

# De internationalisering van de Nederlandse economie

De Nederlandse economie is van oudsher sterk met het buitenland verweven. Dat geldt niet alleen voor het handelsverkeer, maar ook voor het kapitaalverkeer. In de achttiende eeuw hadden de Nederlandse beleggingen in het buitenland een omvang van ongeveer vier keer het nationale inkomen. Dat is nu veel minder. Niettemin is de netto externe vermogenspositie nog altijd zeer aanzienlijk. In dit artikel worden de Nederlandse investeringen in het buitenland en de buitenlandse investeringen in Nederland nader onderzocht. Uit de analyse blijkt opnieuw de duidelijke specialisatie van de Nederlandse economie op het gebied van de voeding, de olie en chemie en het transport. Een punt dat bijzondere aandacht verdient is dat de kennisbalans van Nederland de laatste jaren aanzienlijk is verslechterd.

**DR. M. VAN NIEUWKERK\***

Wie in de geschiedenis van onze economische verbanden met het buitenland duikt, komt pittige uitspraken over ons land tegen. Zo noemde Filips de Tweede het het allernaast aan de hel gelegen land – vanuit zijn plaats en positie misschien nog wel te begrijpen ook. Zo'n tweeënhalve eeuw later kwalificeerde Napoleon Nederland als een aanslibbing van de Franse rivieren, de Rijn, de Schelde en de Maas. Op grond daarvan lijfde hij het maar bij zijn keizerrijk in. Een Italiaanse journalist die in het midden van de vorige eeuw ons land bezocht, zag het nog anders. Hij begreep niet dat zulk een land kon bestaan. „Want”, zei hij, „bij de eerste aanblik zou men niet kunnen zeggen of het land dan wel het water de overhand heeft, of Nederland tot het vasteland of tot de zee behoort”. Gelukkig constateerde deze journalist daarna dat op één punt velen het eens zijn. Dat is dat Nederland een verovering van de mensen op de zee is. De Nederlanders hebben het zelf gemaakt.

Wat men ook van deze uitspraken vindt, het is zeker dat ons land door ligging en historie bijna is voorbestemd om tot een van de meest open landen van de wereld te behoren. Economen meten deze openheid meestal af aan het aandeel van de export in het bruto nationale produkt. In de afgelopen jaren lag dit percentage boven de 60, een van de hoogste in de wereld. Niet alleen onze goederenhandel is echter traditioneel sterk met het internationale gebeuren verweven. Ook de kapitaalstromen zijn in ons land van oudsher sterk vervlochten met het buitenland.

## De kapitaalexport

Vrijwel vanaf de eenwording van het land is Nederland een kapitaalexporterend land geweest. Het Nederlands kapitaal is in de loop der eeuwen ter beschikking gesteld aan bijna alle landen der aarde. In de Gouden Eeuw was Engeland een van de belangrijkste leners op onze financiële markten. Zo verkreeg Charles I in 1625 een lening van enkele miljoenen guldens voor zijn oorlog met Spanje. En in 1666 werd Londen na de grote brand herbouwd met fondsen die vooral uit Nederlandse bron kwamen. Voorts werd de Bank of England voor een belangrijk deel gefinan-

cierd door de Hollanders. (U weet natuurlijk dat onze koning-stadhouder Willem III tot de oprichters van de Bank of England in 1694 behoorde.) Kennelijk had men daar destijds nog geen afdeling Betalingsbalansen, want hoeveel toen de totale Nederlandse kapitaalexport naar Engeland was is niet bekend. Dat geldt trouwens ook voor onze export naar andere landen. Wel is waarschijnlijk dat ons land de piek van zijn voorspoed bereikte rond het midden van de zeventiende eeuw.

De eerste totaalschattingen van onze kapitaalexport betreffen de achttiende eeuw. Aan vele buitenlandse overheden werden toen leningen en kredieten verstrekt. Volgens sommige bronnen zou het externe vermogen rond de f. 1 mrd. geschommeld hebben. Dit zou echter wel eens aan de lage kant kunnen zijn, aangezien blijkens Engelse gegevens alleen al in 1776 door Nederland zo'n f. 700 mln. geïnvesteerd was in de Britse staatsschuld en nog eens f. 100 mln. in particuliere Britse ondernemingen 1). In elk geval schat de Nederlandse historicus De Jong de beleggingen in het buitenland in 1780 op zo'n f. 2 à 2,5 mrd. 2). Dat zou volgens hem, zeer ruw geschat, toen overeenkomen met ongeveer 4 keer het nationale inkomen. Te berekenen valt dat als wij toen, in 1780, die f. 2 mrd. tegen zo'n dikke 3 procent hadden uitgezet, het externe vermogen van nu, na rente op rente, inderdaad zo rond de f. 1.600 à 1.700 mrd. zou hebben gelegen.

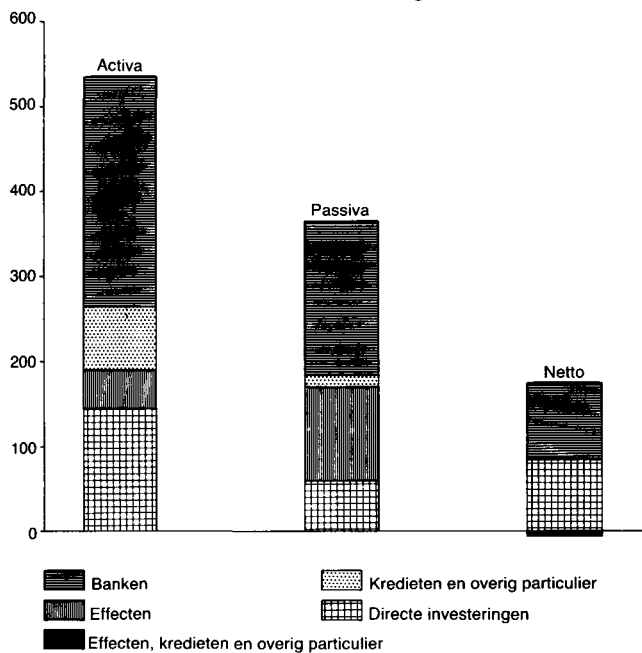
Zo ver kwam het natuurlijk niet. De vierde Engelse oorlog, de Bataafse omwenteling en de daaropvolgende Franse overheersing brachten allerwegen een nationale verarming met zich mee. Toch stonden wij ruim een eeuw later, in 1895, naar schatting op f. 3 mrd. aan buitenlandse beleggingen – overeenkomend met ongeveer twee keer het

\* De auteur is chef van de afdeling Betalingsbalansen van De Nederlandsche Bank. Dit artikel is een aangepaste versie van een inleiding gehouden op de Landelijke economen-dag, 4 november j.l. te Amsterdam.

1) Cleona Lewis, *America's stake in international investments*, The Brookings Institution, 1938.

2) Th.P.M. de Jong, *Sociale veranderingen in de neergaande Republiek*, *Economisch en sociaal-historisch jaarboek*, jg. 35, 1972.

**Figuur 1. Het extern vermogen van Nederland; activa, passiva en netto positie, in 1985, in mrd. gld.**



nationale inkomen 3). Ook nu domineerden de z.g. passieve beleggingen, zoals die in overheidsobligaties, overheidsleningen en spoorwegwaarden. Daarbij was men overigens zeer goedgevolg. Men presteerde het zelfs in te schrijven op obligaties van Poyais, een niet-bestaand Zuidamerikaans land.

Stappen wij vervolgens de twintigste eeuw binnen dan zou vlak voor de tweede wereldoorlog (1938) ons externe vermogen nog altijd zo'n anderhalf keer het nationale inkomen hebben bedragen. Dat was zo'n f. 8 à 9 mrd. Bijna de helft hiervan had betrekking op Nederlands-Indië. (Uiteraard gaat het hier om zeer grove vergelijkingen en hebben zich in de loop der tijd sterke schommelingen rond deze cijfers voorgedaan; denkt daarbij maar eens aan het verlies van bijna f. 1 mrd. aan Russische effecten na de revolutie van 1917. Een miljard gulden was destijds meer dan een kwart van het nationale inkomen.) De echte klap kregen wij in de tweede wereldoorlog en in de jaren daarna door het verlies van koloniaal bezit. Eind 1950 stond per saldo nog maar krap f. 3 mrd. uit, nog geen 20 procent van het nationale inkomen 4).

## Het externe vermogen

### Omvang

Wat is de situatie op dit moment – ultimo 1985? De Bank heeft daarover gegevens verzameld, die voor het grootste deel via enquêtering zijn verkregen. Hieruit blijkt dat er een bedrag van f. 145 mrd. aan directe investeringen uitstaat in het buitenland (zie figuur 1). Daaraan kunnen wij zo'n f. 120 mrd. toevoegen aan effectenbeleggingen, kredieten, banktegoeden en andere particuliere uitbetalingen (tabel 1). In totaal zou de particuliere sector dus zo'n f. 265 mrd. hebben uitstaan. Vrijwel een zelfde bedrag komt voor rekening van het bankwezen en de Nederlandsche Bank. Samen zou er zo'n f. 530 mrd. aan vorderingen op het buitenland uitstaan.

Met die f. 530 mrd. zijn wij er echter nog niet. Ook het buitenland heeft vorderingen op ons. Zo hebben buitenlandse bedrijven voor zo'n f. 60 mrd. in ons land geïnvesteerd. Voorts hebben buitenlandse beleggers op grote schaal Nederlandse aandelen en obligaties verworven. In totaal zo'n f. 110 mrd. Ten slotte hebben het Nederlandse bankwezen en de particuliere sector nog een buitenlandse schuld van bijna f. 200 mrd. De totale externe passiva ko-

**Tabel 1. Externe vermogenspositie van Nederland per ultimo 1985 in mrd. gld. a)**

	, Activa	Passiva	Netto
Directe investeringen	145	60	85
Effecten	45*	110	- 65
Kredieten en overig particulier	75*	15*	60
Banken en DNB	265	180	85
<b>Totaal</b>	<b>530</b>	<b>365</b>	<b>165</b>

a) Gegevens met een asterisk (\*) zijn gedeeltelijk geraamd. De kredieten omvatten tevens de over de periode 1946-1985 gecumuleerde en verdisconteerde verschillen tussen de lopende rekeningen op transactiebasis en op kasbasis.

men daarmee uit op f. 365 mrd.

Per saldo resulteert een bedrag aan netto extern vermogen van f. 165 mrd. Dit is circa de helft van het nationale inkomen en dit betekent dat de naoorlogse breuk met het verleden in onze externe vermogenspositie nog steeds niet is hersteld. Ten opzichte van de rentenierspositie van 200 jaar terug zitten wij zelfs op pakweg slechts een tiende. Dat wij desondanks in vergelijking met andere landen nog steeds relatief veel in het buitenland hebben uitstaan, illustreert figuur 2. De openheid van onze economie is ook op het punt van het kapitaalverkeer evident.

### Samenstelling

Deze cijfers illustreren dat wij het internationale kapitaalverkeer van nu niet kunnen afdoen met etiketten van vroeger, zoals renteniersnatie, rentenierseconomie. Dit geldt niet alleen voor de *omvang* maar ook voor de *samenstelling* van onze externe positie. Er zijn drie duidelijke verschillen met vroeger aan te wijzen.

Ten *eerste* nemen de directe investeringen bijna 30 procent van alle activa in het buitenland voor hun rekening: kapitaalexport met een actief karakter derhalve. Het gaat hier immers bij uitstek om internationaal vervlochten kapitaal. Kapitaal met invloed, met kennis en met wisselwerkingen.

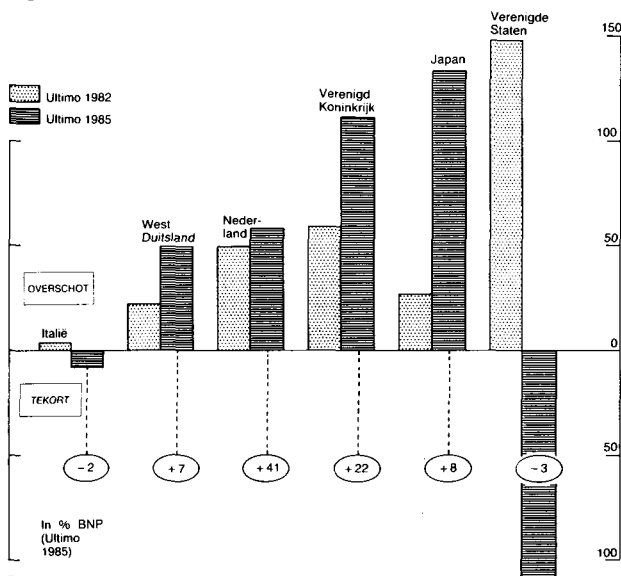
Ten *tweede* blijkt dat juist de Nederlandse bedrijven die in het buitenland investeren, ook de bedrijven zijn die in het buitenland kapitaal opnemen: internationalisering ook aan de passiefkant derhalve. De grote vier zijn hiermee al rond de eerste wereldoorlog begonnen. De 'road-shows' in Amerika van onze jongere multinationals illustreren dat deze internationalisering nog steeds doorgaat. Ruim f. 65 mrd. – of ruim 40 procent van het totale Nederlandse aandelenkapitaal – was eind 1985 in buitenlandse handen. Voeg daarbij dan ook nog bijna f. 15 mrd. aan obligaties en 'notes' van het bedrijfsleven dan betekent dat, dat van de f. 145 mrd. aan investeringen over de grenzen ruim f. 80 mrd. door het buitenland is gefinancierd. Nederlandse ondernemerswaarde wordt dus aan deze miljarden toegevoegd. Dat geldt ook in iets andere zin ook voor het bankwezen, waar de 'funding' in belangrijke mate in het buitenland heeft plaatsgevonden.

Een *derde* verschil met het verleden heeft betrekking op de buitenlandse directe investeringen in Nederland. Eeuwenlang heeft deze kapitaalimport niet veel voorgesteld. Rond en na de eeuwwisseling kwamen deze investeringen opzetten, vooral die uit de VS (met Esso ook toen al als prominent voorbeeld). Volgens onderzoekers van de Rijksuniversiteit van Utrecht vertegenwoordigt vandaag de dag de buitenlandse bedrijvigheid in Nederland een relatief sterk onderdeel van de Nederlandse economie, met

3) P.W. Klein, *Kapitaal en stagnatie tijdens het Hollands vroegkapitalisme*, Rotterdam, 1977. Zie ook Joh. de Vries, *Nederland een renteniersnatie van oudsher?*, Voordracht voor Departement Utrecht der Maatschappij van Nijverheid en Handel, 12 maart 1986.

4) Nico Wilterdink, *Vermogensverhoudingen in Nederland*, Synopsis, 1984, blz. 102. Zie ook: Cleona Lewis, *The United States and foreign investment problems*, The Brookings Institution, 1948.

Figuur 2. Netto extern vermogen in mrd. dollar.



Bron: The Economist, 16 augustus 1986, DNB;

belangrijke perspectieven voor de toekomst 5). Ook hier gaat het om de dimensie van de internationalisering van onze economie, een dimensie die vroeger ontbrak.

Recapitulerend constateer ik dat van de f. 535 mrd. aan Nederlandse activiteiten over de grenzen ruim tweederde gefinancierd is uit buitenlandse besparingen. Men zou bijna zeggen dat wij ook in financieel opzicht een soort transitland zijn geworden. Op verschillende wijzen voegen wij aan het vreemde kapitaal waarde toe. Bij de directe investeringen gaat het om de ondernemerswaarde. Op deze investeringen zou ik nu verder willen ingaan. Daarbij mag een stukje theorie vooraf niet ontbreken.

## Theorie

Prof. H.W. de Jong is heel stellig over de theorie van de multinationale onderneming. Volgens hem bestaat die niet. Het gaat om de grote groeiende onderneming die staatkundige grenzen passeert. Een empirische kartering is veel relevanter om het fenomeen in beeld te krijgen dan theorievorming. Hij schiet zijn pijlen onder andere af op de theorie van de Engelse professor John Dunning 6). Dunning meent dat de bereidheid om in andere landen te investeren, afhankelijk van verschillende groepen factoren. Deze zijn in tabel 2 schematisch weergegeven.

Ten eerste is er de mate waarin ondernemingen bepaalde eigendomspecifieke voordelen hebben. Dit zijn voordelen die exclusief zijn voor de onderneming die deze bezit en die te transfereren zijn over de grenzen. Te denken valt aan superieure procedés die al of niet belichaamd zijn in bepaalde producten. Ook valt te denken aan superieure marketingtechnieken. Zeg maar in de ruimste zin des woords: kennis.

De tweede set van factoren die volgens Dunning van belang is, is de mate waarin het voor de onderneming loont om de aanwending van deze voordelen te internaliseren, dat wil zeggen binnen het eigen concern te houden.

Ten derde is volgens Dunning van belang de mate waarin de ondernemingen het winstgevend achten om enig deel van de exploitatie in het binnenland dan wel in het buitenland te lokaliseren. Dat hangt af van de specifieke lokatievoordelen. Te noemen zijn in dit verband: winstverwachtingen, kostenverschillen, belastingverschillen, de aanwezigheid van bepaalde natuurlijke hulpbronnen, het dicht bij de klanten zitten, maar ook importtarieven of importquota's

Interessant is dat in de Nederlandse literatuur nog twee factoren worden toegevoegd die misschien wel zijn op te

Tabel 2. Opties voor ondernemingen om zich op buitenlandse markten te begeven

Voordelen	Wijze van afzet		
	directe investering	export	kennis-overdracht
Eigendom	ja	ja	ja
Internalisering	ja	ja	neen
Lokatie	ja	neen	neen

vatten als een verdere uitwerking van de door Dunning genoemde lokatiefactoren. Ik verwijs dan naar J.E. Andriessen en naar eerder genoemde H.W. de Jong 7). Zij noemen als additionele factor het ontwikkelingsstadium van de markt. Denk hierbij aan het element van verzadiging, zeker op de relatief kleine thuishmarkt in Nederland en zelfs Europa. Voorbeelden zijn er genoeg: verzekeringsmaatschappijen, detailhandelsbedrijven, voedingsbedrijven, uitgeverijen en informatiediensten; alle maken melding van verzadigde thuishmarkten. Een ander aspect is hier de globalisering van de markten, eerst voor de industriële bedrijven en nu in hun kielzog (ook) dienstverlenende bedrijven.

Ten slotte noemen Andriessen en De Jong subjectieve factoren, zoals de wil tot expansie en de risicobereidheid van ondernemingen.

## De externe investeringspositie

Hoe zijn die f. 145 mrd. aan Nederlandse investeringen en f. 60 mrd. aan buitenlandse investeringen samengesteld? Wat is de sectorale en wat is de geografische spreiding? Wat is de toekomst?

De Nederlandse investeringen in het buitenland worden traditioneel gedomineerd zijn door een klein aantal zeer grote multinationals. Dit kan geïllustreerd worden met het feit dat bijna driekwart van de f. 145 mrd. voor rekening komt van de tien grootste Nederlandse multinationals. Vooral 'de grote vier' hebben lang hun stempel op het geheel gedrukt. Dat wordt echter wat minder, hetgeen kan worden afgelezen aan de daling van het aandeel van de industrie in de uitgaande positie. In 1973 had de industrie nog een aandeel van bijna 90 procent (figuur 3). Tien jaar later was dat gedaald tot rond 75 procent. Vooral de dienstverlening is opgekomen. Denk dan aan detailhandelsbedrijven, verzekeringsmaatschappijen, uitgeverijen en informatiediensten en het bank- en financiewezen. In die tien jaar heeft menig nationaal bedrijf uit de dienstverlening zich ontwikkeld tot een volwassen multinationale onderneming.

Ook de buitenlandse investeringen in ons land gaven een dergelijke verschuiving te zien. Alleen nog wat scherper. Het aandeel van de dienstverlening is dat van de industrie dicht genaderd. De ontwikkeling van ons land naar een dienstenintensieve economie zal daar veel mee te maken hebben gehad.

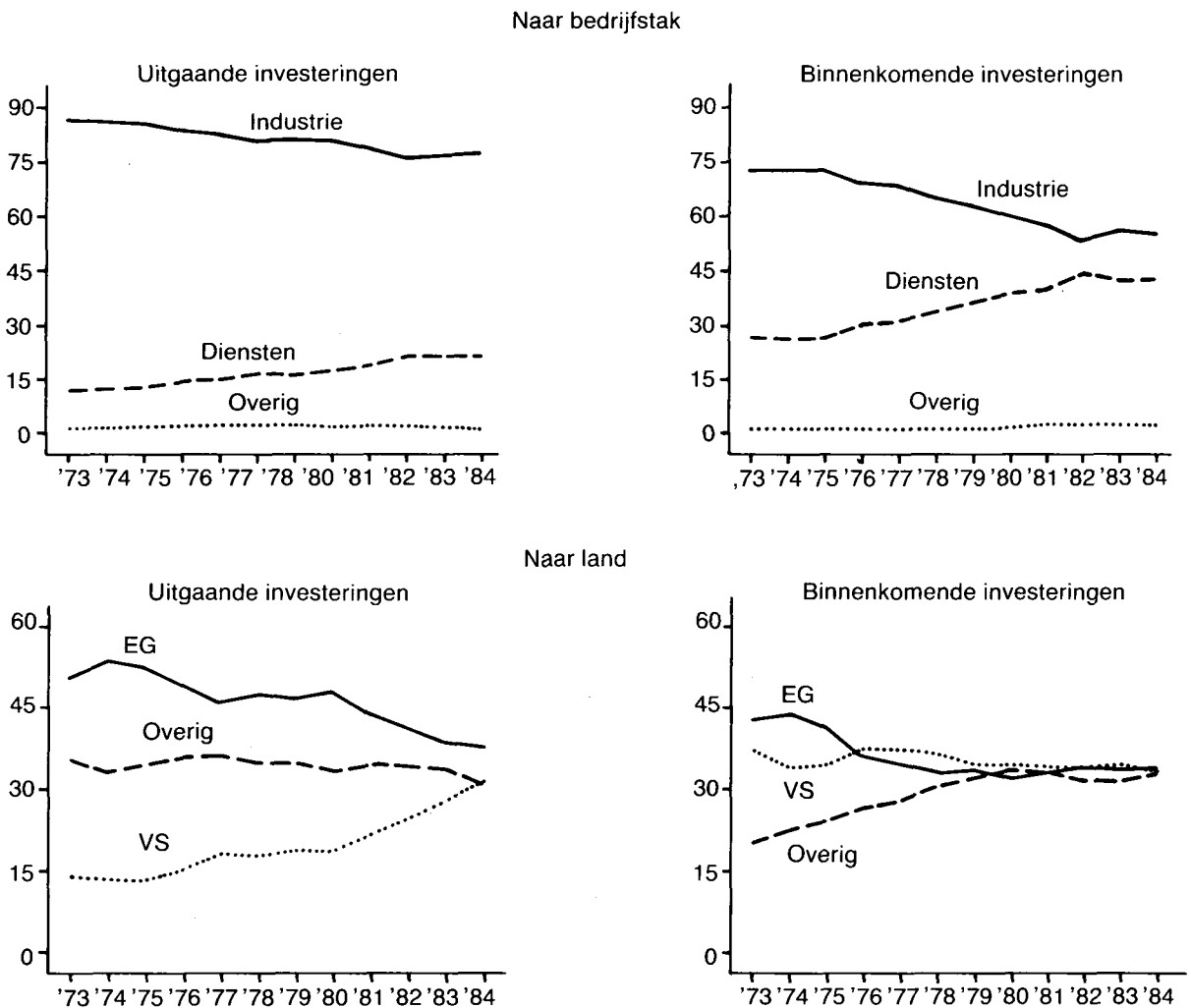
Wat het geografische aspect betreft, vallen er ook heel duidelijke trends te constateren. Het aandeel van onze investeringen in de VS stijgt duidelijk en wel vooral ten koste van dat van de EG. Ten nadele van Europa speelden factoren als lage rendementen, marktverzadiging en versplinterde thuishmarkten een rol. Ook stak de Amerikaanse

5) Rijksuniversiteit Utrecht, Geografisch Instituut, *Internationale ondernemingen in Nederland, omvang en lokatie van vestigingen in Nederland*, december 1984.

6) John H. Dunning, Explaining the international direct investment position of countries: towards a dynamic or developmental approach, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Heft 1, 1981, blz.30-64.

7) J.E. Andriessen, *Multinationale ondernemingen*, en H.W. de Jong, *De internationalisatie van het Nederlandse bedrijfsleven*, beide in: *Ondernemen in Nederland*, Kluwer, Deventer, 1985.

Figuur 3. Directe investeringen naar bedrijfstak en naar land (in % van het totaal)



markt met kop en schouders boven de Europese uit qua dynamiek en technisch kunnen. Voorts kan bij sommige bedrijven sprake zijn geweest van een inhaaleffect, omdat men in het verleden te eenzijdig op Europa gericht was en men een bredere spreiding over de wereld nastreefde. Het aandeel van de rest van de wereld in onze uitgaande investeringen lijkt redelijk stabiel. Daarbinnen richtten de investeringen zich echter sterker op Japan en de 'newly industrializing countries', vooral die uit Azië. Het aandeel van de echte ontwikkelingslanden liep daardoor terug.

Ook bij deze geografische spreiding lijkt de binnenkomende kant veel verder te zijn dan de uitgaande kant: de verhouding  $\frac{1}{3}$  EG,  $\frac{1}{3}$  VS,  $\frac{1}{3}$  rest van de wereld is hier immers al enige jaren eerder bereikt.

## De toekomst

Deze driedeling brengt mij bij het derde gedeelte van mijn betoog: de toekomst. In zijn boek *Triad* (het drietal) profeteert de Japanse McKinsey-directeur Ohmae een aardverschuiving in de ontwikkeling van de internationale ondernemingen 8). Deze zullen volgens hem in de nabije toekomst wegtrekken uit de lage-lonenlanden en zich concentreren op de volgens hem enige drie interessante gebieden op deze aarde: Japan, Noord-Amerika en West-Europa. Deze driehoek zou een markt vertegenwoordigen van ruim 600 miljoen consumenten en zo'n 54 procent van het wereld-bnp. Bij voorbeeld zou 85 procent van de elektronica productie op deze markt worden afgezet. Dit zou dan ook bij uitstek de markt zijn waarin multinationale on-

dernemingen dienen te penetreren en 'insider' dienen te worden. Dit laatste is niet alleen noodzakelijk om te ontsnappen aan protectionistische maatregelen, maar het stelt de onderneming tevens in staat om nieuwe trends op te sporen. Insider kan men niet alleen worden door zich daadwerkelijk in elk van de drie blokken te vestigen, maar ook door diverse vormen van samenwerking.

Doel van deze strategie zou vooral zijn het drukken van de relatieve bijdrage van de vaste kosten door het behalen van schaalvoordelen en het bereiken van een optimale distributiegraad van produkten. Door de snelle vooruitgang en verspreiding van nieuwe technologieën zijn vooral de kosten van onderzoek en ontwikkeling drastisch toegenomen, terwijl de productie steeds kapitaalintensiever is geworden.

Ten slotte zegt de Japanse McKinsey-directeur over de vestiging van de hoofdkantoren van die ondernemingen nog het volgende: de nieuwe succesvolle internationale onderneming zal in principe een klein hoofdkantoor hebben ergens ter wereld, maar wel met een sterke insiderpositie in Japan, de VS en Europa. Wellicht doen volgens hem nog één of twee aanpalende regio's mee, naar gelang de historische en strategische behoeften, maar daar blijft het dan bij. Eigen lokale directies in allerlei landen zouden niet meer nodig zijn. „Neeen”, zegt hij, „zet de nieuwe hoofdkantoren maar neer in Alaska, want van daaruit is het

8) Kenichi Ohmae, *Triad. De opkomst van mondiale concurrentie*, Utrecht/Antwerpen, 1985.

precies zeven uur vliegen naar New York, Tokio én Amsterdam" 9).

Een punt van kritiek is dat het een egocentrisch en egoïstisch scenario is. Men kan niet zomaar de derde wereld afschrijven. Wij hebben dan ook een humanitaire plicht. Ten tweede is het fout om te denken dat alleen de geïndustrialiseerde wereld onderling handel blijft drijven. Dynamische ondernemers zullen ook de markten van de toekomst – zoals die in bij voorbeeld China, Azië en Latijns-Amerika – in de gaten moeten houden. Voorts is bekend dat Moskou onlangs Nederlandse multinationals heeft verzocht om joint-ventures aan te gaan. Ten derde is het de vraag of de lage-lonenlanden zo maar ter zijde geschoven kunnen worden. Er zijn toch ook economische krachten werkzaam die profiteren van comparatieve verschillen en relatieve specialisaties?

In dit verband zijn Tinbergens ideeën over de optimale internationale arbeidsverdeling beroemd. „De wereld moet”, zo verwoordde hij het eens, „een Arabische wijk worden”. Daarin zijn straten waar alleen bakkers, groenteboeren en slaggers zijn. Ook Toon van der Ven van de TH in Eindhoven drukte zich optimistischer uit over de ontwikkelingslanden toen hij onlangs in zijn proefschrift de vraag centraal stelde hoe de industriële produktie in de toekomst verdeeld zal worden. „Wanneer de huidige tendenties in de internationale industriële produktie zich voortzetten”, zo stelt hij, „dan mag verwacht worden dat binnen afzienbare tijd vele Nederlanders in een Chinese auto, voorzien van Saoedi-arabische banden, over Nederlandse wegen naar hun Japanse bedrijf rijden”.

Wat moet men nu van deze scenario's denken? Vastgesteld kan worden dat de triadisering, zoals Ohmae deze omschreef, in feite al aan de gang is. Men behoeft de kranten van vandaag de dag maar open te slaan en men leest weer van nieuwe samenwerkingsverbanden. Vaker vallen die binnen dan buiten de driehoek. Maar die driehoek is toch te eng. Uit betalingsbalanscijfers van de Nederlandse Bank blijkt bij voorbeeld dat Midden-Oostenlanden voor flinke bedragen in Nederland investeren. Tekenend is ook dat voor de overneming van het Amerikaanse concern USX ook een Zuidkoreaanse staalonderneming kandidaat was.

Daarnaast zijn de tendensen naar specialisatie evident. In dit verband wil ik U ter afronding toch nog even een stukje verder meenemen op het terrein van de betalingsbalans. Ik zou dan een sterke/zwakte-beeld willen schetsen, zoals de bekende econoom Rimmer de Vries dat vaak doet bij zijn analyses van landen, door naar de deelbalansen uit het goederen- en dienstenverkeer met het buitenland te kijken. Uit die deelbalansen blijkt wel degelijk een relatieve specialisatie, zowel qua produkten en activiteiten als qua geografie. Overschotten op de deelbalansen voeding, energie en chemie, vervoer, transitie en distributie. Geografisch vooral een overschot op de deelbalans Europa. Zijn wij daarmee in Tinbergens termen voorbestemd om in zijn Arabische wijk de straten met groenteboeren, transporteurs en oliehandelaren te bevolken? Straten waar vooral Europese klanten komen? Is dat het economisch Nederland dat „wij zelf gemaakt hebben”?

Hierbij is het van belang ons af te vragen of onze sterke punten sterk genoeg zijn om onze zwakke punten te compenseren. Zwak (d.w.z. negatief) zijn namelijk de deelbalansen van fabrikaten, machines, vervoermaterieel, diensten buiten vervoer en transitie en de geografische deelbalansen met Japan en de Verenigde Staten. Een econoom van de Nederlandsche Bank, Ad Stokman, heeft nog eens verder gekeken naar de kennisintensieve gedeelten van die deelbalansen. In totaliteit lijkt de kennisbalans een omslag te vertonen van f. 5 à 6 miljard sinds 1978. Dat duidt zeker niet op een ontwikkeling van ons land tot een kennis- of laboratoriumland, zoals de PvdA-econoom prof. Ritzen deze onlangs schetste 10). Eerder lijkt deze ontwikkeling vrij baan te geven aan het verplaatsen van multinationale activiteiten en hoofdkantoren naar elders om daar op de kennisontwikkeling in te haken. De kritiek van de OESO en de WRR op deze zwakke kant van onze economie is dan ook begrijpelijk.



*Nederlandse internationals willen rendement in het buitenland verhogen.*

Het is hier niet de plaats en het is ook niet aan mij om te schetsen welk beleid moet worden gevoerd om deze ontwikkeling te keren. Wat ik geprobeerd heb duidelijk te maken, is dat onze economie met huid en haar aan internationale ontwikkelingen vastzit. Ondernemen over de grenzen is een voorwaarde om die ontwikkelingen te kunnen blijven volgen. Meer aandacht voor de wetenschappelijke thuisbasis is daarnaast een eerste vereiste om bij te blijven bij de mondiale ontwikkelingen. In de praktijk is die kennis en wetenschap voor een belangrijk deel samengebond in de bedrijven die internationaal vanuit Nederland opereren. Op nationaal niveau is samenwerking tussen deze bedrijven en de universiteiten en de overheid daarom een essentiële voorwaarde voor het ombuigen van de geschetste zorgwekkende ontwikkeling. Daarbij geldt dat op internationaal niveau de EG onze thuishaven is. Ook hier is samenwerking en concentratie van de inspanningen een prealabele voorwaarde om mee te kunnen doen met Japan en Amerika.

Nederlanders dienen hier vanwege hun traditie en hun economische belangen een voorhoede rol te vervullen. Wellicht kunnen wij dan in de toekomst zeggen dat wij niet alleen Nederland, maar ook een stukje Europa hebben gemaakt.

**M. van Nieuwkerk**

9) *Intermagazine*, april 1986.

10) *De Groene Amsterdammer*, 8 oktober 1986.