

Economisch-Statistische Berichten



UITGAVE VAN DE STICHTING HET NEDERLANDS ECONOMISCH INSTITUUT

30 SEPTEMBER 1970

55e JAARGANG

No. 2766

Ten geleide

Het zal de aandachtige lezer van het financieel-economische nieuws de laatste jaren niet zijn ontgaan, dat er vrij veel discussie bestaat rond de Amerikaanse „presence” in West-Europa in de vorm van *directe investeringen*¹. Deze beschouwingen zijn vaak zeer kwalitatief, om niet te zeggen speculatief. Daarom dient een poging als die van de Amerikaan Dr. F. Stubenitsky, namelijk om wat meer kwantitatieve gegevens te verschaffen over die Amerikaanse „presence” in Nederland, te worden verwelkomd. *American direct investment in the Netherlands industry. A survey of the year 1966*. Dat is de titel van zijn interessante Ph. D.-dissertatie waarop hij vorig jaar promoveerde aan de Universiteit van Californië, Berkeley². De Amerikaanse directe investeringen in Nederland zijn het ook die centraal staan in dit nummer van *ESB*.

Allereerst is daar een artikel van Stubenitsky zelf, een verkorte versie van het vierde hoofdstuk van zijn dissertatie, „The magnitude of American direct investment in the Netherlands”. Dit artikel, waarvan de bewerking en vertaling geschieden door *ESB*'s adjunct redacteur-secretaris Drs. J. van der Burg, beoogt na te gaan welke rol die Amerikaanse directe investeringen spelen en wat hun relatieve gewicht is in de Nederlandse economie. Stubenitsky, nu als econoom verbonden aan de Wereldbank te Washington, komt hierin tot de belangrijke conclusie dat de onder Amerikaanse beheersinvloed vallende ondernemingen in Nederland veel hebben bijgedragen tot onze economische groei. Zijns inziens is het echter noodzakelijk dat de Nederlandse overheid maatregelen treft om de fundamenteel-technologische basis van ons bedrijfsleven te versterken.

Iemand die al eens eerder in *ESB* met Stubenitsky heeft gepolemiseerd is Dr. F. W. Botzen³. Die discussie wordt in dit nummer voortgezet. Botzen namelijk wijdt (op de blz. 940-945) een bespreking aan Stubenitsky's dissertatie. Hij plaatst met name menige kritische kanttekening bij de wijze waarop de auteur zijn, op enquêtes bij Amerikaanse dochterondernemingen in Nederland gebaseerd, materiaal heeft verwerkt en geëvalueerd. Drs. J. van der Burg tenslotte verschaft op de pagina's 946-950 enige informatie; die een waardevolle achtergrond vormt voor het fenomeen

van de Amerikaanse directe investeringen in ons land. Allereerst laat hij daarin achtereenvolgens enkele argumenten contra deze investeringen de revue passeren en tracht hij hen op hun waarde te schatten. Vervolgens presenteert hij enkele cijfers over het totaal van de Amerikaanse directe investeringen in het buitenland en het verloop van het aandeel van West-Europa daarin in de naoorlogse periode. Tenslotte gaat hij in op een recente EEG-publikatie waarin o.a. de relatie tussen de Amerikaanse investeringen en het structuurbeleid van de EEG aan de orde komt.



De lezer moge uit voorgaande opsomming wellicht een andere indruk hebben gekregen, maar de Amerikaanse investeringen overzee vormen niet het enige onderwerp dat deze week in *ESB* wordt behandeld. De redactie vestigt de aandacht van de lezer met name nog op de rubriek „Geld- en kapitaalmarkt” (blz. 956 e.v.); daarin doet Dr. H. G. Advokaat — heet van de naald — verslag van de zojuist beëindigde jaarvergadering van het IMF te Kopenhagen, welke hij bijwoonde. dR

¹ „Directe investeringen kunnen worden gedefinieerd”, aldus Dr. F. W. Botzen in „*ESB*” van 1 mei 1968, „als die investeringen welke gericht zijn op de vestiging of handhaving van *duurzame economische betrekkingen* tussen de kapitaalverschaffers enerzijds en een onderneming in het buitenland anderzijds. Met name gaat het hier om oprichting van dochtermaatschappijen en deelneming in of samenwerking met bestaande ondernemingen in het buitenland, veelal in de vorm van overneming van een substantieel deel van het aandelenkapitaal”.

² Uitgegeven door de Universitaire Pers Rotterdam, 1970, 191 blz., f. 35.

³ Botzen: *De positie van Nederland in de stroom van Amerikaans investeringskapitaal naar West-Europa*, in: „*ESB*” van 1 mei 1968, blz. 423-426;

Stubenitsky: *Annual American investment outlays in the Netherlands — a comment*, in „*ESB*” van 21 augustus 1968, blz. 771-774;

Botzen: *De Amerikaanse investeringen in Nederland*, in „*ESB*” van 28 augustus 1968, blz. 794-795;

Stubenitsky: *Amerikaanse ondernemingen in Nederland in 1966*, in „*ESB*” van 3 september 1969, blz. 839-846.

Inhoud

Ten geleide	929
Kortheidshalve	930
Prof. Dr. F. Hartog: Omgekeerde inflatiebestrijding	931
Dr. F. Stubenitsky: De omvang van de Amerikaanse directe investeringen in Nederland	932
Dr. F. W. Botzen: Amerikaanse investeringen in Nederland	940
J. Müller: Het tocht in Nederland	943
Amerikaanse directe investeringen in West-Europa	946
Mededelingen	941
Magazien	951
Maatschappijspiegel	952
Indrukken uit Noord-Amerika	954
Geld- en kapitaalmarkt	956
Boekennieuws	958

Redactie

Commissie van redactie: H. C. Bos,
R. Iwema, L. H. Klaassen, H. W. Lambers,
P. J. Montagne, 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. Abonnements
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

Kortheidshalve

„Herbst der Erkenntnis“ plaatste *Der Spiegel* (21 september 1970) als kop boven een somber verhaal over de toestand van de Westduitse economie. Alle monetaire en fiscale instrumenten die tot dusver gehanteerd zijn om de conjuncturele ontwikkeling in toom te houden hebben weinig geholpen. Reeds smaalt de oppositie over „stagflation“, een combinatie van stagnatie (in produktie en particuliere investeringen) en inflatie (aanhoudende sterke stijging van de kosten van levensonderhoud). De regering staat bovendien nog een zware vuurproef te wachten: 7,8 mln. werknemers hebben eisen tot loonsverhogingen gedeponneerd die een recordhoogte bereiken: tot 18%. De vakbonden zullen zich ditmaal — met de spontane stakingen van de vorige herfst nog vers in het geheugen — eerder geroeven voelen om desnoods zelf tot een staking op te roepen, dan het risico te lopen zich evenals vorig jaar door hun achterban te laten verwijten dat zij te veel conjunctuurpolitieke scrupules hebben. Veel kritiek ondervindt ook de stijging met 12,1% nominaal van het budget van de Bondsregering voor 1971. Een percentage waar men in Nederland niet meer van schrikt, gewend als men hier is te rekenen met netto uitgaven en begrotingsruimte. Ook al omdat het totaal van de uitgaven van de Bondsregering door deze stijging boven de „magische“ grens van DM 100 mrd. komt te liggen, is de kritiek op de Minister van Financiën, Möller, niet van de lucht. (dR)



Nederland is weer een nieuwe financieel-economische periodiek rijk: *Fem*, financieel-economisch magazine, een blad dat zich als zovele voorgangers wil richten „op de belangstelling van mensen in bedrijven en instellingen, die daarin een leidinggevende functie hebben“. Veel mensen in leidinggevende functies blikken ons dan ook van de pagina's van *Fem* (een nieuwe loot aan de Bonaventura-Elsevier-stam) aan. Carrièreschetsjes, een profiel van de nieuwe man bij DAF, Martin van Doorne, veel interviews waarin personen hun zegje mogen doen over zaken die een verdere uitdieping hadden verdiend, een triest verhaal over directeuren die „weggefuseerd“ zijn en nu moeilijk aan de slag kunnen komen, een en ander gelardeerd met beursverslagen en conjunctuurschetsen. Duidelijk een blad dat zich, ook door overzichtelijke opmaak en typografie, richt op drukbezette en haastige lezers. Redactioneel credo: „*Fem* is voor open ondernemerschap. Dat is naar onze mening een waarborg voor behoud en versterking van de particuliere ondernemingswijze produktie.“ (dR)



„Waarom is de Nederlandse loonpolitiek bezweken?“ vraagt Prof. Dr. J. Pen zich af in de zojuist verschenen augustus-september-editie van het *Hollands maandblad*. Hij probeert op deze vraag zelf een antwoord te geven: „zeven groepen van onderling samenhangende oorzaken die de geleide loonpolitiek in de grond hebben geboord“ somt Pen op. De eerste groep, de krachten van de markt, slaat hij niet zo hoog aan; zijns inziens vormen zij hooguit randvoorwaarden in kritieke jaren. Belangrijker acht hij de stijging van het werknemersaandeel die juist in de — in loonpolitiek opzicht „rommelige“ — jaren zestig optrad en waardoor de vakbeweging gemotiveerd zou kunnen zijn om de strenge loonpolitiek van de jaren vijftig te verlaten. Andere oorzaken: meer zelfvertrouwen in de kracht van onze economie; de onderminning van de geleide loonpolitiek door de werkgevers (hij herinnert in dit verband aan pleidooien van Witteveen zo'n jaar of tien geleden voor volstrekt vrije loonvorming!); het gebrek aan controle op andere inkomens; de verhouding tussen regering en vakbeweging die in de afgelopen jaren steeds slechter is geworden; en ten slotte de kritiek van links op de vakbeweging, waardoor zij zich „radicaler“ is gaan opstellen. Een aardig en relativerend artikel. (dR)

Omgekeerde inflatie- bestrijding

Als de vraag boven het aanbod uitstijgt kunnen we in beginsel twee dingen doen: beteugeling van de vraag en opvoering van het aanbod. Bij inflatiebestrijding wordt altijd gekozen voor de eerste benadering. Deze is vrij pijnlijk. Het gelukt namelijk nooit het aanbod te ontzien. Bestedingsbeperking sleept altijd ten dele de produktie met zich mee. In zoverre werkt zij dan niet. Bovendien betekent een negatief produktie-effect verlies aan welvaart.

Bij het recente programma tot bestedingsbeperking is weer geheel gekozen voor inflatiebestrijding van de vraagkant. Op geen enkel punt is geprobeerd de zaak van de andere kant aan te pakken door de inflatie van de aanbodzijde in te halen. Het laatste is een veel aantrekkelijker politiek. Er behoeven geen bestedingen te worden teruggedraaid en de produktie neemt toe in plaats van af. Waarom doet men het dan niet? Omdat er op het eerste gezicht geen produktieve reserves beschikbaar zijn? Er heerst meer dan volledige werkgelegenheid, en hoe moet het aanbod dan worden geprikkeld?

Laten we eens zien of er in onze economie echt geen produktieve reserves meer aanwezig zijn. Te denken ware allereerst aan opvoering van het aantal arbeiders. Er zijn drie mogelijke reservoirs: gastarbeiders, landbouw en gehuwde vrouwen.

Wat de gastarbeiders betreft, hun aandeel is met ongeveer 2½% van de totale beroepsbevolking in vergelijking met de omringende landen uitzonderlijk laag. Dat behoeft natuurlijk geen maatstaf te zijn, maar wel betekent het dat als wij echt willen dit aantal flink kan worden opgevoerd.

In de landbouw werken op het ogenblik nog ongeveer 325.000 arbeidskrachten. Wij maken vermoedelijk geen grote fout door aan te nemen dat er daarvan ca. 100.000 overtollig zijn, in die zin dat dezelfde produktie behaald zou kunnen worden door de overblijvende 225.000.



Het aandeel van de vrouwen in de totale beroepsbevolking is bij ons ongeveer 10% lager dan in de omringende landen, hetgeen vrijwel uitsluitend een kwestie is van de inschakeling van veel minder gehuwde vrouwen.

Deze reserves kunnen alle in grotere omvang worden aangeboord, als wij onze politiek daarop richten. In het geval van de gastarbeiders is dit in eerste aanleg vooral een kwestie van wervingsactiviteit. Bij de landbouw kan de neiging om te blijven hangen worden ontmoedigd door stopzetting van de politiek van prijsgaranties. Als tweede punt is het van groot belang, de arbeidsmarkt beter te organiseren door de vrijkomende arbeidskrachten te richten op plaatsen waar zij in andere sectoren kunnen worden ingeschakeld.

Gehuwde vrouwen kunnen fiscale prikkels worden gegeven. Nog steeds komt de fiscus niet royaal over de brug door de inkomens van man en vrouw afzonderlijk te belasten. Het voornaamste argument daarbij is dat ook andere extra inspanningen (overwerk, tariefverdiensten, bijverdiensten) niet of nauwelijks fiscaal worden ontzien. Men kan dit argument echter ook omdraaien. Waarom worden voor deze andere extra inspanningen niet eveneens flinke vrijstellingen ingevoerd?

Daarmee komen wij op een andere produktieve reserve, namelijk de opvoering van de produktieve inspanning. Op het ogenblik wordt die in de meeste gevallen zwaar gestraft door de belastingprogressie. Ten dele valt het nadeel voor de produktieve inspanning wel mee doordat op grote schaal belastingontduiking plaatsvindt. Dit geeft echter een argument te meer om door brede vrijstellingen de regeling aan te passen aan de werkelijkheid. Daar-

door wordt tevens de belastingheffing vereenvoudigd.

Daarmee komen wij op de derde produktieve reserve: vereenvoudiging van ingewikkelde administratieve regelingen. Dit geldt met name voor de belastingen, de sociale verzekering en de regelingen voor de woningbouw. Aan deze dingen wordt ten dele gewerkt, maar het moet veel sneller gebeuren en mede in dienst worden gesteld van de opvoering van de produktiviteit als middel tot inflatiebestrijding.

Als wij al deze dingen nalaten is het niet een kwestie van niet kunnen maar van niet willen. Er is alleen maar een andere politiek nodig.

Nu moet worden bedacht dat verschillende van de hier bepleite produktiebevorderende maatregelen ook verruimend inwerken op de bestedingen. Met name is dit het geval met belastingverlichtingen. Het is in zoverre het spiegelbeeld van de restrictieve inflatiebestrijding. Daar sleept de bestedingsbeperking ten dele ook de produktie mee. Hier doet de aanbodverruiming ten dele ook de vraag stijgen. Men moet het zo zien dat het aanbod in het algemeen sterker zal stijgen dan de vraag. Overigens kan dit desgewenst worden goedge maakt door sterkere opvoering van de indirecte belastingen. Die werken door de afwezigheid van progressie minder ontmoedigend op de produktieve inspanning, en wij buigen daardoor bovendien de in de EEG gewenste aanpassing in de juiste richting om.

Zo zijn er in verschillende gevallen nog nevenargumenten die in dezelfde richting wijzen. Als we het uit hoofde van inflatiebestrijding willen doen, behoeven we het om andere redenen niet te laten.

De omvang van de Amerikaanse directe investeringen in Nederland

DR. F. STUBENITSKY

Inleiding

Dit artikel beoogt de rol van de Amerikaanse directe investeringen in de Nederlandse economie te analyseren door in het bijzonder de jaarlijkse investeringsuitgaven, de werkgelegenheid, de schaal van de werkzaamheden, de produktie, de import en de export na te gaan. Ik zal mij hierbij beperken tot de sectoren van de verwerkende en de aardolie-industrie, welke tezamen ongeveer 75% uitmaken van de totale investeringen in Nederland.

Gegevens over de waarde van de Amerikaanse directe investeringen worden jaarlijks gepubliceerd door het Amerikaanse Department of Commerce (zie tabel 1). De door het Department berekende boekwaarden geven echter geen volledig juist inzicht in de rol van de Amerikaanse directe investeringen. Er bestaan talrijke waarderingsproblemen; sommige auteurs zijn dan ook van mening dat de werkelijke waarde van de Amerikaanse directe investeringen in Europa bijna twee keer zo groot is als de door het Department berekende waarde¹. Bovendien kunnen totaalcijfers zonder een verdere onderverdeling naar industriële activiteiten bepaald misleidend zijn. De Amerikaanse investeringen zijn namelijk sterk geconcentreerd in een aantal bedrijfstakken (de chemische industrie, de elektronica en het transport) en bijna volledig afwezig bij andere (staal, katoen en textiel). In dat geval is de invloed van een directe investering niet zozeer gelegen in de boekwaarde, maar veel meer in het aantal werknemers, in de uitgaven voor de investeringen in vaste activa, en in de produktie. Tenslotte veroorzaken directe investeringen zowel veranderingen in de import en export, als een mogelijke vervanging van de lokale investeringen.

Waarde van de Amerikaanse directe investeringen in Nederland

De waarde van de Amerikaanse directe investeringen in Nederland zou ultimo 1966 \$ 859 mln. bedragen hebben; voor 1968 bedraagt het voorlopige cijfer \$ 1.073 mln. De verwerkende en de aardolie-industrie vertegenwoordigen tezamen 75% van de totale waarde in 1966. Reeds in een vorig artikel, in *ESB* van 3 september 1969, ben ik uitvoerig ingegaan op de waarde van de Amerikaanse directe investeringen in Nederland, en de op grond van mijn onderzoek door mij geschatte waarde. Ik zou hier dan ook willen volstaan met de geïnteresseerde lezer te verwijzen naar genoemd artikel.

De waarde van de Amerikaanse directe investeringen weerspiegelt het eigendomsbelang van de rapporteerder, d.w.z. de moedermaatschappij². In een vorig jaar verschenen artikel betogen Lederer en Cutler dat de cijfers

Tabel 1.

Waarde van de Amerikaanse directe investeringen in Nederland — totaal en sectorsgewijs — (in \$ mln.)

Jaar	Totale waarde	Waarde per sector				
		Aardolie-industrie	Verwerkende industrie	Openbare nutsbedr.	Handel	Overige
1950	84	43	23	1	13	5
1960	283	143	80	15	36	9
1965	686	238	270	17	127	33
1966	859	267	372	18	155	47
1967	942	221 a)	463	18	161	79
1968 b)	1.073	259	557	18	157	82

a) De daling van de waarde van de investeringen in de aardolie-industrie voor 1967 is te verklaren uit het feit dat als gevolg van een verfijning van de gegevens door het Department of Commerce een aanvankelijk bij de aardolie-industrie geregistreerde investering ondergebracht werd bij de verwerkende industrie. Deze informatie berust op een door het Department aan mij gedane mededeling.

b) Voorlopige gegevens.

Bron: U.S. Department of Commerce: *Survey of Current Business*, de nummers van augustus en september van elk jaar.

de cumulatief geïnvesteerde bedragen minus verliezen en liquidaties voorstellen, en noch de gekapitaliseerde inkomsten noch de huidige marktwaarden representeren³. Marktwaarden zijn moeilijk te schatten; zij hangen mede af van de wensen en financiële middelen van aspirantkopers en de mate waarin afstoten voor de eigenaar urgent is.

Hellmann voert aan dat de waarde van de Amerikaanse directe investeringen in Europa, zoals gepubliceerd door het Department of Commerce, in sterke mate de werkelijke waarde onderschat. Voor 1964, in welk jaar volgens het Department de boekwaarde van de Amerikaanse investeringen in de EEG-landen \$ 5,4 mrd. bedragen zou hebben, berekent Hellmann, op grond van officieuze waardeschattingen, een waarde van \$ 8 à 9 mrd.⁴

Jaarlijkse investeringsuitgaven

De rol van de investeringen in het proces van economische ontwikkeling is genoegzaam behandeld in de literatuur; ik zou hier willen volstaan met te zeggen dat macro-economisch gezien investeringen het nationaal inkomen beïnvloeden, terwijl zij micro-economisch gezien het aanbod van produkten veranderen.

¹ Zie bijv. R. Hellmann: „Amerika auf dem Europamarkt“, Nomosverlagsgesellschaft, Baden-Baden, 1966, blz. 46.

² U.S. Department of Commerce: „U.S. Business Investments in Foreign Countries“, Washington D.C. 1960, blz. 76-77.

³ W. Lederer en F. Cutler: *National Investments of the United States in 1966*, in „Survey of Current Business“, september 1969; blz. 41.

⁴ R. Hellmann: *op. cit.*, blz. 46.

Tabel 2.
Bruto investeringen in vaste activa van de in Nederland gevestigde Amerikaanse ondernemingen en voor Nederland als geheel (in \$ mln.)

Jaar	Investerings van de onder Amerikaanse beheersinvloed vallende ondernemingen in Nederland (verwerkende en aardolie-industrie)	Totale Nederlandse investeringen, overheids- en particuliere sector	Kolom 1 in % van kolom 2	Totale Nederlandse investeringen in: mijnbouw, verwerkende industrie, bouwnijverheid en openbare nutsbedrijven	Totale Nederlandse investeringen in die bedrijfstakken waarin aan het eind van 1966 minstens één Amerikaanse onderneming gevestigd was	Kolom 1 in % van kolom 5
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1957	32	2.498	1,3	730	481	6,7
1960	42	2.783	1,5	853	575	7,3
1965	101	4.704	2,2	1.543	960	10,5
1966	190	5.276	3,6	1.787	1.144	16,6
1967	275	5.833	4,7	1.879	1.228	22,4
1968	229	6.923	3,3	2.004	1.309	17,5

Bronnen: Kolom 1: U.S. Department of Commerce: *Survey of Current Business*, de nummers van september en oktober gedurende de jaren 1960-1969. De verwachte bedrijfs- en bedrijfsuitrustingsuitgaven voor 1969 bedragen \$ 316 mln. Deze schattingen werden gemaakt in juni 1969: *Survey of Current Business* september 1969, „Plant and Equipment Expenditures by Foreign Affiliates of U.S. Corporations, 1968-1970”.

Kolom 2: Centraal Bureau voor de Statistiek: *Nationale Rekeningen 1967*, Staatsuitgeverij, Den Haag 1968, tabel 21, blz. 88.

Kolommen 4 en 5: Centraal Bureau voor de Statistiek: *Jaarcijfers voor Nederland*, Uitgeverij De Haan, Hilversum 1957-1966; en het *Statistisch Zakboek 1968* en 1969.

Vanuit beide gezichtspunten bezien, zijn investeringen door de verwerkende industrie belangrijk. De invloed van de ondernemingen die Amerikaans eigendom zijn of onder Amerikaanse beheersinvloed vallen, kan afgemeten worden aan de hand van een vergelijking van hun jaarlijkse investeringen met de totale Nederlandse investeringen. Tabel 2 geeft de uitgaven te zien van de Amerikaanse ondernemingen voor bezittingen, bedrijf en bedrijfsuitrusting („property, plant and equipment”) vergeleken met de totale Nederlandse investeringen in vaste activa. Het betreft in dit geval de bruto investeringen — tot op heden de enig beschikbare gegevens — aangezien voor de Amerikaanse directe investeringen geen gegevens beschikbaar zijn over de afschrijvingen — althans niet per land — en deze niet onderverdeeld zijn naar bedrijfstak. De totaalcijfers zijn hier beperkt tot de verwerkende en aardolie-industrie ⁵.

De gegevens in tabel 2 geven aan dat de Amerikaanse investeringsuitgaven in Nederland zeer gering zijn in vergelijking met de totale Nederlandse (particuliere en overheidssector) investeringsuitgaven; het procentuele aandeel steeg van 1,3% in 1957 naar 3,3% in 1968 (zie kolom 3). Men dient echter een verfijning aan te brengen in de Nederlandse cijfers omdat die de gehele economie omvatten, terwijl de Amerikaanse cijfers alleen betrekking hebben op de verwerkende en de aardolie-industrie. De cijfers in kolom 4 van tabel 2 betreffen de investeringen van de industrie, de mijnbouw, de bouwnijverheid en de openbare nutsbedrijven (gas, water en elektriciteit) ⁶. Het betreft hier de bruto investeringen binnen de particuliere sector. Gemeten aan deze cijfers zijn de Amerikaanse investeringen al veel hoger; ze bedragen al meer dan 10% voor zowel 1966 als 1967 ⁷. De Nederlandse cijfers kunnen echter nog verder verfijnd worden (zie kolom 5) door uit te gaan van de Nederlandse investeringen in die bedrijfstakken waarin aan het eind van 1966 minstens één Amerikaanse onderneming gevestigd was ⁸. In dat geval zien we, dat het procentuele aandeel van de Amerikaanse investeringen in de totale investeringen van die Nederlandse bedrijfstakken, gestegen is van 6,7% in 1957 naar 22,4% in 1967 en 17,5% in 1968.

De gegevens over de Amerikaanse investeringen maken echter geen onderscheid tussen de overname, de uitbreiding of de vestiging van een bedrijf. Dit onderscheid is belangrijk aangezien het opkopen van bestaande bedrijven niet werkelijk de produktiecapaciteit vergroot; alhoewel de nieuwe bedrijfsleiding de efficiency kan verbeteren. Het bedrag dat gemoeid is met de overname van bestaande

ondernemingen is tamelijk klein in vergelijking met de totale investeringsuitgaven; voor Europa blijkt dat gedurende de periode 1963-1968 de overname-activiteiten van Amerikaanse ondernemingen ruwweg 11% uitmaken van de totale Amerikaanse investeringen (tabel 3). Voor de verwerkende en de aardolie-industrie varieert het percentage van 6,4 in 1967 tot 12,8 in 1966, met een gemiddelde over zes jaar van 9,6%. Dienovereenkomstig vormen de Amerikaanse cijfers zeer waarschijnlijk een overschatting van de nieuwe investeringsuitgaven ⁹.

⁵ De totale bedrijfs- en bedrijfsuitrustingsuitgaven van Amerikaanse vestigingen zijn natuurlijk hoger dan die in tabel 2, welke zich beperkt tot de verwerkende en de aardolie-industrie. Voor 1957 is een volledige uitsplitsing van deze uitgaven beschikbaar naar alle sectoren. Het totaal voor Nederland bedroeg toen \$ 44 mln.: \$ 7 mln. voor de verwerkende industrie. \$ 25 mln. voor de aardolie-industrie en \$ 12 mln. voor openbare nutsbedrijven en handel. Indien deze trend dezelfde zou zijn gebleven, zouden de totaalcijfers ongeveer 25-30% hoger zijn dan die in tabel 2. Zie verder: „U.S. Business Investments in Foreign countries”, U.S. Department of Commerce, Washington D.C. 1960, tabel 53, blz. 142.

⁶ Uit het totaalcijfer voor de Nederlandse investeringen hebben we de volgende weggelaten, namelijk die voor: 1. landbouw, bosbouw en visserij; 2. handel; 3. woningbezit; 4. verkeers- en vervoersbedrijven; en 5. overige diensten.

⁷ Vermoedelijk doelde Hellmann op deze vergelijking toen hij stelde dat het aandeel van de Amerikaanse investeringen in die van de Nederlandse verwerkende industrie incl. de aardolie-industrie, het hoogste is binnen de EEG. Voor de jaren 1957 tot 1963 lag het rond de 8%. Zie Hellmann: op. cit., blz. 52.

⁸ Voor het classificeren van de Amerikaanse ondernemingen werd gebruik gemaakt van de U.S. Department of Commerce trade list van oktober 1967, en van de International Standard Industrial Classification.

⁹ Voor een discussie over de problemen die samenhangen met het vergelijken van de Nederlandse en de Amerikaanse gegevens over de investeringen, zie F. W. Botzen: *Investeringen in vaste activa*, in „Economische Voorlichting”, no. 7, 12 februari 1964, blz. 4-6; en: *De positie van Nederland in de stroom van Amerikaans investeringskapitaal naar West-Europa*, in „ESB” van 1 mei 1968, blz. 423-426. Zie eveneens: F. Stubenitsky: *Annual American investment outlays in the Netherlands — a comment*, in „ESB” van 21 augustus 1968, blz. 771-774.

Tabel 3.

Totale bruto investeringsuitgaven van in het buitenland gevestigde Amerikaanse ondernemingen en de netto bedragen die gemoeid zijn met de overname van bestaande buitenlandse ondernemingen, gedurende de periode 1963-1968 (in \$ mln.)

	1963		1964		1965		1966		1967		1968	
	Totaal	Verwerkende en aardolie-industrie	Totaal	Verwerkende en aardolie-industrie	Totaal	Verwerkende en aardolie-industrie	Totaal	Verwerkende en aardolie-industrie	Totaal	Verwerkende en aardolie-industrie	Totaal	Verwerkende en aardolie-industrie
Gehele wereld												
Totale bruto investeringen in bezittingen, bedrijf en -uitrustingen	5.068	4.140	6.199	5.080	7.440	6.161	8.640	7.109	9.267	7.525	9.346	7.463
Netto bedrag gemoeid met overnames	176	158	263	241	279	227	562	500	190	252	569	512
In %	3,5	3,8	4,2	4,7	3,8	3,7	6,5	7,0	2,1	3,3	6,1	6,9
Europa												
Totale bruto investeringen in bezittingen, bedrijf en -uitrustingen	1.903	1.749	2.179	1.973	2.640	2.463	3.253	3.022	3.632	3.377	3.108	2.846
Netto bedrag gemoeid met overnames	140	133	318	251	256	208	429	386	237	215	366	336
In %	7,4	7,6	14,6	12,7	9,7	8,4	13,2	12,8	6,5	6,4	11,8	11,8

Bronnen: U.S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*, „Plant and Equipment Expenditures”, het nummer van september 1965 voor het jaar 1963; van oktober 1967 voor 1964-1966; en van oktober 1969 voor 1967 en 1968.
U.S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*, „Net Acquisitions”, het nummer van september 1965 voor de jaren 1963-1964; van oktober 1968 voor 1965-1966; en van oktober 1969 voor 1967 en 1968.

Desalniettemin is het duidelijk dat de investeringen in vaste activa door de in Nederland gevestigde, onder Amerikaanse beheersinvloed vallende ondernemingen een behoorlijk percentage uitmaken van de in bepaalde bedrijfstakken verrichte totale Nederlandse investeringen.

Werkgelegenheid

In de periode september 1950 tot 1966 steeg in Nederland de totale industriële werkgelegenheid met ongeveer 196.400 personen, van 937.300 naar 1.113.700¹⁰. Blijkens het door mij uitgevoerde onderzoek zouden daarvan in 1966 27.881 personen werkzaam zijn in 109 Amerikaanse ondernemingen. Ongeveer 1.185 personen daarvan waren betrokken bij de import van eindprodukten; het uiteindelijke aantal werknemers werkzaam in de verwerkende sector bedroeg aan het eind van 1966 dus 26.696. Voor meer gedetailleerde gegevens zij verwezen naar mijn artikel in *ESB* van 3 september 1969, in het bijzonder tabel 7.

Een Amerikaanse directe investering neemt echter wel eens de vorm aan van een overname; de overname op zich voegt bijgevolg geen nieuwe arbeidsplaatsen toe aan de reeds bestaande. Er zou dan ook een correctie moeten worden uitgevoerd voor wat betreft het aantal werknemers bij dergelijke ondernemingen. Blijkens mijn onderzoek gaat het hier om 9.639 personen in 30 ondernemingen (uitgezonderd zijn 154 personen, betrokken bij de import van eindprodukten). Bedrijfsvergroting en dus een grotere werkgelegenheid na de overname zijn niet in de berekening opgenomen, hoewel het zich laat aanzien dat de groei van Amerikaanse ondernemingen, in het bijzonder die welke gevestigd zijn vóór 1957, aanzienlijk is geweest¹¹. Verder breng ik in herinnering dat bij mijn onderzoek slechts ongeveer 50% van het aantal ondernemingen uit de herziene steekproef van 215 hun vragenlijsten terugstuurden. Men kan vervolgens de response-verhouding en de werkgelegenheidscijfers van de gecorrigeerde steekproef gebruiken voor het berekenen van de door de Amerikaanse directe investeringen in Nederland gecreëerde werkgelegenheid; een dergelijke berekening vormt natuurlijk een zeer ruwe indicatie. Amerikaanse ondernemingen besteden ook veel meer werk uit dan Nederlandse bedrijven.

Gegeven dit voorbehoud resulteert een berekening van de omvang van het aantal arbeidsplaatsen bij in Nederland

Tabel 4.

Schatting van het aantal arbeidsplaatsen bij in Nederland gevestigde Amerikaanse ondernemingen, ultimo 1966

Aantal arbeidsplaatsen bij 109 responderende ondernemingen	27.881
Aantal personen betrokken bij de import van eindprodukten	1.185
Aantal arbeidsplaatsen in de verwerkende sector	26.696
Overnames	
Aantal arbeidsplaatsen bij 30 ondernemingen die reeds bestonden vóór de overname door een Amerikaanse onderneming	9.793
Aantal personen betrokken bij de import van eindprodukten	154
Aantal arbeidsplaatsen in de verwerkende sector bij 79-nieuw gevestigde ondernemingen (zowel 100%-deelname als joint-ventures)	17.057
Totale steekproef (herzien) 215 ondernemingen	
Reeds bestaand	30
Nieuw gevestigd	185
185 ondernemingen, waarvan er 79 hun vragenlijsten retourneerden. Deze 79 ondernemingen hadden 17.057 arbeidsplaatsen.	
Schatting van het totaal aantal arbeidsplaatsen bij 185 ondernemingen:	
$\frac{185}{79} \times 17.057 = 39.944$	arbeidsplaatsen

Bron: Informatie verkregen uit 109 ingestuurde vragenlijsten.

gevestigde Amerikaanse ondernemingen in een totaal van ongeveer 40.000 personen aan het eind van 1966 (zie tabel 4). Voor september 1950 is het aantal geschat op 1.900¹². Aldus zouden de onder Amerikaanse invloedssfeer vallende ondernemingen gedurende de periode 1950-1966 ongeveer 38.000 arbeidsplaatsen gecreëerd hebben, ruwweg 20% van de stijging van de industriële werkgelegenheid gedurende die periode.

Deze schatting indiceert dat de Amerikaanse directe investeringen zeer aanzienlijk hebben bijgedragen tot het scheppen van nieuwe arbeidsplaatsen. Alhoewel het aandeel in de stijging zeer zeker indrukwekkend is, blijkt de omvang van de werkzaamheden van de in Nederland gevestigde Amerikaanse ondernemingen vergeleken met de gehele Nederlandse verwerkende industrie ge-

¹⁰ Centraal Bureau voor de Statistiek: „Maandstatistiek van de Industrie”.

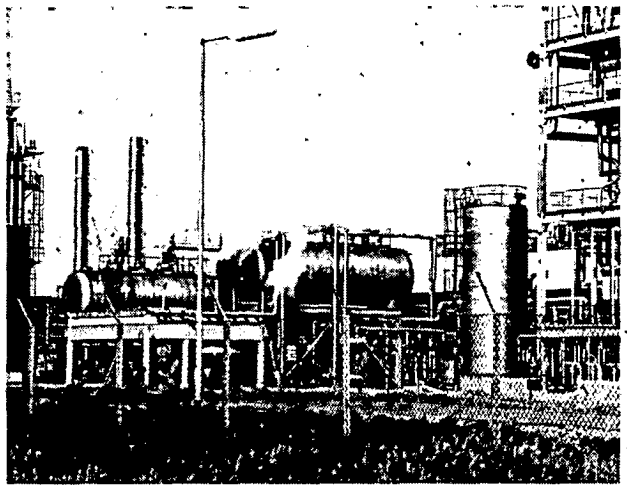
¹¹ M. de Smidt: *Foreign industrial establishments located in the Netherlands*, in „Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie”, januari-februari 1966, blz. 1-19.

¹² M. de Smidt: op. cit.

ring te zijn. Zo zien we dat, blijkens de Derde Algemene Bedrijfstelling 1963, binnen de Nederlandse verwerkende industrie ongeveer 81.000 productie-eenheden werkzaam zijn met in totaal bijna 1,4 mln. werknemers. Zelfs wanneer men de bedrijfsklassen weglaat van welke geen vragenlijsten werden teruggestuurd, blijven de cijfers zeer hoog: ongeveer 67.000 vestigingen en meer dan 1,1 mln. werknemers. Mijn onderzoek voor het jaar 1966 omvatte uiteindelijk 142 productie-eenheden met ongeveer 27.000 werknemers.

Omvang van de werkzaamheden

Tabel 5 geeft ten aanzien van de grootte een vergelijking te zien tussen in Nederland gevestigde Amerikaanse ondernemingen en Nederlandse industriële ondernemingen. Over het geheel genomen zijn Amerikaanse ondernemingen beter vertegenwoordigd (70%) in de bovenste grootteklassen (50 werknemers en meer), terwijl de meeste Nederlandse ondernemingen (68%) vallen in de klasse van 10-49 werknemers. Slechts 3% van het aantal Nederlandse ondernemingen heeft 500 en meer werknemers; voor de in Nederland gevestigde Amerikaanse ondernemingen bedraagt hetzelfde percentage 15. Echter, ook in de Verenigde Staten zelf maken de kleine ondernemingen het overgrote deel uit van alle ondernemingen in de verwerkende industrie¹³. En dit patroon kan men in andere landen eveneens waarnemen¹⁴. Wat de directe investeringen in de verwerkende sector betreft, is er een aantal factoren dat tot schaalvergroting leidt. Minimum vereisten t.a.v. management en vaste lasten lijken een productie op zeer kleine schaal uit te sluiten. Bovendien wordt een investering in het buitenland gewoonlijk verricht met het oogmerk om een nationale of zelfs internationale markt, eerder dan een lokale markt, te bedienen. Bij Amerikaanse directe investeringen speelt daarnaast nog het technologische aspect. Nieuwe produktietechnieken plegen in de Verenigde Staten op grote schaal te worden ontwikkeld; en deze technologische tendens zou wel eens weerspiegeld kunnen zijn in overzeese activiteiten¹⁵. Op grond van deze factoren mag men verwachten in Nederland bij de grotere ondernemingsklassen (uitgedrukt in aantallen werknemers) relatief meer Amerikaanse dan Nederlandse ondernemingen aan te treffen.



..... investeringen.....

Ten aanzien van de gemiddelde grootte van de in Nederland gevestigde Amerikaanse ondernemingen en Nederlandse ondernemingen bestaan er geen opmerkelijke verschillen, behalve bij de grootteklasse van 1.000 en meer werknemers (zie tabel 5). Bij de kleinste categorie (10-49 werknemers) zijn de Amerikaanse ondernemingen gemiddeld bijna 30% groter dan de Nederlandse. Bij de grootste ondernemingsklasse (1.000 en meer werknemers) heeft echter de Nederlandse onderneming gemiddeld meer dan twee en een half keer zoveel werknemers in dienst. Bij de overige grootteklassen zijn de gemiddelden nagenoeg hetzelfde.

¹³ Vergelijk „Enterprise Statistics: 1963”, deel 1, General Report on Industrial Organization, U.S. Bureau of the Census, Washington D.C. 1968.

¹⁴ Zie bijv. J. S. Bain: „International Differences in Industrial Structure: Eight Countries in the 1950's”, Yale University Press, New Haven/Londen 1966.

¹⁵ J. S. Bain, op. cit., heeft plausibel gemaakt dat inderdaad de Amerikaanse verwerkende industrie op een grotere schaal werkt dan elders het geval is. De in zijn studie geanalyseerde landen vertegenwoordigen het gehele scala van het economische ontwikkelingsproces, met inbegrip van het Verenigd Koninkrijk, Zweden, Japan en India.

Tabel 5.

Aantal werknemers in de verwerkende industrie, onderverdeeld naar grootte van de onderneming, werkzaam in Nederlandse en in Nederland gevestigde Amerikaanse ondernemingen in 1966

	Grootte van de onderneming naar aantallen werknemers						Totaal
	10-49	50-99	100-199	200-499	500-999	1.000 en meer	
Nederlandse ondernemingen							
Aantal ondernemingen	7.062	1.661	852	534	178	131	10.418
In % van totaal	68	16	8	5	2	1	100
Aantal werknemers	158.324	114.689	117.937	161.345	121.476	465.414	1.139.185
In % van totaal	14	10	10	14	11	41	100
Gemiddeld aantal werknemers per onderneming.....	22,4	69,0	138,4	302,1	682,4	3.552,8	109,4
In Nederland gevestigde Amerikaanse ondernemingen a)							
Aantal ondernemingen	32	15	17	27	8	7	106
In % van totaal	30	14	16	25	8	7	100
Aantal werknemers	894	1.034	2.555	8.253	5.356	9.768	27.860
In % van totaal	3	4	9	30	19	35	100
Gemiddeld aantal werknemers per onderneming.....	27,9	68,9	150,3	305,7	669,5	1.395,4	262,8

a) Vertegenwoordigen 106 Amerikaanse ondernemingen.

Bronnen: Nederlandse ondernemingen: Centraal Bureau voor de Statistiek: „Statistical Yearbook of the Netherlands”, Uitgeversmij. W. de Haan, Hilversum 1965-1966.

Amerikaanse ondernemingen in Nederland: Opgave van 106 Amerikaanse ondernemingen (daarnaast hadden 3 ondernemingen minder dan 10 werknemers) blijkens 93 volledig en 13 onvolledig ingevulde vragenlijsten.

Tabel 6.

Grootte der vestigingen (productie-eenheden), naar aantallen werknemers, per bedrijfstak van Nederlandse ondernemingen (1963) en in Nederland gevestigde Amerikaanse ondernemingen (1966)

Bedrijfstak	Aantal vestigingen	Aantal werknemers	Grootte van de vestigingen naar aantallen werknemers									Gemiddeld aantal werknemers
			1-9	10-19	20-49	50-99	100-199	200-499	500-999	1.000-1.999	2.000 en meer	
Nederlandse vestigingen												
Voedingsmiddelen, tabak, dranken	15.754	226.652	12.853	1.306	856	360	212	121	33	11	2	14,4
Textiel en confectie	15.519	235.470	12.703	915	971	464	256	153	41	15	1	15,2
Chemische produkten	1.113	83.444	532	160	170	103	68	51	13	11	5	75,0
Aardolie- en kolenprodukten	63	10.707	12	14	20	4	6	2	4	—	1	170,0
Metaalprodukten	9.120	130.286	7.234	784	625	239	133	82	17	6	—	14,3
Machines	2.695	91.553	1.517	429	413	180	87	46	18	2	3	34,0
Elektrische apparatuur	2.014	116.581	1.511	169	126	77	51	47	13	13	7	57,9
Overige bedrijfstakken	19.349	206.411	16.416	1.428	966	315	131	51	25	10	7	10,7
Totaal	65.627	1.101.104	52.778	5.205	4.147	1.742	944	553	164	68	26	16,8
Procentuele verdeling van het totaal aantal vestigingen	99,99		80,42	7,93	6,32	2,65	1,44	0,84	0,25	0,10	0,04	
Procentuele verdeling van het totaal aantal vestigingen, excl. de klasse met 1-9 werknemers	100,0			40,5	32,3	13,6	7,3	4,3	1,3	0,5	0,2	
				72,8		13,6	7,3	4,3	2,0			
Amerikaanse vestigingen in Nederland a)												
Voedingsmiddelen, tabak, dranken	17	4.470			4	2	4	4	3			262,9
Textiel en confectie	16	1.821		3	2	5	5	1				113,8
Chemische produkten	33	4.098	4	2	9	7	4	6	1			124,2
Aardolie- en kolenprodukten	5	3.320		1			1	3				664,0
Metaalprodukten	18	2.071		2	6	5	1	3	1			115,1
Machines	31	4.849	6	3	8	2	6	2	4			156,4
Elektrische apparatuur	9	2.208			2	2	3	2				245,3
Overige bedrijfstakken b)	13	5.044		2	2		2	5		2		388,0
Totaal	142	27.881	10	13	33	23	26	26	9	2		196,3
Procentuele verdeling van het totaal aantal vestigingen	99,9		7,0	9,2	23,2	16,2	18,3	18,3	6,3	1,4	—	
Procentuele verdeling van het totaal aantal vestigingen, excl. de klasse met 1-9 werknemers	99,9			9,8	25,0	17,4	19,7	19,7	6,8	1,5	—	
				34,8		17,4	19,7	19,7	8,3			
Blijkens studie De Smidt	100			39	25	15	8		13			

a) De gegevens hebben betrekking op 109 Amerikaanse ondernemingen (verwerkende industrie) die in Nederland gevestigd zijn met in totaal 142 vestigingen
b) Met inbegrip van rubberprodukten, transportuitrustingen, wetenschappelijke en regelinstrumenten.

Bronnen: Nederlandse vestigingen: Zie tabel 5.

Amerikaanse vestigingen in Nederland: Opgave volgens 109 vragenlijsten van Amerikaanse ondernemingen in Nederland.

M. de Smidt: Foreign Industrial Establishments Located in the Netherlands, in „Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie“, jan./febr. 1966, blz. 12.

In tabel 6 zijn ten aanzien van de grootte van de productie-eenheden de resultaten van de op 15 oktober 1963 gehouden Derde Algemene Bedrijfstelling en die van mijn op september/oktober 1966 betrekking hebbende onderzoek samengevat. Gezien het verschil in tijdsbasis gaat een vergelijking daartussen, strikt gesproken, niet op. Genoemde Bedrijfstelling bevat echter de laatst beschikbare gegevens voor Nederland; men moet zich daarop dus wel verlaten om een globale indruk te krijgen van de grootteverdeling.

De cijfers tonen aan dat Amerikaanse productie-eenheden gemiddeld van een veel grotere omvang zijn dan de Nederlandse, met 196 werknemers voor de Amerikaanse vestiging tegen ongeveer 17 voor de Nederlandse. Dit verschil gaat op voor alle bedrijfstakken. Met betrekking tot de grootte-verdeling zien we, dat meer dan 90% van alle Amerikaanse bedrijven geconcentreerd is in de middel-grote en grote klassen, terwijl 80% van de Nederlandse bedrijven valt in de klasse van 1-9 werknemers. De productie-eenheden met 500 en meer werknemers vertegenwoordigen bij de Nederlandse 2% tegen de Amerikaanse 8,5%. Deze resultaten geven een duidelijk beeld van de geringe omvang van Nederlandse bedrijven. In het in voetnoot 11 vermelde artikel van M. de Smidt vindt men deze conclusie eveneens grotendeels bevestigd voor het jaar 1964.

Productie

Belangrijke aspecten van de Amerikaanse directe investeringen in Nederland, zoals de reeds behandelde boek-

waarden, de jaarlijkse investeringen in vaste activa, en aantallen werknemers, vormen in zekere zin de „input“ van het productieproces. Meting van een dergelijke „input“ is onderhevig aan onvolkomenheden, zodat ik in het hiernavolgende zal uitgaan van de omzetcijfers, de „output“ van het productieproces, voor een verdere beoordeling van de omvang van de Amerikaanse directe investeringen in Nederland.

Tabel 7 bevat gegevens over de omzet van 95 in Nederland gevestigde Amerikaanse ondernemingen die hun vragenlijsten volledig ingevuld retourneerden. De totale omzet bedroeg rond de \$ 827 mln., waarvan \$ 333 mln. in de aardolie-industrie en \$ 494 mln. in de verwerkende industrie. Jammer genoeg kunnen deze cijfers niet door andere geverifieerd worden. Het Department of Commerce publiceert namelijk de omzetcijfers voor Nederland en voor België in één totaal. Bovendien worden sedert 1957 alleen de omzetcijfers van de verwerkende industrie, dus exclusief de aardolie-industrie, gepubliceerd.

Import

Ongeveer 22% van de totale omzet bestond uit geïmporteerde eindprodukten, afkomstig van hetzij de Amerikaanse moederonderneming hetzij van een andere onderneming uit dezelfde multinationale groep. Het percentage varieert aanzienlijk per bedrijfstak, met het hoogste cijfer in de transportsector, ongeveer 65%. Van de 95 ondernemingen die hun vragenlijsten instuurden, importeer

den er 56 eindprodukten van een onderneming uit dezelfde groep; 14 deden dat van zowel de Amerikaanse moeder-onderneming als van andere dochtervestigingen. De mate waarin buitenlandse ondernemingen eindprodukten importeren, geeft een indruk van de omvang van de lokale produktie, en zodoende van de invloed op nationaal inkomen en werkgelegenheid. Door nu de waarde van de geïmporteerde eindprodukten af te trekken van de totale omzet verkrijgt men een tamelijk ruwe maatstaf van de omvang van de werkelijke produktie in Nederland. Het aldus berekende cijfer bedraagt ongeveer \$ 646 mln.

Tabel 7.
Totale omzet a) en import van eindprodukten van 95 Amerikaanse ondernemingen in Nederland in 1966 (in \$ mln.)

Bedrijfstak	Totale omzet	Geïmporteerde eindprodukten van ondernemingen uit dezelfde groep	Berekende waarde van de werkelijke produktie in Nederland
Voedingsmiddelen, tabak, dranken	54,964	1,137	53,827
Textiel, confectie	35,120	2,025	33,095
Chemische produkten	156,788	39,069	117,719
Aardolie	333,094	45,028	288,066
Metaalprodukten	19,114	4,162	14,952
Machines	48,289	6,433	41,856
Elektrische apparatuur	25,885	9,176	16,709
Transportuitrustingen	108,425	70,994	37,431
Wetenschappelijke en regelinstrumenten	22,604	1,809	20,795
Overige bedrijfstakken b)	22,873	0,939	21,934
Totaal	827,156	180,772	646,384

a) In navolging van het U.S. Department of Commerce wordt hier de totale omzet, na een correctie voor de geïmporteerde eindprodukten, beschouwd als de werkelijke „output”. Dit kan een overschatting zijn van de werkelijk toegevoegde waarde. Een oplossing voor dit berekeningsprobleem vergt echter gedetailleerder onderzoek.

b) Met inbegrip van drukkerijen (1), rubber (1) en fotografie (1).

Bron: Opgave van 95 ondernemingen.

Tabel 8.
Aandeel van de halffabrikaten en grondstoffen in de totale omzet van in Nederland gevestigde Amerikaanse ondernemingen in 1966 (in \$ mln.)

Percentage-rangschikking a)	Totale omzet	Import van grondstoffen en halffabrikaten a)		
		Gemiddelde waarde	Hoogste waarde	Laagste waarde
Minder dan 5	5,468	0,164	0,273	0,055
5—10	8,024	0,602	0,802	0,401
10—15	8,339	1,042	1,251	0,834
15—20	46,485	8,135	9,297	6,973
20—30	55,163	13,791	16,549	11,033
30—40	26,990	9,447	10,796	8,097
40—50	20,767	10,384	12,460	8,307
50—60	21,295	12,712	14,777	10,648
60—75	1,754	1,184	1,316	1,052
75 en meer	468,398	386,428	421,558	351,299
Totaal	662,683	443,889	489,079	398,699
Aardolie-industrie	333,094	274,802	299,785	249,820
Verwerkende industrie	329,589	169,087	189,294	148,879

a) Bij de percentagerangschikking van minder dan 5% heb ik 1% gebruikt als de laagste en 5% als de hoogste waarde. Bij die van 75% en meer heb ik 90% gebruikt als de hoogste grens, veronderstellende dat tenminste 10% van de omzet de in Nederland toegevoegde waarde vertegenwoordigt.

Bron: Opgave van 67 Amerikaanse ondernemingen die in 1966 grondstoffen of halffabrikaten importeerden. De resterende 28 ondernemingen importeerden dit niet, althans niet van ondernemingen uit dezelfde groep.

Tabel 9.
Omzet, importsubsstitutie, en export van Amerikaanse ondernemingen in Nederland (1966)

	Aantal ondernemingen	Totale omzet (in \$ mln.)	Totale export (in \$ mln.)	Aantal ondernemingen dat aanvankelijk produkten importeerde van:			
				Maximale importsubsstitutie (in \$ mln.)	Amerikaanse moeder-onderneming	Overige dochter-ondernemingen	Beide
Aardolie-industrie	3	270,718	93,232	177,486	2	2	1
Verwerkende industrie	53	242,712	173,861	68,851	48	12	7
Totaal	56	513,430	267,093	246,337	50	14	8

Bron: Opgave blijkens 56 vragenlijsten.

Tabel 8 bevat gegevens over de import van halffabrikaten en grondstoffen, uitgedrukt in % van de totale omzet. Hier gaat het, evenals het geval is met de eindprodukten, alleen om de import afkomstig van de moederonderneming of andere ondernemingen uit dezelfde groep. Zo'n 67 ondernemingen importeerden in 1966 halffabrikaten en grondstoffen van hetzij de moederonderneming, hetzij van een andere vestiging. Hun totale omzet bedroeg bijna \$ 663 mln., waarvan \$ 444 mln. geïmporteed was, ofwel 67%. Per bedrijfstak varieerde dit percentage aanzienlijk; de aardolie-industrie had een percentage van 75 en hoger. Een belangwekkend aspect van deze import is niet zozeer het bestaan ervan op zichzelf, maar veeleer dat deze ontspruit aan de multinationale structuur. Dit nu heeft gevolgen in verband met het effect van de Amerikaanse directe investeringen in het buitenland op de positie van de Amerikaanse betalingsbalans en de wijze waarop de internationale concurrentie beïnvloed wordt door directe investeringen. Deze aspecten worden vermeld in de bestaande literatuur; ik zal er hier niet verder op ingaan ¹⁶.

De cijfers voor de verwerkende en de aardolie-industrie afzonderlijk geven aan dat het importpercentage bij de eerste veel lager ligt, namelijk 51% tegen 83%. Echter, in 1966 bestond ongeveer 70% van de totale Nederlandse import (ten bedrage van f. 29.024 mln.) uit grondstoffen en halffabrikaten (f. 19.393 mln.) en brandstoffen (f. 923 mln.). Dienovereenkomstig is er niets ongewoons, althans niet voor Nederlandse verhoudingen, aan het hoge importpercentage van de hier gevestigde Amerikaanse bedrijven voor grondstoffen en halffabrikaten.

Tenslotte werden gegevens verzameld over importsubsstitutie. In totaal 56 ondernemingen gaven op dat zij produkten die thans hier gefabriceerd worden, aanvankelijk geïmporteed hadden van hetzij de Amerikaanse moeder-onderneming hetzij van een andere onderneming uit dezelfde multinationale groep. Voor deze ondernemingen zijn de in Nederland behaalde omzet, d.w.z. totale omzet minus export, gebruikt als maatstaf voor het importsubsstitutie-maximum. Het gaat hier om een maximum, omdat

¹⁶ Enkele auteurs die de invloed van directe investeringen op de betalingsbalans behandelen, zijn: P. W. Bell: *Private Capital Movements and the Balance of Payments Position, in „Factors Affecting the U.S. Balance of Payments” (U.S. Congress, Joint Economic Committee, 87th Congress, 2nd Session, 1962)*; W. B. Reddaway e.a.: *„Effects of U.K. Direct Investment Overseas”, Interim and Final Reports (University of Cambridge Press, Cambridge 1967/1968)*; G. C. Hufbauer en F. M. Adler: *„Overseas Manufacturing Investment and the Balance of Payments” (U.S. Treasury Department, Washington D.C. 1968)*. De invloed van directe investeringen op concurrentie wordt o.m. behandeld door: S. H. Hymer: *Direct Investment and the National Interest, in: P. Russel ed.: „Nationalism in Canada” (Mc Graw-Hill, Toronto 1966)*, blz. 191-202.

de meeste van de 56 Amerikaanse ondernemingen vóór 1960 met de produktie begonnen, zodat bij hen de import inmiddels vervangen zou kunnen zijn door produktie hier te lande. Eveneens zal de beschikbaarheid van een ter plaatse gefabriceerd produkt de omzet mogelijk kunnen vergroten. De in tabel 9 vermelde cijfers geven aan dat ruwweg \$ 246 mln. beschouwd kan worden als import-substitutie, hetgeen overeenkomt met bijna 40% van de omzet van \$ 513 mln. Zelfs wanneer dit cijfer een onzekerheidsmarge van 50% zou vertonen, blijft de omvang van de importsubstitutie indrukwekkend. Het is zeer hoog voor de aardolie-industrie en aanzienlijk lager voor de verwerkende industrie, ongeveer 65% respectievelijk circa 25%.

Export

Met betrekking tot de export van Amerikaanse vestigingen zullen we eerst een aantal cijfers geven, die verzameld zijn door het Department of Commerce. Alhoewel er geen gegevens beschikbaar zijn voor Nederland afzonderlijk, geven die voor de Benelux en andere EEG-landen een aardige indruk (zie tabel 10). Voor 1965 bedroeg de export, uitgedrukt in % van de totale omzet

Tabel 10.
Omzet en export van Amerikaanse ondernemingen in EEG-landen; in 1965 in de verwerkende industrie (in \$ mln.)

Land(en)	Amerikaanse ondernemingen			Land van vestiging	
	Totale omzet	Totale export	Export in % omzet	Totale export van het land zelf	Export van Amerikaanse ondernemingen in % export van het land
Benelux	1.589	557	35,1	8.860	6,3
West-Duitsland	4.356	1.160	26,6	15.920	7,3
Frankrijk	2.665	440	16,5	7.330	6,0
Italië	1.272	184	14,5	5.610	3,3
Totaal EEG ..	9.882	2.341	23,7	37.720	6,2

Bron: U.S. Department of Commerce: „Survey of Current Business”, november 1966.

23,7% voor de EEG als geheel. Het hoogste percentage bereikte de Benelux met 35,1, en het laagste Italië met 14,5. Cijfers voor West-Europa, van 1962 tot 1965, geven aan dat de export/omzetverhouding zich daar handhaafde rond de 23%, terwijl zij voor de EEG steeg van

15,0% in 1957 naar 23,7% in 1965¹⁷. In de Verenigde Staten zelf ligt de export/omzet-verhouding voor de verwerkende industrie lager dan in Europa; zij bedroeg daar 15,9% in 1957, en steeg van 17,6 naar 18,1% tussen 1962 en 1965.

Tabel 11 bevat gegevens over de omzet en de export, uitgesplitst naar bestemming, voor 95 ondernemingen die hun vragenlijsten volledig ingevuld instuurden. Van de totale omzet van \$ 827 mln. werd in 1966 ongeveer \$ 389 mln. ofwel 47% geëxporteerd. De export van de aardolie-ondernemingen lag in de orde van grootte van \$ 125 mln., d.i. 37% van een omzet van \$ 333 mln. Voor de verwerkende industrie lag de export/omzet-verhouding zelfs nog hoger: 53%. Gezien de trend die er bestaat om raffinaderijen dichtbij de afzetgebieden te vestigen, is deze hoge export/omzet-verhouding voor de aardolie-industrie nog verrassend hoog.

De export/omzet-verhouding varieert per bedrijfstak, met een hoogste percentage van 74 voor textiel- en 73 voor de chemische produkten, tegen een laagste percentage van 27 voor de elektrische apparatuur en minder dan 20 voor transportuitrustingen. Uit mijn onderzoekresultaten blijkt dat de export/omzet-verhouding voor de Benelux in het jaar 1965 (35,1%) lager ligt dan die voor Nederland (53% in 1966).

Hoe zien deze exportresultaten eruit in vergelijking met de export van de Nederlandse verwerkende industrie? Tabel 12 geeft omzet- en exportcijfers voor de Nederlandse ondernemingen die meer dan 10 werknemers in dienst hadden, voor de periode 1957-1966. Deze cijfers laten zien dat de export/omzet-verhouding van de in Nederland gevestigde Amerikaanse ondernemingen hoger ligt dan die van de Nederlandse industrie als geheel; voor bepaalde bedrijfstakken (waarin aan het eind van 1966 minstens één Amerikaanse onderneming werkzaam was) bleef de export/omzet-verhouding nagenoeg dezelfde: 29,5 in 1957 tegen 32,3 in 1966. Voor alle bedrijfstakken bij elkaar lag hetzelfde percentage enigszins lager.

Mijn onderzoekresultaten geven aan, dat de hier gevestigde Amerikaanse bedrijven bijgedragen hebben tot een versterking van de Nederlandse exportpositie. De betekenis van de export voor de economische groei is onlangs nog eens benadrukt door R. F. Emery: „There

¹⁷ De export/omzet-verhouding bedroeg in 1962 22%, 23,1% in 1963, 22,9% in 1964, en 23,7% in 1965. Vgl. „Survey of Current Business”, november 1965, blz. 19; en november 1966, blz. 9.

Tabel 11.

Omzet en export van 95 Amerikaanse ondernemingen in Nederland in 1966 (in duizend \$)

Bedrijfstak	Aantal ondernemingen	Totale omzet	In Nederland behaalde omzet	Totale export	Export		
					Naar andere EEG-landen	Naar Verenigde Staten	Overige landen
Voedingsmiddelen, tabak, dranken ...	5	54.964	25.527	29.437	8.035	2.052	19.350
Textiel en confectie	11	35.120	8.933	26.187	21.670	—	4.517
Chemische produkten	24	156.788	40.682	116.106	45.924	757	69.425
Aardolie	4	333.094	208.094	125.000	49.647	3.347	72.006
Metaalprodukten	13	19.114	13.127	5.987	3.736	180	2.071
Machines	21	48.289	17.042	31.247	14.428	1.182	15.637
Elektrische apparatuur	6	25.885	18.634	7.251	4.506	162	2.583
Transport	2	108.425	87.071	21.354	21.354	—	—
Wetenschappelijke en regelinstrumenten	6	22.604	6.684	15.920	11.572	75	4.273
Overige bedrijfstakken a)	3	22.873	12.081	10.072	5.475	77	4.520
Totaal	95	827.156	438.595	388.561	186.347	7.832	194.382
Onderverdeeld:							
Verwerkende industrie	91	494.062	230.501	263.561	136.700	4.485	122.376
Aardolie-industrie	4	333.094	208.094	125.000	49.647	3.347	72.006

a) Met inbegrip van drukkerijen (1), fotografie (1) en rubber (1).

Bron: Opgave van 95 ondernemingen.

Tabel 12.

Omzet en export van de Nederlandse verwerkende industrie (ondernemingen met meer dan 10 werknemers) gedurende de periode 1957-1966 (in f. mln.)

Jaar	Alle bedrijfstakken a)			Bepaalde bedrijfstakken b)		
	Totale omzet	Totale export	Export in % van omzet	Totale omzet	Totale export	Export in % van omzet
1957	30.118	8.436	28,0	27.156	8.024	29,5
1959	32.371	9.803	30,3	29.350	9.302	31,7
1961	36.900	11.265	30,5	33.274	10.629	31,9
1963	43.490	13.032	30,0	39.498	12.338	31,2
1965	53.920	16.417	30,4	49.076	15.583	31,8
1966	57.556	17.825	31,0	52.504	16.999	32,4

a) Alle bedrijfstakken, met uitzondering van de bouwnijverheid en openbare nutsbedrijven.

b) Alleen die bedrijfstakken waarin aan het eind van 1966 minstens één Amerikaanse onderneming werkzaam was.

Bron: Centraal Bureau voor de Statistiek: „Statistical Yearbook of the Netherlands”, 1957-1966.

are grounds for believing..... that exports are a key factor in promoting economic growth and that it is generally a rise in exports that stimulates an increase in aggregate economic growth, rather than vice versa”¹⁸. Afgemeten aan het belangrijke deel van hun totale produktie dat de hier gevestigde Amerikaanse ondernemingen hebben geëxporteerd, hebben zij aanzienlijk bijgedragen tot de economische groei in Nederland.

Bepalen we ons tot de bestemming van de export, dan zien we dat ongeveer 48% geëxporteerd werd naar de andere EEG-landen, en nauwelijks 2% naar de Verenigde Staten. Dit hoge EEG-exportpercentage weerspiegelt de belangrijkheid van de intra-EEG handel; zo werd bijv. in 1966 56% van de totale Nederlandse export uitgevoerd naar de andere EEG-landen. De export met bestemming Verenigde Staten is zeer gering. Een aantal bedrijfstakken, zoals de textiel, confectie, drukkerijen, rubber en transport exporteerden zelfs in het geheel niet naar de Verenigde Staten. Maar dit is niet zo verwonderlijk, want het is te verwachten, dat de in het buitenland gevestigde dochterondernemingen niet op de nationale markt gaan concurreren met de moederondernemingen. Voor Nederland als geheel ging in 1966 5% van de export naar de Verenigde Staten.

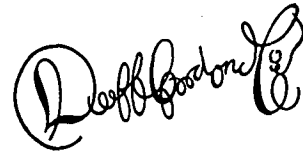
Conclusie

Alles bij elkaar, kan men stellen dat de onder Amerikaanse beheersinvloed vallende ondernemingen in Nederland veel hebben bijgedragen tot de economische groei, en dit ook zullen blijven doen. Afgezien van andere overwegingen, is de open-deurpolitiek van de Nederlandse overheid t.a.v. buitenlandse investeringen, zowel Amerikaanse als uit andere landen, gebaseerd op de economische voordelen van deze investeringen¹⁹. Mijns inziens zou de Nederlandse overheid echter maatregelen moeten treffen om de fundamenteel-technologische basis van het Nederlandse bedrijfsleven te versterken. Servan-Schreiber's opmerkingen over het onderwijs, de toegepaste research en de produktontwikkeling zijn in dit opzicht bijzonder relevant.

Frank Stubenitsky

¹⁸ R. F. Emery: *The Relation of Exports and Economic Growth*, in „Kyklos”, Vol. XX, 1967, Fasc. 2, blz. 470-484.

¹⁹ De aanstelling van een zgn. „Industrial Commissioner for the Netherlands” in New York geeft voldoende blijk van de wil van de Nederlandse overheid om Amerikaanse investeerders aan te trekken.



Handtekening voor kenners

(Dat zijn Duff Gordon genieters)

Al voor u drinkt genieten van het geurige bouquet van de „Flor del Vino” waar kenners de Andalusische traditie uit proeven. Al 200 jaar... Salud!

DUFF GORDON SHERRY



Amerikaanse investeringen in Nederland

Kritische kanttekeningen bij Stubenitsky's proefschrift

DR. F. W. BOTZEN*

Frank Stubenitsky promoveerde vorig jaar tot „Doctor of Philosophy in Economics” aan de universiteit van Berkeley (VS) op een proefschrift dat tot titel draagt *American direct investment in the Netherlands industry. A survey of the year 1966*, en enige tijd geleden is uitgegeven bij de Universitaire Pers Rotterdam (1970, 191 blz., f.35,—). De schrijver heeft in de eerste helft van de jaren zestig aan de Universiteit van Amsterdam gestudeerd; dit verklaart waarschijnlijk zijn voorkeur om van de Europese landen Nederland als onderzoekerterrein te kiezen. Het proefschrift bevat zowel een theoretisch als een empirisch gedeelte. In dit artikel wil ik Stubenitsky's proefschrift kritisch beschouwen. Ik volg daarbij zijn hoofdstukindeling.

H. 1. Setting the stage: theory and effects of direct investment

In het eerste hoofdstuk geeft Stubenitsky een afzonderlijke theorie inzake de directe investeringen, daar de theorie van de internationale kapitaalbewegingen naar zijn mening niet op deze investeringen van toepassing kan zijn. Het feit dat eerstgenoemde theorie nog niet expliciet is geformuleerd, verklaart hij hieruit, dat pas sinds 1945 de directe investeringen in het buitenland (risicodragend kapitaal) een belangrijke rol zijn gaan spelen. De theorie van de internationale kapitaalbewegingen kan daarentegen wel worden toegepast op de zgn. „portfolio investments” (kapitaalbewegingen, voortvloeiende uit aan- en verkooptransacties van effecten, zonder het doel om op deze wijze „controle” over bepaalde ondernemingen te verkrijgen). Naar later uit zijn studie blijkt, rekent hij hieronder ook het verstrekken van risicomijdend kapitaal.

In dit uitvoerige hoofdstuk werkt Stubenitsky zijn theorie nader uit. Directe investeringen worden verricht door wat Vernon „multinational corporations” noemt, waarvan het kenmerk is, dat zij ten aanzien van de buitenlandse dochtermaatschappijen de bedrijfsbeslissingen voor het allergrootste deel aan zichzelf houden. De schrijver wijst erop, dat er verschillen zijn in de macro-economische verhoudingen tussen portfolio investments en directe investeringen. De kapitaalbewegingen, zoals portfolio investments ruwweg kunnen worden vertaald, worden in eerste instantie beheerst door verschillen in rentepeil. Verder spelen ook politieke overwegingen en de wens tot spreiding

van het kapitaalbezit („diversity”) een rol. Het is dus een typisch financieel verschijnsel. Indien we echter de factoren, die de internationale kapitaalbewegingen bepalen, relateren aan de stroom van directe investeringen, dan treedt een aantal moeilijkheden aan het licht, waarvan o.m. kunnen worden genoemd:

1. Amerikaanse investeringen in het buitenland zijn voor het allergrootste deel directe investeringen, terwijl de andere landen veel meer portfolio investments in het buitenland plegen, zij het ook dat Europese landen directe investeringen in de Verenigde Staten verrichten.
2. Internationale kapitaalbewegingen vinden plaats via het bankwezen; directe investeringen worden veelal ondernomen door het bedrijfsleven zelf, waarbij de banken een meer passieve rol vervullen.
3. De activiteiten van de directe-investeerders in het buitenland hangen in de regel sterk samen met hun activiteiten op de thuismarkt.
4. Directe investeringen behoeven niet altijd samen te gaan met internationale kapitaaloverdrachten; ook andere bronnen kunnen worden aangewend: op de plaatselijke kapitaalmarkt opgenomen kapitaal, ingehouden winsten en afschrijvingsreserves.

Gezien deze verschillen definieert Stubenitsky „portfolio investment, such as the flotation of stock or bond issues, as the result of the demand for capital by foreigners to finance their own activities in their own countries. Capital flows connected with direct investments, however, are the result of demand for capital, by a domestic firm to finance part of its operations abroad” (blz. 4) en verder: „In my opinion it is correct to regard portfolio investment in a macro-economic context, and to view the supply of domestic savings as being either invested abroad or at home in varying proportions, as determined by marginal efficiency of capital schedules. However, there is much doubt as to the validity and usefulness of this approach when one considers direct investments” (blz. 5).

* De schrijver van dit artikel is hoofd van de afdeling Industriële Economische Analyse van het Ministerie van Economische Zaken.



Het verschil tussen portfolio investment en directe investeringen ligt vnl. hierin, dat de laatste nauwelijks rentegevoelig zijn. De macro-economische beschouwingwijze is dan ook bij de directe investeringen irrelevant; wij kunnen bij de analyse hiervan slechts de micro-economische theorie van de onderneming gebruiken. In dit verband haakt de schrijver aan op het maximalisatie-theorema. Bij het streven naar de gunstigste uitkomsten speelt het investeringsplan een belangrijke rol. Dit investeringsplan kan zowel betrekking hebben op de vestiging in eigen land als op die in andere landen, waarbij als grondslag kan gelden winst-maximalisatie (dit gaat in de praktijk niet altijd op, zoals Stubenitsky aan de hand van concrete onderzoeken van derden aantoonde) en/of maximalisatie van de omzet, namelijk als de winsten achterblijven. Ook de conceptie, afkomstig van Galbraith, van de „techno-structure” (lees: multinationale onderneming) speelt een belangrijke rol. Het natuurlijke doel van de techno-structure is de zelfhandhaving. Hiertoe is veelal nodig „a secure minimum of earnings” (blz. 8). Verder kan de Amerikaanse anti-trustwetgeving een rol spelen, enz.

Stubenitsky onderscheidt in dit verband de directe investeringen in „positieve” en „defensieve”. De positieve investeringen worden gedaan omdat zij een hogere opbrengst beloven voor de buitenlandse dan voor de plaatselijke ondernemer op dezelfde lokale markt. Factoren, die in dit verband een rol spelen zijn beschikbaarheid van kapitaal, betere technieken op het gebied van management, marketing, technologie of nieuwe en verbeterde produkten. De defensieve investeringen worden gedaan om een verslechterde afzetpositie, als gevolg van versterkte concurrentie of de oprichting van een gemeenschappelijke markt, tariefpolitiek of andere overheidsmaatregelen, te neutraliseren (blz. 9/10).

Vervolgens bespreekt Stubenitsky de verschillende houdingen, die de diverse landen innemen t.o.v. de buitenlandse directe investeringen. Dit leidt van een situatie, waarin de buitenlandse onderneming wordt voorgetrokken boven het eigen bedrijfsleven (hierbij wordt — overigens ten onrechte — gesuggereerd dat zulks in Nederland het geval zou zijn) tot een, waarin men vijandig tot zeer vijandig staat tegenover buitenlands kapitaal (vooral Amerikaans) zoals in Frankrijk en Canada maar ook in West-Duitsland, Engeland en Australië het geval is (blz. 11).

In dit verband gaat Stubenitsky eerst na welke de argumenten pro en contra de buitenlandse investeringen zijn, gezien vanuit het standpunt van het land dat de investeringen verricht. De naar voren gebrachte argumenten blijken alle veeleer op de portfolio investments te slaan dan op de directe investeringen en zijn dus verder weinig relevant.

Weliswaar zijn verschillende argumenten ook toe te passen op de directe investeringen, maar Stubenitsky wijst er terecht op, dat slechts een gedeelte van de investeringen in het buitenland met kapitaal uit het moederland wordt gefinancierd, namelijk in het algemeen slechts in het aanloopstadium (voor de totale Amerikaanse investeringen bedraagt het percentage exclusief weer geïnvesteerde winsten 20; inclusief deze winsten ongeveer 30). Langs de weg van verdere zelffinanciering en op de lokale kapitaalmarkt opgenomen kapitaal kan een Amerikaanse vestiging in het buitenland een belangrijk groeiproces doormaken.

In de paragraaf „Costs and Benefits” gaat Stubenitsky eerst de gevolgen na voor het kapitaal-ontvangende land. Men krijgt de indruk, dat dit gedeelte in zekere mate van-

Transportation Research OESO

De Consultative Group on Transportation Research van de OESO vergadert, voor de vijfde maal, van 28-30 oktober a.s. te Parijs. De agenda luidt:

28-10-70: I Approval of Agenda; II Recent developments in OECD concerning work in the field of environment; III Advisory Conference on Tunnelling; IV Report on Urban Traffic Noise; V Innovation in Urban Transportation.

29-10-70: VI Technology Assessment: „Air Transport Access to Urban Areas”.

30-10-70: VI Technology Assessment (vervolg); VII 1971 Programme — A. Discussion and Adoption of Programme Statement; B. Future Technology Assessments; VIII Other Business.

Belangstellenden kunnen zich voor informatie wenden tot Dr. W. Horn, lid van de groep, Hoofd Studie-afdeling Ministerie van Verkeer en Waterstaat, Plesmanweg 1, 's-Gravenhage, Telefoon (070) 62 43 21 toestel 328.

uit het standpunt van de Amerikaanse kapitaalverschaffers is geschreven. De mogelijke nadelen van directe investeringen voor de economische structuur van het kapitaal-ontvangende land komen, hoewel niet geheel verzwegen, toch niet zo duidelijk uit de verf. Een typisch voorbeeld daarvan is de wijze, waarop hij de invloed schetst van de directe investeringen op de marktstructuur. Deze kunnen volgens hem oligopolistische marktvormen doen ontstaan, die tot gevolg kunnen hebben „a misallocation of resources, reduction in efficiency and a redistribution of income” (blz. 17), nl. een overdracht van inkomen naar het land dat investeert. Dit is wel een nadeel voor het kapitaal-ontvangende land, maar zo zegt hij „... there is always the question how low the national income would have been *without* the direct investment” (blz. 17).

In gevallen, waarin de „multinational firm” er in is geslaagd om een verticaal geïntegreerde produktie-onderneming in het leven te roepen, kan met de prijzen zodanig worden gemanipuleerd, dat de belastingen worden geminimaliseerd. Weliswaar kan het gastland profiteren van lagere prijzen van het eindprodukt, doch dit voordeel — dat tegenover het nadeel van de belastingmanipulatie staat — wordt snel geringer als het produkt voor het grootste deel wordt geëxporteerd.

Als nadeel van de monopolisering van de marktstructuren noemt Stubenitsky de niet denkbeeldige omstandigheid, dat zij kan leiden tot een blijvende buitenlandse overheersing van bepaalde bedrijfstakken in het gastland.

Stubenitsky is objectiever als hij de invloed nagaat van buitenlandse investeringen op de werkgelegenheid in het ontvangende land (deze kan onder bepaalde omstandigheden negatief zijn) en op kapitaalvorming en besparingen (een te grote toevloed van binnenlands kapitaal naar de nieuwe buitenlandse ondernemingen kan de lokale industrie in ernstige moeilijkheden brengen). Bij de invloed van buitenlandse investeringen op de betalingsbalans van het ontvangende land (waarbij zowel positieve als negatieve invloeden werken en het resultaat dus niet van te voren vaststaat) wijst hij op het overmaken van winsten naar het investerende land als een van de belangrijkste factoren die de positie van de betalingsbalans bepalen. Hij maakt hier enige behartigenswaardige opmerkingen t.a.v. de na-

delen van directe investeringen (aandelenkapitaal) voor het ontvangende land vergeleken met portfolio investments (obligatiekapitaal). Hij merkt op, dat de opbrengsten (en dus de transfer) van de laatstgenoemde investeringen geringer zijn dan die van de directe investeringen. Maar nog belangrijker is de omstandigheid, dat de transferbedragen dikwijls in geen verhouding staan tot de hoogte der oorspronkelijke investeringen als gevolg van herinvestering van winsten en op de plaatselijke kapitaalmarkt opgenomen kapitaal.

Stubenitsky komt tot de volgende conclusie. Als een land kapitaal voor industrialisatie behoeft, zal een portfolio investment, gecombineerd met op de lokale kapitaalmarkt opgenomen fondsen en de groei van de onderneming, door deze middelen gefinancierd, het ontvangende land bevoordelen, terwijl met een directe investering de buitenlander de winst opstrijkt. Het is daarom belangrijker voor het ontvangende land, dat directe investeringen plaatsvinden in de vorm van samenwerking (joint ventures) dan dat een dochteronderneming van een buitenlands concern wordt opgericht en dat contractueel wordt vastgelegd welk deel van de winst zal worden getransfeerd.

„... on the whole foreign countries may not have been critical enough in their acceptance of direct investment establishments. And insofar as these countries have tried to attract direct investments their governments may not have realized the costs involved” (blz. 22; dit betoog is voor een groot deel toegespitst op de ontwikkelingslanden). Stubenitsky geeft in dit kader enige aanbevelingen, die er onder meer op neer komen dat:

1. investeerders in het gastland dienen te participeren in het aandelen(direct investment)kapitaal en dat — zó dit niet direct mogelijk is — voorzieningen worden getroffen, die zulks op een later tijdstip wel mogelijk maken;
2. nagegaan dient te worden in welke mate de investering met obligatiekapitaal kan worden gefinancierd (Stubenitsky merkt hierbij op, dat bijv. in sectoren, waar men sterk afhankelijk is van de verkrijging van know-how, financiering met directe investeringen geboden kan zijn);
3. zoveel mogelijk zal dienen te worden gebruik gemaakt van uitbesteding en toelevering, zelfs indien een en ander zou moeten worden gecreëerd of georganiseerd door de buitenlandse onderneming zelf (Stubenitsky wijst hierbij op de ervaringen in Nederland na de tweede wereldoorlog).

H. 2. Some facts about U.S. direct investments

Stubenitsky geeft in dit tweede hoofdstuk eerst een algemeen, voornamelijk kwantitatief overzicht van de Amerikaanse investeringen in het buitenland. Vervolgens gaat hij nader in op de geschiedenis en het cijfermateriaal m.b.t. de Amerikaanse investeringen in Nederland. De eerste Amerikaanse produktie maatschappij hier te lande werd opgericht in 1896 (Quaker Oats). Daarvoor waren er al enkele verkoopmaatschappijen gesticht, t.w. de Singer Company (1870), Mobil Oil (1890) en de American Petroleum Company (1891). Na de jaren negentig vestigden zich hier nog enkele olie-verkoopmaatschappijen. Verder zouden er nog investeringen hebben plaatsgevonden in „public utilities”. Het is niet duidelijk wat hiermede precies wordt bedoeld. Volgens tabel 9 in het proefschrift was de waarde van de (geaccumuleerde) directe investeringen in deze sector in 1955 \$ 1 mln., in 1956 \$ 8 mln., in 1957 \$ 15 mln. om daarna vrijwel constant te blijven, met een geringe

stijging na 1963 tot \$ 18 mln. in 1966. De grote stijging heeft in deze branche dus omstreeks het midden van de jaren vijftig plaatsgevonden. Dit zal uiteraard niet zijn geschied in wat wij openbare nutsbedrijven noemen, dus vnl. gas-, water- en elektriciteitsbedrijven, doch — naar moet worden aangenomen — in bijv. particuliere transportondernemingen. Bij gebrek aan nadere gegevens is dit echter moeilijk na te gaan.

Stubenitsky vraagt zich af, wat de invloed is geweest van onze acquisitiepolitiek na de oorlog. Hij poneert de stelling, dat zonder deze politiek er evenzeer Amerikaanse ondernemingen naar Nederland zouden zijn gekomen, daar er een algemene tendentie bestond bij het Amerikaanse bedrijfsleven om zich in Europa te vestigen en dus ook in Nederland. Dit mag wel waar zijn, maar hij vergeet, dat wij in concurrentie moesten treden met andere Europese landen, die ook hun „attractions” boden, zodat het niet voeren van een actief acquisitiebeleid het aantal vestigingen substantieel zou hebben doen achterblijven.

Uit het cijfermateriaal valt in ieder geval duidelijk de sterke toeneming van het aantal Amerikaanse vestigingen en van de investeringen in de periode 1955 tot 1967 waar te nemen.

Binnen de EEG bedraagt het Nederlandse aandeel in de investeringen in 1967 ongeveer 11% (1950: 13%). Gemeten naar de investeringsdichtheid (het bedrag aan Amerikaanse investeringen per hoofd van de bevolking) komt in de EEG Nederland op de tweede plaats, na België-Luxemburg.

De verdeling van de investeringen over de verschillende bedrijfstakken ligt hier te lande anders dan in de overige EEG-landen. Hier is sprake van een overwicht in de aardoliesector. Ook in de handelssector ligt hier te lande het aandeel hoger dan in de overige EEG-landen.

Tenslotte geeft Stubenitsky een overzicht van de maatregelen die ons land heeft genomen om buitenlandse vestigingen aan te trekken. Hij citeert hierbij Herbert Solow, die in een artikel in *Fortune* van september 1954, getiteld „The Dutch get private dollars”, opmerkte dat het programma om buitenlandse investeringen aan te trekken was „the most aggressive and intelligent in operation anywhere” (blz. 49). Het was het eerste programma van die aard in Europa en het werd pas later gevolgd door andere Westeuropese landen.

De Nederlandse politiek m.b.t. het aantrekken van buitenlandse investeringen komt — ondanks het feit, dat Stubenitsky over veel detailinformatie blijkt te beschikken — niet zo goed uit de verf (blz. 48-49). Ook hier weer de gedachte, dat de buitenlandse investeerder beter zou zijn behandeld dan zijn Nederlandse collega. Dit is onjuist. Nederland voerde en voert nog steeds een politiek van non-discriminatie, welke noch ten nadele noch ten voordele van de buitenlanders strekt. Dat aan een buitenlander bepaalde faciliteiten worden geboden als hij in een hem onbekend land inlichtingen komt inwinnen, kan toch moeilijk een bevoordeling betekenen ten opzichte van zijn Nederlandse collega die de moeilijkheden en mogelijkheden veel gemakkelijker overziet en uit eigen ervaring kent. Deze foutieve opvatting blijkt bijv. ook als Stubenitsky schrijft, dat „The Netherlands industrial climate for foreign investors was made more favorable through a combination of investment subsidies and grants, accelerated depreciation schemes and fiscal stimuli” (blz. 49). Deze stimulantia waren en zijn er niet alleen voor de „foreign investors” maar voor alle investeerders. De enige uitzondering

op de gelijkheid van behandeling van blijvend ingezetenen en tijdelijk ingezetenen is hierin gelegen, dat onze inkomstenbelasting speciale voorzieningen kent voor buitengewone omstandigheden, zoals het geval is bij laatstgenoemde categorie. Dit hangt samen met de extra kosten, die het tijdelijk wonen in een ander land nu eenmaal met zich mede brengt. Het is onbegrijpelijk, dat Stubenitsky deze verkeerde opvattingen koestert.

Hij stelt zich nogal kritisch op m.b.t. de (naar wij nu weten tijdelijke) sluiting van het acquisitiebureau te New York op 1 mei 1964 en de (blijvende) opheffing van het Instituut voor Nederlands-Amerikaanse Industriële Samenwerking te 's-Gravenhage per 1 januari 1964. Hierdoor ontstond in de Verenigde Staten de indruk, dat Amerikaanse investeerders hier te lande niet langer welkom waren. Deze indruk werd nog versterkt, doordat deze sluitingen vielen in een periode waarin een sterke oppositie tegen Amerikaanse investeringen begon te ontstaan in Frankrijk en West-Duitsland. De heropening van het New-Yorkse bureau op 1 februari 1968 zal echter — naar Stubenitsky aanneemt — weer een positieve invloed hebben.

Nadat de schrijver een opsomming heeft gegeven van de voordelen, die Nederland als vestigingsland biedt, noemt hij als nadelen de woningsituatie, de gespannen arbeidsmarkt en de „red tape” bij de overheid, dus veel bureaucratische regelingen. In België lopen de zaken in de regel vlotter.

H. 3. Survey of U.S. companies in the Netherlands

In dit hoofdstuk geeft Stubenitsky een overzicht van de „U.S. companies in the Netherlands” waarbij hij zich beperkt tot de verwerkende en de aardolie-industrie op basis van een door hem ondernomen enquête, teneinde inzicht te verwerven in de Amerikaanse investeringen hier te lande in 1966. Een uitvoerig uittreksel uit dit hoofdstuk is als artikel, geschreven door Stubenitsky zelf, verschenen in *ESB* van 3 september 1969. Met betrekking tot de door Stubenitsky gehanteerde methode van onderzoek en de daaruit verkregen resultaten kunnen enige opmerkingen worden gemaakt.

In de eerste plaats kan worden opgemerkt, dat de keuze van het jaar 1966 toevalligerwijs is bepaald door de periode waarin hij zijn dissertatie heeft geschreven. Zulk een momentopname zegt natuurlijk weinig over het belang van de Amerikaanse investeringen voor de Nederlandse economie. Om dit te bepalen, zou dit onderzoek periodiek moeten worden herhaald. Het is echter de vraag of dit wel mogelijk zou zijn, gezien de moeite die hij heeft gehad met het verzamelen van zijn gegevens.

Een tweede opmerking betreft de enquête als zodanig. Stubenitsky wijst er in de conclusie van bovengenoemd artikel op, dat een „response” van ongeveer 50% (zowel de volledig als de onvolledig ingevulde vragenlijsten) tamelijk bevredigend is, doch dat het onderzoek hierdoor niet alle Amerikaanse investeringen bestrijkt. Een bedrijfstak bijv. die bijna geheel medewerking weigerde, was de computer- en elektronische industrie. Bovendien is niet aangegeven (desnoods in de vorm van orden van grootte) welke ondernemingen uit de andere branches hun medewerking geheel of gedeeltelijk hebben geweigerd, zodat de representativiteit van bovenbedoelde 50% voor het totaal der Amerikaanse vestigingen in de verwerkende en aardolie-industrie moeilijk kan worden getoetst.

Een derde opmerking betreft de methode van bepaling van de waarde der investeringen in de verwerkende in-

Het tocht in Nederland

*Wij werkten in een mooi
en zeer onroerend goed.
Men gaf ons hier emplooi,
benevens elke maand
een redelijke poet.
Doch op het fraaie pand belust,
kwam er een kaper op de kust.*

*De top was niet erg zwaar.
We raakten in het slop.
Een heer uit Wassenaar
liep de familie af,
kocht alle stukken op.
Daarna al zesmaal doorverkocht,
staan we voortdurend op de tocht.*

*„Geen mens krijgt hier ontslag”,
zó stond het in de krant,
maar langzaam, dag na dag,
groeit de onzekerheid.
Schuiven we naar de rand?
We zien elkaar soms vragend aan.
Hoe lang houdt jij nog deze baan?*

.....
*Fusanten op uw hete kolen,
lap niet de code aan uw zolen!*

Jan Müller

dustrie, die Stubenitsky in zijn dissertatie uitvoerig en in zijn artikel in *ESB* van 3 september 1969 sterk bekort, beschrijft. De schrijver volgt een andere methode dan die van het U.S. Department of Commerce ten behoeve van de jaarlijkse overzichten in de *Survey of Current Business*. De twee methoden van berekening geven nogal verschillende resultaten te zien (zie tabel 6 van het *ESB*-artikel), zodat m.i. één van beide methoden (of misschien wel allebei) laboreren aan grote foutenmarges. Het is dan ook naar mijn mening minder juist om aan deze cijfers conclusies te verbinden als bijv. „het Amerikaanse aandeel vertegenwoordigt bijna 90% van de totale waarde van de betrokken investeringen, hetgeen een aardige indicatie geeft van de globale mate van beheersinvloed van Amerikaanse moederondernemingen. In de aardoliesector is de Amerikaanse beheersinvloed volledig, in de verwerkende industrie bedraagt zij ongeveer 75%”. En dat, let wel, op basis van een zeer partieel enquête-resultaat.

Dezelfde bezwaren kunnen naar voren worden gebracht bij zijn beschouwingen m.b.t. de omvang der werkzaamheden, omzet-, import- en exportcijfers enz. Zulks geldt temeer, waar hij deze gegevens in een volgend hoofdstuk wil gebruiken om de werkelijke bijdrage te bepalen van de Amerikaanse investeringen aan de ontwikkeling van de Nederlandse economie.

In concreto komt de methode van Stubenitsky hierop neer, dat hij werkt op basis van 91 volledig ingevulde vragenlijsten op een totaal van 211 ondernemingen in de verwerkende sector, wat hij een „perfectly representative

sample" (blz. 82) noemt, ondanks het feit dat bepaalde branches in het geheel niet hebben gereageerd. Het is dan ook niet geheel duidelijk, hoe hij van een volledig representatieve steekproef kan spreken. Hiertoe zou nodig zijn een samenstelling van de „sample" praktisch gelijk aan de werkelijke bedrijfstakstructuur, voor zover het Amerikaanse ondernemingen betreft, ook qua grootteklassen. Dat dit het geval zou zijn, blijkt echter nergens uit. Een opsomming van de ondernemingen in totaal en die welke op de enquête hebben gereageerd, geeft hij (begrijpelijk misschien) niet, zodat wij volledig in het duister tasten m.b.t. de representativiteit. Bij de bespreking van de werkgelegenheid, die Amerikaanse investeringen zouden creëren, maakt Stubenitsky een belangrijke opmerking die volledig in strijd is met zijn hiervoor gememoreerde stelling m.b.t. de „perfectly representative sample". Hij schrijft namelijk:

„...only about 50 percent of the companies in the corrected population of 215 returned questionnaires. One can use response rate and corrected sample employment figures to arrive at the measure of total industrial employment created by American direct investments in the Netherlands, but this is of course a very rough indication" (blz. 89, curs. van mij. B).

H. 4. The magnitude of American direct investment in the Netherlands

Hoofdstuk IV, het kerngedeelte van het boek, behandelt de grootte van de Amerikaanse investeringen in Nederland. Al in de inleiding wijst Stubenitsky op een tweetal verschijnselen. In de eerste plaats het feit, dat er een groot waarderingsprobleem bestaat, zodat sommige schrijvers van mening zijn, dat de werkelijke waarde van de Amerikaanse directe investeringen bijna het dubbele zou zijn van de waarden, die de *Survey of Current Business* vermeldt (zo wijst Hellmann erop, dat de waarde van de investeringen in de EEG in 1964 volgens de officiële cijfers \$ 5,4 mrd. bedroeg, doch dat de werkelijke waarde waarschijnlijk lag tussen \$ 8 en 9 mrd.; hier zit vermoedelijk een groot stuk stille reserves in). In de tweede plaats wijst hij op de omstandigheid, dat de Amerikaanse investeringen sterk in bepaalde bedrijfstakken zijn geconcentreerd (chemie, elektronica, transport) en vrijwel niet voorkomen in andere (staal, katoen en textiel).

Stubenitsky betreft in zijn analyse uitsluitend de verwerkende en de aardolie-industrie, die hier te lande tezamen — volgens zijn analyse — ongeveer 75% van de totale Amerikaanse investeringen uitmaken. Hij schat de investeringen voor 1966 in de aardoliesector op \$ 309 mln., tegen \$ 267 mln. volgens de *Survey of Current Business*. Het verschil zou hij geheel of gedeeltelijk willen verklaren uit het feit, dat een der oliemaatschappijen in de cijfers de investeringen in een chemische fabriek verwerkte.

Voor de verwerkende sector zijn de cijfers \$ 434 mln. resp. \$ 372 mln. In tabel 32 (blz. 84), betrekking hebbend op de bruto investeringen in vaste activa, zowel van Amerikaanse ondernemingen in Nederland als de „overeenkomstige" cijfers van de totale Nederlandse investeringen in vaste activa, zet hij enkele reeksen naast elkaar, betrekking hebbend op de Amerikaanse investeringen in Nederland in de verwerkende en aardolie-industrie en de totale Nederlandse investeringen in vaste activa in bedrijfstakken waarin zich ultimo 1966 tenminste één Amerikaanse vestiging bevond. Van verschillende grootheden bepaalt hij onderling de percentages. Dit is m.i. een vrij zinloze bezigheid. Eerder heb ik in dit tijdschrift (*ESB* van 1 mei

1968) getracht aan te tonen, dat Amerikaanse investeringen in Nederland en cijfers inzake de totale Nederlandse investeringen in vaste activa door bedrijven wegens definitieverschillen niet met elkaar in relatie mogen worden gebracht. Weliswaar heeft Stubenitsky in *ESB* van 21 augustus 1968 deze stelling aangevochten, maar hij heeft mij niet kunnen overtuigen, hetgeen blijkt uit mijn artikel in *ESB* van 28 augustus daaropvolgend.

Zijn confrontatie (in tabel 32, blz. 84) van de „investments by American controlled companies in the Netherlands" met „total Dutch investments in selected industries where U.S. has at least one subsidiary by the end of 1966" geeft een percentage, waarvan alleen al de grilligheid van jaar tot jaar aangeeft, dat men er zeer weinig aan heeft (1957-6,65; 1958-11,43; 1959-13,13; 1960-7,30; 1961-6,03; 1962-9,12; 1963-11,68; 1964-12,57; 1965-10,52; 1966-16,59; 1967-22,63). Aan deze cijfers kent Stubenitsky toch wel een zekere waarde toe als hij betoogt, dat „... expenditures on fixed assets by U.S. controlled companies in the Netherlands represent a sizeable percentage of total Dutch investments in those industries. This share seems to be growing — from 6.65 percent in 1957 to 22.63 percent in 1967 — and reflects the magnitude of American direct investments in the Netherlands" (blz. 88). Het bezwaar, dat tegen zulk een uitspraak kan worden ingebracht is het min of meer ongenueanceerde karakter ervan. Het is een prachtig aanknopingspunt voor diegenen die tegen buitenlandse investeringen fulmineren om er hun kritiek aan op te hangen. Vooral de stijging van 1965 tot 1967 zal het dan goed doen, maar — nogmaals — deze vergelijking zegt niets als er geen kwalitatieve achtergrond wordt gegeven.

Ook de berekening van de geschapen werkgelegenheid is m.i. een slag in de lucht (1966 ongeveer 40.000 personen, waarvan 38.000 nieuwe arbeidsplaatsen gecreëerd zouden zijn tussen 1950 en 1966). Stubenitsky werkt hier namelijk weer met de formule (totale steekproef: aantal ondernemingen, dat de vragenlijsten beantwoordde) \times aantal werknemers in laatstgenoemde ondernemingen.

In het vervolg van zijn betoog wijdt Stubenitsky uitvoerige beschouwingen aan de „industrial concentration" en „scale of operations" op basis van bovengenoemd wankel en aanvechtbaar materiaal. Zijn kwalitatieve conclusie, dat de Amerikaanse vestigingen vnl. te vinden zijn in de qua werkgelegenheid grotere bedrijfsgroepen is vermoedelijk wel juist, maar voor de kwantitatieve beschouwingen zou ik, gezien mijn bezwaren tegen de analyse van Stubenitsky, niet willen instaan. Dezelfde gebreken tonen de analyses van de produktie-, import- en exportcijfers en zijn beschouwingen over de richting van de export.

H. 5. Netherlands direct investments in the United States

Dit hoofdstuk behandelt diepgaand de Nederlandse directe investeringen in de Verenigde Staten. Stubenitsky motiveert dit met de opmerking, waarmee hij het hoofdstuk begint: „International investment is a two-way street" (blz. 117). Naar mijn mening valt dit hoofdstuk wel enigszins buiten het kader van de studie; anderzijds acht ik dit het meest interessante hoofdstuk uit het beschrijvende gedeelte van het boek; hier geen speculatieve beschouwingen op grond van aanvechtbaar cijfermateriaal, maar een heldere en duidelijke uiteenzetting van onze investeringspositie in internationaal verband, toegespitst op die in de Verenigde Staten. Het ware te wensen, dat Stubenitsky dit hoofd-

stuk nader zou uitwerken en als afzonderlijke studie zou publiceren.

H. 6. The characteristics of direct investment

Hoofdstuk VI geeft een aantal kenmerken van directe investeringen. Stubenitsky gaat na, in hoeverre deze van toepassing zijn op de Amerikaanse investeringen in Nederland. De volgende kenmerken kunnen worden onderscheiden:

a. „Foreign direct investments are characterized by high degrees of control of their equity capital by the parent company” (blz. 144). Uit gegevens zou blijken, dat ongeveer 60% van de ondernemingen geheel door Amerikaanse moedermaatschappijen zou worden gecontroleerd. Ook zou in deze ondernemingen 60% van het aantal werknemers in het totale aantal vestigingen (dochtermaatschappijen en deelnemingen-samenwerkingen) werken. M.b.t. het geïnvesteerde kapitaal wordt opgemerkt, dat 90% hiervan in de categorie meerderheidsbelangen ligt (meer dan 50% Amerikaans kapitaal in het totale kapitaal).

b. „Capital flows connected with direct investments are mainly used to obtain (or to maintain) control over the foreign enterprise. Expansions are financed to a large degree with locally raised funds, reinvested earnings, or depreciation and depletion allowances” (blz. 145).

c. „Positive direct investments will exhibit more efficient production functions than those of domestic enterprises. Through time the whole industry in which the direct investment took place may be operating more efficiently” (blz. 146). Met betrekking tot de kapitaalstroom (ad b) en de invloed op de produktie (ad c) heeft Stubenitsky geen bewijzen; hij huldigt slechts de mening, dat als gevolg van de Amerikaanse investeringen de Nederlandse industrie en hiervan in het bijzonder de toeleveringssector meer efficiënt is gaan werken.

d. (1) „Companies engaging in direct investments abroad not only tend to be large in their industry, but also large relative to the whole manufacturing sector”. (2) „Their foreign direct investments also tend to be large not so much in relation to the parent but also relative to the foreign economy where they are established” (blz. 146). Zijn indruk is, dat Amerikaanse vestigingen hier te lande — gemeten aan het aantal werknemers — gemiddeld van grotere omvang zijn dan de Nederlandse industrie-vestigingen in de diverse bedrijfstakken.

e. „Multinational companies, especially those undertaking positive direct investments, engage in extensive research and development efforts. Those R & D programs will be concentrated in the home country of the investing company” (blz. 147). De weinige gevallen, waarin deze activiteiten in Amerikaanse vestigingen in Nederland van belang zijn, hebben voornamelijk betrekking op vestigingen van niet zo grote Amerikaanse moedermaatschappijen. Zijn deze wel van grote omvang, dan vindt het speur- en ontwikkelingswerk voor het allergrootste deel in de Verenigde Staten zelf plaats.

f. „Direct investments will result in higher degrees of industrial concentration and change the nature of competition into oligopolistic or monopolistic directions” (blz. 147). Of ten gevolge van de vestiging van Amerikaanse bedrijven hier te lande de concurrentie is verminderd, is — naar Stubenitsky terecht stelt — moeilijk na te gaan. Als de concurrentie al is afgenomen, is dit van

te verwaarlozen betekenis. Wel wijst hij erop, dat import en export van Amerikaanse vestigingen meer zijn gericht op de moedermaatschappijen of andere vestigingen van deze maatschappijen buiten Nederland.

Slotopmerkingen

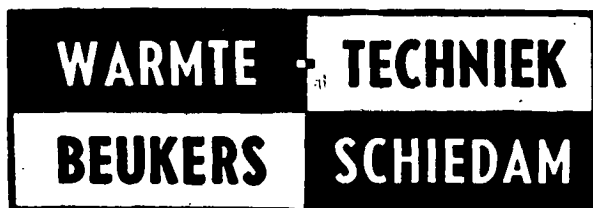
De studie van Stubenitsky is rijk aan informatie over allerlei aspecten van de buitenlandse investeringen in het algemeen en de Amerikaanse investeringen in Nederland in het bijzonder. Veel moest in deze bespreking buiten beschouwing blijven, aangezien het niet in de bedoeling lag om een samenvatting zonder meer van de dissertatie te geven. Deze leent zich daartoe ook minder.

Over het algemeen kan worden gesteld, dat Stubenitsky beter is in zijn macro-analyses van de buitenlandse investeringen dan in de micro-analyses m.b.t. de invloed van de Amerikaanse investeringen in Nederland op de verschillende economische grootheden. In het voorafgaande is hier al uitvoerig op gewezen.

De studie geeft een momentopname doch zegt weinig of niets over de ontwikkeling van de Amerikaanse investeringen. Men heeft hoogstens enig inzicht in de situatie per ultimo. 1966. Bovendien is het de vraag of dit alles wel geheel consistent is.

Wel leidt deze studie tot de conclusie, dat — wil men meer inzicht verkrijgen in de voortdurende betekenis van buitenlandse (niet alleen Amerikaanse) investeringen — het wenselijk zou zijn om de hier te lande werkzame buitenlandse ondernemingen regelmatig te enquêteren. Hiertoe zou echter een speciale enquête noodzakelijk zijn, daar het niet mogelijk is om op basis van bestaande CBS-statistieken (Algemene Industrie-statistiek, investerings-enquête enz.) de nodige gegevens te verkrijgen. Hiertegen verzet zich (terecht) de geheimhoudingsplicht van het CBS, terwijl — zelfs al zou deze plicht niet bestaan — de hiervoor genoemde bronnen toch wellicht niet alle relevante gegevens zouden kunnen verschaffen. Een speciale enquête zou echter naar mijn mening een inbreuk zijn op het non-discriminatiebeginsel en zou het vestigingsklimaat hier te lande zeker niet ten goede komen. Vooral hierdoor is het probleem dan ook niet of nauwelijks op te lossen.

Dr. F. W. Botzen



(I.M.)

Amerikaanse directe investeringen in West-Europa

Een beschouwing in vogelvlucht

De dissertatie van Frank Stubenitsky *American direct investment in the Netherlands industry* vormt in meerdere opzichten een goede aanleiding om daaraan in de kolommen van *ESB* uitgebreide aandacht te besteden. Eén zo'n aanleiding is, dat thans ook voor Nederland, t.a.v. de Amerikaanse directe investeringen, een uitgebreide case-study voorhanden is. Een andere aanleiding is, dat men uit berichten in een aantal Nederlandse dag- en weekbladen de indruk zou kunnen krijgen, alsof Stubenitsky met zijn dissertatie wereldschokkende feiten zou hebben blootgelegd. Stubenitsky's dissertatie vormt hooguit een welkome aanvulling op de reeds bestaande, omvangrijke hoeveelheid literatuur over de Amerikaanse directe investeringen in een aantal landen van West-Europa.

De betekenis van de Amerikaanse directe investeringen

Over de betekenis van de Amerikaanse directe investeringen zijn in de loop der tijd uiteenlopende meningen verkondigd. Uit de vele publikaties die op min of meer systematische én verifieerbare wijze daarop in gaan, hebben wij, in het kader van deze bijdrage, onze keuze laten vallen op de in 1966 verschenen studie van R. Hellmann: *Amerika auf dem Europamarkt*¹. Achtereenvolgens zullen wij de door Hellmann aangevoerde overwegingen de revue doen passeren, en voor zover nodig van kanttekeningen voorzien:

1. *De vrees voor een te grote Amerikaanse invloed in bepaalde bedrijfstakken.* Hellmann constateert o.a., dat met name de aardolie-, de automobiel-, de elektronische, de chemische en de rubberindustrie in West-Europa een grote Amerikaanse beïnvloeding hebben ondergaan.

2. *De inpassing in de bestaande Westeuropese maatschappelijke orde.* O.a. worden behandeld: de aanpassing van het economisch gedrag; de afwijkende ondernemingsdoelinden; andere wijzen van ondernemingsleiding; het sociale-ondernemingsbeleid; en mogelijk realiseerbare voorstellen ter vergemakkelijking van de aanpassing van Amerikaanse bedrijven aan het in West-Europa gebruikelijke ondernemingsbeleid.

3. *De invloed van Amerikaanse bedrijven op de Westeuropese economische politiek.* Gewezen wordt op het feit, dat veel beslissingen in de afgelopen tijd genomen werden door de moederondernemingen in de Verenigde Staten zélf. De laatste tijd schijnt echter een aantal Amerikaanse concerns de Westeuropese dochterondernemingen een grotere mate van autonomie te hebben toegestaan. Verder wordt geattendeerd op mogelijke conflictsituaties tussen enerzijds de doelinden van de economische politiek in het land van vestiging en anderzijds die van de Amerikaanse moederonderneming of in ruimer verband de Amerikaanse

economische politiek. Daarnaast wordt gewezen op een aantal alternatieve gedragsmogelijkheden voor Amerikaanse dochterondernemingen in geval van in West-Europa aanwezige crises- en conjunctuurperikelen. Tot slot wordt behandeld in hoeverre het investeringsbeleid verenigbaar is met het in het land van vestiging voorgestane nationale investeringsbeleid.

4. *De vrees dat West-Europa in technologisch opzicht afhankelijk wordt van de Verenigde Staten.* Met name is aan kritiek onderhevig de wijze waarop de technische „know how” door Amerikaanse bedrijven wordt overgedragen². Vooral Frankrijk, onder leiding van de toenmalige president De Gaulle, heeft zich heftig verzet tegen de toenemende Amerikaanse invloed op een aantal technologisch-geavanceerde bedrijfstakken³. Eveneens wordt aangestipt, dat de keuze van de wijze waarop technische „know how” kan worden overgedragen overwegend bepaald wordt door de Amerikaanse moederondernemingen. Een ander bezwaar geldt het feit, dat de meer essentiële gedeelten van de research- en ontwikkelingswerkzaamheden, gericht op produkt- en produktieprocesontwikkeling, in belangrijke mate geconcentreerd zijn in de Verenigde Staten, terwijl de Amerikaanse research- en ontwikkeling in West-Europa zich hoofdzakelijk zou beperken tot produkt- en produktieprocesaangepassing⁴.

5. *De grotere ondernemingsomvang van Amerikaanse ondernemingen en de mogelijke invloed daarvan op de concurrentie.* Hellmann stelt zich op dit punt nuchter op: „Die Grösse der amerikanischen Konzerne hat zu einer Flut von Vergleichen gereizt, die mehr auf Effekt, denn auf Vergleichbarkeit bedacht waren...”⁵. Een ander aspect dat hij behandelt betreft het percentage van de

¹ R. Hellmann: „Amerika auf dem Europamarkt; US-Direktinvestitionen im Gemeinsamen Markt”, *Schriftenreihe zum Handbuch für Europäische Wirtschaft*, Band 33, Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 1966.

² Voor een korte samenvatting van de verschillende wijzen waarop technische kennis in internationaal verband kan worden overgedragen en de moeilijkheden die hiermee gepaard gaan, zouden we willen verwijzen naar een recente publikatie van J. Baranson: *Technology transfer through the international firm*, in „The American Economic Review”, *Papers and Proceedings of the 82nd Annual Meeting of the American Economic Association*, mei 1970, blz. 435-440.

³ Voor een meer gedetailleerde beschrijving zij verwezen naar de studie van A. W. Johnstone: „U.S. direct investment in France: An investigation of the French charges”, *M.I.T. Press*, Cambridge 1965.

1.000 grootste Amerikaanse ondernemingen, dat thans in West-Europa over produktievestigingen beschikt. Dit percentage ligt thans tussen de 75 en 90. Vooral de laatste paar jaar is er een sterke stijging waar te nemen. Daarnaast wordt in het kort gewezen op de mogelijke invloed van de ondernemingsomvang van Amerikaanse concerns op de Westeuropese concurrentie, het ondernemingsbeleid, de financiering, en de research- en ontwikkeling. Niet uitgesloten behoeft te worden geacht, dat de Amerikaanse directe investeringen een concentratiebevorderende werking uitoefenen op bestaande Westeuropese ondernemingen, alhoewel intra-nationale fusies nog steeds eerder uitzondering dan regel vormen. Tot slot wordt gewezen op het ontbreken van een supra-nationale industriepolitiek in Westeuropees verband. In het bijzonder de Europese Commissie moet het daarbij nogal zwaar ontgelden, vanwege het ontbreken van een consistent concentratiebeleid.

6. *De invloed van de wisselkoerspariteiten en het overnemen van bestaande ondernemingen door Amerikaanse ondernemingen.* Gewezen wordt op de omstandigheid, dat de Amerikaanse dollar wel wordt aangemerkt als zijnde overgewaardeerd, hetgeen als gevolg heeft dat de navolgende mening ingang heeft gevonden: „... die Amerikaner kauften deswegen in Europa Unternehmen zu billig...”⁶. Dit is de ene kant van de medaille. Een sanctionering van deze situatie d.m.v. een „officiële” devaluatie van de dollar zou echter tot gevolg kunnen hebben, dat veel landen in West-Europa voor een aantal produkten hun concurrentiepositie t.o.v. de Verenigde Staten zouden zien verzwakken. Deze nadelige positie zou, aldus Hellmann, nog verder verslechterd kunnen worden door de uiteindelijke consequenties van de gemaakte afspraken ingevolge de Kennedy-ronde en — voor de EEG — door de verlaging van het gemeenschappelijk buitentarief. Met name voor agrarische produkten heeft de EEG t.o.v. de Verenigde Staten reeds een invoeroverschot. Terecht concludeert Hellmann dat de relatieve prijsverhoudingen tussen de EEG en de Verenigde Staten te gedifferentieerd zijn om zo maar zonder meer het middel van de wisselkoersverandering te hanteren, zelfs wanneer dat in politiek opzicht verdedigbaar zou zijn. Wel constateert Hellmann dat veel Westeuropese ondernemingen ondergewaardeerd zijn, hetgeen hij adstrueert aan de hand van de ontwikkeling van de beurswaarde van de aandelenkoersen. Daarnaast zouden tal van middelgrote Westeuropese ondernemingen, o.a. door de loonkostenstijgingen en het wegvallen van voorheen beschermende douanetarieven, niet meer in staat zijn geweest om de noodzakelijke investeringen te verrichten, zodat zij aansluiting moesten zoeken bij een in financieel opzicht sterkere partner. Vaak waren dat Amerikaanse ondernemingen die eerder geneigd waren reeds bestaande bedrijven over te nemen dan ze zelf op te richten. De relatief lage aandelenkoersen zouden deze tendens begunstigd hebben.

7. *Het feit dat de Amerikaanse directe investeringen in West-Europa in belangrijke mate gefinancierd worden met behulp van Westeuropees kapitaal.* Waarneembaar is, dat er zich vanaf het jaar 1963 een wijziging heeft voorgedaan in de wijze waarop de Amerikaanse directe investeringen gefinancierd worden. Met name de post „buiten de Verenigde Staten aangetrokken kapitaal” heeft een belangrijke stijging te zien gegeven. Een en ander hangt mede samen met de restrictieve maatregelen die toendertijd in de

Verenigde Staten werden genomen met het oog op de aanhoudende tekorten op de Amerikaanse kapitaalbalans, welk tekort weer van invloed was op het uiteindelijke betalingsbalanstekort. Het verwijt werd dan ook wel geuit, dat bijv. de EEG door het verschaffen van korte-termijnkredieten voor Amerikaanse investeringsdoeleinden de Amerikaanse betalingsbalanstekorten mee hielp financieren. Dit verwijt nu had een overwegend politieke achtergrond. Hellmann zelf is er niet van ondersteboven; hij geeft een kort exposé van de verschillende mogelijkheden van financiering, met daarnaast de financiële consequenties voor zowel het kapitaalinvloerende als het -uitvoerend land.

8. *Het feit dat de Amerikaanse directe investeringen in West-Europa gedurende lange tijd door belastingtechnische factoren begunstigd werden.* Zowel de belastingwetgeving in de afzonderlijke Westeuropese landen als die in de Verenigde Staten hebben ertoe bijgedragen dat de Amerikaanse directe investeringen begunstigd werden. Deze situatie duurde tot ongeveer 1963. Vanaf dat jaar zijn de belastingvoordelen voor Amerikaanse ondernemingen, mede door het in werking treden van de Revenue Act, aanzienlijk verminderd. De door de Amerikaanse wetgeving mogelijk gemaakte belastingvoordelen hadden vnl. als gevolg dat de in West-Europa ingehouden winsten nagenoeg belastingvrij konden worden geherinvesteerd. Daarnaast verstrekte een aantal Westeuropese landen belastingfaciliteiten. De verschillen zelf die er bestonden tussen de afzonderlijke landen op het gebied van de belastingwetgeving zijn van invloed geweest op de keuze van de vestigingsplaats. In het kader van de belastingharmonisatie zal deze factor — zeker in EEG-verband — nog verder aan waarde inboeten.

9. *Het feit dat de Amerikaanse directe investeringen in West-Europa door vestigingsplaatsfaciliteiten begunstigd werden.* Uit overwegingen van ruimtelijke ordening en regionaal-economische industriepolitiek stelde een aantal landen voor nieuwe vestigingen bepaalde faciliteiten in het vooruitzicht. In het bijzonder Frankrijk, Italië, België en Luxemburg kenmerkten zich door speciale, op buitenlandse investeringen afgestemde faciliteiten ter stimulering van de regionaal-economische ontwikkeling. Daarnaast betoonden veel gemeenten zich actief bij het aantrekken van nieuwe vestigingen. Hellmann constateert, dat meerdere Amerikaanse ondernemingen gebruik gemaakt hebben van deze faciliteiten, voor zover deze niet overtroffen werden door grotere vestigingsplaatsnaden. Aangezien het

⁴ Wij zouden hier willen volstaan met te verwijzen naar de studie van C. Freeman en A. Young: „The research and development effort in Western Europe, North America and the Soviet Union”, OECD, Parijs 1965; de OECD-sectorstudies: *Scientific Instruments, Electronic Components, Electronic Computers, Plastics, Pharmaceuticals, en Non-Ferrous-Metals*. Aan deze serie van publikaties gewijd aan „the gaps in technology between member countries” werd onlangs toegevoegd: „Gaps in Technology; Analytical Report. Comparisons between member countries in Education, Research & Development, Technological Innovation, International Economic Exchanges”, OECD, Parijs 1970.

⁵ R. Hellmann, op. cit., blz. 107.

⁶ Op. cit., blz. 127.

Boekwaarde a) van de Amerikaanse directe investeringen in het buitenland, in \$ mln., aan het einde van het jaar, gedurende de periode 1950-1966.

	1950	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966 b)
België-Luxemburg	69	192	208	211	231	262	286	356	455	596	745
Frankrijk	217	464	546	640	741	860	1.030	1.240	1.446	1.609	1.758
West-Duitsland	204	581	666	796	1.006	1.182	1.476	1.780	2.082	1.431	3.077
Italië	63	252	280	315	384	491	554	668	850	982	1.148
Nederland	84	191	207	245	283	309	376	446	593	686	858
EËG totaal:	637	1.680	1.908	2.208	2.644	3.104	3.722	4.490	5.426	6.304	7.587
Groot-Brittannië	847	1.974	2.147	2.477	3.234	3.554	3.824	4.172	4.547	5.123	5.652
Zwitserland	25	69	82	164	260	388	553	672	948	1.120	1.210
Denemarken	32	42	49	48	67	95	116	133	166	200	226
Noorwegen	24	51	53	62	83	94	108	123	129	152	167
Zweden	58	109	107	125	116	141	174	221	260	315	369
Spanje	31	44	48	53	59	76	90	155	196	275	407
Overige Europese landen	79	179	181	187	226	291	344	374	438	495	583
Europa totaal	1.733	4.151	4.573	5.324	6.681	7.742	8.930	10.340	12.109	13.985	16.200
Canada	3.579	8.769	9.470	10.310	11.198	11.602	12.133	13.044	13.796	15.223	16.840
Latijns-Amerika	4.445	7.434	7.751	8.120	8.387	8.236	8.424	8.662	8.894	9.391	9.854
Afrika	287	664	746	833	925	1.064	1.271	1.426	1.685	1.918	2.078
Azië	1.001	2.019	2.178	2.237	2.291	2.477	2.500	2.793	3.112	3.569	3.891
Rest van de wereld	943	2.357	2.669	3.003	3.296	3.546	3.968	4.422	4.790	5.242	5.699
Wereld totaal	11.788	25.394	27.387	29.827	32.778	34.667	37.226	40.686	44.386	49.328	54.562

a) Onder boekwaarde wordt verstaan de Amerikaanse netto kapitaaluitvoer voor buitenlandse investeringen vermeerderd met de in het buitenland behaalde, ingehouden en geheerinvesteerde winsten (zonder de in het buitenland verrichte directe investeringen die met buitenlands kapitaal gefinancierd zijn).

b) Voorlopige cijfers.

Bron: *Survey of Current Business*, augustus 1960-1964 en september 1965-1967, U.S. Department of Commerce, Washington.

merendeel van de Amerikaanse directe investeringen tot op heden heeft plaatsgevonden binnen de aardolie- en de verwerkende industrie, is men er, althans in EEG-verband, lang niet altijd in geslaagd deze te doen verplaatsen naar de minder geagglomerende industrieën. Dit werd nog in de hand gewerkt door het ontbreken van een tussen de verschillende landen gecoördineerd regionaal vestigingsbeleid.

Een aantal kerngegevens

Bovenstaande, enigszins lang uitgevallen opsomming moge al wel duidelijk gemaakt hebben, dat de bezwaren die er aan te voeren zijn tegen de Amerikaanse directe investeringen zeker niet dateren van vandaag of gisteren. Integendeel. In zekere zin zou men zelfs kunnen stellen dat de rollen thans omgedraaid zijn. Zo merkte Alexander Hamilton reeds in 1791 — en dit n.a.v. de buitenlandse investeringen in Amerika — op: „Rather than be judged a rival, it ought to be considered an auxiliary all the more precious because it alone permits an increased amount of productive labour and useful enterprise to be set to work”⁷. Sinds die datum is er veel veranderd.

De eerste Amerikaanse directe investeringen in West-Europa vonden plaats aan het einde van de vorige eeuw, met de vestiging van dochterondernemingen door o.a. General Electric, Standard Oil en National Cash Register. Na de eerste wereldoorlog breidden de Amerikaanse directe investeringen zich verder uit. Met het uitbreken van de economische crisis in 1929 werd deze ontwikkeling abrupt afgebroken. Pas weer in 1950 zou de omvang van de Amerikaanse directe investeringen in West-Europa ongeveer dezelfde hoogte bereiken als die in 1929⁸. Met het ter beschikking komen van de in het kader van de Marshallhulp verstrekte fondsen ving een nieuw tijdperk aan voor de Amerikaanse directe investeringen. Uit de hierboven opgenomen tabel valt af te leiden in welke mate de boekwaarde van de Amerikaanse directe investeringen in het buitenland gedurende de periode 1950-1966 gestegen is.

Wanneer we ons bepalen tot de Europese Economische Gemeenschap, dan zien we dat er gedurende de periode 1950-1958 een verdrievoudiging heeft plaatsgevonden van de boekwaarde van de Amerikaanse directe investerin-

gen. De toentertijd in werking getreden Gemeenschap bleek in de daaropvolgende jaren aanhoudende aantrekkingskracht te blijven uitoefenen op Amerikaanse investeerders. Tijdens de periode 1958-1965 verdrievoudigde de boekwaarde namelijk wederom. Wanneer men deze cijfers vervolgens vergelijkt met die voor totaal Europa, dan kan men constateren dat het procentuele aandeel van de EEG daarin gestegen is van 36,8% in 1950 naar 46,8% in 1966. Opmerkenswaard daarbij is dat voor Groot-Brittannië geconstateerd kan worden dat de overeenkomstige cijfers voor dat land juist een dalend verloop te zien geven, nl. van 48,9% in 1950 naar 34,9% in 1966.

Voor dit tegengestelde verloop zijn verschillende factoren aangevoerd. Eén daarvan is een voornamelijk psychologische, die hierop neerkomt dat Amerikaanse investeerders tijdens de eerste naoorlogse jaren overwegend Groot-Brittannië kozen als Europese vestigingsplaats voor hun dochterondernemingen. Zo bestond er voor het verrichten van investeringen in Italië, gezien de omvang van de Communistische Partij aldaar, een zekere mate van terughoudendheid. In West-Duitsland werden daarentegen op grond van het bezettingsrecht tot aan het jaar 1950 buitenlandse investeringen formeel niet toegestaan.

De totstandkoming van de Europese Economische Gemeenschap en vervolgens het in 1963 mislukken van de toetredingsonderhandelingen met Groot-Brittannië vormden voor veel middelgrote Amerikaanse ondernemingen een nieuwe stimulans om binnen de EEG produktievestigingen op te richten. Een en ander had tot gevolg dat de EEG, voor wat betreft de boekwaarde van de Amerikaanse directe investeringen, aan het einde van 1962 ongeveer gelijk kwam te liggen met Groot-Brittannië, en het vanaf 1963 ging overtreffen.

Een ander frappant gegeven dat valt af te leiden uit de tabel is, dat in de loop der tijd het relatieve aandeel van

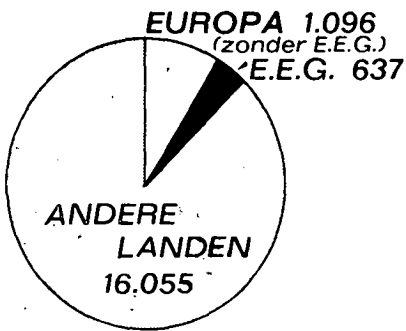
⁷ Citaat aangehaald door C. Layton in diens publikatie „Trans-Atlantic Investments”, *The Atlantic Institute, Boulogne-sur-Seine 1966*, blz. 11.

⁸ Zie R. F. Mikesell, „U.S. private and government investment abroad”, *University of Oregon Books, Eugene 1962*, blz. 55 e.v.

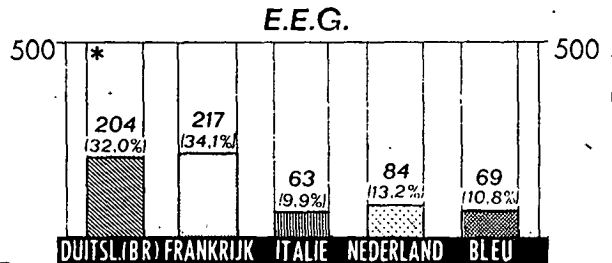
BOEKWAARDE VAN DE DIRECTE AMERIKAANSE INVESTERINGEN IN HET BUITENLAND

(in miljoen dollar)

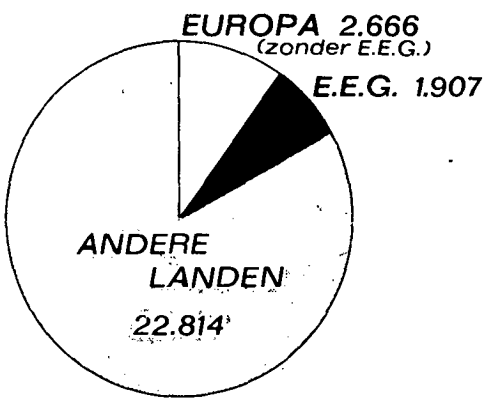
DE WERELD 17.788



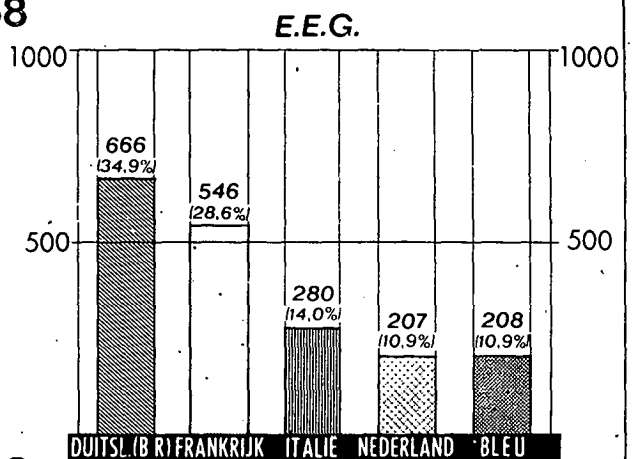
1950



DE WERELD 27.387

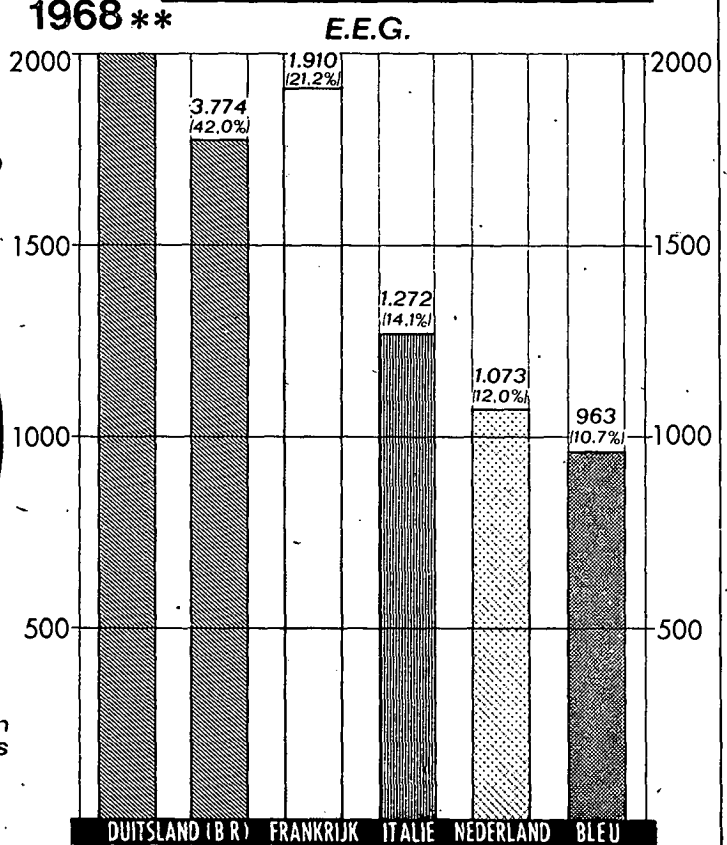
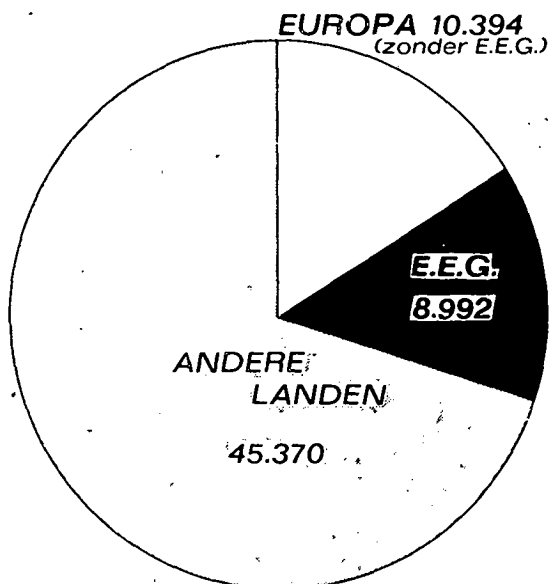


1958



1968 **

DE WERELD 64.755



* Voor de afzonderlijke EEG-landen hebben de tussen haakjes vermelde percentages betrekking op hun aandeel in de totale Amerikaanse investeringen in de EEG

** Voorlopige cijfers

Bron: Survey of Current Business

Frankrijk aanzienlijk gedaald is t.o.v. de andere EEG-landen.

Enige recente EEG-gegevens

Onlangs hebben de Europese Gemeenschappen een samenvattend overzicht gepubliceerd over de Amerikaanse investeringen in de EEG (reeks *Europese Documentatie 1970*). De in dat overzicht opgenomen diagrammen staan afgedrukt op blz. 949. Niettegenstaande het feit dat bij de diagrammen t.a.v. de gegevens voor 1950 een kapitale „slip of the pen” is gemaakt⁹, bevat genoemd overzicht een aantal behartigenswaardige opmerkingen.

Eén daarvan is de raming van het bedrijfstakgewijze aandeel van Amerikaanse dochterondernemingen in de EEG-productie. Voor de automobiellindustrie zou dit aandeel 29% bedragen, voor carbonzwart 55-60%, voor titaandioxyde 35-40% en 15% voor synthetische rubber. Met name de elektronische industrie zou een aanzienlijk aandeel van Amerikaanse dochterondernemingen te zien geven, variërend al naar gelang het karakter van het produkt:

- consumptiegoederen: 10-15%;
- elektronische componenten:
 - passieve componenten: 5-8%;
 - „groot publiek” en industriële buizen: 6-10%;
- professionele halfgeleiders: 50%;
- geïntegreerde schakelingen: 95%;
- elektronische rekenmachines: 80%.

Eveneens wordt geconstateerd, dat er een verschuiving is waar te nemen in het Amerikaanse investeringspatroon. Richtten de Amerikaanse ondernemingen voorheen bij voorkeur hun investeringen op die bedrijfstakken waarin hun land uit bijv. een oogpunt van technologie een voorsprong had, thans kan gesproken worden van een toenemende mate van diversificatie. Genoemd worden bijv. de voedingsmiddelen-, de textiel- en confectie-, en de glasindustrie. Een zelfde tendens is waarneembaar bij de dienstverlenende sector (reclame, leasing, verzekeringen, bankwezen e.d.).

Het belangrijkste gedeelte van het overzicht wordt o.i. gevormd door paragraaf 3. Mede omdat het uitmunt door zijn korte en kernachtige benadering, zullen wij het hieronder in extenso laten volgen. Het is getiteld: „Een les voor Europa”.

„Het succes van de Amerikaanse ondernemingen in Europa wordt door talrijke factoren bepaald. Het is hier niet mogelijk een volledig overzicht te geven.

In de eerste plaats is er de omvang van die ondernemingen met zijn structurele consequenties. Onder de vijfhonderd grootste industriële ondernemingen van de wereld kwamen in 1967 driehonderd Amerikaanse bedrijven voor. In 1968 nam de eerste Europese onderneming, de Royal Dutch-Shellgroep, gerekend naar de omzet de vierde plaats in op de wereldranglijst; de grootste onderneming van de Gemeenschappelijke Markt, Volkswagen, — omzet achtmaal kleiner dan die van General Motors — kwam op de 27ste en Philips, tweede in de Gemeenschappelijke Markt, op de 32ste plaats; het belangrijkste Italiaanse concern, Montedison — 80 percent van de Italiaanse markt, doch slechts 15 percent van de chemische produktie in de Gemeenschap — bezette de 41ste plaats.

De verschillen in rentabiliteit zijn vaak niet minder duidelijk. Een vergelijking op dit terrein valt ook in het voordeel uit van zeer gespecialiseerde Amerikaanse ondernemingen, die naar Amerikaanse maatstaven een betrekkelijk bescheiden omvang hebben; hun omzet overtreft veelal die van de grote Europese concerns, die gedwongen zijn tot een sterkere veelzijdigheid.

Wat de research betreft, is berekend, dat de Amerikaanse industrie daaraan ongeveer zes percent van de toegevoegde waarde besteedt, tegen twee percent in Europa.

Ten slotte wordt in de meest recente literatuur de nadruk gelegd op het management van de Amerikaanse ondernemingen. Uit een oogpunt van beheer lijken zij zowel beter georganiseerd als technisch beter uitgerust.

De totstandkoming van de Gemeenschappelijke Markt en de opheffing van de douanebarrières tussen de lid-staten zijn krachtige stimulators geweest voor de economische vooruitgang en de ontwikkeling van de in Europa gevestigde ondernemingen, zowel Europese als Amerikaanse. Deze laatste zagen zich verzekerd van een ruime markt in een periode (1958-1960) waarin voor de EEG rekening gehouden werd met een economische groei van vijf percent tegenover drie voor de Verenigde Staten en de landen van de Europese Vrijhandelsassociatie.

Door de neiging van de Europeanen om het Amerikaanse ontwikkelings- en consumptiemodel zonder meer over te nemen, werd deze „zuigkracht” vergroot en de ongelijkheid van de middelen tot industriële ontwikkeling nog duidelijker aan het licht gebracht.

Gedurende de periode van 1963 tot 1965 waren de Amerikaanse investeringen in de Gemeenschap bijna driemaal zo groot als de trans-nationale investeringen binnen de EEG. Belangrijke overeenkomsten, zoals die welke tussen Agfa en Gevaert of Fiat en Citroën tot stand zijn gekomen, kunnen het voortduren van deze tendens niet verhinderen.

De Amerikaanse ondernemingen hebben hun comparatieve voordelen des te beter kunnen benutten, omdat de over het algemeen kleinere Europese ondernemingen geen toegang hadden tot een werkelijk internationale kapitaalmarkt. Andere factoren die zich meestal tegen een aanzienlijke schaalvergroting verzetten, zijn: de monetaire en fiscale grenzen, het ontbreken van een Europees statuut voor vennootschappen, de versnippering van research en opdrachten in de overheidssector, enz.

Gebleken is, dat nationale maatregelen weinig effect sorteren in verband met dergelijke ontwikkelingen. Weliswaar zijn van overheidswege, vooral in Frankrijk, soms pogingen gedaan om de opmars van de Amerikaanse investeringen te stuiten. Maar de investeerders beperken zich dan tot het over de grens trekken, zoals het voorbeeld van Ford heeft geleerd. De door hen uitgekeerde lonen komen niet ten goede aan de staat die zich verzet, terwijl de markt van dat land toch door de produkten van de betrokken investeerders wordt overstromd.

De gedane pogingen om tot een nationale herstructurering te komen, blijken eveneens onvoldoende resultaat te hebben, tenzij men ze als een voorlopige oplossing ziet. De invloed daarvan op het industriële patroon van de betreffende landen kan zelfs zeer ongunstig uitvallen, indien het aandeel van de middelgrote ondernemingen — welke hun plaats hebben halverwege tussen de kleinste ondernemingen en de aldus gevormde „reuzen”, die overigens uit een oogpunt van rationaliteit soms kritiek oproepen — al te zeer wordt beperkt.

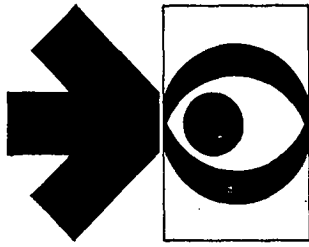
Er is een lijst te maken van de voor- en nadelen der Amerikaanse investeringen. Ontegenzeggelijk dragen ze bij tot de economische en technologische vooruitgang. Ze stimuleren talrijke Europese ondernemingen. Maar deze vooruitgang komt niet in de eerste plaats aan de Europeanen ten goede. Zoals verscheidene gevallen hebben aangetoond, op de terreinen van de werkgelegenheid, de research, de defensie of de internationale handelsbetrekkingen (in het bijzonder met de landen met staats-handel), blijft het beleid van de aldus tot stand gekomen ondernemingen in laatste instantie onderworpen aan de beslissingen van industriële en zelfs politieke leiders buiten ons continent.

In dit verband is de invoering van een Europees structuurbeleid voor de industrie, zoals onlangs door de Commissie van de Europese Gemeenschappen werd uitgestippeld, van bijzonder belang.”

Het wachten is dus nog steeds op een verdere uitwerking van het aangekondigde structuurbeleid. Een bekend Nederlands gezegde pleegt echter aldus te luiden: „Waar niet is, verliest de keizer zijn recht”.

J. van der Burg

⁹ Voor het jaar 1950 staat vermeld, dat de boekwaarde van de Amerikaanse directe investeringen over de gehele wereld \$ 17.788 mln. zou hebben bedragen; dit cijfer dient echter te luiden: \$ 11.788 mln. Het cijfer voor de „andere landen” moet dienovereenkomstig verminderd worden met \$ 6 mrd.



Joint ventures

Zes artikelen over joint ventures zijn samengebracht in een 44 bladzijden tellend joint venture-nummer (no. 7/8 van juli/augustus 1970) van het *Tijdschrift voor Vennootschappen, Verenigingen en Stichtingen* (TVVS). Het eerste artikel is een inleiding, geschreven door Mr. J. Meynen, waarin hij in het kort analyseert onder welke voorwaarden het „gezamenlijke waagstuk” een aan te bevelen figuur is.

Het tweede artikel, van de hand van Mr. M. P. Bloemsma, gaat over „De joint venture en het recht”. Daarin bespreekt deze schrijver de voornaamste inhoud van de joint venture-overeenkomst en beziet hij enkele fiscaalrechtelijke aspecten. Mr. Bloemsma durft met zekerheid te voorspellen dat de joint venture „in toenemende mate een rol zal spelen bij de zich steeds versnellende evolutie van ons maatschappelijk bestaan”.

Als derde volgt een artikel van E. T. Kuiper over joint ventures in ontwikkelingslanden. Een joint venture in een ontwikkelingsland ziet de schrijver als een deelgenootschap van „know how” met „know who”. Hij bespreekt de moeilijkheden en mogelijkheden van zo'n deelgenootschap en komt tot de voorzichtige conclusie dat de joint venture een bruikbaar instrument van samenwerking kan worden.

In het vierde artikel behandelt Dr. H. W. van Hilten het onderwerp: overheid en joint venture. Hij vindt dat de joint venture een goede vorm is om aan een samenwerking van de overheid en het particuliere bedrijfsleven gestalte te geven. Concluderend stelt Dr. Van Hilten, dat met de joint venture de overheid de beschikking heeft over een instrument dat een belangrijke rol kan spelen in een beleid gericht op bevordering van de industrialisatie in het algemeen en van de ontwikkeling van de know how, waaronder dus de technologie, in het bijzonder.

Het daarop volgende artikel heeft tot titel: de bankiersfunctie bij het tot stand brengen van de joint venture. Het is geschreven door de bekende bankier Dr. C. F. Karsten. Van de 4½ bladzijde die dit artikel telt, is nog geen ½ bladzijde (slechts één alinea) gewijd aan de taak van de bankier. De rest gebruikt de schrijver om nogmaals — hij deed dit vijf jaar geleden al in een artikel in *Harvard Business Review* — uiteen te zetten dat en waarom hij sceptisch is gestemd ten aanzien van de effectiviteit van de joint venture als ondernemingsvorm. Daarbij wijst hij duidelijk de voetangels en klemmen aan, die liggen op de weg naar het slagen van een joint venture.

Het zesde, tevens laatste en langste, artikel is weer door Dr. Van Hilten geschreven. Hij vergelijkt daarin de joint venture met enkele andere belangrijke samenwerkingsvormen, t.w. overneming, fusie, licentie, franchise, de coöperatie en het kartel. Tot besluit voegt hij aan deze vergelijking nog een paragraaf toe over de financiële public relations van een onderneming. Een begrijpelijke toevoeging als men weet dat de schrijver zich dit jaar als „management consultant” voor financiële public relations heeft gevestigd!

Steun aan ondernemingen

Wanneer moet de overheid een onderneming redden? Op deze vraag tracht Prof. Dr. F. Hartog een antwoord te vinden in een artikel in de kwartaalpublicatie *Openbare uitgaven* (no. 3, jrg. 1970). Zoals het nu is, wordt voornamelijk een beleid ad hoc gevoerd, schrijft hij, hetgeen het risico inhoudt dat ongewenste precedenten worden geschapen. „Wil de overheid niet heen en weer geslingerd worden tussen schepen en films, haarden en confectie, kolen en spoorwagens, dan is het van belang, algemene maatstaven te vinden of althans te zoeken, aan de hand waarvan zinvolle en consistente beslissingen kunnen worden genomen bij steunverlening aan noodlijdende ondernemingen”.

Als uitgangspunt neemt Prof. Hartog dat een duurzaam verliesgevende situatie niet aanvaardbaar is, m.a.w. alleen tijdelijke verliezen die men niet uit eigen kracht te boven kan komen, komen voor subsidiëring in aanmerking. Hij gaat op twee gevallen van tijdelijkheid van een verliesituatie nader in, t.w. als buitenlandse concurrenten overheidssteun krijgen (concurrentievervalsing) en als een herstructurering nodig blijkt, en vermeldt een

derde geval: een te straffe prijsbewaking van de zijde van de overheid, alleen pro memorie.

Na zich te hebben afgevraagd of in bepaalde gevallen belastingverlaging in plaats van subsidieverlening als vorm van steun kan worden toegepast („belastingverlaging dringt zich als meest wenselijk instrument te meer op naarmate de subsidiëring verder om zich heen gaat grijpen”), bespreekt Prof. Hartog handhaving van de werkgelegenheid en voorkoming van kapitaalverlies als motieven voor steun. Vindt hij eerstgenoemd motief alleen in zéér bijzondere situaties geldig, het voorkomen van kapitaalverliezen kan naar hij betoogt nimmer een argument voor subsidie opleveren. Dat, tenslotte, tot terugbetaling van verkregen steun wordt overgegaan als de gesubsidieerde onderneming weer winstgevend is geworden, acht Prof. Hartog niet meer dan billijk.

De zee

De wetenschappelijke en industriële belangstelling voor de zee neemt de laatste tijd sterk toe. De perspectieven die zich bij het onderzoek van zee en zeebodem openen, zijn indrukwekkend. Wetenschappelijk is thans vastgesteld dat een kubieke meter zeewater evenveel voedingsmiddelen kan leveren als een vierkante meter akkerland. Volgens voorzichtige schattingen zouden de wereldzeeën reserves aan voedingsmiddelen en grondstoffen bevatten voor rond 30 miljard mensen. Deze — overigens nogal vage — informatie is ontleend aan het artikel „Ligt de toekomst onder het zeewater?” in *Wereldmarkt* (no. 35, 9 september 1970), het weekblad van de Economische Voorlichtingsdienst en de Nationale Raad voor Handelsbevordering. Dit artikel attendeert op de rijkdommen van de zee (vissen, algen en wieren, ertsen, aardolie en aardgas) en op de op gang komende, veelbelovende oceaan-exploratie.

Uitvoeriger informatie over de hulpbronnen van de oceanen kan men vinden in het zgn. zeenummer van het *Chemisch Weekblad* (no. 36, 4 september 1970), dat werd samengesteld door de heer P. M. Baalman, technisch-wetenschappelijk redacteur bij het Unilever Research Laboratorium te Vlaardingen. In een tiental artikelen in dit nummer worden diverse aspecten van deze hulpbronnen belicht. Zo wordt aandacht geschonken aan de zee als voedselbron (Prof. Dr. P. Korringa) en als opvangcentrum en doorgangshuis van opgeloste stoffen (Dr. R. D.

Schuling en Drs. C. H. van der Weijden), aan het chemisch onderzoek der oceanen (Prof. Dr. H. Postma) en aan de praktijk van de chemische oceanografie (Drs. A. J. van Bennekom), aan wat er in Nederland op institutioneel niveau (Dr. R. Dorrestein) en op industrieel niveau (G. Gallandat Huët) aan oceanologie wordt gedaan. Voorts bevat het zeenummer artikelen over de verontreiniging van de zee (Drs. R. Th. Roskam), over het bijzondere karakter van de Waddenzee (Dr. J. J. Beukema), over de bedreigingen van die Waddenzee (Drs. K. Essink) en over de jurisdictie inzake exploratie en exploitatie van de zee (Mevr. Mr. T. F. Groustra-de Kat).

Met een enkele greep uit de rijke inhoud van dit speciale nummer moet hier worden volstaan. *Prof. Korringa*: kweken van vis, schaal- en schelpdieren kan economisch interessant zijn als men maar een markt vindt waar men bereid is een hoge prijs voor een luxe produkt te betalen. Kweken van zeebewoners zal geen oplossing kunnen

vormen voor de voorziening met eiwitrijk voedsel van de ontoereikend gevoede massa's in diverse ontwikkelingslanden, maar wel voor koopkrachtigen in de rijke landen, belust op wel-smakend zeebanket. *Drs. Roskam*: voor de visserijprodukten die gekookt worden gegeten, is aan- of afwezigheid van fecale besmetting in het viswater meer een kwestie van esthetica dan van hygiëne. *Dr. Beukema*: een complete en onvervuilde Waddenzee is als natuurgebied en als onderzoektterrein een onvervangbare zaak van onschatbare waarde. *Drs. Essink* laat de vele bedreigingen waaraan de Waddenzee het hoofd moet bieden (militaire oefenterreinen, inpolderingen, vervuiling) de revue passeren en vraagt dan — sprekend met Prof. Dr. D. Bakker — of wij zullen toelaten dat door al deze bedreigingen het Waddengebied sluipend ontluisterd wordt. *Ons* antwoord op deze vraag gaven wij reeds in de vorige aflevering van „Magazien”.

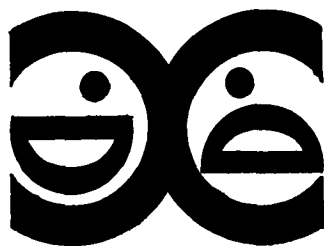
d.W.

begrip welzijn te politiseren. Het politiseren van begrippen door een nauwkeurige omschrijving uit de weg te gaan, heeft natuurlijk wel een functie in de maatschappelijke strijd, maar is als zodanig onverenigbaar met een integere beoefening van wetenschap. Daarom kan men het alleen maar betreuren dat sommige sociologen, die toch ook de pretentie hebben beoefenaren van wetenschap te zijn, de schijn op zich laden tot deze politisering een bijdrage te leveren.

Peper meent dat het begrip welzijn de „imponderabilia uit de economische handboeken” vertegenwoordigt. Uit zijn illustraties blijkt dat hij in feite denkt aan luchtvervuiling, waterverontreiniging, verkeerscongestie, vernietiging van natuur, kortom aan de kosten van de economische groei. Peper weet heel goed dat deze vraagstukken in de economie grondig aan de orde komen, niet alleen omdat het steeds gaat over de wijze van aanwending van schaarse middelen, zodat de welvaart wordt beïnvloed, maar ook vanwege de snelle mathematisering van de economie, waardoor de kans op operationele resultaten is vergroot. Kennelijk heeft Peper tijdens het schrijven van zijn commentaar tijdelijk Van zijn eigen kennis geabstraheerd.

Zoiets moet ook het geval zijn met Van Zuthem, die meent dat de schaarste op een fictie berust. Peper verdedigt Van Zuthem o.m. door mede te delen dat men met de omschrijving van schaarste — de spanning tussen behoeften en middelen — alle kanten uit kan. Het is niet helemaal duidelijk welke kanten Peper allemaal op het oog heeft, maar als hij bedoelt dat vanwege het subjectieve karakter van de behoeften door de economie geen objectieve normen kunnen worden opgesteld omtrent de wijze waarop de schaarse middelen dienen te worden aangewend, dan heeft hij gelijk. Als hij verder wellicht bedoelt dat één van de grote problemen van onze tijd betrekking heeft op de vraag hoe de beslissingen omtrent deze aanwending van middelen georganiseerd dienen te

Maatschappijspiegel



Peper over welvaart en welzijn

Enige weken geleden heeft Peper zijn licht laten schijnen op de begrippen welvaart en welzijn¹. Hij geeft er blijk van zich als socioloog te hebben opgewonden over mijn artikel in de *Sociologische Gids*, waarvan hij de inhoud beneden zijn maat vindt. Peper gaat zover mijn oratie uit 1964 van stal te halen en meent zelfs dat De Galan en ik op één hoop kunnen worden gegooid. Terloops komen dan verder Zahn en Van Zuthem nog ter sprake, ten einde te illustreren hoezeer economen en sociologen elkaar in de haren zitten.

De laatste jaren neemt men wel vaker waar dat sommige sociologen en sommige politicologen hun politieke oogmerken omhullen met een pseudo-wetenschappelijk rookgordijn. Wordt een dergelijk rookgordijn vervolgens opgetrokken door enkele logische operaties dan ontstaan emotionele reacties van het hiervoor aangeduide type. Nu ben ik ervan overtuigd dat Peper het met onze welvaart goed bedoelt en daarom lijkt het mij zinvol op zijn commentaar in te gaan.

Peper gaat voorbij aan de inhoud van het formele welvaartsbegrip en de daarmee samenhangende omstandigheid, dat sociologen en politici die op politieke gronden welvaart en welzijn onderscheiden een onvruchtbare schijntegenstelling in het leven roepen². Door Peper wordt slechts betoogd: „de opmars van het begrip welzijn is niet te stuiten”. De in de wetenschap gebruikelijke uitwisseling van argumenten uit de weg gaande, laat Peper hier de macht van het getal spreken. Tegen een dergelijke benadering van belangrijke kwesties bestaan principiële bezwaren. Ik zie geen argument in het feit dat Bram Peper een persiegroep heeft opgericht, ten einde het

¹ „ESB”, 2 september 1970, blz. 836-837.

² Vgl. daarvoor P. Hennipman: *Doel-einden en criteria der economische politiek*, in „Theorie van de economische politiek”, Leiden 1962, en ook mijn *Bewogen Beleid*, in „Sociologische Gids”, juli/augustus 1970, blz. 274-287.

worden, d.w.z. hoe de uiteenlopende voorkeuren van individuen, pressiegroepen en overheid tot uitdrukking gebracht dienen te worden, dan heeft hij weer gelijk. In dat geval steunt hij echter veeleer op auteurs die hij aanvalt dan op schrijvers die hij verdedigt. Het idee dat het werk van Mishan en Hueting een antwoord is op de vraagstelling van Van Zuthem, is even dwaas als de gedachte dat de theorie van Keynes is opgesteld naar aanleiding van het optreden van Hadjeme-maar. Peper kan weten dat het werk van Mishan en ook dat van Hueting veeleer past in de visie van Hennipman, die zijn leerlingen al jarenlang de noodzaak van een subjectivistische interpretatie van welvaart, en een daaruit voortvloeiende relativering van begrippen als inkomen en groei, voorhoudt.

In tegenstelling tot de door Van Zuthem naar voren gebrachte opvatting dient juist te worden vastgesteld dat de schaarste in onze dagen nieuwe dimensies krijgt. Frisse lucht wordt schaars, stilte wordt schaars, schoon water wordt schaars en natuur wordt schaars. Ondanks de toenemende vrije tijd wordt tot op zekere hoogte de tijd schaarser. Velen willen meer doen, omdat er meer te doen is maar in feite is steeds minder tijd beschikbaar. Elke twee à drie jaar ploft onze nationale economie wel weer min of meer uit elkaar, mede omdat wij gezamenlijk in de sfeer van de collectieve voorzieningen meer willen dan onze productiecapaciteit kan verwerken. De natuur wordt van produktiefactor eindprodukt. Zo is er een complex van overwegingen, dat er eerder op wijst dat de schaarste ernstiger vormen begint aan te nemen dan dat van een fictie sprake zou zijn.

Wat de economische wetenschap betreft gaat deze maatschappelijke ontwikkeling gepaard met een verfijnder instrumentarium, vooral ontwikkeld door de wiskundig-economen, dat mede kan worden aangewend om de nieuwe vraagstukken waarvoor de oude schaarste ons stelt op te lossen. Het is bepaald te hopen dat ook in de sociologie snel de visie doorbreekt dat een meer instrumentele beoefening gewenst is, omdat anders nog jaren een eindeloos geharrewar over begrippen³ kan worden verwacht.

Ik ben Peper nog een verklaring schuldig. Hij ziet een tegenstelling tussen mijn oratie uit 1964, waarin o.m. aan de hand van de politiek van de Nederlandsche Bank werd beklamtoond hoe noodzakelijk het onder-

scheiden van zijns- en waarderingsoordelen is en mijn stellingname jegens Van Zuthem. Er is van een tegenstelling-geen sprake, doch veeleer van een consequent doortrekken van een principiële lijn. Mijn oratie beoogde o.m. begrip bij te brengen voor een belangrijk aspect van de moderne economische theorie, nl. het opstellen van conclusies uitgaande van nauwkeurig en expliciet geformuleerde veronderstellingen. Wanneer van een axiomatische opzet wordt afgeweken, zoals op goede gronden in sommige economisch-politieke verhandelingen gebeurt, dan blijft het noodzakelijk aan te geven welke beweringen kunnen worden afgeleid uit veronderstellingen omtrent het gedrag van subjecten en welke beweringen berusten op buiten-economische waarderingsoordelen.

Van Zuthem geeft zijn visie op de economisch orde, zonder zich van de noodzaak van het scherp scheiden van zijns- en waarderingsoordelen bewust te zijn. Hanteert men het onderscheid in wetenschap en kunst, zoals in mijn oratie is gedaan, dan zou Van Zuthems betoog tot de kunst moeten worden gerekend, ware het niet dat hij door zijn ideeën over de schaarste in een bovennatuurlijke wereld terecht is gekomen.

Wanneer Peper een bijdrage wil leveren aan de discussie tussen economen en sociologen, kan dit alleen maar worden toegejuicht. Maar laten wij dan afspreken dat enkele elementaire regels in acht worden genomen, zoals het consistent gebruik van begrippen, het uitwisselen van argumenten en kennisneming van publikaties die ter discussie staan.

Prof. Dr. A. Heertje

Naschrift

Prof. Heertje maakt het mij wel moeilijk serieus op zijn stuk in te gaan. Zijn eerste drie alinea's staan stijf van het soort beweringen waar hij — verbaal zo gesteld op „het consistent gebruik van begrippen, het uitwisselen van argumenten en kennisneming van publikaties” — een verklaarde hekel aan zou moeten hebben. De praktijk blijkt zelfs — of moet men concluderen: juist —

bij Heertje opgewondender te zijn dan de theorie.

De reden waarom Heertje heeft gemeend te moeten reageren is mij niet recht duidelijk. Wat magertjes is de argumentatie „dat Peper het met onze welvaart goed bedoelt”. Wat Peper bedoelt is oninteressant, te beoordelen staat wat Peper schrijft. Ik heb geen behoefte aan dit soort charitas. Wat ik schrijf nu — aldus mijn hooggeleerde opponent — voldoet niet aan de elementaire regels van wetenschapsbeoefening, zoals Heertje die heeft omschreven. Is dus voor hem — als wetenschapsman — oninteressant. Een interessante mededeling voor de redactie van dit eerbiedwaardige blad. Trouwens, de goede bedoelingen die Heertje mij toeschrijft kunnen mij gestolen worden wanneer hij mij — via een boeiend soort logica — iets verderop beschuldigt van een niet-integere beoefening van wetenschap.

Toch iets over de zaak. Dat zijn dan mijn goede bedoelingen. Waar ik — om mij tot de essentie te bepalen — met Heertje wetenschappelijk van mening lijk te verschillen is, dat ik het bijna absolute verschil dat hij, tussen zijns- en waarderingsoordelen maakt weinig relevant vind. Beide lenen zich voor een wetenschappelijke benadering, in beide zijn waarderings- en zijns-elementen te onderkennen. Geen enkele gewetensvolle wetenschapper heeft moeite met het streven naar „het opstellen van conclusies uitgaande van nauwkeurig en expliciet geformuleerde veronderstellingen”. Maar dat is maar een deel van het — alom bekende — verhaal. Wie de wetenschap pas daar laat starten, verschaalt wetenschappelijk werk tot louter instrumentalisme. Ook het onderzoek naar het realiteitsgehalte van de veronderstellingen valt binnen het bereik en is onderwerp van wetenschappelijke activiteit. Het is vooral op dit punt dat economen en sociologen elkaar zouden moeten treffen.

Bram Peper

³ Op lokaal niveau heeft zoiets plaatsgevonden in de bedrijfseconomie, die zich eerst thans schijnt los te maken van een jarenlange dogmatische beoefening. De eindeloze polemieken over begrippen als kosten, waarde, winst, kapitaal en vermogen vormen de enige praktische illustratie van de wet van de continuïteit, waarvan het grensnut — ∞ en de grenskosten $+$ ∞ zijn geweest.



Indrukken uit Noord-Amerika

IV. AGGLOMERATIES

De Westkust — een welvarend land met conjuncturele moeilijkheden

Sedert mijn laatste brief hebben we de meeste tijd doorgebracht aan de Westkust, waar we langs reden van San Diego, vlakbij de Mexicaanse grens, tot Vancouver B.C. in Canada.

Behalve Los Angeles, dat voor ons Europeanen een karakterloze huizen-zee is, zijn vele steden aantrekkelijk. Los Angeles is eigenlijk een uitstekend voorbeeld van externe effecten. Iedere inwoner zoekt met zijn huis en ruime tuin het buitenleven; het resultaat van dit individuele streven van miljoenen heeft echter niets meer met buitenleven gemeen.

De kust is afwisselend; de nachten zijn koel na de hitte van de woestijn. Overal zie je jachthavens; de Pacific is een heerlijk recreatiegebied. Er wordt van het leven genoten; San Francisco is dag en nacht een levendige stad. Er is afwisseling. Oudere Chinezen spelen in een stadsparkje Majong en Berkeley's studenten prediken zingend en belligerend met kale hoofden en zachtrose toga's over liefde en vrede. De binnenstad van Seattle kijkt over de blauwe Puget Sound uit op de besneeuwde toppen van het Olympisch schiereiland en in de verwaarloosde binnenstad vind je een prima Frans restaurant.

Ik beschrijf dit wat bloemrijker om duidelijk te maken, waarom er een trek is naar de Westkust. De immigratie naar Florida bestaat uit ouderen, die na een hard leven aan de Oostkust willen genieten van hun pensioen. De trek naar de Westkust bestaat veeleer uit jongere mensen met een goede opleiding, die daar een prettig leven en interessant werk kunnen combineren. De economische motoren van dit gebied zijn de „aerospace“-industrie en de „Research and Development“-activiteiten. Californië, dat met trots vermeldt, dat zijn bruto nationaal produkt de zevende plaats inneemt in een internationale rangschikking, is het centrum van de „think tanks“, zoals Rand Corporation en vele andere met duizenden werknemers, die studies voor overheid en bedrijfsleven verrichten,

nieuwe ideeën lanceren en „software“ pakketten afleveren. Ook de grote universiteiten als Berkeley en Stanford mogen hiertoe gerekend worden.

De stedelijke problemen zijn hier minder ernstig dan in het Oosten. De woningvoorraad is niet oud en verkeert dus in betere staat. Er zijn zoveel minderheden, dat de rassentegenstellingen minder scherp zijn. Ik bezocht een „slum“ van Seattle, die meer leek op een „friendly suburb“ dan een getto.

De „city manager“ van San Diego zei mij, dat het Westen het voordeel heeft lering te kunnen trekken uit de ontwikkeling in het oudere Oosten. Men is welzijnsbewust en niet zo strikt in politieke en rassentegenstellingen, dat op vele plaatsen met succes de strijd wordt aangebonden tegen de vervuiling, de lelijkheid en alle nare dingen die met snelle economische groei gepaard gaan. San Francisco was de eerste stad in het land, die een halt toeriep aan de wegenbouw in het centrum en de bevolking van drie „counties“ besloot met een meerderheid van meer dan 60% om voor ruim één miljard dollar een metronet aan te leggen (Bay Area Rapid Transit; BART), dat in 1971 en 1972 in één klap drie miljoen mensen van een modern en gerieflijk openbaar-vervoersysteem zal voorzien. Reistijden zullen voor sommigen tot bijna de helft worden verkort. Seattle en omgeving loosden tot voor kort vuil in een meer met alle gevolgen vandien. Nu beschikt de agglomeratie over een moderne zuiveringsinstallatie en het meer wordt weer schoon en mooi. Er wordt niet alleen over de strijd tegen de vervuiling *gepraat*, er wordt ook iets aan *gedaan*. Nog opmerkelijker voor Amerika en zeker de Westkust is het feit, dat sommigen ernstig twijfelen aan de zegeningen van onbelemmerde groei. Santa Clara county, ten zuiden van San Francisco, waar acre na acre mooie boomgaarden ten offer vallen aan de stedelijke groei, is bij mijn weten het eerste gebied waar de bestuurders — zij het wel wat laat — maatregelen hebben genomen om de groei te beperken.

Dé eenzijdigheid van de Westkust is het economische probleem van vandaag. Militaire en ontwikkelingsuitgaven werden door de federale overheid beperkt en zo zag Boeing zich bijvoorbeeld genoodzaakt tienduizenden te ontslaan, waardoor het werkloosheidspercentage van Seattle opliep tot 10% (het nationale gemiddelde is 5%). De werkgelegenheidsmultiplier heeft nog geen tijd gehad om door te werken, zodat een verdere stijging van de werk-

loosheid in het vooruitzicht ligt. Beëindiging van de oorlog in Vietnam zal ook andere plaatsen, zoals de marinebasis San Diego, treffen. Gelukkig is het dieptepunt van de recessie voorbij en zijn er factoren, die compenserend werken, zoals de ontwikkeling van Alaska; Seattle is namelijk de haven van waaruit Alaska wordt bevoorraadt.

Plaatselijk bestuur — Canada doortastender dan Verenigde Staten

Na de Westkust reden de snel terug naar het Oosten en bezochten de „twin cities“ (Minneapolis en St. Paul), Chicago en Toronto. De „twin cities“ en Toronto vormden voor mij de climax van mijn studiereis. Hoofddoel was namelijk om na te gaan hoe de agglomeraties in de Verenigde Staten en Canada functioneren. Toronto, dat ook vaak in Nederland als voorbeeld van een agglomeratiebestuur wordt aangehaald, is de enige stad met een krachtig, van veel uitvoerende bevoegdheden voorzien agglomeratiebestuur. De „twin cities“ vormen een van de weinige voorbeelden in de Verenigde Staten van een agglomeratiebestuur, dat tenminste over zoveel bevoegdheden beschikt, dat het enige invloed op de ontwikkeling van de agglomeratie kan uitoefenen.

Laat ik hieraan direct toevoegen, dat de Verenigde Staten en Canada zeker in bestuurlijk opzicht niet over één kam geschoren mogen worden. Hoewel de totale opzet, federale regering met resp. staten en provincies, hetzelfde lijkt, blijken er belangrijke verschillen te bestaan. De provincie is zowel naar beneden als naar boven een krachtiger bestuursseenheid in Canada dan de staat in de Verenigde Staten. De afkeer van gecentraliseerd overheidsingrijpen leidde in de Verenigde Staten tot een verregaande delegatie van bevoegdheden door de staat aan lokale gemeenschappen („Home Rule“ door „enabling legislation“). Zo ontstond het ingewikkelde patroon van steden en stadjes, schooldistricten, water- en rioleringsdistricten, havenautoriteiten en dergelijke. Nu de problemen zich in de steden opstapelen is het niet de staat, die zijn bevoegdheden terugneemt, maar de federale overheid (vooral het departement „Housing and Urban Development“) die over de hoofden van de zwak geëquipeerde staten heen direct met stedelijke gezagsdragers onderhandelt en hulpverleningsovereenkomsten sluit.

In Canada kan de federale overheid zich niet over de hoofden der provin-

cies heen met de binnenlandse aan- gelegenheden bemoeien. De provincies hebben meer gezag aan zich gehouden en interveniëren op vele terreinen van het maatschappelijk leven. De „Municipality of Metropolitan Toronto” was het eerste resultaat van een provinciaal (Ontario) beleid gericht op rationalisering van het binnenlands bestuur. Het aantal gemeenten moet drastisch worden beperkt (in „Metropolitan Toronto” werd het aantal tot de helft teruggebracht) en voor agglomeraties moeten supergemeenten worden ingesteld in staat om de ingewikkelde problemen adequaat te behandelen. Na Toronto ontstonden de supergemeenten van Ottawa en Niagara Falls. Er staan er nog meer op stapel. Er worden over deze bestuursveranderingen in Ontario geen plaatselijke referenda gehouden, hetgeen in de Verenigde Staten vaak verplicht is. De referenda maken hervorming van het plaatselijke bestuur erg moeilijk, zo niet onmogelijk, omdat iedere gemeenschap haar eigen privileges angstvallig verdedigt.

Voor nu de federale overheid duidelijk het initiatief in de steden in handen heeft genomen, is er een tendentie bij de staten te bespeuren zich intensiever met deze vraagstukken bezig te houden. In de „twin cities” is dit streven met succes bekroond. De twee steden konden het over de vuilafvoer niet eens worden. De wetgever van de staat Minnesota heeft de knoop doorgehaakt en een agglomeratiebestuur ingesteld met een aantal reële bevoegdheden („Twin cities Area Metropolitan Council”). De belangrijkste daarvan is wel het vetorecht over plannen van „special districts”, o.a. het rioleringsdistrict. De leden van de Council worden door de gouverneur benoemd, die toeziet op een redelijke vertegenwoordiging van alle delen van de agglomeratie. De Council heeft nu een beslissende stem in de uitvoering van plannen op het gebied van riolering, gezondheid, parkaanleg en openbaar vervoer. Men verwacht dat binnen enkele jaren, als enige ervaring met dit bestuur is opgedaan, wel zal worden overgegaan tot directe verkiezing van de leden van de Council.

Minnesota en de „twin cities” vormen een uitzondering. Overal elders staan de „special districts” en „authorities” naast elkaar en regelen ieder één aspect van de agglomeratie. Democratie is ver te zoeken omdat de besturen van de „special districts”, bij de wet opgericht door de staat, door de gouverneur worden benoemd. Neem Boston. Naast elkaar opereren de MBTA

(Massachusetts Bay Transit Authority) voor het openbaar vervoer, de MDC (Metropolitan District Commission) voor water, parken en enige belangrijke wegen, de Port Authority voor een haven, een tunnel en een vliegveld, de Massachusetts Turnpike Authority, die met een autoweg tot midden in de stad is doorgedrongen en tenslotte een Metropolitan Area Planning Council, die studies verricht en ruimtelijke plannen maakt, maar directe zeggenschap over de plannen van deze instanties en de tientallen steden en stadjes mist.

Planning — veel studies, minder actie

De tijd is voorbij dat het woord „planning” in dit land slechts met aarzeling in de mond werd genomen. In de laatste tien jaren zijn overal „planning commissions, agencies en offices” opgericht, die zich ten doel stellen een ordelijke ruimtelijke ontwikkeling te bevorderen. De federale overheid heeft deze ontwikkeling sterk gestimuleerd. In de eerste plaats door financiële steun; zeker meer dan tweederde van de kosten van studies, die aan ontwikkelingsplannen van agglomeraties ten grondslag liggen, komen voor rekening van een aantal federale departementen, vooral HUD (Housing and Urban Development) en DOT (Department of Transportation). Het zijn op zichzelf geen kleine bedragen, die hiermee gemeoid zijn. De Bay Area Transportation Study (BATS) voor het gebied van San Francisco en Oakland heeft ca. \$ 6 mln. gekost. Daarnaast geeft de federale wetgeving de „metropolitan planner” een steuntje in de rug. Sedert 1964 wordt een stedelijk plan alleen dan financieel door Washington gesteund, indien de plancommissie van de agglomeratie het project van een advies heeft voorzien (het recht op „review and comment”). Sindsdien zijn de „Councils of Government” voor agglomeratiegebieden, een soort Gemeenschappelijke Regelingen tussen lokale besturen voor de ruimtelijke ordening, als paddestoelen uit de grond gerezen. Senator Edmund Muskie uit Maine is de man, wiens naam als initiatiefnemer met veel wetgeving ten behoeve van de agglomeratieplanning is verbonden.

„Planning” heeft in Amerika vooral betrekking op ruimte en verkeer. Het economische aspect staat nog sterk op de achtergrond en de auteurs van rapporten lopen met een grote boog om economische planning heen, teneinde geen slapende honden van het „free enterprise system” wakker te maken. Deze voorzichtigheid samen met het

bijna geheel ontbreken van reële bevoegdheden voor de met „planning” belaste instanties maakt het plannen maken tot een zwevende bezigheid; waarbij het studeren op de voorgrond staat.

Regionaal onderzoek — interessante experimenten

Onderzoek ten behoeve van regionale planning is in dit land begonnen met verkeersstudies. De Amerikaan stelt zijn individuele mobiliteit op hoge prijs. Er valt niet aan te ontkomen, dat door de overheid wegen moeten worden aangelegd voor auto's. Derhalve zijn studie en planning van wegen gerechtvaardigd.

Deze gedachte werd neergelegd in de „Federal Highway Act” van 1955, waarbij verkeersstudies voor steden en agglomeraties verplicht werden gesteld. Een indrukwekkend wegennet, gefinancierd uit de opbrengst van belasting op benzine, is sedertdien aangelegd („Interstate highways”). Vele studies zijn verricht, zowel door „consultants” als door de staf van „highway departments” en agglomeratiecommissies, die de verkeersstudie en planning tot permanente taak kregen, zoals CATS (Chicago Area Transportation Study) en de Tristate Transportation Commission (een door de staten New York, New Jersey en Connecticut ingestelde dienst voor de agglomeratie van New York).

Op het gebied van het verkeersonderzoek heeft men veel ervaring opgedaan; de kwaliteit verbetert voortdurend. Het grootste probleem is de „modal split” (keuze tussen auto of openbaar vervoer). Aanvankelijk neigden de gebruikte formules tot onderschatting van dit probleem, vooral om twee redenen:

1e. Het bestaande openbaar vervoer (afgezien van de allergrootste plaatsen meestal autobussen) was zo onaantrekkelijk, dat het als een inferieur goed werd beschouwd. Verdere stijging van het inkomen leidt tot verdere vermindering van het verbruik.

2e. Aanvankelijk werden in de projecties geen capaciteitslimieten voor wegen ingebouwd. Het ontbreken van congestie leidt onherroepelijk tot geringere reistijden voor auto's. De capaciteitslimiet is echter in de loop der jaren een realiteit geworden door de snelle stijging van bouwkosten en de weigering van de bevolking nog verder autowegen, tenzij volledig gemaskeerd, te aanvaarden.

Nu wordt bij de projecties van het openbaar vervoer met de kwaliteit van de dienst, de relatieve kosten (o.a.

parkeren) en capaciteitslimieten — vooral tijdens het spitsuur — rekening gehouden. Soms spelen ook vrij irrationele factoren een rol. Zo is de „suburban railroad”, hoe antiek ook, een „netter” vervoermiddel dan de „subway”.

Je kunt pas een verkeersprognose maken als je weet waar in de toekomst de bevolking werkt en woont. Uit het verkeersonderzoek ontstond daarom een behoefte aan grondgebruikprognoses. Er werden zogenaamde stedelijke ontwikkelingsmodellen ontworpen, waarvan een goed overzicht te vinden is in Ira S. Lowry's artikel in *Urban Development Models* (Highway research board 1968). Er zijn op dit gebied vele interessante experimenten verricht, waarvan we ook in Nederland profijt kunnen trekken, ook al is de situatie in beide landen heel verschillend. Terwijl in Amerika nog veel steden groeien in een soort ledige ruimte, dwingt het ruimtegebrek ons tot een keuze. In Amerika ligt de nadruk op de prognose van een „natuurlijke” ontwikkeling;

bij ons op de waardering van enkele alternatieven.

Naar mijn smaak wordt bij het onderzoek te weinig aandacht besteed aan het totaalbeeld. Terwijl gecompliceerde modellen bevolking en werkgelegenheid ruimtelijk verdelen, stelt men zich voor de totalen vaak tevreden met vrij eenvoudige extrapolaties. Ook deinst men meestal terug voor een kritische beoordeling van de huidige situatie in al haar aspecten, waardoor bestaande tekorten of onevenwichtigheden in de toekomst worden doorgetrokken.

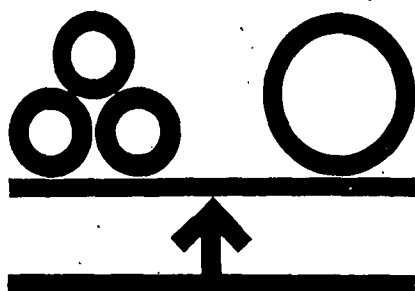
Over het algemeen staan de regionale onderzoeken en prognoses los van elkaar en noch op het niveau der staten, noch op nationaal niveau heb ik veel gemerkt van een serieuze poging om de onderdelen in één geheel in te passen. Het enige nationale plan is het Interstate Highway Program en de enige staat, die sedert 1968 een flink onderzoek- en planprogramma uitvoert is New York. In Californië werd onder de Democratische gouverneur Brown een

poging gedaan, die nu roemloos tenondergaat onder de Republikein Reagan. New York heeft in dit opzicht het grote voordeel van de continuïteit van een voor vernieuwing openstaande Republikeinse administratie onder Rockefeller (nu reeds 12 jaar gouverneur).

Ik heb maar één onderzoeker getroffen, die bezig is met de economische relaties tussen de staten onderling en de staten in het gehele land. Het is Miss Karin Polenska (Harvard Economic Research Project), die de gigantische taak op zich heeft genomen een model te ontwerpen, dat met input-output analyse en zwaartekrachtformules de handelsstromen tussen de staten tracht te verklaren.

De kracht van de Amerikaan is zijn moed om te experimenteren; zijn zwakte onwil of angst om tot een synthese te komen.

Albany, september 1970
Drs. E. D. J. Kruijtbosch



Geld- en kapitaalmarkt

Kopenhagen — wel vragen, geen antwoorden

Van 21 tot 25 september jl. vond te Kopenhagen de jaarvergadering plaats van het Internationale Monetaire Fonds en van de Wereldbank (International Bank for Reconstruction and Development). Globaal gesteld kwamen daarbij drie belangrijke vragen aan de orde, t.w. de inflatie, de wisselkoersen en de hulp aan de minder ontwikkelde landen. Op geen van deze drie is een passend antwoord gevonden.

Het zou te ver voeren om hier op elk dezer vraagstukken nader in te gaan. Ik wil volstaan met de twee

nauw samenhangende vraagstukken van inflatie en wisselkoersen — beide voor de geld- en kapitaalmarkt van vitaal belang — nader onder de loep te nemen, mij daarmede automatisch beperkend tot het door het IMF beheerste deel van de jaarvergadering.

Ter tafel lag het onlangs uitgebrachte Jaarverslag 1970 van het IMF en het rapport *The Role of Exchange Rates in the Adjustment of International Payments*, in totaal een 300 pagina's verplichte literatuur voor ieder die in het internationale monetaire gebeuren geïnteresseerd is.

Het Jaarverslag zelf wordt beheerst door het inflatievraagstuk. Begrijpelijk nu er enerzijds een betrekkelijke rust aan het valutafront heerst — met uitzondering van de Canadese dollar — terwijl anderzijds een met de inflatieproblematiek langzamerhand aardig vertrouwd geraakte gemeenschap nu toch wel wat verontrust raakt over het tempo, waarin zich dit proces thans voltrekt. Als wij inderdaad in „the age of inflation” leven, wat staat ons dan nog te wachten als het in dit tempo door mocht gaan?

Zowel wat zijn oorzaken als de mogelijkheden tot bestrijding betreft wordt het inflatievraagstuk duidelijk gecompliceerder. Het meest opmerkelijke is wel, dat de tot voor kort nog sterk

achtergebleven ontwikkeling van de exportprijzen thans duidelijk op de ontwikkeling van het binnenlandse prijsniveau begint in te lopen. Voor deze achterstand kon een reeks van verklaringen worden gegeven, zoals de over het algemeen wat fellere concurrentie op de exportmarkten, het feit, dat vooral grote concerns op deze markten opereren, het ontbreken van prijsverhogende indirecte belastingen, enz. De inflatoire ontwikkeling met alle daaraan verbonden gevolgen voor kosten en prijzen is blijkbaar aan de exportmarkten niet voorbijgegaan. Deze prijsontwikkeling wint temeer aan betekenis omdat tezelfdertijd de importquote sterk gestegen is, zodat een versterkte invloed op het binnenlandse prijspeil te constateren viel. De vraag dringt zich op, welke factoren debet zijn aan deze stijging van de importquote, zowel naar waarde als naar volume. Het jaarverslag noemt een aantal oorzaken, doch ik zou met name willen denken aan het in ons land bekende verschijnsel van het uitbesteden van orders aan het buitenland in verband met het bereiken van de capaciteitsgrenzen in het binnenland. De reeds bestaande inflatoire krachten kregen nog een extra accent door het feit, dat zij minder dan anders gecompenseerd werden

door in andere landen optredende recessies. Zelfs in een stagnerende economie als de Amerikaanse is nog een sterke cost-push inflatie aan de gang.

Tot zover iets over de oorzaken. Ook wat de bestrijding van de inflatie betreft, constateert het IMF verschijnselen die allesbehalve bemoedigend zijn. Het accent ligt te zwaar op het wapen van de monetaire politiek alleen, welk wapen vrij bot is — al snijdt het de banken diep in het vlees! — in een door een cost-push inflatie beheerste economie, die bovendien open is voor grote internationale kortere lange-kapitaalmutaties. Zolang de overheid groei en full employment in haar banier heeft geschreven — zelfs in tijden dat volgens de meest orthodoxe verdedigers van full employment dit doel al lang bereikt is — is een ideale policy mix door ondersteuning met de budgetpolitiek een blijkbaar niet te realiseren ideaal. De economen kunnen zich troosten met de gedachte dat niet zij, doch de heren politici hier de boosdoeners zijn. Zolang dit het geval is, zal men anomalieën, als subsidiëren van niet-rendabele bedrijven of bedrijfstakken met geen ander resultaat dan dat kunstmatig een overspannen arbeidsmarkt in leven wordt gehouden, moeten accepteren. Het IMF bepleit als aanvulling een inkomenspolitiek, waarbij ik mij overigens wel afvraag of het geschetste politieke klimaat daarvoor dan wel geëigend is. Ik wil hier niet vooruitlopen op de discussies in het volgende *ESB*-nummer over de Miljoenennota, doch slechts constateren dat ik wat dit onderdeel betreft ook voor ons land bijzonder weinig illusies heb. Voorlopig ziet het er dan ook naar uit, dat de monetaire politiek — eenzijdig, a.h.w. vi coactus — de last krijgt te dragen en een taak krijgt toebedeeld waarvoor zij niet berekend is.

In het licht van het bovenstaande doet de eenstemmigheid ten aanzien van de noodzaak om de inflatie te bestrijden, door vrijwel alle regeringswoordvoerders naar voren gebracht, wat hypocriet aan. Het zal wel zo zijn als met de zonde: een ieder belijdt dat hij er tegen is, doch de ervaring leert dat velen het niet onprettig vinden nu en dan in haar netten verstrikt te geraken.

Tot zover het inflatievraagstuk. Nauw verwant hiermede is de problematiek van de wisselkoersen. Immers via vaste, onveranderlijke wisselkoersen wordt de inflatiebesmetting heel ge-

makkelijk doorgegeven. Als men helemaal consequent wil zijn, zou men om zich te wapenen tegen de inflatoire besmetting een stelsel van geheel vrije wisselkoersen moet bepleiten. Zover heeft men — terecht — niet willen gaan. Inflatiebestrijding dient van binnenuit te geschieden. Wel kan men streven naar een zekere autonomie door iets grotere marges rond de vastgestelde pariteit (iets grotere bandbreedte). Het vermelde rapport van het IMF over deze materie is echter opmerkelijk negatief en komt tot geen andere conclusie dan dat over een aantal zaken — waarop ik nog nader terugkom —

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

verdere studies noodzakelijk zullen zijn. Men kan zich niet aan de indruk onttrekken en zulks viel ook in de wandelgangen van het BELLA-Centrum te Kopenhagen wel te beluisteren (of moeten wij van BELLA-vesting spreken nu zelfs vreedzame bankiers omvangrijke politiecordons nodig hebben om het vege lijf te beschermen?), dat het minder aan de studies ligt dan aan de politieke impasse van dit moment, dat men niet tot bepaalde conclusies is gekomen.

In het rapport worden de zegeningen van Bretton Woods uitvoerig uit de doeken gedaan. Vijftientig jaar ervaring heeft wel de ontzaglijke merites van het bestaande stelsel aangetoond. Met name valt hierbij te denken aan de grotere discipline in het internationale betalingsverkeer, aan de elasticiteit van het stelsel gezien de enorme expansie van de wereldhandel in deze periode enz. Er heeft zich echter in de loop der jaren een aantal niet voorziene ontwikkelingen voorgedaan, waarbij met name gedacht kan worden aan de grote toename van de internationale liquiditeitsmassa, welke toename aan betekenis wint tegen de achtergrond van de praktijk om valuta-aanpassingen pas als „last resort decisions” te nemen. Dit laatste is te meer te betreuren omdat de neiging van de verschillende economieën om een eigen, onderling afwijkend, groeipatroon te vertonen eerder groter dan

kleiner is geworden. Dit alles heeft tot vele door de Vaders van Bretton Woods niet voorziene spanningen bijgedragen.

Gezien de waardering die men voor het bestaande stelsel heeft, kan het niet anders of de voorgestelde wijzigingen, welke dan nog verdere studie zouden behoeven, zijn van bescheiden aard. Volledig vrije wisselkoersen, een grote bandbreedte (dus ruime marges rond de pariteit) en de automatische crawling peg in al zijn varianten worden dan ook verworpen. Dit beperkt de omvang van de voorgestelde verbeteringen aanzienlijk. Binnen de statuten van het Fonds kan de oplossing alleen gevonden worden in een herinterpretatie van het beroemde „fundamental disequilibrium” (art. IV, section 5), een begrip dat nergens in de statuten omschreven wordt en waarvan in het rapport wordt gezegd dat het „... a profound and a subtle one...” is „... related to a general (cursivering door mij) condition of the member's economy”. M.a.w. hierin past de interpretatie die minister Witteveen tijdens de conferentie van dit begrip heeft gegeven. Wij behoeven niet op de ontwikkeling van de betalingsbalans alleen te letten. Indien het ene land aan inflatiebestrijding een hogere prioriteit geeft dan het andere, kan het zich tegen de inflatoire besmetting beschermen doordat binnen de statuten de mogelijkheid „to crawl exists, at least in an upward direction” met toestemming van het Fonds.

Volgens de minister zou het daarbij dan gaan om aanpassingen van minstens 2% gedurende ten hoogste éénmaal per jaar. De praktische betekenis van minister Witteveens voorstel komt mij niet bijzonder groot voor. Kleine revaluaties zijn wellicht gemakkelijker door te voeren dan grote, doch daar staat tegenover dat deze aanpassingen veelal niet zullen worden geëffectueerd omdat de indicaties ervoor vaak te zwak, te kortstondig of te tegenstrijdig zijn. Bovendien is het haast onvermijdelijk dat de markt op dit soort zaken vooruit gaat lopen, met alle nare gevolgen vanden voor de autonomie van de monetaire politiek.

Het rapport van het IMF komt, gelijk gezegd, niet tot bepaalde conclusies. Een tijdelijk loslaten van de pariteit (Canada nu, in het verleden Canada en Duitsland), iets ruimere marges rond de pariteit (iets grotere bandbreedte), een snellere aanpassing van de pariteit zelf (tot bijv. 3% per jaar met een cumulatief maximum van 10% in 5 jaren) worden als mogelijke ver-

beteringen beschouwd, welke echter verdere studie vereisen. Men proeft mischien in het rapport hoogstens een zekere voorkeur voor een beperkte bandbreedte-verruiming. Dit impliceert echter een wijziging van de statuten en men kan zich afvragen of deze marginale wijziging wel de procedure van een statutenwijziging waard is. Immers dan moeten 80% van de stemmen, vertegenwoordigend 70 van de 116 landen, akkoord gaan en dat is moeilijk haalbaar nu de EEG-landen daarvoor intern geen grote interesse hebben en de minder ontwikkelde landen het zien als een faciliteit voor de rijke landen.

Met aan de ene zijde de EEG-landen, die geen haast hebben zolang zij nog geen gemeenschappelijke houding hebben bepaald en aan de andere zijde de Amerikanen, die zich opmerkelijk neutraal hebben uitgelaten, lag een verwijzing naar verdere studies wel voor de hand. En wat de EEG-landen zelf betreft, behalve een principebeslissing om de bestaande marges rond de pariteit in het onderlinge verkeer te handhaven en t.z.t. in te krimpen (het rapport-Werner over deze aangelegenheid zal medio oktober a.s. worden uitgebracht), is men niet tot een gemeenschappelijk standpunt ten aanzien van de voorgestelde marginale wijzigingen van het bestaande stelsel gekomen. Zo pleiten de Belgen ervoor om eerst binnen de EEG de zaak technisch rond te hebben alvorens fiat te geven aan een ruimere flexibiliteit, waarvan zij overigens niets verwachten. De Italianen daarentegen verwachten van de drie door het Fonds genoemde mogelijkheden van grotere flexibiliteit wel veel. Zij stellen zich de mogelijkheid voor, dat de EEG-valuta's tezamen ten opzichte van de dollar binnen een grotere bandbreedte schommelen, terwijl de EEG-valuta's onderling binnen een krappere band schommelen of in het geheel niet schommelen. Nederland wil, gelijk gezegd, helemaal geen statutenwijziging, Duitsland laat de vraag nog open, terwijl Frankrijk een zekere voorkeur voor een bescheiden bandbreedte-vergroting uitspreekt.

Hans Christian Andersen heeft ons het roerende verhaal gegeven van het meisje met de zwavelstokjes. In een bittere wereld geeft haar het brandende zwavelstokje de illusie van geluk, totdat tenslotte alle zwavelstokjes zijn opgebrand. De zwavelstokjes zijn de gedelegeerden onthouden. Zelfs de illusie van een betere wereld is de Kopenhagen-gangers ont-

houden. De bittere aanval van McNamara op het tekortschieten van de rijke landen en zijn bewogen betoog voor meer begrip voor de problematiek van de ontwikkelingslanden, het door ieder gesignaleerde vraagstuk van de toegenomen inflatoire spanningen, waarop een passend antwoord niet werd gegeven, de onbesliste kwestie van de valutawijzigingen en het verdeelde standpunt van de EEG-landen, het is alles bepaald teleurstellend. Velen zullen dan ook zonder al te veel illusies naar huis zijn teruggekeerd. En zo de vele cocktailparties nog een schijn van illusie mochten hebben gegeven, dan werd dit wel verstoord wanneer men na afloop, zonder badge, als gewoon sterveling vermomd, langs de vernielde bloembakken en over het gebroken glas van ingegooide ramen naar huis ging. Kopenhagen — veel vragen, geen antwoorden!

Dr. H. G. Advokaat



Honderd jaar rechtsleven. Nederlandse Juristen-Vereniging 1870-1970. Tjeenk Willink, Zwolle 1970, 340 blz., f. 35.

In deze bundel opstellen, verschenen ter gelegenheid van het honderdjarig bestaan van de Nederlandse Juristen-Vereniging, belichten vooraanstaande juristen vele facetten van rechtsvorming en rechtspraktijk. De volgende 17 bijdragen zijn opgenomen:

- Prof. Mr. H. C. F. Schoordijk: Het leerstuk van de opgewekte schijn van volmacht en de Engels-Amerikaansrechtelijke leer van de „apparent authority”;
- Mr. W. Snijders: Bezitloze zekerheid op roerende zaken;
- Mr. A. L. de Wolf: De spanning van de contractsband in het bestaande en het komende recht;
- Prof. Mr. J. L. P. Cahen: De invloed van de belangenverbreding op het handelen van de aandeelhouder;
- Prof. Mr. F. J. W. Löwensteyn: De naamloze vennootschap als raakpunt van contraire belangen;
- Prof. Mr. N. E. H. van Esveld: Van werkmans tot medewerker;
- Prof. Mr. W. L. Haardt: Kentering in de opvattingen over de hoofdbeginselen van ons burgerlijk procesrecht tussen 1870 en 1970;

- Mr. A. A. L. Minkenhof: In memoriam Dirkje Veldhuizen;
- Prof. Mr. G. E. Mulder: Strafrecht en publieke opinie toen en nu;
- Mr. J. Rummelink: De overtuigingsdader;
- Prof. Mr. J. van der Hoeven: De magische lijn. Verkenningen op de grens van publiek- en privaatrecht;
- Prof. Mr. T. Koopmans: De rol van de wetgever;
- Prof. Mr. D. Simons: De ontwikkeling van de rechtsbescherming tegen de overheid;
- Mr. H. U. Jessurun d'Oliveira: Strijktlicht over ons internationaal privaatrecht;
- Prof. Mr. A. M. Stuyt: Individu en internationale gemeenschap;
- Prof. Mr. L. J. Brinkhorst: Europees recht en nationale soevereiniteit;
- Prof. Mr. J. van Soest: Belastingbeginselen.

Oskar Lange: Papers in Economics and Sociology. Translation edited by P. F. Knightsfield. Pergamon Press, Oxford 1970, 600 blz., £ 6.

De auteur zelf heeft nog de publicaties gekozen, die hij in deze bundel wilde opnemen. Hij koos die welke hij karakteristiek achtte voor de richting waarin zijn werk door de jaren heen zich heeft ontwikkeld. De bijdragen beperken zich niet tot de economie alleen; ook verwante sociologische en wiskundig-statistische problemen worden behandeld.

- De inhoud valt in vijf delen uiteen:
- I. Marxist and Socialist Theory;
 - II. Political Economy and Socialism;
 - III. Economic Theory;
 - IV. Economic-Mathematical Models, Econometrics and Statistics;
 - V. Economic Science in the Service of Practice.

Een bibliografie van Langes publicaties sinds 1925 sluit deze bundel af.

Herman G. van der Tak en Jan de Weille: Reappraisal of a Road Project in Iran, 1969, 127 blz., 29 sh.

Jack Baranson Automotive Industries in Developing Countries, 1969, 106 blz., 29 sh.;

Ayhan Çilingiroglu: Manufacture of Heavy Electrical Equipment in Developing Countries, 1970, 122 blz., 29 sh.;

Shlomo Reutlinger: Techniques for Project Appraisal under Uncertainty, 1970, 95 blz., 29 sh.

Deze vier publicaties verschenen als nr. 7 t/m 10 in de reeks „World Bank Staff Occasional Papers”, uitgegeven door de Wereldbank (IBRD) en verspreid door The John Hopkins Press, Baltimore/Londen.