

De handel als motor van economisch herstel

PROF. DR. W. J. VAN DE WOESTIJNE

De internationale arbeidsverdeling

In de structuur van de internationale arbeidsverdeling tekent zich het laatste decennium duidelijke veranderingen af. De oude industriële gebieden in het Westen verliezen terrein op het gebied van eenvoudig te produceren, bewerkelijke en transportabele massaproducten en worden geconfronteerd met afbraak in sectoren als de textiel, de confectie, de schoenindustrie en de vervaardiging van eenvoudige metaalproducten. De productie van deze sectoren heeft zich verplaatst naar de landen rond de Middellandse Zee, het verre Oosten (Hongkong, Taiwan) en industrialiserende landen in Zuid-Amerika zoals Brazilië en Mexico.

De oorzaak van deze structuurverandering is gelegen in verschillen in het loonaandeel in de produktiekosten tussen de oude industriële gebieden en de opkomende industriële landen. In de jonge industriegebieden is de arbeidsproductiviteit snel stijgende, vooral door het geheel of gedeeltelijk overnemen van westerse productie- en arbeidsmethoden. De loonkosten zijn daarentegen laag en houden geen gelijke tred met de ontwikkeling van de arbeidsproductiviteit. Deels komt dit doordat deze landen over een zeer groot reservoir aan landarbeiders beschikken die als gevolg van de ongunstige omstandigheden op het platteland naar de steden trekken in de hoop daar werk te vinden. Dit heeft een permanente neerwaartse druk op de industriële arbeidskosten tot gevolg.

Heel anders is de situatie in de „oude industriële wereld”. De stijging van de loonkosten gaat hier vaak uit boven die van de arbeidsproductiviteit. Vooral voor producten die veel eenvoudig aan te leren arbeid vereisen en die zonder grote kosten over de hele wereld kunnen worden gedistribueerd, zijn wij in vergelijking met de jonge industriegebieden te duur geworden. De verhouding tussen loonkosten en arbeidsproductiviteit werkt hier in ons nadeel.

De Nederlandse situatie

Voor Nederland komt daar nog bij dat ons productieproces voor een niet onbelangrijk deel uit goederen met een geringe vraag- en inkomenselasticiteit bestaat. Voor zulke goederen is, gezien de stagnatie van de inkomensontwikkeling en de marktverzadiging, een zwakke toename van de wereldvraag te verwachten. Dit betekent dat als de arbeidsproductiviteitsontwikkeling in deze sectoren toeneemt en deze de geringe toename van de vraag overtreft, de werkgelegenheid in deze sectoren zal teruglopen. Hier werkt de verhouding tussen vraagtoename en stijging van de arbeidsproductiviteit in ons nadeel. Maar tevens

geldt dat de arbeidsproductiviteit niet voldoende zal stijgen om de concurrentiestrijd met jonge industriële landen met succes te kunnen voeren.

Deze trend wordt nog versterkt doordat in het verleden de arbeidsproductiviteit in de nijverheid ongekeerd snel is gestegen. De jaarlijkse stijging in de jaren 1960-1970 betekende een verdubbeling in 10 jaar, een verviervoudiging in 20 jaar en een verachtvoudiging in 30 jaar. Zo'n snelle stijging van de arbeidsproductiviteit is wel denkbaar voor een enkele bedrijfstak, ook wel, zoals in feite het geval was, gedurende een korte periode voor een heel land, maar op deze stijging moest dan wel een periode van zwakke groei volgen! Wij zullen de trendmatige groeicijfers van onze industrie moeten baseren op 2, hooguit 3% per jaar: veel te weinig om met succes de concurrentieslag aan te gaan, en veel te veel om voldoende werkgelegenheid te bieden.

Een eigen weg

Het is duidelijk dat een herstel van de oude toestand, d.w.z. een terugdringen van de industrialisatie in de jonge landen, een economische en politieke onmogelijkheid is. Berusten in de bestaande toestand is evenmin aanvaardbaar. Wij zullen, onder aanvaarding van de wereldverhoudingen, eigen wegen moeten zoeken. Dit leidt ertoe dat wij onze economische structuur grondig moeten herzien. Twee wegen moeten worden bewandeld: herziening op produktiegebied en, vooral, ontwikkeling van de handel.

Op produktiegebied zullen wij het o.a. moeten zoeken in producten die slechts beperkt transportabel zijn. Als voorbeeld kan onze groente- en bloemenproductie dienen. De industrie zal zich, ook meer nog dan thans, moeten richten op productie die hoogwaardige arbeid eist, en eventueel de assemblage elders laten verrichten. Gelukkig schijnt de technische ontwikkeling gunstiger te zijn voor serieproductie dan voor massaproductie. Hierdoor wordt een betere aanpassing aan gevarieerde consumentenwensen mogelijk. Dit vereist wel een grote, marktgerichte aandacht van de industrie. Wij verwachten echter niet dat alleen door de industrie een toestand van redelijke werkgelegenheid in ons land kan worden bereikt. Daarvoor zal de concurrentie van de onderontwikkelde gebieden te algemeen en te sterk worden. We moeten ons daarom richten op de ontwikkeling van een tweede spoor: de handel.

De handel als motor

Het loont voor de oude industriële wereld de moeite zich ver-

der toe te leggen op handel. Niet alleen omdat de concurrentie van de jonge wereld daarin gering is, maar ook omdat daar grote kansen liggen. Kwantitatief is de handel economisch zeer interessant. Voor veel produkten zijn de kosten voor de finale consument het dubbele van de kale fabricagekostprijs. Een produkt levert dan in de handelssectoren een zelfde toegevoegde waarde, respectievelijk inkomen op als in de fabricagesector! Bij massaprodukten uit de jonge industriële gebieden is deze verhouding waarschijnlijk nog iets gunstiger.

Kwalitatief is de handel nog interessanter. Zij omvat namelijk een zeer grote verscheidenheid van activiteiten, zowel binnen de functies van kopen en verkopen als in de transportfuncties, de financiering en de verzekeringen. Bovendien eist de handel een gecompliceerde infrastructuur, die niet eenvoudig is op te bouwen of na te volgen. De infrastructuur moet het mogelijk maken dat alle activiteiten die met de handel verbonden zijn op soepele wijze op elkaar aansluiten. De hiervoor benodigde specialisatie op bepaalde functies is alleen maar rationeel mogelijk als deze door een grote verscheidenheid van handelsbedrijven wordt uitgeoefend. Zo werken bij voorbeeld incassobedrijven, banken en verzekeringsmaatschappijen niet alleen voor een verscheidenheid van importeurs, maar tevens voor de binnenlandse handel. Mede door deze complexiteit, met wederzijdse verbondenheid en de noodzakelijke ervaring, is niet te verwachten dat producenten in onderontwikkelde gebieden zelf de handelsfunctie kunnen vervullen. Voorlopig is de kans niet groot dat daar eigen nationale handelsbedrijven ontstaan. De landen waaraan wij belangrijke delen van onze productiecapaciteit verloren hebben, zijn daarom meestal niet in staat deze massaprodukten over de wereld te verspreiden. Hier kan voor Nederland een taak liggen zoals die trouwens ook al in de zeventiende eeuw werd vervuld.

De Nederlandse handel als onderontwikkeld gebied

Op het gebied van de handel, en met name de groothandel, kan worden vastgesteld dat Nederland zich nog in de „ambachtelijke” fase bevindt. Dit blijkt op twee gebieden: de grootte van de bedrijven en de opleidingsmogelijkheden.

Het aantal groothandelsbedrijven is momenteel op ruim 37.000 te stellen. Hier werkten in 1979 322.000 personen. Dat is gemiddeld minder dan 9 personen per bedrijf. Maar dit gemiddelde geeft nog een te gunstige indruk. Tien procent van het aantal bedrijven wordt gevormd door 300 à 400 grote ondernemingen. Vele kleine bedrijven werken zonder personeel; 90% van de bedrijven behoort dan ook tot het midden- en kleinbedrijf en meer dan $\frac{3}{4}$ van de bedrijven telt minder dan 10 werknemers.

Evenals in het ambacht hebben wij hier alleen op het laagste niveau in het handels- en administratief onderwijs enige scholingsmogelijkheden. Veel meer dan enige vaardigheid in basistechnieken, boekhouden, administratie en correspondentie wordt daar niet verkregen. Evenals in het ambacht moet men het vak grotendeels in de praktijk leren, maar die mogelijkheden zijn in vele kleine bedrijven nogal beperkt. Op middelbaar niveau is er nauwelijks sprake van dagonderwijs gericht op de groothandel. Wel worden thans in die richting nuttige initiatieven genomen. Wat op universitair niveau in ons land aan „commerciële economie” wordt gedaan, staat voor het overgrote deel ver af van de inzichten die de praktijkman nodig heeft. De groothandelaar herkent daarin dan ook zijn problemen niet en heeft later in de praktijk maar zeer weinig aan zijn theoretische vorming. Dit is grotendeels een gevolg van het feit dat er te weinig grondige empirische onderzoeken zijn en worden verricht naar de verschijnselen die zich in concreto in de groothandel voordoen. Maar vooral ook door het feit dat de universitaire docenten maar zelden praktisch in handelsbedrijven gewerkt hebben, zulks in tegenstelling tot de docenten in het technisch onderwijs. Er zal daarom een samenwerking moeten ontstaan tussen universiteiten enerzijds en empirische-onderzoekinstellingen anderzijds met als doel tot bruikbaar theoretisch handelsonderwijs te komen. Als motief zal moeten gelden dat voor de handel niets praktischer is dan goede theorie, die het mogelijk maakt dat de praktische zakenman zijn problemen herkent en in die theorie een aanknopingspunt voor de oplossing van zijn moeilijkheden vindt. Het Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf zou een belangrijke coördinatiefunctie in deze materie kunnen vervullen.

Slot

De huidige malaise vereist een herbezinning op onze economische structuur. Het is zinloos om te proberen, koste wat kost, de industriële afbrokkeling te stoppen als jonge industriële naties even goed en misschien zelfs nog beter voor bepaalde productieprocessen zijn toegerust. Zo'n politiek doorkruist de internationale arbeidsverdeling en betekent vechten tegen de bierkaai. Beter lijkt het dan om energie te steken in de ontwikkeling van activiteiten waarin Nederland een relatieve voorsprong heeft ten opzichte van de jonge industriële landen. Te denken valt aan de productie van produkten die hoogwaardige vormen van technologie en arbeid eisen en vooral aan de ontwikkeling van de handel. Op die gebieden liggen nog vele kansen.

W. J. van de Woestijne