

Tilburg University

Een nieuwe benadering van het vraagstuk van de multinationale ondernemingen

Smulders, A.M.F.

Published in:
Maandschrift Economie

Publication date:
1977

Document Version
Publisher's PDF, also known as Version of record

[Link to publication in Tilburg University Research Portal](#)

Citation for published version (APA):
Smulders, A. M. F. (1977). Een nieuwe benadering van het vraagstuk van de multinationale ondernemingen. *Maandschrift Economie*, 41(7), 329-340.

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

EEN NIEUWE BENADERING VAN HET VRAAGSTUK VAN DE MULTINATIONALE ONDERNEMINGEN

door

ANT. M. F. SMULDERS *)

Onder de talrijke boeken en artikelen, die in de loop van de laatste jaren over het verschijnsel van de multinationale ondernemingen gepubliceerd werden, kan gevoeglijk onderscheid worden gemaakt tussen de overwegend ideologisch georiënteerde geschriften die weinig bijdragen tot een objectief oordeel en de publicaties die het opgeworpen complex vraagstukken analyseren met het oogmerk in ernst recht te doen aan de verschillende kanten van de zaak. Een uitstekend voorbeeld van de laatste categorie is de breed opgezette studie van de hand van D. van den Bulcke.¹⁾

Op zichzelf is het reeds verheugend dat een studie van deze aard in onze taal verschijnt, gegeven het feit dat er over dit fascinerende onderwerp nog erg weinig in het Nederlands is verschenen in vergelijking met het vele, dat in andere talen en in het bijzonder in het Engels op de boekenmarkt is gebracht.²⁾ Een extra reden om over deze aanvulling van de economisch-wetenschappelijke literatuur voldaan te zijn ligt in de magistrale aanpak van de ingewikkelde problematiek en de grote zorg die daarbij aan de dag is gelegd voor de relevante details.

In dit artikel zal nadere aandacht worden geschonken aan een aantal beschouwingen die m.i. de belangrijkste bijdrage vormen van het werk van Van den Bulcke. Het navolgende kan gelden als bespreking van zijn boek, ook in die zin, dat de door de schrijver ingenomen standpunten zullen worden getoetst aan

*) Economisch adviseur; honorair directeur van de Commissie van de E.G.

¹⁾ D. van den Bulcke: *De Multinationale Onderneming; een typologische benadering*. Uitg. SERUG, Rijksuniversiteit Gent, 1975, 482 pag.

²⁾ Wat er verder in het Nederlands in boekvorm werd gepubliceerd is zo beperkt, dat het in één voetnoot opgesomd kan worden: a. oorspronkelijk Nederlands: A. Coppé: *De multinationale onderneming*, Standaard, Antwerpen 1972; M. Fennema: *De multinationale onderneming en de nationale staat*, Soc. Uitg., Amsterdam 1975; H.H.W. Goslings: *Financiële organisatie in multinationals*, Stenfert Kroese, Leiden 1975; A.M.F. Smulders: *De multinationale ondernemingen*, Uitg. Gianotten, Tilburg 1974; b. in vertaling: F.W. Fröhlich: *Multinationale ondernemingen*, Het Spectrum, Utrecht 1975; R. Hellmann: *Controle op de multinationale ondernemingen*, id., Utrecht 1976; Ch. Levinson: *Kapitaal, inflatie en de multinationale ondernemingen*, Van Gennep, Amsterdam 1972; H. Martyn: *Internationaal zaken doen*, Het Spectrum, Utrecht 1969; C.N. Parkinson: *Big business*, L.J. Veen, Wageningen 1975; A. Sampson: *ITT, macht zonder grenzen*, Elsevier, Amsterdam 1974; idem: *De zeven zusters, macht en invloed van de grootste oliemaatschappijen*, Elsevier, Amsterdam 1975.

resultaten die bij andere onderzoeken zijn bereikt.

1. Een bijzondere plaats wordt door de auteur toegekend aan de *begripsbepaling* en de daarbij toe te passen *classificatie*, om aan de hand daarvan een zo werkelijkheidsgetrouw mogelijke indeling op te stellen van de verschillende typen van MNO.³⁾ In dit verband maakt hij onderscheid tussen de MNO in ruime zin en die in enge zin. De ruime definitie komt overeen met de omschrijving die al meer algemeen gangbaar is geworden, t.w. een onderneming, waarvan de productie in tenminste twee landen plaats heeft. Bij de begripsbepaling van de MNO in enge zin, gaat hij uit van de grondgedachte dat er *verschillende graden van multinationaliteit* bestaan. Op die manier doet hij recht aan de grote verscheidenheid van soorten en vormen van MNO, die zich in de werkelijkheid voordoet, maar die in de meeste geschriften onvoldoende in aanmerking wordt genomen.

Voortbouwend op de belangrijkste classificaties die tot nu toe werden ontworpen, namelijk die van Perlmutter, Robinson, Kindleberger, Stopford en Wells, waagt Van den Bulcke zich met veel verbeeldingskracht aan de constructie van een eigen typologie. Daarbij wordt het veelvoud van verschijningsvormen van de MNO (in ruime zin) herleid tot vijf categorieën.⁴⁾

Naast de *bi-nationale* en de *oligo-nationale* ondernemingen, die productie-eenheden hebben in twee, respectievelijk in drie à vijf landen, worden de drie overige, met name sterker multinationaal ontwikkelde ondernemingscategorieën geïpeerd aan de hand van vier overwegend kwantitatieve criteria. Deze zijn: een bepaalde minimum omzet; het aantal landen van vestiging; het relatieve aandeel van de bedrijvigheid dat met het buitenland te maken heeft; de mate van internationale spreiding. Naarmate aan deze criteria grotere waarden worden gegeven, d.w.z. naarmate de eisen hoger worden gesteld, getuigen de ondernemingen die daaraan beantwoorden van een hogere graad van multinationaliteit. Op deze wijze verkrijgt men in opklimmende volgorde: de *beperkt multinationaal gerichte* ondernemingen, de *multinationaal gerichte* ondernemingen en, tenslotte de *MNO in enge zin*.⁵⁾

Bij deze top-categorie behoren de ondernemingen die voldoen aan genoemde vier criteria, welke in dit geval door Van den Bulcke als volgt worden geconcretiseerd: omzet minimaal 10 mld BF; minstens zes vestigingslanden; minstens 25% buitenlandse betrokkenheid van de bedrijvigheid; spreiding over Europa, Noord-amerika en ontwikkelingslanden. Met het oog op de nuancering van het beeld, worden tot deze categorie ook ondernemingen gerekend, die weliswaar aan één van de vier voorwaarden niet voldoen, indien zij toch een internationaal georiënteerde organisatie-structuur hebben of minstens op twee

³⁾ MNO: afkorting van de term "multinationale onderneming(en)".

⁴⁾ D. van den Bulcke, p. 29 e.v.

⁵⁾ Zie voetnoot 10.

beurzen genoteerd staan.

In zekere zin is de invulling met concrete waarden van genoemde criteria een arbitraire aangelegenheid en als zodanig een zwakke kant van de ontworpen definiëringmethode. Anderzijds moet erkend worden, dat volgens deze methode een "operationele typologie" of, eenvoudiger uitgedrukt, een hanteerbare indeling wordt verkregen, die zich laat toepassen bij de analyse van de uiteenlopende gedragingen van de MNO, hetgeen de doorslaggevende betekenis is van de oorspronkelijke bijdrage van Van den Bulcke. De bruikbaarheid van zijn typologie heeft hij trouwens aangetoond door er zelf een uitvoerig gebruik van te maken bij de behandeling van vele aspecten van de multinationale bedrijvigheid in België. De gelanceerde typologie steekt uitgesproken gunstig af tegen alle overige classificaties, die deels te vaag blijven, deels te weinig reëel zijn ingesteld, om met goed succes gebruikt te kunnen worden bij het onderzoek.

2. Het ligt voor de hand de vraag te stellen: Om welke redenen gaan bepaalde ondernemingen er toe over uit te zwermen naar andere landen om daar productie-eenheden te vestigen?

Een eerste aanzet tot verklaring vindt men bij verschillende schrijvers, die de nadruk leggen op het bestaan van monopolistische voordelen aan de zijde van de tot directe investeringen neigende ondernemingen. ⁶⁾ Daarbij wordt m.n. gedacht aan bijzondere marketing-bekwaamheden, geavanceerde technologische "know how" en gespecialiseerde managementtechnieken. Als begeleidingsverschijnsel veronderstellen sommigen een "bandwagon"-effect, d.w.z. dat door de vestigingskeuze van de koplopers een navolgingsneiging bij andere ondernemingen wordt uitgelokt.

Terecht hecht Van den Bulcke in dit verband een nogal betrekkelijke betekenis aan het *product-cycles-model* van Vernon. Deze sterk vereenvoudigende theorie, die in de Verenigde Staten van Amerika vrij veel aanhang heeft gekregen, komt in het kort op het volgende neer: ⁷⁾

De Amerikaanse markt biedt buitengewoon gunstige innovatie-voorwaarden, daar de arbeid er relatief schaars is, de inkomens per hoofd hoog zijn en de technologische ontwikkeling vóór ligt. Daarom worden nieuwe producten meestal eerst door Amerikaanse ondernemingen ontwikkeld en op de markt gebracht. Na de binnenlandse markt komen de buitenlandse markten aan de beurt om met deze nieuwe producten te worden voorzien. Naarmate de relevante technologische finesses van de gebruikte productiemethoden ook in de export-

⁶⁾ Verg. Ch.P. Kindleberger: *American Business Abroad*, Yale University Press, New Haven 1969, p. 13 e.v.

⁷⁾ Verg. R. Vernon: *Sovereignty at Bay*, Middlesex 1973, p. 71 e.v. Zie ook G.Y. Bertin: *Les sociétés multinationales*, Paris 1975, p. 50 en G. Koopman: *Warum gibt es multinationale Unternehmen?* in: M.U., *Anfang oder Ende der Weltwirtschaft?* Fischer Athenäum Faschenbuch, Frankfurt 1974, p. 43 e.v.

landen bekend raken en tot toepassing kunnen worden gebracht, dreigt de Amerikaanse export beconcurrereerd te worden door lokale en/of andere buitenlandse ondernemingen. Om zich hiertegen te verweren zullen de Amerikaanse producenten er toe gebracht worden productie-eenheden te vestigen in hun exportlanden om zodoende hun totale afzet van de producten in kwestie zoveel mogelijk op peil te houden.

Dit verklaringsschema kan misschien van toepassing geacht worden met betrekking tot de expansie van bepaalde, in het bijzonder Amerikaanse ondernemingen, maar is niet goed bruikbaar als algemene grondslag ter verklaring van het proces van de grensoverschrijdende directe investeringen. Vernon zelf heeft getracht dit tekortschieten te redresseren door, aanvullend, te verwijzen naar andere factoren, zoals verzadiging van de Amerikaanse markt, lagere arbeidskosten in de andere landen en de gezochte gelegenheid om transportkosten en invoerrechten te ontwijken. Ook in zijn extra aangeklede vorm past het model van Vernon in het geheel niet bij de categorie ondernemingen, die een wereldwijde visie hebben ontwikkeld en gemotiveerd worden door feiten en ontwikkelingen, die zich presenteren op een breed internationaal vlak, zoals het geval m.b.t. de bovengenoemde MNO in enge zin.⁸⁾

Van den Bulcke doet geen poging om tot een synthese te komen of om een nieuw model te schetsen. Wel wijst hij in deze samenhang op enkele interessante elementen.⁹⁾ Zo acht hij het waarschijnlijk, dat de overgang van een uninationale toestand naar het bi-nationale stadium voor een onderneming is te beschouwen als de belangrijkste stap in de ontwikkeling naar multinationaliteit en dat daarmee een prikkel is gegeven die verder blijft doorwerken.¹⁰⁾ Niet

⁸⁾ Verg. D. van den Bulcke, p. 74; en R. Vernon: op. cit., p. 109 e.v.

⁹⁾ Par. IV. 2.8 "Besluit uitzweringsmotieven", etc., p. 78-80.

¹⁰⁾ Bij de vanzelfsprekendheid waarmee Van den Bulcke er van uitgaat, dat de opeenvolgende MNO-categorieën de stadia zouden vormen van een doorlopend ontwikkelingsproces, waarbij het beeld wordt opgehangen van prille MNO die "naar een grotere maturiteit evolueren" (p. 166), moeten wel enkele vraagtekens worden gezet. Zonder twijfel kunnen er in de verschillende geleidingen van het heterogene geheel van MNO rijpingsprocessen plaatsvinden, maar zonder dat verondersteld mag worden dat voor alle MNO dezelfde eindstructuur in het verschiet ligt. Alleen al door het concrete product, inclus de voorwaarden die dit stelt aan de wijze van voortbrenging, zijn er begrenzingen opgelegd aan de ontwikkelingskansen van de onderneming. De optimaal uitgegroeide "MNO in enge zin" past bijv. eerder bij de productie van elektronische apparatuur (IBM) dan bij de fabricatie van handig keukengereedschap (Brabantia), etc. Wanneer men werkelijksgetroouw rekening houdt met de gevarieerdheid van de afzonderlijke bedrijfstakken, elk met zijn eigen mogelijkheden en beperkingen, zal men inzien, dat allerlei verschillen in ontwikkelingsstand, die de heterogeniteit van de MNO kenmerken, door geen enkel rijpingsproces ongedaan gemaakt kunnen worden.

Vergelijkenderwijs zou men kunnen spreken van een "landschap" van multinationals, waarin niet alle "struiken" zullen uitgroeien tot "bomen", zodat er een grote variatie van "groeisels" van verschillend formaat zal blijven bestaan, ondanks de vele, voortdurende rijpingsprocessen.

zozeer de kans op hogere winstmarges in andere landen is daarbij beslissend, maar eerder de voorsprong, in allerlei opzichten, van ondernemingen die op oligopolistische markten plegen te opereren, gevoegd bij de voorrang gegeven aan de *totale* netto-opbrengst van het gehele samenstel van moedermaatschappij en dochterbedrijven. Verder spelen overwegingen om de risico's te verminderen en de totale inkomsten van de MNO veilig te stellen een eigen rol. De omvang van de buitenlandse markt en de groei-vooruitzichten daarvan worden tenslotte als de belangrijkste vestigingsfactoren beschouwd.

Apart hiervan wordt de groeiende aanwezigheid van de Amerikaanse industrie in andere landen in verband gebracht met de óverwaardering van de dollar in de zestiger jaren, waardoor niet alleen de Amerikaanse export bemoeilijkt werd, maar het bovendien voor de Amerikanen gemakkelijker werd gemaakt om relatief goedkoop in andere landen bestaande bedrijven op te kopen of nieuwe te stichten.

Bij de opvoering van deze elementen, hoe illustratief zij ook zijn, moet evenwel aangetekend worden, dat zij in hoofdzaak verklaringsfactoren aandragen voor de expansie van de Amerikaanse MNO en veel minder betekenis hebben voor de méér talrijke Europese MNO ¹¹⁾, zodat men daarmee nog niet toe is aan een algemeen geldende verklaring.

De meeste beschouwingen die op het onderhavige gebied ten beste zijn gegeven houden onvoldoende rekening met *macro*-economische factoren. Zodoende komt ook de samenhang met de *economische integratie-tendenties*, die karakteristiek zijn geworden voor de huidige internationale economische betrekkingen, te weinig of in het geheel niet tot uitdrukking.

Het ontwikkelingsproces van de buitenlandse directe investeringen, inclusief de op gang gekomen internationalisatie van de productie ¹²⁾, is mede mogelijk gemaakt door de algemene verruiming van het internationale handels- en betalingsverkeer, door de wijd verbreide toepassing van succesvolle resultaten van wetenschappelijk onderzoek en ontwikkelingswerk, en de daardoor versnelde mondialisering van verkeer en communicatie, welke verschijnselen even zo vele uitdrukkingvormen zijn van het algemene beeld van de internationalisering van het menselijk bestaan. ¹³⁾

Zoals de ondernemers, o.m. gemotiveerd door het streven naar zekerheid en

¹¹⁾ Recente onderzoeken bij de Commissie van de E.G. hebben uitgewezen dat er aanmerkelijk méér Europese dan Amerikaanse MNO bestaan, nl. 4.534 tegen 2.570 in 1975.

¹²⁾ De "internationale productie", opgevat als de totale afzet van de buitenlandse dochterbedrijven van alle MNO, ligt voor de landen met markteconomie sinds enkele jaren hóger dan de totale waarde van de export van deze landen. Verg. *Les sociétés multinationales et le développement mondial*, Secretariaat van de Verenigde Naties, New York 1973, Tabel 19, p. 164.

¹³⁾ Verg. J. Tinbergen e.a.: *Naar een Rechtvaardiger Internationale Orde* (rapport aan de Club van Rome), Elsevier, Amsterdam/Brussel 1976, p. 23. e.v.

continuïteit voor hun ondernemingen, geneigd zullen zijn tot *basisverbreding*, door naast het oorspronkelijke bedrijf andere productie-eenheden op te richten om te beantwoorden aan de mogelijkheden van het gehele nationale marktgebied, zo zal een toenemend aantal van hen, door dezelfde motieven geleid en gesterkt door de opgedane ervaring in het exploiteren van markten, trachten de op gang zijnde basisverbreding *door te trekken over de nationale grenzen heen*, naarmate bovengenoemde economische integratie-tendenties in de praktijk van het bedrijfsleven meer reële betekenis gaan krijgen. Begrijpelijk is het daarom, dat de spreiding van de Europese MNO sterk in de hand is gewerkt door de verwerkelijking van de Europese economische integratie. Met betrekking tot de Verenigde Staten kan men stellen, dat de economische integratie, die het gehele geografische gebied van de natie bestreek, een ontwikkeling is geweest, waardoor in het verlengde daarvan de grens-overschrijdende integratie sterk is bevorderd en waarbij, wat betreft het vestigen van nieuwe productie-eenheden, een uitgesproken voorkeur bleek te bestaan voor het integrerende E.E.G.-gebied. Het gaat hier om processen die gelijkelijk gelden voor Amerikaanse, Europese en andere MNO. ¹⁴⁾

3. Uiteraard hebben de handelsbetrekkingen binnen de MNO, d.w.z. tussen de moedermaatschappijen en haar dochterbedrijven alsmede tussen deze bedrijven onderling, een geleidelijk grotere plaats veroverd in de wereldhandel. De goederen en diensten, die het voorwerp vormen van deze handelsbetrekkingen, worden, in tegenstelling tot die welke tussen onderling onafhankelijke ondernemingen worden uitgewisseld, niet onderworpen aan het gangbare prijsvormingsproces. ¹⁵⁾ Dit schept het vraagstuk, dat grote belangstelling heeft getrokken, namelijk dat van de "transfer pricing": het vaststellen van de interne verrekeningsprijzen binnen de MNO, de wijze waarop dit geschiedt en de beoordeling van de speciale implicaties daarvan op internationaal vlak. Met betrekking tot dit lastige probleem heeft Van den Bulcke zeer verhelderde uiteenzettingen gegeven. ¹⁶⁾ Het probleem ontstaat waar de prijzen voor de ondernemingsinterne, doch grensoverschrijdende transacties afwijken van wat als geldende "marktprijs" wordt beschouwd. Het vaststellen van deze transferprijzen wordt vooral in de hand gewerkt doordat het in veel gevallen gaat om

¹⁴⁾ Dit beknopt betoog zal in een uitgewerkte vorm het thema zijn van een afzonderlijke publicatie door de schrijver van dit artikel. Een andere eerste aanzet kan men vinden in A.M.F. Smulders: Het vraagstuk van de multinationals in E.G. - en mondiaal verband; Speciaal nummer over de sociaal-economische machtsconcentraties, CIVIS MUNDI, 15de Jrg., Mei 1976, p. 101 e.v.

¹⁵⁾ Tegelijkertijd verzwakt dit verschijnsel, in zijn gecumuleerde vorm, de beleidsmogelijkheden om via wisselkoerswijziging op effectieve wijze de prijzen te beïnvloeden. Zie A.M.F. Smulders: Over de theorie van de internationale economische betrekkingen, Maandschrift Economie, Jrg 22, Afl. 12, p. 621.

¹⁶⁾ Van den Bulcke, p. 158-166. Terwille van de leesbaarheid van dit artikel wordt afgeweken van de door v.d.B. gekozen volgorde van onderwerpen.

gedetailleerde tussenproducten en halffabricaten, waarbij het moeilijk is een marktprijs te vinden die als uitgangspunt van vergelijking kan dienen. De fiscale autoriteiten, die geneigd zijn om in dergelijke gevallen regels voor te schrijven, beschikken zelden over de nodige gegevens om de kostprijsopgave van de MNO te kunnen betwisten. Het hanteren van transferprijzen wordt voor een MNO des te interessanter naarmate zij een uitgebreider netwerk van onderling aan elkaar leverende productie-eenheden heeft en de onderlinge leveranties een relatief grotere plaats innemen in het geheel van haar handelsbetrekkingen.¹⁷⁾ Zolang er tussen de staten weinig gedaan wordt aan harmonisatie van de belastingen, kunnen de MNO door middel van "transfer pricing" fiscale voordelen behalen door de belastbare basis in de landen met een minder gunstig belastingsstelsel te verkleinen. Hierbij moet in aanmerking worden genomen, dat het de MNO uiteindelijk gaat om een optimale winst-na-belastingheffing voor de algehele groep, waarbij zowel met belastingtarieven als met aanslagmethoden, kostenaftrekkeregelingen en afschrijvingsvoorwaarden rekening wordt gehouden. Dit kan leiden tot een echte planning van de belastingoverdrachten, o.m. ook om te vermijden dat bepaalde inkomsten tegelijkertijd in twee of meer landen zouden kunnen worden belast.

De mogelijkheden van "transfer pricing" kunnen ook benut worden ter versterking van de concurrentiepositie, bijv. door de prijzen zo te manipuleren dat een bepaald dochterbedrijf méér winst maakt, wat niet alleen meer interne middelen verschaft, maar tevens een balans doet ontstaan, die de kapitaalverschaffers in het land van vestiging tot meer toegeeflijkheid zal brengen. "Dat het vaststellen van de prijzen voor de intergroepsleveringen een sluitstuk vormt voor de systeembenadering van de MNO, komt o.m. tot uiting in de manier waarop deze prijzenvaststelling door het hoofdhuis angstvallig als privilege behouden blijft".¹⁸⁾

Zoals boven aangestipt, spelen bij de onderlinge betrekkingen binnen de MNO zowel goederenuitwisseling als verlening van diensten een wezenlijke rol. Wat dit laatste betreft, wijst Van den Bulcke op enige veelzeggende consequenties. Bekend zijn de "royalties" die het hoofdhuis van de MNO gewoonlijk vordert als vergoeding voor ter beschikking gestelde know-how. Daarnaast ken men "management fees" als betalingen voor bijstand en adviezen in het belang van de bedrijfsvoering, die beschouwd kunnen worden als kosten die door de dochterbedrijven moeten worden gefinancierd. Een en ander betekent dat de MNO, ook buiten de onderlinge goederenleveringen om, over mogelijkheden beschik-

¹⁷⁾ Bij de in 1968 in België gevestigde multinationale dochterbedrijven bleek 34% van hun uitvoer naar de eigen groep te gaan en zelfs 61% van hun invoer uit eigen groep afkomstig te zijn. Verg. Van den Bulcke, p. 184.

¹⁸⁾ Van den Bulcke, p. 160. Zie ook J. Arpan: International Intracorporate Pricing; Non-American Systems and Views, Journal of International Business Studies, Spring 1972, p. 7.

ken om winsten te transfereren aan het hoofdhuis. Daarbij komt nog de aan het hoofdhuis verschuldigde vergoeding voor de "controlekosten", waarbij het dubieus is hoe hier met zekerheid vastgesteld kan worden in hoeverre werkelijke prestaties zijn geleverd. Het is duidelijk, dat deze serie vergoedingen een niet te verwaarlozen speelruimte biedt voor manipulaties.

Het gewicht van deze zaak is evident, in aanmerking genomen het feit, dat de royalties en soortgelijke vergoedingen sinds de vijftiger jaren enorm zijn toegenomen. De verhoudingen, waarmee de ontwikkelde landen geconfronteerd worden, kunnen geïllustreerd worden met behulp van het Belgische geval: "In 1950 betaalde België b.v. 1 mln \$ aan de USA voor "royalties and fees", wat neerkwam op 14% van de totale betalingen, tegen resp. 3 mln \$ of 25% in 1957 en 16 mln \$ of 57% in 1966".¹⁹⁾

4. Dit leidt ons naar het gezichtspunt van de *betalingsbalans*. Om bij het Belgische voorbeeld te blijven, is het interessant om gegevens te kennen die een indruk geven van de invloed van de Amerikaanse directe investeringen op de betalingsbalans van de B.L.E.U. Dank zij de onderzoekingsresultaten van de U.S. Tariff Commission zijn voor de jaren 1966 en 1970 globale cijferopstellingen beschikbaar gekomen.²⁰⁾ De invloed van de Amerikaanse MNO op de lopende rekening, plus netto-kapitaalbewegingen, blijkt in toenemende mate negatief te zijn geweest. De goederenbalans van de Amerikaanse dochterbedrijven in België met hun tegenhangers in de Verenigde Staten toonde stijgende tekorten, maar het meest opvallend is de ontwikkeling op de dienstenbalans. Deze toonde in 1970 t.o.v. de U.S.A. een groter overschot dan in zijn totaal, namelijk 92 tegenover 86 mln \$, maar gaf tegelijkertijd een tekort van 56 mln \$ te zien voor de betalingen, die uitsluitend binnen het kader van de Amerikaanse MNO werden verricht. Het waren de royalties en soortgelijke vergoedingen die in overwegende mate aansprakelijk bleken te zijn voor deze discrepantie.

Wat de korte-termijn-aspecten van de betalingsbalans betreft, kunnen de manipulaties met transferprijzen uiteraard een eigen rol spelen. Bekend is dat de financiële strategie van de MNO er soms toe kan leiden welbewust met transfers te manoeuvreren voorafgaande of reagerend op re- en devaluaties van valuta's dan wel om nadelige gevolgen van wisselkoersfluctuaties te ontlopen.²¹⁾ Wat op langere termijn, langs directe en indirecte weg, de invloed van de multinationale bedrijvigheid op de betalingsbalans kan zijn, vormt een uitermate ingewikkeld vraagstuk. Van den Bulcke behandelt deze kant van de zaak op een meer

¹⁹⁾ Van den Bulcke, p. 165.

²⁰⁾ Van den Bulcke, Tabel VII-1, p. 157. Verg. U.S. Tariff Commission: Implications of Multinational Firms for World Trade and Investment and for U.S. Trade and Labor, Washington 1973.

²¹⁾ In het algemeen geldt dat de MNO "moves more money faster" (U.S. Tariff Commission).

algemene manier, wat geheel begrijpelijk en, gezien van uit de opzet van zijn boek, ter zake consequent is. Een adequate uitbalancering van de uiteenlopende effecten zou namelijk moeilijk anders uitvoerbaar zijn dan met behulp van een alomvattend econometrisch model.

5. De mate waarin dochterbedrijven door hun moedermaatschappijen gecontroleerd worden, vindt natuurlijk ook uitdrukking in de aard van de *financiële betrekkingen binnen de MNO*. Deze onderlinge betrekkingen kunnen verschillende stadia doorlopen. Van den Bulcke wijst, in navolging van Robbins en Stobaugh, op het veelvuldig voorkomen van de volgende drie ontwikkelingsfasen. ²²⁾

In de eerste fase van multinationalaal optreden wordt aan de lokale vestigingen veel autonomie toegestaan omdat het centrum zich nog onvoldoende bewust is van de manipulaties die er in financieel opzicht mogelijk zijn. Daarentegen wordt in een tweede fase een nauwere financiële controle toegepast en wel naarmate de multinationale bedrijvigheid buiten het land van oorsprong meer omvang en betekenis gaat krijgen. In een derde fase, tenslotte, worden toch weer meer financiële beslissingen aan de dochterbedrijven overgelaten, zij het binnen het raam van algemene richtlijnen, nadat de nodige organisatorische aanpassingen, bijv. door het creëren van regionale hoofdkwartieren tot stand zijn gebracht op het hoofdhuis.

Wat betreft de *financieringsbronnen* van de dochterbedrijven - en in het bijzonder het aandeel van de gereïnvesteerde winsten - is groot belang toe te kennen aan Van den Bulcke's vergelijkingschema ²³⁾, waaruit blijkt dat de *rentabiliteit* van de buitenlandse, vooral Amerikaanse dochterbedrijven aanmerkelijk hoger ligt dan die van de binnenlandse ondernemingen van de landen van vestiging. In de zestiger jaren kwam het verhoudingscijfer grosso modo neer op anderhalf voor Engeland, Canada en Australië, terwijl het voor België varieerde tussen 1,1 en 1,5 wat betreft de buitenlandse vestigingen in het algemeen.

Vervolgens kunnen de dochterbedrijven, in tegenstelling tot de lokale ondernemingen in de vestigingslanden, voorzover nodig, een beroep doen op de financiële middelen, die bij de moedermaatschappij of de gehele groep beschikbaar zijn, wat in de praktijk voor een niet onbelangrijk deel blijkt plaats te vinden. Uiteindelijk tonen de dochterbedrijven een voorkeur voor het sluiten van leningen op de lokale kapitaalmarkt, waartoe zij in veel voorkomende

²²⁾ Van den Bulcke, p. 323/324. Verg. S. Robbins and R. Stobaugh: *Money in the Multinational Enterprise, A Study of Financial Policy*, New York, p. 37 e.v.

²³⁾ Tabel XIII-4, p. 329.

gevallen aangemoedigd worden door aanlokkelijke kredietvoorwaarden van de zijde van de vestigingslanden. ²⁴⁾

6. In zijn "Ten Geleide" bij het boek van Van den Bulcke, schrijft professor A.J. Vlerick: "Speciale aandacht wordt besteed aan de vraag of een actieprogramma van nationale regeringen, individueel of in Europees verband, verantwoord is en welke, ruw geschetst, de vormen zijn die een dergelijk programma eventueel dient aan te nemen". Dit maakt de lezer ten zeerste benieuwd naar de wijze waarop een en ander wordt uitgewerkt. Na in enkele inleidende hoofdstukken (III en VI) het relatieve aandeel van de MNO in de belangrijkste industrielanden te hebben aangestipt, respectievelijk een overzicht te hebben gegeven van mogelijke conflictsituaties met de nationale regeringen, neemt de schrijver zich voor om in de slothoofdstukken van zijn boek "*de eerste lijnen van een politiek t.o.v. de MNO* (te schetsen) en dit zowel op nationaal op op internationaal vlak" (Van den Bulcke, p. XIV); (Arcering van mij, A.S.).

Terwijl hij de effectiviteit van allerlei protectionistische maatregelen tegen buitenlandse investeringen enerzijds en restrictieve voorstellen met betrekking tot het beheer van multinationale dochterbedrijven anderzijds terecht betwijfelt, verdedigt hij tegelijkertijd het uitvaardigen van bepaalde voorschriften, gekoppeld aan de oprichting van een nationale toezichtsinstantie. Hij ziet dit als een institutionalisering van een toelatings- en controle-procedure, die voor België vorm zou moeten krijgen door het oprichten van een "Commissie voor de MNO", met als speciale opdracht het verzamelen van de relevante gegevens over de multinationale groepen, o.m. door verbetering van de statistische waarnemingen vanuit het oogpunt van het nationaliteitscriterium, de buitenlandse handel, de tewerkstelling, de investeringen en andere aspecten.

Daarnaast spreekt de auteur zich uit als voorstander van een volledig nieuwe internationale aanpak, hoewel nationale maatregelen zijns inziens hun volle waarde behouden. Wat hij in dit verband over de mogelijkheden van een internationaal beleid te berde brengt, blijft helaas aan de oppervlakkige kant en beperkt zich tot een slap aftreksel van het vele, dat bij de Verenigde Naties, de Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling, en de Commissie van de Europese Gemeenschappen gaande was ten tijde van het schrijven van zijn boek. Het resultaat van een en ander is, dat de behandeling van deze zaken in het geheel niet beantwoordt aan de verwachtingen die door de boven geciteerde aankondigingen werden opgeroepen.

²⁴⁾ Uit het geheel van de beschikbare, helaas niet altijd even betrouwbare, informatie kan naar mijn berekening, m.b.t. het begin van de zeventiger jaren en met meer waarschijnlijkheid voor de Amerikaanse MNO, benaderenderwijs de totaalindruk worden verkregen, dat (afschrijvingen buiten beschouwing gelaten) de financiële middelen van de dochterbedrijven voor bijna een derde uit gereïnvesteerde winsten, voor bijna een kwart uit het hoofdhuis en voor bijna de helft uit leningen in het buitenland (van de MNO) afkomstig waren. A.S.

7. De overige hoofdstukken, waarin een aantal andere aspecten wordt behandeld - de penetratievormen van de MNO, de ondernemingsomvang, de tewerkstelling, de autonomie bij dochterbedrijven en de overdracht van technologische kennis - hebben met elkaar gemeen, dat zij sterk toegespitst zijn op *Belgische* toestanden en tevens een geschikt oefenterrein bieden voor toepassingen van de typologie.

Op basis van zijn vroegere onderzoeken, ²⁵⁾ richt Van den Bulcke zich voornamelijk op *het jaar 1968* voor de beoordeling van de bestaande verhoudingen. Dit heeft het voordeel dat nader in details kan worden getreden dank zij het reeds beschikbare cijfermateriaal. ²⁶⁾ Een nadeel is hier echter dat, ingevolge het ruime tijdsverloop sinds dat jaar, de betekenis van de uitkomsten wordt verminderd. Dit geldt te meer daar juist in de periode van 1968 tot en met 1973 de grootste multinationale expansiegolf aller tijden heeft plaatsgevonden, die zonder twijfel in verscheidene opzichten invloed zal hebben uitgeoefend op de evolutie van de m.b.t. 1968 geanalyseerde verhoudingen. In diezelfde periode kwamen de Europese MNO sterker op dan de Amerikaanse en werd het beeld verder gewijzigd doordat de Japanse MNO op spectaculaire wijze het Europese terrein betraden.

Overigens bevatten bedoelde hoofdstukken talrijke interessante wetenswaardigheden, die ook betekenis hebben voor de toestand in andere landen of op zichzelf aanknopingspunten bieden voor nieuwe inzichten. Zo wordt o.m. bevestigd, dat de meerderheid van de multinationals de voorkeur heeft voor het integrale bezit van het aandelenkapitaal van hun dochterbedrijven en dat de samenwerking in "joint ventures" gemakkelijk uitloopt in het voordeel van de meerderheidsdeelneming. Opmerkelijk is ook de constatering, dat onder de personen die in België zitting hadden in de Raden van Bestuur van Amerikaanse dochterbedrijven respectievelijk 65% en 26% Amerikanen en Belgen voorkwamen, maar dat niet minder dan 9% afkomstig was uit derde landen. Onder deze "third country nationals" bleken de Engelsen en de Nederlanders het gros uit te maken. Verder zijn er in deze hoofdstukken te veel andere interessante details aan te treffen om in dit beknopte overzicht vermeld te kunnen worden.

8. Wanneer men de door Van den Bulcke gepubliceerde studie in haar geheel overziet en aan een beoordeling tracht te onderwerpen, moet men onmiddellijk erkennen dat het hier gaat om een doorwrocht werkstuk, dat zonder twijfel verrijkend zal zijn voor iedereen die er kennis van neemt. Het is duidelijk het werk van iemand, die al jarenlang eigen onderzoek op dit brede terrein heeft

²⁵⁾ D. van den Bulcke e.a.: *De Buitenlandse Ondernemingen in de Belgische Industrie*, Gent 1971.

²⁶⁾ De meeste tabellen zijn overzichtelijk opgesteld en instructief. Te betreuren is dat een aantal daarvan ontsierd is slordigheden: Bij een twintal ontbreekt de aanduiding van tijd, bij tabel IX-5 is géén eenheid opgegeven en tabel V-I contrasteert sterk met de omliggende tekst.

verricht en daarnaast veel energie heeft geïnvesteerd in vergelijkende analyse van het werk van anderen. Als vrucht hiervan zien wij de met veel vernuft opgebouwde typologie, waarvan ook andere onderzoekers met succes gebruik zullen kunnen maken. Dat de schrijver ook in veel andere opzichten bijzonder waardevolle bijdragen heeft geleverd, moge uit de voorgaande paragrafen zijn gebleken.

De analytische diepgang kwam weliswaar niet in alle rubrieken even sterk tot uiting, waardoor minder oog bestond voor macro- dan voor micro-economische zienswijzen en voorts de algemeen-theoretische zowel als de internationaal-politieke kanten van het onderwerp niet goed uit de verf konden komen, maar hoofdzaak blijft dat het besproken boek (met zijn uitputtende bibliografie) een talentvol uitgewerkt geheel vormt, dat uitmunt door objectiviteit en niet zal nalaten inspirerend te werken op het voortgaande onderzoek met betrekking tot dit fascinerende onderwerp.

Ook deze studie bevestigt het door internationaal-economische expert Safarian uitgesproken oordeel: "The multinational firm offers too much to warrant rejecting it, so long as it respects our sovereignty, but we ought to try harder to increase the gain from it and especially to match it".²⁷⁾

²⁷⁾ A. Safarian: *Foreign Business Investment and Economic Growth; Some Proposals for the Seventies*, in Toronto Stock Exchange, *Scenario for Growth*, Toronto 1972, p. 263. Zie ook Van den Bulcke, p. 420.