

Frau Antje en de diamant

De concurrentiepositie van Nederland bestaat niet. Een macro-economische analyse van de sterke en zwakke kanten van de Nederlandse economie blijft al gauw in gemeenplaatsen steken. De ontwikkelingstheorie van Porter die door TNO en het Ministerie van Economische Zaken is gehanteerd biedt geen verklaring voor de dynamiek van de Nederlandse economie. Daarvoor moeten soort en omvang van de ondernemersinitiatieven en het resultaat van ondernemersactiviteiten worden geanalyseerd.

PROF. DR. H.W. DE JONG*

Kaleidoscopie van de Nederlandse economie

In vier bladzijden *ESB* een omvattende beoordeling van de Nederlandse economie te geven is teveel gevraagd. Het is ook niet nodig. Dit najaar zijn drie publikaties verschenen die hebben geprobeerd het bedrijfsleven tegen de achtergrond van onze economische structuur door te lichten. Op deze publikaties zal ik mijn aandacht richten en een aantal saillante punten naar voren halen. Het zijn:

- de nota *Economie met open grenzen*, van het Ministerie van Economische Zaken;
- de TNO-Beleidsstudie *De economische kracht van Nederland*, verschenen als SMO-boek, geschreven door D. Jacobs, T. Boekhorst en W. Zegveld; en
- het Intermediair jubileumnummer (bijlage van *Intermediair*, 5 oktober 1990), getiteld: Hoe flexibel is de BV Nederland, voornamelijk geschreven door M. Metzke.

Het zijn drie peilingen van de toestand van de Nederlandse economie aan het begin van de jaren negentig. Zij verschillen nogal, zowel qua toonzetting als wat betreft de gekozen invalshoek en behandelde onderwerpen. Daarnaast zijn er overeenkomsten, en het is wellicht goed daarmee te beginnen.

Alle drie de publikaties onderstrepen onze natuurlijke ligging, de beperkte binnenlandse markt, de noodzaak tot export en import van een groot gedeelte van de benodigde goederen en diensten, onze infrastructuur als voorwaarde voor een goed functionerend economisch proces, de internationale gerichtheid, en – in het negatieve – het onvermogen tot sturing van de nationale economie.

Door de voortgaande Europese integratie, maar ook door de internationalisatie van het bedrijfsleven daarbuiten, is het ons goed ingeprent dat een zelfstandig beleid à la de jaren zeventig tot de onmogelijkheden behoort. Dat belet ons niet om door een diagnose van de problematiek van de Nederlandse economie te trachten greep op de materie te krijgen, ten einde te bepalen waar en hoe verbeteringen tot stand kunnen worden gebracht. Daarbij draait het dan om de concurrentiepositie. Deze werkwijze impliceert een nogal gedetailleerd overzicht van de situaties en problemen op velelei terreinen: lonen, fiscale zaken, innovaties, octrooioposities, bedrijfstakkenstructuur en

ontwikkelingen in de afzonderlijke sectoren, exporten, vestigingsvoorwaarden, grote en kleine ondernemingen, multinationalisatie, werkloosheid, arbeidsmobiliteit, participatiegraad, om maar een willekeurige greep uit alle aangesneden onderwerpen te doen.

De publikaties zijn daarom uitermate kaleidoscopisch geworden. Zodra een beoordelaar zich op deze terreinen waagt, dreigt hij erin gezogen te worden als in een moeras, want overal bestaan omstreden vraagstukken. Daarmee beginnen de verschillen. Alvorens die voor het voetlicht te halen, zullen we eerst aandacht schenken aan het centrale punt van de analyses: de Nederlandse concurrentiepositie.

De concurrentiekracht van Nederland

Hoe analyseert men de concurrentiekracht? Is het mogelijk de concurrentiekracht voor een land vast te stellen? De nota van EZ en de TNO-studie menen, in navolging van Porters *The competitive advantage of nations*, dat het mogelijk is door middel van een structurele analyse. Zij gebruiken zijn schema als wijze van benadering. Het Intermediar rapport doet dit niet, maar brengt de dynamiek van ons economisch systeem ter sprake in een aantal thema's die daaromheen zijn gegroepeerd.

Een verschil tussen de EZ-nota en de TNO-studie is dat de eerste aankeerst op drie, onderscheiden determinanten van de concurrentiekracht. Dit zijn het ondernemingsklimaat, concurrentie en samenwerking en het innovatieve aspect. Van een sectorale analyse wil men niet weten, want, zo wordt gezegd, de grenzen tussen sectoren vervagen en de onderlinge verflechting neemt toe. Het TNO-rapport wijdt daarentegen meer dan honderd bladzijden aan 'succesvolle sectoren', en, hoewel men 'clusters' onderscheidt (landbouw/voeding, chemie en transport bij voorbeeld) hebben die benamingen meer een accoladefunctie dan een analyserende rol, want de besprekingen komen neer op zulke concrete zaken als snijbloemen, cacao,

* De auteur is hoogleraar aan de Universiteit van Amsterdam. De titel is een parafrase op een Engels gezegde: "Diamonds are a girl's best friends. But are they?".

margarine, zuivel, jachtenbouw, kopieerapparaten, de platenindustrie, polymeren, textiele vezels, enzovoort.

De stellingname van EZ is mijns inziens onjuist. Er blijven altijd producten en sectoren; door de groeiende specialisaties in de Westerse markteconomie ontstaan er juist vele nieuwe. Maar dat is steeds zo geweest: de stoommachine werd toegepast in stoomschepen, in locomotieven, op de bouwplaats, in de fabrieken, gemalen, enzovoort. Evenzo waaiert de elektriciteit, de kunststoffen, de computer uit over vele toepassingsgebieden en deden nieuwe sectoren ontstaan: een lap-topmachine concurreert niet met een mainframe-computer. Het is alleen maar verwarrend om de grens tussen kofferdekselsloten en dashborden van auto's niet meer te willen zien, en toch zijn dit evenzogoed sectoren (beter: markten) als bakstenen en raamkozijnen ten behoeve van de bouw van een huis. Wil men generaliserend spreken dan moet men zinvolle criteria aanleggen.

Vage termen als netwerken, allianties en clusters, waarvan ieder het zijne denkt, helpen de analyse niet echt verder. Ook de TNO-studie spreekt slordig over 'netwerken': bij voorbeeld op blz. 132/33, waar grondstoffenproducenten (van plastics) en kunststofverwerkers gezegd worden een (onevenwichtig) netwerk te vormen. Zo'n netwerk is er echter niet: er zijn vele, toegespitste marktrelaties tussen producenten en verbijzonderde verwerkers, waarbij als hoogst belangrijke categorie bovendien de (buitenlandse) machinebouwers komen. Men gaat die relaties naar gelang van (incidentele, korte- of lange-termijn-) behoeften en doelstellingen aan. Maar dat is niets nieuws: decennia geleden waren die er ook al. De vraag is dan alleen: zijn zij in aard en omvang veranderd, en zo ja, waarom. Daarover vernemen wij weinig.

Hierboven stelde ik al enige vragen over de 'concurrentiepositie van een land'. Er zijn concurrentieposities van ondernemingen, maar toch niet van landen in de hier bedoelde zin? De concurrentiepositie van Nederland bestaat niet, want er is geen BV Nederland die op markten optreedt. Porters analysemethode, zoals toegepast door de TNO-studie levert dan ook, ondanks de meer dan 200 bladzijden, niets bijzonders op. Ik bedoel, niets dat we in algemene zin niet reeds wisten. De tastbare, hanteerbare zaken in het boek staan in het middendeel; die zijn het resultaat van gesprekken met deskundigen en van informatie uit die sectoren. Zo analyseerde men dertig jaar geleden evenwel ook reeds bedrijfstakken, en producten: vraag en aanbod, produktiefactoren, kennis, techniek, benodigde leveranciers, enzovoort. De algehele conclusie die men tracht te aggregeren op nationaal vlak blijft vanzelfsprekend steken in gemeenplaatsen (bij voorbeeld "Integratie van onderzoek, produktontwikkeling en marketing wordt steeds belangrijker", blz. 193) of verleidt tot uitspraken die, althans voor Nederland, niet op gaan. Zo begint (en eindigt) het TNO-boek met de vraag: "Waarom ontlenen nationale bedrijfstakken hun internationale succes? Dit is de centrale vraag in Michael Porters boek *The Competitive Advantage of Nations*. Het antwoord luidt: "aan de thuismarkt". Een thuismarkt die haar bedrijven aanzet tot innovatie en dwingt alert te blijven, geeft deze ondernemingen een concurrentievoordeel op de internationale markt. (einde citaat blz. 9; zie ook de EZ-nota blz. 93/94).

In lijn met deze stelling wordt in alle drie publikaties de te kleine Nederlandse thuismarkt onderstreept. Maar als dat belangrijk is, waar komen onze grote multinationale ondernemingen dan vandaan? Zijn de Koninklijke, Unilever, Philips, Van Leer, DAF, Hoogovens, KLM, enz. gedwongen door concurrentie op de thuismarkt tot export en internationalisatie gekomen?

De stelling van Porter over de centrale rol van de thuismarkt mag mijns inziens niet gegeneraliseerd worden. Misschien is zij toepasbaar op grote landen (VS, Japan), maar de internationalisatie van de grote concerns uit kleine landen (Nederland, Zwitserland, Zweden, België) heeft weinig te

maken met grote rivaliteit op de thuismarkt (die leidt trouwens spoedig tot concentratie, zoals bij ons bij de spoorwegen, de suiker-, margarine-, blikemballage- en andere sectoren te constateren viel). Eerder was en is het de beperkte omvang en de stagnatie van de groei van de thuismarkt, dan wel de slechts elders verkrijgbare grondstoffen. In dit geheel is het ondernemerschap doorslaggevend¹.

Men zou nu kunnen denken dat Porter grote rivaliteit op de thuismarkt wenst omdat selectie efficiënte concerns doet ontstaan, die de internationale concurrentie aankunnen; het middel daartoe was voorheen veelal combinatievorming in de vorm van fusie, overname of coöperatie. Thans is dit weer aan de gang onder andere in het kader van de Europese integratie. Maar dat is niet wat Porter beweert. Voor Porter: "is de toevlucht van ondernemingen tot fusies en overnames een teken van decadentie".

Maar is het fusie-overnameverschijnsel nu zo'n uiting van decadentie? Men gaat dan voorbij aan het feit dat verschillende Nederlandse ondernemingen ontstaan en gegroeid zijn door fusies/overnames, die tientallen jaren standhielden, en zelfs essentieel waren voor het voortbestaan van deze ondernemingen. De Amerikaanse discussie over dit onderwerp vertoont een polariserende dogmatiek, die weinig bevorderlijk is voor goed begrip. Teleurstellend is dat Nederlandse auteurs zo vaak deze gezichtspunten overnemen, zonder systematisch op onze eigen rijke ondernemingshistorie in te gaan ten einde daaraan inzicht en theorievorming te ontlenen².

De Intermediairstudie steekt mijns inziens gunstig af tegen de beide anderen omdat er een eenduidige vraagstelling is. Jammer is dat de titel (Hoe flexibel is de BV Nederland?) een onjuiste suggestie doet, maar in het stuk – vrij van jargon en verwarrende quasi-theorie – verdwijnt die. Dit stuk pakt inderdaad de hamvraag op: er is, zij het wat laat, in Nederland wel groei tot stand gekomen, en de produktiviteit per gewerkt uur is nog zeer hoog³, maar is er voldoende dynamiek? De meningen daarover verschillen.

Is er voldoende dynamiek?

Hoe bepalen wij deze dynamiek? Dat is de vraag naar het ondernemerschap. Enkele jaren geleden heb ik naar voren gebracht dat men op macro-economische schaal de waarde van het ondernemerschap zou kunnen vaststellen aan de hand van een tweetal criteria, te weten de netto-groei van aantal, soort en grootte van de ondernemingen in een economie en haar sectoren en door het vaststellen van de ondernemingswinst⁴. "Het eerste drukt omvang en richting van de ondernemersinitiatieven in de loop van de tijd uit; het tweede is het resultaat van ondernemersactiviteiten".

1. Zie mijn opstel Ondernemerschap in Nederland, 1840-1940, *Jaarboek voor de geschiedenis van bedrijf en techniek*, jg. 5, 1988.

2. Denk aan de Koninklijke (1907), Unilever (1927-9), Heineken (1968), bankfusies (1964), enzovoort. De vraag is niet of fusies een degeneratieverschijnsel zijn of een wondermiddel (Harvard vs. Chicago), maar wanneer en onder welke voorwaarden fusies en overnames (moeten) voorkomen en slagen. Als fusies/overnames een decadentieverschijnsel zijn vanwege de vele mislukkingen (40 à 50%), dan is de vraag waarom het lanceren van nieuwe producten en nieuwe ondernemingen waar eveneens hoge faalpercentages gelden ook niet zo geclasseerd moeten worden.

3. *Economie met open grenzen* wijst op de zeer hoge toegevoegde waarde per werknemer in Nederland, en tekent daarbij terecht aan dat de netto-participatiegraad in ons land laag is en de arbeidskosten hoog zijn. In de zeventiende en achttiende eeuw was dat ook al zo, zie Joh. de Vries, *An inquiry into the behaviour of wages in the Dutch Republic and the Southern Netherlands from 1580 to 1800*, in: M. Aymard (red.), *Dutch capitalism and world capitalism*, Cambridge University Press, 1982.

4. H.W. de Jong, *Markteconomie, ondernemerschap en economische theorie*, *Economienblad*, 30 april en 28 mei 1986.

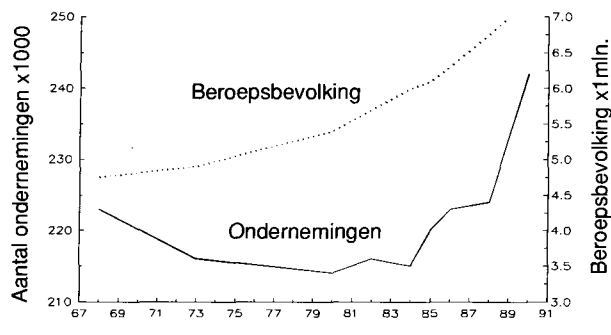
De groei van ondernemingen

Zoals figuur 1 laat zien is het met de groei van het aantal ondernemingen in Nederland lange tijd slecht gesteld geweest. Tussen 1968 en 1988 was geen sprake van enige netto-aanwas van ondernemingen (exclusief land- en tuinbouw, visserij en dergelijke), terwijl de beroepsbevolking met 44% toenam. De laatste twee jaren kan men een snelle groei vaststellen, maar daarmee is de langdurige uitval niet goedge maakt. Het is niet overdreven het opgelopen tekort op ongeveer 35.000 ondernemingen te stellen. En aangezien vastgesteld is dat een geslaagde nieuwe onderneming na 5 à 6 jaar een gemiddeld personeelsbestand heeft van 4 à 5 personen en daarnaast nog 1 à 2 indirecte arbeidsplaatsen genereert, valt daaruit al een totaal van 150.000 tot 200.000 werklozen te verklaren (waarschijnlijk veel meer, vanwege de cumulatieve effecten op termijn). Aangenomen dat de recent gestichte ondernemingen een komende recessie overleven, zal het nog enkele jaren vergen alvorens hun bijdrage aan de werkgelegenheids-groei voelbaar wordt. Economisch beleid zou erop gericht moeten zijn deze 'inhaalslag' in de jaren negentig te begeleiden en ruim baan te geven. Hoe?

Drie punten springen naar voren. Ten eerste het belang van een mededingingsbeleid dat rigiditeiten bestrijdt en markten opent en open houdt voor toetreders. Het is duidelijk dat overal barrières bestaan, die toetreding en uit-groei belemmeren: voor jonge artsen, bakkers, in winkel-centra, bij medische specialisten, notarissen, telematica-installateurs, betonmortelcentrales, enz. De dooddoener als zouden barrières de 'kwaliteit' van het ondernemen ten goede komen, kan met behulp van de gegevens van het Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf worden weerlegd⁵. Er zou nu toch eindelijk een grootscheepse opruiming onder al die kartelregelingen moeten komen, terwijl tevens diverse soorten wetgeving (inzake vestiging, flexibele arbeid, winkelsluiting, en dergelijke) op de helling zouden moeten. Een verbod op prijs- en marktverdelings-kartels, op exclusief verkeers- en erkenningsregelingen past mijns inziens logisch in het nieuwe beleid van EZ.

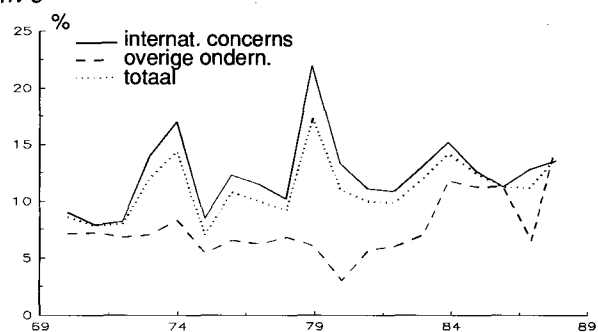
Ten tweede, vergt de toenemende tendens tot verticale splitsing (toelevering, en onderaanneming bij voorbeeld) een zekere bescherming van het veelal kleine en middel-grote toeleverende bedrijfsleven tegen de inkoopmacht van de groten. De Japanse wetgeving inzake toeleveranciers zou hier model kunnen staan. In de 'sub-contractors' protection law' worden allerlei praktijken aan banden gelegd zoals uitstel van betaling (onder andere meer dan 60 dagen niet toegestaan), gebruik van bepaalde betalings-vormen, gedwongen gebruik van materialen verschaft door uitbesteders, weigering van afname ondanks het bestaan van een contract, enz. De Japanse FTC die op deze bescherming toeziet, vermeldt dat de euvelen – zoals te

Figuur 1. De groei van het aantal ondernemingen en de beroepsbevolking



Bron: CBS.

Figuur 2. Rentabiliteit van het eigen vermogen van beurs-nv's



Bron: CBS, *Statistisch Zakboek* 1990, blz. 231.

verwachten is – een cyclisch patroon vertonen en het meest voorkomen in bedrijfstakken waar de concurrentie-intensiteit het sterkste is⁶. Dit zijn gevaren die een gezonde ontwikkeling van het toeleveringssysteem bedreigen, zoals ook uit andere landen bekend is.

Ten derde is het de vraag of in fiscaal opzicht de persoonlijke ondernemingsvorm in ons land niet achtergesteld is ten opzichte van de vennootschapsvorm. Ook hier zit een obstakel voor de vestiging en instandhouding van nieuwe ondernemingen, vooral in de beslissende jaren van winstgeneratie waarin het aankomt op reservevorming en overleven (de overlevingskans van kleine ondernemingen is in Europa ongeveer 2 à 2,5 maal zo gering als van grote ondernemingen).

Ondernemingsrentabiliteit

Een tweede criterium voor de mate van dynamiek in een economie is de ondernemingsrentabiliteit. Met de rentabiliteit van de grotere ondernemingen is het de laatste twee jaren beter gesteld dan voorheen (zie figuur 2); toch dient deze tendens te worden voortgezet met het oog op de slagkracht in het proces van de Europese integratie. Een belangrijke factor is de vermindering van beschermings-constructies, waardoor een ondernemingsleiding gedwongen wordt naar hogere rentabiliteit te streven ten einde aan de eisen van de liberaliserende kapitaalmarkten in Europa te voldoen. Porter mag dan fusies als een degeneratie-verschijnsel beschouwen, maar – behalve indien zich een scherpe recessie zou voordoen – met een voortgang van dit verschijnsel zal men rekening moeten houden. Ondernemingen met hoge rentabiliteit en een hoge marktwaarde hebben de beste kansen daarvan profijt te trekken. Daarnaast zouden aansporingsmechanismen voor binnenlandse investeringen bedacht kunnen worden.

Al deze desiderata komen er op neer dat de institutionele voorwaarden zo gevormd moeten worden dat zij de prestatieconcurrentie van ondernemingen bevorderen.

Onderzoek en ontwikkeling

Een open vraag is of aan de voornoemde criteria van ondernemerschap nog de research- en ontwikkelingsactiviteit (uitgedrukt in procenten van het bbp) moet worden toegevoegd, zoals de nota *Economie met open grenzen* doet (blz. 64 e.v.). Over dit laatste heb ik toch mijn twijfels, en wel om twee redenen:

5. *Intermediair*, op cit., blz. 85.

6. M. Uekusa, *Industrial organization: the 1970's to the present*, in: K. Yamamura and Y. Yasuka (red.), *The political economy of Japan*, Vol. 1, The domestic transformation, Stanford University Press, 1987, blz. 505-506.

Ten eerste zijn de onderzoek- en ontwikkelingsuitgaven 'inputs' terwijl wat telt de 'outputs', ofte wel de op de markt te verkopen innovaties zijn. Dat die beide niet identiek zijn, zien we aan het drama dat zich bezig is te voltrekken bij het leidende elektronica-concern.

Voorts kan men vanuit sterke financiële posities kennis kopen, en zodoende zijn marktpositie handhaven, zoals met name leidende Engelse ondernemingen doen.

Het percentage R&D-uitgaven is maar betrekkelijk en reflecteert voorts de economische structuur van een land evenzeer als dat het die structuur helpt vormen.

Ten tweede blijkt uit de R&D-uitgavenpercentages dat Nederland (met Frankrijk) laag scoort op het gebied van de bedrijfsuitgaven (1,3 à 1,4% tegen circa 2% voor landen als de Verenigde Staten, Japan, Duitsland en Zweden), maar hoog scoort ter zake van de publieke uitgaven. Is dat nu een nadeel? Velen – vooral vanuit het bedrijfsleven beweren dat en stellen veranderingen voor. Dat gaat gepaard met slogans zoals 'wissel tussen kennis en markt', 'ondernemende universiteiten', 'excellerende onderzoekscholen', enz. waarmee de nota van EZ ook is opgesierd.

Maar er is een eenvoudige reden waarom de econoom mag zeggen: Nederland pas op voordat u te lichtvaardig die weg op gaat. Zowel de toegevoegde waarde per werknemer, als het bnp per gewerkte tijd is in ons land zeer hoog en bepaald niet lager dan in de ons omringende landen; het ligt nu al meer dan een eeuw (zolang er gegevens zijn) op het niveau van circa 80% van dat van het leidende land in de wereld, al is er een vermoeden dat wij het laatste decennium iets afglijden⁷.

Als nu bij ons – evenals in Frankrijk – de relatief hoge publieke R&D-uitgaven niet verhinderen dat beide landen toch een betere produktiviteit per man-uur scoren dan Duitsland, Zweden en Japan, maar minder dan de Verenigde Staten, in welke landen de bedrijfs-R&D-uitgaven relatief hoog zijn, dan kan de conclusie niet anders zijn dan dat het gangbare modedenken weer eens een niet-relevant thema aangepakt en opgeblazen heeft. De wortels daarvan liggen in het begin van de jaren tachtig, toen de benarde ondernemingen innovaties nodig hadden, die de in hun ogen geldverslindende universiteiten niet konden verschaffen.

In feite is het produktiviteitsniveau en het daarmee verbonden welvaartspeil in onze economie altijd (relatief) zeer hoog geweest: in de Bourgondische tijd, in de 17e en 18e eeuw, in de vorige en in onze eeuw⁸. Wij hebben steeds tot de koplopers behoord, maar worden zo nu en dan ingehaald, en soms voorbij gestreefd, (door Engeland in de 18e en door de Verenigde Staten in de 19e eeuw), waarna wij weer bijtrekken. Het zou een uitdagende opgave zijn om na te speuren waarom die produktiviteit permanent zo hoog is: welke constellatie van factoren zorgt daarvoor en waarom blijft dat zo?

Ontwikkelingsstadia

Volgens Porters ontwikkelingstheorie doorlopen landen *achtereenvolgens vier stadia van oriëntatie, namelijk op produktiefactoren, op investeringen, op innovatie, (te zamen de 'vooruitgang'), en ten slotte op welvaart, dat de 'neergang' inluidt, want diverse redenen werken dan mee om de internationale concurrentiekracht te verlammen.*

In ieder van deze stadia zouden de determinanten van de internationale concurrentiekracht van een land verschuiven. Zo wordt ieder land een plaats gegeven, en de toets is het gemiddeld export-marktaandeel in de wereld. Sectoren die boven het gemiddelde scoren vertonen 'succes', sectoren beneden het gemiddelde een relatief 'falen'

Op basis van wat wij weten van de economische geschiedenis van landen, lijkt deze ontwikkelingstheorie wei-

nig overtuigend. De vierdeling werkt vooreerst met elementen die samenhangen en elkaar behoeven in ieder ontwikkelingsstadium van een land: bij voorbeeld het door Japanse autoconcerns al meer dan twintig jaar geleden ontwikkelde Kanban-systeem, dat als organisatorische innovatie investeringen en de combinaties van de produktiefactoren bepaalde.

Voorts is het vreemd dat het welvaartsstadium per se een neergang moet inhouden. Porter vindt het dan ook moeilijk Zwitserland (al 50 jaar het hoogste per capita inkomen in Europa), West-Duitsland en de Verenigde Staten te plaatsen (nota bene), terwijl Zweden en Denemarken geacht worden terug te vallen. Wat blijft dan van het boven onderstreepte 'achtereenvolgens' over, als Italië ook nog gezegd wordt het investeringsstadium over te slaan?

Op dit punt gekomen gaat de TNO-studie het Porterschema 'verfijnen' met een dubieuze polariteit van Angelsaksische korte-termijn- contra Continentaal-Europese (en Japanse) lange-termijn-'ethos' en vervolgens het schema invullen voor Nederland. Dan blijken de additionele criteria te moeilijk en te subjectief te zijn (blz. 28), maar gaat men wel op de (inkomende en uitgaande) multinationalisatie in. Dat zulks de ontwikkelingstheorie doorbreekt is evident: Australië mag grondstof-georiënteerd zijn, maar gebruikt daarbij wel, evenals andere grondstoffenlanden, technisch geavanceerde technieken van multinationale ondernemingen als Rio Tinto Zinc Corporation uit Engeland. Op dezelfde wijze als in Nederland het fluitschip (1595), in Engeland de stoom- en textielmachines (18e eeuw), in Duitsland de chemische laboratoria (eind 19e eeuw), in de Verenigde Staten de transistors en chips de investeringen opdreven en nieuwe produktiefactoren opriepen en combineerden, en aldus de stadia omkerend (want innovaties gaan nu eenmaal aan investeringen vooraf) doorkruist de multinationalisatie Porters schema.

Er is, het is al zo vaak gebleken, geen algemeen schema dat de ontwikkelingsgang van landen verklaart. Zomin als voorheen Rostows vijfphasentheorie of Fisher's/Fourastié's successie van primaire, secundaire, en tertiaire bedrijvigheid houdbaar bleken, valt Porters ontwikkelingstheorie te aanvaarden en toe te passen⁹. En wellicht het minste op onze economie die al 600 jaar een naar wereldmaatstaven zeer hoge produktiviteit heeft.

Zo nu en dan waaien Amerikaanse quasi-theorieën van over de oceaan. Als ze in Nederland neerstrijken, is Frau Antje – cosmopolitisch ijdel als ze is – gauw geneigd zich te laten bekoren. Het lieve kind zou goed doen zich af te vragen of de charmante Amerikaan haar niet met nep-diamanten opzadelt.

H.W. de Jong

7. Volgens Maddison was zowel in 1870 als in 1979 de Nederlandse uurproduktiviteit 90% van het leidende land, respectievelijk het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten. In 1988 kan deze geschat worden op 76,5% van de VS, maar het behoorde wel tot de Europese top, volgens Klaassen: *ESB*, 21 november 1990, blz.1098

8. In de 15e eeuw stonden de Nederlanden qua produktiviteit direct na de leidende Noorditaliaanse steden, terwijl oorzaken daarvan sindsdien goeddeels ongewijzigd zijn gebleven: "Kenmerkend voor dit hele economische systeem is de spilfunctie van de grote steden aan de kusten en riviermondingen in de Nederlanden; zij kochten elders grondstoffen aan, bewerkten die zelf tot hoogwaardige produkten, die dan weer in alle richtingen verspreid werden". W. Blockmans en W. Prevenier, *In de ban van Bourgondië*, Fibula, Houten, 1988, blz. 114-115.

9. Interessant is nog steeds te lezen wat A. Gerschenkron over deze etappenschematiek opmerkte in zijn *Economic backwardness in historical perspective*, Cambridge, Mass., 1962: niet alleen snelheid van ontwikkeling, maar ook de produktieve en organisatorische structuren die ontstonden, verschilden tussen de landen, evenals de gebruikte instrumenten, de 'geest' of 'ideologie' en de natuurlijke potenties.