

WORKING PAPER

4-98

Deelname door Belgische ondernemingen aan de mondialisering,

investeringen in het buitenland en
toelevering vanuit het buitenland, een
vergelijking



**Federaal
Planbureau**

Economische analyses en vooruitzichten

Kunstlaan 47-49

B-1000 Brussel

Tel.: (02)507.73.11

Fax: (02)507.73.73

E-mail: contact@plan.be

URL: <http://www.plan.be>

Bart Van Den Cruyce

Juni 1998

Met dank aan

de Dienst voor Wetenschappelijk
Technisch en Cultureel onderzoek, voor
de financiering van het project en het
toelaten van deze publicatie

Christophe Courcelle , die de tekst
vertaalde naar het Frans

de vele collega's van het FPB
die nuttige opmerkingen formuleerden
op de tekst

De equipe layout van het FPB



Federaal Planbureau

Het Federaal Planbureau (FPB) is een instelling van openbaar nut.

Het FPB voert beleidsrelevant onderzoek uit op het economische, sociaal-economische en leefmilieuterrein.

Hiertoe verzamelt en analyseert het FPB gegevens, onderzoekt het aanneembare toekomstscenario's, identificeert het alternatieven, beoordeelt het de gevolgen van beleidsbeslissingen en formuleert het voorstellen.

Het stelt zijn wetenschappelijke expertise onder meer ter beschikking van de Regering, het Parlement, de sociale gesprekspartners, nationale en internationale instellingen.

Het FPB zorgt voor een ruime verspreiding van haar werkzaamheden. De resultaten van haar onderzoek worden ter kennis gebracht van de gemeenschap en dragen zo bij tot het democratische debat.

Internet

URL: <http://www.plan.be>

E-mail: contact@plan.be

Publicaties

Terugkerende publicaties:

De economische vooruitzichten
De economische begroting
De "Short Term Update"

Planning Papers (de laatste nummers)

Het doel van de "Planning Papers" is de analyse- en onderzoekswerkzaamheden van het Federaal Planbureau te verspreiden.

81. *Le vieillissement démographique - De l'analyse des évolutions de population au risque de conclusions hâtives*
M. Lambrechts - November 1997
82. *De pensioenhervorming - Een nieuwe generatie en een nieuw contract*
M. - J. Festjens - November 1997
83. *Perspectives financières de la Sécurité sociale à l'horizon 2050*
N. Fasquelle, S. Weemaes - November 1997
84. *De prioriteiten van Essen inzake tewerkstelling*
F. Bossier, I. Lebrun, S. Mertens, C. Streel, P. Van Brusselen - Januari 1998

Working Papers (de laatste nummers)

- 2/98 *Economische en budgettaire effecten van een Btw-verlaging op nieuwe particuliere woningen*
F. Bossier, R. Molein, M. Saintrain, C. Streel, F. Vanhorebeek - April 1998
- 3/98 *Belgian Implementation of the ExternE Project - Environmental External Costs of Fuel Cycles: A Policy Case Study on Electricity Taxation*
Bert Steyaert - May 1998

Overname wordt toegestaan, behalve voor handelsdoeleinden, mits bronvermelding.

Verantwoordelijk uitgever: Henri Bogaert

Wettelijk Depot: D/1998/7433/12



Inhoudstafel

	Samenvatting	1
	Synthèse	2
I	De gebruikte gegevens	3
II	Investerings in het buitenland	5
	A. Type van investeringen in het buitenland	5
	B. Invloed van de positie van de onderneming	6
	C. Aard van de activiteiten en landen waarin geïnvesteerd werd	9
	D. De motieven om te investeren in het buitenland	13
III	Toeleveringen vanuit het buitenland	15
	A. Toelevering uit het buitenland en delokalisatie	16
	B. De rol van de positie van de onderneming en de sector	16
	C. Aard van de activiteiten die onderwerp uitmaken van toelevering, en landen waaraan activiteiten uitbesteed worden.	18
	D. Motieven voor toelevering vanuit het buitenland	21
IV	Besluit	23



Samenvatting

In deze paper worden de eerste resultaten van een schriftelijke enquête, beantwoord in januari 1997 door 466 Belgische ondernemingen, gepresenteerd. De enquête werd georganiseerd in het kader van het DWTC-programma van toekomstgericht sociaal-economisch onderzoek rond "innovatie, delocalisatie en werkgelegenheid"¹. De enquêteresultaten laten een opdeling toe van de gegevens van investeringen van Belgische ondernemingen in het buitenland in de periode 1990-1996 en de uitbestedingen aan buitenlandse ondernemingen voor diezelfde periode naar soort economische activiteit. De betrokken activiteiten werden gekruist met de regio's in de wereld die de investeringen of uitbestedde activiteiten aantrokken en geconfronteerd met de door het management opgegeven motieven voor hun beslissing.

Alhoewel de investeringen van Belgische ondernemingen in het buitenland nog sterk gericht zijn op de uitbreiding van de afzetmarkt, tonen de uitbestedingen aan buitenlandse ondernemingen aan dat een belangrijk deel van de ondernemingen in de enquête reeds deel uitmaakt van een internationaal georganiseerd productieproces gericht op het verminderen van de globale productiekost en het profiteren van de regionale specialisaties over de wereld. Die internationale organisatie van de productie heeft evenveel betrekking op hoogtechnologische goederen als op die van andere goederen, maar is minder aanwezig bij de productie van diensten.

Toelevering vanuit het buitenland komt vaker voor bij dochters en filialen van buitenlandse en Belgische groepen dan bij onafhankelijke eenheden, maar bestaat ook bij die laatste groep. Onafhankelijke eenheden hebben daarentegen vaker zelf geïnvesteerd in het buitenland dan dochters en filialen van groepen. Dat laatste resultaat wordt ten dele verklaard door een gebrek aan beslissingsbevoegdheid over investeringen in het buitenland bij deze laatste groep. De ondernemingen die aan het hoofd staan van een Belgische groep hebben het meest frequent geïnvesteerd in, en gebruik gemaakt van toeleveringen vanuit het buitenland.

1. Dit programma, waarvan het Federaal Planbureau het promotorsschap heeft, wordt gefinancierd door het DWTC en loopt tot het jaar 2000 in samenwerking met de KUL (prof dr. L. Sleuwaegen) en de UCL (prof. dr. H. Sneyssens). De verantwoordelijkheid over deze tekst ligt echter volledig bij de auteur.

Synthèse

Ce papier présente les premiers résultats d'une enquête écrite organisée en janvier 1997 auprès de 466 entreprises belges dans le cadre du programme de recherches socio-economiques prospectives sur "l'innovation, la délocalisation et l'emploi" des Services Scientifiques, Techniques et Culturels fédéraux (SSTC)¹. L'enquête révèle les types d'activités ayant fait l'objet d'investissements par des entreprises belges à l'étranger durant la période 1990-1996 ainsi que celles ayant fait l'objet de contrats de sous-traitance accordés par des entreprises belges à des entreprises étrangères durant cette même période. Pour les différentes activités concernées, l'étude fournit une ventilation des régions du monde profitant des investissements et des activités sous-traitées. Cette ventilation est confrontée avec les raisons avancées par les chefs d'entreprises belges pour motiver leur décision.

Quoi que les investissements des entreprises belges à l'étranger soient toujours principalement motivés par l'objectif d'expansion des marchés, les liens de sous-traitance avec des entreprises étrangères démontrent qu'une partie importante des entreprises touchées par l'enquête est impliquée dans un processus de production internationale visant à réduire les frais globaux de production, et à profiter des spécialisations différentes des diverses régions du monde. Cette "internationalisation" touche aussi bien la production à haute technologie, que la production d'autres biens, mais est plus faible dans la production de services.

Le recours à la sous-traitance étrangère est plus important parmi les filiales d'entreprises belges ou étrangères que parmi les unités indépendantes, mais existe aussi dans ce dernier groupe. Par contre, les unités indépendantes et les mères de groupes belges participent plus fréquemment à des investissements à l'étranger que les filiales et sociétés filles de multinationales étrangères. Ce dernier résultat s'explique en partie par le manque de pouvoir de décision sur des investissements à l'étranger de ces dernières. Les entreprises sociétés mères d'un groupe belge ont le plus souvent investi à l'étranger, et ont aussi le plus souvent fait appel à la sous-traitance étrangère.

1. Ce programme, dont le Bureau Fédéral du Plan est promoteur, est financé par le SSTC et s'étend jusqu'en l'an 2000 en collaboration avec la KUL (prof dr. Sleuwaegen) et l'UCL (prof dr. H. Sneyssens). La responsabilité du texte est cependant entièrement celle de l'auteur.



De gebruikte gegevens

De resultaten zijn gebaseerd op de antwoorden op een uitgebreide schriftelijke enquête gericht naar 3000 Belgische ondernemingen, aangeschreven in december 1996 en januari 1997¹. De respons op de enquête bedroeg 15,5%. De verdeling van de 466 respondenten naar sector en grootteklasse van tewerkstelling is nagenoeg dezelfde als die in de steekproef. Die was echter, bewust, geen toevalstrekking uit de totale populatie van Belgische ondernemingen².

Zo werden enkel ondernemingen met minstens 20 werknemers aangeschreven en werden de helft van de aangeschreven bedrijven getrokken uit een bestand van ondernemingen aanwezig op het Federaal Planbureau waarvan geweten is dat zij ofwel een buitenlandse moeder, ofwel een buitenlandse dochter hebben. Dergelijke ondernemingen worden multinationale ondernemingen genoemd. De overige ondernemingen werden getrokken volgens eenzelfde verdeling wat betreft sectoren en grootteklasse van tewerkstelling als de groep van multinationale ondernemingen³. Deze regels hebben gezorgd voor een grote vertegenwoordiging van grote en industriële ondernemingen (53%) onder de respondenten; ook de handel (24%) is goed vertegenwoordigd, vooral als gevolg van het grote aantal filialen van buitenlandse ondernemingen in deze sector.

Uit de resultaten van de enquête bleek verder dat de respondenten in zeer hoge mate blootgesteld staan aan internationale concurrentie. Zo doet 94,3 % van de industriële ondernemingen aan export, en meldt 77,7% van alle respondenten een toename van de externe concurrentie op de exportmarkten in de periode 94-96. 70,3% meldt een toename van de externe concurrentie op de Belgische markt. De helft (50,7%) van de respondenten kende een negatieve evolutie van haar tewerkstelling in voltijdse equivalenten in de periode 1990-1996, de anderen zagen geen (1,5%) of een positieve evolutie (47,8%) van de tewerkstelling.

De onderliggende paper is de eerste in een reeks waarin zal verder gewerkt worden met gegevens uit dezelfde enquête. In een volgende paper zal verder ingegaan worden op de rol die innovatie gespeeld heeft bij het afremmen van delokalisaties, en de groei van de tewerkstelling in België.

-
1. De encodering van de enquêtegegevens werd uitgevoerd door het BASS (UCL), de eerste resultaatverwerking gebeurde op het UCL en het Federaal Planbureau.
 2. Een meer volledige beschrijving van de steekproeftrekking en de eerste resultaten van de enquête kan gevonden worden in het *tussentijds evaluatieverslag* van het DWTC-onderzoeksproject rond "delokalisatie, innovatie en werkgelegenheid" van maart 1998, beschikbaar bij de auteur.
 3. De bedoeling hiervan was per sector en grootteklasse over een voldoende groot aantal niet-multinationale ondernemingen te beschikken, om het effect van het bestaan van banden met buitenlandse ondernemingen te kunnen onderzoeken.



Investeringen in het buitenland

A. Type van investeringen in het buitenland

Als Directe Investering in het Buitenland (DIB) werden alle participaties, vanaf 10% van het totaal geïnvesteerde kapitaal, van een van de onderstaande types a, b, c of d beschouwd:

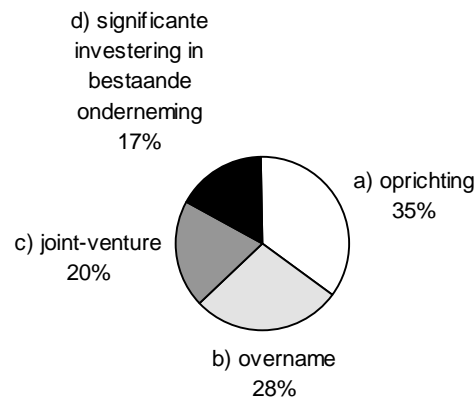
- a) oprichting van een dochteronderneming
- b) overname van een onderneming of bestaande entiteit
- c) joint-venture: een participatie met één of meerdere ondernemingen
- d) een significante investering tijdens de periode '90-'96 in een reeds bestaande onderneming van het type a, b, of c.

Globaal hebben 115 ondernemingen, hetzij 24.7 % van de 466 respondenten, directe investeringen in het buitenland ondernomen in de periode 1990-1996. 82 ondernemingen verklaarden geïnvesteerd te hebben in de periode 1990-1993. 92 ondernemingen hebben geïnvesteerd in het buitenland in de periode 1994-1996. 110 van de 115 ondernemingen gaven aan hoeveel investeringsprojecten zij gerealiseerd hebben en om welk type van investeringen het ging. Deze 110 ondernemingen realiseerden in het totaal 385 investeringen in het buitenland in de periode 1990-1996, voor een over dezelfde periode gecumuleerd bedrag van minstens¹ 137 miljard BEF².

-
1. Minstens, omdat slechts 62 van de 115 investeerders het gecumuleerde bedrag van hun investeringen specificieerden.
 2. Ter vergelijking: de gecumuleerde bruto Belgische investeringen in de vorm van participaties, creaties en uitbreidingen in het buitenland, bedroegen voor diezelfde periode 858 miljard Bef. (cijfers NBB, 1998)

FIGUUR 1 - Type investeringen in het buitenland van de ondernemingen in de enquête

Type investering van minstens 10% van het geïnvesteerde kapitaal bij 385 Directe Investerings in het Buitenland door 110 Belgische ondernemingen (respons deelvraag=96%)



Uit de figuur blijkt dat 35% van de investeringen bestond uit oprichtingen, 28% uit overnames, 20% uit joint-ventures, en 17% uit uitbreidingen van ondernemingen reeds verbonden met de Belgische investeerder voor 1990. Het groot aantal oprichtingen, overnames, en joint ventures en het betrekkelijk klein aantal investeringen in reeds bestaande dochters en entiteiten, geeft aan dat er in de periode 1990-1996 heel wat nieuwe investeringen in het buitenland gerealiseerd werden.

In de volgende punten zal besproken worden wat de invloed was van de positie van de onderneming op de kans dat zij geïnvesteerd heeft in het buitenland, in welke landen en activiteiten geïnvesteerd werd en wat de hoofdmotieven waren voor deze investeringen.

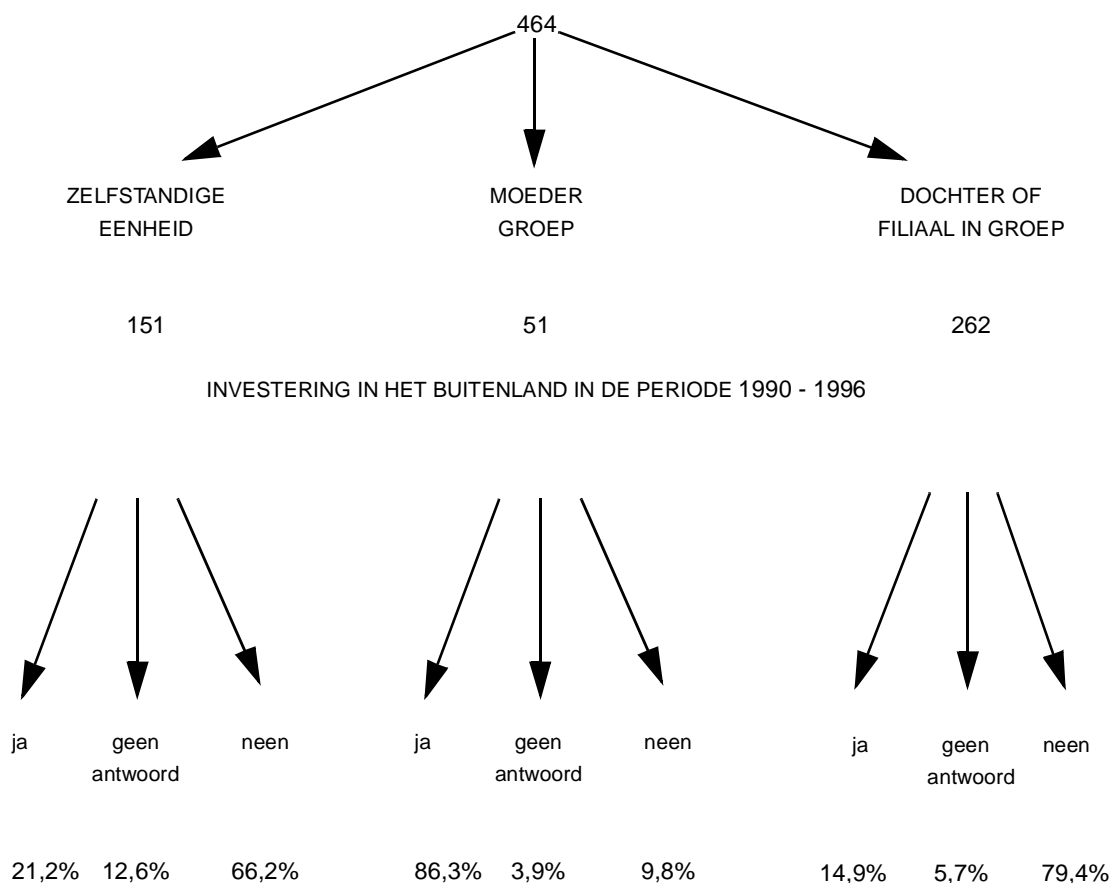
B. Invloed van de positie van de onderneming

De kans dat een onderneming investeert in het buitenland hangt in grote mate af van haar relatie tot andere ondernemingen (is zij een onafhankelijke eenheid, of verbonden met andere ondernemingen als moeder of dochter?) en de vraag of zij al dan niet de beslissingsbevoegdheid heeft over investeringen in het buitenland. Dit wordt geïllustreerd in de figuren 1 en 2.

Uit figuur 2 blijkt dat ondernemingen die moeder zijn van een groep met een veel grotere waarschijnlijkheid (86,3%) geïnvesteerd hebben in het buitenland dan ondernemingen die zichzelf zien als zelfstandige eenheden (21,2%) en filialen en dochters van groepen (14,9%). De in de figuur getoonde verschillen zijn signifi-

cant, ook die tussen de zelfstandige eenheden en de filialen en dochters¹. Het verschil tussen die twee is echter bijna volledig toe te schrijven aan het feit dat wel 78,6% van de filialen of dochters behoren tot buitenlandse groepen². Als men bij de dochters en filialen het onderscheid maakt tussen dochters van Belgische en buitenlandse groepen, dan blijkt dat bij de eerste groep 19,6 % en bij de tweede groep nog slechts 13,6 % geïnvesteerd heeft in het buitenland.

FIGUUR 2 - Positie van de ondernemingen en investeringen in het buitenland



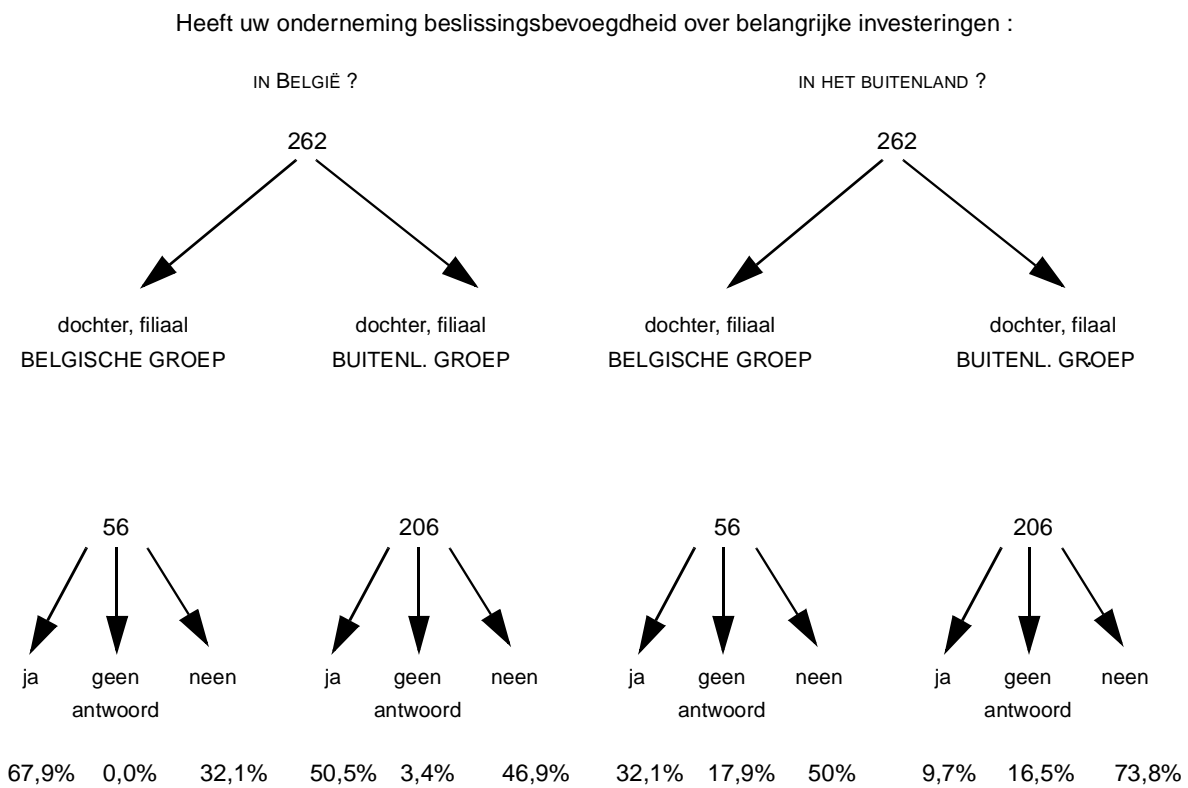
Dat filialen en dochters binnen groepen, en in het bijzonder die van buitenlandse groepen in België, weinig zelf investeren in het buitenland is niet zo verwonderlijk aangezien zij, onder meer voor toeleveringen en verkoop in het buitenland, reeds gebruik kunnen maken van een netwerk van buitenlandse ondernemingen opgebouwd door hun moeder. Bij filialen en dochters is het bovendien niet voor de hand liggend dat zij een bevoegdheid hebben over investeringen in het buitenland of in België. Daarom werd aan deze groep van ondernemingen expliciet de vraag gesteld of zij al dan niet beslissingsbevoegdheid hebben over belangrij-

1. De Chi kwadraat waarde bij een toets van de nulhypothese dat er geen verschil bedraagt tussen die twee groepen bedraagt 9,914 , wat leidt tot een prob-value, of een kans op het foutief verwerpen van de nulhypothese gelijk is aan 0,007.
2. Bij 71,8 % is er een directe buitenlandse meerderheidsparticipatie. Bij 6,8 % is de buitenlandse meerderheid indirect (via de buitenlandse controle over een Belgische moeder) , maar verklaarde de onderneming toch te behoren tot een buitenlandse groep.

ke investeringen in België en het buitenland. De antwoorden op die vraag worden weergegeven in figuur 3. Er werd een onderscheid gemaakt tussen Belgische en buitenlandse groepen in functie van het direct aandeelhouderschap en het thuisland van de moeder¹.

Een meerderheid van de filialen en dochters beschikt over (mede-)beslissingsbevoegdheid over belangrijke investeringen in België, dit zowel voor filialen en dochters van Belgische groepen (67,9%) als voor die van buitenlandse groepen (50,5%). Slechts een minderheid (respectievelijk 32,1% en 9,7% binnen de Belgische en buitenlandse groepen) van de bevraagde filialen en dochters beschikt echter over een bevoegdheid om zelf te investeren in het buitenland.

FIGUUR 3 - Beslissingsbevoegdheid van dochters en filialen over belangrijke investeringen



Zo'n 17% van de filialen en dochters laat de vraag naar de bevoegdheid over investeringen in het buitenland onbeantwoord, wat er op kan wijzen dat hun bevoegdheid op dat terrein niet erg duidelijk, of beperkt is. Zowel in België als in het buitenland hebben filialen en dochters van Belgische groepen vaker beslissingsbevoegdheid over belangrijke investeringen dan filialen van buitenlandse

1. Van 188 filialen of dochters in de enquête was een meerderheid van de directe aandeelhouders buitenlands. Deze groep werd uitgebreid met 18 ondernemingen met een meerderheid van de aandelen in handen van Belgische ondernemingen die zelf verklaarden te behoren tot een uit het buitenland afkomstige groep. Kleindochters of achterkleindochters van buitenlandse ondernemingen kwamen dus enkel in de categorie filialen of dochters van buitenlandse groepen terecht als zij dat zelf zo aangaven. Zo verklaarden de meeste klein- en achterkleindochters van Suez in de enquête eind 1996 te behoren tot een groep met thuisland in België.

groepen¹. Toch hebben ook de dochters van Belgische groepen slechts in 32,1% van de gevallen de bevoegdheid over investeringen in het buitenland.

C. Aard van de activiteiten en landen waarin geïnvesteerd werd

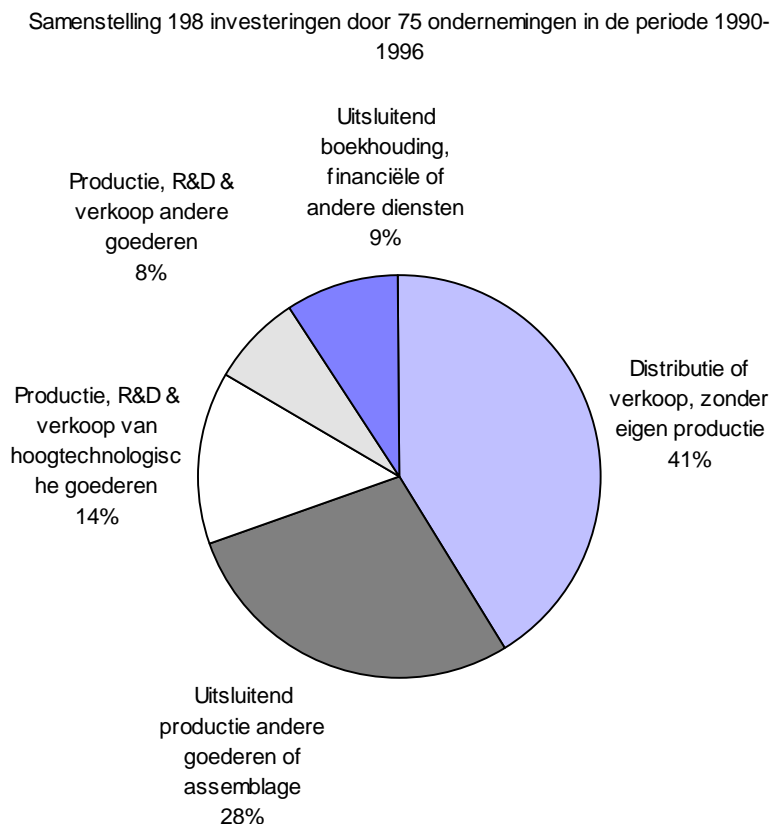
Aan de ondernemingen met investeringen in het buitenland werd gevraagd aan te geven op welke activiteiten en landen hun belangrijke investeringsprojecten in het buitenland in de periode 1990-1996 betrekking hadden. Er werd een onderscheid gemaakt tussen 7 types activiteiten: studiebureau en centrum voor R&D; productie van hoogtechnologische goederen; productie van andere goederen; assemblage; verpakking, distributie en andere logistieke diensten; marketing&verkoop; en boekhouding, financiën en andere diensten. De respondenten (deze vraag werd gesteld aan de boekhoudkundige dienst van de onderneming) konden een combinatie van deze activiteiten aankruisen per investeringsproject. Zij werden gevraagd zelf het onderscheid te maken tussen hoogtechnologische en andere producten op basis van een OESO-lijst (1995) met een precieze en limitatieve omschrijving van hoogtechnologische producten per sector die toegevoegd was aan de vragenlijst.

75 van de 115 ondernemingen die meldden geïnvesteerd te hebben in het buitenland gaven een antwoord op de vraag naar het type activiteit van de investering. Hun antwoorden slaan op een totaal van 198 investeringen in het buitenland. In figuur 4 wordt aangeduid welke activiteitencombinaties het meest voorkwamen. De percentages zijn berekend op het niveau van de 198 investeringsprojecten. Wel 41 % van de gemelde investeringsprojecten in het buitenland betreffen enkel het opzetten of overnemen van een distributienetwerk of een verkooppunt. In 50% van de gevallen wordt geïnvesteerd in de productie van goederen. In 28% gaat het enkel om de productie van niet-hoogtechnologische goederen of om assemblage, in 14 % gaat het ook om de productie van hoogtechnologische goederen, en in 8% van de gevallen wordt de productie van niet-hoogtechnologische goederen vergezeld van een lokale distributie of verkoop (en vaak ook van lokale R&D). In 9 % van de gevallen wordt geïnvesteerd in boekhoudkundige, financiële of andere dienstverlening in het buitenland².

De meeste ondernemingen die geïnvesteerd hebben in het buitenland hebben dat meermaals gedaan in de periode 1990-1996. Er zijn echter ook 30 ondernemingen die slechts één belangrijke investering in het buitenland melden. In 17 gevallen, of 57%, gaat dat om een distributie of verkoopskantoor; in 11 gevallen om de productie van niet-hoogtechnologische goederen. Ondernemingen die nog maar weinig investeerden in het buitenland deden dat dus in grotere mate in verkooppunten, maar een aantal onder hen waagt direct de stap naar de productie in het buitenland.

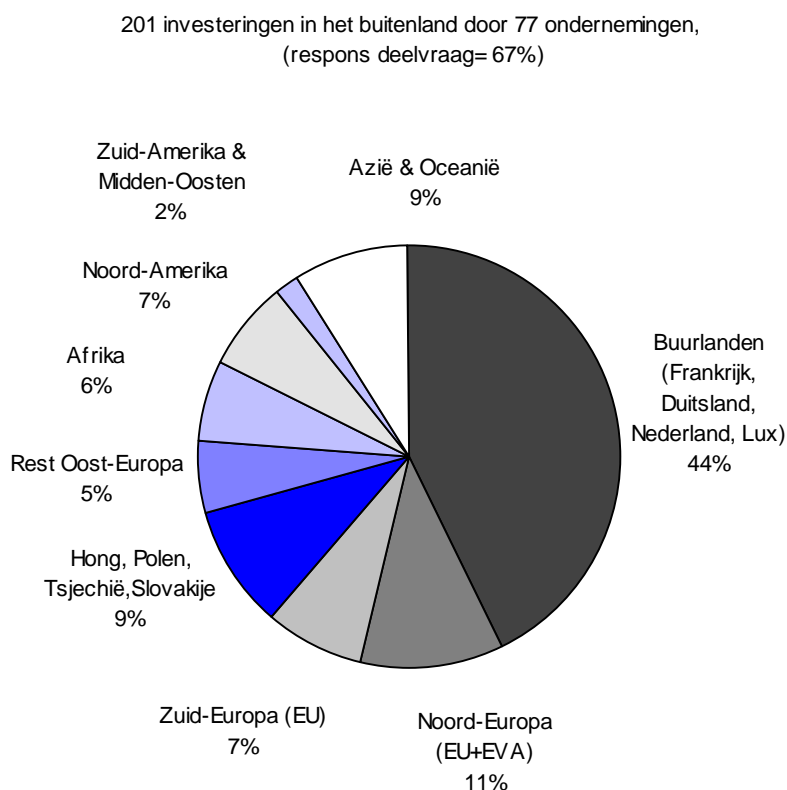
-
1. De X^2 -waarde voor verschil tussen ondernemingen van Belgische en buitenlandse groepen bedraagt 6.348 (prob-value 0.042) voor investeringen in België en 18.953 (prob-value 0.001) voor investeringen in het buitenland. Het thuisland van de groep heeft dus een significant effect op de beslissingsbevoegdheid over investeringen in het buitenland en in België.
 2. Deze groep bevat ook één geval waar uitsluitend in R&D geïnvesteerd werd.

FIGUUR 4 - Aard van de activiteiten waarin geïnvesteerd werd in het buitenland in 1990-1996



Gegeven de limitatieve omschrijving van welke producten hoog-technologisch zijn op de OESO-lijst, is het niet geringe globale aandeel van investeringen in de productie van (onder meer) hoogtechnologische goederen opvallend. De 14% investeringen in hoogtechnologische producties in het buitenland werden gerealiseerd door slechts 12 ondernemingen, die meestal meerdere investeringen in het buitenland in de periode 1990-1996 ondernamen, en ook in België personeel tewerkstellen in hoogtechnologische activiteiten. De productie van hoogtechnologische goederen ging in de helft van de gevallen gepaard met een lokale verkoop van deze goederen, en vaak ook met R&D. Ter vergelijking: de productie van eenvoudige goederen ging slechts in 22% van de gevallen gepaard met het opzetten van een lokaal verkoopsnetwerk.

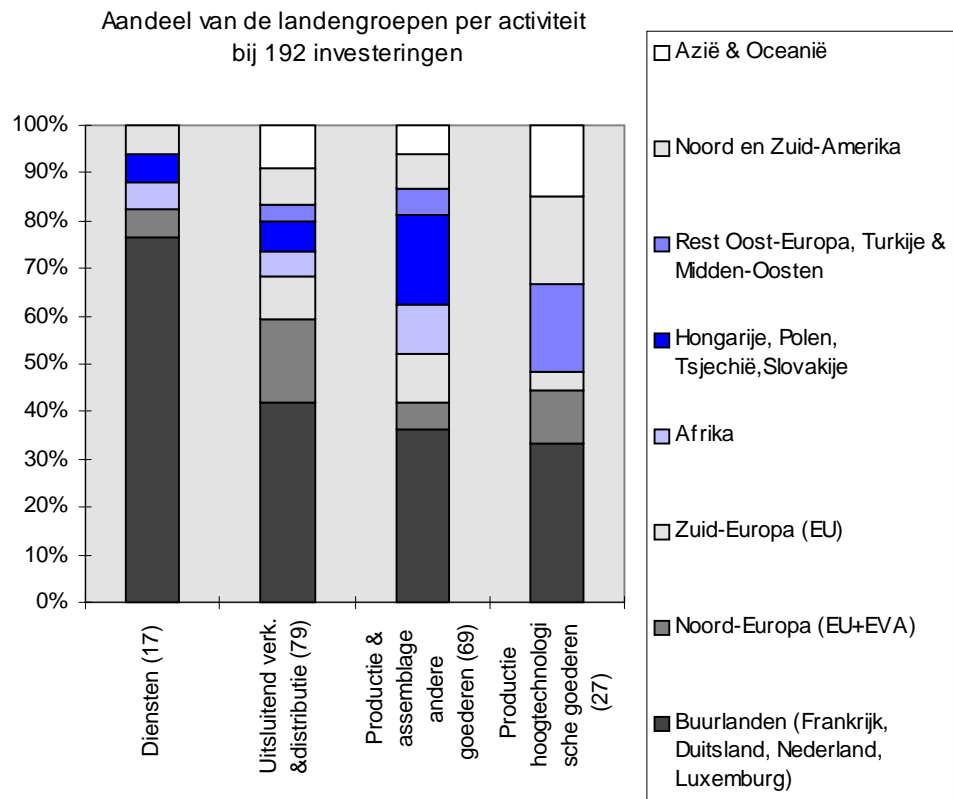
In figuur 5 worden de investeringsprojecten opgedeeld volgens de landengroepen waarin geïnvesteerd werd. De landengroepen zijn er gerangschikt volgens hun geografische afstand tot België. De afstand tot België blijkt een minstens even belangrijke rol te spelen bij de kans op het aantrekken van investeringen als de grootte van de betrokken economieën: 44% van de 201 investeringsprojecten gemeld door de respondenten werden uitgevoerd in één van onze directe buurlanden: Frankrijk, Nederland, Duitsland of Luxemburg; 62% van de investeringsprojecten gebeurden binnen de Europese Economische Ruimte (E.E.R.=EU(15) + EVA), waarbij de Noord-Europese landen belangrijker zijn dan de Zuid-Europese (Italië, Spanje, Portugal, en Griekenland).

FIGUUR 5 - Landen waarin geïnvesteerd werd in de periode 1990-1996

Buiten de Europese Unie waren de Oost-Europese landen, met in totaal 14%, de belangrijkste ontvanger van investeringen door de ondernemingen in de enquête. Het leeuwedeel van deze investeringen ging naar Hongarije, Polen, Tsjechië of Slovakije. Afrika (waaronder vooral Tunesië en Marokko) trok slechts 6% aan van de investeringen door de ondervraagde Belgische ondernemingen in de periode 1990-1996. Het gewicht van Noord-Amerika en Azië is groter, maar is in verhouding tot het economisch belang van deze regio's klein.

In de volgende figuur worden de gegevens over het land en de activiteit gekruist. Voor 4 groepen van activiteiten wordt het aandeel van elke landengroep in het aantal investeringsprojecten weergegeven. Het aantal betrokken activiteiten staat onderaan de tabel. De geografische afstand tot België heeft, gezien het grote gewicht van de buurlanden, altijd een grote betekenis, maar is van doorslaggevend belang bij de investeringen in dienstverlening in financiële, boekhoudkundige en andere diensten in het buitenland.

FIGUUR 6 - Aandeel van de landengroepen per activiteit waarin geïnvesteerd wordt



Bij de twee volgende activiteiten, de investeringen in (uitsluitend) distributie en verkooppunten en die in de productie van niet hoogtechnologische goederen en assemblage, speelt de afstand tot België ook een rol, maar speelt ook nog minstens één andere factor mee. Bij de distributie en verkoop is dat de rijkdom en omvang van de afzetmarkt: de investeringen gaan er in sterkere mate naar onze (rijke) buurlanden, de Noord-Europese landen, Noord-Amerika en (de rijke landen in) Azië dan dat het geval is bij investeringen in de productie van niet-hoogtechnologische goederen en assemblage. Van de investeringen in productie van niet-hoogtechnologische goederen en assemblage ging daarentegen meer dan 40% naar Zuid-Europa, Noord-Afrika of Hongarije, Polen, Tsjechië en Slovakije ! Het grote gewicht van deze laatste groep, in tegenstelling tot de Rest van Oost Europa en (de armere landen in) Azië, geeft aan dat de rol van de geografische nabijheid hier nog niet helemaal uitgespeeld is.

De afstand tot België speelt het minst bij investeringen in de productie van hoogtechnologische goederen. Meer dan 50% van die investeringen gaat naar landen buiten de EU: naar Noord-Amerika, Azië en de Rest van Oost-Europa¹. Dit heeft niet zozeer te maken met lagere loonkosten (het merendeel van de investeringen in Azië gaat naar de rijkste landen: Japan, Taiwan, Zuid Korea en Singapore), maar wel met de rijkdom of omvang van deze afzetmarkten. De investeringen in hoogtechnologische productie beantwoorden het meest aan het klassieke model van competitieve voordelen van multinationale ondernemingen. Vanuit die visie zal een succesvolle Belgische onderneming die een technologische of organisatorische voorsprong verworven heeft op andere ondernemingen in België en in het buitenland haar winst maximaliseren door ook in het buitenland, en dan vooral in rijke en verre afzetmarkten, waar levering en bediening vanuit België duur is, een volledige productieketen op te starten. Tot dat geheel behoort vaak ook het verrichten van lokale R&D.

Deze interpretatie houdt in dat de investeringen in het buitenland door Belgische ondernemingen in hoog technologische activiteiten geen delokalisaties van activiteiten zijn maar dat het om marktexpansies gaat, mogelijk gemaakt door een technologische voorsprong. Dit betekent niet dat er in de ondervraagde groep ondernemingen geen delokalisatie van hoogtechnologische productie plaats gevonden heeft. Er is juist evidentie dat zulks wel het geval was (zie verder), maar dat, als dergelijke delokalisaties plaatsvonden, die niet gepaard gingen met een investering door de Belgische onderneming zelf, maar eerder met een uitbesteding aan een buitenlandse onderneming.

D. De motieven om te investeren in het buitenland

Aan de ondernemingen met investeringen in het buitenland werd gevraagd, in volgorde, hun drie belangrijkste motieven daartoe te geven. Zij konden kiezen uit een voorgedrukte lijst van alternatieven, of mochten zelf een bijkomend motief formuleren. Alle in figuur 7 gespecificeerde motieven kwamen voor op de voorgedrukte lijst. In de figuur wordt enkel het eerst gerangschikte motief beschouwd. De verdeling van de hoofdmotieven voor investeringen in het buitenland is duidelijk. Het gros van de investeringen in het buitenland van de met de enquête bevraagde ondernemingen is gericht op de aanwezigheid op nieuwe of groeiende markten voor de onderneming. Het “nieuwe” of “groeiende” karakter van deze markten moeten mede geïnterpreteerd worden vanuit het standpunt van de onderneming, daar uit figuur 5 bleek dat de meeste investeringen gingen naar directe buurlanden of naar andere EU-landen. Slechts 23 % van de investeringsprojecten betrof Oost-Europa of Azië.

1. Het argument dat er lokaal voldoende geschoold personeel moet zijn vormt blijkbaar geen beperking voor de investeringen in de Rest van Oost-Europa, maar naast het meer beperkte belang van de lokale afzetmarkten wel in de nabije Oost-Europese landen, Zuid-Europa en Afrika

FIGUUR 7 - Motieven om te investeren in het buitenland, periode 1990-1996



Voor 12 % van de in het buitenland investerende ondernemingen vormden de lagere loonkosten in het gastland het hoofdmotief. Deze ondernemingen investeerden allen in de productie of assemblage van goederen. 4 van de 13 betrokken ondernemingen behoren tot de kledingsector (confectie). Dat slechts 12 % lagere loonkosten en 4% de voordelen van de internationale verdeling van de productie, of de toegang tot grondstoffen en transportkosten als hoofdmotief voor investeringen in het buitenland opgeeft is merkwaardig, gegeven dat 28% van de investeringen uitsluitend naar de productie van niet-hoogtechnologische goederen of assemblage gingen. Een deel van de verklaring is dat ondernemingen met slechts één investering in het buitenland, die in grotere mate verkoop- en distributienetwerken opzetten, evenveel dan de anderen doorwegen bij de analyse van de motieven, maar minder bij de verdeling van de investeringen volgens aard van de activiteit¹. Er zijn ook ondernemingen die enkel in productieactiviteiten in het buitenland geïnvesteerd hebben en toch de toegang tot nieuwe en groeiende markten als hoofdmotief aanduiden. Bij deze ondernemingen, die vaak investeerden in de groep nabije Oost-Europese landen, komt het motief “lagere loonkosten” of “voordelen van de internationale verdeling van de productie” bijna altijd op de tweede of derde plaats.

1. De analyse van de motieven gebeurde op het niveau van de investeerder, die van de activiteiten op dat van de het specifieke vesteringsproject.



Toeleveringen vanuit het buitenland

Toeleveringen vanuit het buitenland worden hier gebruikt als een synoniem voor uitbesteding van activiteiten aan een buitenlandse onderneming. In de vragenlijst werd een toelevering van uit het buitenland gedefinieerd als een activiteit die de Belgische onderneming in het buitenland uitbesteedt, met een onderscheid tussen 2 types¹:

- a) maakloon (u bent en blijft eigenaar van de goederen die u voor maakloon exporteert voor verwerking om ze daarna weer in te voeren)
- b) andere vormen van toelevering (u laat in het buitenland een stuk produceren door een buitenlandse onderneming)

Het is niet voldoende dat de onderneming importeert vanuit het buitenland, het moet gaan om de levering van onderdelen die passen in de eigen productie of om bewerking van een intermediair product in het buitenland (maakloon). Gegeven haar definitie, impliceert toelevering vanuit het buitenland het bestaan van een nauwe samenwerking met de betrokken buitenlandse onderneming, en het bestaan van een internationaal georganiseerde productie².

166 op 466, hetzij 35,6% van de respondenten heeft in de periode 1990-1996 laten toeleveren vanuit het buitenland. Dit is duidelijk meer dan de 24,7% die verklaarde geïnvesteerd te hebben in het buitenland in dezelfde periode. Onder de industriële ondernemingen besteedt 44% activiteiten uit aan het buitenland. De industriële ondernemingen in de enquête besteedden in 1995 voor minstens 160 miljard Bef uit aan het buitenland³. Bij de industriële ondernemingen met toeleveringen werd gemiddeld 17% van de omzet gespendeerd aan buitenlandse onderaannemers in datzelfde jaar. Ook 35% van de ondernemingen met een handelsactiviteit in België vermelden het bestaan van toelevering vanuit het buitenland. De bestedingen aan toeleveringen vanuit het buitenland bedragen bij deze groep gemiddeld wel 78,2% van de omzet, waardoor er weinig plaats overblijft voor de overige invoer.

Net zoals dat gedaan werd voor de investeringen in het buitenland zal de invloed van de positie van de onderneming nagegaan worden op de kans dat zij liet toeleveren vanuit het buitenland en wordt geanalyseerd welke activiteiten uitbesteed worden en naar welke landen zij gaan. Eerst wordt echter duidelijk ge-

1. 20 % van de gemelde toeleveringen in de enquête behoorde tot het eerste type, 76 % tot het tweede, voor 4 % van de toeleveringen werden de beide formules toegepast

2. In de Engelstalige literatuur spreekt men in dat verband van de "global supply chain"

3. Dit bedrag is gebaseerd op cijfers over 67 van de 108 industriële bedrijven met toelevering vanuit het buitenland. 127 miljard aan toeleveringen is toe te schrijven aan één auto-assemblagebedrijf.

maakt wat het verband is tussen toelevering vanuit het buitenland en delokalisatie.

A. Toelevering uit het buitenland en delokalisatie

Een delokalisatie impliceert de overheveling naar het buitenland van een activiteit met overeenstemmende stopzetting of vermindering van activiteit en/ of tewerkstelling in België. Het hoeft hier niet te gaan om een volledig productieproces. De overheveling van één schakel in het productieproces, bijvoorbeeld de assemblage, kan al volstaan om van delokalisatie te spreken. Uitbesteding van activiteiten aan een buitenlandse onderneming is een vorm van delokalisatie als ze ertoe leidt dat een activiteit die voorheen in België verricht werd daar afgebouwd wordt, en de geproduceerde stukken, diensten of (half-)afgewerkte producten voortaan ingevoerd worden vanuit het buitenland.

Dat er een toeleveringscontract bestaat met een buitenlandse firma impliceert echter niet noodzakelijk dat er ook een delokalisatie plaatsgevonden heeft. Een onderneming kan immers reeds van bij haar oprichting of bij het opstarten van een nieuwe productielijn gebruik maken van toelevering vanuit het buitenland. Van de 166 ondernemingen die lieten toeleveren vanuit het buitenland meldde 31% het voorkomen van vervangingen van productieactiviteiten in België door invoer in de periode 1990-1995, terwijl 61% meldde dat er geen dergelijke vervangingen plaatsvonden en 8% geen antwoord gaf op deze vraag.

Toelevering vanuit het buitenland is dus geen synoniem voor een delokalisatie. Toch bestaat er een verband. Bij de ondernemingen in de enquête die geen activiteiten uitbesteden aan het buitenland, meldde slechts 12% het voorkomen van een vervanging van binnenlandse productie door invoer in de periode 1990-1995. Van de ondernemingen met een vervanging van binnenlandse productie door invoer zijn er wel 59% met uitbestedingen van activiteiten aan het buitenland. Dat wijst erop dat ondernemingen die tot delokalisatie van een deel van hun activiteiten naar het buitenland overgaan dat vaak doen in de vorm van uitbestedingen.

B. De rol van de positie van de onderneming en de sector

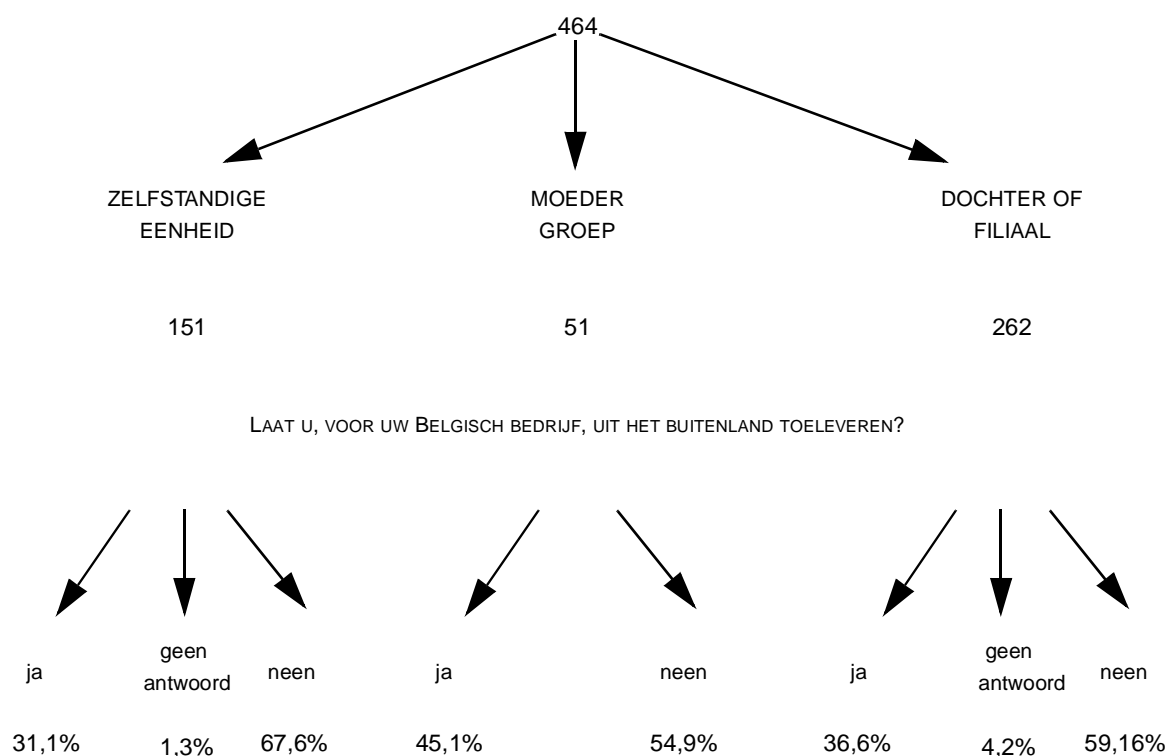
De vraag of de onderneming bevoegd is om het produceren van een onderdeel uit te besteden aan het buitenland is minder relevant dan bij investeringen. Die toelevering kan ook beslist zijn door de moeder, en moet in elk geval passen binnen de strategie van de groep waartoe een onderneming behoort. Wel relevant is of een onderneming al dan niet behoort tot een groep, of een netwerk van ondernemingen. Dit vanuit het idee dat toeleveringen, zeker als die vanuit het buitenland moeten komen, op een meer betrouwbare en duurzame wijze kunnen gebeuren als dat gebeurt binnen een groep.

In figuur 8 hieronder wordt de invloed van de positie van een onderneming nagegaan op de kans dat zij de productie van een onderdeel uitbesteed heeft aan het buitenland. Uit de figuur blijkt dat de ondernemingen die aan het hoofd staan van een groep (45,1%) of behoren tot een groep (36,6%) met een grotere waar-

schijnlijkheid lieten toeleveren vanuit het buitenland dan zelfstandige eenheden (31,1%). De verschillen tussen de drie groepen zijn klein, maar significant op een betrouwbaarheids niveau van 90%¹. Een vergelijking met figuur 2 leert dat het resultaat dat er meer ondernemingen zijn met toelevering vanuit het buitenland dan met investeringen in het buitenland volledig toe te schrijven is aan de twee meest vertegenwoordigde groepen: de “zelfstandige eenheden” en de “dochter en filialen”. De moeders van Belgische groepen zijn daarentegen eerder geneigd te gaan investeren in het buitenland, dan er onderaannemingscontracten aan te gaan.

Binnen de groep dochters en filialen maakt het deze keer *geen* verschil uit of de onderneming behoort tot een buitenlandse of een Belgische groep. De kans dat een dochter van een Belgische groep laat toeleveren uit het buitenland is even groot als die dat de dochter of het filiaal van een buitenlandse groep laat toeleveren². Het is niet zozeer de nationaliteit van de moeder, maar wel het feit dat er, via de moeder, reeds een band bestaat met buitenlandse ondernemingen die de kans op het bestaan van toelevering vanuit het buitenland verhoogt. Aangezien 86 % van de moeders van Belgische groepen reeds geïnvesteerd heeft in het buitenland maakt het niet uit of de groep Belgisch of buitenlands is.

FIGUUR 8 - Uitbesteding van activiteiten aan het buitenland volgens positie onderneming



1. De X^2 -waarde bij een toets van de hypothese dat er geen verschil is tussen zelfstandige eenheden en dochters en filialen bedraagt 8,13, wat een prob-waarde oplevert van 0,087. De invloed van de positie van de onderneming op de mate van toeleveringen vanuit het buitenland is het sterkst bij ondernemingen met een handelsactiviteit en industriële ondernemingen.
2. Het aandeel met toelevering is bij dochters van Belgische groepen 35,7%, bij dochters van buitenlandse groepen 36,9%. Het verschil is niet significant.

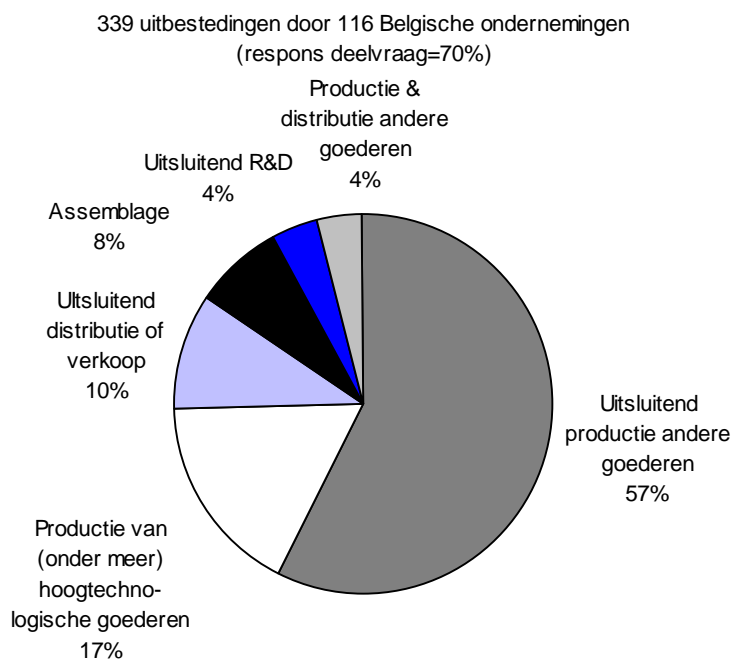
De kans op toelieferingen hangt ook in sterke mate af van de hoofdactiviteit van de onderneming in België. In de industrie laat gemiddeld 44 % van de ondernemingen toelievere vanuit het buitenland, in de handel is dat nog 35%¹. Het cijfer voor de gehele industrie verbergt echter grote verschillen tussen industriële sectoren: de sectoren met het grootste aandeel van ondernemingen met toeliefering vanuit het buitenland zijn: de kleding en textielsector (62%), de vervaardiging van transportmiddelen (67%) en de productie van machines, apparaten en werktuigen (62%). Sectoren met weinig toelieferingen zijn de voeding- en genotmiddelenindustrie (24,1%), de hout en papierindustrie (28%) en de petrochemie en chemie (32,5%). Ook deze verschillen tussen sectoren binnen de industrie zijn significant op een 95% betrouwbaarheidsniveau.

C. Aard van de activiteiten die onderwerp uitmaken van toeliefering, en landen waaraan activiteiten uitbesteed worden.

In figuur 9 worden 339 uitbestedingen door 116 Belgische ondernemingen verdeeld volgens de aard van de uitbestede activiteiten. Er wordt een onderscheid gemaakt tussen “uitsluitend productie van andere (niet-hoogtechnologische) goederen”, “de productie van (onder meer) hoogtechnologische goederen”², “uitsluitend distributie en/of verkoop”, “assemblage”, “uitsluitend R&D”, en “productie gecombineerd met distributie van goederen”.

57% van de uitbestedingen hebben uitsluitend betrekking op de productie van niet-hoogtechnologische goederen. Bij de investeringen bedroeg het aandeel van deze activiteit, aangevuld met assemblage, slechts 28%. Dit impliceert dat toelieferingen veel belangrijker zijn dan investeringen voor ondernemingen actief in de productie van niet-hoogtechnologische goederen. Er wordt nu wel een onderscheid gemaakt tussen assemblage en productie van andere goederen. 8 % van de gerapporteerde uitbestedingen hebben betrekking op assemblage. Het gaat in de enquêtegegevens niet om de assemblage van vervoersmiddelen, wel om de uitbesteding van assemblageactiviteiten door ondernemingen in de kleding (confectie) en textielsector, of in de vervaardiging van (niet elektronische) machines, apparaten en werktuigen .

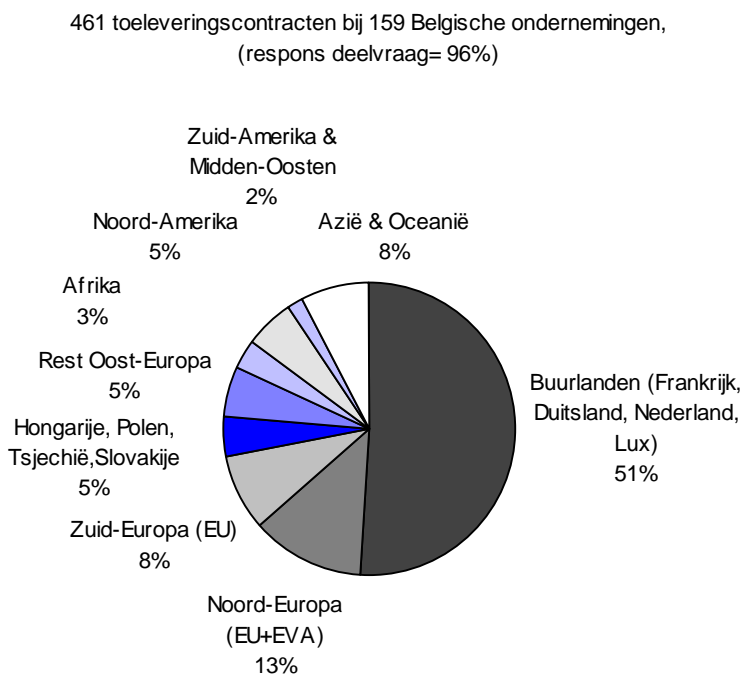
-
1. Dit percentage lijkt hoog, aangezien het wel degelijk moet gaan om maakloon of de het toelievere van onderdelen, wat het bestaan van een productieactiviteit in België vereist. Dat de hoofdactiviteit van een onderneming in 1996 handel is, sluit echter niet uit dat de onderneming ook nog productieactiviteiten heeft. Ook ondernemingen die in 1990 een productieactiviteit hadden, die grotendeels overbrachten naar het buitenland en in 1996 als hoofdactiviteit handel overhouden kunnen positief antwoorden op de vraag naar toeliefering vanuit het buitenland.
 2. De respondenten dienden zelf uit te maken of het om hoogtechnologische goederen ging op basis van een gedetailleerde lijst van hoogtechnologische producten van de OESO (1995) die bij de vragenlijst gevoegd was.

FIGUUR 9 - Aard van de activiteiten die uitbesteed werden in de periode 1990-1996

17% van de toelieferingen uit het buitenland omvat bewerkingen op, of de productie van onderdelen van hoogtechnologische goederen. Ondernemingen uit uiteenlopende sectoren maken gebruik van dergelijke toelieferingen, maar de concentratie van toelieferingen van hoog-technologische goederen is het grootst bij de “diensten aan bedrijven” (bedrijven die speciale software aanbieden of ontwikkelen) en de “vervaardiging van elektrische en elektronische apparaten en instrumenten”. Een deel van de toelieferingen van hoogtechnologische goederen in die laatste sector zijn gepaard gegaan met een delocalisatie van diezelfde activiteit naar het buitenland (zoals bleek uit het antwoord op directe vragen daaromtrent).

Ook diensten worden soms uitbesteed in het buitenland. 10% van de uitbestedingen slaat op een lokale distributie en verkoop, in 4% van de gevallen wordt enkel R&D uitbesteed aan het buitenland. In nog eens 4% gaat de uitbesteding van een productieactiviteit samen met die van de distributie en verkoop.

In figuur 10 wordt aangegeven wat de verdeling is van de uitbestedingen over landengroepen. Er zijn opnieuw betekenisvolle verschillen zichtbaar met de situatie bij de investeringen in het buitenland. De afstand tot België speelt een duidelijk grotere rol bij de toelieferingen dan bij de investeringen in het buitenland. Van de investeringen in het buitenland gingen 62% naar landen binnen de Europese Economische Ruime (E.E.R.= EU + EVA). Bij de toelieferingen stijgt het aandeel van de E.E.R. tot 72%. Het aandeel van onze directe buurlanden stijgt van 44 % tot 51%.

FIGUUR 10 - Landen van waaruit toegeleverd werd, periode 1990-1996

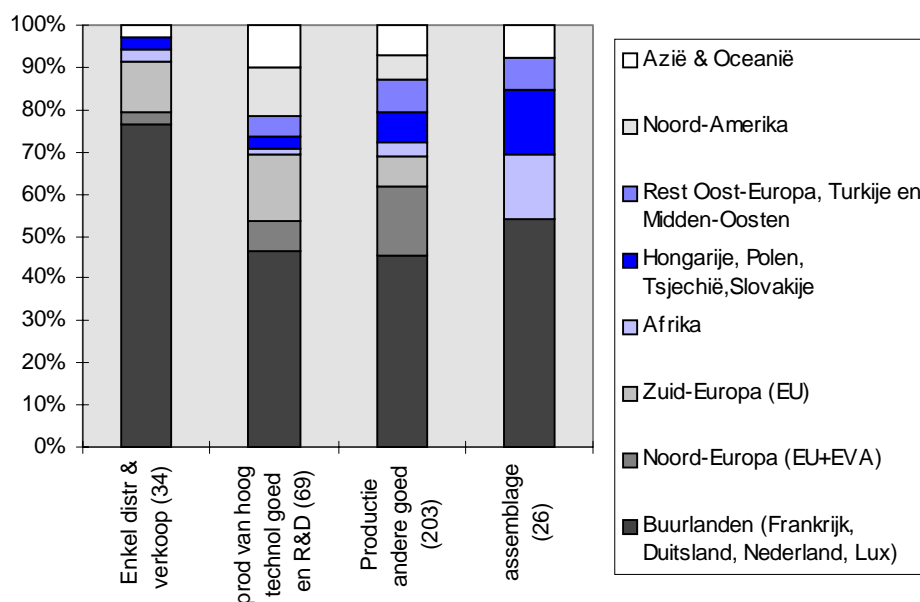
De informatie over de landen wordt pas echt interessant als men ze kruist met de gegevens over de uitbestede activiteiten. Het resultaat van deze kruising wordt gegeven in figuur 11. Daarin wordt nog een onderscheid gemaakt tussen 4 activiteiten¹. De figuur maakt duidelijk dat het gewicht van elke landengroep sterk afhangt van het type activiteit dat uitbesteed wordt. Het uitbesteden van de distributie of verkoopactiviteit gaat bijna altijd in de richting van onze directe buurlanden. Waar het echter productie of assemblage betreft, blijft het aandeel van onze buurlanden schommelen rond de 50%. Het aandeel van de E.E.R. (buurlanden+ Noord-Europa(EU+EVA) + Zuid-Europa(EU)) is groter in de productie van andere goederen en hoogtechnologische goederen dan in de assemblage.

Interessant is vooral het toenemend belang van de landengroepen Afrika (het gaat bijna uitsluitend om Noord-Afrika: Tunesië en Marokko), Hongarije, Polen, Tsjechië, Slovaakse en de Rest van Oost-Europa, Turkije en het Midden-Oosten bij de overgang van de productie van hoogtechnologische goederen naar andere goederen, en bij de overgang van de andere goederen naar assemblage. Het toenemende belang van deze landengroepen met lagere loonkosten gaat ten koste van dat van Azië en Noord-Amerika, en in het geval van de assemblage ook van dat van Noord- en Zuid-Europa. Oost-Europa en Afrika nemen samen meer dan 25% van de uitbestedingen van assemblageactiviteiten voor hun rekening.

1. De productie van hoogtechnologische goederen werd uitgebreid met de uitbestedde R&D, de productie van eenvoudige goederen met de productie gecombineerd met verkoop en distributie. Deze aanpassingen beïnvloedden de resultaten nauwelijks.

FIGUUR 11 - Aandeel landengroepen bij 4 types activiteiten uitbesteed aan het buitenland in de periode 90-96

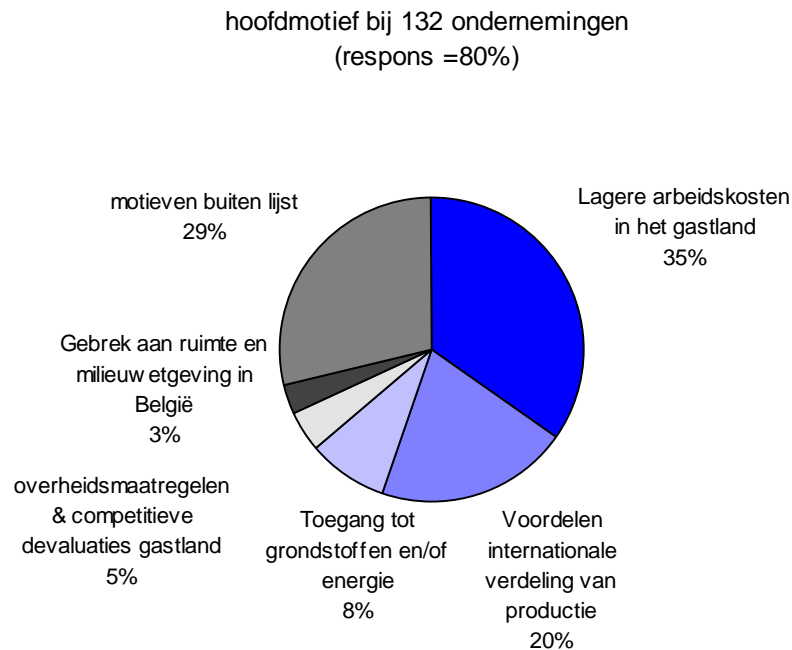
verdeling over regio's, per activiteit, bij 332 toeleveringscontracten



Het grotere gewicht van lage-loonkost landen bij niet-hoogtechnologische producties en assemblage suggereert dat loonkosten hier een grotere rol spelen dan bij hoogtechnologische producties. Een uitzondering op die regel lijkt Zuid-Europa. Een relatief groot deel (16%) van de uitbestedingen van hoogtechnologische activiteiten gaan naar Zuid-Europa: vooral Italië en Spanje, veel minder Portugal en Griekenland. Als het hier om delocalisaties gaat, kan dat nog steeds gebeurd zijn vanuit het motief van de loonkosten. De meest plausibele reden waarom uitbestedingen van hoog technologische producties niet richting Oost-Europa of Afrika gaan is dat die landen nog niet voldoende uitgerust zijn kwa vorming van het personeel, infrastructuur en organisatie om deel te nemen aan het productieproces van hoogtechnologische goederen. Landen als Italië en Spanje zijn dat duidelijk wèl.

D. Motieven voor toelevering vanuit het buitenland

Aan het management van de onderneming, werd net zoals voor de investeringen in het buitenland, gevraagd, in volgorde, de drie belangrijkste motieven op te geven voor toeleveringen vanuit het buitenland. De respondenten konden kiezen uit een lijst van motieven, en konden ook spontaan motieven aanbrengen. In de onderstaande figuur worden enkel de gegevens met betrekking tot de hoofdmotieven gegeven.

FIGUUR 12 - Motieven voor toelevering vanuit het buitenland, periode 1990-1996

De lijst van voorgeprogrammeerde motieven (allen opgenomen in de figuur) is, op het wegvallen van het motief aanwezigheid groeiende markten (dat weinig zin lijkt te hebben in het geval van toelevering¹) na, vergelijkbaar met de lijst van motieven om te investeren in het buitenland. Uit de antwoorden blijkt dat de loonkosten, met 35% tegen 12%, een veel grotere rol spelen als motief om te laten toeleveren vanuit het buitenland dan om er te investeren. Ook de andere kostenfactoren, zoals de voordelen van de internationale verdeling van de productie (20%), de toegang tot grondstoffen of energie (8%), overheidsmaatregelen & competitieve devaluaties (5%), en gebrek aan ruimte in België en verschillen inzake milieureglementering (3%) wegen vaker door bij de beslissing te laten toeleveren vanuit het buitenland dan bij de beslissing om er te investeren.

De lijst van motieven vormde wel een minder goede benadering van de reden tot toelevering vanuit het buitenland dan bij de investeringen. Naast de reden "aanwezigheid op groeiende markten" (voor de uitbesteding van verkoop en distributie), ontbrak ook een potentieel belangrijk motief zoals "de aanwezigheid van voldoende geschoold personeel in België" op het lijstje. Omwille van het groot aantal motieven buiten de lijst moeten deze resultaten dus voorzichtig geïnterpreteerd worden.

1. Gegeven het bestaan van 10% uitbestedingen van distributie en verkoop aan buitenlandse ondernemingen was deze redenering mogelijk foutief.



Besluit

De mondialisering van de Belgische ondernemingen uit zich, wat betreft uitgaande geldstromen in de betalingsbalans, in investeringen in het buitenland, maar vooral in uitbestedingen van activiteiten aan het buitenland. Bij eenzelfde groep van 466 Belgische ondernemingen heeft 24,7% geïnvesteerd in, en besteedt 35,6% activiteiten uit aan het buitenland. Zowel “zelfstandige eenheden” als “dochters of filialen van groepen”, zijn minder geneigd te investeren in het buitenland dan activiteiten uit te besteden aan buitenlandse ondernemingen. Dochters van Belgische groepen investeren vaker in het buitenland, en hebben daartoe ook vaker de bevoegdheid dan die van buitenlandse groepen. Een beperkt aantal ondernemingen, dat zichzelf als “moeder van een groep” ziet, is sterk actief als investeerder in het buitenland, en laat ook in hoge mate toeleveren uit het buitenland.

62% van de investeringsprojecten, en 72% van de toeleveringscontracten in het buitenland in de periode 1990-1996 hebben betrekking op landen van de Europese Unie. Het merendeel daarvan gaat naar onze directe burens. De nabijheid tot België is belangrijker bij toeleveringen vanuit het buitenland, dan bij de lokalisatie van investeringen in het buitenland, en minder belangrijk bij de productie van hoogtechnologische goederen dan bij die van andere goederen, assemblage (confectie en de vervaardiging van apparaten) en diensten. Loonkosten, en kostenfactoren in het algemeen zijn belangrijker bij toeleveringen dan bij investeringen. Zij zijn ook belangrijker in assemblageactiviteiten en de productie van niet-hoogtechnologische goederen dan in die van hoogtechnologische goederen.

Dit alles heeft een weerslag op de landen waarnaar investeringen in productie-eenheden en uitbestedde activiteiten gaan. Van de investeringen in hoogtechnologische activiteiten gaat 34% naar Azië of Noord-Amerika, bij de uitbestedingen van dezelfde activiteit is dat 22%. Bij de productie van eenvoudige goederen en assemblage is het gezamenlijk aandeel van die continenten, zowel bij de investeringen als de toeleveringen slechts 12%. De nabije Oost-Europese landen, Hongarije, Polen, Tsjechië en Slovakije trokken geen investeringen of uitbestedingen van hoogtechnologische producties aan, maar wel 19% van de investeringen in andere goederen en assemblage en 15% van de uitbestedingen van assemblageactiviteiten.

Net zoals investeringen in het buitenland, zijn uitbestedingen aan buitenlandse ondernemingen geen synoniem voor delokalisaties van economische activiteiten. Toch ging het bestaan van toeleveringen in 31% van de gevallen gepaard met de vervanging van binnenlandse productie door invoer. Als er een activiteit gedelocaliseerd werd door deze groep van ondernemingen, die allen de periode 1990-1996 overleefd hebben, dan is de kans groot dat dat onder meer gebeurde via toelevering vanuit het buitenland.