemende loonkloof maar voor een klein deel toegeschreven kan worden aan de concurrentie van de laaglonenlanden (Konings en Murphy, 2001). Verschillende onderzoekers concluderen dat de toenemende inkomensongelijkheid veroorzaakt wordt, door onder andere verandering in de prijs van (kennisintensieve) consumentenproducten, beloning van geschoolde en ongeschoolde arbeid, mate van participatie in de informatie- en communicatietechnologie, en ongelijkheid in creativiteit.

Om uit te zoeken waarom het grootste deel van het banenverlies niet aan de verplaatsing kan worden toegeschreven, wordt er eerst een ruwe berekening gemaakt van de omvang van het banenverlies in Nederland. Hierbij wordt de enquête van Berenschot (2004) als uitgangspunt gebruikt omdat deze studie, als enige van de bestaande onderzoeken, banenverlies in Nederland concreet heeft vastgesteld. In verband met gebrek aan concrete berekeningen van het banenverlies worden ook van tijd tot tijd voorbeelden uit de Verenigde Staten gebruikt om de impact van verplaatsing te schetsen.

Berenschot schat op basis van zijn enquête dat ongeveer een kwart van de industriebanen in Limburg en Noord-Brabant door de verplaatsing verloren gaat. Berenschot heeft in zijn onderzoek echter niet gemeld over welke tijdsperiode zijn onderzoek gaat. CPB veronderstelt dat dit percentage (25 procent) over een periode van 10 jaar, een geloofwaardige tijdeenheid, wordt gespreid. Dat betekent dus dat er per jaar 2.5 procent van de totale industriebanen in Limburg en Noord-Brabant verdwijnt. Uit het CPB Memorandum van 2003 blijkt dat 14 procent van de totale werkgelegenheid in Nederland zich in de industrie bevindt. Een banenverlies van 2.5 procent per jaar betekent dus een verlies van: $6 \text{ miljoen banen} \times 14\% \times 2.5\% \approx 21.000^7$ banen, dat is 0.35 procent van de totale werkgelegenheid in Nederland.

Udo Kock (2003, 2000) berekent in het Tijdschrift voor de Politieke Economie en Maandschrift Economie de baancreatie en baanvernietiging in de perioden 1971-1980, 1981 – 1990 en 1991 - 1997. Alleen in de periode 1981-1990 kent Nederland een absolute baanvernietiging. In de andere twee perioden zijn er meer banen bijgekomen

⁷ Het aantal van 6 miljoen banen is afkomstig van het CBS en Kock. Het gaat hier om het totale aantal banen in Nederland in 1996. In dezelfde onderzoeksperiode vond ook de economische recessie plaats van eerste kwartaal van 1992 tot derde kwartaal van 1994.

dan er weggaan. Voor de laatste periode was er sprake van een netto creatie van 83.000 banen. En dat op een basis van 5.907.000 banen (CBS, 1996; Kock, 2003). Met andere woorden, stel dat de studie van Berenschot representatief is voor de hele sector industrie in Nederland, dan werd er, ondanks een verlies van 21.000 banen, nog een surplus van 83.000 banen gerealiseerd. Voor de periode 1991 – 1997 kan men eenzelfde conclusie trekken. Er was in die periode jaarlijks sprake van een banenvernietiging van 856.000 tegenover een baancreatie van 939.000 en dat op een gemiddeld banenbestand van zes miljoen (Kock, 2004). Banenvernietiging die het gevolg is van verplaatsing beslaat niet meer dan 2.5 procent van de totale banenvernietiging die op zijn beurt een normaal onderdeel is van het economische proces. De verplaatsingen dragen niet noemenswaardig bij aan de normale stromen op de nationale arbeidsmarkt.

Aan de totale banen- en werknemersherlocatie is te zien dat de Nederlandse arbeidsmarkt een grote dynamiek kent. In de jaren 90 gaat het hierbij om gemiddeld zo'n 2.0 miljoen banen en zo'n 2.5 miljoen werknemers. In de jaren 90 loopt de baancreatie en banenvernietiging vrijwel parallel (zie Maandschrift Economie, 2000). Ten slotte moet gemeld worden dat in sommige gevallen banenvernietiging niet tot werkloosheid hoeft te leiden. Dat is het geval wanneer men direct een nieuwe baan vindt. Andersom betekent een productiviteitsstijging ook niet noodzakelijkerwijze een toename van werkgelegenheid. Dat geldt vooral voor de metaalektro en andere sectoren met een 'high tech'-karakter. De technologische en daaraan gerelateerde organisatorische innovaties van het productieproces in die sectoren maken het mogelijk met steeds minder personeel steeds meer productie te realiseren (De Grip et al., 2005). Maar ondanks de structureel teruglopende werkgelegenheid betekent het niet dat er in de toekomst geen vraag naar nieuw personeel zal zijn. Als gevolg van de vergrijzing van het personeelsbestand verwacht men zelfs een krapte op de arbeidsmarkt, en met name voor functies op middelbaar en hoger niveau.

Offshore verplaatsing wordt een probleem wanneer werknemers als gevolg van die verplaatsing hun baan verliezen en geen nieuwe baan in andere sectoren en bedrijven hebben kunnen vinden (SEO, 2004). De mogelijkheid en de duur van het vinden van een nieuwe baan vereist een gedegen voorbereiding bij het (oude) bedrijf en een flexibele arbeidsmarkt. De mate van flexibiliteit van de arbeidsmarkt en de handhaving van de werknemer op de arbeidsmarkt wanneer zijn huidige baan wegvalt, kunnen bepalen of een verplaatsing een probleem wordt voor een land. De verplaatsing verscherpt juist de vereiste van een flexibele arbeidsmarkt. Het onderzoek van Berenschot besteedt geen enkele aandacht aan compenserende krachten als de flexibiliteit van de arbeidsmarkt en het plaatsgebonden karakter van veel activiteiten in een economie!

Verplaatsing van bedrijfsactiviteiten is niet nieuw en zeker geen specifiek Nederlands fenomeen. De literatuur over dit fenomeen is in andere landen omvangrijk en divers. Angelsaksische landen nemen ook hierin een voorsprong. Vooral het verplaatsingsdebat in de Verenigde Staten trekt aandacht. Het debat wordt voornamelijk gedomineerd door alarmerende voorspellingen (zie ook Business, mei 2005). De meest in het oog springende onderzoeken zijn de voorspellingen van Forrester Research waarbij maar liefst 3.3 miljoen mensen in de dienstensector hun baan zullen verliezen;

Onderzoeksbureau Gartner schatte dat eind 2004 een de tien ict-banen naar lagelonenlanden zou worden verplaatst (wat overigens niet gebeurd is); Deloitte Research voorspelt dat in 2009 twee miljoen banen in de financiële sector zullen worden geoffshored; ten slotte denkt Mckinsey dat offshoring tot 2009 jaarlijks met 30 tot 40 procent zal groeien.

De studies naar de situatie in Nederland richtten zich allemaal op de sector industrie. De offshoring in de Nederlandse dienstensector is verwaarloosbaar. Ook in de VS vindt de meeste banenvernietiging plaats in de industrie en de groothandel (Mckinsey Quaterly, nr. 1, 2005), al dan niet als gevolg van verplaatsing. Daarom is het des te opvallender dat deze geruchtmakende studies allemaal focussen op de dienstensector. Men vermoedt dat die aandacht voor de dienstensector gestimuleerd wordt door enkele Amerika-specifieke ontwikkelingen zoals het offshoren van callcenter-diensten en administratieve diensten.

Tegenover een reeks verontrustende onderzoeken staan *hardcore* economen die enkel voordelen van de offshoring voor de Amerikaanse economie zien. Diverse onderzoeken schatten dat 90 procent van de banen plaatsgebonden is. Zelfs de uitkomst van de wildste voorspellingen zal verwaarloosbaar zijn. Ook voor de Verenigde Staten kan men de voorspellingen gaan toetsen door middel van een aantal indicatoren. De omvang van banenherlocatie in de VS is veel massaler dan in Nederland. De banenvernietiging die een gevolg is van de verplaatsing blijkt slechts een miniem deel te vormen van de totale banenvernietiging (Kierkegaard, 2004). Op jaarbasis zou slechts 0.2 procent van de werkende Amerikanen getroffen worden door de offshoring. En dan heeft men het nog niet eens over de dynamiek van de Amerikaanse arbeidsmarkt die jaarlijks (van 2000-2003) netto 327.000 banen creëert. Ten slotte meldt dezelfde Mckinsey dat tussen 2000 en 2003 het aantal banen dat vervangen is, door import is gedaald (Mckinsey Quarterly, 2005). Aan de IT-sector besteedt Mckinsey extra uitleg. Hij schat dat in die sector ongeveer 134.000 software-gerelateerde banen zijn verplaatst naar India. Maar in dezelfde sector is er een equivalent aantal nieuwe banen bijgekomen. Het waren voornamelijk de software programmeurs die hun baan zagen offshoren. De enorme aanwezigheid van software programmeurs was het gevolg van het millenniumprobleem. Nu wordt dit 'laagwaardige' IT-werk uitbesteed aan lagelonenland India. Tegelijkertijd vindt er een toename plaats van hoogwaardig IT-werk. Samengevat zijn de sterke binnenlandse productiviteitsgroei, de zwakke binnenlandse vraag, de sterke dollarkoers en de zwakke export voor een groot deel verantwoordelijk voor het banenverlies.

Voor zover er banen verdwijnen, vindt men door omscholing of bemiddeling wel een nieuwe baan. Onderzoek naar de relatie tussen offshoring en werkgelegenheid in bijvoorbeeld het VK komt tot soortgelijke resultaten (zie Amiti en Wei voor het Verenigd Koninkrijk, 2004). Mckinsey berekent dat de verplaatsing in Frankrijk slechts verantwoordelijk is voor 4 procent van de banenvernietiging in de dienstensector tegenover 7 procent voor Europa als geheel (Mckinsey, juni 2005, FD, juni 2005). Desondanks zijn er ook serieuze studies die het tegendeel beweren (zie bijvoorbeeld studies die de relatie tussen internationale productie van multinationals en binnenlandse werkgelegenheid onderzocht hebben, Van den Berghe, 1999).

Het banenverlies wordt dus alleen in zeer beperkte mate veroorzaakt door verplaatsing. Het meeste banenverlies vindt in de industrie plaats (Grossman, 1986, McKinsey Quarterly, nr.1, 2005). Maar dat verlies is vooral ook een gevolg van technologisering en tertiairisering van de economie. De meeste productiviteitsgroei in de industrie is gerealiseerd door het kapitaliseren van de productie. Alles wijst erop dat de technologische ontwikkeling de vraag naar ongeschoolde arbeid onder druk zet. De informatie- en communicatietechnologie(ict) draagt bij aan de uitstoting van ongeschoolde arbeid (Van der Klundert, 2005). Van der Klundert verwacht dat de technologie de uitstoting van de laaggeschoolden verder zal bevorderen. Andere redenen van banenverlies hebben te maken met de afnemende binnenlandse vraag en de export. Wat de onderzoeken niet kunnen becijferen is wat het banenverlies bij deze bedrijven zou zijn geweest als er niet besloten was een deel van de bedrijfsactiviteit te verplaatsen. Men kan aannemen dat een substantieel deel van deze banen door verdere technologisering van de maakindustrie (en dienstensector) op termijn toch niet te handhaven zal zijn. Zonder de verplaatsing van laagwaardige onderdelen zal de creatie van nieuwe, hoogwaardiger, banen hoogstwaarschijnlijk achterwege blijven (EZ, 2005).

De grootste impact van de offshoring van bedrijfsactiviteiten merkt men wellicht het sterkst als consument. Verplaatsing van activiteiten is onlosmakelijk verbonden met het internationale verkeer in goederen, diensten, kapitaal en personen. Goederen en diensten die men eerst zelf in Nederland produceerde worden nu van elders geïmporteerd. De Amerikanen betalen sinds 1995 door offshoring drie keer minder voor hun schoenen en bijna tien keer minder voor software (Business, 2003). De vrije handel biedt consumenten meer keuze in de consumptie van goederen en diensten. Door de lage productiekosten profiteren ook de consumenten van offshoring.

3.6 Moet de overheid iets doen?

Lou Dobbs van CNN noemt in een interview de offshoring 'a clear call to our business and political leaders that our trade policies are simply not working.' Zijn uitspraak illustreert de onrust onder de bevolking over dit fenomeen. Is zijn oproep terecht? Wat kan de overheid doen? En is het rationeel een meer protectionistisch beleid ten opzichte van liberalisering van de wereldhandel te voeren?

In het begin van dit hoofdstuk is geanalyseerd waarom bedrijven hun activiteiten verplaatsen en waar naartoe zij het verplaatsen. Bedrijven verplaatsen zich omdat zij via internationale handel en investeringen de macro-economische verschillen tussen landen willen benutten. Het kan hierbij gaan om lager productiekosten en de aanwezigheid van een afzetmarkt. Maar het kan ook een bewuste bedrijfsstrategie zijn om de investeringsrisico te verspreiden. Overheden kunnen de kenmerken van landen slechts indirect en traag veranderen. Het beleid dat een overheid kan voeren is vooral gericht op het veranderen van binnenlandse kenmerken. Het CPB (2005) noemt er drie beleidsvariabelen die wel van invloed kunnen zijn op het aantrekken van bedrijven: vennootschapsbelasting, milieunormen en arbeidsvoorwaarden. Het beleid omtrent de

milieunormen en arbeidsvoorwaarden zou niet doorslaggevend zijn voor een locatiebeslissing. De enige variabele waarmee de overheid invloed kan uitoefenen op de locatiekeuze is het tarief van de vennootschapsbelasting. De overheid kan beleid maken dat voorwaarden scheppen om buitenlandse bedrijven hiernaar toe te trekken of de Nederlandse bedrijven hier te houden. Maar omdat bedrijven zich niet wezenlijk laten verleiden door de beleidsvariabelen heeft de overheid ook geen beleidsinstrumentarium om een reeds geplande verplaatsing tegen te houden.

In paragraaf 3.5 is reeds opgewezen dat de flexibiliteit van een arbeidsmarkt uitmaakt of het banenverlies dat het gevolg is van verplaatsing een probleem wordt (zie ook SEO, 2004, p.20). In bepaalde sectoren en branches gaat het inderdaad niet goed met de werkgelegenheid. Verliezers bevinden zich in de industrie, het lage segment van de ict, brood- en banketfabrieken, kledingindustrie en leer- en schoenenindustrie (CBS, 2004). Het aandeel werknemers in de beroepsbevolking is in deze sectoren gestaag afgenomen. Maar verplaatsing is hierbij niet de enige en zeker niet de grootste boosdoener. De afname is onder andere een gevolg van de stijgende vraag naar diensten. Met andere woorden er is sprake van verschuivingen tussen de sectoren. Om de banenvernietiging in die sectoren op te kunnen vangen is een aanpassing van de Nederlandse sectorstructuur nodig. De sectorstructuur moet zich structureel aanpassen aan de veranderingen op de wereldmarkt. Alleen zo kan Nederland meeprofiteren van de voordelen van de internationale specialisatie. En hierin is een rol voor de overheid weggelegd.

De overheid kan alleen in algemene zin een rol spelen. Overheid moet bijvoorbeeld het opleidingsniveau van de beroepsbevolking stimuleren. Naarmate de beroepsbevolking beter geschoold is zou de sectorale verschuivingen beter gerealiseerd kunnen worden. Een straatmaker kan niet makkelijk in de advocatuur aan de bak, terwijl veel technische opgeleide mensen nooit een technisch beroep uitoefenen (FD, aug.2005). En beter geschoolde beroepsbevolking is ook beter in staat zichzelf om te scholen.

Energie en middelen die vrij komen in sectoren waar de werkgelegenheid niet zo goed gaat, moet de overheid besteden in sectoren waar Nederland nog wel comparatief voordeel heeft. McKinsey berekent voor Frankrijk, Duitsland en de VS het terugverdiende geld voor elke euro of dollar dat men uitbesteed heeft aan het buitenland (McKinsey, 2004, 2005). De VS verdienen voor elk dollar dat zij verplaatst hebben \$1.55 terug. Voor Duitsland (€0.74) en Frankrijk (€0.88) is dat veel lager. Bedrijven die hun gestandaardiseerde bedrijfsonderdelen overhevelen naar landen waar men goedkoper kan produceren sparen zo productiekosten uit. Het uitgespaarde kapitaal kan men nu besteden in kennisintensieve onderdelen waar men nog wel een voorsprong heeft op de lagelonenlanden. Met een eenvoudig rekensommetje kan men dat duidelijk maken: een fabrieksarbeider kost in Japan € 40 per dag, in China kost een zelfde fabrieksarbeider maar € 40 per maand. Bedrijf X heeft in Japan 500 van die arbeiders nodig om productie Y te verkrijgen. Omdat het productieniveau van de arbeiders in China lager ligt dan in Japan heeft hetzelfde bedrijf 1000 arbeiders nodig om dezelfde productie Y te halen. De totale loonkosten in Japan op jaarbasis: $500 * (\text{€ } 40 * 200 \text{ betaalde werkdagen}) = 4.0$ miljoen euro. De totale loonkosten in China op jaarbasis: $1000 * (\text{€ } 40 * 12 \text{ maanden}) = 480.000$ euro. $\text{€ } 4.0 \text{ miljoen} - \text{€ } 480.000 = \text{€ } 3.52 \text{ miljoen}$ Het verschil in kosten is

overduidelijk. Neemt men de transportkosten en het importtarief ook mee dan is het nog steeds goedkoper uit. De € 6.82 miljoen die men nu niet meer aan de productie hoeft te besteden kan nu geïnvesteerd worden in het ontwikkelen van nieuwe producten, nieuwe productieprocessen en de organisatorische innovatie van het productieprocessen. Zonder de verplaatsing zou de nieuwe banen die met die € 6.82 miljoen zijn gecreëerd niet geweest, terwijl de 'oude' banen op den duur in een competitieve markteconomie niet handhaafbaar zouden zijn. Ten slotte moet men beseffen dat het gestandaardiseerde werk zich niet alleen in de fabriek bevindt, maar volgens het product life cyclus in het eindstadium van alle producten.

Voor Nederland zijn er helaas geen gegevens beschikbaar. Maar het vermoeden bestaat dat het niet veel zou verschillen van de genoemde buurlanden. De overheid zou juist de sectoren, bijvoorbeeld de metaalelektro en meubelsector, die een hoog terugverdienpercentage hebben, moeten aanmoedigen hun dure gestandaardiseerde onderdelen over te hevelen naar goedkope regio's. Want dankzij het herlocatiebeleid kunnen bedrijven competitief blijven op de wereldmarkt en uiteindelijk meer werkgelegenheid genereren in het thuisland (Cuyvers en Lenart, 1999).

Maar stimuleren of aanmoedigen tot verplaatsing is in de publieke opinie echt uit den boze (Trouw, 2004). De trendgevoelige politici mengen zich in de discussie. Op 1 en 2 juli 2004 stelden Kamerleden van verschillende partijen in de Tweede Kamer, mede naar aanleiding van een aanvraag van meubelfabrikant Unimeta voor de subsidieregeling van TAOM⁸ (Technische Assistentie Opkomende Markten), vragen over deze regeling. Sommige kamerleden waren van mening dat zo'n regeling de Nederlandse werkgelegenheid schaadt en dient per direct geschrapt te worden. Uit het antwoord van Minister Karin van Gennip is duidelijk geworden dat zo'n regeling de sterke sector stimuleert (zie ook Kamervragen met antwoorden van 14 sep. 2004 en EZ/EVD, 2003). Dat zijn sectoren die voor een hoger terugverdienpercentage kan zorgen. Men moet inzien dat zo'n stimuleringsbeleid de Nederlandse sectorstructuur helpt transformeren. Overigens is er maar een klein bedrag met de subsidie gemoeid.

Hoewel Nederland progressief omgaat met de problematiek van verplaatsing zijn er in andere landen wel dergelijk maatregelen voorgesteld of genomen om de bedrijfsverplaatsing tegen te gaan. De voorbeelden komen voornamelijk uit de VS. Er zijn al dergelijk wetten in de VS die de werknemers beschermen tegen het baanverlies door de offshore outsourcing en verplaatsing. De meeste bekende zijn de TAA⁹, WARN¹⁰ en WIA. Alle drie stammen nog vòòr de huidige offshoring in de jaren 90 begon. TAA geeft werknemers die hun baan door offshoring hebben verloren financiële

⁸ TAOM (Economische Zaken): Sinds de start van de TAOM-regeling in 2002 zijn bij FMO, de organisatie die de regeling namens EZ uitvoert, tot eind 2003 in totaal 160 aanvragen ingediend, waarvan er in die periode 94 zijn goedgekeurd. Hiermee was een beleidsbudget gemoeid van € 12 miljoen (gemiddeld bedrag per subsidie is dus ca. € 130.000).

⁹ Voor meer specifieke informatie over wetvoorstellen hierover zie *CRS Electronic Briefing Book, Trade*, page on "Trade Adjustment Assistance for Workers" by Paul Graney and Celinda Franco at [<http://www.congress.gov/brbk/html/ebtra85.html>].

¹⁰ Voor meer informatie zie CRS Report RL31250, *The Worker Adjustment and Retraining Notification Act (WARN)*, door Linda Levine.

hulp en belasting- en verzekeringsvoordelen tot dat zij weer volwaardige baan hebben gevonden. De andere twee wetten vertragen het ontslag (werkgevers moeten werknemers eerder inlichten over dreigend ontslag) en moeten de werknemers helpen omscholen (CRS Report, 2004). Verder deden Kletze en Litan in 2001 een voorstel dat de overheid het loonverlies van de werknemers door offshoring opvult tot hij/zij weer het oorspronkelijke loonniveau heeft bereikt. Ook Mckinsey Global Institute deed een voorstel. Zij pleitte voor een particuliere loonverzekering.

Het is onacceptabel dat de prominenten in de politiek niet beter geïnformeerd zijn over dit fenomeen en zich met allerlei superlatieven over deze problematiek in het openbaar spreken (zie o.a. in San Francisco Chronicle, okt. 2004). Het meest geinige voorstel komt misschien wel van de democratische presidentskandidaat van de VS, John Kerry, in 2004. Kerry riep de burgers op om bedrijven erop aan te spreken wanneer men merkt dat er een Indiër aan de telefoon is. Deze maatregel is onschuldig maar zo onderhuids. Er is niets mis dat de onderontwikkelde economie naar gelijkwaardigheid met het westen streeft. Ook Nederland kent zijn eigen Kerry. De voorzitter van FNV Bondsgenoten, Van der Kolk, stelde in een interview met de Volkskrant voor om een heffing te doen op bedrijven die werkgelegenheid willen verplaatsen naar lagelonenlanden (in o.a. de Volkskrant en het Parool, juni 2004). Dit is een typisch voorbeeld van onbegrip en de starre houding van de Europese vakbonden (NRC Handelsblad, aug. 2005). Diezelfde Van der Kolk wil ook het verplaatsingsplan van een bedrijf door een onafhankelijke instelling laten toetsen op de noodzaak hiervan. Ondertussen, in maart 2004, is in de VS door de Senaat een wetvoorstel aangenomen dat bedrijven verbiedt hun overheidsdiensten uit te besteden aan de lagelonenlanden. Zo zijn er nog meer voorbeelden en uitspraken te noemen die het protectionistische gedachtegoed weer *body* geven. Al deze voorgestelde en aangenomen maatregelen zullen in de praktijk averechts kunnen werken. De consument werd uiteindelijk gedupeerd. Deze maatregelen leiden namelijk tot hogere kosten en verslechteren de concurrentiepositie van de binnenlandse bedrijven. Bovendien moet men zich afvragen of binnen de EU ten aanzien van Oost-Europa, maar ook met betrekking tot Azië het mogelijk is om een handelstroom van halfabrikaten en diensten aan banden te leggen m.b.v. heffingen en beperkingen.

Als de overheid überhaupt iets wil ondernemen met betrekking tot het verplaatsen. Laat de overheid dan haar aandacht focussen op het verzachten van onrust en opvangen van de werklozen door scholing en begeleiding en zo hun vaardigheden en employability verbeteren (zie ook SEO, 2004 en Mckinsey Quaterly, 2005). Het geval van Philips Lighting (2001) bewijst dat Nederland een adequate wetgeving en sociaal vangnet kent waardoor de werknemers voldoende worden beschermd tegen de consequenties van de toch al geringe verplaatsing. Outsourcing, offshoring en verplaatsing is een onomkeerbaar globaliseringproces. De verplaatsing probeert te stoppen mag niet het aandachtspunt van een overheidsbeleid zijn.

3.7 Conclusie

In Nederland zijn er in de afgelopen jaren verschillende enquêtestudies gedaan naar de internationale herlocatie van de Nederlandse bedrijven. De vrees bestaat dat de Nederlandse bedrijven massaal hun heil zoeken in het Centraal- en Oost-Europa en andere lagelonenlanden in Azië. Sommige enquêtes bevestigen inderdaad ook wel een beetje dit sombere beeld (zie bijvoorbeeld Berenschot, 2004 en Deloitte & Touche, 2002). Maar er is veel kritiek over de methodiek van de enquêtestudies. Men kan zich afvragen of de antwoorden van de geënquêteerde bedrijven representatief zijn voor het Nederlandse bedrijfsleven. Er is wellicht sprake van een interviewbias. Een andere kritiek op de enquêtestudies was dat alle aandacht gefocust is op de verplaatsing en banenvernietiging. Kortom de negatieve kant van deze ontwikkeling. De onderzoekers van de enquêtestudies dienen hun onderzoeksresultaat in een grotere context te bekijken. Een vernietiging van 21.000 banen per jaar lijkt in absoluut aantal heel veel. Maar het is in feite een fractie van de totale banenvernietiging in Nederland. Banenvernietiging en baancreatie zijn nu eenmaal een normaal onderdeel van het economische proces. Nederland kent bovendien in de onderzoeksperiode een netto creatie van 83.000 banen.

Enquêtestudies hebben wel een beeld kunnen geven over de achterliggende motieven van verplaatsingen. Ondanks dat men denkt dat 'softe' factoren ook een rol zijn gaan spelen op de locatiekeuze, zijn de kostenbesparingen en markttoegang nog steeds de doorslaggevende bewegingsmotieven voor de bedrijven. Vaak is een besluit om te verplaatsen een mix van financiële, economische en bedrijfsmatige overwegingen. Om een beeld te krijgen van de werkelijke omvang van de verplaatsingen en de gevolgen voor het binnenland is men aangewezen op de statistieken van de handels- en investeringsstromen. De statistieken ontkrachten de veronderstelling dat Nederlandse bedrijven massaal naar de lagelonenlanden vertrekken (zie tabel 3.2). Integendeel. De statistieken tonen aan dat de lagelonenlanden, en met name China, ondanks hun stormachtige opkomst nog maar een bescheiden aandeel heeft in de Nederlandse directe buitenlandse investeringen, die een kader vormen voor de verplaatsingen. De geografische spreiding van de Nederlandse DBI weerspiegelt de Nederlandse economie. Nederland focust zich nog steeds op de gelijkwaardige economieën. Directe buurlanden en de VS hebben nog steeds de prioriteit in de Nederlandse investeringsstrategie. De verticale verplaatsingen naar lagelonenlanden spelen dus nog een ondergeschikte rol. In tegenstelling tot wat men zou vermoeden in het theoretische kader kunnen de verplaatsingen van de Nederlandse bedrijven slechts gedeeltelijk beschreven worden volgens het principe van het product life model van Vernon (1966). Het is duidelijk dat Vernon de wereld als een ideaal economische ruimte voorstelt en daarbij aspecten als transparantie, grenzen, verschillen in regels, cultuur en ambitie heeft genegeerd.

Andere statistieken over de werkgelegenheid tonen aan dat de vrees voor de massale werkloosheid in de maakindustrie, en recent zelfs in de dienstensector, een ongegronde vrees is. Lokaal en sectoraal kunnen de verplaatsingen soms wel grote effecten hebben op de werkgelegenheid. Zo bevinden de geconstateerde verplaatsingen zich voornamelijk in de maakindustrie, groothandel en marginale diensten van de zakelijke dienstverlening.

Dat de verplaatsingen zich in enkele sectoren concentreren is een signaal dat Nederland activiteiten in die sectoren moet verminderen en zich meer moet concentreren op hoogwaardige activiteiten in die sectoren. Outsourcen en offshoren moeten, en dan met name activiteiten waarmee men meer kan terugverdienen (zie ook p.41) Daarop zou een overheidsbeleid moet richten. Een starre houding van de overheid tegenover de verplaatsing werkt averechts. Goederen en diensten worden duur en de internationale concurrentiepositie van Nederland neemt af, bedrijven en consumenten worden uiteindelijk gedupeerd.

4.0 Case Japan

In het vorige hoofdstuk werd onderzocht wat de stand van bedrijfsverplaatsingen uit Nederland is, waarom bedrijven hun onderdelen verplaatsen naar andere landen, welke sectoren hiermee te maken krijgen, waar die bedrijven naartoe gaan, wat de gevolgen van die verplaatsingen zijn en ten slotte de houding die de overheid moet aannemen ten opzichte van deze ontwikkelingen. Het is de bedoeling dat al deze aspecten van de internationale herlocatie van bedrijven uit Japan in dit hoofdstuk nader beschouwd worden.

In het geval van Nederland zijn er voldoende enquêtestudies beschikbaar die de aspecten van verplaatsingen op het bedrijfsniveau hebben beschreven. Deze microdata zijn in het geval van Japan slechts in zeer beperkte mate aanwezig. Althans beperkt in de niet-Japanstalige versie. Hierdoor is de analyse van de Japanse case iets anders van opzet dan de Nederlandse case. Men is hierbij aangewezen op de macro-economische statistieken die beschikbaar zijn. De keuze voor Japan als vergelijkingsmateriaal voor Nederland heeft ook voordelen. Zo is Japan sinds 1964 lid van de OESO. Hoewel in het geval van Nederland weinig data van de OESO is gebruikt, kan men de OESO-data over Japan en Nederland zonder al te veel bewerkingen met elkaar vergelijken. Daarnaast heeft Japan net als Nederland een nauwkeurige registratie van handels- en investeringsstromen door het Ministerie van Handel en Industrie (METI), het Ministerie van Financiën (MIFI) en de Centrale Bank van Japan (Bank of Japan).

De vergelijking tussen Japanse en Nederlandse herlocatie herbergt meer verschillen dan alleen de methodologie en de data. De Nederlandse economie is in veel opzichten ook anders dan de Japanse. De Japanse economie is qua omvang de tweede in de wereld, maar zoals alle grote landen heeft ook Japan een gesloten economie. Althans gesloten voor de buitenlandse bedrijven. De hele economie is georganiseerd rond de grote conglomeraten. Deze keiretsu's hebben een zeer belangrijke rol gespeeld in de Japanse economische ontwikkeling. De keiretsu is een typisch Japans organisatiemodel voor vennootschapsgroepen, dat gestoeld is op kruisparticipaties. Er zijn twee soorten keiretsu's. De horizontale en verticale keiretsu. De horizontale keiretsu wordt gevormd door bedrijven uit verschillende sectoren die rond een centrale bank clusteren. De verticale keiretsu bestaat uit een moederbedrijf dat een wirwar van kleine leveranciers heeft. De Japanse economie is een web van horizontale en verticale netwerken van keiretsu's (zie verder ook 4.4).

In vergelijking met Japan kent Nederland een zeer open economie waar de import en export meer dan de helft van het BNP bedragen (DBN, 2004). Uit het investeringscijfer van De Nederlandse Bank is gebleken dat Nederland sterk georiënteerd is op zijn buurlanden. In de directe invloedssfeer van Japan is er eigenlijk geen economie die echt gelijkwaardig is aan die van Japan. Ook op het culturele gebied verschilt Japan meer van zijn buurlanden dan Nederland van zijn buurlanden verschilt. Deze verschillen hebben ongetwijfeld consequenties voor de manier waarop bedrijven zich organiseren en verplaatsen.

De Japanse ontwikkelingen op het gebied van internationale herlocatie worden tegen die van Nederland afgezet. Japan is een volwassen economie waar het vrije verkeer voor goederen, diensten en kapitaal hoog in het vaandel wordt gehouden. De beide volwassen economieën vertonen veel overeenkomsten. Het is interessant om vooral op de verschillen tussen Nederland en Japan op het gebied van internationale herlocatie te letten, omdat hieruit het beste af te leiden valt of twee volwassen economieën dezelfde verplaatsingspatronen vertonen. Het vermoeden bestaat dat er veel Japan specifieke ontwikkelingen zijn die het verplaatsingsgedrag en het patroon voor Japan beïnvloeden. Een van het Japan specifieke kenmerken is de nabijheid van de stormachtige opkomst van de Chinese economie en tegelijkertijd de moeizame relatie van Japan met China.

In paragraaf 4.1 wordt er een poging gedaan om de omvang van Japanse overzeese bedrijfsverplaatsingen te schatten met behulp van de cijfers van de verschillende ministeries en de OESO. Vervolgens wordt er gekeken of er verschillen zijn in de verplaatsingsmotieven tussen Japanse en Nederlandse bedrijven. In paragraaf 4.3 worden de patronen en geografische spreiding van de internationale herlocatie nader bekeken. De gevolgen van die verplaatsingen worden in paragraaf 4.4 beschouwd. Ten slotte wordt nagegaan wat de attitude van de Japanse bedrijven, het publiek en de overheid is in dit verplaatsingsdebat, als dat er tenminste is. De verschillen tussen de twee landen zullen als een rode draad door het verhaal lopen.

4.1 Wat is de omvang van de verplaatsingen uit Japan?

In tegenstelling tot de Nederlandse case is er voor Japan helaas geen enquêtestudie naar de verplaatsingen in de industrie beschikbaar. Wel is er een comparatieve studie naar de offshoring van de activiteiten in de IT-sector tussen Finland, de Verenigde Staten en Japan uit 1994 aanwezig. Door middel van een e-mail werden surveys met een vergelijkbare vragenlijst naar de IT-bedrijven in betreffende landen gestuurd. De onderzoekers focusten op o.a. de volgende punten:

- De omvang van de offshoring. De activiteiten waarop is gefocust is inclusief software ontwikkeling en onderhoud, data communicatie, data entry en training en backoffice taken.
- De motieven en verwachtingen van de besluitvorming omtrent offshoren.
- De visies van de responderende directeuren op de binnenlandse outsourcing met die op offshore outsourcing. (Apte et al., 1997) Dit omdat sommige bedrijven al ervaring hebben met de binnenlandse outsourcing.

De steekproefpopulatie die bij het onderzoek was betrokken bestond uit, wat omzet betreft, de 483 grootste bedrijven in Japan. In de steekproefpopulatie kwamen 340 bedrijven uit de industrie, 10 bedrijven uit de financiële sector en de overige bedrijven kwamen uit de niet-industriële sectoren. De bedrijven die voor de steekproef waren geselecteerd zijn van een heel andere omvang dan die in de Nederlandse enquêtestudies (Journal of IS, 1997). De Japanse enquête heeft een response van 17,8 procent. Dit percentage is bijna twee keer zo laag als dat van de twee andere landen uit het onderzoek.

Ook de Nederlandse enquêtestudies kennen een veel hogere response. Er is slechts één Nederlandse enquêtestudie met betrekking op de ict-sector. Alle andere studies focussen op de industriële sector (zie ook tabel 3.1). Het is helaas niet bekend wat de hoogte is van de response bij de Nederlandse studie naar de ict-sector. Dit onderzoek is een tweemaandelijks online enquête van Ernst & Young onder ongeveer 600 managers, directeuren en professionals uit het Nederlandse bedrijfsleven. Het onderzoek werd in 2001 uitgevoerd door het marktonderzoeksbureau Interview NSS.

De outsourcing van IT-activiteiten heeft in Japan een lange geschiedenis. Al in de zestiger jaren praktiseerde men het uitbesteden van marginale activiteiten. Het uitbesteden van Kodak IT-activiteiten in de VS in 1989 aan IBM, DEC en Business Land was een grote gebeurtenis in de VS (Loh en Vakratman, 1992 2b). Sindsdien werd outsourcing in de IT-branche als een belangrijk alternatief gezien om zich te concentreren op de kernactiviteiten. De onderzoekers vinden voor de drie landen een correlatie tussen de mate van outsourcing in het binnen- en buitenland. Bedrijven die al eerder ervaring hadden met outsourcing en verplaatsing van activiteiten in het binnenland zijn ook de pioniers in het offshore outsourcen en verplaatsen van hun activiteiten. Van de onderzochte bedrijven¹¹ zegt ongeveer 13 procent op het moment van onderzoek activiteiten offshore te hebben uitbesteed. Nog eens 13 procent zegt overzeese uitbesteding te overwegen mochten zij outsourcingplannen hebben. Op die laatste vraag zegt bijna 40 procent van de Amerikaanse bedrijven dat zij overwegen offshore te outsourcen. Het Nederlandse percentage (11 procent) zit op het niveau van Japan. Met een betrouwbaarheid van 95 procent constateren de onderzoekers dat er geen significante verschillen zijn in de omvang van binnenlandse outsourcing van de IT-bedrijven in de drie onderzoekslanden. Maar het lijkt er op dat de verschillen vooral zullen optreden in de toekomstige offshore outsourcing.

Opvallend is dat Japan een hoog binnenlands outsourcingpercentage kent (73 procent van de ondervraagde bedrijven). Hanoaka en Shimada (1995) schrijven dit toe aan de structuur van de Japanse bedrijven. Grote concerns besteden veel van hun IT-activiteiten uit aan hun dochters (46 procent van alle binnenlandse outsourcing gebeurt binnen de keiretsu). De Japanse concerns, de keiretsu's, bieden hierbij genoeg keuze voor concern interne outsourcing. Ook bij de offshore outsourcing kunnen bedrijven kiezen voor outsourcing bij de overzeese dochters van dezelfde keiretsu. Hierdoor omzeilen zij ook de lastige wetten en regels van het gastland. Voor de Japanse bedrijven zijn de kostenbesparingen, de beschikbaarheid van hooggekwalificeerde werknemers en de korte productomlooptijd de belangrijkste redenen voor het offshoren van hun IT-activiteiten. Uit de statistieken is wel gebleken dat men de offshore outsourcing riskanter vindt dan de binnenlandse outsourcing en daardoor ook significant hogere kostenbesparing wenst. Bijna 25 procent van de bedrijven zegt bij de outsourcing 30 procent kostenbesparingen te hebben gerealiseerd. 30 procent van de bedrijven zegt dat zij pas offshore gaan als de verwachte kostenbesparing ook werkelijk gehaald kan worden. Een andere factor die nog meer invloed heeft op de besluitvorming, meer nog dan bij de Nederlandse bedrijven, is de moeizame verbale en schriftelijke communicatie tussen de Japanse en de niet-Japanstalige landen. Deze factor speelt veel minder een rol bij de Nederlandse bedrijven

¹¹ Het onderzoeksresultaat is gebaseerd op de response van 86 bedrijven.

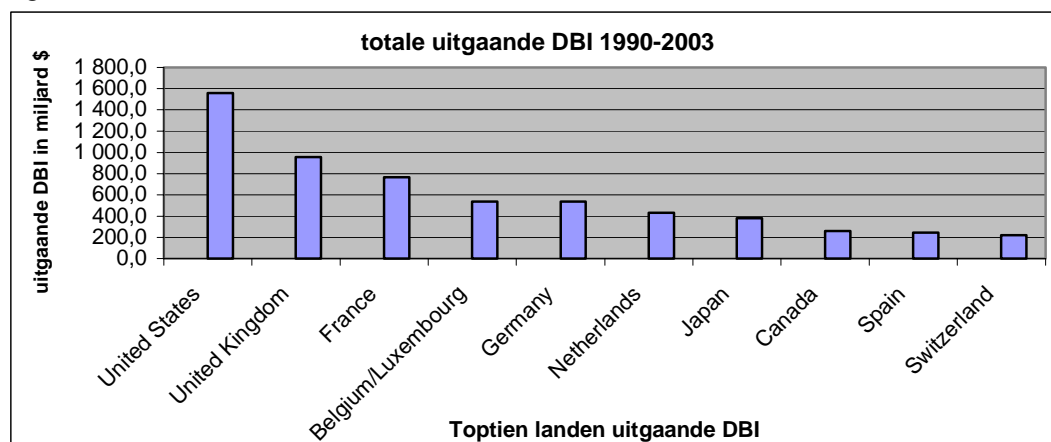
omdat Nederlanders de Engelse taal machtig zijn. Maar gezien de grote bereidwilligheid en de stijgende druk van de kostenreductie is er een grote kans dat in de toekomst nog meer IT-activiteiten offshore plaats zullen vinden (Apt et al., 1994).

In vergelijking met de Nederlandse case, krijgt men van de enige enquêtestudie die er is over Japan slechts een zeer beperkt beeld van het verplaatsingsproces van Japanse bedrijven. Aspecten als de verplaatsingsmotieven, de verplaatsingspatronen en de gevolgen voor de Japanse economie zijn maar mondjesmaat belicht. Daarnaast ondervindt men in deze enquête wellicht een grote interviewbias omdat de enquête aanvankelijk in de VS, in de Engelse taal was opgesteld. Ook de lage response weerhoudt de onderzoekers ervan een algemene uitspraak te doen over de achtergrond van de verplaatsing. Ten slotte vond het Japanse onderzoek niet in dezelfde sector plaats als bij de Nederlandse studies. De kritiek op de Nederlandse enquêtes en hun methodiek geldt ongetwijfeld ook voor de Japanse studie. Door de complexe organisatiecultuur en bedrijfsstructuur in Japan kan de interviewbias zelfs nog groter zijn dan de interviewbias bij de Nederlandse studies. Daarom worden in de volgende paragraaf de handels- en investeringscijfers van de OESO en de Japanse ministeries gebruikt om de verplaatsingspatronen te bepalen.

4.2 Japanse directe buitenlandse investeringen, waarheen?

In paragraaf 3.3 en 4.1 is beschreven dat de DBI een kader is voor de richting en omvang van de verplaatsingen van bedrijven. Zowel Japan als Nederland kent een netto uitstroom van directe buitenlandse investeringen. Tussen 1990 en 2003 hebben Japan en Nederland een totaal DBI-stroom van respectievelijk \$ 382 miljard en \$ 432 miljard. Ondanks de veel kleinere omvang van de Nederlandse economie heeft Nederland een veel grotere instroom en uitstroom van DBI dan Japan. Door de geringe DBI-instroom kent Japan een scheve ontwikkeling van de DBI.

Figuur 4.1



Bron: OESO, 2005, eigen bewerking (zie ook bijlage 6)

In figuur 4.1 is de uitgaande DBI van toptien landen te zien. Japan staat op nummer zeven. Begin jaren negentig heeft Japan hoger in de ranglijst gestaan. Maar geleidelijk werd de uitgaande DBI overtroffen door andere landen. De omvang van de DBI van de VS, het VK, Frankrijk en in mindere mate ook Duitsland vertoont tussen 1990 en 2003 een grillig karakter (zie figuur in Bijlage 5). Nederland vertoont hierin veel overeenkomst met Japan. Het verloop van de DBI kende anders dan in de VS, het VK en Frankrijk weinig uitschieters. Nederland en Japan liggen altijd dicht bij elkaar. Terwijl Nederland ongewijzigd op nummer zes staat, begon de DBI van Japan vanaf 2000 toch af te nemen. Zowel op de lijst van inkomende als uitgaande DBI blijft Nederland op nummer zes van de OESO-landen staan. Japan staat daarentegen met zijn geringe inkomende DBI op nummer zeventien (zie Bijlage 6).

Uit de cijfers van DNB blijkt dat Nederland een relatief evenwichtige investeringsstroom kent. Met andere woorden Nederland investeert veel in gebieden waar een grootst deel van haar DBI vandaan komt. Het maakt duidelijk dat Nederland zijn directe buitenlandse investeringen voornamelijk concentreert in landen met een gelijkwaardige economie. Hierna wordt onderzocht of het Japanse DBI-patroon verschilt van het Nederlandse.

Een van de eerste verschillen met Nederland is dat Japan in de periode 1984-2000 een ononderbroken positief investeringssaldo heeft (Ministerie van Financiën van Japan, 2002). Dit positieve saldo is voor een deel te danken aan de relatief geringe instroom van buitenlandse investeringen in Japan. Door de keiretsucultuur in het bedrijfsleven is voor de buitenlandse investeerders zeer moeilijk voet aan de grond te krijgen op de Japanse markt. Door de verticale en horizontale netwerken heeft elk bedrijf voor een zeer lange periode vaste leveranciers en afnemers. Het is moeilijk om als nieuweling tussen die vertrouwensrelatie te komen. In een onderzoek door het METI geven de buitenlandse investeerders o.a. aan dat Japan de vennootschapsbelasting moet verlagen, de wet- en regelgeving beter moet laten aansluiten op de internationale standaard en de investeerders een betere informatievoorziening moet bieden, wil Japan meer DBI aantrekken (METI, 2001). De omvang van de inkomende DBI is in de loop van de jaren stabiel gebleven. Pas vanaf 1998 is de instroom mede door de herstructurering van de keiretsustructuur en door overheidsinspanning langzaam gaan stijgen.

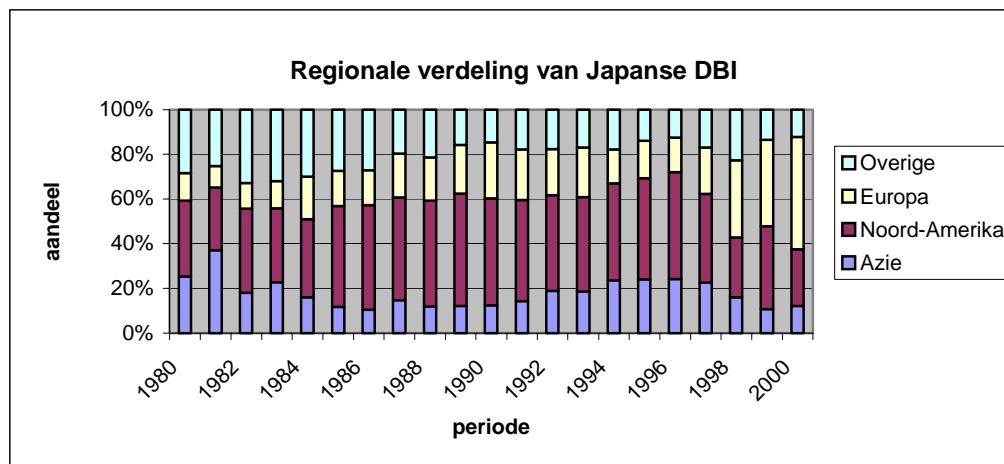
Gedurende de tachtiger jaren van de vorige eeuw groeide de Japanse DBI met een razende snelheid. In het topjaar 1988 namen Japanse bedrijven 29,5 procent (dat is \$67.5 miljard) van alle DBI in de wereld voor hun rekening (OESO, 2005). Sindsdien is het Japanse aandeel aanzienlijk afgenomen. In 2000 was het Japanse aandeel in de wereld DBI nog slechts 4.2 procent. De Japanse DBI kent een paar merkwaardigheden.

Ten eerste, de Japanse uitgaande DBI kende in de tachtiger jaren een flinke groei terwijl de binnenkomende DBI vrijwel stabiel bleef. Die scheve ontwikkeling houdt tot heden stand. Wel is de inkomende DBI sinds 1998 flink gestegen. Tussen 1998 en 2000 is het bedrag bijna verdrievoudigd (MIFI, 2002). Een dergelijke snelle toename duidt op expansie en verschuiving van de DBI in de wereld en op structurele hervorming van het beleid ten opzichte van buitenlandse investeringen in Japan. De sterke toename van de

DBI in Japan doet zich voornamelijk voor in de telecommunicatie, de bankdiensten en de verzekeringen. Ook in de productiesector is er een lichte toename.

Een tweede kenmerk van de DBI is dat die DBI weerspiegeld wordt in de cyclische beweging van de Japanse yen en de groei van de Japanse economie. De sterke waardering van de Japanse yen na het Plaza Akkoord in 1985 werd gezien als de belangrijkste factor van de expansie van de Japanse DBI in de tachtiger jaren (Fung et al, 2002). Japanse productiebedrijven zien de sterke waardering van de yen als een onomkeerbare ontwikkeling en besloten daarop hun productie naar lagelonenlanden te verplaatsen om zo hun concurrentiepositie op de wereldmarkt te handhaven. Ureta en Kawai (2001) noemden het 'het welvaartseffect van de yen'. Met hun sterke yen kunnen de Japanse bedrijven hun verplaatsingen en investeringen goedkoper financieren (In de volgende paragraaf wordt nader ingegaan op de investering- en verplaatsingsmotieven.

Figuur 4.2



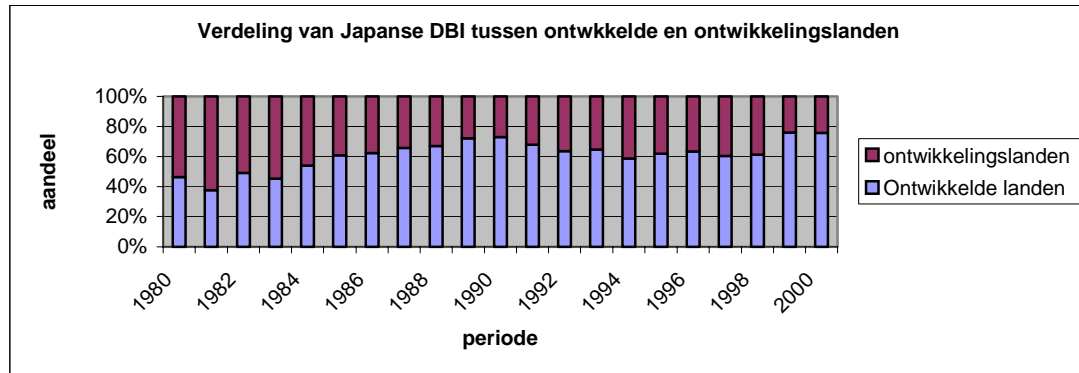
Bron: Ministerie van Financiën van Japan, 2002, eigen bewerking (zie ook Bijlage 8)

Het derde kenmerk gaat over de opmerkelijke verschuivingen in de Japanse uitgaande DBI. Figuur 4.2 laat de regionale verdeling van de Japanse uitgaande DBI zien. Figuur 4.3 laat dezelfde DBI (als figuur 4.2) zien maar dan gecategoriseerd naar ontwikkelde en ontwikkelingslanden. Het is overduidelijk dat de ontwikkelde landen in de onderzoeksperiode een dominante bestemming en herkomst van de Japanse DBI zijn.

In de onderzoeksperiode nemen ontwikkelde landen gemiddeld 61 procent van de Japanse DBI voor hun rekening. In de samenstelling van de Nederlandse DBI hebben de ontwikkelde landen een nog belangrijker positie dan bij Japan het geval was. Gemiddeld vindt zelfs 75 procent van de Nederlandse DBI in de ontwikkelde landen plaats (in de periode 1985-2003). Ook binnen de ontwikkelde landen is er sprake van sterke concentratie van de Japanse DBI. Die concentratie bevindt zich in Noord-Amerika. In 1989, voor de barst van de 'bubbeleconomie', bevindt zich zelfs de helft van alle Japanse DBI in de VS. Sinds 1998 is het aandeel van de VS afgenomen maar het aandeel van de ontwikkelde landen is, dankzij de toename van de DBI in Europa en met name in het VK,

van groot belang gebleven. In 2000 ontving Europa zelfs 50 procent van alle Japanse uitgaande DBI (zie figuur 4.2).

Figuur 4.3

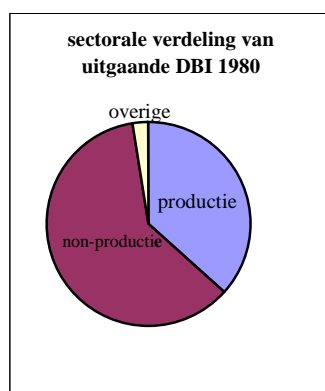


Bron: Ministerie van Financiën, 2002, Japan, eigen bewerking

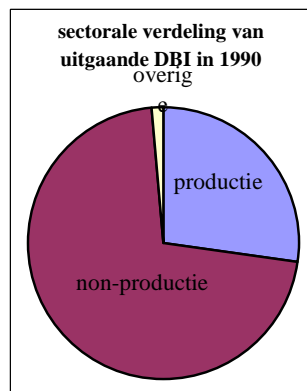
Tegelijkertijd met de expansie in Europa vindt er een toename van de Japanse DBI in de Aziatische ontwikkelingslanden plaats. De Aziatische toename gaat ten koste van andere ontwikkelingslanden. Het aandeel van Azië in de ontwikkelingslanden was vóór de financiële crisis van 1997 al tot $\frac{2}{3}$ gestegen (MIFI, 2002). Dat aandeel was na de crisis flink ingezakt en is inmiddels weer geleidelijk aan het herstellen.

Ten slotte vertoont het patroon van de Japanse DBI een ander verloop dan dat van de Nederlandse. In bijna alle jaren komt $\frac{2}{3}$ van de Japanse DBI voor rekening van de non-productiesector¹². De non-productiesector was tussen 1980 en 1990 goed voor 70 procent van alle DBI. Dit percentage in non-productie is te verklaren uit het hoge aandeel van de ontwikkelde landen in het DBI-pakket. Met de verschuiving naar de ontwikkelingslanden

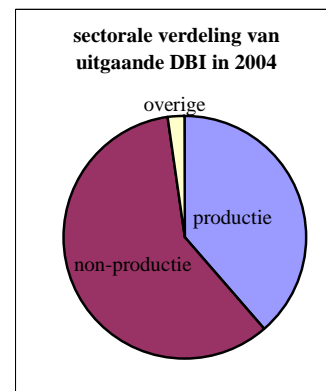
Figuur 4.4a



Figuur 4.4b



Figuur 4.4c



Bron: JETRO, 2005, eigen bewerking (zie ook Bijlage 7)

¹² Productie bestaat uit voedsel, textiel, rubber, papier, chemie, metaalektro, machinebouw, transport. Non-productie bestaat uit landbouw, bosbouw, visserij, mijnbouw, bouw, handel, financiën verzekering, diensten en vastgoed.

neemt het belang van de investeringen in de productiesectoren toe (zie figuur 4.4b en 4.4c). Het beeld dat men krijgt van de sectorale verdeling kan soms erg vertekend zijn. Want die verdeling wordt sterk beïnvloed door enkele grote projecten in machinebouw en auto-industrie (Siu, 2002).

In het jaar 1999 was de sectorale verdeling door enkele grootschalige uitbreidingen in de auto-industrie $\frac{2}{3}$ productie en $\frac{1}{3}$ non-productie. Maar men kan verwachten dat de DBI in de productiesector weer in belang zal toenemen omdat Japanse bedrijven zich zullen gaan concentreren op de kennis- en kapitaalintensieve activiteiten.

Net als voor Nederland is de DBI in ontwikkelde landen zeer belangrijk voor Japan. Nog meer dan Nederland concentreerde Japan in de tachtiger jaren haar DBI in slechts enkele landen, de VS in Noord-Amerika en het VK in Europa. Anders dan Nederland investeerde Japan bij de eerste generatie DBI behalve in productie al veel in diensten. Het aandeel van non-productie was zelfs het grootst. En dat was allemaal nog voor de bloei van de Aziatische tijgers (NIC's) Singapore, Taiwan, Zuid-Korea en Hong Kong. Dat verklaart ook deels het belang van Amerika als bestemming van de Japanse DBI. Dat de VS de belangrijkste bestemming is, is het gevolg van zijn economische belang in de wereld en zijn politieke link met Japan.

Naast het dominante belang van de ontwikkelde landen is de Japanse DBI wijd verspreid in de ontwikkelingslanden. De opkomst van Azië zorgt voor een geografische verschuiving binnen de Japanse DBI. Hoewel Azië 50 procent van de Japanse DBI in ontwikkelingslanden voor haar rekening neemt, is de toename hier niet boven de verwachting. Zowel Nederland als Japan is volwassen economie. Beide hebben een eigen omgeving waarin zij hoogwaardige directe buitenlandse investeringen doen. Daarnaast hebben beide landen ook een omgeving, Oost-Europa en Azië, waarin zij in laagwaardige productie investeren. Maar is Oost-Europa voor Nederland hetzelfde als Azië voor Japan? Dat blijkt niet uit de statistieken van de directe buitenlandse investeringen (zie ook tabel 3.2 en figuur 4.2). Het aandeel van Oost-Europa in de Nederlandse DBI was voor 1995 bijna nihil. Azië ontving in de eerste helft van de tachtiger jaren al een flink deel van de Japanse DBI (37 procent in 1981). Dit aandeel is in de loop der tijd afgenomen door de dure yen. De Japanse DBI in Azië vertoont een parallel met de macro-economische ontwikkelingen in de regio (Lizaka, 2002). Behalve in Azië investeert Japan ook in energiegerelateerde projecten in andere ontwikkelingslanden. Vergeleken met Japan is Nederland nog meer op de ontwikkelde landen gericht. Nederland kan zich richten op zijn directe omgeving die uit gelijkwaardig economieën bestaat. Japan heeft daarentegen door haar eilandpositie geen directe buurlanden. Zelfs in heel Azië is er geen volwassen economie die zich met de Japanse kan meten. Ondanks haar 6^e plaats (1993-2000) op de wereldranglijst van uitgaande DBI is Nederland veel minder wereldgeoriënteerd dan Japan (7^e plaats).

4.2.1 Het patroon van Japanse DBI in China

De Japanse DBI naar China neemt nog steeds toe en de sectorale verdeling wordt steeds diverser. Maar de grootste investering in China vindt nog steeds plaats in de productie. En dan met name in de textiel en de elektromachinebouw die binnen een paar jaar $\frac{1}{3}$ van de totale Japanse DBI in China voor hun rekening nemen. Historische factoren spelen een belangrijke rol bij het determineren van de concentratie van Japanse DBI. Manchoerije, dat tot en met Tweede Wereldoorlog door Japan als een protectoraat werd beschouwd, genoot tot de negentiger jaren de voorkeur van de Japanse investeerders. Deels vanwege de affiniteit van de oude bestuurders die daar zijn opgegroeid. Lokale bestuurders van bijvoorbeeld Dalian spelen in op dit soort sentimenten om Japanse bedrijven aan te trekken (Gale Group, 2003). De Japanse Bank voor Internationale Samenwerking heeft in Dalian, de derde zeehaven van China, een groot industrieel vastgoed opgebouwd. Maar opereren op de historische grond roept ook van tijd tot tijd veel (politiek) verzet op.

De geografische determinanten van de Japanse directe buitenlandse investeringen in China worden o.a. bestudeerd door Fung et al. (2002). Zij hebben bij hun onderzoek Hong Kong als benchmark gebruikt voor de vergelijking met de Japanse investeringen. Hong Kong is de grootste directe buitenlandse investeerder in China. Hong Kong nam in 2000 38.7 procent van de directe buitenlandse investeringen in China voor zijn rekening. Japan heeft op zijn beurt slechts een aandeel van 7.2 procent.

De neerslag van de Japanse DBI in China wordt aan de hand van een aantal factoren bepaald. Hierbij gebruiken Fung et al. het basisregressiemodel dat als een lineaire specificatie kan worden geschreven:

$$\ln(\text{DBI}_{i,t}) = \alpha_i + \beta_1 \ln(\text{BRP}_{i,t}) + \beta_2 \ln(\text{gem. loonniveau}_{i,(t-1)}) + \beta_3 \ln(\text{HO}_{i,t}) + \beta_4 (\text{Infra}_{i,t}) + \beta_5 (\text{SEZ}_{i,t}) + \beta_6 \ln(\text{ETDZ}_{i,t})$$

Waarbij:

- $\text{DBI}_{i,t}$ = DBI van Japan naar regio i in China op tijd t .
- $\text{BRP}_{i,t}$ = Bruto Regionaal Product van regio i in China op tijd t
- Gem. loonniveau = Gemiddeld loonniveau in regio i op tijd $t-1$
- $\text{HO}_{i,t}$ = de verhouding tussen het aantal studenten aan een instelling voor hoger onderwijs en de bevolking in regio i op tijd t .
- $\text{Infra}_{i,t}$ = het aantal kilometers hogesnelheidsweg en spoor per km^2 landoppervlakte in regio i op tijd t .
- $\text{SEZ}_{i,t}$ = het aantal Speciaal Economische Zones en Open Kuststeden in regio i op tijd t .
- $\text{ETDZ}_{i,t}$ = het aantal Economische en Technologische Ontwikkeling Zones in regio i op tijd t .

Aan de hand van deze variabelen lokaliseren de onderzoekers de plaatsen waar de Japanse investeringen zich concentreren. Voor een gemiddelde buitenlandse investeerder is de omvang van de lokale markt belangrijk, want deze representeert namelijk de

economische conditie van het land en is een indicator voor de investeerders om een schatting te maken van de potentiële vraag naar hun output. Er is een positieve relatie tussen de omvang van de inkomende DBI en het bruto regionaal product (BRP). Hoe groter het BRP des te meer DBI een regio aantrekt. Een andere belangrijke variabele is arbeidskosten. In de literatuur worden deze kosten als een voornamelijk component beschouwd. Uit het onderzoek van Fung et al. blijkt dat de Japanse bedrijven bij het kiezen van een locatie zich veel minder laten door kosten van de arbeid dan hun collega's uit Hong Kong. Japanse bedrijven vinden dat er geen grote kostenverschillen zijn tussen China en andere Zuidoost-Aziatische landen. De loonkosten van het middelhoge management in China zijn zelfs hoger dan in andere Aziatische landen (METI, JETRO, 2005). De Japanse bedrijven leggen bij hun locatoe keuze de nadruk op de beschikbaarheid van kwalitatief hoogwaardige arbeidskrachten. Er bestaat een sterk verband tussen die beschikbaarheid in een regio en de aanwezigheid van hoeveelheid Japanse investering. De verschillen in coëfficiënten (in het basisregressiemodel) tonen de verschillende karakteristieken van de Japanse investering en de andere investering. De Japanse bedrijven richten zich duidelijk meer op de ETDZ's. Dat zijn de door de regering aangewezen zones waar speciale voordelen bestaan voor investeringen in technologische projecten (Yeung en Hu, 1992). Deze zones passen beter bij de behoefte van de Japanse investeringen in China. In 2000 was $\frac{1}{3}$ van de Japanse investeringen in China in elektronmachinebouw, en veel van die investeringen vinden dus plaats in die ETDZ's.

De Japanse DBI in China wijken in zekere zin af van de andere DBI in China. De DBI in China is sterk geconcentreerd in de kustregio's. Maar nog sterker dan de gemiddelde DBI is de Japanse DBI aan de kust geconcentreerd. Hoewel bij het onderzoek van Fung et al. (2004) alleen het aantal bedrijven telt in plaats van de omvang van de investering, is het duidelijk dat er een ernstige scheefheid in het patroon is. Ten slotte kan men twee dingen over de Japanse DBI aan de kust zeggen. Ten eerste speelt de geografische afstand tot Japan een rol in de locatiekeuze. Zoals Hong Kong (nr.1) zijn DBI concentreert in Guangdong, Taiwan (nr.2) in Fujian, zo concentreert Japan zijn DBI in de provincies die dicht bij Japan liggen, Shanghai, Jiangsu, Shandong en Liaoning en de rest van Bo Hai Kust (Siu, 2004). Neem bijvoorbeeld Shanghai: hier vindt $\frac{1}{4}$ van de Japanse DBI in de maakindustrie en $\frac{1}{3}$ van de Japanse DBI in de diensten en het onderzoek plaats. Om de binnenlandse markt van China te betreden, genieten de regio's rond Shanghai daarom steeds vaker de voorkeur van de Japanse investeerders (Japan Inc. Communications, 2003). Een tweede kenmerk is al eerder genoemd in deze paragraaf, namelijk de historische band van Japan met bepaalde delen van China (Lizaka, 2004). In deze gebieden is de Japanse concentratie groter dan gemiddeld. Kortom: de Japanse bedrijven zijn conform de economische groei in China geconcentreerd aan de kust en met name in de regio Oost-China (METI, 2004).

Toch beweren ook wetenschappers dat de groei van het Japanse belang in China aan het afnemen is. Parker (2005) beschrijft in een artikel in *Far Eastern Economic Review* de historische lasten waarmee elk Japans bedrijf te maken krijgt bij het zaken doen in China. De antipathie voor de Japanse bedrijven wordt soms zelfs door de overheid gestimuleerd (zie ook de recente anti-Japan demonstraties in april 2005). Deze incidenten kregen veel aandacht in de media en leidden tot aantoonbaar verlies van marktaandeel in China.

China is aantrekkelijk voor de Japanse bedrijven om zich er te vestigen maar bij elke bedrijfsstrategische beslissing speelt die historische band tussen de twee landen een rol. Dit is de context waarin de Japanse bedrijven in China zaken doen. Het is niet ondenkbaar dat de historische last de relatieve aantrekkelijkheid van China als bestemming voor Japanse bedrijven doet afnemen.

4.3 Motieven van Japanse DBI en verplaatsingen

In de vorige paragraaf is al kort iets gezegd over de oorzaak van de expansie van de Japanse DBI in de tachtiger jaren en de tweede helft van de negentiger jaren. Ook in de enquêtestudie van Apt et al. (1994) over de verplaatsingen in de ict-sector is al eerder ingegaan op de motieven van de verplaatsingen (paragraaf 4.1). In deze paragraaf wordt getracht met behulp van de Japanse DBI in Azië te achterhalen wat de motieven van verplaatsingen en investeringen in Azië zijn en wat voor gevolgen die verplaatsingen hebben voor Japan. En ten slotte hoe het bedrijfsleven en de overheid omgaan met dit fenomeen.

In de zestiger jaren lijkt het aanbod van ongeschoolde goedkope arbeid in Japan onuitgeput. Dat overvloedige arbeidsaanbod was echter niet meer voor handen in de zeventiger jaren (Yamamura et al., 2003). Productiebedrijven uit de textielindustrie vestigden zich in de perifere gebieden waar de lonen iets lager zijn. Omdat de regionale loonverschillen niet zo groot zijn, bleef de winst bescheiden. Om deze en andere redenen werd de overheveling van werkzaamheden naar die perifere gebieden gereduceerd. In de late tachtiger jaren begonnen sommige bedrijven hun orders in Zuidoost-Azië en China te plaatsen. Het werd evident dat productie in Aziatische landen en vooral in China met zijn lage lonen, veel goedkoper was dan in perifere gebieden (Fung et al., 2002; Yamamura et al., 2003). In de jaren tachtig was er nog iets anders dat zowel de horizontale als de verticale verplaatsing stimuleerde: de hoge wisselkoers van de yen en het Amerikaanse handelstekort dat tot wrijving tussen Japan en de VS leidde (Lizaka, 2002).

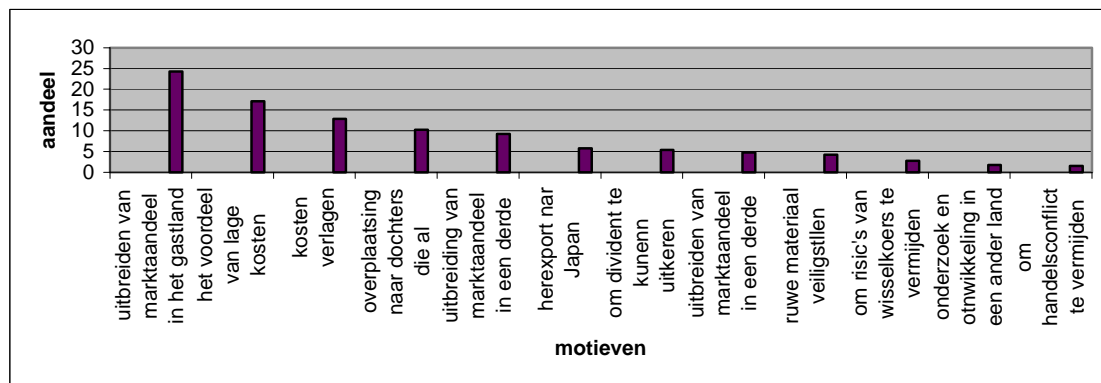
Japanse bedrijven kunnen hun investeringen en verplaatsingen met de overgewaardeerde yen veel goedkoper financieren dan hun concurrenten. Een andere factor die de verplaatsingen naar het buitenland pushte was het gevolg van de 'bubbeleconomie'. Door de economische expansie ontstond er een arbeidstekort dat op zijn beurt de lonen in Japan opdreef. Om hun (internationale) concurrentiekracht te behouden zijn de producenten van arbeidsintensieve producten als textiel en assemblages, gedwongen hun activiteiten naar lagelonenlanden te verplaatsen. In het geval van Japan zijn de lagelonenlanden de Aziatische buurlanden. Tussen 1990 en 1995 is de yen weer eens meer dan 50 procent opgewaardeerd. Ook deze keer leidt de opwaardering tot nieuwe verplaatsingen van bedrijfsactiviteiten naar het buitenland.

Behalve de dure yen was de verplaatsing een bedrijfsstrategie van Japanse bedrijven om de protectionistische maatregelen van de VS te omzeilen. Handel tussen Japan en de VS maakte plaats voor vestigingen van dochterondernemingen. Deze zet van de Japanse

bedrijven heeft enorme gevolgen voor de spreiding van hun DBI. Het aandeel van Azië daalde hierdoor van 37 procent in 1981 naar 12 procent in 1985 (zie Bijlage 8). In de negentiger jaren vond weer een omgekeerde beweging plaats. Ten slotte zijn er naast push factoren ook pull factoren: promotiecampagnes van Aziatische landen en de soepele regels en wetgevingen die de Japanse investeringen aanmoedigen.

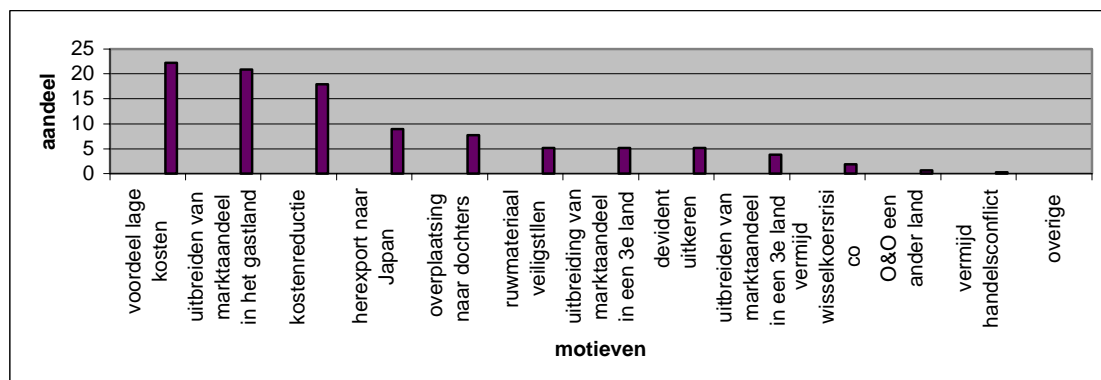
In figuur 4.5 ziet men de resultaten van een onderzoek van METI uit 1999. De METI heeft bij 12.243 bedrijven geturfd wat de belangrijkste motieven zijn voor hun DBI en verplaatsingen (METI, 1999). De respondenten moesten de genoemde redenen rangschikken van belangrijk naar minder belangrijk. Uit dit onderzoek blijkt dat 24.3 procent van alle Japanse bedrijven die aan DBI doen, het vergroten van het marktaandeel in het gastland als het belangrijkste motief van zijn besluit vindt. Van de twaalf onderzochte industriebranches gaven slechts twee branches, mijnbouw en papier & rubber, aan een andere reden belangrijker te vinden. In het geval van China spelen de motieven 'het marktaandeel vergroten en de lage kosten' de belangrijkste rol (zie figuur 4.6). Dit geldt in grote lijnen ook voor de rest van Azië.

Figuur 4.5 Motieven van Japanse DBI en verplaatsingen in de wereld in 1999.



Bron: METI, Japan, 1999, eigen bewerking

Figuur 4.6 Motieven van Japanse DBI in en verplaatsingen naar China in 1999.



Bron: METI, Japan, 1999, eigen bewerking

Japanse bedrijven laten hun DBI sterk afhangen van het overheidsbeleid. Neem de gelijkschakeling van de belastingtarieven in China in 1994 (Herschler en Stephen, 1995), en het afschaffen van importtariefvrijstelling in 1996 waar veel multinationals van profiteren (Stern, 2000). Sinds 2000 vertoont de Japanse DBI weer een duidelijke interesse in China. Met een aandeel van 16.8 procent was China de grootste ontvanger van Japanse DBI in Azië. De Japanse bedrijven intensiverden hun investeringen in China met het oog op het aanstaande WTO-lidmaatschap van China dat veel handelsbelemmeringen zou moeten wegnemen (China is in december 2001 tot de WTO toegetreden). In de NIC's spelen de lokale markt een belangrijker rol voor de Japanse DBI dan de kosten. Deels heeft dat natuurlijk te maken met de hogere loonkosten in de NIC's. De economieën van de NIC's zijn meer gelijkwaardig aan die van Japan dan die van de rest van Azië.

Uit de cijfers van het Ministerie van Financiën blijkt dat de Japanse DBI in China in 2000 voor 76 procent in de maakindustrie plaatsvindt, terwijl het wereldgemiddelde in de sector in China op 25 procent blijft. Het aandeel van Japanse DBI in China in non-productie sectoren is sinds 1989 afgenomen. Deze ontwikkeling zegt duidelijk iets over het motief van de investeringen in en verplaatsingen naar China: het voordeel van de lage productiekosten. Ook in de ASEAN-landen vormen de investering in de maakindustrie een groot aandeel van de totale investeringsomvang (zie Bijlagen 9). Het is evident dat Azië, en met name de ASEAN-landen en China de fabriek van de Japanse productie zijn. Zoals eerder opgemerkt beslaat een groot deel (75 procent) van de Japanse DBI in de rest van de wereld uit investeringen in de dienstensector (Lizaka, 2002).

De landen in Azië verschillen in de bedrijvigheden die zij aantrekken. Voor sectoren als textiel, machinebouw, voedsel, hout- en pulpproductie is de kostenbesparing het belangrijkste motief. Het aantal textiel fabrieken in China is talrijk. Voor veel bedrijven is kostenbesparing in de productiesectoren het eerste motief, en de volgende stap is het uitbreiden van het marktaandeel in dat land. Een Azië-specifiek kenmerk van verplaatsing is dat de bedrijven hopen via een Aziatisch land marktaandeel in een derde Aziatisch land te realiseren. Naarmate de verkoop in het gastland belangrijker wordt, neemt het motief 'herexport naar Japan' in betekenis af. Bij het vergelijken van de motieven van de Nederlandse bedrijven met de Japanse bedrijven valt op dat kostenbesparing de dominante reden is voor bijna alle verplaatsingen van de Nederlandse bedrijven (zie figuur 3.4), terwijl voor de Japanse bedrijven de motieven per land én per sector waarin zij opereren verschillen. Toch domineren twee motieven de verplaatsing: lage productiekosten en veilig stellen van het marktaandeel. Japan is een netto exporteur. Wat men eerst in Japan maakte, maakt men nu in een ander land voor zowel de lokale markt als voor de export naar Japan. Ook exporteert men vanuit het productieland naar een derde land. In vergelijking met Japan is de productiesector in Nederland iets kleiner (industrie neemt 18.9 procent van BNP voor haar rekening, in Japan is dat 22.5 procent).

Er zijn verder nog een paar redenen die minder door de Nederlandse bedrijven zijn genoemd: vermijden van het handelsconflict, vermijden van de risico's van de wisselkoers, onderzoek en ontwikkeling en het uitkeren van het dividend. Deze verschillen kan men wellicht toeschrijven aan het verschil in de omstandigheden

waaronder het onderzoek is gehouden en aan de positie van de Japanse economie. Europa is de belangrijkste markt van Nederland. Nederland heeft als lid van de EU veel minder met de wisselkoers en met handelsconflicten te maken dan Japan. Ook de onderzoekspopulatie was in het Japanse onderzoek vele malen groter. Ten slotte kan men concluderen dat de kostenbesparingen en markttoegang voor het bedrijfsleven in beide landen beslissende beweegredenen zijn. Wel zijn deze redenen voor Japanse bedrijven vaker het resultaat van pullfactoren en van politiek en financiële beleid zowel thuis als in het gastland.

4.4 Gevolgen en strategie

In het onderzoek van METI is helaas niet ingegaan op de vraag of de uitgaande DBI en verplaatsingen gevolgen kunnen hebben voor de Japanse economie en werkgelegenheid. In grote lijnen denkt men dat de gevolgen van verplaatsingen voor Japan op ongeveer dezelfde lijn zitten als die voor andere westerse landen. Uit het literatuuronderzoek in de VS en uit de case studies in Nederland blijkt dat de gevolgen van de verplaatsingen voor de economie, met name voor de werkgelegenheid, oplossen in de grote dynamiek van de economie (zie hoofdstuk 3). Uiteraard zijn er Japan-specifieke kenmerken die andere gevolgen voor de samenleving met zich mee brengen en dus ook een andere aanpak van bedrijven en overheid eisen. Over deze specifieke kenmerken en aanpak gaat deze paragraaf.

Vergeleken met de Westerse landen heeft Japan een hoog aantal ondernemers en een lage werkloosheid (EIM, 2002a). Een groot deel van de Japanse beroepsbevolking is werkzaam in het midden-kleinbedrijf. In 1999 beslaan mkb's¹³ (ongeveer 4,69 miljoen mkb's waarvan 659 000 in de maakindustrie) 99.3 procent van alle juridisch zelfstandige bedrijven, en samen herbergen zij 80.6 procent van de werkgelegenheid (METI, 2002a). In Nederland is 92 procent van de bedrijven mkb en zijn deze bedrijven samen goed voor 55 procent van de totale werkgelegenheid, veel minder dan in het geval van Japan (CBS, EIM, 2002). Het grote verschil in aantal en werkgelegenheid van mkb kan deels verklaard worden door het verschil in definitie. Na de stagnatie van de Japanse economie in de negentiger jaren is de werkloosheid binnen een decennium verdubbeld (in 2004 3.9 procent zie OESO). De Japanse overheid probeert de economie te revitaliseren door o.a. het ondernemerschap te stimuleren.

De hoeksteen in de Japanse economie wordt gevormd door de keiretsu's. Er is bij de keiretsustructuur sprake van een langetermijnovereenkomst tussen de leveranciers en het moederbedrijf over de levering, de afnemering, de uitwisseling van personeel en het delen van kennis. Deze factoren zorgen voor een stabiele toelevering en zekerheid van orders. Hoewel deze kleine leveranciers juridisch gezien zelfstandige bedrijven zijn, zijn zij wel ondergeschikt aan de strategische beslissing aan de top van een moederbedrijf (Cowling

¹³ In verschillende landen worden er verschillende definities voor mkb gebruikt. Zelfs voor verschillende sectoren hanteert men verschillende definities. In het algemeen hanteert men in Nederland inmiddels de EU-definitie: mkb < 250 werknemers. Japan: mkb < 300 werknemers (Aoyama, 2001, Jonker, 2002).

en Tomlinson, 2002). De informele richtlijn van het moederbedrijf, vaak een autofabrikant of elektromachinebouw, bepaalt o.a. de prijs van het halffabrikaat, de productieplanning en onderzoek en ontwikkeling. De werknemers van de leveranciers hebben een levenslange verplichting ten opzichte van het moederbedrijf. De kleine bedrijven zijn dan ook met handen en voeten gebonden aan de keiretsu's. Imai en Itami (1984) noemen Japanse mkb's vanwege het gebrek aan onafhankelijkheid daarom de 'quasi onderneming'. In de negentiger jaren kregen de Japanse toeleveranciers concurrentie van toeleveranciers uit andere Aziatische landen die niet alleen in prijs maar ook in kwaliteit concurreerden. Het gevolg was dat het moederbedrijf meer directe buitenlandse investeringen in Aziatische landen doen om de kwaliteit van de levering te garanderen. Deze stap van de moederbedrijven leidt ertoe dat de binnenlandse leveranciers steeds minder orders kregen. Dat was rampzalig voor die kleine bedrijven omdat zij het moederbedrijf vaak als enige afnemer hadden. Veel van die kleine bedrijven waren niet in staat om zichzelf zonder de link met het moederbedrijf opnieuw op de markt te presenteren. Volgens Ikeada (1998) reflecteren het stijgende aantal faillissementen en de toename van de werkloosheid de beperkte toegang van de kleine ondernemingen tot de echte markt in Japan.

Hierboven is beschreven hoe werkloosheid kan ontstaan als gevolg van verplaatsingen naar andere Aziatische landen. De Japanse economie werd bewonderd om zijn lage werkloosheid, zelfs in tijden van regressie. Echter uit de data van EIM (2002) blijkt dat Japan al sinds 1980 een toename van werkloosheid kent en sinds 1990 is die toename versneld. Het mkb liet sinds 1986 nogal eens afweten als banenmotor. Voor een groot deel kan de werkloosheidstoename toegeschreven worden aan de herstructurering van het keiretsusysteem. Door de bijzondere cluster van de bedrijven kon men in tijden van regressie de ontslagen gaan herdistribueren. Overbodig geworden werknemers werden herplaatst bij de dochterondernemingen of bij een ander bedrijf van de keiretsu. Hiermee kon men de werkloosheid laag houden. Als gevolg van de zwakwordende keiretsu-relaties kan men nu veel moeilijker andere bedrijven de eigen overbodig geworden werknemers laten aannemen. Kleine bedrijven verliezen nu ook een veilige thuishaven omdat hun moederbedrijf de halffabrikaten en diensten in het buitenland inkoopt (Van Acht et al., 2004).

Een andere reden van werkloosheidstoename is de toename van de vrouwelijke beroepsbevolking. In 2001 is 41 procent¹⁴ van de Japanse beroepsbevolking vrouwelijk. Dit percentage is in het verleden wel lager geweest. De lage werkloosheid in het verleden hield verband met het ontmoedigings-effect van de Japanse masculiene cultuur en het overheidsbeleid om de vrouwen om zich als werkzoekende op de arbeidsmarkt te melden. Het toegenomen werkgelegenheidsniveau in de tachtiger en negentiger jaren moedigde veel vrouwen aan zich op de arbeidsmarkt te melden. Hun arbeidsparticipatie resulteert in een meer dan evenredige toename van werkgelegenheidsniveau onder vrouwen. Nu het met de economie minder goed gaat is er een grotere beroepsbevolking beschikbaar dan nodig is. Samengevat kan men de volgende oorzaken voor de werkloosheidstoename in Japan vaststellen: herstructurering van de keiretsu, toegenomen arbeidsparticipatie van vrouwen, verplaatsing van activiteiten naar lagelonenlanden. Ten slotte kan men ondanks

¹⁴ Bron: Global Entrepreneurship Monitor Data

de toename constateren dat het Japanse werkloosheidspercentage in vergelijking met dat van andere OESO-landen nog steeds erg laag is (zie OESO, 2005).

4.4.1 Strategie

In de case van Nederland heeft men vastgesteld dat de impact van de verplaatsingen op de werkgelegenheid beperkt is. De dynamiek van de economie vangt de schommelingen in de banenvernietiging tot dusver moeiteloos op. Het levenslange arbeidscontract en de beloning naar arbeidsjaren bestaan ook in Japan niet meer. In de grote bedrijven vinden grote reorganisaties plaats. Daar vallen ook de meeste ontslagen. Aanpassing van werkgelegenheid via de arbeidsmarkt is nog niet goed ontwikkeld. Met de verdergaande herstructurering van keiretsu en het toenemende faillissement onder de leveranciers wordt het mechanisme van de (arbeids-)markt steeds belangrijker (Van Acht et al., 2004).

De Japanse overheid richt haar beleid op het verhogen van kennis en vaardigheid van de werknemers. Echter haar inspanningen voor herlocatie van banen en training van de (werkloze) werknemers schieten nog ernstig tekort (Kameyama, 2001). Verder is het niet duidelijk wat het standpunt is van de Japanse overheid met betrekking tot de verplaatsingen naar de lagelonenlanden. In vergelijking met Nederland heeft Japan een starre arbeidsmarkt met een gebrekkige sociale zekerheid die de werklozen opvangt. De ontstane werkloosheid is slechts deels het gevolg van de bedrijfsverplaatsing. De werkelijke omvang van de werkloosheid als gevolg van de verplaatsing is niet bekend. Het vermoeden bestaat dat de relatie tussen de werkloosheid en de verplaatsing in Japan niet veel afwijkt van die in Nederland of de Verenigde Staten. Maar als de omvang van verplaatsingen toeneemt en de dynamiek van de Japanse arbeidsmarkt niet meegroeit dan kan dat tot meer werkloosheid leiden.

Terwijl de Japanse overheid de economie probeert te revitaliseren doen Japanse bedrijven goede zaken in verplaatsingen. Ondanks hun succes in het buitenland willen de bedrijven die activiteiten hebben verplaatst liever geen publiciteit in het eigen land (Japan inc. Communication, 2003). Uit het onderzoek van Yamamura et al. (2003) blijkt dat de Japanse bedrijven die activiteiten hebben verplaatst meer winst genereren dan bedrijven die dat niet hebben gedaan. Een zelfde resultaat vinden zij ook voor de binnenlandse verplaatsingen van textielindustrie van het kerngebied naar de periferie in de zeventiger jaren. Het grote loonverschil tussen Japan en andere Aziatische landen, en met name China, levert veel meer winst op dan het geringe binnenlandse loonverschil. De onderzoekers veronderstellen dat het opleidingsniveau van de managers die de verplaatsingen coördineren een belangrijke factor is voor het besluit tot herlocatie van productie naar de periferie van het land of naar het buitenland. De manager moet kunnen inzien dat de verplaatsing een vorm van organisatorische en manageriale innovatie is. Sommige activiteiten, zeker niet alleen de verliesgevende, worden verplaatst omdat zij niet meer passen in het gewenste profiel van het bedrijf. De meeste verplaatsingen betreffen secundaire/ ondersteunende processen. Het is daarom logisch om een proces dat in het eigen bedrijf niet meer tot het primaire onderdeel behoort uit te besteden aan een

onderneming waar het nog wel de primaire taak is. Als het uitbesteden aan de lagelonenlanden goedkoper en beter is dan zelf doen dan zal een bedrijf dat doen. Andere activiteiten, die nog wel in het bedrijfsprofiel in te passen zijn, worden juist weer opgenomen (Atzema en Wever, 2004). De innovatie zit in de herformulering van de juiste kerncompetenties. Dat is de strategie van elk bedrijf.

4.5 Conclusie

Er zijn onvoldoende gelijkwaardige enquêtestudies beschikbaar om de situaties in Nederland en Japan goed met elkaar te kunnen vergelijken. De belemmering van een optimale vergelijking zit niet alleen in het gebrek aan data en de methodiek maar ook in de focus van de verschillende studies. De enige case studie waarmee Japan en Nederland met elkaar kunnen worden vergeleken is een studie over de ict-sector. De andere Nederlandse enquêtestudies focussen op de sector industrie.

In beide landen is er sprake van uitbesteden aan lagelonenlanden. De Nederlandse bedrijven geven aan dat het offshore uitbesteden van secundaire activiteiten in de toekomst mede onder druk van de stijgende kosten verder zal toenemen. De Japanse ict-bedrijven waren pioniers in het uitbesteden van hun activiteiten in het buitenland (Loh en Vakratraman, 1992 2b). De eerste offshoring betrof een afstoting van activiteiten aan bedrijven in de VS. De bedrijven die ooit voorop liepen met het uitbesteden in het eigen land zijn nu ook de pioniers in de verplaatsing naar de lagelonenlanden. Wel hebben zij een hogere verwachting van kostenreductie in verband met hoger ondernemingsrisico. In het Nederlandse onderzoek zegt 16 procent van de ondervraagden dat zij al activiteiten hebben verplaatst terwijl nog eens 15 procent zegt de overzeese verplaatsing te overwegen als zij uitbestedingsplannen hebben. Deze percentages zijn in het Japanse onderzoek respectievelijk 13 en 13 procent. Het verschil zit dan ook niet zo zeer in de omvang van verplaatsing maar meer in het patroon van verplaatsing. De Nederlandse bedrijven zoeken zelf een geschikte partner in de lagelonenlanden om hun activiteit over te nemen. In het Japanse geval kunnen de bedrijven vaak terugvallen op hun moederbedrijf. Zij zullen in eerste instantie kijken of een reeds naar lagelonenlanden verplaatst dochterbedrijf hun activiteiten kan overnemen of dat via dat dochterbedrijf een nieuwe poot opgezet kan worden (Hanoka, Shimada, 1995). Hierin verschilt de Japanse bedrijfsstructuur van de Nederlandse. De overzeese en toch concerninterne mogelijkheid van uitbesteden is een product van de nog steeds sterk aanwezige keiretsu in de Japanse economie. Ten slotte zorgt de vaardigheid van de Nederlanders in de Engelse taal voor een vlottere communicatie tussen de bedrijven in Nederland en in de lagelonenlanden. Op dit punt hebben de Japanse bedrijven minder keuzemogelijkheden dan de Nederlandse en zijn de Japanse taal en cultuur een belemmering voor de offshoring.

Behalve de genoemde enquêtestudies bieden de standen en stromen van directe buitenlandse investeringen ook inzicht in de situatie van beide landen. De DBI verschaft een kader waarin men de omvang en richting van offshore verplaatsingen kunnen worden gezocht (zie paragraaf 3.3). Uit de cijfers over DBI blijkt dat Japan net als Nederland een

grote investeerder is in het buitenland. Maar Japan kent een sterke scheefheid in zijn DBI. De strikte toelating tot en complexe structuur van de binnenlandse markt van Japan belemmeren de directe buitenlandse investering in Japan. Hoewel Japan net als Nederland concentratie van haar DBI kent, is Japan veel meer een 'wereldinvesteerder' (zie figuur 4.2 en 4.3). Nederland is meer een regionale investeerder met een sterke oriëntatie op zijn directe burens. Binnen de ontwikkelde wereld heeft de VS lange tijd een dominant aandeel in de Japanse DBI gehad. Maar het belang van de VS is in de loop van de negentiger jaren afgenomen ten gunste van Azië en Europa. Binnen de ontwikkelingslanden heeft Zuidoost-Azië een sterke positie binnen de Japanse DBI. En dat aandeel neemt nog steeds toe. China is binnen Zuidoost-Azië weer een sterke focus van Japanse DBI. De Japanse DBI in China concentreren zich in de kustregio's en met name in de provincies die dichterbij Japan liggen en in provincies waarmee Japan historische banden heeft. Anders dan andere DBI in China laten Japanse DBI zich minder leiden door de loonkosten. Japan laat hier meer kapitaalintensieve activiteiten uitvoeren dan andere investeerders. Daarom gaat de voorkeur van de Japanse investeringen ook uit naar de ETDZ, de speciaal aangewezen technologische zones. Het is duidelijk dat zowel voor Japan als voor Nederland de geografische nabijheid een rol speelt in de locatiekeuze van een verplaatsing of investering.

Een andere merkwaardigheid van de Japanse DBI is dat in de tachtiger jaren voornamelijk in non-productie sectoren (75 procent) werd geïnvesteerd. In de negentiger jaren is die verhouding licht bijgesteld, inmiddels komt $\frac{1}{3}$ van de DBI in de maakindustrie terecht. Met de aandeelstijging van de maakindustrie kan men zeggen dat Japan aansluiting heeft gevonden met het Westen. Ook de motieven achter de verplaatsingen en de DBI lijken op elkaar. De twee belangrijkste motieven gelden voor beide landen: kostenbesparingen en markttoegang. Voor Japan speelt de tweede reden echter een heel belangrijke rol in Azië, voor Nederlandse verplaatsingen en DBI naar Oost-Europa geldt dit veel minder. In de tachtiger jaren werd de Japanse DBI ook gevoed door de hoge koers van de yen. Hierdoor konden de bedrijven hun verplaatsingen en DBI veel goedkoper financieren. Ook het handelstekort met een bepaald land leidde tot protectionistische maatregelen tegen Japanse export waardoor de directe investering in het land zelf de logische stap is. De laatste reden speelt voor Nederlandse bedrijven haast geen rol.

Ten slotte kent Japan een starre bedrijfsstructuur in de vorm van een keiretsu, een corporatie van verschillende bedrijven van dezelfde of juist verschillende hiërarchie. De keiretsu-structuur belemmert de aanpassing van de arbeidsmarkt waardoor men de stijgende werkloosheid moeilijk via het marktmechanisme kan laten oplossen. Maar er is niet gezegd dat die stijging van werkloosheid volledig het gevolg is van verplaatsing. Harde bewijzen voor de relatie tussen werkloosheidstoename en verplaatsing zijn niet voorhanden. Bovendien is het Japanse werkloosheidscijfer in vergelijking met dat van andere landen nog steeds erg laag (zie OESO, 2005). Verplaatsing is niet iets waarmee de overheid zich actief moet bemoeien door bijvoorbeeld restricties te stellen aan deze ontwikkeling. Uitbesteden en verplaatsen zijn een noodzakelijke overlevingsstrategie van elk bedrijf. Alleen met goed inzicht in dit fenomeen en een innovatief management kan deze ontwikkeling een win-win situatie creëren voor iedereen. Wat rest voor de overheid:

niet belemmeren maar de dynamiek van de economie stimuleren door de flexibiliteit en vaardigheid van de eigen beroepsbevolking te verhogen.

5. Conclusie

Nederland en Japan zijn misschien niet de twee meest voor de hand liggende landen om met elkaar te vergelijken. Er zijn echter meer aspecten die met elkaar kunnen worden vergeleken dan men denkt. In mei 2004 is de EU met tien nieuwe leden uitgebreid. Er gaat een nieuwe markt voor Nederland openen. Sinds de negentiger jaren groeit de Chinese economie als kool. Er wordt verwacht dat deze twee nieuwe markten naast kansen ook vele bedreigingen met zich mee brengen hebben voor de gevestigde economieën. De belangrijke aspecten van bedrijfsverplaatsingen en offshore uitbesteden van bedrijfsactiviteiten worden in deze scriptie onderzocht. De omvang, de trends, de motieven achter de beslissingen, de geografische spreidingen, de gevolgen van offshore verplaatsingen en de attitude van de overheid worden hierbij beschouwd. Het bestuderen van deze aspecten in Nederland en Japan geeft een goed beeld van de grillige facetten van dit fenomeen. De centrale vragen hierbij zijn: Hoeveel bedrijven gaan weg? Waarom gaan zij weg? Waar gaan zij naartoe? Zijn de verplaatsingen slecht voor de binnenlandse economie?

Nederland heeft een grote uitstroom van DBI. Maar tegelijkertijd kent Nederland een bijna even grote binnenkomende investering. Bestuderen van de bestemmingen en herkomst van directe buitenlandse investeringen kan richting en omvang geven van de offshore bedrijfsverplaatsingen. Hieruit blijkt dat de Nederlandse bedrijven voornamelijk focussen op gelijkwaardige economieën. De oude Europese Unie (EU-15) neemt tot heden tweederde van de Nederlandse DBI voor haar rekening. Op haar beurt dekt de EU bijna driekwart van de DBI die in Nederland neerslaat. Ook de VS spelen een belangrijke rol in de Nederlandse DBI, zowel qua herkomst als bestemming (Nederland is de op twee na grootste investeerder in de VS). De laatste twintig jaar is het Amerikaanse aandeel in de Nederlandse DBI licht gedaald ten gunste van Oost-Europa en Azië. Maar de positie van Amerika in het Nederlandse DBI-pakket is nog steeds van groot belang. De EU verliest niet alleen geen aandeel maar consolideert zelfs haar positie van dominante nummer één. Het aandeel van Oost-Europa en de rest van de ontwikkelingslanden is wellicht toegenomen maar dat aandeel is nog steeds van geringe betekenis.

Japan is net als Nederland een volwassen economie. Ook Japan is een grote investeerder in het buitenland. Maar zelf trekt Japan weinig directe buitenlandse investeringen aan. Deze scheve verhouding is inmiddels aan het veranderen (Fung et al., 2002). De Japanse DBI kent een sterke concentratie in de ontwikkelde landen ($\frac{2}{3}$). Wat opvalt is dat Japan, ondanks de geografische nabijheid en stormachtige opkomst van Azië, nog steeds meer dan $\frac{3}{4}$ van zijn investeringen in ontwikkelde landen neerslaat. Azië en dan met name China speelt ondanks zijn reputatie slechts een bescheiden rol in de Japanse DBI-strategie. Een ander opvallend kenmerk is dat Japan vooral investeert in non-productie sectoren. In 2000 was die verhouding $\frac{3}{4}$ non-productie en $\frac{1}{4}$ productie. Binnen Azië is China de grootste ontvanger van Japanse DBI maar ook hier is het aandeel van China niet immens, slechts een procent meer dan Hong Kong en Thailand. De Japanse investeringen in Azië kent wel een bovengemiddeld aandeel in de maakindustrie. Het aandeel van maakindustrie in de totale investering hangt af van het stadium waarin een economie zich bevindt. In het algemeen kan men zeggen dat een gelijkwaardiger economie een laag

aandeel van investering in maakindustrie kent. De Japanse investeerders laten zich ook in Azië minder snel leiden door de loonkosten dan andere investeerders. Japanse bedrijven letten meer op factoren als beschikbaarheid van kwalitatief hoogwaardig personeel. Daarom clusteren zij zich in de ETDZ, de technologische zones.

Ondanks dat Japanse bedrijven minder op de arbeidskosten letten dan bijvoorbeeld de arbeidsintensieve investeerders uit Hong Kong, is kostenbesparing de belangrijkste beweegreden voor de verplaatsing naar ontwikkelingslanden. De tweede reden, uitbreiden van het marktaandeel, speelt een net zo grote rol. Zeker in Azië gaan deze motieven vaak samen. Zowel Nederlandse als Japanse bedrijven willen én van de lage productiekosten profiteren én tegelijkertijd de markt penetreren via een 'springplank'. Ten slotte kan nog opgemerkt worden dat de Japanse investeringen zich meer laten beïnvloeden door de wisselkoers van de yen en de protectionistische maatregelen van het gastland. Deze redenen zijn voor Nederland minder urgent omdat de wisselkoers van de Nederlandse munt vastgelegd is in het kader van de invoering van de euro. En na de invoering van de euro speelt deze kwestie al helemaal geen rol meer. De EU is tevens een vrijhandelzone. Tot slot is men opgevallen dat politieke stabiliteit, zowel in het gastland als thuis, nooit door de responderende bedrijven in Nederlandse en Japanse casestudies is aangevoerd als een verplaatsingsreden, terwijl de politieke stabiliteit andere vestigingsfactoren sterk kan beïnvloeden.

De omvang van de Nederlandse verplaatsingen wordt gepeild door verschillende enquêtestudies. Deze studies schetsen een somber beeld voor de Nederlandse industrie. Maar er valt het nodige aan te merken op de methodiek en de representativiteit van de enquêtes. Op basis van de enquêtestudies kan men concluderen dat in de sectoren industrie, ict en meubelsector maximaal 3 procent van de banen verplaatst kunnen worden. Als deze bewering klopt dan gaat het om een verlies van ongeveer 21.000 banen per jaar. Dat lijkt heel veel maar het is slechts een fractie van de totale banenherlocatie in Nederland. De sterke dynamiek van de Amerikaanse economie reduceert het effect van verplaatsing op de binnenlandse werkgelegenheid tot een nog geringer bijdrage aan de banenvernietiging. Men vergeet wel eens dat de banenvernietiging een normaal onderdeel is van het economische proces. Zolang de banenvernietiging als gevolg van verplaatsing niet disproportionele vormen aanneemt, is er geen reden tot paniek. Men moet in een onderzoek maar eens meer aandacht besteden aan de verdienste van de verplaatsingen. In welk opzicht zijn de consumenten en de economie als geheel er beter van geworden?

De baancreatie- en vernietiging in Japan hebben een ander karakter. Doordat de bedrijven en leveranciers met elkaar verbonden zijn in de keiretsu corporaties kan het mechanisme van de arbeidsmarkt niet volledig functioneren. Krampachtig probeert men de banenvernietiging op te lossen door overbodige werknemers bij dochterondernemingen en partnerbedrijven te herplaatsen. Door de zwak wordende keiretsustructuur speelt de arbeidsmarkt een steeds belangrijker rol. Maar de markt biedt tot nu toe geen adequate omgeving die het ondernemerschap en de werkgelegenheid ten goede komt. Overigens is er alleen bestudeerd hoe banen verloren kunnen gaan door de verplaatsing. De werkelijke omvang is helemaal niet bekend. De werkloosheid is ondanks de weinig motiverende economische ontwikkeling en voortdurende stijging sinds 1980 nog steeds laag te

noemen. De overheid probeert die werkloosheid op te lossen door het ondernemerschap in mkb, de grootste werkgever van het land, te stimuleren. Hoewel de publieke opinie wel negatief staat tegenover de verplaatsingen, heeft de overheid geen specifiek beleid om de verplaatsingen te belemmeren. Ook in Nederland is de publieke opinie niet positief te noemen. Maar Nederland kent daarentegen wel een regeling die de Nederlandse bedrijven moet stimuleren nieuwe markten te ontwikkelen. Verder is de Nederlandse overheid voornamelijk bezig met het scheppen van de juiste condities om directe buitenlandse investeringen aan te trekken. De klassieke economische theorie leert dat men weinig te vrezen heeft van de verplaatsingen. Grootschalige verplaatsing van productie is al meer dan dertig jaar een onderdeel van de volwassen economie. De consument is er in die tijd alleen maar beter van geworden. Het is geloofwaardiger dat men meer van India te vrezen heeft dan van China omdat India zich richt op sectoren waar de volwassen economieën zich superieur achten: dienstensector, ICT en farmaceutische industrie. De effecten van de nieuwe generatie verplaatsingen moet men nog afwachten, maar men moet zich afvragen hoeveel activiteiten niet klant- en plaatsgebonden zijn. En ook hierin moet men van de terugverdiensten leven. Volgens de klassieke theorie zullen de kosten ook in ontwikkelingslanden, door o.a. de demografische ontwikkeling en stijgende welvaart, gaan stijgen naarmate de economie doorschuift naar een volgend stadium. Het proces van (offshore) bedrijfsverplaatsing is ingewikkelder dan Vernon zich voorstelde in zijn product life cyclus. Het verloop van een product laat zich niet vangen in een enkele benadering. Grote bedrijven hebben een scala aan producten. Sommige producten behoren tot hun kernactiviteit, andere niet (meer). De levensloop van een bedrijf bestaat uit organisaties en reorganisaties. Er zijn veel factoren, zoals de politieke maatregelen, de onevenwichtige groei, het gebrek aan informatie en de irrationele beoordeling van die informatie, die het organiseren en reorganiseren moeilijk maken en waardoor het verplaatsingsproces complexer wordt.

In de komende jaren zal men als werknemer, beleidsmaker en consument ongetwijfeld nog meer te maken krijgen met verdere globalisering van de economie. In macro-economische termen hoeft men zich geen zorgen te maken over dit economische proces. Maar het neemt niet weg dat de lokale gevolgen van dit proces ingrijpend kunnen zijn voor de werknemers, de werkgevers en de beleidsmakers. Het is daarom van belang dat men dit proces ook in de toekomst goed in de gaten houdt. Alleen met een breed inzicht in dit proces kan men de verplaatsing verantwoord laten gebeuren. In het bestuderen van dit fenomeen moet men behalve naar de economische structuur en lokale gevolgen ook naar andere economieën kijken. Om een waarheidsgetrouw beeld van de verplaatsing te creëren moet men over kwalitatief goede data beschikken. Een betere registratie van offshore verplaatsing is een goed begin.

Literatuur en Referenties

- Van Acht et al., (2004), 'Business ownership and unemployment in Japan', een 'discussion paper on entrepreneurship, growth and public policy', een uitgave van Max Planck Institute for Research into Economic Systems, ISSN:1613-8333, Jena Duitsland.
- Altomonte, C. en Bonassi, C. , ' FDI, International Outsourcing and Linkages', Universit'a Bocconi, april 27 2004, JEL-classificatie: F12, L22, D23
- Aoyama, K. et al. (2001), in 'An introduction to small and medium enterprises', Tokyo: Doyukan. (in het Japans geraadpleegd)
- Apte, U.M., (1997), 'IS outsourcing practices in the USA, Japan and Finland: a comparative study', in 'Journal of Information Technology', vol. 12, p. 289-304
- De Grip, A., Van Loo, J., Sieben, I. (2005), in 'Arbeidsmarktmonitor Metalelektro 2004, ROA-2005/5', in opdracht van Researchcentrum voor Onderwijs en Arbeidsmarkt van Faculteit der Economische Wetenschappen en Bedrijfskunde van Universiteit Maastricht.
- Arthuis, J., (1993), 'Delocalisation in France'(Les delocalisations en France)', Editions d'Organisations, Parijs.
- Atzema, O. en Wever, E., (2004), 'Sluip Philips weg uit Nederland' in 'Geografie' van september 2004, jaargang 13 nr. 7, uitgegeven door het KNAG
- Balls, A. en Swann, C.,(2004), 'Skill shortages seen as key in outsourcing white-collar jobs' in Financial Times van 31 maart 2004
- Bangma, K.L. (2002) 'Kleinschalig Ondernemen 2002, structuur en ontwikkeling van het Nederlandse MKB', ISBN: 9037108571 (<http://www.eim.net/pdf-ez/A200202.pdf>)
- Belgisch Planbureau, 1994
- Berenschot, (November 2004), 'Aard, omvang en effecten van verplaatsen bedrijfsactiviteiten naar het buitenland', in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken, samengesteld door Haverhals et al.
- Van den Berghe, D. (2001), 'International production, relocation and employment: a critical assessment of the literature', de paper was gepresenteerd op de 5^e EUNIP Conferentie te Wenen 2001, eerste versie (http://www.wifo.ac.at/~luger/berghe_vanden_douglas.pdf)
- Block, F. (1990), 'Postindustrial possibilities', p.75, Berkeley: University of California Press
- Boschma, R.A. (1997), 'Evolutionaire theorie', in 'ESB nr. 4102 p.313-315
- CBS, 'Totaal werkgelegenheid in der periode 1991 – 1996(<http://statline.cbs.nl/StatWeb/start.asp?LA=nl&DM=SLNL&lp=Search/Search>)
- CBS, Statistiek van het Ondernemingsbestand, 2002
- Clark, G.L., Gertler, M., and Feldman, M.(eds) (2000), 'The Hand Book of Economic Geography', Oxford University Press.
- Collins, D. (2005), 'Who wants to live forever? The advantages of the product life cycle concept', David Collins is adviseur van Shareware Promotion Ltd. <http://www.sharewarepromotions.com>

- Cowling, K. en Tomlinson, P.R. (2002), 'Re-visiting the root of the Japanese structural decline: the rol of Japanese corporation' in 'International Review of the Applied Economics', vol. 16, nr. 4 p. 373 –390
- CPB Document 76, 'Verplaatsing uit Nederland; Motieven, Gevolgen en Beleid', samengesteld door Tang, P, Gorter, J. en Toet, M., ISBN 90-5833-206-3
- CPB Memorandum, (2003), 'Op weg naar de diensteneconomie', nr. 83, 23 december 2003
- CPB Nieuwsbrief december 2004, p.6
- Cuyvers, L. en Lenart, E. (1999), 'Relocation from industrial countries to Asia: Belgian case studies', CAS Discussion paper nr. 24, in opdracht van Centre for ASEAN Studies en Centre for International Management and Development Antwerp
- Dicken, P. (1986), 'Global shift, Industrial change in a turbulent world', Harper & Row Publisher London, p.20, 26-27
- Dosh, K. (2004), 'Pharmaceutical outsourcing: the next wave' in <http://www.ijeb.com>, Doshi is verbonden aan de Universiteit van San Diego
- Dunning, J. (1977), 'Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach,' in *The International Allocation of Economic Activity*, O. Bertil et al., es. *Proceeding of Noble Symposium* held in Stockholm, London: Macmillan
- Ernsberger jr., R. et al. (2005) 'The big squeeze', in 'Business' p.48, 30 mei 2005, Atlantic edition
- EZ, (juli 2004), 'Piek in de Delta, gebiedsgerichte economische perspectieven', uitgave van het Ministerie van Economische Zaken, Den Haag, Nederland
- EZ / FME-CWM, (oktober 2003), 'Verplaatsing productiefaciliteiten naar Centraal- en Oost-Europa', het onderzoek was uitgevoerd door Huizinga, G.(FME-CWM), Mulder,S.(FME-CWM) en Zweers, R.(Ministerie van Economische Zaken)
- EZ/ Berenschot, (januari 2005), 'Visie op verplaatsing: Aard, omvang en effecten van verplaatsing van dbedrijfsactiviteiten naar het buitenland', uitgegeven door Ministerie van Economische Zaken, publicatienummer:05BEB03
- EZ / EVD, (oktober 2003), 'Denk groter dan Nederland, Financiële ondersteuning bij internationaal ondernemen, Wat kan de overheid voor u doen?' publicatienr. 03BEB04
- Friese, P., 'Laat Europa doen wat noodzakelijk is, en wel alles in een keer', interview met Lee Kuan Yew, oud-president van Singapore in NRC Handelsblad van 9 augustus 2005
- Fellner, W., (1961), 'Two propositions in the theory of induced innovations, in *Economic Journal*', vol.71, p.305-308
- Fung, K.C. Hitomi Lizaka en Alan Siu (2002), 'Japanse direct investiment in China and other Asian countries', het document werd gepresenteerd op het Internationale Conferentie 'WTO, China and the Asian economies' bij de Universiteit van Hong Kong in november 2002.

- Fung, K.C., Iizaka, H., Kim, H.K. en Siu, A. (2004), 'Korean, Japanese and Taiwanese direct investment in China', de paper was gepresenteerd op het internationaal congres 'Rising China and the East Asian Economy' op 19-20 maart 2004.
- German Advisory Group (1999), 'What's new on the West? Possibilities and limits of regional policies'.
- Gregory, D. (1978), 'Ideology, science and human geography', Hutchinson, London.
- Grossman, G.M., (1986), 'Import as a cause of injury: The case of the U.S. steel industry', in 'Journal of International Economics', 20, p. 201-223
- Hanaoka, S. en Shimada, T. (1995), 'Japanese outsourcing: the present status and trends of IS outsourcing in Japan', working paper of Kanro Gakuin University, Jokohoma, Japan.
- Hayter, R. en Watts, H.D., (1983), 'The geography of enterprise', in 'Progress in human geography: a re-appraisal', p.157-181 (Progress in human geography is een tijdschrift dat vier keer per jaar uitkomt en uitgegeven wordt door Arnold, London)
- Herschler en Stephen, B. (1995), 'The 1994 tax reforms: the center strikes back' in 'China Economic Review', vol. 6, nr. 2 p.239-245
- Ikeda, M. (1998), 'The Globalisations impact upon the subcontracting system' in 'Japanese Business Management: Restructuring for low growth and globalisation', p.109-127, van Hasegawa, H. en Hook, G.D., Routledge, London.
- Imai, K. Itami, H. (1984), 'Interpretation of organization and market: Japanese firms and market in comparison with the U.S.' in 'International Journal of Institutional Economics', vol. 2 nr. 4 p. 285-310
- Japan Inc. Communications en Gale Group, 2003
- Jonker, N. (2002), 'Het midden- en kleinbedrijf in Nederland: een inventarisatie van de statistieken en de literatuur', onderzoeksrapport WO nr. 692, in opdracht van Afdeling Wetenschappelijk Onderzoek van DNB.
- Jusek, K., (2005), 'Reorganisatie, de grootste banenvernietiger' in het Financiële Dagblad van 28 juni 2005
- Kamer van Koophandel, 2005
- Kamervragen met antwoord van 17 aug. en 14 sep. 2004 nr. 2231-4 en 2046-7
- Kameyama, N. (2001) 'Japanse experience with employments policy' in 'East Asian Labor markets and the Economic Crisis' World Bank, 467 – 492, door Betherman, G. en Islam, R.
- Kierkegaard, J. F., (2004), 'Offshore outsourcing: Much do about nothing?' in 'Cesifo Forum', februari 2004
- Van der Klundert, Th. (2005), 'Globalisering: de effecten voor het Noorden', toespraak ten inleiding van de conferentie van 25 maart 2005, Van der Klundert is hoogleraar aan de Universiteit van Tilburg.
- Knapen, B., (2005), 'De kabel maakt alles plat' in NRC Handelsblad p.31, 13 mei 2005
- Kock, U. (2000), 'Arbeidsmarktstromen in Nederland' in 'Maandschrift Economie, jaargang 64 nr. 2, p147-166

- Kock, U. (2003), 'Arbeidsmarkt: stromenbenadering' in 'Tijdschrift voor Politieke Economie', jaargang 24, nr.4 p29-52 (http://www.udokock.com/publicaties/TPE03_stromen.pdf)
- Kock, U. (2004), 'Sociale uitkering en de stromenbenadering van arbeidsmarkt' in 'Tijdschrift voor de Politieke Economie', nr.24, p.4.
- Konings, J. en Murphy, A. (2001), 'Do multinational enterprises substitute parent jobs for foreign ones? Evidence from European firm level panel data', CEPR Discussion Paper 2972
- Koops, R., en Willems, L., 'Dreigen met rechter of verhuizen' in FD van 30 mei 2005
- Kudina, A. (1999), 'The motives for foreign direct investment in Ukraine', Doctoraal scriptie aan de Kyiv-Mohyla Academy (National University van Ukraine) (http://eerc.kiev.ua/research/matheses/1999/Kudina_Alina/body.pdf)
- Laan, M. (2004), 'Uitbesteding gevoelig politiek thema in de VS, Ook Google gaat naar Azië' in Het Parool van 22 mei 2004
- Van der Laan & Ghijsen, (1996), 'Technologie en de regionale arbeidsmarkt', in het gelijknamige boek van Van Dijk, j. en Atzema, O., Van Gorcum, Assen
- Levine, L., (18 juni 2004), 'Offshoring (a.k.a. Offshore outsourcing) and job insecurity among U.S. CRS Reports for Congress, Order code RL32292 workers. (<http://fpc.state.gov/documents/organization/39338.pdf>)
- Lochhead, C., San Francisco Chronicle, 25 oktober 2004, ' Bush, Kerry lagging on the high-tech policy'
- Loh, L. en Venkatraman, N. (1992,2b), 'Diffusion of information technology outsourcing: in uence sources and the Kadak effect, inforamtion systems reseach', vol. 3 nr. 4 p.334 –58
- Martin, R.(2000), 'Institutional approaches in Economic geography' in 'A companion to economic geography', Blackwell Publishing Ltd.
- Mckinsey & Company, (2004) 'Can German win from offshoring?'
- Mckinsey & Company, (2005), 'Comment la France peut elle- titrer parti des délocations de services?'
- Meredith, R. (2005), 'The next wave of offshoring uit Far Eastern Economic Review', maart 2005, volume 168 nr. 3
- METI, JETRO, 1999, 2002, 2003, 2004, 2005 in o.a. ' White Paper on Internationale Economy and Trade 2005, toward of a new dimension of economic prosperity in Japan and East Asia'
- Mittelman, J.H. (1996), ' Globalization: Critical reflections' in 'International political econmy yearbook', volume 9
- Mollers, F. (1998) 'Foreign direct investment in Ukraine, Experiences taken from reality, in 'Ukraine at the crossroads: Economic reforms in international perspective', Physica, Berlin, New York 1998
- Mulder, P. (2002), 'Globalisering, of hoe meer mensen meer met elkaar te maken hebben' in 'Radix' jaargang 28, nr.3
- Nevat, Nederlandse Vereniging voor Algemene Toelevering, 2004
- North, R.N. (1977), 'Locational analysis and the concept of horizons', Area 9, 163-166.

- OESO, (1995), 'Foreign direct investment, trade and employment', Paris, OESO
- OESO, Statistical profile of Japan-2005
- Oman, C., (2000), 'Policy competition for foreign direct investment: a study of competition among governments to attract FDI', uitgegeven door Development Center Studies van OESO, Parijs.
- Parker, E. (2005), 'the burden of being Japanese' in 'Far Eastern Economic Review' van april 2005, vol.168, nr. 4
- Peck, J. (2000), 'Place of work' in 'A companion to economic geography', Blackwell Publishing Ltd.
- Pellenbarg, P.H. (1977), 'Bedrijfsmigratie in Nederland Deel II Onderzoeksresultaten Groningen' in 'Girugten Stichting NHN'
- Pellenbarg, P. H. (1979), 'Bedrijfsmigratie: praktijk en theorie, enige notities n.a.v. recent bedrijfsmigratie onderzoek in Nederland en daarvan af te leiden locatie theoretische implicaties' in 'Vestigingstendensen Bedrijfsmobiliteit', uitgave van KNAG
- Pellenbarg, P.H. (1982), 'Subjectieve waardering van vestigingsmilieus' in het 'KNAG Geografisch Tijdschrift', XVI nr. 3
- Pellenbarg, P. et al, (2002), 'Zweeftrein naar het Noorden, opzoek naar argumenten', in 'Economisch-Statistische Berichten', vol. 85, p.896-899
- Pellenbarg, P.H., en Van Steen, P.J.M. (2003), 'The Netherlands in maps, the spatial perspectives on firms dynamics in the Netherlands' in 'Tijdschrift voor Economisch en Sociale Geografie' uitgegeven door het KNAG, vol.94, nr. 5, p.620-630
- Pen, C.J., 'Wat beweegt bedrijven, besluitvormingsprocessen bij verplaatste bedrijven', proefschrift ter verkrijgen van het doctoraat in de Ruimtelijke Wetenschappen aan de RuG, 2002, NGS 297
- Van Pinxteren, G., (2005), ' We maken schoenen voor jullie' in Zaterdags Bijvoegsel van NRC Handelsblad van 6 augustus 2005
- Plummer, P.S. (2000), 'The Modelling tradition' in 'A companion to economic geography', Blackwell Publishing Ltd.
- Van Rietbergen, A.(1990), 'Lifetime mobility: interrelationship of labormobility, residential mobility and household cycle', in 'The Canadian Geographer', vol.1, p.33-48
- Ruigrok, W. en Van Tulder,R. (1995), 'The logic of international restructuring', Routledge, London
- Ruigrok, W. en Van Tulder, R.(1995), 'Misverstand:globalisering' in 'Economische Statistisch Berichten' van 20/27 december 1995, vol. 80, p.1130-1143
- Sayer, A. (1984), 'Method in social science; A realist approach', Hutchinson, London.
- SEO, 2004, 'Verplaatsing industrie, hoe erg is het?', samengesteld door Poort, J. et al., uitgevoerd in opdracht van Stichting voor Industriebeleid en Communicatie (SIC)
- Sheppard, E. (2000), 'Competition in space and between places' in 'A companion to economic geography', Blackwell Publishing Ltd.

- Smith, N. (1976), 'The production of nature', in 'Future natural' van Mash, M. et al., Routledge p.22-34
- Stern, R. M. (oktober 2000), 'US-Japan trade policy and FDI issues: issues and options for the multilateral, regional and bilateral trade policies of the United States and Japan', de paper was gepresenteerd op de Conferentie van 5-6 oktober 2000 aan de Universiteit van Michigan.
- Stobaugh, Jr. R.B., (1976,1969), 'Where in the world should we put the plant?', in 'Harvard Business Review', vol. 47, nr. 1, p.129-136
- Stroper, MM., (1985)'Oligopoly and the product cycle: essentialisme in economic geography', in 'Economic Geography', vol.61, p.260-282
- Taylor, M.J, (1986), 'The product-cycle model: a critique, in 'Environment and planning', vol.18, p.751-761
- Thrift, N. en Olds, K. (1996), 'Refiguring the economic in economic geography' in 'Progress in human geography', p.20, p.311-337
- Tjia, P.(2003), 'The Software industry in Bangladesh and it links to The Netherlands' in (<http://www.is.cityu.edu.hk/research/ejisd/vol13/v13r5.pdf>)
- Trouw, 11 augustus 2004, 'Rijk steunt vertrek bedrijf naar China'
- Urata, S. en Kawai, H., (2002) ' Technological progress by small and midium enterprises in Japan'in 'Small business economics' vol. 18, nr. 1 p.53-67
- Utterback, J. en Abernathy, W., (1975), 'A dynamic model of process and product innovation', in 'Omega' vol.3 nr.6, p.639-356.
- Vernon, R., (1966), 'International investment and international trade in the product cycle', in 'Quarterly Journal of Economics', vol. 80, p.190-207
- Vernon, R., (1979), 'the product cycle hypothesis in a new international environment', in 'Oxford Bulletin of Economic Statistics', vol. 41, p.255-267
- Webbink, D., (2005), 'Beta's', ingezonden brief in het Financiële Dagblad van 6 augustus 2005, Dinand Webbink is programmaleider Onderwijs en Wetenschap van het CPB.
- Wever, E. en Van der Velden, W. (2000), 'Het regionaal-economische landschap van Nederland' in ' Regio's in beweging, the dynamiek en continuïteit van de regionale economie in Nederland', Wever, E. en Van der Velden, W., Utrecht Rabobank, p.33-56
- WHO, (2005), 'International Trade Statistics 2005', www.wto.org
- Yamamura, E. et al., (2003), 'Human capital, cluster formation, and international relocation: the case of the garment industry in Japan, 1968-98', in 'Journal of Economic Geography' van januari 2003, vol. 3 nr.1, p.37-56
- Yang, D.L., (2005), 'China's looming labor shortage', in 'Far Eastern Economic Review' van jan/feb. 2005, vol. 168, nr. 2
- Zonderop, Y.,de Volkskrant, (2 juni 2004), 'Bedrijven zijn schatplichtig aan hun omgeving', interview met Voorzitter Henk van der Kolk van FNV Bondgenoten eist compensatie voor outsourcing en offshoring'
- Jordan, G.L. en Vahlne, J.E., (1981), 'Domestic employment effects of direct investment abroad by two Swedish multinationals', in 'Working Paper 13', in opdracht van Multinational Enterprises Programme, Geneve
- Afbeelding product life cycle (fig 1.1): <http://www.atkinson.yorku.ca/~lripley/zchtplc.jpg>

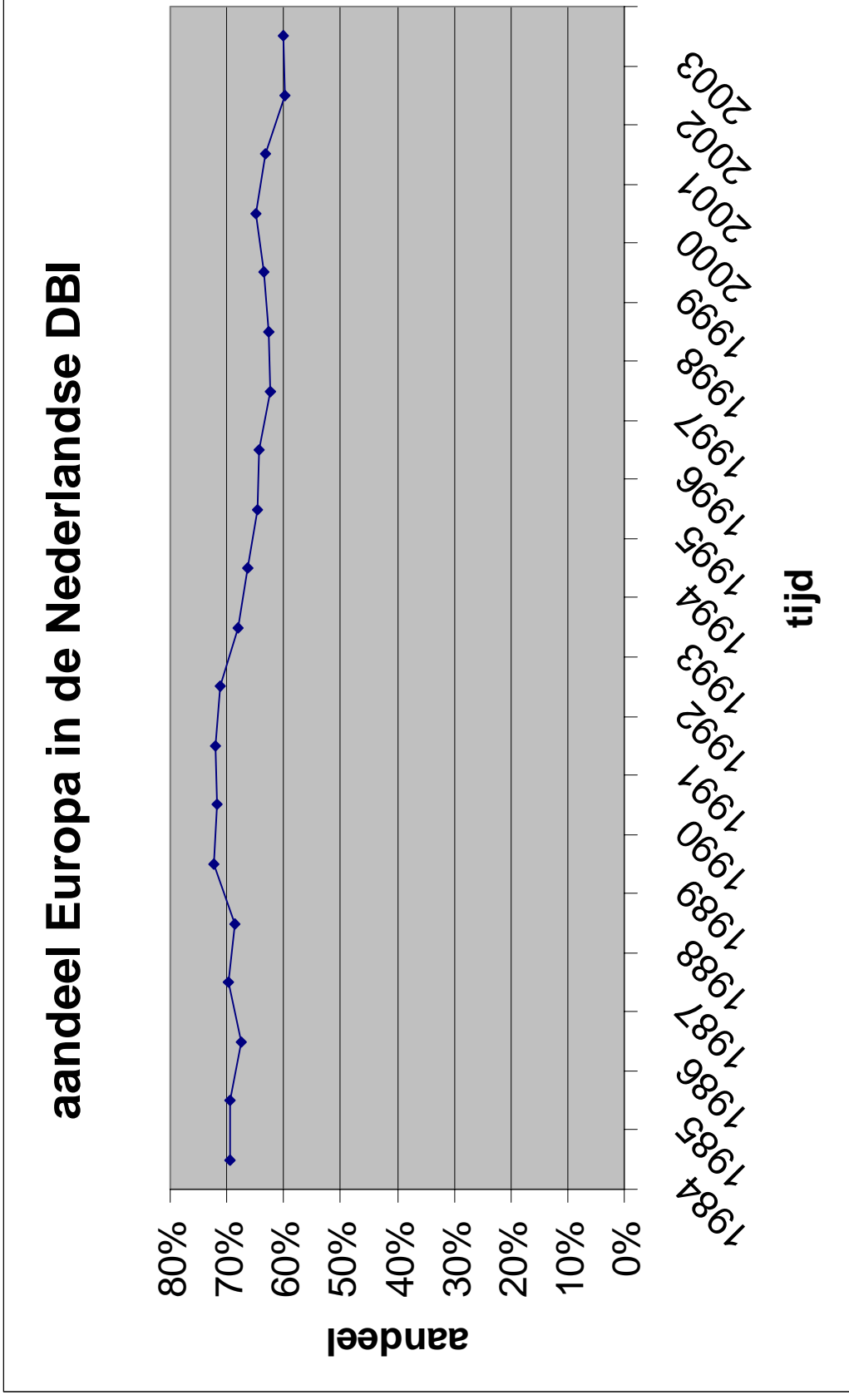
Bijlagen

Bijlage 1 : Directe investeringen in het buitenland (standen), DNB, 2005

Miljoenen euro's

		1985	1990	1995	2000	2003
	Nederlandse directe investeringen in					
1	Totaal alle landen	60.143	81.980	125.713	328.277	430.998
2	Europa	24.216	42.122	70.533	196.317	294.448
3	Europese Unie	20.584	36.916	59.134	165.161	235.873
6	Duitsland incl. voormalig DDR	5.861	7.650	8.041	32.932	34.783
8	Frankrijk	3.324	6.370	9.909	19.636	30.611
16	Verenigd Koninkrijk	3.409	7.740	10.672	34.234	54.144
19	Overig Europa	3.632	5.206	11.398	31.156	58.575
19.1	Noorwegen incl. Spitsbergen en Jan Mayen	69	120	667	1.941	3.317
19.2	Turkije	205	186	261	1.046	1.408
19.3	Zwitserland	3.323	4.818	8.298	15.999	34.476
19.4	Oost-Europa	3	14	1.947	11.149	18.083
19.4.1	Baltische staten	0	0	4	58	41
19.4.2	Hongarije	0	8	373	2.293	4.099
19.4.3	Oekraïne	0	0	4	57	127
19.4.4	Polen	0	0	564	3.972	5.633
19.4.5	Roemenië	0	0	18	244	675
19.4.6	Rusland incl. voormalige USSR	0	1	49	1.872	2.967
19.4.7	Slovenië	1	1	0	41	32
19.4.8	Slowakije	0	0	29	192	980
19.4.9	Tsjechië incl. voormalig Tsjechoslowakije	0	0	886	2.255	2.554
20	Amerika	31.120	32.448	43.973	103.119	98.709
20.2	Verenigde Staten incl. Puerto Rico	24.543	24.358	31.342	84.545	73.041
20.4	Nederlandse Antillen	2.968	3.441	5.148	2.131	3.702
20.5	Suriname	4	68	88	23	11
20.6	Latijns-Amerika	1.443	1.655	3.893	11.669	11.951
21	Azië	3.184	4.460	8.483	20.748	22.566
21.2	Zuidoost-Azië	1.784	2.626	6.294	15.345	17.748
21.2.1	China	35	128	394	1.800	1.729
21.2.2	Filipijnen	116	95	675	1.389	672
21.2.3	Hongkong	173	270	675	1.042	2.878
21.2.4	Indonesië	204	245	487	916	830
21.2.5	Maleisië	414	297	684	749	849
21.2.6	Singapore	329	817	1.091	2.359	4.963
21.2.7	Taiwan	177	357	1.017	3.939	1.862
21.2.8	Thailand	294	245	578	724	645
21.2.9	Zuid-Korea	23	75	544	2.172	2.748
21.3	India	43	46	149	531	742
21.4	Japan	575	792	865	1.248	1.115
22	Afrika	1.124	991	1.315	4.537	5.349
23	Oceanië	499	565	1.162	2.891	9.779

Bijlage 2: Aandeel Europa in de Nederlandse DBI pakket, DBN, 2005



Bijlage 3: De topvijf bestemmingen van de Nederlandse DBI in EU, 1984-2003, DBN

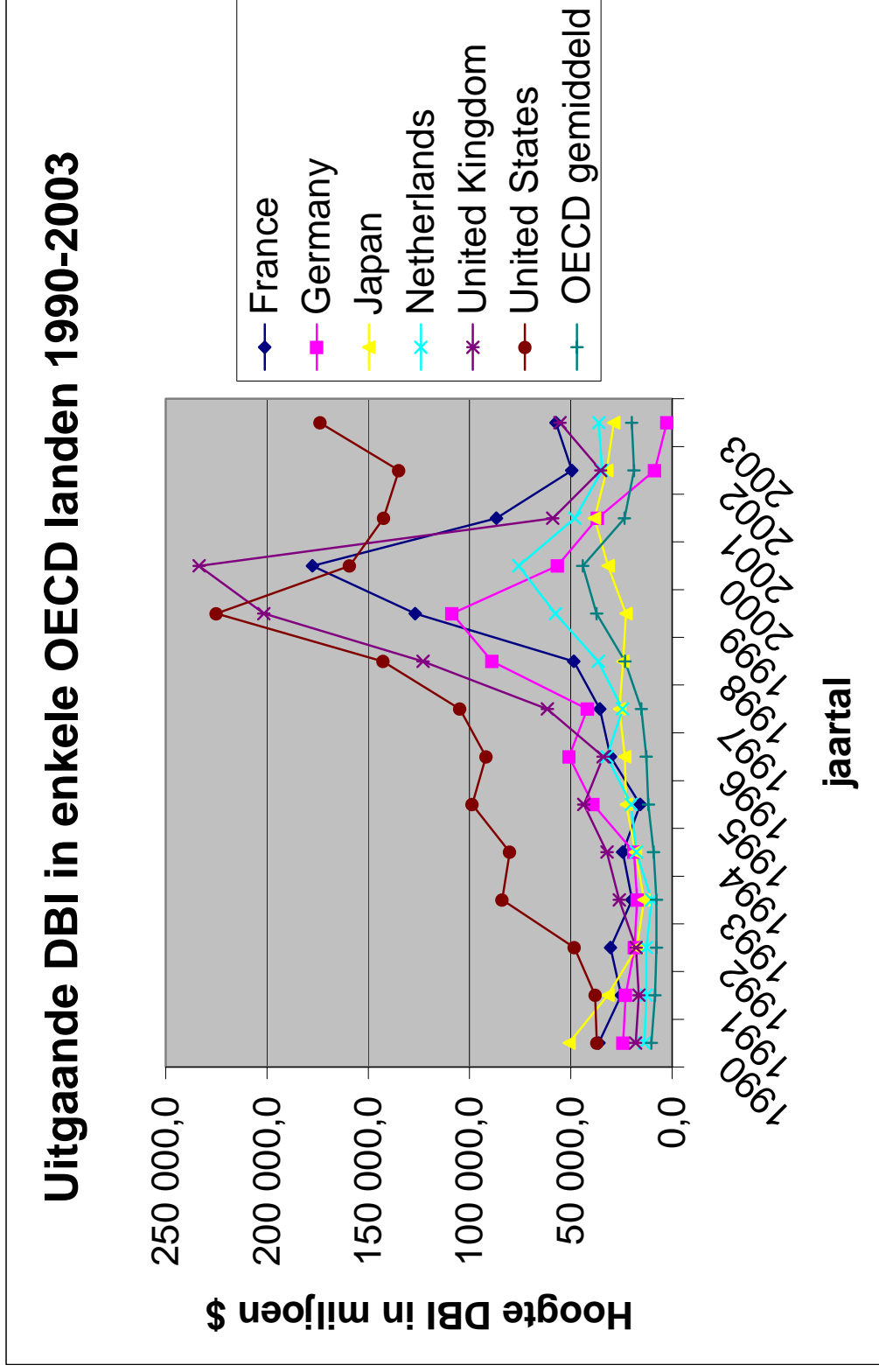
	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Europese Unie	19.914	20.584	20.784	23.675	25.078	31.926	36.916	41.582	44.491	44.623
Europa	23.228	24.216	24.617	27.599	29.459	36.123	42.122	47.521	50.543	52.215
België	4.374	4.424	4.767	4.756	5.546	7.732	9.095	9.851	11.394	11.654
Duitsland incl. voormalig DDR	5.039	5.861	5.391	5.503	5.987	6.884	7.650	8.903	8.600	6.037
Frankrijk	3.573	3.324	3.433	3.823	4.273	5.565	6.370	6.910	7.867	7.652
Luxemburg	-196	-177	-446	-346	-535	-647	-617	-488	-319	5
Verenigd Koninkrijk	3.338	3.409	3.477	5.490	4.979	6.602	7.740	9.070	8.440	10.162
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Europese Unie	52.587	59.134	72.939	82.231	96.919	130.415	165.161	185.116	190.478	235.873
Europa	62.105	70.533	87.288	100.344	118.032	157.519	196.317	222.055	235.065	294.448
België	13.887	16.089	18.666	19.389	25.951	30.887	35.242	40.358	43.023	36.171
Duitsland incl. voormalig DDR	8.045	8.041	9.995	10.021	12.648	21.226	32.932	22.239	14.809	34.783
Frankrijk	8.908	9.909	11.772	13.759	14.495	15.802	19.636	25.602	31.856	30.611
Luxemburg	-167	927	1.353	1.494	2.527	2.709	5.487	21.853	21.563	21.233
Verenigd Koninkrijk	10.462	10.672	14.330	17.824	18.371	29.554	34.234	30.552	29.494	54.144

Bijlage 4: DBI in Nederland door het buitenland, DBN

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	
DBI in Nederland door:																					
Totaal alle landen	29.019	31.068	33.177	35.046	38.603	45.244	52.709	56.251	61.279	65.596	73.546	84.489	100.122	111.851	140.970	191.706	261.937	320.983	333.717	343.158	
Europa	13.965	15.196	16.021	17.665	20.380	24.875	30.013	32.079	36.123	39.701	46.179	53.123	61.008	69.437	87.981	123.795	177.538	209.080	226.729	239.788	
Europese Unie	10.428	11.193	11.871	13.645	15.942	20.022	24.257	25.952	28.977	32.387	37.776	44.111	51.977	60.738	76.337	110.680	161.778	190.730	207.279	216.648	
België	1.158	1.125	1.101	1.401	1.873	3.316	4.235	5.176	6.735	7.519	7.004	7.850	8.273	8.660	16.668	21.485	40.490	46.297	51.826	49.405	
Denemarken	87	97	104	134	138	224	335	384	503	487	439	658	737	796	721	1.096	1.369	2.271	2.072	2.162	
Duitsland	2.321	2.460	2.856	3.245	3.312	3.977	4.575	5.032	5.216	6.010	7.929	8.729	11.076	12.256	14.708	25.078	35.867	41.503	44.720	47.831	
Finland	5	97	88	147	144	271	372	405	470	535	671	784	774	1.653	1.143	1.968	1.739	2.920	2.862	3.013	
Frankrijk	1.208	1.315	1.315	1.410	1.464	2.047	2.548	2.654	2.793	3.099	2.979	3.508	3.859	4.630	5.654	8.752	13.467	14.588	15.322	13.776	
Griekenland	7	8	5	5	5	5	5	6	9	6	7	6	11	17	14	21	31	169	190	222	
Ierland	29	26	28	35	228	311	321	402	532	540	660	2.637	2.765	3.452	4.811	8.329	8.362	8.506	8.939	8.718	
Italië	37	46	44	55	55	60	76	55	150	191	162	249	349	462	566	698	1.064	2.662	2.811	2.758	
Luxemburg	253	261	271	369	331	470	446	481	872	1.313	1.705	1.584	1.901	2.296	2.626	5.055	8.877	9.878	14.548	16.841	
Oostenrijk	59	20	19	33	39	87	148	168	230	223	300	368	428	512	696	690	981	-106	202	108	
Portugal	4	3	3	0	-1	-1	-1	0	10	35	50	110	145	146	233	347	673	1.567	99	525	
Spanje	79	81	78	79	93	74	85	82	91	132	164	166	154	209	450	492	807	1.442	2.481	2.506	
Verenigd Koninkrijk	4.648	5.028	5.291	5.866	7.190	7.816	8.731	8.532	8.555	9.483	11.569	13.038	15.024	19.020	21.507	28.125	41.630	52.014	53.363	61.548	
Zweden	532	628	669	865	1.071	1.363	2.381	2.576	2.812	2.814	4.138	4.424	6.479	6.628	6.539	8.543	6.418	7.016	7.843	7.236	
Internat. organen EU	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-1	0	0	0	2	2	4	2	0	
Overig Europa	3.537	4.003	4.150	4.020	4.438	4.853	5.756	6.127	7.146	7.314	8.403	9.013	9.030	8.699	11.645	13.115	15.760	18.350	19.449	23.140	
Noorwegen	418	448	473	451	504	544	531	539	536	562	607	663	864	950	1.080	1.113	1.465	1.668	2.468	2.470	
Turkije	0	0	0	1	0	0	5	4	5	33	34	46	66	98	126	220	315	300	344	584	
Zwitserland	3.045	3.452	3.585	3.469	3.746	4.074	4.968	5.403	6.319	6.482	7.435	7.934	7.693	7.108	9.620	10.332	12.531	14.357	14.560	14.737	
Oost-Europa	3	8	7	12	9	7	8	10	10	8	38	15	32	41	66	83	47	209	372	476	
Sovjet Unie	2	5	5	5	1	0	0	1	2	-1	28	5	20	33	31	21	3	13	53	83	
Amerika	14.024	14.690	15.744	15.792	16.177	17.900	19.997	20.756	21.417	22.207	23.751	27.418	35.603	38.348	46.008	60.731	72.014	96.577	93.797	85.768	
Canada	78	74	75	71	76	79	61	77	107	337	448	559	430	448	230	405	562	854	913	765	
Verenigde Staten	10.269	10.482	11.158	10.736	10.801	12.117	13.282	13.991	14.315	14.599	16.098	18.348	25.644	28.615	34.738	48.554	56.765	80.108	77.778	57.308	
Aruba	0	0	1	2	2	2	407	531	564	661	810	585	625	746	721	837	920	969	843	939	
Nederlandse Antillen	3.043	3.018	3.097	3.373	3.808	4.299	4.927	4.901	5.170	5.342	5.104	5.403	5.934	5.537	6.867	6.772	6.976	7.297	7.644	8.053	
Suriname	3	3	4	4	4	5	5	6	8	10	10	10	6	14	19	54	97	71	75	76	

Latijns-Amerika	198	259	276	356	134	112	185	293	136	104	157	170	183	167	165	302	361	475	533	192
Argentinië	0	0	0	0	-4	-51	-65	-28	-57	-50	-29	-25	3	4	4	4	15	17	3	3
Brazilië	19	18	21	20	21	29	35	35	33	26	35	33	24	-1	9	134	176	255	335	51
Azië	960	1.115	1.355	1.524	1.997	2.499	2.628	3.315	3.350	3.509	3.316	3.432	4.765	5.196	6.053	6.043	11.654	14.389	12.279	16.421
Nabije en Midden-Oosten	158	167	256	337	369	385	76	97	97	89	129	162	194	284	506	691	764	1.040	1.634	864
Israël	21	25	28	31	32	39	54	56	61	56	90	123	151	159	342	428	444	562	1.054	742
Perzische golflanden	133	137	224	302	333	343	18	36	31	28	35	29	33	114	152	252	306	463	567	94
Saudi-Arabië	3	6	5	5	6	6	6	5	7	2	18	12	15	33	34	37	32	25	48	33
V. A. E.	4	4	4	5	5	4	4	3	3	5	5	7	7	69	104	199	241	409	493	113
Zuidoost-Azië	91	142	168	166	199	272	327	364	377	452	480	611	705	664	998	1.174	1.672	2.193	2.943	2.103
Hongkong	15	16	24	59	71	126	168	192	117	154	139	165	179	204	209	96	38	129	117	358
Indonesië	56	104	106	70	93	96	96	102	109	120	131	140	150	157	159	165	175	202	219	211
Maleisië	6	6	7	7	7	6	6	7	9	10	27	41	42	12	14	14	60	72	130	88
Singapore	14	14	19	19	19	27	23	19	56	60	27	60	86	70	338	569	999	1.358	1.518	585
Taiwan	0	0	0	0	0	9	15	25	65	81	106	150	155	170	191	235	304	321	298	204
Japan	706	803	927	1.017	1.426	1.838	2.221	2.848	2.870	2.962	2.701	2.651	3.857	4.238	4.537	4.169	9.187	11.103	7.626	12.783
Afrika	60	59	55	54	42	41	40	48	50	81	67	64	66	73	93	110	89	163	187	301
Oceanië	-20	-23	-27	-19	-21	-6	-3	20	83	66	172	193	183	196	551	583	608	707	617	672
Australië	-21	-25	-27	-18	-19	-6	-3	19	83	65	160	181	169	180	538	565	590	685	601	618

Bijlage 5: ontwikkeling van uitgaande DBI van zestal OESO landen

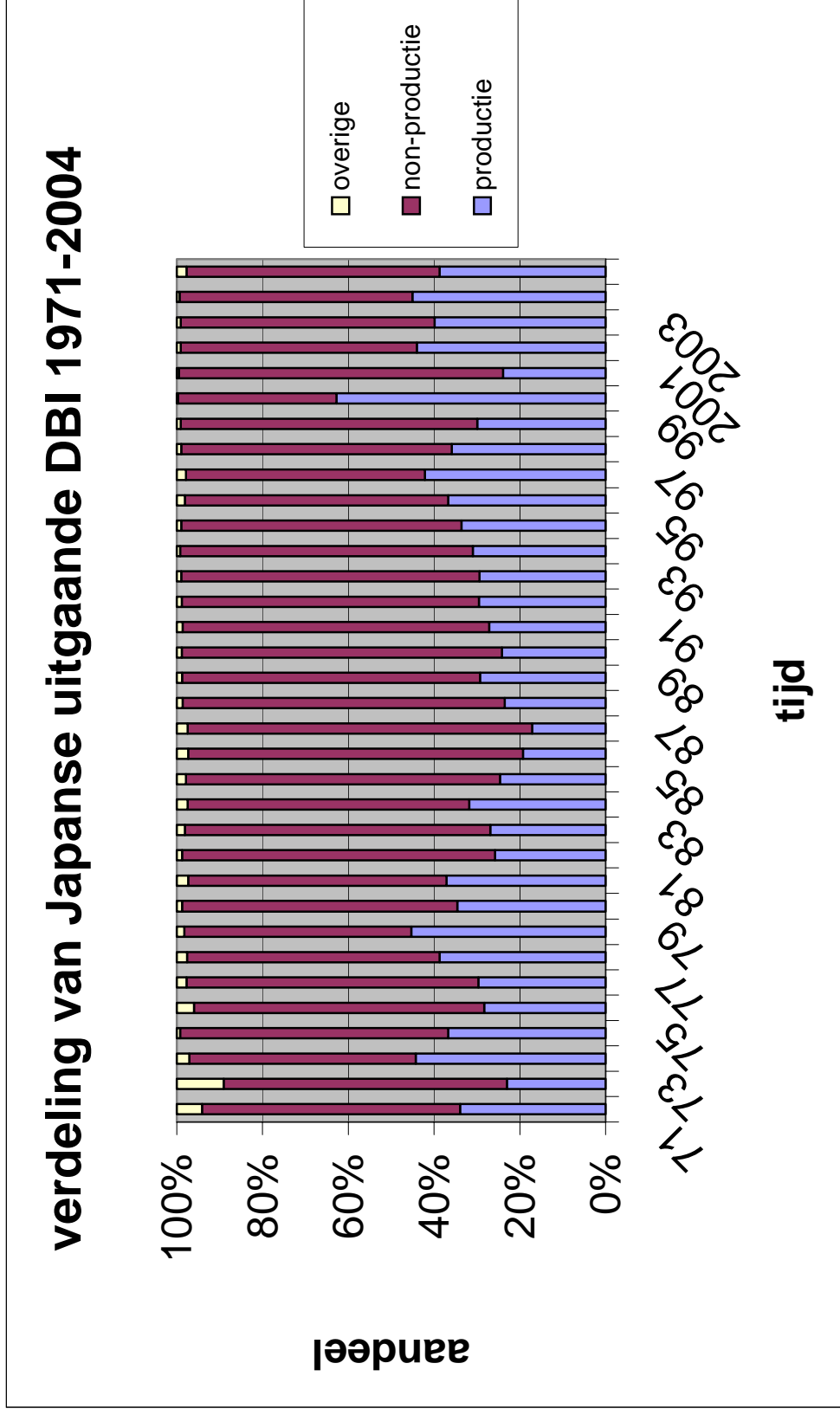


Bijlage 6: Uitgaande DBI van OESO in miljoen \$

totaal outflow 1990-2003	Land	totaal inflow 1990-2003
104 605,0	United States	1 507 937,0
44 748,7	Belgium/Luxembourg	565 867,0
565 867,0	United Kingdom	538 696,9
44 428,5	France	416 708,7
227 979,9	Germany	393 001,3
38 555,5	Netherlands	315 388,9
97 042,1	Spain	232 662,0
47 690,1	Canada	227 979,9
416 708,7	Luxembourg	190 279,6
393 001,3	Sweden	180 410,6
14 933,0	Mexico	154 419,4
38 090,4	Ireland	124 491,1
1 030,2	Australia	104 605,0
124 491,1	Italy	102 315,5
102 315,5	Denmark	97 042,1
56 509,1	Switzerland	90 366,1
44 210,2	Japan	56 509,1
190 279,6	Poland	54 824,7
154 419,4	Finland	47 690,1
315 388,9	Austria	44 748,7
26 572,3	Belgium	44 428,5
38 900,3	Korea	44 210,2
54 824,7	Norway	38 900,3
33 716,9	Czech Republic	38 555,5
11 142,6	Hungary	38 090,4
232 662,0	Portugal	33 716,9
180 410,6	New Zealand	26 572,3
90 366,1	Greece	14 933,0
13 578,0	Turkey	13 578,0
538 696,9	Slovak Republic	11 142,6
1 507 937,0	Iceland	1 030,2

Bron: OESO, International direct investment database

Bijlage 7: Sectorale verdeling van Japanse DBI, 1989-2000, METI



Bijlage 8: Geografische verdeling van de Japanse DBI, 1980-2000, METI

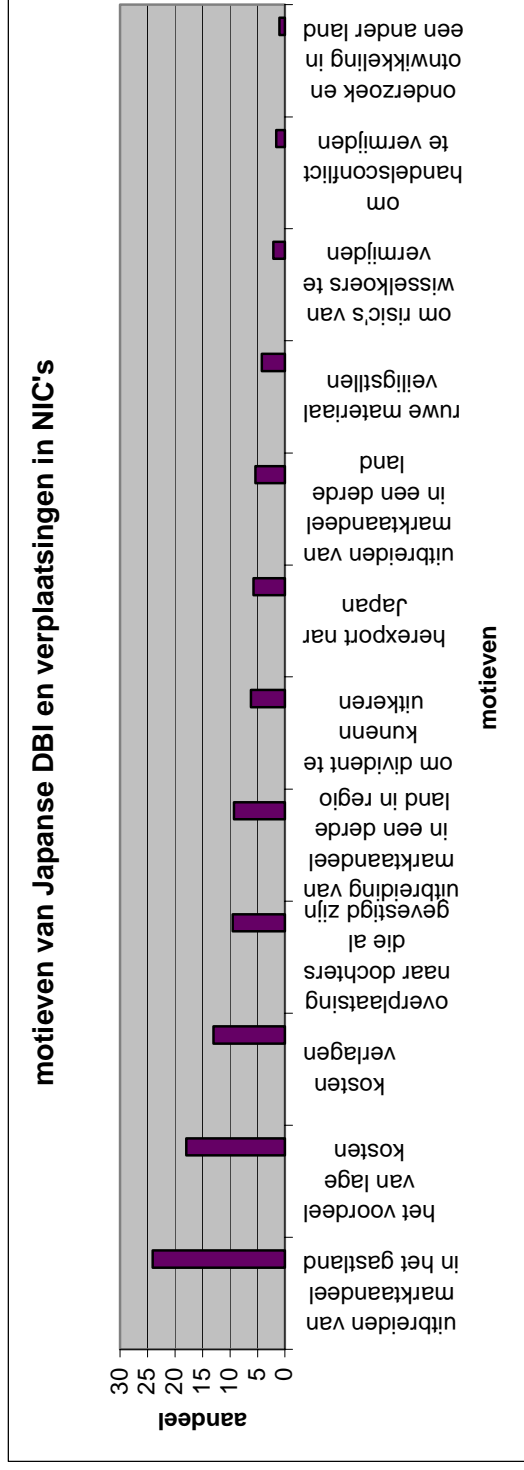
Regio's / tijd	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Azie	25,3	37,4	18	22,7	16	11,7	10,4	14,6	11,8	12,2
Latijnse Amerika	12,5	13,2	19,5	23,1	22,6	21,4	21,2	14,4	13,7	7,8
Midden_oosten	3,4	1,1	1,6	2,1	2,7	0,4	0,2	0,2	0,6	0,1
Afrika	3	6,4	6,3	4,5	3,2	1,4	1,4	0,8	1,4	1
Noord-Amerika	34	28,2	37,7	33,2	34,9	45	46,8	46	47,5	50,2
Europa	12,3	9,8	11,4	12,2	19,1	15,8	15,5	19,7	19,4	21,9
Oceanië	9,5	4,7	5,5	2,3	1,5	4,3	4,4	4,2	5,7	6,8
totaal	100	100,8	100	100,1	100	100	99,9	99,9	100	100

Regio's / tijd	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Azië	12,4	14,3	18,8	18,5	23,6	24	24,2	22,6	16	10,7	12,2
Latijnse Amerika	6,4	8	8	9,4	12,8	7,5	9,3	11,7	15,9	11,2	10,8
Midden_oosten	0	0,2	2	0,6	0,7	0,3	0,5	0,9	0,4	0,2	0
Afrika	1	1,8	0,7	1,5	0,9	0,7	0,9	0,6	1,1	0,8	0,1
Noord-Amerika	47,8	45,3	42,8	42,2	43,3	45,2	47,9	39,6	26,9	37,1	25,3
Europa	25,1	22,6	20,7	22,2	15,2	16,7	15,4	20,8	34,4	38,7	50,2
Oceanië	7,3	7,9	7	5,5	3,5	5,5	1,9	3,8	5,4	1,3	1,4
totaal	100	100	100	99,9	100	99,9	100	100	100	100	100

Bijlage 9: Verplaatsingsmotieven van Japanse bedrijven in NIC's, METI, 1999
NIC

uitbreiden van marktaandeel in het gastland	24,1
het voordeel van lage kosten	18
kosten verlagen	13
overplaatsing naar dochters die al gevestigd zijn	9,5
uitbreiding van marktaandeel in een derde land in regio	9,3
om dividend te kunenn uitkeren	6,2
herexport naar Japan	5,7
uitbreiden van marktaandeel in een derde land	5,4
ruwe materiaal veiligstellen	4,2
om risic's van wisselkoers te vermijden	2,1
om handelsconflict te vermijden	1,6
onderzoek en ontwikkeling in een ander land	1

Bijlage 9



Notities