

Compensatie-orders – een lege huls?

E.P.A. VAN ALPHEN – P.W. VAN OOIJEN*

Als klant van het bedrijfsleven heeft de overheid allerlei mogelijkheden om de economie te beïnvloeden. De macro-economie heeft traditioneel veel aandacht gegeven aan de kwantitatieve aspecten van de consumptie en investeringen van de overheid. Maar recent is ook gewezen op de mogelijkheid om de economische structuur te verbeteren door middel van het stellen van kwalitatieve eisen aan de toeleveranciers van de collectieve sector. Enige ervaring met dergelijk beleid bestaat op het gebied van militaire aanschaffingen. Bij de plaatsing van leveringsopdrachten voor militair materieel in het buitenland wordt in de regel bedongen dat Nederlandse bedrijven bij de opdracht worden ingeschakeld of dat tegenorders voor produkten op vergelijkbaar technologisch niveau bij Nederlandse bedrijven worden geplaatst. In dit artikel worden de voor- en nadelen van dergelijke compensatie-orders besproken en toegelicht aan de hand van de gang van zaken met de compensatie-opdrachten die samenhangen met de aanschaf van de Leopard-2-tank. In dat voorbeeld blijken de resultaten van de compensatie-overeenkomsten schril af te steken bij de verwachtingen. Als belangrijkste remedie noemen de auteurs het verbeteren van de coördinatie tussen de betrokken departementen en bedrijven. Ook een scherpere formulering van de criteria voor wat als compensatie-order wordt aangemerkt, zal het profijt van defensie-opdrachten voor de Nederlandse industrie kunnen vergroten.

Inleiding

Het overheidsaanschaffingsbeleid is er op gericht om in de behoeften van de overheid aan goederen, werken en diensten op een zo doelmatig mogelijke wijze te voorzien 1). Gezien de omvang van haar aanschaffingen (zie tabel 1) is de overheid een belangrijke afnemer van het bedrijfsleven. Via haar aanschaffingen kan de overheid het bedrijfsleven in aanzienlijke mate stimuleren. Het overheidsaanschaffingsbeleid heeft daarom als nevendoelestelling de innovatie in het Nederlandse bedrijfsleven te bevorderen 2), die immers noodzakelijk wordt geacht om het welvaartspeil op de lange termijn te kunnen handhaven op ten minste het huidige niveau 3).

Een deel van de overheidsaanschaffingen wordt in het buitenland gedaan 4). Niet alle produkten waaraan de overheid behoefte heeft zijn in Nederland verkrijgbaar of de combinatie prijs, kwaliteit, levertijd en levensduur van de aanbiedingen uit het buitenland wordt door de inkoopende instantie gunstiger beoordeeld dan die van de Nederlandse aanbiedingen. De overheidsimport heeft uiteraard geen positieve gevolgen voor de binnenlandse werkgelegenheid en ook de potentiële stimulans tot innovatie van het bedrijfsleven blijft uit. Bovendien ontgaat de overheid de belasting op de winst die de leverancier op de transactie boekt.

Door het bedingen van compensatie is het echter mogelijk de nadelen van aankoop in het buitenland op sociaal-economisch gebied te verminderen c.q. vermijden zonder de voordelen op te geven. Onder compensatie wordt verstaan de vereffening van de geldstroom naar het buitenland die door de overheid in een overlegsituatie met de gegadigde buitenlandse leveranciers is vastgelegd in één of een aantal aan de buitenlandse levering gekoppelde contracten met betrekking tot tegenorders voor Nederlandse ondernemingen. Naast de directe economische voordelen kan een bijkomend voordeel van compensatie zijn dat nieuwe marktgebieden voor het Nederlandse bedrijfsleven worden opengelegd. Tegenorders leiden bovendien tot vermindering van het betalingsbalansdeel dat door aanschaffing in het buitenland ontstaat. Men kan van mening verschillen over de relevantie van dit argument bij de huidige overschotten op de betalingsbalans.

In dit artikel wordt uiteengezet hoe compensatie-overeenkomsten in verband met overheidsaankopen in het buitenland kunnen bijdragen aan de realisering van de sociaal-economische doelstellingen. Een en ander wordt toegelicht aan de hand van de

uitvoering van de compensatie-orders die zijn bedongen bij de aankoop van tanks van het type Leopard 2 voor het Nederlandse leger. Uit dat voorbeeld blijkt hoe moeilijk het is om de theoretische effecten van compensatie ook te realiseren. In de conclusie worden enkele aanbevelingen gedaan om meer profijt te trekken van compensatie voor overheidsaanschaffingen in het buitenland.

* De auteurs studeren bedrijfseconomie aan de Erasmus Universiteit Rotterdam en hebben – in samenwerking met A.E. Huysen van Kattendijke – gedurende bijna 1 jaar een onderzoek verricht naar de overheidsaanschaffing van de Leopard 2 en de sociaal-economische gevolgen van de compensatieregeling die daarbij tot stand is gekomen. Deze studie werd uitgevoerd onder supervisie van de professoren dr. P.A. Moerman en mr. W.J. Slagter en had als doelstelling „het leveren van een bijdrage aan de verdere formulering van het beleid bij overheid en industrie om de optimale inschakeling van de Nederlandse industrie bij overheidsopdrachten/aankopen te bereiken”. Onlangs hebben de auteurs hun eindrapport *De Leopard 2 – een overheidsaanschaffing* gepubliceerd. Het onderzoek werd uitgevoerd in opdracht van de Industriële Stuurgroep Gevechtstank voor de jaren '80. Genoemd rapport is op aanvraag verkrijgbaar bij mej. M.J. Francken, Eindhoveneweg 120, Geldrop, tel. (040) 14 30 56.

1) Nota *Aanschaffingsbeleid en innovatie*, Tweede Kamer, zitting 1980-1981, 16 773, nrs. 1-2, blz. 9.

2) Idem, blz. 5: „Met het in deze nota ontwikkelde beleid wordt beoogd de overheidsaanschaffingen (mede) te benutten voor de bevordering van technologische innovatie bij het bedrijfsleven. Deze nota behandelt de mogelijkheden en beperkingen van een overheidsaanschaffingsbeleid gericht op de bevordering van innovatie.” en Adviescommissie inzake de voortgang van het industriebeleid, *Verslag van werkzaamheden*, januari-juni 1982, blz. 23: „Een belangrijke mogelijkheid tot vernieuwing van het industrieel potentieel wordt geboden door het aankoopbeleid van zowel overheid als grotere bedrijven”. Overigens kunnen ook doelstellingen op het gebied van b.v. energie en milieu worden nagestreefd met het overheidsaanschaffingsbeleid.

3) Getuige b.v. prof. W.C.L. Zegveld, voorzitter van het Project Technologiebeleid: „Het inzicht dat Nederland bij het realiseren van zijn sociaal-economische doelstellingen is aangewezen op het vervaardigen van produkten en diensten met een hoge kennisinhoud, en dat moderne technologie daarbij een belangrijke rol speelt, is nog onvoldoende bij het grote publiek doorgedrongen” (Interview in *Intermediair*, jg. 7, 17 februari 1984, blz. 21).

4) Hierover ontbreekt volledig cijfermateriaal. O.a. de PTT, Rijkswaterstaat en de Ministeries van Defensie en Financiën houden hierover wel gegevens bij.

Tabel 1. *Materiële consumptieve bestedingen van de overheid en de sociale-verzekeringsinstellingen, inclusief bruto investeringen in vaste activa, werkelijke prijzen in mln. gld. a)*

	Voor revisie			Na revisie					
	1970	1975	1977	1977	1978	1979	1980	1981	1982
<i>Consumptieve bestedingen van de overheid inclusief sociale verzekering</i>									
Vloeibare en vaste brandstoffen, elektriciteit, gas en water	523	1 150	1 490	1 490	1 580	1 880	2 220	2 620	2 850
Bureau- en tekenbehoeften	322	620	770	760	840	900	990	1 080	1 130
Onderhoud en schoonhouden gebouwen	519	890	1 130	1 110	1 310	1 460	1 460	1 520	1 550
Reis- en verblijfkosten; kosten goederenvervoer	300	570	760	700	780	800	870	920	950
Post-, telegraaf- en telefoondiensten	170	400	510	510	560	610	650	690	710
Onderhoud vervoermiddelen en inventaris	230	520	640	610	710	720	840	910	980
Militaire gebouwen en weg- en water- bouwkundige werken	73	160	230	230	230	210	190	400	340
Militaire transportmiddelen	469	350	430	430	750	920	1 400	1 410	1 720
Overige militaire uitrusting	284	520	820	820	1 230	1 290	1 020	1 070	1 170
Diensten buitenland	213	170	220	310	330	380	410	480	550
Overige goederen en diensten	1 768	3 330	4 220	4 130	4 110	5 010	5 090	5 330	5 370
Bijdragen aan tot sector bedrijven gerekende instellingen zonder winst oogmerk	437	1 150	1 450	1 450	1 630	1 640	1 720	1 830	1 880
Totale materiële consumptieve bestedingen	5 308	9 830	12 670	12 550	14 060	15 820	16 860	18 260	19 200
<i>Investerings in vaste activa van de overheid naar type van activa</i>									
Gebouwen (excl. scholen)	468	970	1 330	1 460	1 520	1 540	1 990	2 000	1 930
Scholen	975	1 330	1 280	1 280	1 310	1 230	1 170	1 170	1 140
Grond-, water- en wegenbouwkundige werken	3 465	5 140	5 230	5 380	5 460	5 700	6 330	6 470	6 040
Vervoermiddelen	127	180	250	250	260	270	320	340	340
Overige activa	433	900	900	910	1 090	1 060	1 160	1 220	1 240
Totale bruto investeringen in vaste activa	5 468	8 520	8 990	9 280	9 640	9 800	10 970	11 200	10 690
Totale aanschaffingen	10 776	18 350	21 660	21 830	23 700	25 620	27 830	29 460	29 890

a) In de nota *Aanschaffingsbeleid en innovatie* worden – anders dan in de *Nationale Rekeningen* – ook de aanschaffingen van PTT en overige staatsbedrijven en (intramurale) gezondheidszorg tot de overheidaanschaffingen gerekend. De overheidaanschaffingen bedroegen aldus in 1982 ongeveer f. 42 mrd. (*Verslag van het onderzoek naar compensatiehandel*, Ministerie van Economische Zaken, 15 februari 1984, blz. 48).

Bron: CBS, *Nationale Rekeningen 1982*, Den Haag, 1983, tabel 25 en 40.

Vormen van compensatie

Compensatie kan in twee hoofdvormen – directe en indirecte compensatie – worden onderverdeeld 5). Bij directe compensatie wordt door de Nederlandse industrie meegeproduceerd aan de door de overheid bestelde goederen of diensten. Er ontstaat een samenwerking, waarbij er een hoofdaannemer is en één of meer industriële bedrijven die in de order participeren. Hierbij kan zowel geproduceerd worden voor de Nederlandse als voor de buitenlandse behoefte. Indirecte compensatie bestaat uit het produceren en leveren van goederen of diensten die geen directe relatie hebben met de aanschaffing waaraan de compensatie is gekoppeld.

De overheid kan door middel van haar aanschaffingsbeleid de totale afzet voor de Nederlandse industrie op drie manieren verhogen:

- door bestellingen in het eigen land te plaatsen, waardoor de binnenlandse afzet stijgt;
- door bij bestellingen in het buitenland indirecte compensatie te bedingen waardoor de export stijgt;
- door bij bestellingen in het buitenland directe compensatie te bedingen, zodat gedeelten van het bestelde materieel in Nederland worden geproduceerd. Deze worden rechtstreeks geleverd aan een Nederlandse of buitenlandse eindafnemer of toegeleverd aan de buitenlandse industrie, die ze verwerkt in voor Nederland bestemde eindproducten. Daardoor stijgt de binnenlandse afzet en/of de export.

Binnen elk van de hoofdvormen van compensatie worden weer twee sub-vormen onderscheiden 6).

Vormen van directe compensatie

Bij directe compensatie onderscheiden we enerzijds licentie-

productie en anderzijds coproductie.

Licentieproductie met systeemverantwoordelijkheid. Bij deze vorm van compensatie worden één of meer Nederlandse ondernemingen (consortium) verantwoordelijk voor het totale eindproduct of een deelsysteem daarvan. Deze verantwoordelijkheid vereist een overeenkomstige overdracht van know-how. Indien de overeenkomst met de Nederlandse onderneming(en) naast de productie voor de Nederlandse overheidsbehoefte ook de mogelijkheid bevat zelfstandig te verkopen op de binnenlandse en de exportmarkt, kan deze vorm van compensatie ook op langere termijn een bijdrage leveren aan verhoging van de afzet. Bij deze compensatievorm kunnen nieuwe management- en productietechnieken worden verkregen. Andere lange-termijnvoordelen liggen in de mogelijkheid Nederlandse ondernemingen in te schakelen bij het onderhoud van de bestelde goederen en de productie van reserveonderdelen. Vooral wanneer het gaat om hoogwaardige technologie kan deze compensatiemogelijkheid bovendien een aanloop voor verdere eigen ontwikkeling zijn. Naast deze lange-termijnvoordelen, zijn er uiteraard ook korte-termijnvoordelen, b.v. een werkgelegenheidstoename.

Een nadeel van alle vormen van directe compensatie en dus ook van deze, is dat er dikwijls meerkosten ontstaan voor de overheid. Onder meerkosten wordt verstaan de extra prijs die de Nederlandse overheid dient te betalen om de Nederlandse industrie te betrekken bij de productie van de bestelde goederen. Deze extra prijs wordt enerzijds veroorzaakt door extra kosten die de buitenlandse industrie in rekening brengt voor de organisatie van de inschakeling van de Nederlandse industrie en tevens

5) Zie ook E.P.A. van Alphen, A.E. Huyssen van Kattendijke en P.W. van Ooijen, *Compensatie – een middel tot stimulering van de export?*, *Markeur*, jg. 1984, nr. 2, blz. 16.

6) *De „two-way street” bij de aanschaf van defensiematerieel*, Tweede Kamer, zitting 1982-1983, 17 952, nr. 2.

doordat een vergoeding voor het wegvallen van een deel van hun eigen productie dient te worden betaald dat door een Nederlands bedrijf wordt overgenomen en anderzijds doordat de Nederlandse industrie duurzamer produceert dan de buitenlandse ondernemingen. Dit is een gevolg van extra investeringen in gereedschappen en know-how, hogere transportkosten, lagere productiviteit, duurdere inkoop enz.

Coproductie. Onder coproductie wordt verstaan deelname in de productie van de door de overheid bestelde goederen door middel van toelieferingen of samenbouw en eindbeproeving. In dit geval blijft de systeemverantwoordelijkheid bij de buitenlandse leverancier liggen. Door het missen van systeemverantwoordelijkheid kunnen er buiten de buitenlandse hoofdaannemer om geen markten worden bewerkt. Coproductie wordt aantrekkelijk genoemd, omdat het hierbij zeker gaat om „nieuwe” orders en bovendien op korte termijn een bijdrage aan de werkgelegenheid levert. Naast deze voordelen heeft coproductie een aantal aspecten die de waarde van deze compensatievariant negatief of positief kunnen beïnvloeden. Te noemen zijn:

- de hoeveelheid en waarde van de te importeren know-how;
- de omvang van de Nederlandse overheidsbehoefte;
- de mate waarin zowel coproductie voor de Nederlandse behoefte als voor de buitenlandse behoefte kan worden gerealiseerd;
- de noodzakelijke investeringen;
- de omvang van de noodzakelijke toelieferingen uit het buitenland;
- de hoogte van de meerkosten.

Vormen van indirecte compensatie

Indirecte compensatie kan de volgende vormen aannemen:

- de export van zelf ontwikkelde producten. Dit is de meest op ruilhandel gelijkende vorm van compensatie. De kosten en tijdsbesteding die meestal verbonden zijn aan de directe vormen van compensatie blijven achterwege;
- deelname aan de productie van andere hoogwaardige buitenlandse producten, wat dus neerkomt op indirecte coproductie.

Compensatie en internationale verdragen

Aanschaffingen van de overheid in het buitenland met directe en/of indirecte compensatie lijken aantrekkelijk. Het EG-verdrag en GATT beperken echter de handelingsvrijheid van de overheid in deze. Dit geldt echter ook voor het bevoordelen van het Nederlandse bedrijfsleven bij overheidsaankopen. Bovendien is Nederland een handelsnatie met een overschot op de betalingsbalans. Het zou voor Nederland nadelige effecten op de langere termijn hebben als het het verlangen van compensatie tot principieel beleid zou maken. Handelsbarrières dienen te worden opgeruimd en niet te worden opgebouwd. Als regel past de Nederlandse overheid bij civiele aanschaffingen dan ook geen compensatie toe 7).

Bij het opstellen van het EEG-verdrag en de GATT is gestreefd naar een zo vrij mogelijk handelsverkeer tussen de verschillende staten. Op de regels daaromtrent wordt o.a. een uitzondering gemaakt voor de overheidsaanschaffingen van militaire goederen 8). Zo bepaalt artikel 223 van het EEG-verdrag dat „elke lid-staat die maatregelen kan nemen die hij noodzakelijk acht voor de bescherming van de wezenlijke belangen van zijn veiligheid en die betrekking hebben op de productie van of de handel in wapenen, munitie en oorlogsmaterieel”. Hierdoor kunnen landen hun defensie-industrie naar eigen goeddunken inrichten. Het buitenland maakt van deze mogelijkheid gebruik en ook Nederland doet dit door te streven naar rechtstreekse plaatsing van orders voor defensiematerieel binnen Nederland of door het bedingen van compensatie-opdrachten bij omvangrijke plaatsing van orders in het buitenland 9).

Defensie-aankopen en compensatie

Het Ministerie van Defensie is in Nederland een belangrijke

overheidsaanschaffer. Zijn totale aanschaffingen (niet alleen defensiematerieel) vertegenwoordigen ongeveer 11% van de overheidsaankopen en ongeveer 35 % van die van de centrale overheid 10). Bovendien koopt Defensie veel technologisch hoogwaardige producten. Het inschakelen van de Nederlandse industrie bij de productie van defensiematerieel biedt dus goede mogelijkheden om het kennispeil in de industrie te verhogen.

Ook in de toekomst zal Defensie een belangrijke aanschaffer blijven. De omvang van deze markt blijkt uit de onlangs verschenen Defensienota, die onder andere laat zien dat door Defensie aan materiële exploitatiekosten en investeringskosten in infrastructuur en groot materieel in deze periode ongeveer f.66 mrd. zal worden uitgegeven (zie tabel 2) 11). Bij deze raming is uitgegaan van een jaarlijkse reële groei van de defensie-uitgaven van 2% in deze kabinetsperiode en van 3% vanaf 1987.

Tabel 2. Raming van uitgaven van het Ministerie van Defensie met betrekking tot materiële exploitatie en investeringen in planperiode 1984 t/m 1993, in mln. gld. van 1982

	1984	1984/1988	1989/1993	1984/1993
Materiële exploitatie	1.669	8.317	8.953	17.270
Investerings	3.657	20.533	28.535	49.068
Totaal	5.326	28.850	37.488	66.338

Bron: Continuïteit en vernieuwing. Defensienota 1984-1993, Tweede Kamer, zitting 1983-1984, 18 163, nrs. 1-2.

Defensie plaatste in de achter ons liggende periode per jaar gemiddeld voor ca. f.4,5 mrd. aan orders voor typisch militaire goederen en diensten. Daarvan werd ongeveer 50% in Nederland besteld (zie tabel 3).

Tabel 3. Bestellingen van defensiematerieel in de periode 1977-1982, in mln. gld.

Totale bestellingen	27.270	
- ww. bij Nederlandse ondernemingen		12.996
- ww. bij buitenlandse ondernemingen		14.274

Bron: Memorie van Toelichting op de begroting van EZ voor 1982, 1983 en 1984.

Een deel van de uitgaven voor „typisch militaire goederen en diensten” komt in het buitenland terecht. Naast de in de inleiding genoemde oorzaken spelen de volgende omstandigheden daarbij een rol 12):

- in internationaal verband is het materieelbeleid toegespitst op standaardisatie en interoperabiliteit ter bevordering van de samenwerking in NAVO-verband en ter kostenbesparing op materieelgebied;
- de kosten van ontwikkeling, productie en onderhoud van

7) Aanschaffingsbeleid en innovatie, blz. 36 en Verslag van het onderzoek naar compensatiehandel, Ministerie van Economische Zaken, 15 februari 1984, blz. 49.

8) Verslag van het onderzoek naar compensatiehandel, op cit., blz. 49, verwijzend naar de EG-richtlijnen ter zake en GATT-code overheidsaankopen: „Overigens hebben deze richtlijnen en code geen betrekking op militaire overheidsaankopen, vervoersdiensten, openbare nutsbedrijven (water en energie) en telecommunicatiediensten”.

9) De „two-way street” bij de aanschaf van defensiematerieel, op cit., blz. 2: „Vooral de grote Europese NAVO-landen hebben de neiging - in betrekkelijke onafhankelijkheid van elkaar - ieder in hun eigen behoefte aan defensiematerieel te voorzien. Zij zijn daarin soeverein. Zij willen vrijwel allen zoveel mogelijk hun nationale industrie inschakelen, ook al is dat in bepaalde gevallen kostbaarder dan regelrechte aanschaf in het buitenland.” en „Mede onder invloed van de economische teruggang valt in West-Europa, ook in Nederland, een steeds sterker wordend bezwaar te constateren tegen het plaatsen van defensieorders in de Verenigde Staten zonder dat daar een acceptabele tegenprestatie tegenover staat”.

10) Aanschaffingsbeleid en innovatie, op cit.

11) Continuïteit en vernieuwing. Defensienota 1984-1993, Tweede Kamer, zitting 1983-1984, 18 163, nrs. 1-2.

12) Zie Defensienota 1984-1993, op cit., blz. 166 en Aanschaffingsbeleid en innovatie, op cit., blz. 17.

moderne wapensystemen zijn vooral voor kleine landen met een beperkte behoefte als Nederland prohibitief.

Het Commissariaat voor de Militaire Productie (CMP), onderdeel van het Ministerie van Economische Zaken, is belast met de inschakeling van de Nederlandse industrie bij defensieopdrachten. De uitoefening van de taken van het CMP dient – volgens dit commissariaat – te passen in het totale industriebeleid dat door EZ wordt gevoerd (13). Dit betekent dat de activiteiten van het CMP dienen bij te dragen tot het behoud en de uitbouw van kansrijke industrietakken. Daarom wordt momenteel compensatie met een structureel effect hoger gewaardeerd dan compensatie met een louter conjuncturele werking.

De doelstellingen van compensatie die door EZ worden gehanteerd, zijn de volgende (in volgorde van belang):

1. het technologisch innovatie-effect;
2. overdracht van productie- en management-know-how;
3. het behoud van werkgelegenheid;
4. reductie van het negatieve effect op de betalingsbalans.

Op defensiegebied is het bedingen van compensatie inmiddels een geïnstitutionaliseerde zaak geworden. Van tijd tot tijd worden overzichten gepubliceerd van de compensatie zoals die is bedongen door het Ministerie van Economische Zaken in samenwerking met het Ministerie van Defensie. In de periode eind 1973-1 september 1982 heeft Defensie voor rond f. 17 mrd. orders geplaatst in het buitenland. Er werd slechts bij iets meer dan de helft van die bestellingen (gemeten naar opdrachtwaarde) compensatie bedongen (zie tabel 4).

Tabel 4. Compensatietransacties in de periode van eind 1973 tot 1 september 1982, in mln. gld. a)

	Aantal	Opdrachtwaarde	Compensatieplicht		Realisatie	
				in procenten van het aankoopbedrag		in procenten van het aankoopbedrag
Marine	7	1.575,6	227,3	14,4	236,8	104,2
Landmacht	36	3.568,3	2.695,7	75,5	2.394,4	88,8
Luchtmacht	12	3.795,3	1.968,1	51,9	1.300,0	66,1
Totaal	55	8.939,2	4.891,1	54,7	3.931,2	80,4

a) Bron: M&K, nr. 12, 31 januari 1982. Bij het opstellen van deze tabel is geen rekening gehouden met de correctie voor inflatie die van invloed is op de hoogte van de uiteindelijke compensatieplicht. Het realisatiepercentage geeft dan ook een vertekend beeld. Anderzijds betreft het hier gedeeltelijk nog lopende projecten waarvan de invulling van de compensatieplicht nog niet volledig geconcretiseerd is.

Enkele varianten van compensatie brengen, zoals reeds werd gesteld, „meerkosten” met zich mee. Aan meerkosten als gevolg van coproductie- en licentieprogramma's bij bestellingen van Defensie in het buitenland is volgens de recente Defensienota door de Nederlandse overheid vanaf 1976 ongeveer f. 750 mln. uitgegeven. Voor de lopende kabinetsperiode is f. 118 mln. voor deze „problematiek” gereserveerd. Daarvan maakt f. 40 mln. deel uit van een bedrag dat in verband met het industriebeleid van de regering is bestemd voor werkgelegenheidsprojecten.

Naast de mogelijkheid van leveranties aan het Nederlandse leger, heeft de Nederlandse industrie de mogelijkheden te leveren aan buitenlandse krijgsmachten. Nederlandse bedrijven hebben tussen 1977 en 1982 volgens de Memories van Toelichting op de Begrotingen van EZ voor een bedrag van f. 6.958 mln. aan orders voor defensiemateriaal ontvangen uit het buitenland (14).

Een praktijkvoorbeeld

In het voorgaande zijn diverse vormen van compensatie beschreven. Compensatie kan een bijdrage leveren aan het economisch herstel van de Nederlandse industrie (15). Met compensatie-orders kan het Nederlandse bedrijfsleven immers in meer of mindere mate kennis vergaren, op een vergelijkbaar

niveau met de buitenlandse industrie komen en zo een betere concurrentiepositie opbouwen. Ter toelichting zullen we de aanschaffingen van tanks vanaf het midden van de jaren zestig en de daarbij bedongen compensatie-orders beschouwen. Schema 1 geeft een overzicht van de vormen van industriële betrokkenheid van de Nederlandse industrie bij de productie van de verschillende tanks.

Door middel van eigen onderzoek hebben wij geprobeerd enig inzicht te krijgen in de sociaal-economische gevolgen van de inschakeling van de Nederlandse industrie bij de productie van Leopard-2-tanks in samenhang met de aanschaf van die tanks voor de Nederlandse strijdkrachten. In totaal zijn meer dan 75 (vertrouwelijke) interviews met functionarissen van o.a. de Ministeries van Defensie, Economische Zaken (EZ), Buitenlandse Zaken, diverse werkgeversorganisaties en Nederlandse en Duitse industrie gehouden. Verder zijn gesprekken gevoerd met Tweede-Kamerleden en leden van diverse adviesorganen van de overheid, o.a. de commissie-Wagner. Ook werd beschikt over vertrouwelijke schriftelijke informatie. Om de kwantitatieve resultaten verbonden aan de compensatie te meten, werd o.a. een uitgebreide enquête samengesteld en gehouden.

Bij de aanschaffing van deze tanks (445 stuks) is zowel directe als indirecte compensatie bedongen. De invulling van deze compensatie is als volgt:

- a. het laten bouwen van onderdelen van de tank (al of niet in licentie) in Nederland;
- b. indirecte compensatie door de hoofdaannemer (Krauss Maffei) en zijn toeleveranciers en door de Duitse overheid.

Coproductie

Bij het coproductieprogramma ontvingen verschillende Nederlandse ondernemingen in totaal voor f. 786 mln. aan orders (16). Dit programma is opgenomen in het contract tussen de Nederlandse overheid en de Duitse tankleverancier. Welke ondernemingen bij de productie betrokken zijn, is weergegeven in schema 2.

Contractpartner van de Nederlandse overheid is de firma Krauss Maffei in München. Als gevolg van een politieke beslissing in West-Duitsland vindt de productie van de tanks zowel plaats in het Noorden van de Bondsrepubliek (bij Maschinenbau Kiel) als in het Zuiden (Krauss Maffei). Het schema geeft aan welke onderneming of combinatie van ondernemingen voorziet c.q. voorzien in de subsystemen voor de tanks die bestemd zijn voor Nederland.

Voor de coproductie-orders worden door de Nederlandse ondernemingen inkopen gepleegd in het buitenland voor DM 362 mln., waarvan in Duitsland (al of niet door de Duitse afnemer verplicht) voor DM 346 mln. (17). Als gevolg van de Nederlandse coproductie dient de overheid bij de aanschaffing van deze 445 Leopard-2-tanks DM 250 mln. extra te betalen. Deze meerprijs is een gevolg van diverse factoren zoals die bij de bespreking van de directe compensatievormen al aan de orde zijn geweest. Ongeveer DM 75 mln. zijn het gevolg van de extra vergoedingen aan de Duitse industrie. De overige DM 175 mln. meerkosten ontstaan doordat de Nederlandse industrie duurder is dan de Duitse industrie. Dit is voornamelijk het gevolg van de extra productie-

13) *Materieelaanschaffingen over en weer met de Verenigde Staten*, toespraak van de directeur-generaal Materieel G.W. Boerman en de toenmalig commissaris voor de Militaire Productie W.A.M. Melis, Defensie Informatie Centrum, 2 februari 1983 en *De „two-way street” bij de aanschaf van defensiematerieel*, op. cit.

14) Voor het jaar 1981 zijn hier ook compensatieorders in de vorm van militaire producten bij inbegrepen.

15) Adviescommissie inzake het industriebeleid, *Een nieuw industrieel elan*, WRR, Den Haag, juni 1981, blz. 31: „In het kader van het overheidsaankoopbeleid worden ook de mogelijkheden en het grote belang van compensatieorders onderstreept, niet alleen bij grote, maar ook bij kleine projecten”.

16) Voor het totstand komen van de keuze van de Nederlandse ondernemingen die zijn ingeschakeld bij de coproductie van de Leopard 2, zie E.P.A. van Alphen, A.E. Huyssen van Kattendijke en P.W. van Ooijen, Leopard 2 onderzoek, *Eclair*, jg. 5, nr. 6, april 1984, blz. 13.

17) Van de inkopen in Duitsland was DM 197 mln. (57%) door de Duitse afnemer voorgeschreven. Alle genoemde bedragen zijn in prijzen van 1976.

Schema 1. Betrokkenheid van Nederlandse ondernemingen bij de aanschaffingen van de Leopard-tanks

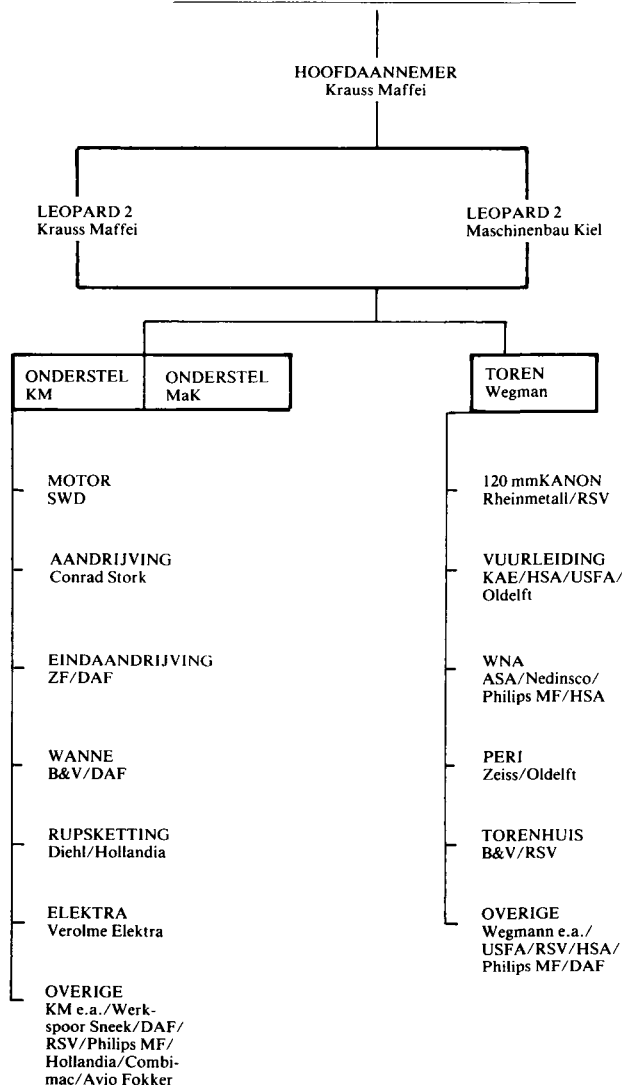
Project	Periode	Rol van de Nederlandse industrie bij de productie			Niveaus van industriële samenwerking (nationaal en internationaal)	Deelnamepercentage Nederlandse industrie	Opstelling van Nederlandse overheid	Financiering door Nederlandse overheid
		categorie 1: zelfgenererend	categorie 2: licentiebouw	categorie 3: toeleverancier				
Leopard 1	1968-1972	niet	vrijwel nihil	ja, voornamelijk van Duitse ondernemingen	geen vorm van industriële samenwerking	20% directe en indirecte compensatie	- inkoper - „zachte” compensatie	geen
Leopard 2	1979-1986	niet	alleen voor Nederlandse behoefte	ja, gedeeltelijk „single source” voornamelijk van Duitse ondernemingen	informele stuurgroep „Gevechtstank voor de jaren tachtig”	59% coproductie 41% indirecte compensatie	- inkoper - „harde” compensatie - MoU c)	achteraf d.m.v. meerkosten
Leopard 3 a)	1990-2000	ontwikkeling en „single source”-productie b)	co-ontwikkeling met Westduitse partner	ja, voornamelijk van categorie 1 en 2	formele nationale stuurgroep „Gevechtstank voor de jaren negentig”, die overlegt met Nederlandse overheid en West-Duitsland. Tevens internationale industriële samenwerking	100% inschakeling, geen compensatie maar samenwerking	- MoU c) - bilaterale projectaanpak; Ministeries van economische zaken en van defensie betrokken	voortfinanciering van ontwikkelingskosten

- a) Leopard 3: naar verwachtingen c.q. wensen van de Nederlandse industrie.
 b) „Single source”: voor de productie van onderdeel of subsysteem is er slechts één productieplaats.
 c) MoU: „Memorandum of Understanding” tussen Nederlandse overheid en Westduitse overheid.

capaciteit die in Nederland voor een beperkte vraag dient te worden opgezet.

Bij de keuze van de Leopard 2 speelden bij de rechtvaardiging van de meerprijs met name de volgende verwachtingen een rol (18):

OVERZICHT LEOPARD 2 COPRODUCTIE



- bij de meeste betrokken bedrijven zou de continuïteit verzekerd kunnen worden. Deze liep op korte termijn gevaar;
- het project zou langdurig en regelmatig werk bieden met een relatief lange looptijd (ongeveer 6 jaar). Bedrijfsinvesteringen (concurrentiepositie verbeteren) zouden hierdoor mogelijk en verantwoord zijn;
- met de coproductie zou kennis en ervaring worden opgedaan voor latere revisie en reparatie aan de tanks;
- er zou tevens nieuwe technologische kennis worden verkregen voor toepassingen op andere - vooral civiele - terreinen;
- de aanschaf van de Leopard 2 met coproductie in Nederland zou circa 6.000 arbeidsjaren werk opleveren in de periode 1980 tot en met 1985.

Samenvattend blijkt uit ons onderzoek, waarbij 95 procent van de betrokken bedrijven (naar orderomvang gemeten) is onderzocht, dat de coproductie de volgende economische resultaten heeft gehad:

- additionele orders voor het Nederlandse bedrijfsleven die het anders nooit had gekregen; deze orders leverden ongeveer 4.000 arbeidsjaren werk op;
- betere relaties van de Nederlandse industrie met Duitse bedrijven;
- een positieve invloed op de handelsbalans van DM 424 mln.;
- de Nederlandse industrie is in staat gesteld om zich op te werken naar een hoger kwaliteitsniveau, een betere kwaliteitscontrole, meer know-how enz.;
- de Nederlandse industrie is in staat gesteld om investeringen te doen in machines (computergestuurde draaibanken enz.) en gereedschappen (DM 36,6 mln.), in know-how (DM 4,1 mln.) en de opleiding van mensen (DM 2,5 mln.);
- „spin-off”-effecten zijn (nog) niet aangetoond; wel werd het verbeterde kwaliteitsbeheersysteem in 50% van de ondernemingen toegepast in het totale productieproces en in 30% van de ondernemingen bij de productie van nieuwe producten;
- de Nederlandse bedrijven zijn veelal in een jobbingsrol gedwongen; men ontwikkelt, financiert, ontwerpt, verkoopt niet zelf;
- de Nederlandse overheid heeft voor haar materieel een meerprijs van DM 250 mln. moeten betalen;
- er zit geen continuïteit in deze opdrachten; ze lopen ongeveer van 1979 tot 1986 en zijn dan behoudens reservedeelleveringen en/of productie voor derde landen (alleen bij „single source”) afgelopen.

18) Tankvervanging, Tweede Kamer, 1978-1979, 15 512, nr. 1

Gesteld kan worden dat de verwachtingen zoals die onder meer zijn vastgelegd in de Tweede-Kamerstukken bij aanvang van het project niet zijn gerealiseerd 19).

Indirecte compensatieorders

De invulling van de indirecte compensatie geschiedt na tekening van het contract tussen de Nederlandse overheid en de Duitse tankleverancier. Indirecte compensatieorders dienen aan bepaalde eisen te voldoen. Deze zijn vastgelegd in het contract tussen de Nederlandse overheid en de Duitse leverancier. Het moeten a. nieuwe orders, b. van Nederlandse origine zijn die zonder de compensatieverplichting niet zouden zijn geplaatst. Zij dienen verder c. van aanzienlijk technologisch belang te zijn, bij voorkeur vergelijkbare producten te betreffen en d. liefst bij ondernemingen van de volgende bedrijfstakken geplaatst te worden (willekeurige volgorde): mechanische industrie, automobiel-, vliegtuigindustrie, scheepsbouw, optische industrie, elektronische en elektrotechnische industrie. Het CMP dient alle indirecte compensatieclaims aan de hand van deze vier criteria te beoordelen.

Als onderdeel van het onderzoek zijn alle compensatieformulieren voor de Leopard 2 doorgenomen, zoals die door Krauss Maffei aan het CMP worden gezonden. Met ieder formulier claimt Krauss Maffei een deel van de compensatieplicht te hebben ingevuld. Het CMP toetst deze claims door vragenformulieren aan desbetreffende Nederlandse ondernemingen te sturen. Hiermee wordt onderzocht of de Nederlandse onderneming de opgegeven compensatie-order ook daadwerkelijk heeft ontvangen en of deze additioneel is. Tevens wordt gecontroleerd of het een Nederlands produkt betreft. Van iets minder dan de helft van het aantal ingediende compensatieformulieren „indirecte compensatie door de Duitse industrie” (ongeveer 2.000) zijn de vragenformulieren doorgenomen die de Nederlandse industrie aan het CMP heeft teruggestuurd. Tabel 5 laat de resultaten van deze steekproef zien.

Uit tabel 5 blijkt o.a. dat maar een beperkt gedeelte van de ingediende en goedgekeurde compensatieclaims volgens opgave van de bedrijven „nieuwe orders” betreft en dat desondanks nog geen twee procent van alle ingediende compensatieclaims wordt geweigerd op grond van het additionaliteitscriterium. Het CMP deelde desgevraagd mede dat zijn interpretatie van het additionaliteitscriterium is dat zodra een order in competitie verkregen is, deze als nieuwe order wordt gezien en dus als compensatie kan meetellen (mits aan de andere voorwaarden is voldaan).

Tabel 5. Indirecte compensatie door de Duitse industrie

Vragen betreffende het eerste criterium (additionaliteit) zoals gesteld door het CMP aan Nederlandse ondernemingen:

- is de order een vervolg op (een) voorgaande bestelling(en) van hetzelfde produkt door dezelfde instantie?
- zo ja, geef gegevens.

Onderzochte compensatievoorstellen: 1 t/m 509; wv. 4 niet te achterhalen, en 1.601 t/m 2.078. Totaal aantal formulieren: 984.

Frequentieverdeling van de antwoorden:

- geen vervolg (dus additioneel); goedgekeurd	347 (35%)
- wel een vervolg, echter 2e vraag onvoldoende beantwoord en daarom goedgekeurd	85 (9%)
- wel een vervolg; toch goedgekeurd	114 (12%)
- niet onderzocht (orderomvang te gering); goedgekeurd	271 (28%)
- overig; goedgekeurd	19 (2%)
- afgewezen	148 (15%)
	984 (100%)

Van de afgewezen compensatievoorstellen is afgewezen op grond van:

crit. a : niet additioneel	13 (9%)
crit. b : invoer/wederuitvoer (betreft niet Nederlands produkt)	58 (39%)
crit. c en d: te laag technologisch niveau en/of niet genoemde bedrijfstak;	41 (28%)
foutieve opgave van Krauss Maffei (b.v. niet geplaatst)	27 (18%)
overig	9 (6%)
Totaal	148 (100%)

Voor wat betreft het tweede criterium, dat het om produkten gaat die van Nederlandse origine zijn, kan gesteld worden dat directe invoer en wederuitvoer als compensatie-order worden afgekeurd. Echter, inkopen van buitenlandse produkten bij een Nederlandse tussenhandelaar kunnen door de methode van meten van het CMP moeilijk worden achterhaald. Ook geldt dat wanneer een compensatieorder een „inkooperpercentage buitenland” bevat, deze order voor dat deel van het percentage dat de 0% onvrijwillige of de 20% vrijwillige inkopen overschrijdt, niet als compensatie wordt beschouwd.

Het derde criterium om orders te toetsen is de eis van vergelijkbaar technologisch niveau. Dat wil zeggen dat het bij compensatie-orders moet gaan om produkten van een overeenkomstig technologisch niveau als dat van het gekochte defensiesysteem. Het CMP merkt op dat de Leopard 2 niet in alle opzichten technologisch even hoogwaardig is. Tevens dient hierbij bedacht te worden dat hoogwaardigheid van technologie geen objectief meetbare grootheid is 20).

Aankopen dienen bij voorkeur te geschieden binnen bovengenoemde industrietakken (vierde criterium); opdrachten binnen bepaalde industrieën komen in principe niet als compensatieorders in aanmerking. Ten aanzien van de genoemde industrietakken is er na tekening van het Leopard-2-contract geen wijziging opgetreden, met uitzondering van toevoeging van de ruimtevaartindustrie.

Het CMP dient de aangereikte compensatieclaims te toetsen aan de overeenkomst. Zij doet dit aan de hand van firma en produkt op basis van ervaring. Onvolkomenheden bij de toetsing worden met name veroorzaakt door:

- het ontbreken van harde toetsingscriteria van bij voorbeeld technologie;
- een coulante houding van het CMP ten aanzien van de aangereikte compensatieclaims 21);
- het capaciteitsgebrek van het CMP 22);
- het mede afhankelijk zijn van gegevens zoals die door Nederlandse ondernemingen worden aangereikt 23).

Om de indirecte compensatie te ondersteunen is aan Nederlandse zijde de Nemex opgericht 24). Na 2 jaar acquisitie bleken 22 Duitse bedrijven 68 opdrachten bij 16 leden te hebben geplaatst met een totale omvang van ca. DM 4 mln. Van de totaal te plaatsen DM 900 mln. aan indirecte compensatieorders ontvingen deze ondernemingen - ondanks hun inspanningen - nog geen half procent.

Evaluatie

De compensatie die Nederland verwierf voldoet niet aan de voorstelling die op grond van de theoretische beschouwing over

19) Idem.

20) „Materieelaanschaffingen over en weer met de Verenigde Staten”, toespraak van de directeur-generaal Materieel G.W. Boerman en de toenmalig commissaris voor de Militaire Produktie W.A.M. Melis, Defensie Informatie Centrum, 2 februari 1983. Tijdens een discussie volgend op deze toespraak merkt de commissaris voor de Militaire Produktie op dat: „er geen maatstaf is om technologische spin-off effecten te meten. Tot op heden wordt dat dan ook meer gevoelsmatig benaderd”.

21) Dit wordt mede veroorzaakt door de moeilijkheid om de criteria zoals die staan in het hoofdcontract dat tussen het Ministerie van Defensie en Krauss Maffei is gesloten, te toetsen daar deze niet uitsluitend zijn omschreven.

22) Twee personeelsleden van het CMP dienen met uiterst eenvoudige middelen een totaal compensatiebedrag van gemiddeld f. 1 mrd. per jaar te controleren. Alleen al voor de Leopard 2 waren dit in de afgelopen vier jaar ca 3.000 ingediende compensatieclaims.

23) Uit het onderzoek blijkt dat diverse Nederlandse ondernemingen door Duitse ondernemingen in de positie worden gemanoeuvrerd met deze „onder een hoedje te spelen”.

24) De Nemex is opgericht onder auspiciën van de FME en heeft gefunctioneerd van 1 april 1981 tot 1 april 1983. Gedurende deze periode waren 32 bedrijven lid en werd een full-time acquireur aangetrokken. Na 1 april 1985 is een beperkt aantal bedrijven doorgegaan. Als een van de redenen van het „povere resultaat” wordt genoemd dat „de Duitse bedrijven hun compensatieplicht niet serieus nemen” (uit: „Nemex-ledenvergadering”, 8-3-1982: „Nemex halverwege: terugblik en een blik vooruit”).

compensatie verwacht mocht worden. De resultaten van de coproductie zijn, zoals reeds gesteld, uiterst mager. Dit is mede een gevolg van het feit dat de verantwoordelijkheid voor de kwaliteit bij Krauss Maffei berust. Hierdoor bevindt de Duitse industrie zich in een positie waarin zij kan kiezen welke onderdelen in aanmerking komen voor productie in Nederland. De interessantste delen kunnen op deze manier in Duitse handen blijven. De „vervelende stukken” komen wel voor coproductie in aanmerking. Voor een forse meerprijs verkrijgt Nederland slechts een beperkte hoeveelheid werkgelegenheid en weet uit de verkregen technologie nog geen aantoonbare „spin-off” te behalen.

De indirecte compensatie dient te worden gezien als een kans voor ondernemingen om zich via Krauss Maffei bij de Duitse industrie te introduceren. Eventuele orders kunnen als compensatie worden aangemerkt indien zij aan enkele niet-uitsluitende toetsingscriteria voldoen.

Oorzaken voor dit matige resultaat moeten met name worden gezocht in het slechte samenspel tussen de betrokkenen, de gekozen compensatievormen en de invulling daarvan en in de structuur van de samenwerking. Er is geen consensus over taak- en rolverdeling tussen betrokkenen. Departementen en industrie streven slechts hun eigen (korte-termijn)belangen na 25).

Slot

Na de aanschaf van de Leopard 2 heeft men op het gebied van defensie-aankopen diverse verbeteringen kunnen signaleren. Te noemen zijn:

- binnen internationale samenwerkingsverbanden zoals b.v. de NAVO lijkt de belangstelling – ook van de grotere landen – te groeien, voor het gezamenlijk ontwikkelen en produceren van wapens en materieel. Compensatie behoeft dan niet meer te worden toegepast;
- zoals m.n. blijkt uit de *Defensienota 1984-1993* is Defensie voornemens „scherper dan voorheen” 26) te letten op de mogelijkheden voor inschakeling van de Nederlandse industrie bij defensieopdrachten, mede in het belang van het bereiken van een bevredigende oplossing voor de onevenwichtigheid in de balans voor defensiematerieel;
- pogingen zoals die worden ondernomen door de Adviesraad voor de Militaire Productie om te komen tot een betere informatieverschaffing aan en coördinatie bij de industrie 27).

Hoewel belangrijk, zijn dit slechts intentieverklaringen en beleidsvoornemens. Concrete beleidsdaden zullen moeten aantonen dat deze werkelijk serieus worden genomen.

Wat betreft de Leopard-3-tank is tussen Nederland en West-Duitsland een „Memorandum of Understanding” gesloten, waarin is vastgelegd dat de Nederlandse industrie vanaf de definitiefase wordt betrokken bij de ontwikkeling en productie van de tank. Dit houdt in dat in de conceptfase Nederland geen rol speelt, terwijl juist in die fase de innovatieve inbreng het grootst kan zijn. Men kan zich afvragen of Nederland op dit terrein niet weer voor de komende twintig jaar de innovatieve mogelijkheden van zijn eigen industrie onvolledig benut. Dat zou zonder meer betreurenswaardig zijn aangezien de technologische positie van Nederland binnen Europa en wereldwijd gezien niet bepaald rooskleurig is 28).

Zoals we reeds in de inleiding hebben gesteld kunnen de overheidsaanschaffingen bijdragen tot de technologische „upgrading” van het bedrijfsleven. Het snel inspelen op nieuwe technologische ontwikkelingen is mede bepalend voor het kunnen realiseren van sociaal-economische doelstellingen. Wat betreft de aanschaffingen van defensiematerieel heeft de overheid volledige handelingsvrijheid. Desondanks is de vervanging van de tanks, die uiteindelijk leidde tot de aankoop van de Leopard-2-tank, in sociaal-economisch opzicht nauwelijks succesvol verlopen. Eén van de oorzaken was de slechte afstemming tussen de Ministeries van Defensie en Economische Zaken en tussen de Nederlandse overheid en de industrie.

In de loop van 1982 is binnen het Ministerie van Economische Zaken het Coördinatiebureau Overheidsaanschaffingen (2 medewerkers) opgericht 29). Een aantal taken van het bureau heeft betrekking op het bevorderen van de doorzichtigheid van de

overheidsmarkt. Met aanschaffende diensten en departementen zijn inmiddels afspraken gemaakt over procedures van aanmelding van voor de industrie belangrijke opdrachten en eventueel daarop volgend vooroverleg met EZ. De cijfermatige doorzichtigheid van de centrale overheidsmarkt zal nog enige tijd vergen. Hierover buigt zich de Werkgroep Automatisering Aanschaf Gegevens (WAAG). Dit is een werkgroep van de Interdepartementale Coördinatiecommissie voor het Overheidsaanschaffingsbeleid (ICO).

In de nota *Aanschaffingsbeleid en innovatie* werd al gewezen op de ondoorzichtigheid van de overheidsmarkt. Er bestond geen goed cijfermatig inzicht en bovendien bestond er bij ondernemingen onduidelijkheid over welke dienst verantwoordelijk is voor welke aanschaffing en hoe de besluitvorming over aanschaffingen verloopt. Tevens werd er op gewezen dat in een vroeg stadium van het aanschaffingsproces de innovatieve inbreng het grootst kan zijn. Gebrek aan inzicht in de overheidsvraag, inclusief die van de lagere en semi-overheid, zowel cijfermatig 30) als structureel, vormt een belemmerende factor bij het voeren van een actief op innovatie gericht aanschaffingsbeleid. In deze situatie is zoals gesteld tot op heden nog geen verbetering opgetreden. Ook de coördinatie van de versnipperde overheidsaanschaffingen blijkt een moeizaam proces. Daaraan zijn vooral de autonomie van de aanschaffende instanties, o.a. die van lagere en semi-overheid, en de tendens naar decentralisatie debet. Men kan zich met recht afvragen of Nederland niet een kans laat liggen?

E.P.A. van Alphen
P.W. van Ooijen

25) Voor een volledig overzicht van conclusies en bevindingen zie E.P.A. van Alphen, A.E. Huysen van Kattendijke en P.W. van Ooijen, *De Leopard 2 - een overheidsaanschaffing*.

26) *Defensienota 1984-1993*, op. cit., blz. 173.

27) De Adviesraad voor de Militaire Productie streeft naar een optimale inschakeling van de Nederlandse industrie bij de ontwikkeling en productie van goederen ter voorziening in de materiële behoeften van de nationale en buitenlandse krijgsmachten. Zij bestaat uit ambtelijke leden, industriële leden en tegenwoordig 1 werkgeversvertegenwoordiger en 1 werknemersvertegenwoordiger. De Adviesraad heeft inmiddels de Stichting Nederlandse Industriële Inschakeling Defensieopdrachten opgericht (NIID) die ten doel heeft in nauwe samenwerking met de overheid die optimale inschakeling van de Nederlandse industrie in de meest ruime zin en passend in het kader van het overheidsbeleid te bevorderen.

28) *NRC Handelsblad*, 13 februari 1984: „Nederland technologisch in steeds nadeliger positie”, artikel over de presentatie door de werkgroep Technologiebeleid van het rapport *Naar een op de marktsector gericht technologiebeleid*.

29) Aanschaffingsbeleid en innovatie. Eerste twejaarlijkse rapportage over de voortgang van de uitvoering van het beleid, Tweede Kamer, zitting 1983-1984, 16 773, nr. 9.

30) Met betrekking tot overheidsaanschaffingen leek er volgens de nota *Aanschaffingsbeleid en innovatie*, op. cit., blz. 40, behoefte aan de volgende gegevens:

- de totale waarde van de overheidsaanschaffingen (aanschaffingen van roerende goederen, aanbestedingen en het contracteren van diensten);
- de aanschaffingen per opdrachtgevend departement, dienst, categorie lagere overheid en semi-overheid;
- een indeling, zo mogelijk, per goederensoort, per bedrijfssector en naar herkomst (buitenland of binnenland), zowel naar aantal als naar waarde;
- een onderverdeling van de totalen van overheidsaanschaffingen naar grootte van onderneming;
- een systematische opzet die het mogelijk maakt voorgaande informatie ten volle te benutten.