

Ysabel Nauwelaerts *

Recente tendensen in internationale investeringspatronen en samenwerkingsstrategieën, met toepassing op de kledingindustrie

Trefwoorden: internationale strategieën en locatiefactoren; mondialisering en nieuwe marktstructuren; kledingindustrie

Onder invloed van het vrijhandelsideaal kwam op het einde van de 20ste eeuw een mondialiseringsproces op gang, dat gepaard ging met een sterke concurrentiedruk en een grondige herstructurering van de internationale markten. Nationale activiteiten worden vandaag steeds meer geïntegreerd in complexe internationale netwerkstructuren. Recente data en economische analyses tonen de jaarlijkse continue groei van buitenlandse directe investeringen (BDI) aan sinds 1992. Naast BDI blijken nog andere vormen van strategische allianties verantwoordelijk voor de groeiende internationale samenwerking tussen ondernemingen. Recente theorieën verklaren dit algemene internationaliseringsproces op basis van een interactie tussen lokale, bedrijfsspecifieke en marktgebonden factoren. Aangezien dit proces sterke verschillen vertoont naar gelang van de sector of regio, onderzoekt dit artikel meer specifiek de sectorale en geografische structuur. De nieuwe SSMU-index toont onder meer de sterke multinationale concentratie in de chemische sector, de handel, diensten en financiën. De meeste andere industrieën vertonen daarentegen een grote spreiding van internationale activiteiten. Ook andere vormen van samenwerkingscontracten stimuleren de groeiende internationalisering. Een studie hieraan in de kledingindustrie onthult een 'zichzelfversterkende dynamiek' van internationale samenwerking. Ten slotte blijkt de vestigingskeuze van BDI eveneens het gevolg te zijn van een complexe interactie tussen verschillende lokale en industriegebonden factoren. Enerzijds spelen lokale, defensieve factoren zoals loonkosten en productiviteit nog steeds een significante rol in de keuze van het land van vestiging, vooral dan voor arbeidsintensieve productiefilialen. Anderzijds vormen interessante marktopportunities een groeiende stimulans voor BDI wereldwijd. De wedloop om het – al dan niet grootste – marktaandeel ter versterking van de machtspositie blijkt in de studie telkens weer cruciaal.

* Universiteit Antwerpen (UFSIA)

Economisch en Sociaal Tijdschrift, 2001/2, blz. 375-412

Inleiding

Het einde van de twintigste eeuw werd zonder twijfel gekenmerkt door de triomf van de 'markteconomie'. Onder invloed van het vrijhandels-ideaal, dat zowel op regionaal (EU, NAFTA, ASEAN) als op wereldvlak (WTO) werd gestimuleerd, ondergingen internationale markten sterke concurrentiedruk. Het mondialiseringsproces ging gepaard met een grondige herstructurering van de markten. De reële werking van deze markten week echter ruimschoots af van de traditionele marktevenwichtsmodellen, waarin de mondialisering of het openstellen van de markten van vraag en aanbod zou leiden tot een mondiaal evenwicht en een egalisatie van de prijzen. De analyse van de hedendaagse economische expansie, die gekenmerkt wordt door sterke marktasymmetrie en -imperfecties, vereist een vernieuwde economische benadering, namelijk die van de 'samenwerkings- of contracteconomie'.

De fundamentele mutaties van onze economische systemen sedert de laatste dertig jaar situeren zich vooral op het vlak van de onderlinge relaties tussen de ondernemingen. De samenwerkingscontracten tussen de industrie, de diensten en hun respectieve leveranciers en distributeurs hebben zich systematisch vermenigvuldigd. Vandaag de dag kunnen bedrijven niet langer beschouwd worden als onafhankelijke entiteiten, maar moeten ze veeleer gezien worden als schakels binnen een ruimer, internationaal systeem. Daarnaast worden steeds hogere eisen gesteld op het vlak van kwaliteit, snelheid, techniciteit, innovatie, prijs en service. Teneinde al deze succesfactoren te garanderen, worden verticale activiteiten, gaande van ontwerp over productie tot verkoop en distributie, steeds meer geïntegreerd in grensoverschrijdende samenwerkingsakkoorden en netwerken. Dergelijke contracten op het vlak van R&D, distributie, verkoop en productie blijken op lange termijn een sterke belemmering ten aanzien van de vooropgestelde vrije marktconcurrentie. Welke factoren verklaren de recente groei en structuur van internationale samenwerking? Hoe ontstaan efficiënte netwerken die bijdragen tot de realisatie van de vooropgestelde doelstellingen? Hoe worden de verschillende activiteiten geografisch en sectoraal optimaal verspreid binnen een internationaal netwerk? Op deze en andere vragen tracht dit artikel een antwoord te geven.

Het eerste hoofdstuk vangt aan met een actuele situatieschets van de structuur en evolutie van de buitenlandse directe investeringen (BDI) op de wereldmarkt. De studie van deze BDI toont duidelijk de toenemende

internationale samenwerking tussen ondernemingen. In een tweede hoofdstuk worden een aantal relevante theorieën en modellen aangeleerd die verklarende inzichten bieden in dit internationaliseringsproces. Het derde hoofdstuk tracht inzicht te verschaffen in de structuur van BDI in de verschillende industrieën. Hiervoor wordt een volledig nieuwe specialisatie-index via BDI ontwikkeld. De bekomen SSMU-waarden worden vervolgens berekend en geïnterpreteerd voor een tiental grote sectoren. Aangezien de kledingindustrie een voortrekkersrol blijkt te spelen in de internationale samenwerking en herverdeling van de industriële processen, wordt hierna een concrete analyse gemaakt van enkele cruciale determinanten in dit proces, binnen deze sector. Verticale segmentatie van arbeids- en productieprocessen vormt reeds tientallen jaren het industriële karakter van de kledingindustrie. Vanuit een concrete analyse van deze sector wordt getracht inzicht te krijgen in zijn structuur en in de mechanismen van internationale netwerken. In hoofdstuk vier wordt ten slotte getoetst welke lokale factoren een cruciale rol spelen in het aantrekken van BDI in specifieke activiteiten. Zowel de impact van lokale productiefactoren, waaronder loonkosten en productiviteit, als van marktgebonden factoren, zoals koopkracht en consumptie, worden onderzocht. Aan de hand van de resultaten uit deze actuele data-analyses kunnen we enkele interessante gevolgtrekkingen formuleren voor het internationaliseringsproces van verschillende sectoren.

1. De huidige internationalisering en mondialisering van de markten

Tot op heden is de economische analyse van internationale samenwerkingsstrategieën in sterke mate beperkt door het fundamentele gebrek aan voldoende relevante data hieromtrent. De officiële statistische data spitsen zich toe op de meting van macro-economische fenomenen of micro-economische afgeleiden van markt- en industriegebonden variabelen. Het infra-micro-economische niveau van de samenwerkingscontracten kan echter zeer moeilijk achterhaald worden om redenen van vertrouwelijkheid. Bovendien heeft men te kampen met het probleem van meetbaarheid, aangezien er daaromtrent geen statistische, noch boekhoudkundige normen bestaan (Brousseau en Glachant, 2000). Momenteel kunnen hierover uitsluitend via individuele ondervraging van bedrijven data verzameld worden. Deze methode is niet alleen erg duur en tijdrovend, maar bovendien zijn deze databanken zeer beperkt en he-

terogeen. In de toekomst wordt echter vooruitgang verwacht in de data-voorraad met betrekking tot samenwerkingscontracten, onder meer via beroepsfederaties en intra-bedrijfsgegevens in het kader van benchmarking.

Handelsdata lijken evenmin geschikt voor de studie van internationale samenwerkingscontracten, aangezien deze een groot (zij het afnemend) deel zuivere import- en exportgegevens omvatten. De isolatie van zuivere handelsdata t.o.v. die welke passen in internationale samenwerkingsverbanden tussen ondernemingen is vrijwel onmogelijk.

Gegevens over inkomende en uitgaande buitenlandse investeringsstromen, verdeeld naar landen en sectoren, bieden ongetwijfeld de interessantste informatie in het kader van dit onderzoek. Elke investering in het buitenland impliceert in meer of mindere mate een samenwerking tussen land van bestemming en van origine. Daartegenover zijn echter bepaalde samenwerkingsactiviteiten niet identificeerbaar via BDI-data. Men kan echter wel veronderstellen dat een internationaal samenwerkingscontract meestal vroeg of laat gevolgd wordt door een bepaalde BDI. Steunend op deze redenering en hypothesen, onderzoeken we hierna de evolutie en structuur van BDI-stromen op wereldvlak.

A. Concrete data over BDI

Recente data en economische analyses uit onder meer het *World Investment Report* (Unctad, 1999) en OESO-statistieken (1999) tonen aan dat buitenlandse directe investeringen jaarlijks nog steeds meer groeien. Uitgedrukt in percentage van het BNP, kenden de BDI-stromen een jaarlijkse continue groei sinds 1992 en zijn ze nu bijna tweemaal zo groot als de voorgaande piek van 1989 (Thomsen, 1999).

Cijfers uit tabel 1.a geven concrete indicaties van deze onbegrensde toename van internationale activiteiten. De totale BDI-stromen kenden sinds 1996 een jaarlijkse gestage groei tot bijna 40% in het jaar 1998. In dat jaar vertegenwoordigden de totale inkomende BDI zowat 640 biljoen USD, waarvan 465 biljoen USD in de OESO-landen geïnvesteerd werd (Thomson, 1999). Ook in termen van inkomende en uitgaande 'stocks' blijft de procentuele groei van BDI jaarlijks toenemen.

Cruciaal hierbij is dat het leeuwendeel van deze groei te wijten is aan grote fusies en acquisities (F&A) van transnationale ondernemingen. De activiteiten van hun buitenlandse filialen, zowel in termen van verkopen en export als in termen van tewerkstelling, nemen jaarlijks aanzienlijk toe.

Tabel 1.a. *Recente indicatoren van BDI en internationale productie in de wereld.*

	Huidige waarde in biljoen USD			Jaarlijkse procentuele groei				
	1996	1997	1998	1986-1990	1991-1995	1996	1997	1998
BDI-instroom	359	464	644	24,3	19,6	9,1	29,4	38,7
BDI-uitstroom	380	475	649	27,3	15,9	5,9	25,1	36,6
BDI-stock, in	3086	3437	4088	17,9	9,6	10,6	11,4	19,0
BDI-stock, uit	3145	3423	4117	21,3	10,5	10,7	8,9	20,3
Internat. F&A	163	236	411	21,0	30,2	15,5	45,2	73,9
Verkopen Fi*	9372	9728	11427	16,6	10,7	11,7	3,8	17,5
Totale activa Fi	11246	12211	14620	18,5	13,8	8,8	8,6	19,7
Export van Fi	1841	2035	2338	13,5	13,1	-5,8	10,5	14,9
Werk** Fi	30941	31630	35074	5,9	5,6	4,9	2,2	10,9

Bron: UNCTAD, *World Investment Report*, 1999.

Fi = buitenlandse filialen; F&A = fusies en acquisities; werk ** = tewerkstelling in duizendtal.

Tabel 1.b en grafieken 1 en 2 (annex), gebaseerd op recente OESO-data (1999), tonen de voornaamste tendensen in de geografische verdeling van BDI.

Tabel 1.b. *Geografische spreiding van inkomende en uitgaande BDI in 1997 en 1998.**

Regio	FDI inflow	FDI inflow	FDI outflow	FDI outflow
	97	98	97	98
Industrielanden	273	460	407	595
waarvan				
- EU	126	230	218	386
- USA	109	193	110	133
- Japan	3,2	3,2	26	24
Ontwikkelingslanden	173	166	65	52
waarvan				
- Afrika	7,7	7,9	1,4	0,5
- Latijns-Amerika	68	72	16	15
- Azië	96	85	48	36
- Centraal- en Oost-Europa	19	18	3,4	1,9

* In biljoen USD.

Bron: UNCTAD, 1999b, *Press Release, Key FDI data*.

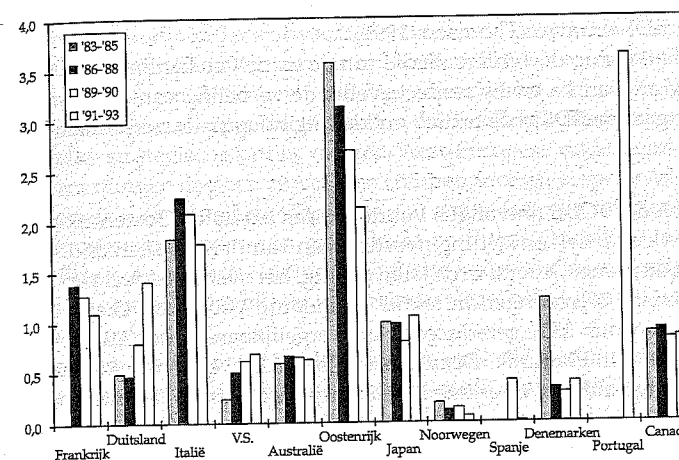
Hieruit blijkt onder meer dat het merendeel van de BDI-stromen nog steeds plaatsvindt tussen de triade-landen van de Europese Unie, de Verenigde Staten en Japan. Desalniettemin nemen de BDI van en naar de minder ontwikkelde landen van Zuid-Amerika, Azië en Centraal- en Oost-Europa tijdens het laatste decennium systematisch toe. Deze trend toont de groeiende industriële integratie op wereldvlak.

Uit grafiek 1 en 2 en recente UNCTAD-data (1999c) blijkt dat de inkomende en uitgaande BDI de laatste jaren het meest groeiden in de Verenigde Staten. De sterke economische expansie en de prijsstijgingen in de VS verhoogden hun investeringsmogelijkheden aanzienlijk. Zowat de helft van de Noord-Amerikaanse BDI vonden hun bestemming binnen de Europese Unie, voornamelijk dan in het Verenigd Koninkrijk. De Europese Unie blijkt op wereldvlak echter nog steeds de grootste investeerder en ontvanger van BDI. De inkomende BDI-stromen in de EU stegen tussen 1997 en 1998 van 100 naar 230 miljard USD en de uitgaande BDI stegen in diezelfde periode met 75%. De totale inkomende BDI waren het grootst in het Verenigd Koninkrijk (63 miljard USD), gevolgd door Frankrijk, Nederland en België-Luxemburg. Ons land verdrievoudigde in 1998 zijn uitgaande BDI tot 23 miljard USD. Ook landen als Finland, Zweden en Spanje verhoogden hun BDI aanzienlijk.

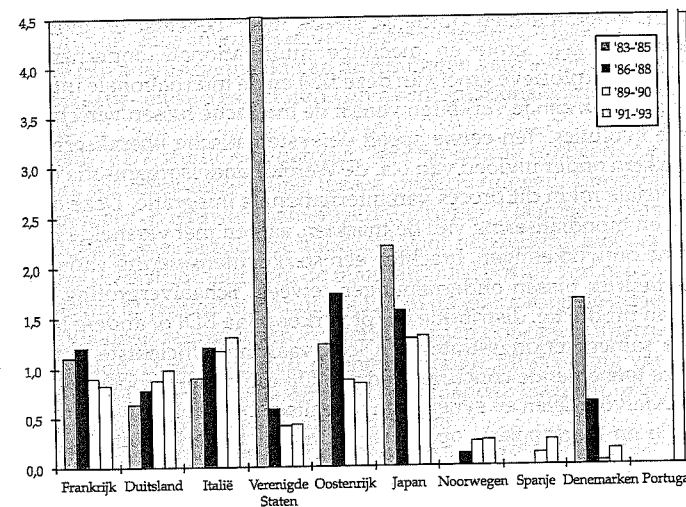
De sterkste stimulans van de Europese integratie voor de BDI in de lidstaten vond echter plaats vlak na de aankondiging van de Europese eenmaking eind jaren tachtig en begin jaren negentig. In die periode was er een werkelijke boom van Amerikaanse en Japanse investeringen in de EU, als antwoord op de beloftevolle verwachtingen ten aanzien van de eenheidsmarkt 'Fortress Europe'. Sindsdien groeien de BDI binnen de EU tegen een trager ritme, wat gedeeltelijk gecompenseerd wordt door BDI in de nabije niet-lidstaten zoals o.a. in Oost-Europa (Thomsen, 1999). In Japan namen de totale uitgaande BDI in 1998 af met zo'n 7% en zijn inkomende BDI stabiliseerden. Op wereldvlak kan men stellen dat de grote transnationale ondernemingen echter voornamelijk geconcentreerd blijven in de geïndustrialiseerde landen (Unctad, 1999a en 1999c).

Deze groeiende internationale productiestrategieën worden tevens gekenmerkt door belangrijke sectorale verschuivingen. Uit de grafieken van annex 3 en Unctad (1999a) blijkt dat BDI in de primaire sector relatief minder belangrijk worden, terwijl ze vooral in de dienstensector aan belang winnen. De financiële sector ontvangt op wereldvlak de meeste BDI, gevolgd door de handel. De BDI met de grootste gemiddelde waar-

Grafiek 1.a. Aandeel van inkomende BDI in nationale textiel- en kledingindustrieën, 1983-1993.



Grafiek 1.b. Aandeel van uitgaande BDI in nationale textiel- en kledingindustrieën, 1983-1993.



Bron: Nauwelaerts, 1999, blz. 182; OECD, 1995.

den vinden vooral plaats in kapitaalintensieve sectoren zoals de autoindustrie, bank- en verzekeringswezen en telecommunicatie. Ook enkele F&A in de petroleum- en gasindustrie zijn verantwoordelijk voor zeer hoge BDI-stromen (Thomsen, 1999).

Met het oog op de verdere studie van de textiel- en kledingindustrie, tonen grafieken 1.a en 1.b respectievelijk de verdeling van de inkomende en uitgaande BDI in de textiel- en kledingindustrie in verschillende landen.

Binnen de OCDE ontvangen vooral landen als Italië, Oostenrijk en Portugal vele textiel- en kledinginvesteringen vanuit het buitenland.¹ De VS en Japan namen, vooral in de jaren tachtig, het overgrote deel van de buitenlandse investeringen in textiel en kleding voor hun rekening. Vandaag zijn hun BDI gereduceerd tot vergelijkbare aandelen van Italië, Duitsland en Frankrijk. Deze laatste blijven, zowel voor inkomende als voor uitgaande investeringen, belangrijke spelers op de internationale textiel- en kledingmarkt.

B. Wat met de stijgende BDI?

In het huidige kader van toenemende mondialisering en liberalisering worden wereldmarkten duidelijk steeds meer beheerst en overheerst door enkele zeer grote en machtige multinationale ondernemingen (MNO). De explosieve groei van deze BDI en de internationale integratie op wereldvlak zijn te verklaren vanuit de interactie tussen verschillende recente evoluties. Ten eerste speelt de systematische liberalisering van de markten onder invloed van o.a. de Wereldhandelsorganisatie (WTO) een cruciale rol in dit proces van internationale integratie. Deze liberalisering en mondialisering van de markten, samen met versnelde technologische ontwikkelingen, brachten een sterke intensivering van de concurrentiedruk tussen ondernemingen teweeg. Schaalvergroting op het vlak van productie, distributie en/of verkoop via BDI of andere internationale samenwerkingsstrategieën leek vaak het efficiëntste antwoord op deze toenemende concurrentiedruk. Op die manier hopen MNO zowel schaalvoordelen en synergieën te realiseren alsook hun algemene financiële en marktpositie op de wereldmarkt te versterken. De toene-

1 Een groot aantal minder ontwikkelde landen in o.a. Azië en Zuid-Amerika ontvangen eveneens veel BDI in textiel en kleding, maar hierover zijn geen sectorspecifieke data beschikbaar.

mende groei van BDI veroorzaakt vandaag een verhoogde integratie van de wereldeconomie, die niet bereikt zou kunnen worden door handel alleen.

Wat kan men in dit kader verwachten betreffende onze West-Europese economische en industriële structuur? Zullen Belgische markten met hun vele KMO's en de vrijwel volledige afwezigheid van eigen MNO weldra bijna allemaal opgeslorpt worden door enkele buitenlandse reuzen? Welke strategische opties moeten West-Europese ondernemingen nemen om morgen nog een zinvolle en competitieve rol te spelen binnen deze mondiale wereldmarkt? Op basis van welke factoren selecteren de West-Europese bedrijven hun geschikteste partners? Op welke manier kan de Belgische expertise en technologische knowhow in welbepaalde activiteiten, op een zinvolle en duurzame wijze behouden en aangevend worden?

De oplossing ten aanzien van deze recente evolutie is voornamelijk te vinden in de creatie van efficiënte internationale samenwerkingsstrategieën. In het volgende hoofdstuk trachten we een beter inzicht te krijgen in dergelijke netwerken op basis van enkele theoretische verklaringen van internationale samenwerking. Aangezien de kledingindustrie in het Westen als een van de eerste geconfronteerd werd met een snijdende concurrentiedruk op de globale wereldmarkt, blijkt deze sector vervolgens een zeer geschikt onderzoeksdomein. Intussen kan reeds heel wat geleerd worden over de al dan niet succesvolle strategische acties ten overstaan van deze internationale concurrentiedruk. Daarom wordt in sectie 4.B een analyse gemaakt van de resultaten van de concrete toetsing van lokalisatie- en succesfactoren van de internationale Franse kledingindustrie.

Een recente VEV-studie van oktober 1999 benadrukt eveneens de sterke noodzaak tot meer netwerking tussen ondernemingen. Enerzijds is er nood aan meer en nauwere samenwerking tussen Vlaamse ondernemingen onderling, met bijzondere aandacht voor netwerking met o.a. toeleveranciers en distributeurs om de internationale positie van het Vlaamse bedrijfsleven te versterken. Anderzijds kan de internationale gerichtheid van het Vlaamse bedrijfsleven versterkt worden door meer internationale netwerking. Deze bevordert de internationale uitwisseling van ervaring, expertise en informatie omtrent buitenlandse markten, wat steeds meer cruciaal blijkt in de mondiale markten.

De aard van de netwerken en hun internationale spreiding zullen uiteraard sterk variëren in het licht van de strategische doelstellingen en de aard van de ondernemingen zelf.

Voor Belgische KMO's zijn zeker beloftevolle kansen weggelegd met het oog op de recente mondialisering van de wereldmarkten. Wat deze opportuniteiten precies zijn en hoe zij concreet, strategisch kunnen worden uitgewerkt, blijft vandaag voor de meesten onder hen nog onduidelijk.

2. Theoretische verklaring van de groeiende internationalisering van de wereldeconomie

In dit tweede hoofdstuk worden verklaringen aangereikt van de in hoofdstuk 1 vastgestelde internationaliseringstendens. We doen dat op basis van enkele relevante hedendaagse theoretische ontwikkelingen van o.a. Dunning, Vernon, Mucchielli, Buckley & Casson en Williamson. Volgens deze theorieën spelen zeer uiteenlopende factoren een belangrijke rol in het internationaliseringsproces. Tot die factoren behoren o.m. lokale voordelen met betrekking tot de prijs van arbeid of grondstoffen, de wil tot marktexpansie, transactiekosten of technologische innovatie. Een aantal van deze factoren worden in sectie 4.B concreet getoetst aan de situatie van de kledingindustrie.

A. Competitieve voordelen

De eerste theoretische studies over BDI en MNO (multinationale ondernemingen) onderzochten waarom bedrijven hun activiteiten precies overbrengen naar buitenlandse locaties, ondanks de extra kosten die gepaard gaan met de toetreding tot deze nieuwe, verafgelegen markten. Hymer (1979) linkt het succes van BDI aan het bestaan van een uniek competitief voordeel van ondernemingen. Multinationale ondernemingen kunnen inderdaad beschikken over specifieke, overdraagbare voordelen. Deze creëren competitieve winsten, die de opgelopen vestigingskosten moeten overtreffen om competitief te kunnen blijven op de internationale markt. De competitieve voordelen van ondernemingen staan in nauw verband met de marktimperfecties van productdifferentiatie, voorraad en prijzen van productiefactoren zoals arbeid, kapitaal of grondstoffen, technologische innovaties en ten slotte schaalvoordelen of overheidsmaatregelen zoals handelsbarrières en fiscale voordelen. Ook de volgende theorieën stellen het competitief voordeel als een cruciaal element in de internationale onderneming.

B. Het OLI-paradigma van Dunning (Ownership, Location & Internationalization)

Het eclecticische OLI-paradigma van Dunning (1988) verklaart internationale strategieën van bedrijven door een gelijktijdige aanwezigheid van drie types van voordelen. Ten eerste moet de MNO – in overeenstemming met de theorie van Hymer (1979) – beschikken over een sterk 'Ownership-specific' voordeel, dat uniek is voor het bedrijf en dat berust op ondernemings specifieke karakteristieken zoals technologische vooruitgang, schaalvoordelen, specifieke kwaliteit of eigenschappen van het product. Daarenboven stelt Dunning in zijn eclecticisch OLI-paradigma nog twee andere voorwaarden voor een zinvolle internationale strategie. Er moet, ten tweede, sprake zijn van een 'Location'-voordeel in het land van vestiging van de buitenlandse activiteit. Dit 'Location'-voordeel verklaart de keuze voor een welbepaalde geografische locatie van vreemde activiteiten door haar specifieke lokale voordelen, zoals de aanwezigheid van belangrijke verkoopmarkten, fiscale voordelen of interessante factorvoorraden zoals arbeid, grondstoffen of andere inputs. Ten slotte verklaart het 'Internationalization'-voordeel de specifieke winst die de onderneming realiseert door haar activiteiten op internationale schaal te organiseren binnen één multinationale onderneming.

In zijn recente publicaties wijst Dunning (1998) op de noodzaak om het klassieke OLI-paradigma aan te vullen in het licht van enkele belangrijke recente evoluties. In de eerste plaats benadrukt hij de toenemende mobiliteit van de specifieke activa van een bedrijf, waardoor zijn locatievoordelen steeds meer complementair worden met zijn competitieve voordelen. Door haar vestiging in – of samenwerking met – het buitenland tracht de MNO haar specifieke voordelen te exploiteren of te versterken. De locatiekeuze kan dan vanuit twee motiveredenen verklaard worden. Enerzijds kan de MNO een bepaalde locatie kiezen om aldaar lokale comparatieve factorvoordelen van o.a. goedkope arbeid of inputs te genieten. Via deze 'defensieve BDI' tracht ze haar competitieve voordelen beter te exploiteren. Anderzijds kan de BDI ook gemotiveerd zijn door de lokale marktopportuniteiten. Via deze zogenaamde 'offensieve BDI' wil de MNO vooral haar markt- en machtspositie versterken.

Verder toont Dunning (1998) de dynamische interactie tussen de verschillende activiteiten van de toegevoegde-waardeketen van de internationale onderneming. Hij benadrukt daarbij het belang van internationale samenwerking en strategische allianties met leveranciers, klanten, overheid en

concurrenten. De creatie van een geïntegreerd netwerk van internationale activiteiten en portefeuilles in één efficiënte structuur, wordt volgens hem een cruciaal competitief voordeel op zich. De optimale inhoud en structuur van een internationale portefeuille blijkt vaak een cruciaal aspect voor een internationale competitieve positie.

Ten slotte wijst Dunning (1998) op een interessante paradox binnen het multinationale gebeuren. Enerzijds stimuleert de toenemende mobiliteit, onder invloed van technologische vooruitgang van transport en communicatie, alsook van de toenemende mondialisering van de markten, de internationale verspreiding van de activiteiten van de MNO. Anderzijds zetten de groeiende eisen van flexibiliteit en 'quick response' veeleer aan tot geografische concentratie van activiteiten en tot de ontwikkeling van strategische allianties.

Verschillende recente werken gaan dieper in op het interactie-effect van deze factoren op de internationale strategie. Vandenbussche, Veugelers en Belderbos (1999) onderzochten in een model in drie stadia de interactie tussen 'ondernemings specifieke' en 'locatiespecifieke' voordelen en hun effect op directe buitenlandse investeringen. Via dit model tonen zij dat internationale strategische acties resulteren uit de winstmaximalisatie van, enerzijds, de internationaal transfereerbare ondernemings specifieke kostenvoordelen en, anderzijds, de niet-transfereerbare locatiespecifieke kostenvoordelen. Het model van Mucchielli (1991), dat we in het volgende punt bespreken, verschaft een compleet inzicht in de mogelijke effecten van de interactie tussen deze verschillende 'voordelen' op de internationale strategie (inclusief BDI en andere samenwerkingsvormen).

C. Interactiemodel tussen comparatieve en competitieve voordelen, Mucchielli

Mucchielli ontwikkelde in 1991 een algemeen schema, dat een volledig spectrum biedt van de acht meest relevante internationale strategieën. Daarin verklaart hij deze verschillende buitenlandse toetredingsmethoden via het al dan niet samengaan van comparatieve voordelen van landen en competitieve voordelen van ondernemingen.

Tabel 2 onderscheidt acht specifieke strategische opties om toe te treden tot een internationale markt, en dit in functie van de aanwezigheid (+) of afwezigheid (-) van comparatieve en competitieve voordelen en van de vraag- en aanbodcondities.

Eenvoudige directe investeringen zullen plaatsvinden (geval 2 en 5) indien beide competitieve voordelen van de onderneming tegengestelde tekens hebben t.o.v. de comparatieve voordelen van het land. In geval 2 investeert de nationale onderneming direct in het buitenland, waar zij voordeel zal hebben van interessante productiefactoren en afzet voor haar producten. In het tegengestelde geval (5) zal de buitenlandse onderneming om dezelfde redenen investeren in het nationale land.

Tabel 2. BDI versus comparatieve en competitieve voordelen.

Handel of BDI; toetredingstype	Competitieve voordelen		Comparatieve voordelen	
	factor-vraag	product-aanbod	factor-aanbod	product-vraag
1. Nationale productie en verkoop	+	+	+	+
2. Uitgaande BDI	+	+	-	-
3. Uitgaande BDI met wederimport	+	+	-	+
4. Export	+	+	+	-
5. Inkomende BDI	-	-	+	+
6. Import	-	-	-	+
7. Inkomende BDI en wederexport	-	-	+	-
8. Buitenlandse productie en verkoop	-	-	-	-

Bron: Mucchielli (1991).

Twée andere situaties (3 en 7) stellen BDI voor met wederimport. In geval 3 investeert de nationale onderneming in het buitenland met het oog op betere condities inzake (input van) productiefactoren aldaar, om nadien de productie op de eigen markt te verkopen. Deze strategie wordt in de handelsstatistieken vaak geregistreerd als 'inward processing' (IP) aan de kant van het ontvangende land. In het tegenovergestelde geval (7) investeren buitenlandse ondernemingen in het nationale territorium om deze productie nadien te herimporteren in hun thuismarkt. Deze situatie noemt men ook 'outward processing' of 'defensieve' BDI.

Gevallen 4 en 6 vertegenwoordigen zuivere internationale handel. In geval 4 beschikken ondernemingen zowel over competitieve als over lokale comparatieve voordelen in factorvoorraden, maar hebben ze een tekort aan lokale vraag; ze zullen in het thuisland produceren en vervolgens exporteren. In het tegenovergestelde geval (6) beschikken lokale ondernemingen noch over competitieve, noch over comparatieve voordelen in factorvoorraden. In dit geval zullen ze vreemde producten im-

porteren om te voldoen aan de lokale vraag. Ten slotte vertegenwoordigen de gevallen 1 en 8 situaties waar uitsluitend nationaal geproduceerd en verkocht wordt. Geen enkele internationale activiteit – handel noch BDI – vindt plaats.

D. Transactiekostentheorieën

Transactiekostentheorieën, zoals ze zijn ontwikkeld door Williamson (1979) en Buckley (1994), verklaren de verschillende toetredingsstrategieën tot vreemde markten door de evaluatie van de relatieve transactiekosten die daarmee samenhangen.

Deze theorieën onderscheiden enkele belangrijke factoren die de totale transactiekosten uitmaken. Om te beginnen spelen *de frequentie en het financiële engagement* van de transactie een belangrijke rol. Een internationale transactie gaat steeds gepaard met een aantal materiële kosten van o.a. transport, administratie en communicatie, alsook met persoonsgebonden kosten van opportunisme en (on)volledige informatie. Naarmate deze kosten hoger zijn, wordt het interessanter om de transactie binnen de MNO te integreren en de investering op een gezonde manier af te schrijven.

Ten tweede speelt de *onzekerheidsgraad* van de transactie een rol in het integratieproces van de onderneming. Naarmate de effectieve realisatie van de transactie onzeker maar wel belangrijk is, is het meer raadzaam deze te integreren in een netwerk of in de MNO zelf. Ten slotte zal *de specificiteit van de bedrijfsactiva* de behoefte aan integratie verhogen. In tegenstelling tot gestandaardiseerde activa, vereisen specifieke investeringen een hogere bescherming binnen een geïntegreerde structuur.

De transactiekostentheorie maakt verder een onderscheid tussen verschillende methoden van toetreding, gaande van export, licenties, onderaanneming, joint ventures en strategische allianties tot de investering in 100% eigen filialen. In deze volgorde gaan zij elk gepaard met een toenemende graad van integratie en tegelijk stijgende integratiekosten. Deze theorieën tonen dat het, naarmate de totale relatieve transactiekosten van een bepaalde markttoetreding hoger zijn, interessanter wordt om de internationale activiteiten sterker verticaal te integreren.

E. De 'productlevenscyclus' van Vernon

Tot slot kunnen internationale samenwerkingsstrategieën verklaard worden vanuit de theorie van de 'productlevenscyclus' van Vernon (1979), die zich baseert op de marktevolutie van een product en de technologische, innovatieve capaciteiten van een onderneming. De opeenvolgende lokalisering van de productieactiviteiten wordt hierin gerelateerd aan de stadia in de levenscyclus van een product en zijn overeenkomstige karakteristieken in relatie tot handel en BDI. Een nieuw product wordt aanvankelijk vervaardigd en verkocht in het thuisland. Tijdens de groeifase wordt het geleidelijk geëxporteerd naar nabije en nadien verder afgelegen vreemde markten tot het zijn maturiteitsfase bereikt. In die fase is het product gestandaardiseerd. Zo kan de onderneming imitatie van lokale bedrijven op de exportmarkten vermijden door haar producten op de vreemde markt in eigen filialen te vervaardigen. Deze strategie versterkt het concurrentievermogen van de onderneming via verschillende factoren zoals verminderde transport- en productiekosten, voordelige factorprijzen van arbeid of andere inputs, een betere aanpassing aan de lokale vraag of een effectieve preventie tegen nieuwe toetreders op de markt.

Via deze strategie zal het initiële competitieve voordeel, dat intussen verouderd is, vervangen worden door comparatieve voordelen in kosten en productdifferentiatie, waardoor het internationale marktleiderschap behouden blijft. In de laatste fase van de levenscyclus concentreert het concurrentievermogen zich op prijsfactoren. Nadien wordt de productie, eventueel via licenties of onderaanneming, overgebracht naar minder ontwikkelde landen die beschikken over lagere arbeidskosten en nieuwe verkoopmarkten.

Vandaag de dag beschikken heel wat Belgische ondernemingen over een ondernemings specifiek of 'firm-specific' voordeel. Hun 'firm-specific advantages' in onder meer technologie, knowhow, kwaliteit of organisatorische expertise in welomschreven niches, worden in de klassieke internationale theorieën (Hymer, 1979; Caves, 1974; Dunning, 1988) als cruciaal element gezien voor de ontwikkeling van een succesvolle internationale strategie. Hoewel traditioneel onderzoek aanvankelijk aantoonde dat ondernemingen met BDI meestal groot zijn en uniek qua technologie of productie (Caves, 1974), blijken in de realiteit heel wat kleine en zwakkere ondernemingen toch succesvolle investeerders in het buitenland te zijn (Kohn, 1997). Dit is onder meer te wijten aan de relatief grotere *flexibiliteit* van KMO's, zowel in productie als in andere activitei-

ten. Deze KMO-specifieke voordelen kunnen het best geëxploiteerd worden binnen een kleine, nationale markt of in het kader van een *flexibel* internationaal netwerk. Succesvolle internationale KMO's zijn voornamelijk dominant in een specifieke marktniche waar zij beschikken over een sterke technologische capaciteit. (Kohn, 1997). Zij zijn meestal relatief groot binnen hun specifieke niche en trachten deze leiderspositie te versterken via BDI om aldaar nieuwe technieken, producten of markten te ontwikkelen.

Dit internationaliseringsproces verloopt meestal via strategische netwerken tussen eigen filialen en duurzame onderaanneming- of andere samenwerkingscontracten. Op die manier bieden strategische netwerken aan KMO's de mogelijkheid om de voordelen van internationale samenwerking met sterke MNO's - schaalvoordelen, negotiatiekracht - te combineren met een grote flexibiliteit in productie en organisatie. Bovendien stellen zij de KMO in staat de transactiekosten te beperken die gepaard gaan met het aanboren van nieuwe markten en vergemakkelijken zij op die manier de internationale groei van KMO's.

De volgende toegepaste analyses (H3 en H4) toetsen de theoretische beweringen aan de hedendaagse praktijk en trachten tevens meer inzicht te verschaffen in de internationale samenwerkingsstrategieën, met specifieke aandacht voor de Europese kledingindustrie.

3. Structuur van internationale activiteiten in verschillende sectoren

Recente gegevens over buitenlandse investeringen in tabel 1 toonden de enorme groei van BDI wereldwijd. Deze groei van BDI is echter niet overall even sterk tijdens eenzelfde periode. Ze is het resultaat van een complexe interactie tussen uiteenlopende economische en andere factoren. Tussen de sectoren en landen of regio's treden echter wel verschillende 'typische' BDI-patronen op. In het voorgaande hoofdstuk gaven een reeks theoretische modellen inzicht in het hoe en waarom van buitenlandse investeringen en strategieën. De volgende hoofdstukken gaan dieper in op deze sectorale (H3) en geografische (H4) spreiding en structuur van BDI. Hoofdstuk 3 wil inzicht verschaffen in de specifieke structuur van BDI in de verschillende sectoren. Hoofdstuk 4 bestudeert de

geografische inplanting van BDI in functie van een tiental lokale determinanten.

A. Voorstelling van de nieuwe SSMU-index

Teneinde een beter inzicht te krijgen in de sectorale structuur van BDI, wordt een nieuwe index - SSMU - voorgesteld en nadien concreet berekend. De SSMU-index, die ontwikkeld werd door Y. Nauwelaerts (1999), staat voor de index van 'sectorale specialisatiegraad van landen via multinationalisering'. Deze SSMU-index geeft, voor een bepaalde sector, aan in welke mate zijn BDI geconcentreerd zijn in enkele specifieke landen die beschikken over sterke, daarin gespecialiseerde MNO (ofwel veeleer verspreid zijn over een groot aantal verschillende landen). Aangezien deze index nieuw is, lichten we hierna eerst kort de betekenis en het nut van de index nader toe.

Via een sectorale specialisatie-index tracht men een inzicht te krijgen in de mate waarin bepaalde sectoren of activiteiten- en productgroepen gedomineerd worden door een klein aantal, daarin sterk gespecialiseerde landen. Bij een hoge specialisatiegraad zal een kleine groep landen deze welbepaalde markt of sector grotendeels beheersen en de spelregels aldaar bepalen. Zulke markten worden vaak gekenmerkt door dominante posities, schaalvoordelen en rigide prijs- en concurrentiestrategieën. Voor landen die niet gespecialiseerd zijn in deze sector, is toetreding tot deze markten dan ook zeer moeilijk. Sectoren met een lage specialisatiegraad, daarentegen, vertonen een grotere spreiding van hun activiteiten, die meestal gepaard gaat met ruime internationale concurrentie. Landen in de fase van industriële ontwikkeling of landen die op zoek zijn naar een nieuwe specialisatie, concentreren zich bij voorkeur op dergelijke sectoren, aangezien de toetredingsbarrières hier veel lager zijn. De waarde van dergelijke index geeft op die manier nuttige inzichten in de structuur en markteigenschappen en in de toetredingsmogelijkheden tot een sector.

De klassieke specialisatie-index van de handel meet concreet de intensiteit van de specialisatie op basis van de relatieve commerciële prestaties (X t.o.v. M) van het land in de betrokken sector.² De SSMU-index is ontwikkeld ter aanvulling van de klassieke specialisatie-index van de han-

2 Men kan verschillende berekeningsmethoden van relatieve sectorale exportprestaties van landen berekenen, bijv. op basis van de index van Balassa (1968).

del. Deze nieuwe index meet de specialisatiegraad van een land op basis van BDI-prestaties van zijn internationale ondernemingen in de sector. De noodzaak om deze nieuwe SSMU-index te creëren, wordt verklaard vanuit de recente explosie van BDI op de wereldmarkt. Via BDI binnen multinationale ondernemingen kan een land sterk gespecialiseerd zijn in een bepaalde industrie, zonder dat dit tot uiting komt in zijn geregistreerde exportprestaties. Tussen buitenlandse filialen van multinationale ondernemingen kunnen zeer rendabele transacties plaatsvinden die niet gereflecteerd worden in de nationale exportdata. Indien men deze nieuwe evoluties op de internationale markt wil bestuderen, dringt de ontwikkeling van de SSMU-index zich op. De SSMU-index is dus vooral vernieuwend door het feit dat de specialisatiegraad hier berekend wordt op basis van BDI-stromen, in tegenstelling tot de klassieke handelsstromen.

De SSMU-index wordt gedefinieerd door de som van de absolute waarden van de verschillen tussen relatieve uitgaande en inkomende BDI, in verhouding tot het totale aantal landen uit de steekproef. Aangezien de BDI-data veelal uitgedrukt zijn in verschillende nationale muntenheden, neemt men het procentuele aandeel BDI van de betrokken sector in het land t.o.v. zijn totale BDI in andere sectoren. De SSMU-index van sector i wordt dan gedefinieerd door de uitdrukking:

$$SSMU_i = \left[\sum_{j=1}^m \left| \left(\frac{IDES_{ij}}{\sum_{i=1}^t IDES_{ij}} \right) - \left(\frac{IDEE_{ij}}{\sum_{i=1}^t IDEE_{ij}} \right) \right| \right] / \sum_{j=1}^m j$$

i = de bestudeerde sector

t = het totale aantal sectoren van het land

j = het land

m = het totale aantal landen in de steekproef

$IDES_{ij}$ = uitgaande BDI

$IDEE_{ij}$ = inkomende BDI van sector i in land j

Een hoge SSMU-index geeft aan dat de BDI in die sector geconcentreerd zijn in een beperkt aantal landen die daarin gespecialiseerd zijn. Immers, in dat geval (hoge SSMU-index) worden enerzijds de uitgaande en anderzijds de inkomende BDI elk gedomineerd door enkele specifieke landen die daarin beschikken over gespecialiseerde en competitieve onder-

nemingen. Het absolute verschil tussen inkomende en uitgaande BDI in één land is dan groot, wat nader kan worden verklaard via de volgende redenering. Steunend op hun competitieve voordelen van o.a. kennis, schaalvoordelen e.a., zullen de ondernemingen van het gespecialiseerde land, overeenkomstig de modellen van Mucchielli (1991) en Dunning (1988), zelf aanzienlijk investeren in buitenlandse filialen. Vanuit deze centraal gelegen filialen, op locaties met een interessant aanbod van productiefactoren, zullen zij wereldwijd regionale markten bedienen en beheersen en de lokale concurrenten overheersen. Anderzijds zullen weinig buitenlandse ondernemingen zich wagen op de markt van het gespecialiseerde land, waar de inkomende investeringen dus laag zijn. Zowel in het gespecialiseerde moederland (hoge IDES) als in de goed uitgekozen landen van bestemming van de regionale filialen (hoge IDEE) be- komt men zo een hoge absolute waarde van het verschil tussen inkomende en uitgaande IDE. Andere landen vertonen in deze sector een beperktere waarde, die de totale SSMU-index nog licht verhoogt.³

Een lage SSMU-index, daarentegen, geeft aan dat de sector niet gedomineerd wordt door enkele landen met sterke MNO's, maar dat zowel inkomende als uitgaande BDI verspreid zijn over vele landen. Deze sectoren worden gekenmerkt door vele wederzijdse BDI en een complex netwerk van internationale concurrentie. Zowel de landen van vestiging als van oorsprong variëren meer in functie van de dynamiek van specifieke productiefactoren en marktvrage, overeenkomstig de modellen van Mucchielli (1991) en Dunning (1988-1998). De absolute verschillen tussen uitgaande en inkomende BDI-aandelen en dus ook de totale SSMU-index zijn voor deze sectoren relatief klein.

Aangezien de SSMU-index gedeeld wordt door het totale aantal landen m , ligt zijn waarde steeds tussen 0 en 100. Een SSMU-index die gelijk is aan de - irreële - waarde 100 zou wijzen op een volledige specialisatie van een land in inkomende of uitgaande BDI in de sector.

³ Landen die geen enkele specialisatie hebben in de sector, worden verondersteld de producten te verwerven via aankoopfilialen. Dit reflecteert zich in relatief hoge inkomende BDI t.o.v. de afwezigheid van uitgaande BDI. Hun absolute verschil en ook de totale SSMU-waarde voor de sector blijft dus hoog.

B. Berekening van enkele SSMU-waarden

Tabel 3 geeft de resultaten van de SSMU-index, berekend voor 11 sectoren in een groep van ongeveer dertig OESO-landen voor het jaar 1987 en 1992. De index werd berekend op basis van de *Jaarstatistieken van Buitenlandse Directe Investeringen* van de OESO, 1996. Zij geven, voor een twintigtal sectoren, de jaarlijkse stocks en flows van de inkomende en uitgaande BDI per land. Aangezien de data uitgedrukt zijn in nationale munten, worden procentuele aandelen van BDI per sector berekend t.o.v. de totale BDI (van alle sectoren) in het betrokken land.⁴

Met de resultaten uit tabel 3 kunnen we de specialisatiegraad via multinationalisering tussen verschillende sectoren vergelijken. De textiel- en kledingsector heeft de laagste en zelfs een nog dalende specialisatiegraad via multinationalisering. Dit wil zeggen dat inkomende en uitgaande BDI in textiel en kleding verspreid zijn over vele uiteenlopende landen. Dit resultaat is duidelijk gerelateerd aan de lage toetredingsbarrières en lage schaalvoordelen die deze markt van 'monopolistische concurrentie' kenmerken.

Tabel 3. SSMU-index in verschillende sectoren.

Sector	1987	1992
Textiel en kleding	0,6	0,4
Voeding en dranken	1,5	2,6
Papier, drukkerij en media	2,1	2,0
Chemische producten	5,4	8,7
Niet-metaalproducten	1,4	1,1
Metaalproducten	2,3	1,3
Mechanische industrie	9,6	5,6
Elektrisch materiaal	2,5	1,0
Automobielenindustrie	5,3	4,2
Groot- en detailhandel	7,3	8,1
Financieelwezen en diensten	11,7	11,4

Bron: Nauwelaerts (1999), blz. 258; OECD (1996).

4 Zie de definitie van de SSMU-index. Deze procentuele aandelen, berekend op basis van BDI-stocks respectievelijk in 1987 en 1992, zijn wel vergelijkbaar tussen de landen.

Ook de sectoren van (niet-)metaalproducten, voeding en elektrisch materiaal vertonen een lage graad van specialisatie via multinationalisering. De BDI in deze sectoren zijn eveneens verspreid over vele diverse landen, wat eveneens hoofdzakelijk te wijten is aan de lagere kapitaalintensiteit van deze industrieën. De SSMU-index van deze sectoren geeft onder meer aan dat nieuwe landen en hun ondernemingen zich eerder kunnen specialiseren in deze markten. Niettemin is ook hier een uitgekende strategie vereist om te kunnen concurreren op deze complexe internationale markten.

Anderzijds stelt men een hoge SSMU-index vast in de handel en de chemische en mechanische industrie, en vooral in de diensten en het financieelwezen. De buitenlandse investeringen in deze sectoren zijn duidelijk meer geconcentreerd in enkele gespecialiseerde landen. De hogere toetredingsbarrières en het grotere belang van schaalvoordelen in deze industrieën verklaren hoofdzakelijk hun sterkere ruimtelijke concentratie van BDI. Landen die niet gespecialiseerd zijn in deze sectoren, zullen zeer moeilijk een plaats vinden op deze markten. Laaggeïndustrialiseerde landen kunnen moeilijk concurreren in deze sectoren, zoals bijvoorbeeld de chemische sector, waarin o.a. België reeds een mooie specialisatie heeft opgebouwd.

Ook een vergelijking van de SSMU-waarden doorheen de tijd onthult enkele interessante evoluties. Bijna alle waarden tonen een dalende tendens, behalve in de chemische sector, de voeding en de groot- en kleinhandel. In de meeste sectoren worden BDI dus systematisch meer geografisch verspreid, waardoor deze sectoren tevens meer mogelijkheden bieden voor nieuwe toetreders. In de laatste sectoren, daarentegen, ziet men een toenemende concentratie van multinationale activiteiten. De chemische sector blijft als het ware een privilege voor hen die daarin al sinds lange tijd een specialisatie hebben opgebouwd. Verder onderzoek op basis van fijner gedefinieerde sectoren of productgroepen zou hierover nog meer interessante inzichten kunnen verschaffen.

C. Internationale verticale integratie en netwerken

Naast directe investeringen in het buitenland kunnen ondernemingen hun activiteiten nog via andere strategieën internationaal uitbreiden. Vooral in de sectoren met lage SSMU-waarde kunnen andere vormen van internationale samenwerking (zonder BDI) veelvuldig voorkomen. Zoals reeds vermeld in de eerste paragraaf, wordt de studie van andere

internationale samenwerkingscontracten bemoeilijkt door de beperkte beschikbaarheid van data. Internationale samenwerkingsstrategieën die niet gepaard gaan met BDI, zoals o.a. onderaannemingscontracten en strategische allianties, worden niet systematisch geregistreerd. Niet enkel de moeilijke meetbaarheid, maar ook het vertrouwelijke karakter bemoeilijkt de studie van dergelijke internationale samenwerking. Toch kunnen enkele interessante resultaten en opmerkingen in dit kader worden aangehaald.

Ondanks de beperkte data bewijzen verschillende studies de enorme toename van internationale samenwerkingscontracten. Ook binnen de textiel- en kledingindustrie stelt men een sterke groei vast van integratie van uiteenlopende activiteiten binnen een internationaal netwerk. De verticale integratie van activiteiten, gaande van het ontwerp over productie tot distributie en verkoop binnen een dynamisch netwerk, biedt vele voordelen op de mondiale markt. Markusen (1995) toont in zijn werk deze voordelen van verticale integratie via BDI aan, die gedeeltelijk doorgetrokken kunnen worden naar andere internationale samenwerkingsvormen. Enerzijds maakt de internationale segmentatie een optimaal gebruik van productiefactoren mogelijk, waardoor de kosten sterk gereduceerd worden. Anderzijds kan men via internationale concentratie schaalvoordelen realiseren op het vlak van zowel productie als verkoop, distributie en marketing. Ten slotte bieden internationale allianties de mogelijkheid om de negotiatie- en machtspositie ten opzichte van de voornaamste concurrenten op de wereldmarkt te versterken. Een sterke machtspositie biedt ruime voordelen op het vlak van aankoop, beheersing van informatie, afzetmogelijkheden en distributiekkanalen en een snel aanpassingsvermogen aan de marktvraag. Strategische modellen van onder meer Hortsman en Markusen (1987) tonen aan dat MNO via deze BDI en internationale samenwerking marktstructuren in hun voordeel proberen te veranderen.

Een recente studie van SESSI (1999) toont enkele sprekende resultaten over verticale integratie van activiteiten in een internationaal netwerk. De studie is gebaseerd op een dataset van 783 Franse textiel- en kledingbedrijven, waarvan er 79 beschikken over hun eigen internationaal geïntegreerd distributienetwerk. De volgende resultaten zijn interessant in het kader van internationale samenwerking en kunnen veelal doorgetrokken worden naar andere sectoren.

Volgens deze studie hebben *geïntegreerde bedrijven*, die we hier definiëren als *'bedrijven die hun verschillende activiteiten verticaal integreren in een internationaal netwerk'*, heel wat voordelen. In de eerste plaats bewijst de

studie dat het bedrijf door middel van verticale integratie zijn internationale machtspositie kan verhogen. Een sterke negotiatiekracht biedt ontelbare voordelen, onder meer op het vlak van aankoop van grondstoffen, inputs en materialen, prijszetting of beheersing van distributie, verkoopkanalen en informatiestromen. Door haar activiteiten te bundelen, kan de onderneming tevens schaalvoordelen realiseren, zowel in productie als in organisatie, verkoop en publiciteit. Dankzij haar sterke marktpositie krijgt zij daarenboven gemakkelijker toegang tot financiële en verkoopmarkten. Vanuit deze stevige positie kan zij ook sneller en efficiënter reageren op de marktvraag, omdat zij, ten eerste, meer en sneller vat heeft op de informatiestromen en, vervolgens, ook meer middelen heeft om daar snel en flexibel op in te spelen. Bovendien toont de studie aan dat bedrijven met een hoger omzetcijfer, of die welke deel uitmaken van een grotere groep, meer en sneller verticaal integreren.

Al deze verschillende elementen wijzen erop dat er als het ware een mondiaal, zichzelf versterkend effect uitgaat van internationale samenwerkingsstrategieën. Naarmate bedrijven hun verschillende activiteiten verticaal integreren binnen efficiënte internationale netwerken, versterken zij systematisch hun positie op de wereldmarkt. Omdat het bezit van een sterke positie op zich steeds meer en nieuwe voordelen biedt, blijkt dit uiteindelijk een bijna noodzakelijke voorwaarde om te overleven in de huidige zeer competitieve mondiale markt.

Deze redenering biedt tevens een optimale verklaring voor de recente explosie van fusies en allianties op de wereldmarkt. Via internationale samenwerking trachten bedrijven hun machtspositie uit te breiden en op die manier de zonet besproken, zichzelf versterkende dynamiek te laten werken. Dit wil echter niet zeggen dat alle bedrijven gedoemd zijn om uit te groeien tot - of opgenomen te worden in - een multinationale onderneming. De specifieke competitieve krachten van kleine, flexibele en dynamische bedrijven blijven cruciaal in ons industrieel bestel. Hun succes zal echter afhangen van de efficiënte integratie van de activiteiten binnen een dynamisch en sterk internationaal netwerk.

4. Lokalisatie van internationale activiteiten⁵

Uit de voorgaande analyses is gebleken dat de huidige technologische evoluties en de liberalisering van de markten, de bedrijven steeds meer aanzetten om hun activiteiten internationaal te integreren. Zij trachten maximaal voordeel te halen uit de ongelijke verdeling van productiefactoren door elk van hun activiteiten te lokaliseren op de daarvoor meest geschikte plaats. Recente technologische ontwikkelingen in transport en communicatie vergemakkelijken deze internationale segmentatie van productieprocessen. Uiteindelijk zal de onderneming trachten een zo efficiënt mogelijk netwerk van internationale activiteiten te ontwikkelen, waardoor ze haar totale nut optimaliseert.

De vestigingskeuze van deze internationale activiteiten is het resultaat van een complexe evaluatie van verschillende factoren die deze locaties kenmerken. Er bestaat een uitgebreide literatuur die dit lokalisatievraagstuk van internationale activiteiten binnen de ondernemingen bestudeert. De gegevens uit tabel 1 tonen duidelijk het groeiende belang van internationale samenwerking en BDI. Binnen de Europese Unie, maar ook wereldwijd, ontstaat een ware strijd in het aantrekken van de meest performante bedrijven. Vele studies trachten daarom inzicht te verwerven in deze vestigingsstrategieën door de impact te toetsen van verschillende lokale factoren in dit aantrekkingsproces.

Aangezien de textiel- en kledingindustrie een voortrekkersrol speelt in het internationale segmentatieproces, worden in dit hoofdstuk een aantal belangrijke vestigingsdeterminanten binnen deze sector getoetst. De keuze van deze sector wordt niet enkel gerechtvaardigd vanuit zijn pioniersrol, maar tevens vanuit de overtuiging dat de meer traditionele sectoren een waardevolle en noodzakelijke schakel blijven binnen de wereldindustrie. Recente evoluties op de industriële en financiële markten hebben de kwetsbaarheid aangetoond van nieuwe industrieën van o.a. hightech en e-commerce. Het welslagen van het huidig economisch, industrieel bestel zal in sterke mate afhangen van de optimale afstemming van 'nieuwe' en 'oude' economieën. Enerzijds moeten traditionele sectoren aangevuld worden met moderne technieken, zowel op het vlak van productie als van communicatie, distributie en verkoop. Anderzijds

5 Dit hoofdstuk is gebaseerd op een analyse uit het doctoraal proefschrift van Y. Nauwelaerts (1999). Voor een meer gedetailleerde omschrijving van de gebruikte theorieën, methodologie, databanken en analyses verwijzen we naar dit werk, blz. 260-335.

kunnen nieuwe industrieën niet overleven zonder een stevige onderbouwing van gezonde basisindustrieën. De efficiënte afstemming van deze verschillende schakels kan optimaal gerealiseerd worden binnen performante internationale netwerken.

Hierna worden eerst een tiental determinerende factoren bij internationale vestigingskeuze kort besproken in het licht van hun verwachte impact op inkomende BDI en hun concrete meting. Nadien worden deze locatiefactoren, gemeten in een dertigtal landen, in verband gebracht met de Franse investeringen in de textiel- en kledingindustrie in de respectieve landen. Op basis van een set regressieanalyses wordt de reële impact van deze factoren op de vestiging van internationale activiteiten getoetst.

De Franse BDI_i worden uitgedrukt in gecumuleerde investeringen in de kleding- en textielindustrie in het land *i* in de periode 1987-1994. Deze cijfers werden berekend op basis van een gedetailleerde databank van de Banque de France (1996), die de totale Franse investeringen weergeeft per land van bestemming en per sector. De keuze van de gecumuleerde BDI in de periode 1987-1994 wordt gerechtvaardigd vanuit het feit dat investeringen bestudeerd moeten worden over een langere periode.

A. Determinerende factoren bij internationale vestiging

Op basis van een uitgebreide analyse van bestaande theorieën en onderzoeken werden een tiental relevante determinanten geselecteerd, die nadien getoetst worden aan de situatie van de Franse textiel- en kledingindustrie. De theorieën omvatten zowel de - in hoofdstuk 2 vermelde - algemene theorieën, maar ook nieuwe modellen zoals strategische modellen van onder meer Arthur (1994) of spatiale modellen van Thisse (1993) en Krugman (1991).⁶ De waarden van de determinerende variabelen werden voor elk land uit de steekproef berekend als het gemiddelde voor dezelfde periode 1987-1994. De betekenis, de verwachte impact en de concrete berekeningsmethoden van de verklarende variabelen worden hierna kort toegelicht. Bijlage 4 geeft een volledig overzicht van de concrete berekeningswijzen en de gebruikte databronnen voor elk van de getoetste variabelen.

6 Voor een nauwkeurige studie van de onderliggende theorieën waarop deze determinanten gebaseerd zijn, verwijzen we naar Nauwelaerts, 1999, blz. 260-335. Deze studie ligt buiten de opzet van dit artikel.

In de eerste plaats wordt verwacht dat het *loonniveau* in het land van vestiging een belangrijke negatieve impact heeft op de vestigingskeuze van internationale activiteiten. De theorieën van Dunning (1988) en Mucchielli (1991) tonen dat in arbeidsintensieve sectoren zoals de textiel- en kledingindustrie, de landen die beschikken over een locatiegebonden comparatief voordeel van een ruim aanbod aan goedkopere werkrachten, meer BDI aantrekken. Deze eerste determinant wordt in de test gemeten als 'het gemiddeld nationaal loon in de textiel- en kledingindustrie in USD'.

Daarbij aansluitend moet eveneens rekening gehouden worden met de *productiviteit van de arbeid*. Lonen moeten steeds geëvalueerd worden in combinatie met de arbeidsproductiviteit om een correct beeld te krijgen van de reële loonkosten. Daarom werd als tweede determinant de gemiddelde productiviteit van de arbeid in de textiel- en kledingindustrie berekend op basis van 'toegevoegde waarde per werknemer'. Productiviteit zal normaal gezien een positieve impact hebben op het aantrekken van BDI, die de negatieve impact van hogere lonen (= comparatief nadeel) gedeeltelijk kan compenseren.

De aanwezigheid van *menselijk kapitaal* is een volgende, positieve factor, die steeds belangrijker wordt bij het aantrekken van BDI. De impact van deze factor wordt hier getoetst als een locatiegebonden comparatief voordeel van de aanbodzijde van een land (Dunning; Mucchielli). Zij kan eventueel ook een competitief voordeel zijn indien deze knowhow uniek is voor de onderneming. Aangezien menselijk kapitaal zoals knowhow en technische en andere vaardigheden moeilijker eenduidig te meten zijn, werd gebruikgemaakt van twee meetvariabelen: 'gemiddeld opleidingsniveau' en 'BNP' in het land van vestiging.

Technologische innovatie is eveneens een competitief voordeel, dat een cruciale positieve rol kan spelen in de keuze van vestiging van BDI. Daarom werd ook de graad van technologische innovatie gemeten op basis van de 'gemiddelde en relatieve investeringen in R&D en in nieuwe technologieën en installaties in het land van vestiging'.

Ook *agglomeratie-effecten* spelen vaak een positieve rol bij de keuze van lokalisatie van een nieuw filiaal. Verschillende studies, waaronder die van Buckley (1994, H 2), tonen de voordelen van internationale verticale of horizontale integratie van verbonden activiteiten in een 'cluster'. De potentiële agglomeratievoordelen werden in deze studie berekend aan de hand van het relatieve belang van de nationale textiel- en kledingin-

dustrie in termen van enerzijds productie en anderzijds werkgelegenheid.

Ten slotte kunnen ook de opportuniteiten aan de vraagzijde in het vestigingsland een positief effect hebben op de vestigingskeuze. Het interactiemodel van Mucchielli (1991) toont duidelijk de impact van dit comparatief voordeel van een 'grote lokale productvraag' op BDI. Verschillende empirische studies hebben de impact onderzocht van de grootte van de markt op de inplanting van lokale filialen. Studies van onder meer Swedenborg (1979), Kravis en Lipsey (1982) of Veugelers (1991) tonen allemaal een positief effect van de grootte van de markt op het aantrekken van BDI. De lokale, potentiële *consumptie* van kleding bleek moeilijk kwantificeerbaar in relatieve termen. Daarom werd deze gemeten in verhouding tot het BNP, het BBP en de totale lokale verkoop van consumptiegoederen. Het relatieve *exportaandeel* van Franse kleding- en textielproducten naar het land van vestiging in periode t-1 werd getoetst als laatste offensieve (vraaggebonden) determinant van BDI in t. Via deze exportvariabele testen we het effect van voorafgaande exporten vanuit het moederland naar het land van vestiging als bijkomende indicator van de lokale 'productvraag' naar Franse textiel en kleding op de uiteindelijke BDI aldaar, in een volgende periode.

B. Impact van lokale factoren op de vestiging van Franse textielactiviteiten in het buitenland

De concrete toetsing van de impact van de voornoemde lokale factoren (X_j) op de aantrekking van Franse textiel- en kledinginvesteringen (BDI_i) is gebaseerd op de volgende regressiefunctie:

$$\ln BDI_i = \alpha + \beta_1 \ln X_{1i} + \beta_2 \ln X_{2i} + \dots + \beta_n \ln X_{ni} + \varepsilon_{ij}$$

met i = het overeenkomstige land en $j = 1, 2, \dots, n$.

In een eerste set van regressieanalyses wordt de impact getoetst van deze lokale factoren - telkens gemeten voor elk land i uit de steekproef - op de BDI in een globale groep van landen met zeer uiteenlopende niveaus van economische ontwikkeling. Systematisch werd echter aangevoeld dat een onderscheid moet worden gemaakt tussen twee belangrijke soorten van BDI in de textiel- en kledingsector. Enerzijds blijken BDI in de minder ontwikkelde landen veeleer defensief, dus gemotiveerd

vanuit de interessante loonkosten. In de geïndustrialiseerde landen, daarentegen, zijn BDI meestal offensief, met het oog op markttuitbreiding. Om die reden werden de regressieanalyses nadien tevens uitgevoerd op twee aparte groepen van enerzijds geïndustrialiseerde landen (IL) en anderzijds landen in een ontwikkelingsfase (OL).

De voornaamste resultaten van deze verschillende analyses worden samengevat in tabel 4. De waarde van de coëfficiënt β_j geeft de zin en de mate aan waarin de determinant X_j Franse BDI aantrekt. De graad van statistische significantie van de β_j -coëfficiënt van de overeenkomstige determinant X_j wordt, op basis van de *t*-waarden, met * weergegeven.⁷

Binnen de globale groep van landen – en ook binnen de IL – heeft het loonniveau, zoals verwacht, een duidelijk negatieve impact op BDI in de textiel- en kledingindustrie. Daarnaast heeft de productiviteit van de arbeid wel een significant positieve impact, wat de absolute loonkosten relateert. De Franse bedrijven uit deze sector zoeken duidelijk een locatiegebonden, comparatief voordeel van lage reële, relatieve loonkosten – rekening houdend met de productiviteit – in hun buitenlandse productiefilialen. Voor de investeringen binnen de groep van minder ontwikkelde landen (OL) blijken de onderlinge loonkosten- en productiviteitsverschillen niet meer significant. Als bepaalde lage loonkosten eenmaal bereikt zijn, heeft een verdere minimalisatie ervan weinig belang.

Tabel 4. Impact van significante determinanten van BDI van de Franse textiel- en kledingindustrie.

Lokale variabele	Impact op Franse BDI	β_j -coëfficiënt		
		Alle landen	IL	OL
Loonniveau	sterk negatief, behalve bij OL	-2,7**	-2,6**	+0,9
Productiviteit	sterk positief, behalve bij OL	+ 3,6**	+2,5**	-0,77
Inv. tech., R&D	negatief, R&D vooral in eigen land	- 1,2**		
X van textiel en kleding	positief, offensieve BDI	+ 0,1*	+1,0**	+1,4**
BNP	positief in IL: offensieve BDI	+ 2,1**	+3,1*	-1,68*

7 De statistische significantie is volgens de vaste normen geëvalueerd op basis van de waarden van de 't-statistiek' van de β_j -coëfficiënten, nl. β_j -coëfficiënten met ** \leftrightarrow zeer significant met $|t\text{-stat}| > 1,96$; * is relatief significant; het ontbreken van * wil zeggen dat de waarde van de β_j -coëfficiënt niet significant is. Voor een volledige weergave van de gedetailleerde regressieresultaten verwijzen we naar Nauwelaerts, 1999.

Consumptie	negatief in OL, defensieve BDI	- 0,45	+4,68	-0,97
Productie	licht positief	+ 0,9**		
Tewerkstelling	negatief	- 0,8**		
Scholingsgraad	positief, niet significant	+ 0,5		

De graad van technologische innovatie en R&D in het land van vestiging heeft een significant negatieve impact. Franse textiel- en kledingbedrijven zoeken dus via hun BDI niet naar opportuniteiten voor het verwerven van technologische knowhow. Dit resultaat bevestigt dat zij deze activiteiten veeleer in eigen land behouden.

De waarde van de export van Franse textiel en kleding naar het vestigingsland heeft een significant positieve impact op de investeringen aldaar. Franse bedrijven investeren dus bij voorkeur in landen die voor hen reeds een belangrijke exportmarkt betekenen.

De omvang van de lokale marktvraag heeft eveneens een duidelijk positieve impact op Franse BDI in de geïndustrialiseerde landen, zowel in termen van relatieve consumptie als van koopkracht. Dit resultaat bewijst het offensieve karakter van Franse BDI in landen waar de marktopportuniteiten groter zijn en bevestigt tevens de resultaten van o.a. Swedeborg (1979), Kravis en Lipsey (1982) of Veugelers (1991). In de minder ontwikkelde landen is deze impact veeleer negatief, hetgeen wijst op het defensieve karakter van Franse BDI in deze landen. Deze marktgedreven investeringen zijn eveneens duidelijk terug te vinden in hedendaagse BDI van o.a. telecom, bank- en verzekeringswezen, e-commerce, hightech industrie. De wedloop om het grootste marktaandeel wereldwijd is hierbij een enorme drijfveer.

Agglomeratie-effecten spelen slechts een beperkte rol (enkel in termen van productie) in het aantrekken van Franse textiel- en kledinginvesteringen. Dit resultaat is voornamelijk te verklaren vanuit de lage toetredingsbarrières en de vereiste investeringen in de textielindustrie.

Ten slotte speelt de scholingsgraad in het land van vestiging een positieve maar niet significante rol in het aantrekken van Franse BDI. Dit is opnieuw te verklaren vanuit de relatief lage techniciteit van deze industrie, waarvan men echter wel verwacht dat ze in de toekomst zal stijgen. In andere, meer technologische industrieën zal de lokale scholingsgraad waarschijnlijk wel een positief effect hebben op de inkomende BDI.⁸

8 Wegens de lage significantie van deze laatste determinanten, werden zij niet verder opgenomen in de aparte regressieanalyses voor de twee landengroepen.

Conclusie

In het licht van de huidige mondialisering van de wereldmarkt is het boeiend de recente evolutie van internationale samenwerkingsstrategieën te onderzoeken. Actuele data tonen de enorme groei en impact van de buitenlandse directe investeringen wereldwijd. Economisten verklaren deze toenemende internationalisering vanuit verschillende factoren en visies. Enerzijds spelen lokale factorvoorraden nog steeds een belangrijke rol in de internationale specialisatiepatronen. Daarnaast blijkt het bezit van een uniek competitief voordeel bijna cruciaal om te overleven op de wereldmarkt. De interactie tussen lokale, marktgebonden, ondernemingsspecifieke en andere factoren ligt aan de basis van de complexe internationale samenwerkingsstrategieën.

De *SSMU-index* of sectorale specialisatie-index via multinationalisering verschafft nieuwe inzichten in de structuur van de huidige mondiale markten. Hij toont onder meer de sterke geografische concentratie van BDI en MNO in de chemische sector, de handel, diensten en financiën. In de meeste andere industrieën blijken BDI steeds meer verspreid over vele uiteenlopende landen. Naast BDI zijn nog verschillende andere samenwerkingscontracten en strategische allianties verantwoordelijk voor de toenemende mondialisering van de markten. Een studie van internationale netwerking binnen de kledingindustrie onthult hierin een 'zichzelf versterkende dynamiek'. Een weldoordachte en efficiënte integratie van de activiteiten in internationale netwerken kan de positie van een bedrijf op de wereldmarkt systematisch versterken.

Ten slotte blijkt de vestigingskeuze van BDI eveneens het gevolg van een complexe interactie tussen verschillende lokale en industriegebonden factoren. Enerzijds spelen defensieve lokale factoren zoals loonkosten en productiviteit een significante rol in de keuze van het land van vestiging. Dit is vooral het geval voor productiefiliaal van relatief arbeidsintensieve industrieën, zoals bijvoorbeeld confectie. Anderzijds worden steeds meer BDI gedreven door interessante marktopportunities wereldwijd. De wedloop om het – al dan niet grootste – marktaandeel ter versterking van de machtspositie blijkt doorheen de studie telkens cruciaal.

De complexe structuur van de mondiale markt is nog niet volledig ontfaamd. Niettemin hoopt dit artikel bij te dragen tot een beter inzicht in de marktstructuren, wat noodzakelijk is voor een evenwichtige ontwikkeling van de wereldeconomie.

Bibliografie

- ARTHUR, W.B. (1994), *Increasing returns and path dependence in the economy*, The University of Michigan Press.
- BANQUE DE FRANCE (1996), *La balance des paiements et la position extérieure de la France*, Parijs, Annexes du Rapport Annuel de la Banque de France.
- BROUSSEAU, E. en J.M. GLACHANT (2000), "Économie des contrats et renouvellement de l'analyse économique", *Revue d'Économie Industrielle*, nr. 92, Parijs, blz. 23-50.
- BUCKLEY, P., ed. (1994), *Cooperative Forms of the Transnational Activity*, Londen, Unct Library on TNC.
- CAVES, R.E. (1974), *International trade, international investment, and imperfect markets*, Princeton, Princeton University Press, 38 blz.
- CLAESSENS, E. en Y. NAUWELAERTS (2001), "Substitution versus Complementarity between Trade and FDI: a Cover Ratio Analysis of OCDE Countries", in: C. Paraskevopoulos, T. Georgakopoulos en L. Michelis, eds., *The Asymmetric Global Economy: Growth, Investment and Public Policy*, Toronto, APF Press.
- DUNNING, J.H. (1988), *Explaining International Production*, Londen, Unwin Hyman.
- DUNNING, J.H. (1998) "Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests", *Journal of International Business Studies*, blz. 9-31.
- HYMER, S. (1979), *The Multinational Corporation: A Radical Approach*, Cambridge, Cambridge University Press.
- HORSTMAN, I.J. en J.R. MARKUSEN (1987), "Strategic Investments and the Development of Multinationals", *International Economic Review*, nr. 28 (1), blz. 109-121.
- KRAVIS, I.B. en R.E. LIPSEY (1982), "The Location of Overseas Production and Production for Exports by U.S. Multinational Firms", *Journal of International Economics*, blz. 201-223.
- KRUGMAN, P. (1991), *Geography and Trade*, The MIT Press.
- LIPSEY, R.E. en M.Y. WEISS (1981), "Foreign Production and Exports in Manufacturing Industries", *Review of Economics and Statistics*, jg. LXIII, nr. 4, november, blz. 488-494.
- MARKUSEN, J.R. (1995), "The boundaries of MNE's and the Theory of International Trade", *Journal of Economics and Perspectives*, nr. 9, blz. 169-189.
- MUCCHIELLI, J.L. (1991), "Alliances stratégiques et firmes multinationales: une nouvelle théorie pour de nouvelles formes de multinationalisation", *Revue d'Économie Industrielle*, nr. 55, blz. 118-134.
- NAUWELAERTS, Y. (1999), *Spécialisations des pays et stratégies internationales des firmes européennes sur le marché mondial de textile et habillement: une approche néofactorielle, technologique et stratégique*, Thèse de doctorat à l'Université de Paris I, Sorbonne-Panthéon, dir. prof. dr. J.L. Mucchielli, 25 maart 1999, 396 blz.
- OECD (1996), *Annuaire Statistique des Investissements Directs à l'Etranger*, Parijs, OESO.
- OECD (1999), *Annuaire Statistique des Investissements Directs à l'Etranger*, Parijs, OESO.

- SESSI (1999), "L'évolution du métier des industriels de l'habillement: L'intégration verticale dans la distribution", in: *Le 4 Pages des statistiques industrielles*, nr. 125, Parijs.
- SWEDENBORG, B. (1979), *Multinational Operations of Swedish Firms: An Analysis of Determinants and Effects*, Stockholm, The Industrial Institute for Economic and Social Research.
- THISSE, J-F (1993), "Oligopoly and the Polarization of Space", *European Economic Review*, nr. 37.
- THOMSEN, M. (1999), "Recent Trends in Foreign Direct Investment", *Financial Market Trends*, Parijs, juni.
- UNCTAD (1999), *World Investment Report*, New York, UNCTAD Press.
- UNCTAD (1999a), *Mega Mergers Reshaping Global Production*, persmededeling, september, gebaseerd op *World Investment Report*, New York, UNCTAD Press.
- UNCTAD (1999b), *International Production Drives Globalization*, persmededeling, september, gebaseerd op *World Investment Report*, New York, UNCTAD Press.
- UNCTAD (1999c), *Les pays développés accélèrent leurs IDE*, persmededeling, september, gebaseerd op *World Investment Report*, New York, UNCTAD Press.
- VANDENBUSSCHE H., R. VEUGELERS en R. BELDERBOS (1999), *Antidumping jumping FDI in Europe*, Londen, CEPR discussion paper nr. 2320.
- VERNON, R. (1979), "The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, nr. 41, blz. 255-267.
- VEUGELERS, R. (1991), "Locational Determinants and Ranking of Host Countries: An Empirical Assessment", *Kyklos*, blz. 363-382.
- WILLIAMSON, O. (1979), "Transaction-cost Economics: the Governance of Contractual Relations", *Journal of Economics and Organization*, nr. 22, blz. 3-61.
- VEV (1999), *Open regio, blik op de toekomst*, VEV-studie, oktober 1999, 79 blz.

Abstract

Impact of Growing Foreign Investments and Strategic Alliances on World Markets, With an Application to the Clothing Industry

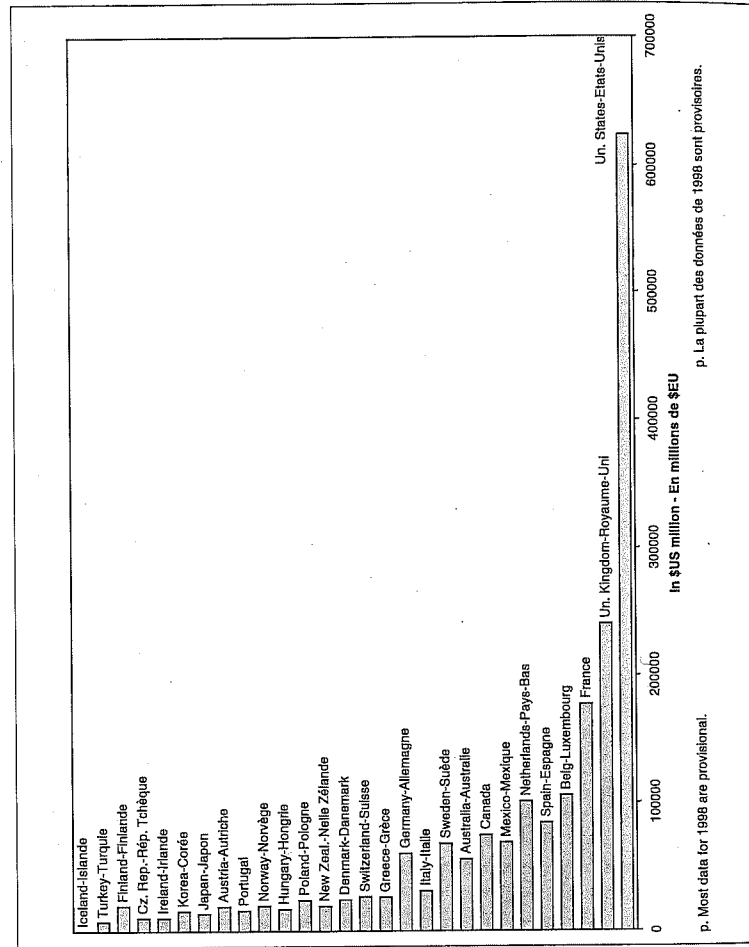
Under the impulse of the free trade ideal, a globalization process has emerged that has led to both stronger competitive pressure and restructuring of the markets. National activities today are more and more integrated into international networks. Recent data and economic surveys prove that foreign direct investments (FDI) have grown continuously since 1992. Apart from FDI, other types of strategic alliances also seem to account for the growing international cooperation between firms. According to recent theories this general internationalization process is caused by the interaction between local, firm-specific and market-related factors. As this process differs from sector to sector and from region to region, this article further analyses its specific sectorial and geographical structure. The new SSMU-index reveals among others the strong multinational concentration in the chemical industry as well as in services and finance. In most of the other industries there is a growing international dispersion of their activities in various countries. Other non-FDI types of strategic cooperation and

alliances as well stimulate the process of internationalization. A survey conducted within the clothing industry reveals a 'self-stimulating dynamic' of international networking. Finally, the location-decision of FDI seems to result from a complex interaction between various local and industry-related factors. On the one hand, factors such as wage costs and labor productivity still play a significant role in the location decision, especially as far as the more labor-intensive activities are concerned. On the other hand, FDI are more and more stimulated by attractive market-opportunities worldwide. The race for the largest market-share continuously appears to be crucial in building a competitive position on the world market.

Bijlagen

Bijlage 1

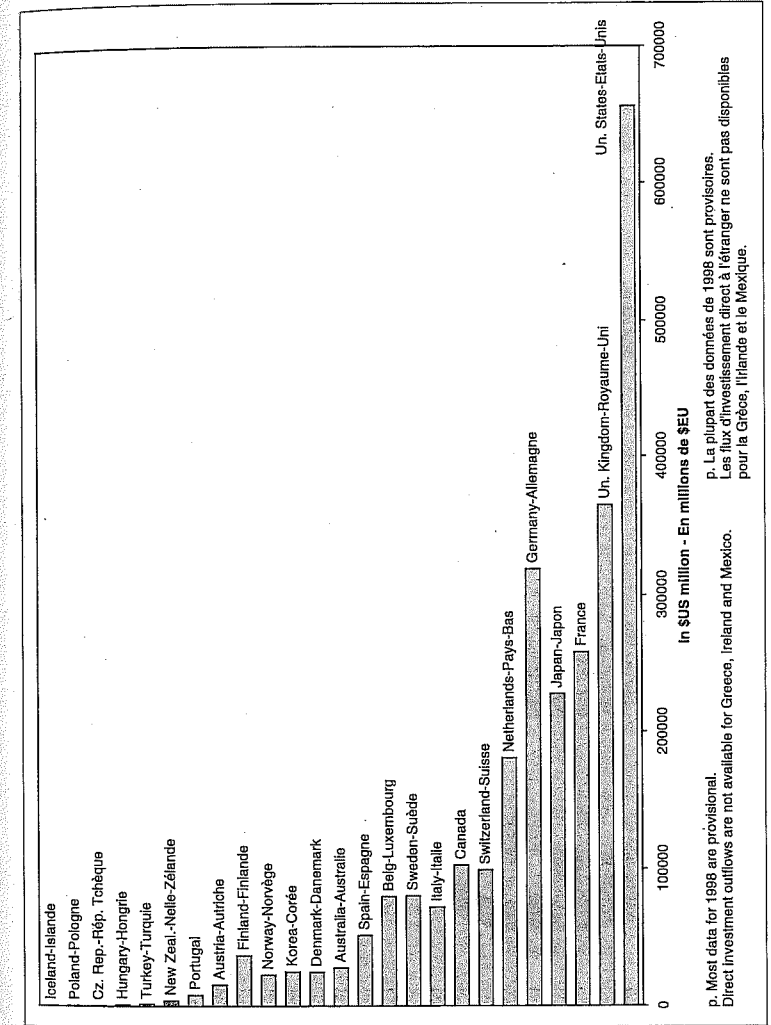
Grafiek 1. Cumulatieve inflows van BDI in OESO-landen, 1990-1998.



Bron: OECD (1999), *Annuaire Statistique des Investissements Directs à l'Étranger*, Paris.

Bijlage 2

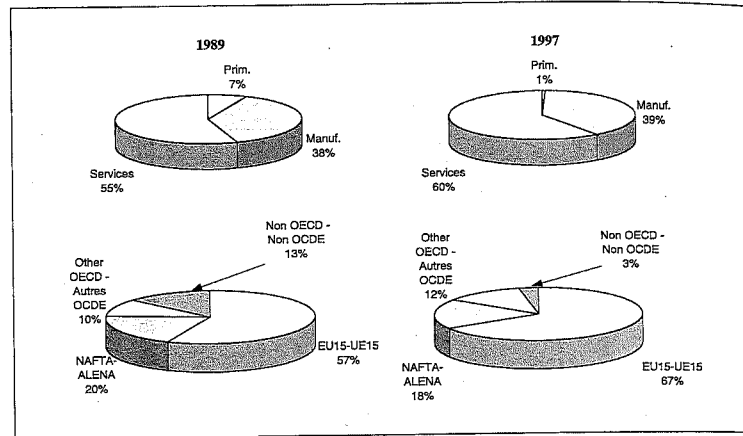
Grafiek 2. Cumulatieve outflows van BDI in OESO-landen, 1990-1998.



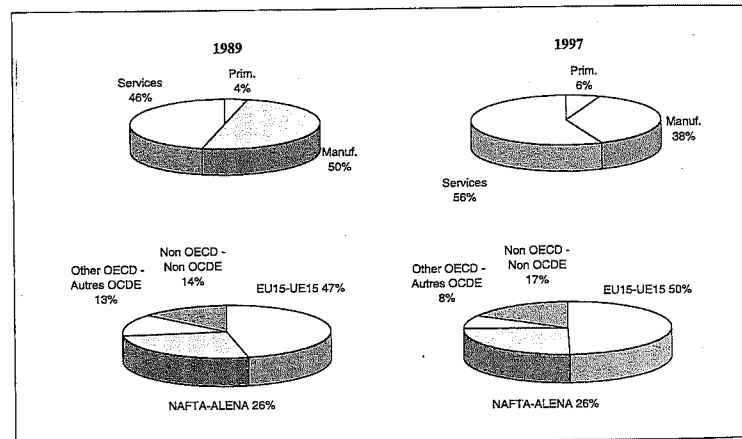
Bron: OECD (1999), *Annuaire Statistique des Investissements Directs à l'Étranger*, Paris.

Bijlage 3

Verdeling van inkomende BDI in 1989 en 1997.



Verdeling van uitgaande BDI in 1989 en 1997.



Bron: OECD (1999), *Annuaire Statistique des Investissements Directs à l'Étranger*, Parijs.

Bijlage 4

Definities en meting (incl. statistische bronnen) van de determinanten van directe buitenlandse investeringen van Franse textiel- en kledingbedrijven.

De volgende acht bepalende factoren van BDI werden als volgt gedefinieerd en empirisch gemeten op basis van de vermelde statistische bronnen, in elk van de landen van bestemming.

- Loonniveau = *het gemiddelde loonniveau in elke nationale textiel- en kledingindustrie, gemeten in constante USD op basis van:*
 - Bureau International du Travail (1995), *Annuaire des Statistiques du Travail*, 1983-1994, Genève.
 - Jungnickel, R. (1993), *Globalization and International Division of Labor, The Role of Technology and Wage Costs*, New York.
 - Werner International Inc. (1998), *Labour Cost Comparisons in the Textile and Clothing Industries*, Brussel/New York.
- Productiviteit = *productiviteit van de arbeid, gemeten in elke nationale textiel- en kledingindustrie per unit op basis van 'toegevoegde waarde/arbeid' in constante USD 1992, uit:*
 - OCDE (1994), *Mondialisation des activités industrielles: étude de cas des industries de l'habillement*, Parijs.
- Technologische innovatie ≈ *relatieve gemiddelde investeringen in nieuwe technologieën en installaties en in R&D door de nationale textiel- en kledingbedrijven, uit:*
 - OCDE (1994), *Statistiques des Principaux Indicateurs Scientifiques et Technologiques de l'OCDE*, 1994.
- Export van Franse textiel- en kledingproducten = *relatief exportaandeel van Franse kleding- en textielproducten naar het land van vestiging in t-1, op basis van:*
 - OCDE, Direction des Statistiques (1995), *Statistiques du commerce extérieur par produits*, Parijs.
- Vraagpotentieel naar textiel- en kledingproducten op de lokale markt ≈ *BNP per capita in relatieve koopkracht en ≈ relatieve textiel- en kledingconsumptie in het land van vestiging via ((T-K Cons / Totale private consumptie) * BBP per cap. in ppp) / 100 op basis van:*

- Nations Unies (1995), *Human Development Report 1994, Programme de Développement des Nations Unies*.
 - Nations Unies (1996), *L'Annuaire Statistique des Nations Unies*.
6. Productie van textiel en kleding = *productie van textiel en kleding als % van de totale nationale productie van 'manufacturing goods'*. Op basis van:
- OCDE (1993), *Statistiques des Structures Industrielles*.
 - UNIDO (1997), *International Yearbook of Industrial Statistics*.
7. Tewerkstelling = *totaal aantal loontrekkende arbeiders en bedienden, werkzaam in de nationale textiel- en kledingindustrie, in verhouding tot het totale aantal loontrekkenden in de nationale nijverheidsindustrie, uitgedrukt in duizendtallen en gemiddelden voor de onderzochte periode 1987-1992, op basis van:*
- OCDE, (1997), *Statistiques de la population active de l'OCDE, 1997*.
8. Scholingsgraad = *gemiddeld aantal opleidingsjaren van de nationale volwassen populatie, uit:*
- Nations Unies (1995), *Human Development Report 1994, Programme de Développement des Nations Unies*.