

Buitenlandse ondernemingen in België

door P. VANDEN HOUTE en R. VEUGELERS *

I. INLEIDING

De Belgische economie, van oudsher gekarakteriseerd door haar grote openheid, is sinds de jaren 60 een trekpleister geweest voor multinationale ondernemingen. Deze aanwezigheid heeft wezenlijke gevolgen gehad voor de concurrentiële omgeving en verschuivingen van de krachtvelden binnen de Belgische industriële structuur gedetermineerd (Van Den Bulcke (1984), De Bondt en Sleuwaegen (1988)).

Terwijl de jaren 60 en de eerste helft van de jaren 70 nog gekenmerkt werden door een sterke toename van de buitenlandse directe investeringen, namen sinds de tweede helft van de jaren zeventig het aantal nieuwe vestigingen van buitenlandse oorsprong sterk af en werd zelfs een periode van (ophefmakende) desinvesteringen ingeluid. Deze laatste tendens neemt niet weg dat de Belgische economie nog steeds tot de meest gemultinationaliseerde ter wereld behoort.

Twee fenomenen richten weer volop de aandacht op de rol van de multinationals. Ten eerste kan gesproken worden van een toenemende mundialisering van de concurrentie, gepaard gaande met verschuivingen in de traditionele patronen van industriële produktie (Kesteloot en Veugelers (1989)). Hiermee samenhangend kondigt zich de eenmaking van de Europese markt aan, welke o.a. een grotere mo-

* Departement Toegepaste Economie, K.U. Leuven.

De auteurs zouden graag de leden van INCAP (Industry and Company Analysis Program) bedanken voor de stimulerende discussies. Zeer speciaal gaat onze dank uit naar R. De Bondt en L. Sleuwaegen voor de nuttige opmerkingen en suggesties, alsook naar W. Dehandschutter voor de deskundige logistieke hulp.

Met steun van het Nationaal Fonds voor Wetenschappelijk Onderzoek, de Nationale Bank van België en het Onderzoeksfonds van de K.U. Leuven (OT/86/8).

biliteit van kapitaal met zich zal meebrengen en daarmee ingrijpende gevolgen voor het investeringsgedrag van de bedrijven, opererend binnen de gemeenschappelijke markt zal impliceren.

Elke analyse van de rol en de positie van de buitenlandse ondernemingen in België stuit echter op een belangrijk dataprobleem. Alhoewel sommige beroepsfederaties geregeld cijfers voor hun sectoren publiceren, zijn globale cijfers voor België vrij zeldzaam en de laatste volledige inventaris voor de verwerkende nijverheid betreft gegevens uit 1975 (Van Den Bulcke (1981, 1984, e.a.)).

Om deze leemtes tendele op te vullen wordt in wat volgt het belang van de multinationale ondernemingen in de belangrijkste deelsectoren van vooral de verwerkende nijverheid geschetst voor de jaren 1978 en 1985. Daarnaast zal de analyse zich toespitsen op enkele meer specifieke onderwerpen die het specifieke karakter van de multinationals belichten. Zo wordt nagegaan in hoeverre buitenlandse en binnenlandse ondernemingen verschillen wat betreft ondernemingsgrootte, diversificatie en produktie per werknemer en worden mogelijke verschillen verklaard. Tevens zal de sectoriële verdeling van multinationals verklaard worden door de R&D-intensiteit, de produkt-differentiatie en de concentratie in de bedrijfstak.

II. WAT IS EEN MULTINATIONALE ONDERNEMING?

Een multinational wordt in de economische literatuur gedefiniëerd als een onderneming die voldoende produktiefactoren in het buitenland alloceert, waarbij een zekere controle over hun gebruik wordt uitgeoefend (Caves (1982)). Essentiëel hierbij is dat er een zekere vorm van *eigendom* bestaat opdat de moederonderneming *controle* kan uitoefenen op de strategische opties van het filiaal¹.

De zogenaamde *eigendomsspecifieke voordelen* liggen aan de basis van de internationale activiteiten van een multinational (Dunning (1980, 1988), Calvet (1981)). Deze 'onbelichaamde' voordelen ontstaan meestal uit het succesvol exploiteren van produkt- en procesinnovaties die aanleiding geven tot een soort van 'kennisbasis' binnen de multinationale onderneming. Bedoelde kennis slaat niet enkel op technologische capaciteiten, maar kan evenzeer betrekking hebben op markt- en organisatorische expertise (bv. merknaam, goodwill, organisatiestructuur...)². Het verder ontwikkelen en in stand houden van deze know-how impliceert voor de multinationale onderneming continue uitgaven aan R&D, reclame... Vandaar dat verwacht kan

worden dat multinationale ondernemingen eerder terug te vinden zijn in R&D-of reclame-intensieve sectoren.

Eens dat de onderneming deze eigendomsspecifieke voordelen ontwikkeld heeft, kan ze deze exploiteren zonder of met lage incrementele kosten in andere toepassingsvelden (Baumol e.a. (1982)): andere geografische markten (directe buitenlandse investeringen) en/of andere produkten (diversificatie). In de mate dat eigendomsspecifieke voordelen zeer moeilijk transfereerbaar zijn via marktmechanismen³, zal een bedrijf eerder kiezen voor een *internalisatie* van de bedoelde overdracht.

De onderneming wordt vervolgens voor de traditionele keuze gesteld waar te produceren en welke markten te bedienen, waarbij *lokalisatievoorwaarden* langs de kosten-, respectievelijk langs de vraagzijde, cruciale parameters uitmaken. Verschillende uitkomsten zijn mogelijk, variërend van louter exporterende ondernemingen, klassieke horizontale ("multidomestic") multinationals (lokale productie voor lokale afzet) tot globale multinationals. Deze laatste ontwikkelen een complexe combinatie van export en buitenlandse productie in functie van het optimaal benutten van schaaieconomieën en "economies of scope", alsook mogelijke oversijpelingseffecten op alle niveaus van functionele activiteiten (Porter (1986)). Kosten- en vraagkarakteristieken alsmede de overheidsinterventies bepalen de uiteindelijke keuze van de onderneming (Kesteloot en Veugelers (1989)).

De hoger ontwikkelde analyse maakt evenwel abstractie van de concurrentiële interacties die de omgeving waarin de multinational opereert, kenmerken. Daar de omstandigheden waarin multinationale bedrijven zich ontwikkelen ook typisch tot een oligopolistische marktstructuur leiden, zal het concurrentieel klimaat waarbinnen multinationals opereren, veelal gekenmerkt worden door oligopolistische interacties. Zo kunnen b.v. strategische positiënemingen van rivaliserende multinationals elkaars lokalisatiebeslissingen sterk beïnvloeden.

In de volgende paragrafen wordt nagegaan in welke mate de multinationale penetratie in België beantwoordt aan het geschetste theoretische kader.

III. BELANG VAN MULTINATIONALS IN BELGIË

A. Beschrijving van de steekproef

Voor 1978 en 1985 werden alle ondernemingen in België die een balans volgens het volledige schema hadden neergelegd in beschouwing genomen. Het betrof voor de verwerkende nijverheid in 1978 5487 ondernemingen en in 1985 3853 bedrijven, welke respectievelijk voor 92% en 83,5% van de industriële omzet instonden.

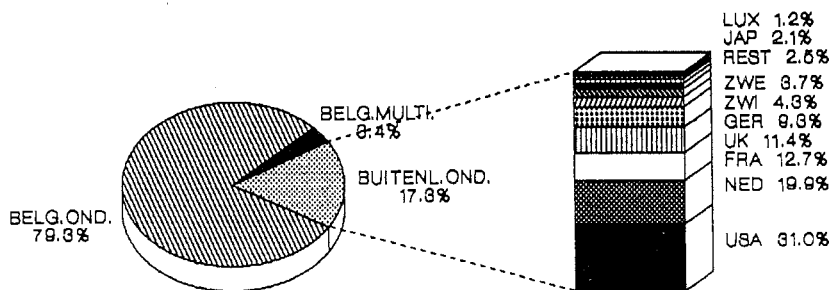
Een inventaris van de multinationals in deze groep ondernemingen werd opgemaakt aan de hand van verschillende naslagwerken⁴, Fabrimetalgegevens en lossere informatie zoals krante- en tijdschriftartikels.

B. Opsplitsing naar oorsprongland

Uit figuur 1 blijkt dat multinationals in 1985 voor ongeveer 40% van de industriële produktie in België instonden. Ondanks de kleine afzetmarkt die België zelf biedt, kan de grootte van de markt toch als belangrijke lokalisatiefactor beschouwd worden. De oprichting van de Europese Gemeenschap heeft immers de effectieve markt vergroot tot de totale EG. Vooral de Amerikaanse investeringen binnen de Gemeenschap zijn hierdoor sterk toegenomen. Voor België, dat door zijn centrale ligging een uitstekende lokatie vormt om van daaruit de verruimde Europese markt te bedienen, is deze tendens zeer belangrijk geweest (Sleuwaegen (1987)).

FIGUUR 1

Buitenlandse participatie in de verwerkende nijverheid naar omzet en oorsprongland



Kostenconsideraties blijken van minder belang als lokalisatiefactor gezien de geringe verschillen in arbeidskosten versus produktiviteit tussen de belangrijkste oorspronglanden en België (Culem (1988)).

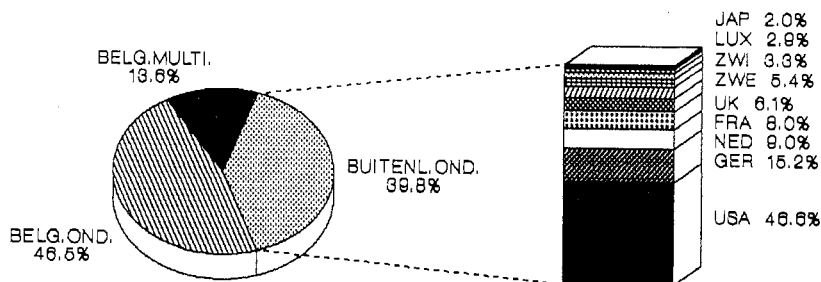
Wat de intra-EG directe investeringen betreft, zou gewag kunnen gemaakt worden van een negatief effect van de verruimde markt, daar de exportkosten gevoelig werden teruggeschoefd en export vanuit het moederland daarom als de aangewezen weg van internationale activiteit kan verkozen worden. Daartegenover staat echter een positief effect. Gezien de belemmeringen tussen de verschillende Europese landen werden gereduceerd, lag de weg open voor een betere coördinatie tussen de verschillende afdelingen van een multinational, gepaard gaande met een sterk groeiende intra-groepshandel. Dit liet de bedrijven toe de comparatieve voordelen van de verschillende landen optimaal te exploiteren. Daar de directe investeringsstromen tussen de verschillende lidstaten in de jaren zestig en zeventig een hoge vlucht heeft genomen, kan vermoed worden dat de EG ook hier eerder een positieve invloed heeft doen gelden (Dunning en Robson (1987)).

Figuur 1 toont eveneens hoezeer Nederlandse ondernemingen en bedrijven uit andere buurlanden in België vertegenwoordigd zijn, ondanks de reeds grote importstromen uit deze landen. Als verklaring kan vooral gedacht worden aan hun grote vertrouwdheid met de Belgische markt, wat het risico van de investering aanzienlijk drukt. Hierbij aansluitend kan hun nauwere culturele verbondenheid aangehaald worden, welke niet enkel de vraag positief beïnvloedt (de consumptiepatronen verschillen minder substantieel tussen België en zijn buurlanden), maar ook het plaatselijk management en de coördinatie met het moederhuis vergemakkelijkt.

Het eerder kleine aandeel van de Japanse investeringen in België is niet uitzonderlijk. Japanse bedrijven hebben pas vanaf de jaren zestig directe buitenlandse investeringen ondernomen en tot het midden van de jaren zeventig waren deze praktisch uitsluitend gelocaliseerd in Azië en Brazilië (Ozawa (1979)). Bovendien zijn het vooral Japanse handelsmaatschappijen die buitenlands investeren, wat de beperkte Japanse aanwezigheid in de verwerkende nijverheid kan verklaren (Enderwick (1988))⁵. De stijgende Japanse investeringen in Europa kunnen deels verklaard worden als antwoord op de protectionistische maatregelen tegen Japanse import (Cantwell (1987)).

FIGUUR 2

Buitenlandse participatie in de verwerkende nijverheid naar aantal en oorsprong-land



Een vergelijking van figuur 1 en 2 toont dat het relatief aantal buitenlandse ondernemingen in de verwerkende nijverheid heel wat lager ligt dan hun aandeel in de omzet. Ook treden er verschillen op in de belangrijkheid van de oorspronglanden indien de participatiecoëfficiënten naar omzet of aantal worden gemeten. Dit wijst erop dat er belangrijke verschillen in gemiddelde grootte bestaan enerzijds tussen de buitenlandse en de binnenlandse ondernemingen en anderzijds tussen de multinationals uit verschillende oorspronglanden onderling. Dit wordt o.a. in het volgende punt behandeld.

IV. STRUCTURELE VERSCHILLEN TUSSEN BINNEN- EN BUITENLANDSE BEDRIJVEN

Zoals in het vorige punt al werd aangeraakt, worden er vaak persistente structurele verschillen tussen multinationale en binnenlandse ondernemingen geobserveerd. Deze structurele verschillen kunnen het gevolg zijn van het navolgen van uiteenlopende ondernemingsstrategieën. Beide soorten bedrijven behoren dan ook dikwijls tot verschillende strategische groepen binnen eenzelfde bedrijfstak (De Bondt e.a. (1988)). In wat volgt zullen mogelijke verschillen in ondernemingsgrootte, produktdiversificatie en kapitaalintensiteit worden onderzocht.

A. *Verschillende grootte*

Uitgebreid empirisch onderzoek (zie b.v. Horst (1972)) toont aan dat ondernemingen die internationale activiteiten ondernemen, en meer

specifiek directe buitenlandse investeringen, zich van hun tegenhangers op de thuismarkt onderscheiden door een grotere bedrijfsomvang. Grootte hangt immers in zekere zin samen met schaalvoordelen op ondernemingsvlak, die voortvloeien uit het meer efficiënte gebruik van quasi-publieke inputs zoals technologische kennis, merknaam, reputatie... die tevens ook aanleiding geven tot internationale activiteiten.

De eigendomsspecifieke voordelen van de multinationals zullen ervoor zorgen dat deze ook in de gastlanden tot de bedrijfstakken kunnen toetreden, waar de gemiddelde omvang groter is. Multinationale bedrijven zijn vanuit hun inherent karakter (cfr. supra) immers minder gevoelig voor de klassieke toe- en uittredingsbelemmeringen van 'grote-schaalsectoren' dan nieuwe binnenlandse ondernemingen (zie b.v. Shapiro (1986) voor empirische evidentie hierover). Verwacht kan worden dat dochterondernemingen van multinationals zich in een gastland dan ook vooral situeren in sectoren gekenmerkt door een grote schaal en daardoor gemiddeld gezien groter zijn dan de lokale ondernemingen.

Er zijn echter redenen om aan te nemen dat ook *binnen dezelfde bedrijfstak* de filialen hun lokale concurrenten qua bedrijfsomvang zullen overvleugelen. Een bedrijf zal immers pas in het buitenland produceren indien het op een schaal kan opereren die de hoge (vaste) kosten verbonden met het in een vreemde omgeving produceren, meer dan compenseert. Ze beschikt over het alternatief de markt via export te voorzien zolang ze niet in staat is een filiaal op minimum optimale schaal op te richten. Daarnaast zullen multinationale ondernemingen dank zij hun grotere mobiliteit en de aanwezigheid van alternatieve locaties, sneller desinvesteren in geval hun productie niet meer optimaal kan geschieden wat minder tot de mogelijkheden van de binnenlandse ondernemingen behoort. Deze mobiliteit en de gemakkelijke en snelle beschikking over uitgebreide fondsen (cfr. Scherer et al. (1975)) impliceert eveneens dat multinationale filialen ook vlugger hun productiecapaciteit kunnen uitbreiden.

Empirische studies (Parry (1974) voor Australië en Rosenbluth (1970) voor Canada) vonden inderdaad significante verschillen in de bedrijfsomvang tussen buitenlandse en binnenlandse firma's.

Tabel 1 geeft een gelijkaardig patroon aan voor de schaalverschillen tussen ondernemingen van verschillende origine binnen de Belgische verwerkende nijverheid. Wat de buitenlandse ondernemingen (FOR) betreft, wordt hierbij een onderscheid gemaakt tussen Ame-

rikaanse (USA) multinationals, EG-multinationals, ondernemingen afkomstig uit de rest van Europa (EUR) en bedrijven uit de rest van de wereld (RvW). De Belgische ondernemingen (BEL) werden op hun beurt onderverdeeld in Belgische multinationals (BMUL) en uninationale ondernemingen (DOM).

TABEL 1

Gemiddelde bedrijfsomvang in de Belgische industrie in 1985 (in miljoenen BF)⁶

Binnenlandse ondernemingen			Buitenlandse ondernemingen				
DOM	BMUL	BEL	USA	EG	EUR	RvW	FOR.
686,8	4731	850,7	4042,7	1997,3	2493	2209,7	2687

De vraag kan gesteld worden in welke mate de geobserveerde verschillen tussen de verschillende soorten ondernemingen louter te wijten zijn aan een verschillende industriesamenstelling. Zo is het mogelijk dat de groter gemiddelde omvang van een bepaalde soort bedrijven volledig toe te schrijven is aan hun concentratie in industrieën waar schaal-economieën zeer belangrijk zijn.

In tabel 2 wordt het verschil tussen de ondernemingsgrootte van 2 soorten bedrijven gesplitst in een industriespecifieke component ("prop"), die voortspruit uit de verschillende 'industriemix' van de ondernemingen, en een ondernemingsspecifieke component ("dif") (zie appendix 1 voor de decompositietechniek).

De eerste regel van de tabel b.v. verduidelijkt hoe een schaalverschil van 1837 miljoen tussen buitenlandse (FOR) en binnenlandse (BEL) ondernemingen kan verklaard worden. De ondernemingsspecifieke of differentiële component ("dif") reveleert dat het gemiddelde verschil tussen de beschouwde ondernemingen ongeveer 1190 miljoen zou bedragen indien beide soorten bedrijven een identieke spreiding over de verschillende bedrijfstakken zouden kennen. De proportionele component ("prop") geeft weer dat de buitenlandse ondernemingen, zelfs als ze binnen dezelfde sector maar even groot als de binnenlandse firma's zouden zijn, ze gemiddeld (over alle sectoren) hun binnenlandse concurrenten met 796,5 miljoen zouden overtreffen, juist vanwege hun divergerende sectoriële spreiding. De laatste twee termen zijn resttermen en veranderen de interpretatie van de differentiële en proportionele component in wezen niet.

TABEL 2

Shift and Share-resultaten voor de gemiddelde ondernemingsgrootte in België in 1985 (in miljoenen BF)

r	n	Gemidd. omvang groep r	Gemidd. omvang groep n	= prop + dif + spec. r + spec. n			
Verwerkende nijverheid							
FOR	BEL	2687,0	850,7	796,5	1190,9	-147,6	-3,5
BMUL	DOM	4731,0	686,8	941,0	3246,7	-111,0	-32,5
BMUL	FOR	4731,0	2687,0	-61,7	2845,6	-983,9	244,0
USA	BEL	4042,7	850,7	1194,8	2216,9	-219,7	0,0
EG	BEL	1997,3	850,7	579,3	720,9	-149,4	-4,2
RvEUR	BEL	2493,0	850,7	923,7	916,0	-197,4	0,0
RvW	BEL	2209,7	850,7	698,0	822,7	161,7	0,0
USA	EG	4042,7	1997,3	714,4	1311,7	114,0	-94,7
RvEUR	EG	2493,0	1997,3	528,0	428,1	-359,6	-100,8
RvW	EG	2209,7	1997,3	1658,9	-1092,0	-418,6	64,1
Handel en diensten							
FOR	BEL	920,8	501,1	77,8	375,6	-33,7	0,0
BMUL	DOM	3462,3	450,8	654,7	1709,9	-141,6	788,2
BMUL	FOR	3462,3	920,8	659,2	1163,7	-74,0	792,3
USA	EG	707,4	856,9	-63,9	-95,5	18,5	-8,6

De ondernemingsspecifieke component ("dif") neemt 60% van het verschil tussen binnenlandse en buitenlandse ondernemingen voor haar rekening, wat erop wijst dat binnen eenzelfde bedrijfstak buitenlandse multinationals gekenmerkt worden door een grotere schaal dan de binnenlandse firma's.

Het feit dat nog 40% van het grootteverschil terug te vinden is in de industriespecifieke component ("prop"), impliceert dat buitenlandse multinationals proportioneel meer terug te vinden zijn in grote-schaalsectoren en dus beter in staat blijken dergelijke toetredingsbarrières te overwinnen.

Belgische multinationals zijn in tegenstelling tot de Belgische uninationale ondernemingen wel groter dan de buitenlandse filialen. Dit ondersteunt tevens de hypothese dat ondernemingen met internationale activiteiten op hun thuismarkt hun niet-multinationale concurrenten qua schaal overtreffen.

Amerikaanse ondernemingen en Europese bedrijven⁷, de EG uitgezonderd, schijnen gemiddeld gezien groter te zijn dan de EG-multinationals. Bedrijven uit de rest van de wereld (vooral Canada, Japan, Oostblok) leggen gemiddeld gezien ook meer gewicht in de

schaal dan de EG-ondernemingen, maar dit is echter louter en alleen te wijten aan een verschillende industriemix. Ondernemingen van buiten de EG zullen in vele gevallen België als bruggehoofd kiezen om van daaruit de EG-markt te bedienen, wat uiteraard minder van toepassing is voor EG-multinationals. Dit verklaart waarom hun schaal groter is opgevat, terwijl binnenlandse ondernemingen zich in de meeste gevallen nog bijna uitsluitend op de Belgische markt richten en dan ook op een kleinere maat gesneden zijn.

Wat handel en diensten betreft blijken de buitenlandse ondernemingen eveneens op een beduidend grotere schaal te opereren dan de binnenlandse firma's. Daarentegen staat dat hier de Amerikaanse ondernemingen merkelijk kleiner zijn dan deze uit de Gemeenschap.

B. *Diversificatie*

De kenmerken van bedrijfstakken die aan de oorsprong liggen van directe buitenlandse investeringen (zoals technologische capaciteit en grote schaal) kunnen eveneens produktdiversificatie in de hand werken. Een onderneming kan immers haar eigendomsvoordeel exploiteren over verschillende markten of landen door het realiseren van "economies of scope". Dit zijn echter geen elkaar uitsluitende alternatieven zodat het geen verbazing zal wekken dat ondernemingen die know-how internaliseren over verschillende geografische markten dit eveneens kunnen doen over verschillende produktmarkten. Zodoende zullen ze een verder doorgedreven diversificatie vertonen dan de binnenlandse ondernemingen.

De recent sterker wordende trend de multinationale groep volgens een globale strategie te sturen, heeft echter een toenemende specialisatie van de dochterondernemingen voor gevolg naargelang de comparatieve voordelen van het land van vestiging (Porter (1986)). Hierdoor wordt in vele gevallen nog slechts een onderdeel van een produkt in een filiaal geproduceerd. Van Den Bulcke (1981) stelde inderdaad vast dat de buitenlandse ondernemingen in België gemiddeld meer halfafgewerkte produkten en grondstoffen produceren dan de binnenlandse ondernemingen, wat erop wijst dat ze een specifieke rol krijgen toebedeeld in het 'global-sourcing'-systeem van de multinationale groepen. Bevindingen voor Canada wijzen in dezelfde richting (Gorecki (1980)): terwijl de diversificatie van binnenlandse ondernemingen vooral bepaald wordt door lokale marktvoorwaarden,

zal het diversificatiepatroon van de filialen eerder afhangen van de strategie van het hoofdhuis. Dit neemt echter niet weg dat de dochterondernemingen in meerdere produktgroepen kunnen vertegenwoordigd zijn, in de mate dat synergieën kunnen gerealiseerd worden (Amit en Livnat (1988)). Capon e.a. (1987) vonden evenwel voor de Australische nijverheid dat de buitenlandse multinationals hun expansie met een beperkter produktengamma realiseerden dan de binnenlandse mededingers. Gezien de tegenstrijdige bevindingen is het niet a priori evident hoe binnen-en buitenlandse ondernemingen zich tot elkaar zullen verhouden wat betreft de mate van produktdiversificatie.

Om een antwoord te vinden op bovenstaande vraagstelling voor België werd de diversificatiegraad van 77 paar vergelijkbare⁸ binnenlandse en buitenlandse ondernemingen nagegaan. De diversificatiegraad werd gemeten aan de hand van het aantal Nace-5-digit-produktgroepen waarin een onderneming vertegenwoordigd is.

TABEL 3

Gemiddelde diversificatie in de verwerkende nijverheid (1985)

	N	Gemiddelde divers.	St. Dev
Buitenl. Ondern.	77	3,6	4,45
Binnenl. Ondern.	77	2,0	2,98

De hypothese dat beide diversificatiegraden gelijk zouden zijn, kan op een 5%-significantieniveau verworpen worden. Buitenlandse ondernemingen blijken dus in meer produktgroepen vertegenwoordigd te zijn dan binnenlandse bedrijven. Deze grotere multinationale produktdiversificatie geldt onafhankelijk van het grootteverschil tussen beiden groepen ondernemingen. Gezien andere empirische studies (o.a. Gort (1962)) een sterke positieve correlatie aanwijzen tussen de grootte en diversificatie van een onderneming, mag er verwacht worden dat de verschillen in diversificatiepatronen in realiteit nog meer uitgesproken zijn. Het feit dat multinationals zeer gediversifiëerd zijn blijkt zich dus ook te weerspiegelen in hun Belgische ondernemingen. Hierbij dient wel opgemerkt dat filialen dikwijls produkten uit het hoofdhuis importeren, waarop ze slechts een marginale verandering uitvoeren, wat een bijkomende verklaring kan bieden voor hun groter produktengamma.

C. Technologische verschillen

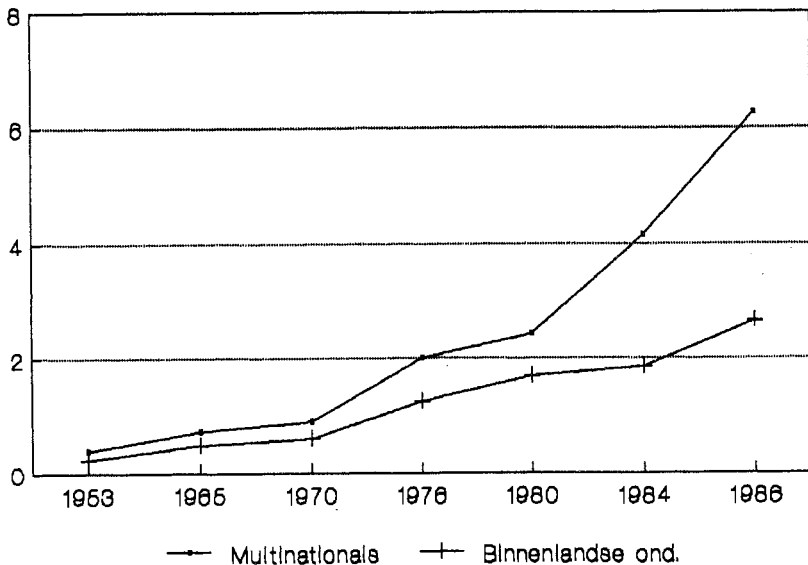
De structurele verschillen die tussen binnen- en buitenlandse ondernemingen heersen, uiten zich onder andere ook in een gemiddeld grotere output per werknemer (Van Den Bulcke (1981)), Sleuwaegen (1987)). De grotere kapitaalintensiteit van de multinational biedt hiervoor een verklaring.

De vaststelling dat deze technologische verschillen ook over de tijd heen zijn blijven bestaan zou erop kunnen wijzen dat binnenlandse ondernemingen er vooralsnog niet in geslaagd zijn de technologische kloof te overbruggen. Een andere, misschien meer plausibele, verklaring kan gevonden worden in het feit dat beide soorten ondernemingen deel uitmaken van verschillende stabiele strategische groepen, die o.a. gekenmerkt worden door het gebruik van verschillende technologieën.

Een illustratie van deze tendens wordt gegeven in figuur 3, welke deze bevindingen voor de metaalverwerkende en elektrotechnische nijverheid weerspiegelt.

FIGUUR 3

Productie per werknemer in de metaalverwerkende en elektro-technische nijverheid



Bron: Fabrimetal

De grotere produktiviteit per werknemer van de multinationals kan verklaard worden doordat ze zich enerzijds proportioneel meer in industrieën met een grotere kapitaalintensiteit situeren ("prop"), terwijl anderzijds ze binnen dezelfde industrie ook een grotere kapitaalintensiteit dan de binnenlandse bedrijven vertonen ("dif"). Deze twee effecten kunnen door een simpele decompositie eenvoudig van elkaar worden onderscheiden (zie Hill (1987)) (Appendix 2).

Voor de metaalverwerkende en elektrotechnische nijverheid werd het verschil in de omzet per werknemer tussen multinationale en binnenlandse ondernemingen in 20 deelsectoren vergeleken. Dit gaf volgende resultaten voor 1986 (omzet per werknemer in miljoenen BF).

TABEL 4
Kapitaalintensiteit binnen-en buitenlandse ondernemingen

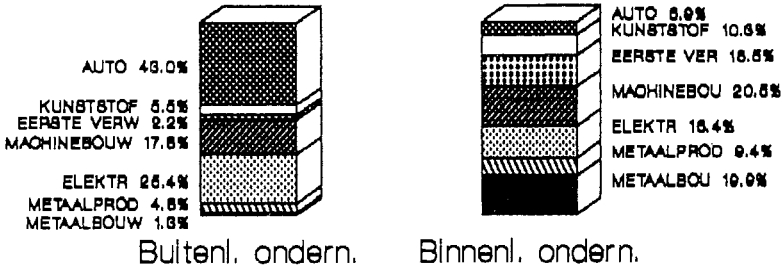
Pmul		Pdom		Pmul-Pdom		Dif		Prop
6,26	-	2,66	=	3,6	=	2,44	+	1,16

De interpretatie van de differentiële en proportionele component in tabel 4 is dezelfde als in tabel 2. De cijfers duiden aan dat, abstractie gemaakt van de bedrijfstakcompositie van de verschillende soorten ondernemingen, het multinationalaal karakter van een onderneming meer dan 67% van het verschil in kapitaalintensiteit met binnenlandse ondernemingen verklaart (differentiële component).

De grotere vertegenwoordiging van multinationals in kapitaalintensievere sectoren zoals de automobielsector (zie figuur 4), is eveneens ten dele verantwoordelijk voor hun gemiddeld grotere omzet per werknemer t.o.v. binnenlandse ondernemingen. Dit komt tot uiting in de proportionele component die voor 32,2% van het geobserveerde verschil staat.

FIGUUR 4

Verdeling buitenlandse en binnenlandse bedrijven in de MVEN (1985) volgens omzet en gerangschikt naar stijgende kapitaalintensiteit



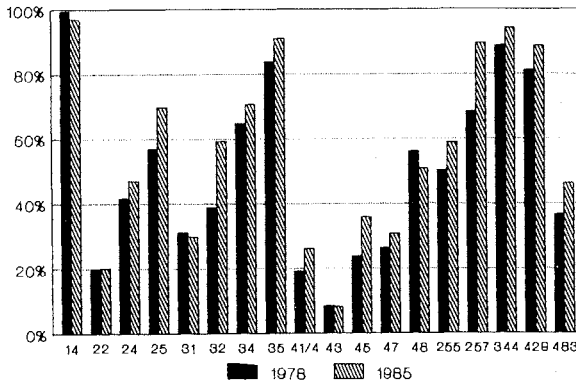
Bovenstaande analyse heeft aangetoond dat naast belangrijke verschillen op ondernemingsvlak, ook discrepanties in de sectoriële verdeling van beide types ondernemingen een verklaring kunnen bieden voor de geobserveerde divergenties tussen multi- en uninationale bedrijven inzake grootte, kapitaalsintensiteit... Waaruit precies deze discrepanties in sectorcompositie bestaan, wordt verder uitgediept in de volgende paragraaf.

V. BELANG VAN MULTINATIONALE ONDERNEMINGEN IN DE BEDRIJFSTAKKEN

A. Cijfers voor 1978 en 1985 voor de verschillende bedrijfstakken

FIGUUR 5

Buitenlandse participatie 1978-1985 (aandeel in de sectoriële omzet)



Figuur 5 geeft het aandeel in de sectoriële omzet van de buitenlandse ondernemingen in een aantal bedrijfstakken. De bedrijfstakken zijn

ingedeeld volgens de Nace-classificatie⁹. Een deel van het verschil tussen de participatie in 1978 en 1985 kan te wijten zijn aan het feit dat de steekproef in 1985 kleiner is. Gezien de buitenlandse ondernemingen gekarakteriseerd worden door een grotere schaal, zullen het vooral binnenlandse ondernemingen zijn die uit de steekproef in 1985 zijn verdwenen, zodat de multinationals schijnbaar aan belang hebben gewonnen. Niettegenstaande deze vertekening, lijken de multinationale ondernemingen in de eerste helft van de jaren tachtig in de meeste sectoren niet aan belang ingeboet te hebben¹⁰. Onder de meest gemultinationaliseerde industrieën kunnen de petroleumnijverheid (14), de automobielnijverheid (35) en de elektrotechnische nijverheid (34) worden genoemd, terwijl de eerste verwerking van metaal (22), de voedingsnijverheid (41/42) en de textielnijverheid (43) tot de sterkst nationaal gecontroleerde sectoren kunnen worden gerekend.

De multinationale penetratie per bedrijfstak kan gekarakteriseerd worden door een samenspel van o.a. het R&D-intensieve karakter van de technologie in een bedrijfstak, het belang van produktdifferentiatie, merknamen enz... en van de concentratie op wereldschaal in deze sectoren. Niettegenstaande interdependenties en interacties tussen deze verschillende determinanten niet mogen verwaarloosd worden, zullen elk van deze determinanten *afzonderlijk* worden toegelicht in de volgende secties.

B. *Technologie-intensiteit*

Aangezien technologische kennis één van de belangrijkste bronnen van onbelichaamde activa uitmaakt, welke aan de oorsprong van internationale activiteiten liggen, zullen multinationals vaak gekarakteriseerd worden door hoge R&D-uitgaven. High-techindustrieën, waar vernieuwingen en innovatie veelvuldig voorkomen, zullen daarvoor gemiddeld gezien meer aanleiding geven tot het ontstaan van multinationale ondernemingen. Multinationals zullen op buitenlandse markten gemakkelijker toetreden tot bedrijfstakken waar een grote technologische kennis een belangrijke toetredingsbelemmering vormt. Een logische gevolgtrekking van deze tendenzen is dat multinationale bedrijven in een gastland in belangrijke mate voorkomen in high-techsectoren.

Deze stelling zou voor België kunnen worden nagegaan door de R&D-intensiteiten van een aantal bedrijfstakken te vergelijken met

de graad van multinationale participatie in deze sectoren¹¹. Gezien de filialen van multinationale ondernemingen hun technologische expertise uit het moederhuis betrekken, en in vele gevallen in het gastland geen of een beperkte autonome R&D-afdeling exploiteren, kan de R&D-insensiteit van een bedrijfstak in een gastland niet altijd als een goede maatstaf voor het technologisch karakter van deze sector aanzien worden. Bovendien is het niet uitgesloten dat de aanwezigheid van multinationale ondernemingen de R&D-inspanningen van de lokale ondernemingen binnen een sector beïnvloedt (Veugelers en Vanden Houte (1988))¹².

Om al deze vertekeningen te corrigeren worden 85 industriële sectoren ingedeeld naar hun researchintensiteit op wereldvlak (zie voor indeling Dunning en Pearce (1985)). Drie groepen bedrijfstakken worden onderscheiden: hoog-, medium- en laagtechnologisch¹³. Daarnaast worden dezelfde bedrijfstakken verdeeld volgens hun multinationaal karakter¹⁴, wat volgende contingentietabel oplevert.

TABEL 5
Multinationale participatie en technologisch karakter, 1985

	H-Tech	M-Tech	L-Tech
H-Multi	13 (6,67)	10 (8,57)	4 (11,75)
M-Multi	5 (4,94)	6 (6,35)	9 (8,70)
L-Multi	3 (9,38)	11 (12,10)	24 (16,54)

Tussen de haakjes de waarden bij onafhankelijke verdeling (in aantallen)

$$\chi^2 = 19,15$$

$$\chi^2_{0,05; 4} = 9,49$$

De nulhypothese dat er geen verband zou bestaan tussen het technologisch karakter van een bedrijfstak en zijn graad van multinationale penetratie, kan verworpen worden. Een vergelijking van de werkelijke en de berekende cijfers (tussen de haakjes) kan een licht werpen op de aard van dit verband. Multinationale ondernemingen blijken wel degelijk in grotere mate vertegenwoordigd te zijn naarmate een bedrijfstak op wereldvlak meer door spijttechnologie wordt ge-

karakteriseerd. Uit tabel 5 blijkt immers dat 62% van de high-tech-industrieën een multinationale vertegenwoordiging vertonen van 50% of meer, terwijl in de laagtechnologische industrieën dit in maar 10% van de gevallen zo is, terwijl het merendeel van deze laatstgenoemde industrieën slechts een miniem aantal of geen buitenlandse multinationals herbergt.

C. Produktdifferentiatie

Aangezien merknamen, reclame-en marketing know-how beschouwd kunnen worden als onbelichaamde activa die de onderneming kan exploiteren, is het zeer plausibel dat industrieën, gekarakteriseerd door een hoge graad van produktdifferentiatie, aanleiding geven tot relatief meer buitenlandse directe investeringen. Empirisch onderzoek voor de Verenigde Staten toont inderdaad een significante relatie tussen de reclame-uitgaven in een sector en de uitwaartse directe investeringen van deze sector (zie bv. Pugel (1981), Sleuwaegen (1985)).

Een steekproef van 119 Nace-3-digit-sectoren werd ingedeeld naar multinationale participatie en belang van produktdifferentiatie¹⁵. Volgende tabel kon hieruit gedistilleerd worden¹⁶.

TABEL 6
Multinationale participatie en produktdifferentiatie

	H. Diff.	M. Diff.	L. diff.
H-Multi	11 (7,5)	7 (7,8)	14 (16,7)
M-Multi	7 (6,1)	11 (6,3)	8 (13,5)
L-Multi	10 (13,3)	11 (14,9)	40 (13,3)

Tussen de haakjes staan de waarden bij onafhankelijke verdeling

$$\chi^2 = 10,12$$

$$\chi^2_{0,05;4} = 9,49$$

Net als bij technologie kan ook hier verworpen worden dat er geen verband bestaat tussen de beschouwde variabelen. Een onderzoek van de hoekvakjes leert dat sectoren waar produktdifferentiatie een

belangrijk competitief wapen is, er gemiddeld ook meer multinationale aanwezig zijn, terwijl bedrijfstakken met weinig produktdifferentiatie relatief minder multinationale ondernemingen bevatten. Het gevonden verband is wel zwakker dan de eerder vermelde relatie tussen technologie en multinationale ondernemingen, waarbij echter het gebruik van een wat ruwe maatstaf voor produktdifferentiatie dient in overweging genomen te worden.

Voorts dient opgemerkt te worden dat produktdifferentiatie en R&D-concurrentie in sommige gevallen elkaar uitsluitende alternatieven zijn. Bepaalde (sub)sectoren, b.v. waar de technologie belangrijke opportuniteiten creëert voor innovatief gedrag, worden immers typisch gekenmerkt door een technologische race tussen rivaliserende ondernemingen, terwijl andere (sub)sectoren eerder aanleiding geven tot het opbouwen van een eigendomsspecifiek voordeel door produktdifferentiatie zonder daarom erg R&D-intensief te zijn. Binnen een bepaalde bedrijfstak bouwen sommige multinationals hun geografische expansie uit op basis van een technologisch voordeel, terwijl anderen voortbouwen op hun marktkennis. Beide eigendomsvoorwaarden kunnen evenwel ook voor bepaalde bedrijfstakken en/of ondernemingen een complementair karakter vertonen. "Technology-push" innovaties b.v., kunnen via een volgehouden reclamecampagne een marktsegment veroveren, terwijl "market-pull" produktvariëaties b.v. via intensieve R&D programma's verwezenlijkt kunnen worden. Ideaal zouden deze verschillende factoren, wat betreft hun invloed op buitenlandse directe investeringen, dan ook simultaan in overweging moeten worden genomen (b.v. Kim en Lyn (1987)).

D. *Industriële concentratie*

Een van de meest controversiële onderzoeksthema's i.v.m. multinationale ondernemingen is hun relatie met concentratie. (zie o.a. Hymer (1976), Caves (1982)). Enerzijds kan men stellen dat multinationals gemakkelijker toetreden in hoog geconcentreerde sectoren, in de mate dat deze hoge concentratie voortvloeit uit toetredingsbelemmeringen, zoals produktdifferentiatie, produkt- en procesinnovaties,... die allen ook te maken hebben met de initiële determinanten om multinationalaal te opereren (cfr. supra)¹⁷. Deze factoren belemmeren toetreding in de mate dat ze aanleiding geven tot aanloop- ("sunk") kosten. De aanwezigheid van een groter gamma nieuwe en/of gediffe-

rentieerde produkten kan evenwel ook meer mogelijkheden bieden voor nieuwe onderneming om een winstgevend positie in de markt af te lijnen. Reclame kan b.v. de markt doorzichtiger maken via het verstrekken van informatie over (het bestaan van) alternatieve produkten en daarmee de zoekkosten en als gevolg de loyaliteit van de consument verlagen, waardoor competitie en nieuwe toetreding wordt vergemakkelijkt (o.a. Kessides (1986)).

Door toetreding van multinationals zou de concentratie in de sectoren kunnen dalen. Toetreding van multinationals kan echter anderszijds met zich meebrengen dat andere, eventueel minder efficiënte, ondernemingen uit de markt verdwijnen en er dus niet noodzakelijk een verlaging, eventueel zelfs een verhoging, van de concentratie volgt (zie b.v. overnames).

Concentratie in de sector kan voorts ook aan de oorsprong liggen van buitenlandse investeringen. Knickerbocker (1973) b.v., voorspelt dat in markten waar strategische reacties tussen de rivalen belangrijk zijn en samenwerking relatief onbestaande, ondernemingen de multinationale expansie van hun rivalen imiteren, met het oog op het behoud van hun competitieve positie. Deze relatie tussen concentratie en multinationale expansie is evenwel niet rechtlijnig. In gematigd geconcentreerde sectoren, waar strategische interacties minder belangrijk zijn, b.v. via doorgedreven produktdifferentiatie, zal dergelijk imitatief gedrag minder frequent voorkomen. Voorts zal naarmate de samenwerking groter wordt, - wat waarschijnlijker wordt naarmate het aantal relevante spelers kleiner is -, dit imitatief gedrag vermeden kunnen worden via onderlinge afspraken, wat voor alle spelers een betere oplossing inhoudt.

Andersom kan multinationale expansie de concentratie in de sector nog verder versterken. In de mate dat multinationals optimaal zijn uitgebouwd om van schaal- en scope-voordelen te profiteren, en in de mate dat zij hun competitieve positie verder willen versterken via het actief uitbouwen van een afgeschermd markt (Salop (1979)), zullen ze relatief meer investeren in het uitbouwen van "assets" zoals technologische kennis en merknaam. In zoverre hierdoor de toetredingsbelemmeringen versterkt worden, zal, ceteris paribus, de concentratie verhogen.

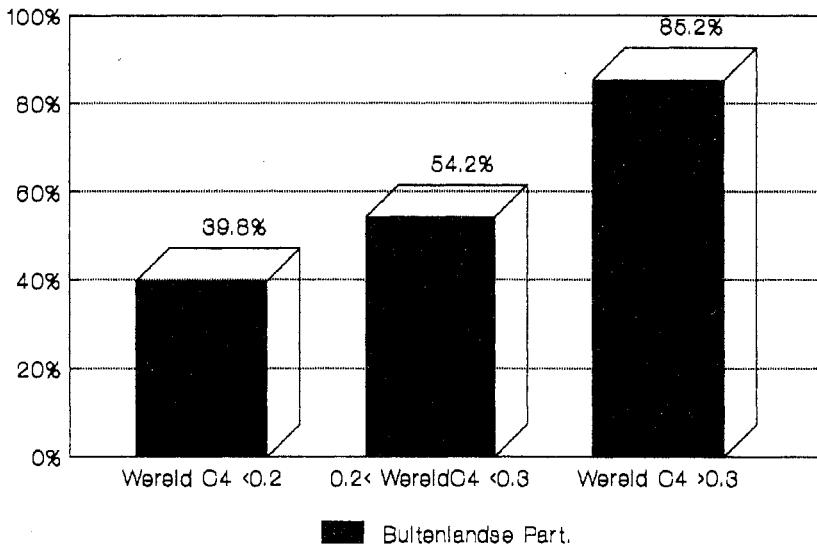
Verscheidene empirische studies hebben de relatie tussen concentratie en multinationals onderzocht. Het merendeel van deze onderzoeken leggen zich toe op de concentratie in het gastland, waar wordt nagegaan of multinationals meer gelokaliseerd zijn in sectoren, waar

de concentratie in het gastland hoog is, (Fischwick (1982)) en/of de concentratie aldaar verhogen (Lall (1978), Sleuwaegen (1988)). Eén-duidige besluiten kunnen uit deze studies echter niet getrokken worden.

Het verband tussen concentratie op wereldschaal en multinationale aanwezigheid genoot echter minder aandacht (Knickerbocker (1973)). Figuur 6 poogt na te gaan of de lokalisatie van multinationals in België inderdaad gerelateerd kan worden tot concentratie op wereldschaal, waar factoren, zoals mogelijke strategische motieven om multinationalaal te opereren alsmede de interacties tussen toetredingsbelemmeringen op wereldschaal en multinationale aanwezigheid, een rol kunnen spelen. Achtenveertig Nace-3-bedrijfstakingen werden ingedeeld in 3 groepen volgens hun concentratie op wereldvlak (Dunning en Pearce (1985)), waarbij de gemiddelde multinationale participatiecoëfficiënt per groep voor België in 1985 werd berekend.

FIGUUR 6

Wereldconcentratie en multinationale participatie in België



Figuur 6 suggereert een hogere multinationale participatie in bedrijfstakken met een hogere (wereld)concentratie. Het verband is evenwel niet lineair. Middelmatig geconcentreerde sectoren vertonen t.o.v.

zwak geconcentreerde sectoren blijkbaar slechts een geringe hogere multinationale participatie.

VI. BESLUIT

De belangrijke positie die multinationale ondernemingen bekleden in de ontwikkeling van de Belgische economie, is een interessant gegeven, dat echter pas adequaat kan bestudeerd worden, mits een voortdurende empirische opvolging. Deze studie poogde recente gedetailleerde informatie betreffende multinationals in België te confronteren met de bestaande theoretische onderbouw van het fenomeen.

België is als gastland vooral belangrijk voor ondernemingen uit de Verenigde Staten, maar ook de ondernemingen uit de buurlanden liggen aan de oorsprong van belangrijke investeringen. Ondernemingen uit deze oorspronglanden zijn gemiddeld gezien groter dan Belgische ondernemingen (uitgezonderd Belgische multinationals) en dit zowel wegens hun grotere vertegenwoordiging in bedrijfstakken waar schaalvoordelen belangrijk zijn als vanwege hun internationaal karakter. Hierbij dient opgemerkt dat Amerikaanse ondernemingen op een grotere schaal opereren dan multinationals uit de Europese gemeenschap. Het grootschalig karakter van multinationale ondernemingen kan voorts gerelateerd worden tot hun grotere kapitaalintensiteit, wat resulteert in een hogere produktie per werknemer. De grotere omvang van multinationals weerspiegelt zich voorts niet enkel in een grotere omzet, maar eveneens in een uitgebreider produktengamma. Deze persistente structurele verschillen tussen multinationals en binnenlandse bedrijven kunnen het gevolg zijn van divergerende strategische opties, wat zou impliceren dat beide soorten ondernemingen tot verschillende strategische groepen binnen dezelfde bedrijfstak behoren.

De sectoriële verdeling van multinationale ondernemingen reflecteert vooral de initiële eigendomsspecifieke voordelen alsmede de concurrentiële omgeving die aan de oorsprong liggen van de multinationale expansie. Sectoren gekenmerkt door een intensief gebruik van technologische kennis en/of van merknamen en produktimago, alsmede bedrijfstakken die op wereldvlak gekarakteriseerd worden door een oligopoliestructuur, zijn de typische voedingsbodem van de multinationale ondernemingen.

In welke richting de multinationale participatie in België zal evolueren is op het eerste gezicht niet duidelijk. Het hoeft geen betoog

dat de verandering van de concurrentiële omgeving door de Europese eenmaking alsmede de tendens naar mundialisering eveneens haar invloed zal doen gelden op de lokalisatie en het gedrag van multinationale ondernemingen.

De opheffing van handelsbarrières impliceert voor een aantal sectoren enerzijds dat bepaalde investeringsvormen verdwijnen (b.v. het produceren binnen een afgeschermd markt) en anderzijds dat export een aantrekkelijker alternatief van marktvoorziening wordt. Bepaalde lokalisatievoordelen zoals marktnabijheid en in mindere mate vraagvoorwaarden zullen dan eerder aan belang inboeten. De uitbouw van globale ondernemingen, welke hun functionele activiteiten meer en meer kunnen alloceren in functie van het optimaal benutten van schaal- en scope- voordelen alsmede de comparatieve voordelen van de potentiële vestigingslanden, wordt hierdoor in de hand gewerkt.

Een betere organisatie en coördinatie van de globale netwerken (o.a. via de vergemakkelijkte intra-groepshandel) heeft echter als belangrijk gevolg dat voor sommige gastlanden maar slechts een beperkt aantal schakels van de waardeketting van de onderneming wordt gelokaliseerd. Meer specifiek voor België kan de centrale ligging samen met de vestiging van de EG in Brussel een aantrekkelijke lokalisatiefactor voor multinationale ondernemingen blijven. Een mogelijk aandachtsveld in dit verband is in hoeverre de toekomstige multinationale industriële investeringen zullen beperkt worden tot het creëren van administratieve hoofdkwartieren of logistieke functies, dan wel productie-eenheden zullen betreffen.

APPENDIX I

Decompositie grootteverschillen

Om het industriespecifiek effect (PROP) te scheiden van de ondernemingsspecifieke component (DIF) wordt gebruik gemaakt van een "Shift-and-Share"-analyse zoals ontwikkeld door Sleuwaegen en Van Den Bulcke (1983), waarbij resttermen worden toegevoegd die corrigeren voor het feit dat de te vergelijken groepen ondernemingen niet steeds samen in dezelfde bedrijfstakken aanwezig zijn. Het verschil in grootte tussen ondernemingen in groep r en ondernemingen in groep n kan dan als volgt verklaard worden :

$$S_r - S_n = \sum_i \left[\frac{1}{2} (a_{ir}^{cnr} - a_{in}^{cnr}) (S_{ir} + S_{in}) + \frac{1}{2} (a_{ir}^{cnr} - a_{in}^{cnr}) (S_{ir} + S_{in}) - (S_n - S_n^{cnr}) + (S_r - S_r^{cnr}) \right]$$

Hierbij stelt de eerste term het proportioneel effect voor, terwijl de tweede term het differentiële effect vertegenwoordigt. De laatste twee termen zijn de hogervernoemde correctietermen.

waarbij $a_{ir}^{enr} = \frac{X_{ir}}{\sum X_{ir}}$, $A = [i \mid X_{in} > 0 \text{ en } X_{ir} > 0]$

$$a_{in}^{enr} = \frac{i\epsilon A}{\sum X_{in}}, S_{n}^{enr} = \sum_i \frac{X_{ir}}{\sum X_{in}}, S_{r}^{enr} = \sum_i \frac{S_{in}}{\sum X_{ir}} \quad S_{ir}$$

X_{ir} en X_{in} stellen het aantal ondernemingen in bedrijfstak i voor, respectievelijk gecontroleerd door land r en land n , terwijl S_{ir} en S_{in} de omzet is door hogervernoemde bedrijven gerealiseerd in bedrijfstak i .

APPENDIX 2

Decompositie produktiviteitsverschillen

Niet als bij de "shift-and-share"-methode in appendix 1, kan ook wat betreft de omzet per werknemer, het verschil tussen binnen-en buitenlandse ondernemingen gesplitst worden in een sectorspecifiek en een ondernemingspecifiek effect.

Stel $X = (T/L_M) - (T/L_D)$,

waar T staat voor omzet en L voor tewerkstelling en de subscripten M en D respectievelijk de multinationale en de binnenlandse onderneming identificeren.

Laat bovendien $P = T/L$ en $S = L_i/\sum L$, waar S staat voor het aandeel van bedrijfstak i in de totale industrie, gemeten door het aandeel in de tewerkstelling.

Het verschil in omzet per werknemer (X) kan dan uitgedrukt worden als volgt:

$$X = \sum_{i=1}^n 1/2 (S_{iM} + S_{iD}) (P_{iM} - P_{iD}) + \sum_{i=1}^n 1/2 (S_{iM} - S_{iD}) (P_{iM} - P_{iD})$$

De eerste term slaat hierbij op het differentiël effect ("dif"), terwijl de tweede term het industry-mix-effect ("prop") opvangt.

APPENDIX 3

In de tekst gehanteerde NACE-indices

- 14: Aardolie-industrie.
- 22: Vervaardiging en eerste verwerking van metalen.
- 24: Vervaardiging van steen, cement, betonwaren, aardewerk, glas e.d.
- 25: Chemische industrie.
- 31: Vervaardiging van produkten uit metaal (met uitzondering van machines en transportmiddelen).
- 32: Machinebouw.
- 34: Elektrotechnische industrie.
- 35: Automobiëlbouw, fabrieken van auto-onderdelen.
- 41/42: Voedings- en genotmiddelenindustrie.
- 43: Textielnijverheid.
- 45: Schoen- en kledingnijverheid
- 47: Papier- en papierwarenindustrie ; grafische nijverheid ; uitgeverijen.

- 48: Rubber- en plasticverwerkende industrie.
 255:Gerede-verffabrieken ; drukinktfabrieken.
 257:Farmaceutische industrie.
 344:Telecommunicatie- en signaalapparaten ; fabrieken van elektrische meet- en regelapparaten en van elektromedische toestellen.
 429:Tabaksnijverheid.
 483:Plasticverwerkende nijverheid.

NOTEN

1. De OESO stelt dat 10% van het aandelenpakket voldoende is om deze controle uit te voeren zodat men van een dochteronderneming van een multinational kan spreken wanneer meer dan 10% van de aandelen in buitenlandse handen is. De beperkingen van deze benadering zijn echter duidelijk (cfr. portefeuillemaatschappijen).
2. Servan-Schreiber (1968) meende dat het superieure management van de Amerikaanse multinationals hun belangrijkste troef uitmaakte.
3. Eigendomsspecifieke voordelen bezitten in het algemeen een hoog informatiegehalte, wat typisch aanleiding geeft tot hoge *transactiekosten* (Teece (1986)).
4. 'Who owns whom, Continental Europe' van Dunn en Bradstreet en 'Belgisch ABC voor handel en industrie'. Het kleinere aantal ondernemingen in 1985 is te wijten aan een reorganisatie van de balanscentrale gegevens van de Nationale Bank van België, in termen van gebruikte criteria ter neerlegging van (volledige) balansen.
5. In de handel en de diensten bedroeg het Japanse aandeel in 1985 reeds meer dan 10% van de buitenlandse investeringen in België.
6. De nog relatief grote omvang van de Belgische ondernemingen in deze tabel is te verklaren doordat de steekproef slechts de grootste ondernemingen bevat. Dit heeft voor gevolg dat vooral veel kleine Belgische ondernemingen wegvallen en een steekproef van meer vergelijkbare ondernemingen wordt behouden.
7. De grotere gemiddelde omvang van Amerikaanse dochterondernemingen reflecteert zich in een grotere omvang van Amerikaanse bedrijven t.o.v. hun Europese tegenhangers (zie Scherer et al., (1975)), wat o.a. voortvloeit uit hun grotere thuismarkt, die de ontwikkeling van bedrijven op optimale schaal niet onmogelijk maakt.
8. He betrof telkens een binnen-en een buitenlands bedrijf uit dezelfde Nace-4-bedrijfstak die op een analoge schaal opereerden.
9. Zie appendix 3 voor de beschrijving van de bedrijfstakken.
10. Indien enkel binnenlandse ondernemingen uit de steekproef zouden zijn weggevallen, zou de participatie gelijk zijn gebleven, in de veronderstelling dat de aanpassing van de criteria de vergelijkbaarheid van de sectoromzet herstelt. Daar we mogen aannemen dat er ook multinationals uit onze steekproef zijn verdwenen, kan gesteld worden dat de multinationale aanwezigheid niet gedaald is.
11. Tussen deze 2 variabelen bestond in 1978 in België een zwakke positieve correlatie (0,226), die evenwel significant is op 5%.
12. Deze vaststellingen impliceren dat elke R&D-enquête moeilijk het belang van technologische vernieuwing in een bedrijfstak kan meten, indien geen rekening wordt gehouden met de rol en het specifiek karakter van de multinationale ondernemingen in deze bedrijfstak.
13. $R\&DI > 2,4\%$, $0,9\% < R\&DI < 2,4\%$, $R\&DI < 0,9\%$.
14. $Multi > 50\%$, $20\% < Multi < 50\%$, $Multi < 20\%$.
15. Het belang van produktdifferentiatie in een bedrijfstak werd benaderd door de relatieve reclame-uitgaven in deze sector in de USA. Reclame-uitgaven boven 2% van de sectoromzet impliceren een hoge graad van produktdifferentiatie, tussen 2% en 0,5% gemiddelde produktdifferentiatie en kleiner dan 0,5% slaan op lage produktdifferentiatie.
16. De criteria voor de graad van multinationale participatie zijn dezelfde als in punt 2c.
17. Toetredingsbelemmeringen kunnen ook enger geïnterpreteerd worden als barrières die de toetreding tot bepaalde *subgroepen* in een bedrijfstak belemmeren. Daar multina-

tionals zich anders blijken te positioneren dan binnenlandse ondernemingen (cfr. supra), kan men in multinationale industrieën inderdaad eerder strategische groepen onderscheiden, naargelang de geografische reikwijdte van de ondernemingen. Tussen deze verschillende segmenten wordt slechts een geringe graad van mobiliteit geobserveerd, wat een beperkte toetreding tot de multinationale subgroepen door bestaande, geografisch beperkte, ondernemingen impliceert, naast eventuele belemmerde toetreding van nieuwe bedrijven. Klassieke toetredingsbelemmeringen hebben vooral de oprichting van nieuwe bedrijven op het oog. Deze barrières kunnen echter ook de positionering van bestaande bedrijven immobiliseren in de mate dat het behoren tot een subgroep het opbouwen van specifieke voordelen impliceert, die de uitgave van aanloop(sunk) kosten met zich meebrengen.

REFERENTIES

- Amit, R. and J. Livnat, 1988, Diversification Strategies, Business Cycles and Economic Performance, *Strategic Management Journal* 9, 99-110.
- Baumol, W., Panzar, J. and R. Willig, 1982, Contestable Markets and the Theory of Industry Structure (*Harcourt Brace, New York*).
- Calvet, L., 1981, A Synthesis of Foreign Direct Investment Theories and Theories of the Multinational Firm, *Journal of International Business Studies* 12, 43-59.
- Cantwell, J., 1987, The Reorganisation of European Industries After Integration, *Journal of Common Market Studies* 26, 127-152.
- Capon, N., Christodoulou, C., Farley, J.V. and J.M. Hulbert, 1987, A Comparative Analysis of the Strategy and Structure of United States and Australian Corporations, *Journal of International Business Studies* 18, 51-74.
- Caves, R.E., 1982, *Multinational Enterprise and Economic Analysis* (Cambridge University Press, Cambridge).
- Culem, C., 1988, The Locational Determinants of Direct Investments Among Industrialized Countries, *European Economic Review* 32, 885-904.
- De Bondt, R. en L. Sleuwaegen, 1988, Innovatie en multinationals (Universitaire Pers, Leuven).
- De Bondt, R., Sleuwaegen, L. and R. Veugelers, 1988, Strategic Groups in Multinational Industries, *European Economic Review* 32, 905-925.
- Dunning, J.H., 1980, Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests, *Journal of International Business Studies* 11, 9-31.
- Dunning, J.H., 1988, The Eclectic Paradigm: a Restatement and Some Possible Extensions, *Journal of International Business Studies* 19, 1-31.
- Dunning, J.H. and R.D. Pearce, 1985, *The World Largest Industrial Enterprises, 1962-1983* (Gower, Westmead).
- Dunning, J.H. and P. Robson, 1987, Multinational Corporate Integration and Regional Economic Integration, *Journal of Common Market Studies* 26, 103-26.
- Enderwick, P., 1988, Between Markets and Hierarchies: the Multinational Operations of Japanese General Trading Companies, *Managerial and Decision Economics* 9, 35-40.
- Fishwick, F., 1982, Multinational Companies and Economic Concentration in Europe (Gower, Westmead).
- Gorecki, P.K., 1980, The Determinants of Foreign and Domestic Enterprise Diversification in Canada: a Note, *Canadian Journal of Economics* 13, 329-339.
- Hill, H., 1987, Factor Proportions and Multinationals: Choice of Technique or Choice of Industry?, *Economics Letters* 25, 279-282.
- Horst, T.O., 1972, Firm and Industry Determinants of the Decision to Invest Abroad, *Review of Economics and Statistics* 54, 258-266.
- Hymer, S.H., 1976, *The International Operations of National Firms: a Study of Direct Foreign Investment* (MIT, Cambridge).
- Kessides, I.N., 1986, Advertising, Sunk Costs, and Barriers to Entry, *The Review of Economics and Statistics* 68, 84-95.

- Kesteloot, K. en R. Veugelers, 1989. Micro-economische achtergrond van de mondiale concurrentie in Vereniging voor Economie, *Mundialisering van de economie : de uitdaging van de jaren 90* (19 VWEC, Leuven).
- Kim, W.S. and E.O. Lyn, 1987, Foreign Direct Investment Theories, Entry Barriers, and Reverse Investments in U.S. Manufacturing Industries, *Journal of International Business Studies* 17, 53-66.
- Knickerbocker, F.T., 1973, *Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprise* (Harvard University Press, Cambridge).
- Lall, S., 1978, Transnationals, Domestic Enterprises and Industrial Concentration Structure in Host LDCs: a Survey, *Oxford Economic Papers* 30, 217-248.
- Ozawa, T., 1979, International Investment and Industrial Structure: New Theoretical Implications from the Japanese Experience, *Oxford Economic Papers* 31, 72-92.
- Parry, T.G., 1974, Technology and the Size of the Multinational Corporation Subsidiary: Evidence from the Australian Manufacturing Industry, *Journal of Industrial Economics*, 125-134.
- Porter, M.E., ed., 1986, *Competition in Global Industries* (Harvard Business School Press, Boston).
- Pugel, T.A., 1981, The Determinants of Foreign Direct Investment: an Analysis of US Manufacturing Industries, *Managerial and Decision Economics* 2, 220-228.
- Rosenbluth, G., 1970, The Relations Between Foreign Control and Concentration in the Canadian industry, *The Canadian Journal of Economics* 3, 14-38.
- Scherer, F.M. A. Beckenstein, E. Kaufer and R.D. Murphy, 1975, *The Economics of Multi-Plant Operation: an International Comparisons Study*, Cambridge (Harvard University Press, Massachusetts).
- Salop, S., 1979, Strategic Entry Deterrence, *American Economic Review* 69, 335-338.
- Servan-Schreiber, J.J., 1968, *Le défi Americain* (Denoël, Parijs).
- Shapiro, D.M., 1986, Entry, Exit and the Theory of the Multinational Corporation, in Kindleberger, C.P. and D.B. Audretsch, ed., *The Multinational Corporation in the 1980's* (M.I.T., London).
- Sleuwaegen, L. and D. Van Den Bulcke, 1983, *Multinational Enterprises and Industrial Market Structure in Belgium, a Statistical Decomposition Analysis* (C.E.S., Leuven).
- Sleuwaegen, L., 1985, Monopolistic Advantages and the International Operations of Firms: Disaggregated Evidence from U.S. Based Multinationals, *Journal of International Business Studies* 16, 125-133.
- Sleuwaegen, L., 1987, Multinationals, the European Community and Belgium, *Journal of Common Market Studies* 26, 255-272.
- Sleuwaegen, L., 1988, EC Integration Effects on Industrial Concentration and Performance, Study Proposed for the Commission of the European Communities.
- Teece, D.J., 1986, Transaction Cost Economics and the Multinational Enterprise, *Journal of Economic Behaviour and Organisation* 7, 21-45.
- Van Den Bulcke, D., 1981, *De buitenlandse ondernemingen in de Belgische industrie* (Serug, Gent).
- Van Den Bulcke, D., 1984, *Industriële herstructurering en multinationale ondernemingen in de Belgische economie* (Ministerie van Economische Zaken, Brussel).
- Veugelers, R. en P. Vanden Houte, 1988, Domestic R&D in the Presence of Multinational Enterprises, *International Journal of Industrial Organisation* te verschijnen.