

# EUROPA '92 EN DE LOCATIE- KEUZE VAN MULTINATIONALS

LOUIS HORNMAN

Het magische jaartal 1992 nadert. De totstandkoming van één interne markt in de Europese Gemeenschap, met vrij verkeer van goederen, diensten, personen en kapitaal, is bijna een feit. Het wegvallen van de grenzen kan echter grote gevolgen hebben voor de internationale concurrentiepositie van Nederland en, meer in het bijzonder, voor de mogelijkheden om buitenlandse bedrijvigheid aan te trekken. Op dit moment is al duidelijk dat omgevingsfactoren, zoals de infrastructuur, na 1992 belangrijker zullen worden dan factoren die het rendement van de investering beïnvloeden.

Europa '92 moet niet als een losstaande gebeurtenis gezien worden. Het is een belangrijke stap in een internationaliseringsproces dat al langer en op velerlei gebieden gaande is. Dit proces, dat ook na 1992 door zal zetten, is van groot belang voor de internationale concurrentiepositie van Nederland.

Voor ons land is in 1978 voor het eerst op grote schaal onderzoek gedaan naar de factoren, die een rol spelen bij de keuze van een nieuw vestigingsland door buitenlandse investeerders<sup>1</sup>.

## **FACTOREN**

In dat onderzoek werden rendements- en omgevingsfactoren onderscheiden. Rendementsfactoren houden min of meer direct verband met het te verwachten rendement op de voorgenomen investering. Het gaat hierbij om factoren als omvang van de markt, investeringsfaciliteiten en kostenniveaus. Omgevingsfactoren duiden meer kwalitatieve maatschappelijke omstandigheden aan, die voor het grootste deel buiten de invloedssfeer van ondernemingen liggen.

Uit het onderzoek kwam naar voren dat de multinationale ondernemingen bij de keuze van het land van vestiging het hoofdaccent leggen op de kwantitatieve factoren die rechtstreeks van invloed waren op de te verwachten rendementen. De omvang en aard van de markt was de belangrijkste factor, gevolgd door andere rendementsfactoren, zoals kosten en beschikbaarheid van gekwalificeerd personeel en belastingfacili-

teiten. Pas daarna kwamen de belangrijkste omgevingsfactoren aan de orde.

In 1988 heeft de RPD, op basis van literatuur en gesprekken met deskundigen, een lijst samengesteld van de sterke en zwakke punten die de concurrentiepositie van Nederland beïnvloeden<sup>2</sup>. Aan de hand van deze lijst kan bekeken worden wat de gevolgen van 1992 zijn voor het locatieproces van ondernemingen.

Als sterke punten kwamen de soepele vestigingswetgeving, ligging, infrastructuur, economische en politieke stabiliteit en de internationale oriëntatie van de bevolking naar voren. Zwakke punten waren de kleine nationale markt, de onbekendheid (buiten Europa), sociale lasten, inkomstenbelasting, grondprijzen en de kwaliteit van de telecommunicatie.

## **OMGEVING**

In het algemeen kan gesteld worden dat een aantal sterke punten van Nederland na 1992 wat minder belangrijk zullen worden, zoals de ligging en de internationale oriëntatie. Een aantal zwakke punten, zoals de kleine nationale markt en de inkomstenbelasting, zullen wat minder zwaar gaan tellen. De verschillen tussen de rendementsfactoren die van belang zijn voor de vestigingsplaatskeuze in Europa zullen in de EG kleiner worden. Dat gebeurt dan én door 1992 (één interne markt), én door vervolgvor-

stellen van de Europese Commissie en/of te verwachten autonome ontwikkelingen (directe belastingen, sociale lasten).

De afname van de verschillen tussen de rendementsfactoren betekent een toename van het belang van de omgevingsfactoren. Dit houdt in dat in de toekomst de overheden nog meer aandacht moeten schenken aan een goed ruimtelijk beleid. Op rijksniveau gaat het dan met name om de infrastructuurle voorzieningen. Op lokaal niveau zullen lagere overheden moeten zorgen voor een aantrekkelijk vestigingsklimaat door de kwaliteit van de locatie en de omgeving te vergroten. De internationale concurrentie zal, door het verminderen van de rendementsverschillen, in de toekomst meer gaan tussen steden en regio's dan tussen landen.

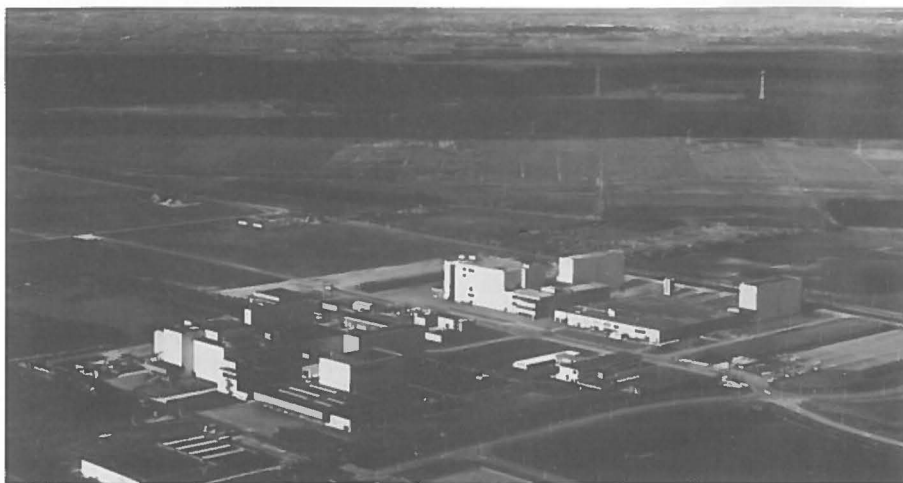
## **CONCURRENTIE**

Het zou nuttig zijn om, als het gaat om het aantrekken dan wel vasthouden van buitenlandse bedrijvigheid, onderzoek te verrichten naar de concurrenten van Nederlandse regio's en gemeenten. Uit zo'n onderzoek kan een beter beeld verkregen worden van de bedrijvigheid waarop Nederland zich moet richten en welke (ruimtelijke) maatregelen de overheid moet nemen om de kwaliteit van de locatie en de omgeving ten opzichte van de concurrentie te verhogen.

Voor het relatief kleine Nederland is het van belang zich niet te richten op alle soorten van bedrijvigheid. Het is beter om de vestigingsvoorwaarden voor die bedrijvigheid, waarvoor Nederland nu al een comparatief voordeel bezit, verder te verbeteren. Daarbij zal de nadruk moeten liggen op de omgevingsfactoren.

Louis Hornman is economisch-geograaf. Dit artikel is gebaseerd op zijn doctoraalscriptie *Gevolgen voor het vestigingsmilieu door veranderingen in de concurrentiepositie van Nederland*.

1. McKinsey & Company: *Aantrekkelijkheid van Nederland voor buitenlandse investeerders*, Amsterdam, 1978.
2. Rijksplanologische Dienst: *1992, pleisterplaats op weg naar 2015*, Studierapporten RPD no. 46, Staatsuitgeverij, Den Haag, 1988.



FUJI koos al vóór 1992 voor een bedrijfsvestiging in Nederland. Bron: FUJI.