

Economisch-Statistische Berichten



UITGAVE VAN DE STICHTING HET NEDERLANDS ECONOMISCH INSTITUUT

3 JUNI 1970
55e JAARGANG
No. 2749

Prof. Dr. L. H. Klaassen 25 jaar N.E.I.

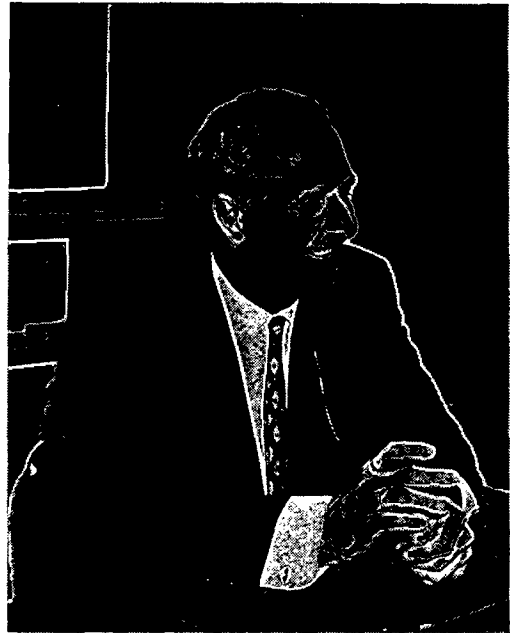
In de winter van '44 was de bemanning van het Nederlands Economisch Instituut begrijpelijkerwijs overal verspreid. Maar de secretaris, M. F. J. Kool, specialist in valse en echte stempels, was er op bedacht met een goede ploeg onmiddellijk na de bevrijding te beginnen. Zo werd formeel per 1 mei 1945 L. H. Klaassen, economisch kandidaat, benoemd tot medewerker van het Nederlands Economisch Instituut.

De ruimtelijke economie die zijn wetenschappelijke leven zou gaan beheersen had hij reeds aangerakt; hij kwam van het Economisch-Technologisch Instituut. Eén moment van aarzeling volgde; als begaafd pianist werden hem honoraria geboden in de zomer van '45 in vergelijking waarmee de toenmalige beloning van junior-medewerker ternauwernood zakgeld was. Het is duidelijk wat hij heeft gekozen tot vreugde van allen, die 25 jaar met hem hebben samengewerkt.

Het NEI was in de oorlog begonnen met economisch-onderzoekswerk in opdracht en tegen betaling. Besloten werd na 1945 deze lijn krachtig door te zetten. Met D. H. van Dongen Torman en L. M. Koyck, met wie hij later tot diens vroege dood een krachtig researchdirectorium zou vormen, ging hij ook de kant uit van de stedelijke economie. Rotterdam, maar vooral Amersfoort, waren de eerste grote objecten. Klaassen heeft in Amersfoort jaren gewoond en daar zijn grondgedachten over de „urban economics” gevormd. Hij werd researchleider, doctor, hoogleraar en wat voor de toekomst van het NEI beslissend was, directeur van het Nederlands Economisch Instituut. Het ene advies na het andere over zeer diverse onderwerpen werd aangepakt en, wat voor een onderzoekinstelling nog belangrijker was, kwam gereed.

Naast een grote methodische vindingrijkheid kenmerkte zijn werk zich voortdurend door de behoefte om zaken aan te snijden die voor de werkelijkheid betekenis konden hebben. Zo kwam hij ook in het internationale werk, vooral als adviseur over projecten. De bestemmingen van zijn reizen klinken als een exotisch gedicht: Niger en Dahomey, Syrië en Zambia, Kameroen en Asturië, Finland en Iran. Het is een kleine bloemlezing, waarbij de gasthooglerschappen in de Verenigde Staten toch ook horen.

Tijdens al dit reizende werk van wetenschapsman en ondernemer gaat de reeks van publikaties door. Voor hemzelf ligt, dacht ik, de grootste voldoening in de OECD-studies van de laatste jaren over *Area economic and social*



development en vooral *Social amenities in area economic growth*. Hem staat voortdurend voor ogen dat groei en welzijn samen moeten gaan en in zijn werk wordt steeds gezocht naar concretisering om een samengaand beleid op te kunnen bouwen. Dat is de werkende en denkende man die het onderzoek van het NEI draagt en die we in 1968 met overtuiging onze president-directeur maakten. Het goede immers is, dat al dit werk niet zwoegend en zuchtend gebeurt, maar met een voortdurend gevoel voor humor en met plezier aan het persoonlijke contact. Wij willen daarvoor ook zijn vrouw, die als gastvrouw in vindingrijkheid en onvermoeibaarheid hem evenaart, dank brengen.

Niet alleen het Nederlands Economisch Instituut en de vele binnenlandse en buitenlandse betrekkingen die hij daartoe onderhoudt hebben van deze bereidvaardigheid geprofiteerd. Als hoogleraar heeft Klaassen een belangrijk aandeel gehad in de totstandkoming van de nieuwe afstudeerrichting in de economische wetenschappen, de ruimtelijke economie. Omdat wij wisten hoe groot zijn belangstelling daarvoor is, hebben wij enkele van zijn collega's gevraagd over vraagstukken op dit gebied in dit nummer een bijdrage te leveren. Wij zijn blij dat zij ons hebben geholpen een man, die in een grote loopbaan niet verzakelijkt is, een bewijs van vriendschap te geven.

Wij weten zeker dat Klaassen door zal gaan om wetenschappelijk en maatschappelijk boeiende aspecten te ontdekken. We zullen daar allen wel bij varen.

H.W.L.

inhoud

Prof. Dr. L. H. Klaassen 25 jaar N.E.I.	533
Korthheidshalve	534
Prof. Dr. W. Albeda: Suriname en Nederland	535
Prof. Dr. J. H. P. Paelinck: Recente ontwikkelingen in model- lenbouw	536
Prof. Dr. P. R. Odell: Regional development issues in the developing countries of Latin America	539
Prof. Drs. E. H. van de Poll: Verkeersinfrastructuur en vesti- gingsplaatsvoordeel	547
Geld- en kapitaalmarkt.....	550

redactie

commissie van redactie: H. C. Bos,
R. Iwema, L. H. Klaassen, H. W. Lambers,
P. J. Montange, J. H. P. Paelinck,
A. de Wit

redacteur-secretaris: P. A. de Ruiter

adjunct redacteur-secretaris:
J. van der Burg

Economisch-Statistische Berichten

Uitgave van de Stichting Het Nederlands
Economisch Instituut

Adres: Burgemeester Oudlaan 50,
Rotterdam-3016;
kopij voor de redactie:
postbus 4224. Telefoon:
(010) 14 55 11, toestel 3701. Bij
adreswijziging s.v.p. steeds adresbandje
meesturen.

Kopij voor de redactie: in tweevoud,
getypt, dubbele regelafstand, brede marge.

Abonnementsprijs: f. 44,72 per jaar,
studenten f. 31,20, franco per post voor
Nederland, België, Luxemburg, overzeese
rijksdelen (zeepost).
Prijs van dit nummer: f. 1,50. Abonnementen
kunnen ingaan op elke gewenste datum,
maar slechts worden beëindigd per
ultimo van een kalenderjaar.

Betaling: giro 8408; Bank Mees & Hope
NV, Rotterdam; Banque de Commerce,
Koninklijk plein 6, Brussel,
postcheque-rekening 260.34.

Advertenties: N.V. Kon. Ned. Boekdrukkerij
H.A.M. Roelants, Lange Haven 141,
Schiedam, tel. (010) 26 02 60, toestel 908.

Korthheidshalve

Als twee van 's werelds meest gezaghebbende economische periodieken op dezelfde dag hun ernstige bezorgdheid uitspreken over de economische toestand in de Verenigde Staten, dan is er ongetwijfeld reden voor die bezorgdheid. Zowel *The Economist* als de *Neue Zürcher Zeitung* zijn in hun aflevering van 30 mei jl. kritisch gestemd over het economisch beleid van de regering-Nixon. *The Economist* noemt 1970 het derde jaar sinds 1947 waarin Amerika's reële BNP een kleine absolute daling zal vertonen. De overeenkomst met de twee andere jaren (1954 en 1958) is frappant, in zoverre het ook toen om het tweede jaar van een Republikeinse regering ging. Volgens het Engelse weekblad bevindt Nixon zich in vrijwel dezelfde positie als die „in which President Eisenhower had each time muddled himself before”. De prijsinflatie daarentegen is zelfs nog veel groter dan tijdens de Eisenhower-recessies. De crisis op Wall Street noemt het blad een teken van het steeds bredere wantrouwen in de competentie van Nixon c.s. Niettemin acht het sommige van de emoties achter het verloop op Wall Street hoogst irrationeel. Inflatiebestrijding stond destijds hoog op het prioriteitenlijstje van de Nixon-regering. Aangezien echter de sterke vraagstijging rond medio 1969 ingedamd was, zou het zinvol zijn geweest de teugel van de restrictieve monetaire politiek te doen vieren, zeker wanneer men bedenkt dat zij met een vertraging van ca. een half jaar werkt. Niettemin heeft men gemeend tot begin 1970 krachtig op de monetaire rem te moeten blijven trappen. „The doctrine was that a deliberately lengthened period of running the economy below capacity would serve magically to check inflation”. Zoals in andere industriële landen heeft ook in de Verenigde Staten deze remedie niet geholpen. Terwijl nu de produktie daalt, blijven de lonen nog even stijgen; de kosteninflatie zal pas kunnen worden teruggedrukt wanneer de produktie weer zal toenemen. De mede door de koersdalingen veroorzaakte druk op de consumptieve bestedingen en investeringen zal door een op expansie gerichte fiscale politiek moeten worden opgeheven. „Sound budgeting”, d.w.z. begrotingsevenwicht, lijkt echter nog steeds hoogste wijsheid te zijn voor Nixon c.s. Vandaar de vrees dat, net als met het monetaire beleid, ook het fiscale instrumentarium te laat op expansie zal worden gericht. De *Neue Zürcher Zeitung* spreekt van een „unverhüllte Vertrauenskrise”. De diepere oorzaken hiervan zoekt het blad niet in het economische, maar in het psychologische vlak, samenhangend met de steeds toenemende sociale spanningen. Maar ook het trauma van de grote depressie draagt nog altijd bij tot die psychologische motieven. (dR)



Prof. Paelinck geeft in ESB van deze week (blz. 536) op verhelderende wijze weer welke problemen er nog moeten worden opgelost voor men kan beschikken over een „volmaakt” model, in dit geval een attractiemodel. Hierbij komt duidelijk naar voren hoezeer men afhankelijk is van een informatieverwerkings-systeem, c.q. computer. We zien dat met name de moderne elektronische rekenapparatuur nagenoeg de grens van het technisch mogelijke heeft bereikt. In het wekelijkse bijvoegsel van de *NRC* van 30 mei jl. wordt gesteld: „Ze werken zó snel, sneller kan het (bijna) niet”. Maar werken ze ook economisch; wat is het economisch aspect van de toepassingsmogelijkheden? Daarover bestaat nog veel onzekerheid. Het Administratie Service Centrum van N. Samsom NV heeft een samenvatting gepubliceerd van een artikel van de computerdeskundige Tom Alexander in *Fortune*. De titel spreekt voor zichzelf: „Computers can't solve everything”. Het artikel heeft uitsluitend betrekking op aspecten van computertoepassingen in de Verenigde Staten. Alexander waarschuwt met nadruk tegen het te overijld in eigen beheer nemen van een computer. Zo zou blijken een recent onderzoek bij 2.500 Amerikaanse ondernemingen gebleken zijn, dat maar de helft van de bedrijven met computers in eigen beheer zonder voorbehoud „ja” kon zeggen op de vraag of de computer zijn kosten goedmaakte. Slechts 28% vond dat de machines werkelijk goed werk deden. De meerderheid van de computergebruikers meende, dat ze te overijld tot aanschaffing was overgegaan. Een oorzaak van deze teleurstelling is dat veel bedrijven de computer nog te veel gebruiken voor alleen maar administratieve routinewerkzaamheden, en enigszins ingewikkelder taken voorlopig laten voor wat ze zijn. Alexander doet een mogelijke oplossing aan de hand in de vorm van time-sharing. Een leerzaam artikel. (vdB)

Suriname en Nederland



Een bezoek van twaalf dagen is te kort om een oordeel te geven over een land. Toch waag ik het er op iets te zeggen over Suriname.

De beste entree tot de economie van een land is de arbeidsmarkt. Daar is te zien of men te maken heeft met een ontwikkelde of een nog niet ontwikkelde economie. Maar ook of er kansen zijn op sociale onrust of op raciale spanningen. Een enkel cijfer. De beroepsbevolking van Suriname is klein ten opzichte van de totale bevolking (in 1965 ca. 23%), ook gegeven de leeftijdsopbouw. Dit zou kunnen wijzen op een nog onvoldoende „mobilisering” der bevolking in het economisch leven. De werkloosheid is hoog. De cijfers zijn niet exact voorhanden, maar men spreekt van een kwart van de beroepsbevolking. Daarbij komt, dat bijvoorbeeld in de overheidssector (in 1964 bijna een kwart der beroepsbevolking) werkloosheid verscholen moet zitten.

In industrie en mijnbouw werkt minder dan 20% van de beroepsbevolking. De landbouw is met ca. 28% der beroepsbevolking eigenlijk verrassend klein. Van de beroepsbevolking werkt rond 10% buiten Suriname.

De beroepsbevolking ondergaat verschuivingen. Mensen die nog maar aan de rand van de geldeconomie leven treden tot de beroepsbevolking toe. Een deel der agrarische bevolking trekt naar de stad, aangelokt door de

mogelijkheden van de moderne geld-economie. Zodoende ontstaat concurrentie op de stedelijke arbeidsmarkt voor ongeschoolden. Daar de inkomende plattelanders grotendeels uit andere etnische groepen afkomstig zijn (vnl. Hindoestanen) dan de stedelijke beroepsbevolking (Creolen) krijgt deze concurrentie gemakkelijk een raciaal tintje.

Niet alleen vinden steeds meer ongeschoolden werk op de Nederlandse arbeidsmarkt, die een structureel tekort aan ongeschoolden gaat vertonen, ook en vooral de in Nederland opgeleide academici vinden daar grif, en beter dan in Suriname betaalde, arbeid.

De bevolking van Suriname is klein; het land ligt geografisch geïsoleerd ten opzichte van de economische wereldcentra. In de werkloosheid weerspiegelt zich behalve de lage ontwikkelingsgraad ook de omstandigheid, dat het land weinig comparatieve voordelen heeft. Verdere uitbouw van de mijnbouw (bauxiet) is ongetwijfeld mogelijk. Maar het vraagt grote investeringen, die relatief weinig kunnen doen om de grote werkloosheid op te vangen, laat staan de snelle groei der beroepsbevolking (4% per jaar) te compenseren.

Een blik op de uitvoer laat zien hoezeer één produkt een allesbeheersende betekenis heeft (bauxiet). Een blik op de invoer doet de vraag rijzen of niet consequent gestreefd moet worden naar invoervervangende industrie en landbouw, al wordt vooral de eerste gehinderd door de geringe omvang van de thuismarkt.

Wat zijn de economische gevolgen van de band met Nederland voor Suriname?

— de migratie van ongeschoolden

naar Nederland verlicht de arbeidsmarkt, maar de betrokkenen zijn doorgaans slecht voorbereid en de sociale begeleiding schiet tekort;

— de „brain drain” naar Nederland is ongetwijfeld schadelijk voor Suriname, al is het de vraag of alle academici in het eigen land een plaatsje zouden kunnen vinden;

— de band met Nederland geeft entree tot de EEG, ongetwijfeld een voordeel i.v.m. de export van bauxiet, aluinaarde en aluminium.

De *economische* voordelen van de symbiose tussen een rijk land en een arm land zijn op zichzelf niet zo groot en er staan wezenlijke nadelen tegenover. De belangrijkste gevolgen zijn de directe uitvloeisels van de *politieke* band, welke er bestaat:

— De ontwikkelingshulp en de technische bijstand welke Suriname thans ontvangt, liggen zeker hoger dan wat ander landen, zonder een speciale band met een rijk land, verkrijgen (maar bij een verbreking van die band behoeft de omvang ervan niet af te nemen);

— De band met Nederland garandeert een zekere politieke stabiliteit, wat de vestiging van ondernemingen van elders kan bevorderen. Daartegenover staat, dat diezelfde band een steun in de rug is voor elke Surinaamse regering. Of Nederland wil of niet, het is partner in elk beleid van zo'n regering. De zekerheid van economische bijstand van de rijkere partner kan gemakkelijk economische hervormingen, die nodig zijn, doen uitstellen.

Recente ontwikkelingen in modellenbouw

PROF. DR. J. H. P. PAELINCK

*„Aimez donc les modèles; que toujours vos écrits
Empruntent à eux seuls et leur lustre et leur prix”.
(Boileau: „Art poétique”)*

Hello!

Zo wordt men door een (beleefde) computer begroet wanneer men een sessie „on line” begint om een econometrisch model te bouwen, te toetsen of te simuleren. In de laatste jaren is de modellenbouw er een flink stuk op vooruitgegaan. Wij dachten dat het daarom nuttig zou zijn even tot een inventarisatie over te gaan, en dit aan de hand van een drietal concrete voorbeelden: een nationaal model, een regionaal model en een simulatie-analyse van de stedelijke economie.

Het spontane van dit stuk hebben wij getracht te behouden door enkel te spreken van modellen waarmee wij hetzij zelf wat gespeeld hebben, hetzij ze zelf bouwden, hetzij op een mooie dag in de discussie erover terecht kwamen. Een flinke oefening trouwens ook, om dit zonder veel cijfer of complexe getallen te doen; wij laten het aan de lezer over te oordelen of onze vrije vertaling uiteindelijk geslaagd mag worden genoemd.

Een dynamisch niet-lineair interdependent model voor België

De titel doet al flink geleerd aan; even uitleggen wat er aan de hand is. Dat een economisch model de weg der dynamiek betreedt is een gelukkig feit; uiteraard ontwikkelen zich de economische fenomenen in de tijd, en toestanden die op een bepaald ogenblik heersen beïnvloeden de beslissingen die wijzigingen in deze toestanden zullen teweeg brengen; eventueel komt een externe factor de ontwikkeling in een bepaalde richting verstoren. In feite dus, op deze laatste factor na, kan men het model vanaf een beginsituatie laten „lopen”, en aldus niet enkel een eindtoestand berekenen, maar ook alle intermediaire toestanden die daartoe leiden.

Niet-lineariteit is een snuffje dat eenvoudigheidshalve gewoonlijk niet bij de analyse betrokken wordt. En nochtans zijn de economische fenomenen inherent niet-lineair: er bestaan produktielimieten, afgeleide functies worden bijzonder ingewikkeld, en bepaalde tijdschema's kunnen enkel door niet-lineaire betrekkingen opgevat worden. Dus niet gearzeld; hierna bij wijze van voorbeeld een staaltje van zo'n „gedurfde” functie:

$$w = p_{-1} \left(\frac{1-\delta}{1-\gamma} \right) \left[\left(\frac{p_{\max}^{ng}}{1} \right) a_{102} \log(1 + \sqrt{1-4a_{51} b(t)}) \left(\frac{1}{1-\eta} \right)^a a_{103} e^a a_{101} - a_{104} \right]$$

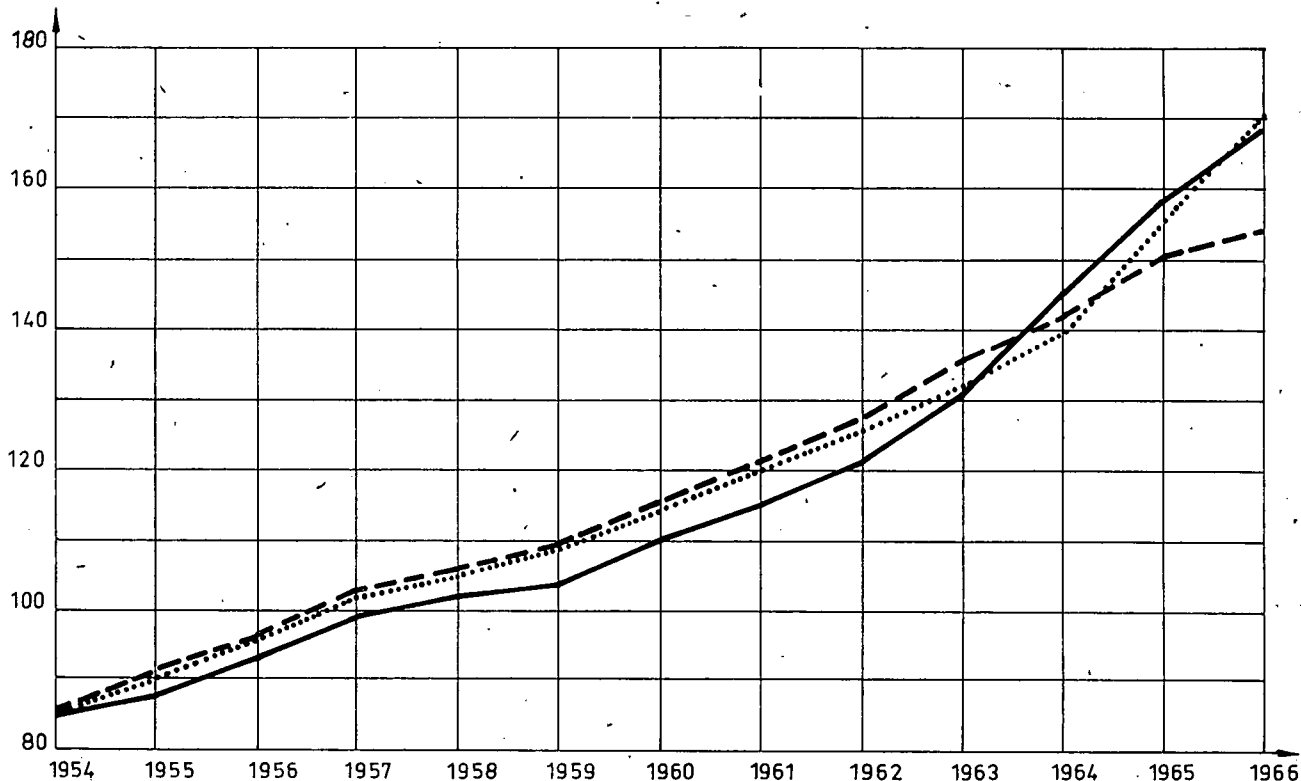
In het kort een functie ter verklaring van het gemiddelde nominale-salarisniveau. Er dient nog gezegd te worden dat deze functie *theoretisch* uit een (ook ietwat ingewikkelde!) produktiefunctie werd afgeleid, en dat de berekende waarden zeer aanvaardbaar met de waargenomen cijfers overeenkwamen.

Interdependent is het economisch leven beslist; en onze modellen moeten daarmee ook rekening houden. De oplossing van een stelsel van interdependente niet-lineaire vergelijkingen stelt in principe geen probleem: iteratieve procedures zijn er genoeg op de markt om dit toe te laten.

Een heel bijzonder probleem rijst echter: bij de oplossing van het hele model worden de storingstermen (de residuen zo men wil) verwaarloosd; en daar de ganse opzet dynamisch is, worden deze „fouten” van periode tot periode doorgegeven. Dit kan compenserend werken, maar het model kan ook „ontploffen”: splinters vliegen links en rechts, en de niet ervaren econometrist doet er goed aan geharnast en gehelmd naar zijn werk te gaan.

Zo erg verliep het niet met de kleine w uit de geschildeerde functie. Hierna volgt een grafiek (grafiek 1) met de volgende uitleg:

Variabele W



- de aaneengesloten lijn stelt de waargenomen waarden voor;
- de stippellijn is het resultaat van de functie, wanneer men veronderstelt dat alle verklarende variabelen bekend zijn (waargenomen reeksen);
- de puntenlijn komt voort uit het volledig simuleren van het model: alle variabelen worden als het ware door het model „gegenereerd”.

Er wordt nu flink gewerkt om ontploffingen te voorkomen; ingewikkelde schattingsmethoden zullen in de toekomst verhinderen dat discrepanties „doorgegeven” worden in de tijd; computerprogramma’s maken het thans mogelijk die ingewikkelde schattingen uit te voeren; eerste resultaten waren zeer hoopvol.

Dit soort modellenbouw is een woelig vaargebied; heel wat mensen zitten aan de problematiek te peuteren en flink wat golven slaan tegen je wankale roeibootje aan. Dus ook maar een reddingsgordel meenemen wanneer men dat soort reis opgaat ¹.

Een regionale attractie-analyse ²

Er is jarenlang al over groeipolen en polarisatieverschijnselen gesproken; het concept is zelfs tot lokale dagbladen doorgedrongen. Hoe die verschijnselen moesten gemeten worden bleef wat in het duistere; Leo Klaassen deed een beslissende stap toen hij een attractiemodel ontwikkelde, gebaseerd op interindustriële betrekkingen.

Een regio heeft een bepaalde uitgangsstructuur, S_0 ; hoe bepaalt die op middellange termijn een nieuwe structuur: S_t ? Verschillende factoren kunnen daartoe bijdragen.

Allereerst bestaat er in een gebied een potentiële vraag naar producten van een bedrijfstak: eindvraag (gezinnen, investeringen, openbare uitgaven) of vraag vanwege andere bedrijven. Dan is er ook een aanbod van bepaalde intermediaire producten. Naarmate een bedrijf gebonden is aan bepaalde leveringsbronnen zullen de transport- en

communicatiekosten relatief min of meer hoog komen te liggen: het bedrijf wordt dan aangetrokken door een bepaalde — vooraf gegeven — structuur.

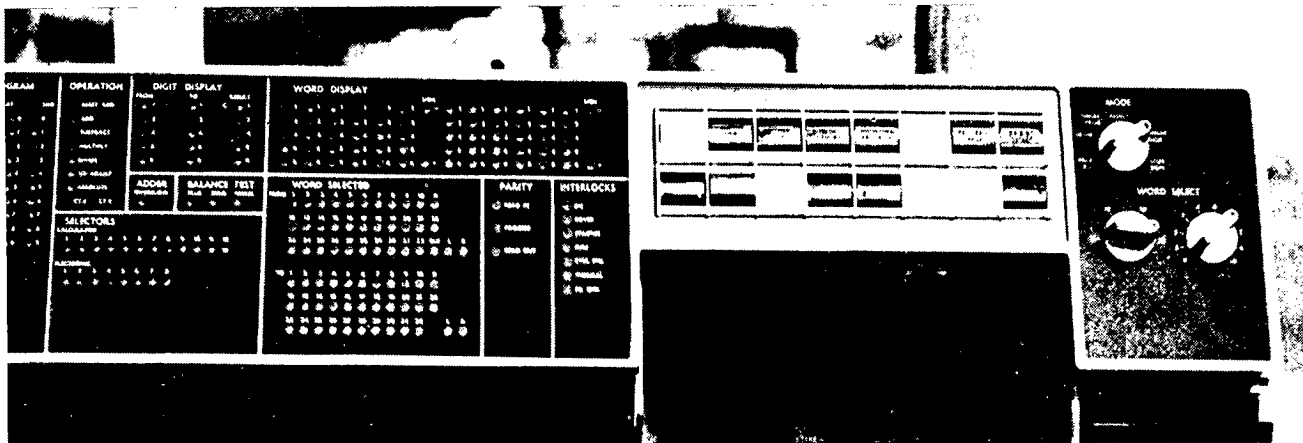
Dit model werd reeds een aantal keren getoetst met bijzonder mooie resultaten. Als een veralgemening van het bekende „input-output” model, en als een operationele aanpak van het polarisatieverschijnsel, laat het model toe, gegeven een schatting van de toekomstige interne eindvraag van een gebied, te bepalen welke de corresponderende produktieniveaus zullen zijn, niet slechts van de reeds aanwezige bedrijven, maar ook van de „aangetrokken” ondernemingen.

Allerhande verfijningen zijn nu mogelijk. Er wordt gewerkt aan een dynamisering van het model: m.a.w. men tracht expliciet het verloop in de tijd mede in de analyse te betrekken. De opbouw van de eindvraag naar sectoren kan ook door een submodel gegenereerd worden. Klassieke input-output analyses en exportmogelijkheden als vestigingsfactor vinden hun plaats in die verruiming.

Tenslotte — en dit achten wij belangrijk — wordt er naar gestreefd het algemeen leefklimaat van de regio bij de

¹ De mathematische verduistering van deze uiteenzetting vindt men in: J. Paelinck: *Un modèle dynamique de simulation et de contrôle pour l'économie belge*, in „*Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali*”, Anno XVI, 1969, no. 3, blz. 201-227, en in: J. de Biolley et J. Paelinck: *Un modèle dynamique pour l'économie belge: simulation et optimisation*, verschijnt in „*Optimisation et Simulation de Macrodécisions*”, Namur, Faculté des Sciences Economiques et Sociales, Centre de Recherches, 1970.

² Zie: L. H. Klaassen en A. C. van Wickeren: *Interindustry Relations: An Attraction Model. A Progress Report*, in H. C. Bos (ed.): „*Towards Balanced International Growth*”, Amsterdam, North Holland Publishing Company, 1969.



...het kan nog ingewikkelder...

explicatieve factoren in te schakelen. Inderdaad merkt men dat gebieden met een ongeveer gelijk ontwikkelingspotentieel zich niet met hetzelfde ritme effectief ontwikkelen. Iets ontbreekt in het ene geval: de „omgeving” is minder „„aantrekkelijk”. Dit is toch wel een essentieel fenomeen bij een attractie-analyse.

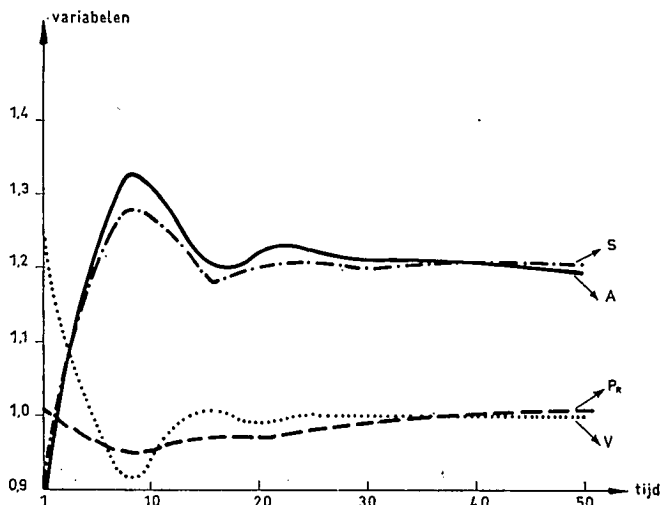
Als een klein theoretisch staartje zouden wij willen wijzen op het mogelijk bestaan van afvloeiingseffecten tussen gebieden: bepaalde gebieden worden in hun groei gestimuleerd door nabijgelegen regio's; in andere gevallen wordt die groei afgeremd. Indien dit zo is, dan laat de dynamische attractie-analyse toe een model op te zetten waarbij men een mooie uitleg krijgt van de interregionale dynamiek: bepaalde gewesten hebben een bloeiende economie, terwijl andere achterblijven of stagneren. Ook het effect van verschillende maatregelen van economische politiek kan op dit interregionale vlak dan doorgerekend worden.

Wij staan dus — heden al, maar vooral morgen — voor een stel analyse-instrumenten waarbij de regionale economie tot een operationeel geheel uitgebouwd wordt. Wel een verrukkelijk perspectief, lijkt ons.....

Een droomstad in vergelijkingen ³

Zelfs de stad ontsnapt niet meer aan de modelwoede. Zij verdedigt zich nochtans moedig: cijfermateriaal blijft karig, en de stedelijke fenomenen zelf zijn niet genoeg gekend om ze zo maar in een stelsel van vergelijkingen te verwerken.

Een aantal redelijke hypothesen kan nochtans worden opgezet, aanvaardbare coëfficiënten ingelast, en zo simuleert men dan de historische ontwikkeling van de stad.



Daarbij worden betrokken: het produkt van de stad, verschillende typen van activiteiten (industrie, tertiaire sector, bestuur, bouwbedrijven), pendel naar en van de stad, eventueel ook de verhoudingen tussen verschillende stadssectoren. Technische hypothesen kunnen verwerkt worden: zo kan men nagaan wat de invloed wordt van een verruiming van de technische mogelijkheden op het gebied van huizenbouw, en op dat van de bouw in het algemeen. Inderdaad is de stad, als een administratief geheel, gelimiteerd in oppervlakte; de dichtheid van de verschillende activiteiten speelt een belangrijke rol en treedt op als een remmende factor bij de groei. Hiernaast een staaltje van dit fenomeen (grafiek 2). In deze grafiek stelt S de bevolkingsdichtheid voor, A de totale werkgelegenheid, P_r de woonbevolking en V de attractiegraad van de stad. Men ziet hoe de ontwikkeling spanningen met zich brengt die tot lange-termijnschommelingen leiden, en uiteindelijk tot stagnatie.

Inkomens, stadsbudget, uitgaven voor infrastructuur zijn expliciet in de analyse opgenomen: zij bepalen heel duidelijk de attractiviteitsgraad van de stad. De voorgestelde grafiek is maar een steekproef uit een hele reeks simulaties, opgebouwd onder verschillende werkhypothesen. Gegeven de nog ruwe schatting van de opgenomen verhoudingen kan men toch een eerste indruk verkrijgen van wat verschillende stadspolitieke maatregelen kunnen teweegbrengen. Zo kan de invloed van een verbeterde infrastructuur op de doelstellingsvariabelen van het model weergegeven worden, waarbij dan ook het budgetair evenwicht van de stad ter sprake komt.

Achter de vier curven van de grafiek zitten een veertigtal dynamische vergelijkingen; de computer simuleert alternatieve droomsteden. Het kan nog ingewikkelder, en het moet ook zo: de stad is een ingewikkeld systeem, waarvan de systematische studie nauwelijks begonnen is.

Good-bye!

Zo besluit de (beleefde) computer na de „log-out”; tot weerziens. Inderdaad is het slechts een voorlopig afscheid; de volgende jam-session is waarschijnlijk met een zwaardere partner die nog heel wat meer verteren kan. Zo lijkt het

(Slot op blz. 550)

³ Deze laatste kan men terugvinden in: C. Jaumotte et J. Paelinck: *Un modèle de simulation pour une région urbaine, apparaît in „Recherches Economiques de Louvain”, 1970.*

Regional development issues in the developing countries of Latin America

PROF. DR. P. R. ODELL

De geografische patronen van het economische-ontwikkelingsproces en de ruimtelijke spreiding van economische activiteiten zijn in de rijke landen steeds meer onderwerp van studie geworden. Regionale onevenwichtigheden in de ontwikkelingslanden worden echter nauwelijks nog bestudeerd. Dit artikel behandelt problemen van ruimtelijke economie in de landen van Latijns-Amerika. Gewezen wordt o.a. op de heersende dominerende positie van meestal slechts één economisch centrum in elk land over alle andere steden. Deze agglomererende en centraliserende tendens, waardoor grote economische tegenstellingen ontstaan, moet door een krachtig regionaal beleid worden gecompenseerd. Prof. Odell noemt enkele pogingen in deze richting.

An earlier virtually exclusive concern amongst students of economic growth processes for the analysis of nationally aggregated problems has slowly been supplemented, as far as the advanced industrial countries are concerned, by attention also to the problems arising from *the geographical patterns of economic development*. In Britain for example, national planning, though originally formulated from analyses of national problems and sectoral economic trends, now contains a regional element so as to ensure that all parts of the country progress towards higher living standards. In the Netherlands attention to the economic problems of particular parts of the country has become of increasing importance, particularly in view of the growth and movement of population and consequential changing demands for living space and an emerging need to evaluate the economics of different long term ruimtelijke ordening strategies. These approaches to the geography of economic development have had similar attention in most other countries of Western Europe, North America and Japan.

Regional imbalances in developing countries

In turning to the developing world, however, one finds a markedly contrasting situation and even in 1970 it is still possible to point out that one of the great gaps in the wealth of literature on development economics lies in the field of the description and analysis of the geography of economic activities. This is in spite of the fact that it was as long ago as 1957 that Myrdal drew attention to the significance of regional discrepancies in wealth and in opportunities for growth in different parts of national territories. Since then relatively little attention has been given to this problem which Hirschmann, in his comments on the apparent lack of interest in the subject, described as being „no less central to development strategy” — a view which Tinbergen would appear to share by evidence of some of his recent work particularly in India.

But not even this limited recognition of the need for attention to the geography of under-development has been translated into effective, operational strategy for developing countries' regional problems. Even Lewis, in his book on the planning of development, devotes only a tiny part of his long section on plan strategy to the problem of „regional balance”: and, in striking contrast with his proposals on other developmental problems where recommended strategy is based on a wealth of analyses, his conclusion that „a workable approach to regional balance is to treat suspiciously all proposals for development in towns whose population exceeds 500.000 or has not reached 5.000” appears to be based on notions of doubtful validity. Present town size appears to be a particularly bad indicator of potentiality for development when concerned with countries with a „resource frontier” and with large parts of their national territories, not in effective occupation. Such advice given to the United States even less than a hundred years ago would effectively have prevented the development of most of its national territory!

One interpretation of this lack of serious and continuing attention to problems of the spatial economy in developing countries, is that these problems are, in fact, seen as being unimportant and marginal to the main development issues. This is certainly the view of some scholars and economic planners who postulate an inherent conflict between their attempts to maximise nationally aggregated growth and any consideration for the planning of the spatial pattern. Such spatial planning would, in the short term, they argue, have the effect of utilising resources less efficiently than could otherwise be the case and, in the long term, they go on, spatial problems will, in any case, inevitably „sort themselves out”.

But such a view is naïve in the extreme, for it ignores both economic and socio-political realities in most developing countries. The existence of regional disparities of the order of 10 to 1 in per capita well-being — as with Mexico,

in spite of the concern for backward areas going back to the revolution of 1910 — is not only fundamentally divisive in political and social terms, but is of equal significance in economic terms, in that it puts almost all of the population in the poorer areas of a country outside the ranks of consumers of anything but the simplest and cheapest goods and thus acts as a major restraint on the development of a diversified economy in which manufacturing industry has scope for expansion.

Latin America: dual spatial economy

In turning specifically to Latin America we bring into focus an area of more than twenty developing countries in which in the adaptation of policies designed to secure accelerated economic development — notably policies of industrialisation and of economic integration through customs unions and free trade areas — *little attention has been paid to the question and problems of the „where“ of new economic activities.* Currently, therefore, every Latin American country exhibits features of what can be called „a dual spatial economy“. Such an economy is marked by a developed „core“ area of limited geographical extent, with an important industrial component contributing to its degree of development, and an extensive undeveloped „periphery“ with few secondary economic activities.

The emergence of such „dual spatial economies“ is not, however, merely a function of recent economic developments. For an adequate explanation one must go back at least into the period when economic colonialism provided the mainspring for development. This produced a situation in which the location of economic activities within national territories was a matter over which the national governments had little, or even no, control. Decisions on development were taken by parties external to the country concerned on considerations external to the interests of the national economy. The chances of the relatively weak Latin American governments doing much about this situation were limited — but, in fact, their desire to influence the geography of development was minimal, for their only real concern was to secure some share of the profits which were being made in the exploitation of their territories.

Thereafter, the political nature of most governments ensured that local wealth obtained in such activities was spent in small islands of conspicuous consumption largely coincident with these already established out of the considerable profits made by a few inhabitants from their traditional land holdings. Permanent witness to such spatially concentrated conspicuous consumption are the elegant suburbs and the richly endowed paseos and avenidas of cities like Buenos Aires, Rio de Janeiro, Santiago etc. and the sophisticated, and almost equally elegant, developments of summer resorts such as Mar del Plata and Punta del Este.

Increasingly over time, however, the exploitative, colonial type economy provided Latin American governments with revenues for investment in national social and economic infrastructures. But in this respect, too, there was an almost continental-wide propensity to invest these revenues at the pre-existing centre of economic and social activities — which was, in most cases, each country's capital city. Thus there developed a marked regional imbalance in the geographical patterns of infrastructural development with the emphasis on development of facilities in the primate city which thereby achieved an even higher degree of primacy.

Neither was this just a matter of expenditures in the public sector. Simultaneous private investment was also locationally related to that of governments. There were several good reasons for this. Firstly, most private capital originated in the core area as this was the most likely residence of those individuals with a surplus available for savings. Even when their income arose out of land holdings elsewhere in the country this was largely remitted to the capital or primate city where banking facilities and other financial institutions were sufficiently developed to match these savings with investment opportunities. Secondly, capital from abroad, for investment in sectors other than extractive industry and commercial agriculture (whose financing was usually arranged internationally), also came into the financial system centred on the primate city where it could be merged with the flow of domestic capital. Thirdly, on the demand side investment opportunities in the centre were safe, easy and profitable enough — without worrying about possible alternative opportunities elsewhere in a country. This was the case for both political and economic considerations.

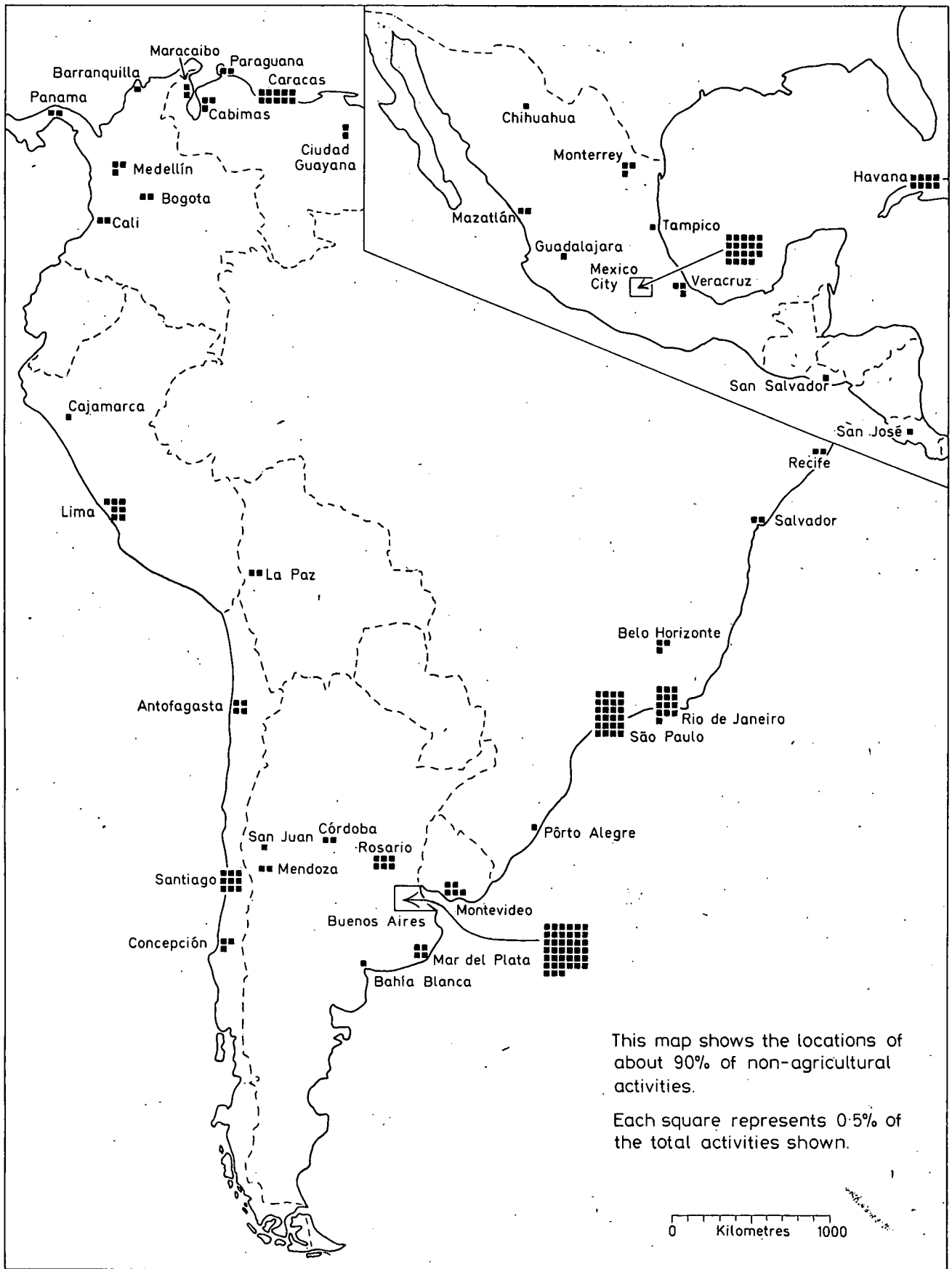
In political terms, governments tended to be interventionist — particularly as far as the development of industry was concerned. For the private investors this implied the need for continuous liaison with appropriate government developments in order to gain official sanction and support for particular projects. Geographically to isolate one's investment from the bureaucracy was a certain means of creating, rather than solving, problems. Thus, politically, there was much to be said for locating private developments in the core area rather than at the geographical periphery of a nation's economy.

In economic terms there was much to confirm this political motivation for a central location. Most private investment was in sectors concerned with production for final consumption and the markets for such goods and services were, of course, almost invariably geographically concentrated in the core region which usually contained the only sizeable group of potential consumers. Thus, maximum profit locations for such investment were at or near the centre. To have located elsewhere involved additional transport costs in moving the goods back to the main market area with little likelihood that these additional costs would be offset by lower costs in other parts of the production process.

Out of this complex set of essentially inter-related factors arose the core/periphery pattern of economic development in most Latin American countries. Moreover, the locations of the core areas usually reflected the 16th century locational preferences of the Spanish conquistadores for the administrative centres of their Empire! As a result, at a continental level to-day, one can recognise only a small number of centres of non-primary economic activities.

Based on an analysis of available data on electricity use, the author has derived the following ranked order of Latin American centres of non-agricultural economic activities (See Table 1). Their distribution in the continent is shown in Figure 1. The analysis demonstrates the dominance of one centre of activity over all others within most of the Latin American countries. Buenos Aires, for example, is 6.5 times more important than Rosario, Argentina's second city. Mexico City is over 6 times more important than either Monterrey or Veracruz. The twin cities of Sao Paulo and Rio de Janeiro dominate the Brazilian space economy to the same degree as does Lima

Fig. 1. LATIN AMERICA: Centres of Economic Activities.



in Peru, Caracas in Venezuela and Havana in Cuba. In Chile more activities are located in the Greater Santiago region than in all the rest of the country. Overall, within the whole continent over 90% of all non-agricultural activities appear to be located in only 41 centres of industry and commerce in spite of the fact that there are something like 200 cities with over 50,000 inhabitants around which integrated national space economies could be built.

Table 1.
Ranked Centres of Economic Activity in Latin America

Rank	Centre	Country	Rank within Country	Size (when Buenos Aires = 100)
1	Buenos Aires	<i>Argentina</i>	1	100
2	Sao Paulo	<i>Brazil</i>	1	63
3	Mexico City	<i>Mexico</i>	1	50
4	Rio de Janeiro	<i>Brazil</i>	2	34
5	Santiago	<i>Chile</i>	1	25
6	Havana	<i>Cuba</i>	1	18
7	Caracas	<i>Venezuela</i>	1	17
8	Lima	<i>Peru</i>	1	17
9	Rosario	<i>Argentina</i>	2	15
10	Montevideo	<i>Uruguay</i>	1	13
11	Antofagasta	<i>Chile</i>	2	9.1
12	Mar del Plata	<i>Argentina</i>	3	8.9
13	Belo Horizonte	<i>Brazil</i>	3	8.6
14	Maracaibo Oil Towns	<i>Venezuela</i>	2	8.4
15	Concepción	<i>Chile</i>	3	7.5
16	Veracruz	<i>Mexico</i>	2	7.0
17	Monterrey	<i>Mexico</i>	3	6.8
18	Medellin	<i>Colombia</i>	1	6.6
19	Ciudad Guayana	<i>Venezuela</i>	3	6.5
20	Mazatlan	<i>Mexico</i>	4	6.3
21	Córdoba	<i>Argentina</i>	4	5.8
22	Recife	<i>Brazil</i>	4	5.7
23	Bogotá	<i>Colombia</i>	2	5.7
24	Panama	<i>Panama</i>	1	5.3
25	Cali	<i>Colombia</i>	3	5.0
26	Mendoza	<i>Argentina</i>	5	4.8
27	Paraguana	<i>Venezuela</i>	4	4.7
28	Maracaibo	<i>Venezuela</i>	5	4.5
29	Salvador	<i>Brazil</i>	5	4.4
30	La Paz	<i>Bolivia</i>	1	3.8
31	Porto Alegre	<i>Brazil</i>	6	3.7
32	Guadalajara	<i>Mexico</i>	5	3.6
33	Tampico	<i>Mexico</i>	6	3.1
34	Barranquilla	<i>Colombia</i>	4	2.9
35	San José	<i>Costa Rica</i>	1	2.7
36	San Juan	<i>Argentina</i>	6	2.6
37	Chihuahua	<i>Mexico</i>	6	2.5
38	San Salvador	<i>El Salvador</i>	1	2.4
39	Santiago	<i>Cuba</i>	2	2.4
40	Cajamarca	<i>Peru</i>	2	2.4
41	Bahía Blanca	<i>Argentina</i>	7	2.3

N.B. — The first entry for each country is in italics.

More than this, as Table 1 shows, the „top-ten” of the 41 centres account for about 70% of total activities clearly bringing-out the quantitative importance of a small number of even more highly developed „super” core areas including the capital cities of eight of the largest countries. With this evidence to hand, the description of each Latin American country as one having a dual spatial economy marked by a developed „core area” of limited geographical extent and an extensive underdeveloped „periphery” with few secondary activities, appears not to be an exaggeration.

Within the framework of this general model of the geography of economic development in Latin America, it would seem desirable to look separately at two groups of countries — on the one hand, the large countries and, on the other, the countries whose geographical extent is more in line with our European experience. Even with the second group the marked regional contrasts in levels of development persist. One might compare this with the situation in European countries which in general have well-structured geographical patterns of activities with all their territories more or less completely integrated into the national socio-economic system through effective administration, comprehensive communication and transport facilities and a hierarchy of cities and towns which

between them share the available jobs in secondary and tertiary economic activities (consequently, regional differences in average per capita income are rather small and spatial contrasts in opportunities little more than barely noticeable).

On the other hand, Latin American countries such as the Dominican Republic and El Salvador, with respectively much the same geographical area as Denmark and Belgium, are, in essence, city states in which almost every phenomenon of economic, social, political and cultural importance is located in the capital city, which is thus so far ahead of any rivals for the location of non-primary sector activities and associated social developments as to make any alternative area of growth an almost inevitable non-starter. Structural change in the economies of such countries — arising from the growth of manufacturing industry and tertiary sector activities — serves only to re-emphasise the geographical centralisation of the spatial pattern of society, for manufacturers locate near the market and tertiary activities locate as near as possible to the politico-economic centre of a country.

Thus, the tendency for agglomeration and centralisation becomes so powerful as to necessitate an extra-ordinary countervailing force to overcome it — a force much more powerful than that which has been necessary even in Western European countries with their pre-existing more dispersed geographical patterns of economic and social development.

Puerto Rico: reducing imbalance

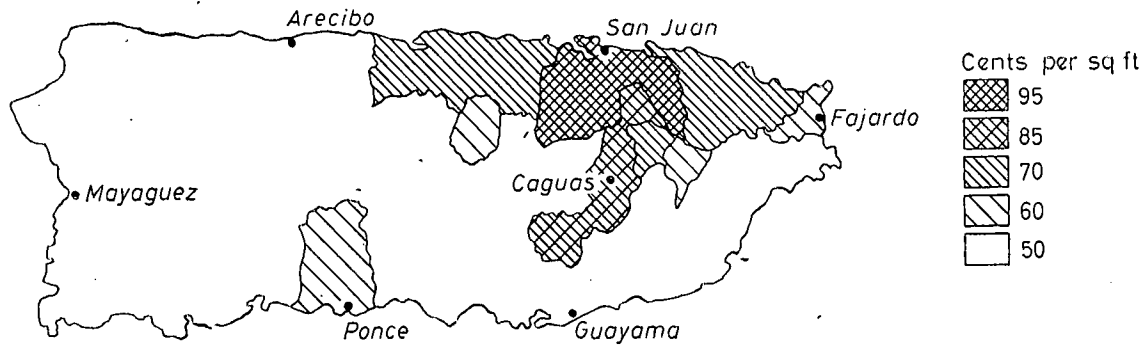
In only one Latin American country, out of the fifteen or so in this group, has any really serious action been taken to try to reduce imbalance between the core area and the periphery. This is Puerto Rico where analysis of the phenomenon and the consequences of regional imbalance emerged out of a realisation that its policy of industrialisation demanded that the earlier physical and land use planning be re-evaluated. Such physical planning now had to be placed within the framework of an industrial location policy without which few industrial investors would look beyond the obvious advantages to them of a factory site in the San Juan metropolitan area.

In the first few years of the industrialisation policy the San Juan area, which at the time had only 18% of the island's total population, had attracted 55% of the total job opportunities created in manufacturing. As the capital city already enjoyed a pre-industrial core area status, its attraction for the bulk of new and rapidly expanding industry seemed certain to lead to even more accentuated regional inequality in Puerto Rico. This was the background to the introduction of a positive industrial location policy which aimed to contribute to the „orderly regional development” of the island through an „Industrial Decentralisation Program”. This involved, in part, an infrastructure improvement programme for areas away from San Juan but, more important, it tried to ensure that industrialists could enjoy higher profits by locating away from, rather than in, San Juan. As such, it required spatially varied financial inducements for industrial investors.

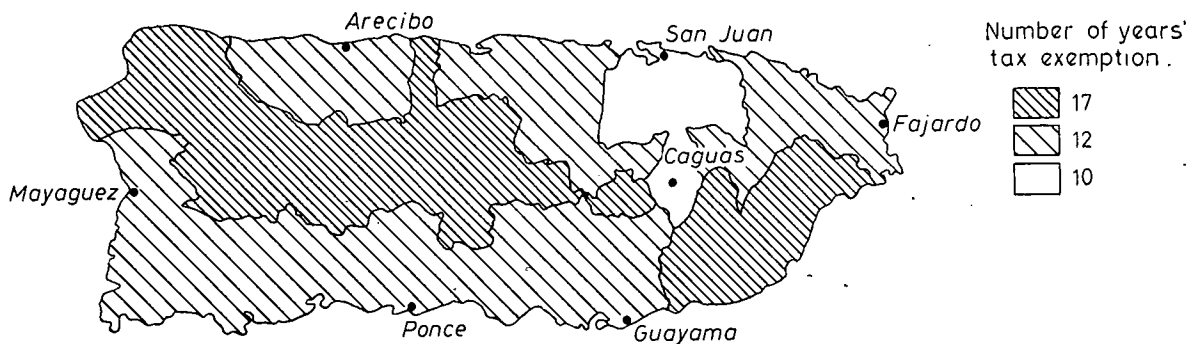
The geographical pattern of these incentives is shown in Fig. 2. In the past ten years or so they have led to a degree of dispersal of manufacturing activities. They helped to secure, for example, the successful establishment of adequate industrial sectors in the economies of major

Fig. 2. PUERTO RICO: Financial Incentives in the Industrial Decentralisation Programme.

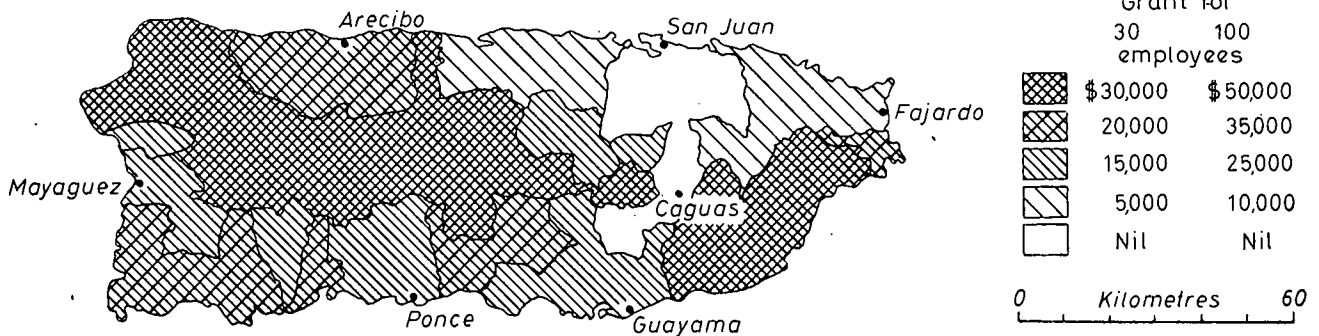
1. Rental rates for Fomento factories



2. Tax exemption zones



3. Localization incentives capital grants



regional centres on the island away from San Juan such that the inhabitants of most municipalities are now within daily journey-to-work reach of job opportunities in the secondary and tertiary sectors. In short, a basis has been laid for reorientating the island's spatial economy so as to produce a better „balance” between San Juan and the rest of the island. This is certainly an advantage in social and political terms and most probably in economic terms too, for substantial savings have been achieved in public sector expenditure by limiting the need to expand facilities and services in the expensive metropolitan area (these savings have apparently exceeded the cost to the government of its decentralisation programme). Decentralisation has also produced a more broadly based demand for a wider variety of industrial goods and services.

Regional planning in small developing countries

This Latin American example of a deliberately changed spatial economy designed to secure a geographical pattern

of activities — and of population distribution — very different from that which would have emerged had „market forces been left to sort themselves out” is familiar to a European observer for, unless positively proved otherwise, he has a predisposition to accept that economically, politically and socially some decentralisation along Puerto Rico lines is desirable.

Given the acceptance of this basic point, there appear to be three main considerations which should effect the regional planning of small countries in the developing world. Firstly, an evaluation of the costs and benefits of different strategies (eg. dispersion to a small number of large regional centres or, alternatively, to a larger number of smaller centres). Secondly, the need to create job opportunities in secondary and tertiary activities within daily reach of as large a proportion as possible of the job-seeking population. Thirdly, a recognition of a need to give attention to the type of environment which is created by different spatial patterns of economic activities — so as to avoid some of the environmental disadvantages from

which the advanced industrial countries are now suffering.

Thus, regional development in the large number of small to medium sized Latin American countries (from Trinidad, Puerto Rico and Jamaica through to Nicaragua and Uruguay) becomes a matter of „how best to do it” rather than one of „whether or not to do it at all”: acceptance of this would bring attitudes in these countries to roughly the same point reached in recent years in most countries of Western Europe as far as spatial aspects of economic development are concerned.

Needed: a „resource frontier” policy

On turning to the ten largest countries of Latin America there is another important aspect of the geography of economic development which demands our attention — though the fact that we have time only to deal with this aspect here should not cause us to forget that the large countries also have a core/periphery problem as serious as that of most of the smaller countries. We are concerned here, however, with the consequences of the continued existence within the large countries of a „resource frontier” beyond which lies virgin or nearly virgin territory for possible exploitation. The existence of such a frontier brings another dimension into the possibilities for change in the geography of economic development.

The new dimension arises from the need to compare the relative costs and benefits of investment in the resource frontier region with the costs and benefits of investment in the already populated part of the country. Such calculations in themselves are difficult enough but there are other, perhaps even more fundamental, motivations involved in decisions on opening up a frontier region. In the United States in the 19th century, for example, frontier policy reflected the nation’s desire to achieve its „manifest destiny” of coast to coast control.

A somewhat parallel type of unquantifiable motivation appears to lie behind Brazil’s push into its interior: a push which is backed by national investments in projects like the new capital, Brasilia, and in the trans-Amazonia road network and by the significant tax relief allowed on all private investment going into the resource frontier region. In taking such action the Brazilian government is, of course, diverting capital, which may have produced immediate benefits in the populated part of the country, to uses in areas where its impact on development will only be felt in the much longer term. This is a difficult decision which must be faced by all countries whose national territories include both populated and unpopulated areas. Elsewhere in Latin America contrasting attitudes have been taken towards this important issue.

In Peru an overwhelming need for maintaining expenditure in the populated (but still undeveloped) part of the country has largely inhibited investment in the frontier territory. Another factor constraining any really serious Peruvian effort to implement its hopes for its Oriente lies in the inevitable scale and indivisibility of investments required in the frontier regions. For a country persistently

short of capital — as Peru is — the heavy and continuing drain on its limited resources which would arise from any major commitment to development in the Oriente, would pose a very unattractive possibility for its political leaders whose need to offer themselves for re-election would always come before any favourable results could emerge from such resource-frontier activities.

To an outside student of the main issues in the geography of economic development in Latin America, these considerations for Peru would also seem to have applicability elsewhere — Bolivia, Ecuador, Colombia, Paraguay, Argentina — such that large parts of their national territories will remain largely unpopulated (see Fig. 3) and unincorporated in their national space economies for some decades ahead. In the meantime more attention will be given to the reshaping and the re-ordering of the spatial patterns of economic development in the occupied parts of the countries concerned. In these Latin American countries — unlike the situation in other parts of the developing world, notably south east Asia — there is as yet very little pressure of population on developable resources such that attention *must* be given to opening up new territories.

The Guayana project

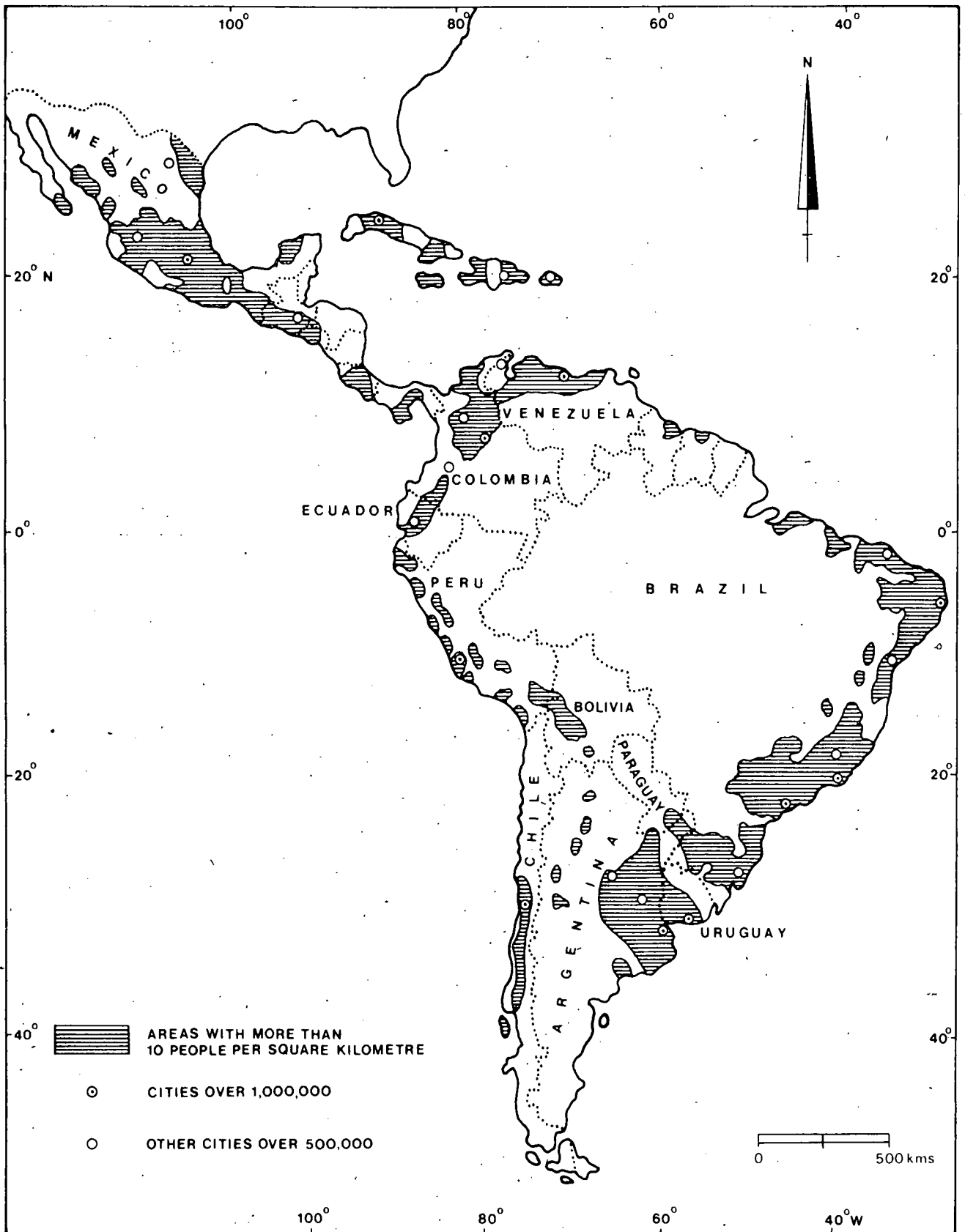
By and large, then, Latin America’s resource frontiers will remain for future „development decades” but one must point out one major exception to this situation — quite apart from what is happening in Brazil. This exception is the massive Guayana development project in Venezuela (see Fig. 4) where the decision to push into the resource frontier region was based on the argument that its development would have such a fundamental effect on the pre-existing spatial framework of the economy that the traditional problem of regional imbalance between a small, developed core area and a large under-developed periphery could be tackled within an entirely new and more advantageous situation. Today, after 10 years of effort and investment on a grand scale, the effective national territory of Venezuela has consequently been greatly extended and the resource frontier pushed well back to the south and east. Behind the decision to develop Guayana lay a governmental commitment to regional development policies (governments since 1958 have found their support from mainly outside Caracas), and a realisation that the Guayana-project was basically the only one which could be carried out given the lack of expertise by national planners in the spatial component of development planning.

The known resource base for Guayana was so outstanding that its economic viability was quite clear; politically it was a sufficiently bold effort to capture the headlines and thus serve to enhance the image of the government; whilst administratively it was a growth point whose development would not be hindered by pre-existing social and economic problems and which, in the absence of local interests and pressure groups, could be handled from the centre as a Caracas based and controlled project. Finally, of course, Venezuela alone amongst Latin American countries could, as a result of its considerable and steadily rising revenues

(I.M.)

Ⓢ N.V. SLAVENBURG'S BANK Ⓢ

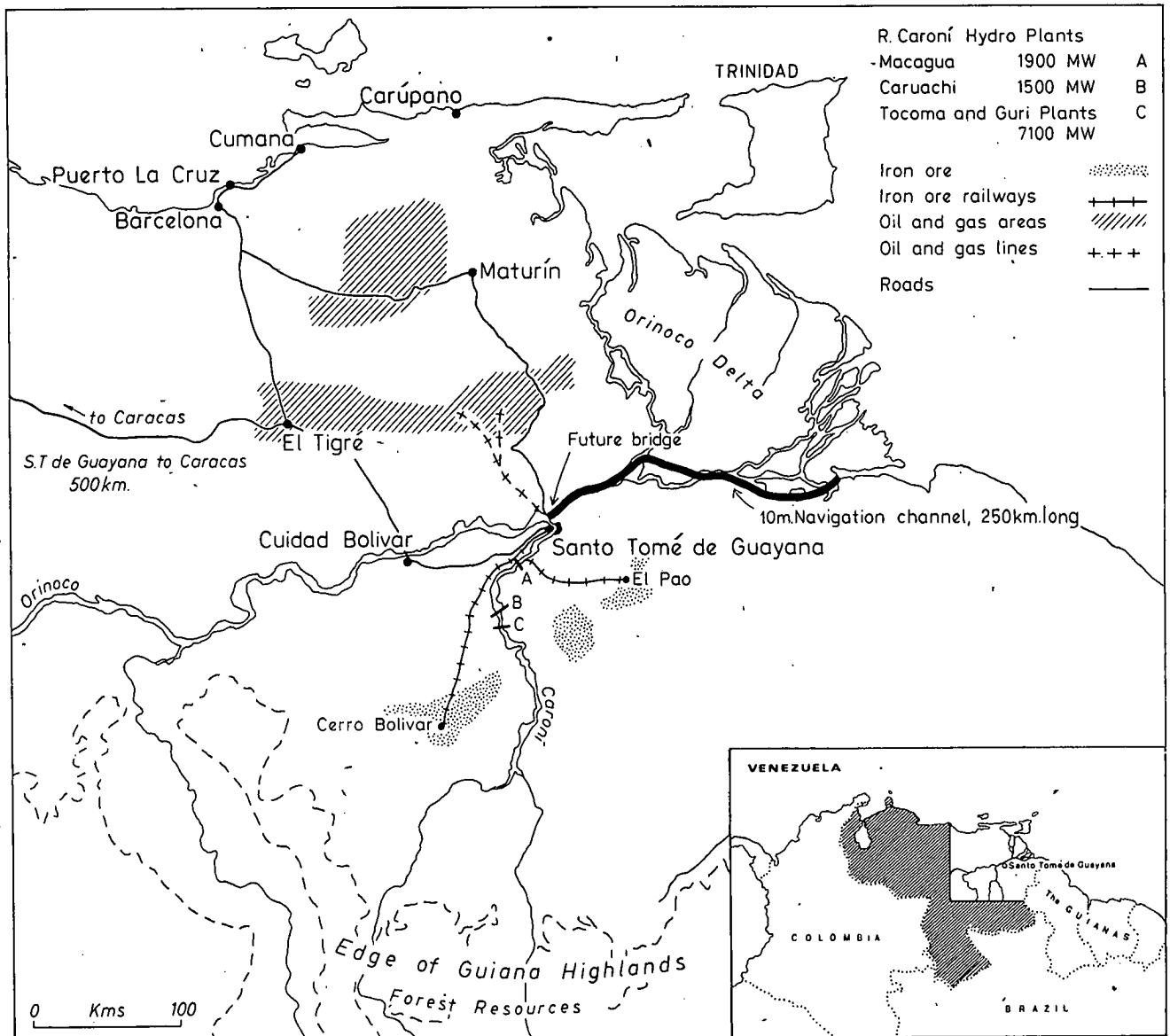
Fig. 3. LATIN AMERICA: The Distribution of Population.



S.Schoevers

© E.G.I.

Fig. 4. VENEZUELA: The Location of the Guayana Project.



from oil production, count on the continuing availability of finance for the project. Thus, the Guayana project was not only desirable but also practical. It was therefore preferred by the government as an alternative to efforts at reorganising the spatial economic structure of the populated regions within which there were some particularly tough problems to solve as a result of many decades of a trend towards the centralisation of most highly productive activities (except some in the oil sector) in the Caracas metropolitan region. By 1960 this region, covering only 3% of the national territory, had about 32% of the total population and as much as 80% of all non-agricultural and non-petroleum activities.

Demonstration effect

However, the government's decision to concentrate its regional planning efforts on the Guayana project only very temporarily restrained pressure for the spatial reorganisation of the already populated parts of the country. As things turned out, in fact, the Guayana project had a marked demonstration effect in favour of spatial change for, as politicians etc. in other parts of the country saw something of the impact of a major regional development effort, they voiced their own demands for regional invest-

ment in their own localities so as to secure better opportunities for the people they represented. In addition, the government found that the Guayana project itself necessitated predictions on developments in other regions of the country. Thus, the national planners were obliged to restructure their work to include spatial analysis and regional, as well as sectoral, predictions.

But for countries as large as Venezuela, and still with resource frontiers to conquer, spatial variations in production and marketing costs and spatial competition for available investment funds present difficult issues in economic development policies: and for the resolution of such issues there is not a great wealth of relevant experience and expertise from elsewhere on which to draw. This is a situation which suggests that the allocation of larger resources to the analysis of such issues by those countries and governments which can afford it would not be a misuse of the manpower and finance available. The size, scale and scope of the regional problem in the world's developing countries would certainly give many European scholars much more „to get their teeth into” than the, by comparison, very small-scale and minor problems of the geography of economic activities in their own continent.

P. R. Odell

Verkeersinfrastructuur en vestigingsplaatsvoordeel

De invloed van de infrastructuur voor het verkeer op de vestiging van bedrijven

PROF. DRS. E. H. VAN DE POLL

In dit artikel wil ik de vraag behandelen *welke betekenis infrastructuurwerken ten behoeve van het verkeer hebben op de vestiging van bedrijven*. Onder bedrijven zou ik in dit artikel willen verstaan *alle* bedrijven, dus niet alleen industriële bedrijven, maar ook dienstverlenende bedrijven of landbouwbedrijven. Dat het in stand houden van dit soort infrastructuurwerken, respectievelijk de uitbreiding van het pakket ervan, van grote betekenis is voor de vestiging van bedrijven zal wel nauwelijks betoog hoeven. Welke invloed er precies uitgaat van infrastructuurwerken op de vestiging van bedrijven, wordt vaak minder duidelijk beseft, terwijl zelden de kwantitatieve invloed op de bedrijfsvestiging van infrastructuur-investeringen voor het verkeer wordt geanalyseerd.

In het onderstaande wil ik nader ingaan op enkele essentiële punten, die spelen bij de beoordeling van de vestigingsgevolgen van dit soort investeringen in de infrastructuur. Het lijkt zeker van veel betekenis de desbetreffende invloed van dit soort infrastructuurinvesteringen beter te leren kennen en te preciseren. Immers, een goede beoordeling van de invloed ervan op de economische groei, op de werkgelegenheid maar ook op de spreiding van activiteiten over een geografisch gebied, is niet goed mogelijk wanneer niet wordt onderkend welke invloed van deze investeringen op de vestiging van bedrijven uitgaat.

Zo kan men noch een *privaat-economische*, noch een *sociaal-economische* of *algemeen-economische* rentabiliteitsberekening van dit soort infrastructuur-investeringen maken, wanneer niet de vestigingsgevolgen en het daardoor in de toekomst te verwachten verkeer en vervoer over een langere periode (gezien de lange levensduur van infrastructuurwerken voor het verkeer) kunnen worden overzien. Het effect op het toekomstige verkeer van zo'n infrastructuur-object of een complex van zulke infrastructuur-objecten moet in een dergelijke berekening nu eenmaal aan die investeringen in de infrastructuur kunnen worden toegerekend.

Het toekomstige effect op het verkeer wordt echter voor een belangrijk deel bepaald door de na het tot stand komen van die infrastructuur te verwachten bedrijfsvestiging. Aan een essentiële voorwaarde voor het beoordelen van de rentabiliteit kan dus niet worden voldaan, wanneer geen

inzicht in de gevolgen op de vestiging van bedrijven kan worden verkregen. Dit houdt in feite in dat, zonder volledig inzicht in de vestigingsgevolgen, een keuze op basis van een prioriteitenvolgorde gebaseerd op een rentabiliteitscriterium niet zou kunnen worden gemaakt, hetgeen zou betekenen dat een verantwoord economisch beleid t.a.v. deze infrastructuur-investeringen niet mogelijk zou zijn.

Hetzelfde zou ook kunnen worden gesteld t.a.v. andere beleidsmotieven. Ook al zou men in het beleid bewust afstand willen doen van zuiver economische doeleinden als maatstaf voor het te voeren verkeersinfrastructuurbeleid, bijv. op motieven van ruimtelijke ordening of sociale motieven en bijv. willen kiezen voor een bepaalde spreiding, dan nog rijst de vraag welke spreidingsinvloed van het aanwenden van het beleidsmiddel infrastructuur-investeringen in het verkeer is te verwachten.

Eén van de beleidsinstrumenten die bij het regionaal beleid worden gehanteerd is, zoals bekend, het aanleggen van verkeersinfrastructuren. Zo worden de investeringen in de desbetreffende infrastructuur in diverse regeringsnota's gepresenteerd als afzonderlijke beleidsinstrumenten t.b.v. de spreiding. In de tweede nota over de ruimtelijke ordening en in de nota inzake de sociaal-economische aspecten van het in de jaren 1969 tot en met 1970 te voeren regionaal beleid, wordt bijv. zeer veel aandacht besteed aan dit soort investeringen, welke worden gezien als een beleidsinstrument om tot een beter vestigingsklimaat in bepaalde streken, en daardoor tot een betere spreiding van activiteiten over Nederland te komen. Ook in de nota over de ontwikkeling van het Noorden des lands, wordt aan de stimulerende effecten die van de infrastructuur kunnen uitgaan op de activiteiten in die bepaalde streek van Nederland grote aandacht besteed.

Een rationeel spreidingsbeleid kan echter alleen dan worden gevoerd, wanneer het concrete spreidingseffect van de investeringen in de verkeersinfrastructuur kan worden onderkend; dit is alleen mogelijk wanneer in de eerste plaats de invloed van die infrastructuurinvesteringen op de vestiging van bedrijven in de desbetreffende regio's kan worden overzien. Dan kan men ook een beter inzicht verkrijgen in de spreiding van de bevolking, omdat deze laatste spreiding niet los kan worden gezien van de werk-

gelegenheid die de vestiging van bedrijven in de toekomst met zich mee zal brengen.

Verkeersinfrastructuur als deel van het beleidspakket

Nu is het om een goed begrip van de invloed van investeringen in de verkeersinfrastructuur op de vestiging van bedrijven te kunnen verkrijgen, noodzakelijk allereerst op te merken dat zij één van de middelen zijn om de vestiging van bedrijven te stimuleren. Daarnaast zijn er andere mogelijkheden, bijv. het geven van subsidies. Ook andere overheidsvoorzieningen kunnen worden gebruikt om het gestelde doel te bereiken, zoals bijv. betere opleidingsmogelijkheden, betere recreatievoorzieningen of culturele voorzieningen ter plaatse enz.

Het gestelde doel zal vaak op de meest efficiënte wijze kunnen worden bereikt wanneer verschillende beleidsmaatregelen samen en in onderlinge samenhang worden toegevend. Ook in dat geval echter blijft de vraag bestaan welke doseringen van de verschillende ter beschikking staande beleidsmaatregelen moeten worden gegeven. Men kan zich immers variaties voorstellen, gezien het gehele arsenaal van ter beschikking staande afzonderlijke beleidsmogelijkheden, waaruit dan een dusdanig samengesteld pakket van maatregelen kan worden gekozen dat naar verwachting met de geringste offers het gestelde doel zal kunnen worden bereikt. Door het op deze wijze beoordelen van verschillende alternatieve pakketten van maatregelen en het uiteindelijk kiezen voor één optimaal pakket, verkrijgt men dan een indruk welke concrete bijdragen door investeringen in de infrastructuur voor het verkeer zal moeten worden geleverd.

Of in de praktijk de samenstelling van het beleidspakket wel altijd optimaal is voor het verkrijgen van een gewenst economisch, sociaal of planologisch resultaat, is de vraag. Het lijkt bijv. niet onmogelijk dat het aandeel van de infrastructuur-investeringen voor het verkeer en/of overheidsmaatregelen in het algemeen in het beleidspakket in de praktijk een relatief te grote plaats innemen t.o.v. de andere maatregelen die theoretisch zouden kunnen worden genomen. Immers, binnen het institutionele kader dat wij kennen worden vermoedelijk aan uitbreidingen van investeringen in de infrastructuur en overheidsmaatregelen in het algemeen minder belemmeringen in de weg gelegd dan aan andere maatregelen.

Subsidiemaatregelen laten zich binnen dit institutionele kader bijv. vaak moeilijk realiseren, omdat men vreest dat de overheden een bepaald bedrijf bevoordelen boven een ander en daardoor ingrijpen in de concurrentieverhoudingen. Op zichzelf is dit merkwaardig omdat de invloed van infrastructuur-investeringen op de vestiging van bedrijven in wezen dezelfde bevoordeling met zich meebrengt, al is hier het voordeel per bedrijf niet altijd goed te berekenen. Dit neemt niet weg dat ook een investering in de infrastructuur voor het verkeer tot gevolg heeft dat produktiekosten in gunstige zin worden beïnvloed, evenals dit het geval is bij subsidiemaatregelen ter stimulering van de vestiging van bedrijven.

Dat men zich in de praktijk vaak richt tot de overheden met het verzoek om meer overheidsmaatregelen resp. infrastructuur-investeringen, kan het gevolg zijn van het feit, dat de belanghebbenden hun pijlen richten op de institutioneel gezien zwakste en daardoor het gemakkelijkst te doorbreken schakel in de weerstandsketting, die de overheden benutten om de overheidsfinanciën zoveel mogelijk aan banden te kunnen leggen.

Betekenis van de verkeersinfrastructuur voor de vestiging van bedrijven

Maar ook wanneer men zich realiseert dat de verkeersinfrastructuurinvesteringen moeten worden gezien als een onderdeel van een pakket van maatregelen, dat moet worden genomen om bepaalde economische of planologische doeleinden te kunnen bereiken, dan nog rijst de vraag op welke wijze de bedrijfsvestigingen door dit soort investeringen worden beïnvloed.

Nu kan men stellen dat investeringen in de verkeersinfrastructuur tot doel hebben de verkeersomstandigheden te verbeteren. Maar verbeterde verkeersomstandigheden betekenen op hun beurt weer dat de produktieomstandigheden in het desbetreffende gebied verbeteren, omdat de kostprijs van de produktie in dat gebied daalt en de betekenis van dit gebied als vestigingsplaats voor bedrijven daardoor relatief groter wordt. In wezen is dit, zoals vermeld, hetzelfde effect als hetgeen met andere beleidsmaatregelen kan worden bereikt. Hoe ver men moet gaan met de dosering van die beleidsmaatregelen en dus ook met de investeringen in de infrastructuur van het verkeer, hangt uiteraard af van de omvang van de aantrekkingskracht op bedrijven, die door het in een bepaalde mate lager maken van de produktiekosten kan worden bereikt. Wanneer die aantrekkingskracht niet groot genoeg blijkt te zijn ter bereiking van het gestelde doel, dan moeten de produktiekosten in dat gebied door relatief grotere doseringen van overheidsmaatregelen, waaronder verkeersinfrastructuur, verder worden verlaagd.

Dat de produktiekosten door het aanleggen van nieuwe infrastructuurwerken worden verlaagd; zal over het algemeen wel duidelijk zijn, al lijkt het goed hierop nog wat nader in te gaan. Zoals bekend betekenen nieuwe infrastructuurobjecten meestal dat grotere en/of snellere verkeersverbindingen tot stand komen en dit betekent een daling van de transportkosten voor bedrijven in een bepaalde streek. Ook maken nieuwe infrastructuurobjecten het soms mogelijk dat een nieuwe, modernere, goedkopere transportwijze mogelijk wordt gemaakt (bijv. de duwvaart of zeeschepen met een grote diepgang). Dit goedkoper worden van het transport in een bepaalde streek zal over het algemeen stimulerend werken op de vestiging van bedrijven. Elk bedrijf heeft immers zowel aan de aanvoer- als aan de afvoerkant met transportkosten te maken. Het kan zijn rol in de produktiekosten alleen dan vervullen, wanneer deze kosten voor aan- en afvoer dusdanig laag zijn dat uiteindelijk het eindprodukt waaraan hij meewerkt kan concurreren op de markt. Dit hangt mede af van de aan- en afvoerkosten van het bedrijf in kwestie. Een voldoende verlaging van deze transportkosten in een bepaald gebied zal betekenen dat het reëel wordt een bepaald bedrijf in dit gebied te vestigen omdat dit bedrijf eerst niet, maar door de verlaging van de transportkosten nu wél concurrerend vanuit dit gebied kan opereren.

Volledigheidshalve zij er nog op gewezen dat bij het aanbrengen van verbeteringen in de infrastructuur voor het verkeer het niet alleen gaat om het verkrijgen van een verlaging van de transportkosten in engere zin alleen. Het gaat wel degelijk ook om de invloed van de verbeterde transportomstandigheden op het kostenbeeld als totaal. Vaak zal het zelfs verantwoord zijn die infrastructuur te scheppen die weliswaar een relatief dure, maar wel een snellere of frequentere vervoerswijze mogelijk maakt, omdat daardoor ergens in de produktiekosten kunnen worden bespaard, zoals rentekosten over de transporttijd,

voorraadkosten (omdat sneller kan worden aangevuld) of depotkosten (omdat sneller kan worden geleverd). Ook dient te worden bedacht dat wanneer over het verbeteren van de transportomstandigheden en de daardoor veranderde omstandigheden voor de bedrijfsvestiging wordt gesproken, zeker niet alleen aan het goederenvervoer moet worden gedacht.

Ook de omstandigheden waaronder het personenvervoer zich moet ontwikkelen zijn essentieel voor de bedrijfsvestiging. Ook hier spreekt naast de factor transportkosten de factor vervoertijd een grote rol. Zo kent elk bedrijf veel zakelijk vervoer. Dat vervoer kan veel efficiënter worden afgewikkeld wanneer door een betere verkeersinfrastructuur de vervoersomstandigheden gunstiger worden. In zekere zin geldt dit ook voor het zgn. woon-werkverkeer, dat voor een bepaald bedrijf noodzakelijk is. De hiervoor benodigde reistijd wordt door de betrokkenen doorgaans als iets onaangenaams ondervonden. Het wordt voor een bedrijf dientengevolge moeilijker om arbeidskrachten aan te trekken wanneer de transportomstandigheden voor het woon-werkverkeer relatief ongunstiger zijn. Het bedrijf in kwestie zal, alvorens zich te vestigen, overwegen dat het bij slechte vervoersomstandigheden moeilijker is om arbeidskrachten aan te trekken dan wel extra kosten moeten worden gemaakt om werkkrachten te kunnen verkrijgen met alle gevolgen vandien op de produktiekosten. Wanneer de vervoersomstandigheden worden verbeterd, wordt ook vanuit dit gezichtspunt de streek attractiever voor de vestiging van bedrijven. Ook bij het aantrekken van afnemers spelen de transportkosten een belangrijke rol bij de vestigingsoverwegingen. Immers, al naar gelang een groter areaal van klanten kan worden bereikt en dit areaal duidelijk afhankelijk is van de transportomstandigheden, zal beter gebruik kunnen worden gemaakt van de voordelen van „large scale production”.

Volledigheidshalve zij er nog op gewezen dat de transportomstandigheden alleen dan verbeteren, wanneer de kostenvoordelen die door de betere verkeersinfrastructuur ontstaan, niet worden geneutraliseerd of overtroffen door de extra kosten die voor die bedrijven ontstaan, wanneer de kosten van die infrastructuur aan de bedrijven worden doorberekend. Alleen wanneer per saldo kostenvoordelen ontstaan, zal er sprake zijn van verbeterde vestigingsvoorwaarden in een bepaalde streek. In die gevallen dat de kosten voor de desbetreffende infrastructuur geheel of gedeeltelijk min of meer gedifferentieerd aan de individuele bedrijven worden doorberekend, zal dus het transportvoordeel dat met behulp van nieuwe infrastructuurobjecten kan worden verkregen moeten opwegen tegen de kosten die aan die bedrijven voor die infrastructuur in rekening zullen worden gebracht.

Wel dient te worden bedacht dat infrastructuurkosten vaak niet geheel en zeker niet altijd gedifferentieerd aan bedrijven worden doorberekend. Zo worden de kosten voor het aanleggen van infrastructuurobjecten in een bepaald gebied zeer vaak niet speciaal aan de gebruikers in dat gebied in rekening gebracht, maar hoogstens uitgesmeerd over alle gebruikers in het land. Dit betekent in feite dat de regionale gebruikers niet met de volledige kosten worden geconfronteerd, hetgeen het begrijpelijk maakt dat deze regio's sterke druk uitoefenen op de overheid om infrastructuurinvesteringen juist in hun gebied uit te voeren, omdat deze meestal de vestigingsomstandigheden aldaar relatief zal verbeteren.

sinds 1917

sinds 1917

STENOGRAFENBUREAU W. STEMMEER & ZN N.V.

Lieven de Keystr. 77, tel. (010) 20 06 86, Rotterdam-14
vervaardigt o.a. de officiële gemeenteraadsverslagen van Arnhem, Baarn, Breda, Dordrecht, Eindhoven, Groningen, Haarlem, Hilversum, Maastricht, Renkum, Rheden, Rotterdam en Veldhoven.

Wij leveren ook

NOTULEN VAN DIRECTIE- EN AANDEELHOUDERSVERGADERINGEN

De jarenlange gedegen ervaring van ons bureau, toepassing van moderne geluidsof nametechniek en vooral onze eerste-klas medewerkers garanderen snel en accuraat werk, uitgevoerd op uiterst betrouwbare en discrete wijze.

(I.M.)

Blijvende voordelen?

Een ander punt dat m.i. de aandacht verdient, is het feit dat de verbeterde transportomstandigheden, die direct na het tot stand komen van de nieuwe infrastructuur worden geschapen, in de tijd vaak weer teniet worden gedaan. Immers, meestal dreigt het oorspronkelijke kostenvoordeel van het bedrijf in de tijd geleidelijk weer verloren te gaan, omdat het verkeer in de regio van vestiging om allerlei redenen toeneemt waardoor geleidelijk aan het verkeer drukker wordt en de kans op congesties toeneemt. Wil het bedrijf het kostenvoordeel behouden dan zal op den duur niet alleen met de eerste infrastructuur aanleg kunnen worden volstaan. Het bedrijf rekent er bij vestiging tot op zekere hoogte op dat de overheden alles zullen doen om ook in de tijd het in eerste instantie geconstateerde transportvoordeel te helpen behouden. Of dit zal gebeuren hangt mede af van het overheidsbeleid t.a.v. dit soort infrastructuur-investeringen.

Nu kan men zich met betrekking tot het overheidsbeleid op dit gebied twee uitersten voorstellen. Het ene uiterste is dat de bedelde infrastructuurobjecten op de lange duur alleen moeten worden aangelegd om de transportomstandigheden gelijk te houden of in gelijke pas te laten lopen met de overige ontwikkelingen. Men zou kunnen zeggen dat de aanleg van infrastructuurobjecten in die zin alleen tot doel hebben de algehele maatschappelijke ontwikkeling te begeleiden. Het andere uiterste is dat de infrastructuurobjecten waarvan hier sprake is, doelbewust worden gezien als een beleidsinstrument om de kosten van vestiging in een bepaalde regio te drukken en ook te blijven drukken, om een blijvende impuls voor bedrijfsvestigingen te verkrijgen.

De twee uitersten zullen zich overigens in de praktijk zelden voordoen. De transportkosten blijvend drukken door steeds weer verbeterde infrastructuuromstandigheden (evt. gecombineerd met andere maatregelen) lijkt geen realistische veronderstelling. Hoogstens zal zich zo'n situatie tijdelijk kunnen voordoen. Aan de andere kant kan worden gesteld dat, ook bij de begeleiding van de maatschappelijke ontwikkeling, van elk nieuw infrastructuurobject wel een stimulans zal uitgaan. Omdat het hier gaat om zgn. ondeelbare projecten worden de mogelijkheden voor het vervoer en verkeer namelijk schoksgewijs verbeterd. Telkens wanneer een nieuw infrastructuurobject tot stand wordt gebracht, worden er zekere bottle-necks voor het vervoer en verkeer weggenomen. Van elke aanleg

op dit terrein zal dus wel bijna steeds een stimulans uitgaan. Dit kan men ook afleiden uit het feit dat bij vrijwel elke investering op dit gebied na het gereedkomen een zekere hoeveelheid „nieuw verkeer” kan worden geconstateerd.

Tenslotte moge er nog op worden gewezen dat de invloed van infrastructuur-investeringen op de bedrijfsvestiging uiteraard per soort bedrijf kan verschillen. Verbeterde transportomstandigheden betekenen voor het ene bedrijf een relatief groter concurrentievoordeel dan voor het andere bedrijf, omdat het transport nu eenmaal voor verschillende bedrijven van verschillende betekenis is.

Doorgaans wordt gesteld dat transportkosten als regel een relatief gering deel uitmaken van de totale produktiekosten van bedrijven, waaruit dan veelal de conclusie wordt getrokken dat transportkosten relatief onbelangrijk zijn bij het kiezen van de vestigingsplaats. Of deze conclusie zo ongenueanceerd mag worden getrokken is echter nog maar de vraag. Wanneer men dit stelt, dan denkt men over het algemeen te veel aan de transportkosten in engere zin en niet aan de transportomstandigheden voor het personenvervoer naar en van het bedrijf of aan de invloed van de vervoersomstandigheden op andere dan transportkosten, zoals de rentekosten, de voorraadkosten of de depotkosten. Ook wordt dan te veel vergeten dat, wanneer men vestiging overweegt, de transportkosten vrijwel de enige kostenfactor vormen die men geheel zelf nog in de hand heeft en waarmee men kan variëren, waardoor men zijn vestiging daar kan kiezen waar de produktieomstandigheden het gunstigst zijn, gezien ook de aanwezige situatie op het gebied van de andere produktiekosten in die regio's. Die andere kostenfactoren zijn meestal vrijwel gegeven. Alleen met de transportomstandigheden kan men zelf spelen.

Ook dient men te bedenken dat, ook al zijn de transportkosten in ruimere zin relatief gering t.o.v. de produktiekosten, deze toch nog wel belangrijk kunnen zijn wanneer men ze in verhouding tot de winst ziet. Het streven naar winstmaximalisatie zal bij de vestiging een grote rol spelen en daarom zullen ook de transportkosten toch wel een belangrijke plaats kunnen innemen bij het bepalen van de vestigingsplaats.

Voor sommige soorten bedrijven zijn de transportkosten zonder meer zo belangrijk dat ze een belangrijk deel van de produktiekosten uitmaken (bijv. bij bedrijven betrokken bij de goederendoorvoer). Wanneer men bijv. spreekt over havengebonden bedrijven, dan bedoelt men in feite dat die bedrijven zonder de aanwezigheid van een bepaalde infrastructuur voor het verkeer, in dit geval een

(Vervolg van blz. 538)

erop dat men in de toekomst best de drie beschreven modellen zou kunnen integreren.

Tot nog toe houdt men zich bescheiden aan een of ander aspect van de modelbouw. Men simuleert macro-economische grootheden, maar de gebieden worden er niet bij betrokken; men voert een attractie-analyse uit, doch de steden in het gebied worden daarbij nauwelijks beschouwd; men construeert een droomstad, doch wisselwerking tussen gebied en natie worden verwaarloosd.

Integratie van de drie aspecten is niet altijd noodzakelijk, en iteratieve procedures — overstappen van één model naar het andere, en v.v. — kunnen wel toegepast worden. Soms echter is het nuttig een „zoommodel” op te zetten, waarin sectoren alternatief uiteengerafeld of inelkaar gedrukt kunnen worden, al naar gelang de diepte en de ruimte van de belangstelling. Waarschijnlijk sturen wij daar stilaan op af. Aan de limiet sluit dit dan aan bij bedrijfseconomische modellenbouw.

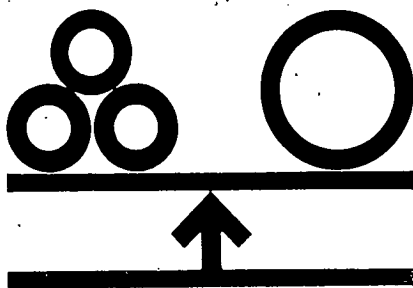
Zoals de computer neem ik nu ook afscheid; gaarne bereid een nieuwe „log-in” vraag te beantwoorden. Modelbouw houdt je fit. „A model a day, keeps the doctor away”, pleeg ik te zeggen.

J. H. P. Paelinck

haven, niet kunnen bestaan omdat anders de produktiekosten veel te hoog zouden worden.

Uit het bovenstaande kan de conclusie worden getrokken dat de invloed van investeringen in de verkeersinfrastructuur op de vestiging van bedrijven zeer complex en ook voor verschillende bedrijven zeer verschillend kan zijn. Kwantitatieve gegevens over deze invloed op de vestiging van bepaalde bedrijven zijn vrijwel niet beschikbaar. Het lijkt daarom wenselijk dat meer inzicht in deze materie wordt verkregen. Dit is alleen mogelijk wanneer het vestigingsplaatsonderzoek in Nederland wordt uitgebreid en speciaal de relatie met de infrastructuur nader wordt geanalyseerd. Al naar gelang hier meer over bekend wordt, zal het verkeersinfrastructuurbeleid op rationelere gronden kunnen worden gevoerd. Dit lijkt zeer noodzakelijk gezien ook de grote bedragen en economische belangen die daarmee zijn gemoeid.

E. H. van de Poll



Geld- en kapitaalmarkt

Negentienhonderdtachtig

Voor de economen beginnen zich hoopvolle perspectieven af te tekenen. Als men alle plannenmakers mag geloven, zal uiterlijk per 1980 een soort Federal Reserve Bank of Europe het monetaire beleid in de dan ongetwijfeld veel meer leden omvattende EEG gaan bepalen. Eén Europese munt (respectievelijk een aantal door onveranderlijke wisselkoersen zonder margefluctuaties aan elkaar gekoppelde nationale munten), een geharmoniseerd monetair beleid dat gebruik kan maken

van een uniform instrumentarium, welk instrumentarium weer verankerd ligt in een aantal op elkaar afgestemde WTK's (Wetten Toezicht, Kredietwezen), het lijkt allemaal zo eenvoudig en overzichtelijk te worden.

En waarom zou het niet kunnen? Het bankwezen in de verschillende landen groeit toch naar elkaar toe? De scherpe kantjes gaan eraf onder invloed van de in alle landen optredende verschijnselen van branchevervaging, schaalvergroting, internationalisatie. Bekende voorbeelden van deze veragende structuurverschillen zijn de

overname van de kleinere banques de dépôts door de banques d'affaires in Frankrijk, clearing banks in Engeland, die deelnemen in merchant banks, handelsbanken in Nederland, die het lange bedrijf entameren, spaarbanken in West-Europa, die zich op commercieel terrein begeven, enz.

Ik sprak over de hoopvolle perspectieven van de grotere overzichtelijkheid van het systeem welke zo omstreeks 1980 het monetaire stelsel zou kenmerken. Doch met Bacon kunnen wij verzuchten: „hope is a good breakfast, but it is a poor supper!” Want hoe staat het met al die plannen voor een monetaire unie per 1980, die zozeer de koppen van de financiële pers bereiken?

De eigenlijke impuls komt van de Haagse topconferentie van december 1969. Volgens de daar gemaakte afspraken zal in de loop van 1970 een zogenaamd fasenplan worden uitgewerkt. Volgens bepaalde nauwkeurig getimede trappen zou de EEG geleidelijk evolueren tot een hechte gemeenschap, culminerend in een economische en monetaire unie zo omstreeks het jaar 1980. De Europese munt zou dus niet als een deus ex machina op dramatische wijze in het gebeuren ingrijpen doch een logisch sluitstuk zijn van een planmatige evolutie.

„Natura non facit saltum” schreef Alfred Marshall al in zijn *Principles*. De Haagse Top is een impuls voor velen geweest om met een eigen plan te komen. Een commissie onder leiding van de Heer Werner zal een selectie toepassen en het resultaat daarvan op zeer korte termijn (eind mei 1970) aan de Ministers van Financiën van de EEG-landen voorleggen. Daarna zal in de zomer van 1970 de Europese ministerraad een beslissing moeten nemen.

Het valt op, dat bij alle plannen, waarbij die van Schiller en van de Europese Commissie (beter bekend als het tweede plan-Barre) wel de meest bekende zijn, een Nederlands plan ontbreekt¹. Dit in tegenstelling tot de andere EEG-landen. Zelfs Luxemburg is bij monde van de Heer Werner met een eigen plan gekomen. Toch is dit niet helemaal waar. Ergens zijn wij misschien wat te nuchter — en na het Europese landbouwavontuur niet ten onrechte wat te sceptisch — om ons te verlustigen in al te weidse perspectieven. Minister Witteveen heeft in de Kamer op zeer zakelijke wijze de problematiek benaderd en heel duidelijk zijn visie gegeven en daarbij tevens waar-

Werkspoor:

derailleert

Oostenrijkse ministers:

bloem der nazi

Gemeenteraadsverkiezingen

met veel propagandamateriaal:

een goede raad is duur

Generaal-majoor b.d. A. M. Luijk:

een militaire autoriteit

Wilson:

het ei en ik

(ongecorrigeerd)

schuwend de vinger geheven, zich daarmede scharend achter het door de heer Schiller geheven banier van de meer orthodoxe groeperingen.

Dit brengt mij op de accentverschillen welke in de verschillende plannen bestaan. Minister Witteveen wijst, mijns inziens terecht, op de noodzaak om een monetaire, economische en

Deze rubriek wordt verzorgd door medewerkers van het Economisch Bureau van de AMRO Bank te Amsterdam.

politieke integratie gelijktijdig te realiseren. Theoretische analyse van de hier schuilende problematiek leert, dat men dan in alle voorafgaande etappes ook deze economische monetaire en politieke integratie op elkaar zal moeten afstemmen. Dat is onontkoombaar. Een enkel voorbeeld kan dat gemakkelijk illustreren. In een monetaire unie is er sprake van een volkomen vrij onderling geld- en kapitaalverkeer, onbelemmerd door wisselkoersrisico's, deviezenrestricties en wat dies meer zij. Wanneer nu één van de partners zijn budgetbeleid gaat wijzigen (bijvoorbeeld de belastingen gaat verlagen onder handhaving van het bestaande uitgangsniveau) zal dit tot gevolg kunnen hebben, dat er

a. een financieringstekort ontstaat, waarvan de lasten via de geïntegreerde kapitaalmarkt op de Ge-

meenschap kunnen worden afgewenteld;

b. een liquiditeitstekort resulteert, waaruit voor de gehele Gemeenschap inflatoire impulsen voortvloeien.

Doch het budgetbeleid — structureel zowel als conjunctureel — heeft grote invloed op de reële sector van de economie. Tussen de ontwikkeling in de reële sector en het budgetbeleid bestaat een nauwe wisselwerking. Daarom zijn monetaire en economische integratie onlosmakelijk aan elkaar verbonden. En datzelfde geldt voor de politieke integratie. Een prijsgeven van een autonoom budgetbeleid impliceert een overdracht aan een daarvoor voldoende geëquipeerd gemeenschapsorgaan. Een achterwege laten van een fasering van de uitbouw van de bevoegdheden van bijvoorbeeld een Europees Parlement zou impliceren, dat de nationale overheden bevoegdheden gaan prijsgeven zonder dat iemand anders deze overneemt.

En daar ligt nu juist de zwakke steen in veel van de andere plannen. Met

¹ *Wél heeft — op de valreep — de Nederlandse regering bij monde van minister Witteveen uitvoerig haar standpunt uiteengezet, zowel in de Kamerdebatten als in de jongste speech van de minister voor de Internationale Kamer van Koophandel.*

name de Franse plannen zijn nogal spectaculair. Men kan zich niet aan de indruk onttrekken dat hier een wat opportunistische politiek wordt gevoerd. Wij weten, allemaal dat met name de Fransen wat vrijer willen komen te staan ten opzichte van de dollar. Nu is dat op zichzelf nog wel aanvaardbaar. De ontwikkeling van de Amerikaanse betalingsbalans geeft daar alle aanleiding toe. Bij vele insiders bestaat echter de vrees, dat de Fransen het bij dit aspect willen laten; met andere woorden op de weg naar economische, monetaire en politieke integratie willen zij in feite niet verder gaan dan een Europese autonomie op monetair terrein, met name geïnstitutionaliseerd in het door de heer Giscard d'Estaing zo krachtig gepropageerde „European Reserve Fund”. Ook het propageren van de Unité de compte européenne, de Europese Rekenenheid past in deze filosofie. Als men het daarbij laat, doch er niet over peinst om ook maar één stap verder te gaan op de weg naar de overheveling van eigen bevoegdheden aan supra-nationale organen, is al deze activiteit niet meer dan een spectaculair vuurwerk, als inleiding voor een programma heel aardig, doch zonder dat programma een vreugde van korte duur.

Het is dan ook met name tegen dit soort plannen, dat Minister Witteveen waarschuwend de vinger heft. Zo stelde hij in de Kamer: „Men wekt wel eens de indruk alsof die monetaire integratie eigenlijk een wat minder politieke, een wat technisch-monetaire zaak zou zijn. Ik heb ook de indruk dat

sommigen daarom juist zich op dat terrein willen gaan richten”. En daar schuilt nu juist het gevaar in van deze meer sectorsgewijze, pragmatische aanpak. Dan stort men zich in een avontuur zoals het Europese landbouwbeleid. Daar moet niet nog een monetair avontuur bijkomen. Dan zouden bij mislukken de risico's van een golf van protectionisme wel eens onvoorstelbaar groot kunnen zijn. Met name ook Dr. Emminger heeft gewezen op de gevaren zich te verliezen in het behalen van successen op randgebieden.

Samenvattend zou ik willen zeggen: de geloofsbelijdenis van Minister Witteveen in de Kamerdebatten ² verdient meer aandacht, ook op Europees niveau. De voor discussie vatbare positie van de dollar, de noodzaak om — nu de Europese landbouwpolitiek in het slop is geraakt — wat anders te doen, de behoefte om gemeenschappelijk een standpunt te bepalen ten opzichte van de te verwachten grotere flexibiliteit van de wisselkoers na de septembervergadering van het IMF in Kopenhagen, het zijn alle op zichzelf volkomen begrijpelijke motieven om juist op dat monetair-technische vlak wat te gaan doen. Doch de implicaties daarvan reiken verder.

„Op grond van het voorgaande (t.w. de noodzaak van gelijktijdige monetaire, economische en politieke integratie) zal het duidelijk zijn, welk een enorme taak hier nog voor ons ligt. Aan de ene kant zeg ik, dat wij er positief tegenover staan en dat wij die weg moeten inslaan. Ik zeg er onmiddellijk bij, dat wij het niet moeten

doen in de illusie dat het in een paar jaar door enkele technische ingrepen mogelijk zal zijn. Wij moeten ons realiseren wat het betekent en wat de consequenties zijn. Doen wij dat niet, dan zullen zonder enige twijfel vroeg of laat mislukking en teleurstelling het gevolg zijn”.

Aldus Minister Witteveen. Ik dacht duidelijke taal. Daar heb ik geen woord meer aan toe te voegen. 1980?

Dr. H. G. Advokaat

² Eerste Kamer, 24ste vergadering, 28 april 1970, blz. 760 en 761.

Dr. F. L. G. Slooff :

De wegwijzer voor de belegger

Dit is een zó handig boekje dat iedere belegger er een exemplaar van, zo voor het grijpen, in zijn boekenkast moest hebben staan.

Of overkomt het u nooit dat u tot uzelf zegt: „hé, hoe zit dat nu precies?”

Prijs f 8,50

Verkrijgbaar in de boekhandel of bij de Uitgever
H. A. M. Roelants - Schiedam.

OPENBARE WERKEN UTRECHT



De Verkeersdienst der Gemeente Utrecht vraagt voor uitbreiding van de afdeling onderzoek een

Zijn taak zal met name gericht zijn op het onderzoek van de relatie tussen stedenbouw en ruimtelijke ordening enerzijds en vervoer en verkeer anderzijds.

Ervaring op het gebied van planologisch onderzoek, alsmede bekendheid met de moderne onderzoeksmethoden en hulpmiddelen is vereist.

Voltooid academische opleiding is gewenst.

Nadere inlichtingen omtrent de inhoud der functie verstrekt de directeur van de Verkeersdienst na vooraf gemaakte schriftelijke of telefonische afspraak (tel. 030-91 11 14, toestel 357).

Aanstelling zal — afhankelijk van leeftijd, opleiding en ervaring — geschieden op een salaris tot maximaal f 2023,— per maand.

Geboden wordt :

- 6 procent vakantietoeslag;
- geen A.O.W.-/A.W.W.-premie verschuldigd.

Sollicitaties met recente pasfoto worden ingewacht bij de Hoofddirecteur van Openbare Werken, Ravelaan 96 te Utrecht. Op de enveloppe vermelden: nr. V D 6606 C.

PLANOLOG