



## Keerpunt '73?

De periode waarin vooraanstaande politici discussieerden over coalitievorming en witte randen en waarin de begrippen gedogen, ter kennisneming, ontwerp-brief en in beraad houden een speciale, vage betekenis kregen, is gelukkig voorbij. Nederland heeft weer een regering. We zouden zelfs kunnen stellen dat Nederland voor de eerste maal in zijn geschiedenis een progressieve regering heeft omdat de linkse politieke partijen hiervan de ruggegraat vormen.

Hoewel de regering Den Uyl nu in het zadel zit, is nog niet duidelijk hoe de nieuwe bewindslieden een zgn. progressief beleid zullen uitvoeren. De regeringsverklaring was hierover vaag. Het regeerakkoord van de progressieve drie, *Keerpunt '72*, was veel duidelijker. De confessionele *Schets van beleid voor 1973* en de gewijzigde economische omstandigheden hebben Den Uyls oratie duidelijk beïnvloed. Toch is *Keerpunt '72* het belangrijkste uitgangspunt van de nieuwe regering; de regeringsverklaring droeg er duidelijk de sporen van.

De centrale doelstelling van de regering Den Uyl is het opheffen van ongelijkheid en achterstelling. Den Uyl formuleerde hiervoor beleidsvoornemens die voornamelijk in het sociaal-economische vlak liggen. Hieruit blijkt dat de regering duidelijk oog heeft voor de economische problemen. De regeringsverklaring draagt dan ook het stempel van de economie Den Uyl.

Het is opvallend dat de minister-president bij het formuleren van de uitgangspunten van het kabinetsbeleid een grote plaats toekende aan de bestrijding van de inflatie; ook socialistische partijen hebben een hekel aan inflatie. De opmerkingen hierover van de heer Den Uyl vertonen veel overeenkomst met hetgeen de heer Zijlstra onlangs in het jaarverslag van de Nederlandsche Bank schreef. Ook de huidige regering is van mening dat de inflatie op den duur de bestuurbaarheid van de samenleving bedreigt. Toch is er enig verschil tussen de meningen van de heren Den Uyl en Zijlstra. Dr. Zijlstra accentueerde de nadelige werking van de inflatie, vnl. monetair gezien, voor het bedrijfsleven, terwijl Drs. Den Uyl de nadruk legde op de relatief grote werkloosheid en op het in volume aanzienlijk achterblijven van de groei van bepaalde overheidsvoorzieningen bij die van de particuliere bestedingen ten gevolge van de inflatie.

Er is nog een punt van overeenstemming tussen de opvattingen van Drs. Den Uyl en Dr. Zijlstra. Beiden vinden dat er voorlopig een eind is gekomen aan de grote overbesteding. De minister-president vindt wél dat er een drang naar overbesteding is. De inflatie en de drang naar overbesteding zijn volgens hem slechts effectief te bestrijden indien er een verkleining plaatsvindt van de bestaande ongelijkheid in inkomen, macht en kennis. De heer Den Uyl heeft dus oog voor de maatschappelijke onvrede die er achter de inflatie schuilt.

Het huidige kabinet wil iets aan die onvrede doen. Ik wees reeds op de opheffing van ongelijkheid en achterstelling. De regering zou echter wel eens in moeilijkheden kunnen komen omdat de door haar bepleite maatschappelijke nivellering waarschijnlijk verwezenlijkt moet worden in een economie die in de toekomst minder zal groeien door een eventueel gebrek aan grondstoffen en door de bestrijding van de milieuverontreiniging. De bepleite nivellering zal hierdoor niet uit de economische groei kunnen worden gehaald, maar zal bestaande welvaartsniveaus van groepen burgers aantasten.

De regering Den Uyl ging in haar regeringsverklaring de hiermee samenhangende problemen niet uit de weg. Ze pleitte dan ook voor een maatschappij met een nieuwe mentaliteit, met andere normen en waarden. Wat dit betreft vertoont de regeringsverklaring meer overeenkomst met het rapport van de zgn. Commissie Mansholt dan met *Keerpunt '72*. Het is echter de vraag wat er van deze voornemens overblijft indien de wensen in de regeringsverklaring worden gekwantificeerd.

Ter bereiking van die nieuwe mentaliteit wees de heer Den Uyl op de consumptiegoederen die een andere „betekenis zullen moeten krijgen t.o.v. immateriële waarden”. Hij pleitte voor een geringere toename van de particuliere bestedingen ten gunste van de collectieve bestedingen. Als instrumenten ziet de regering o.a. een vermogensaanwasdeling en een spaarloon, die de consumptie moeten terugdringen en een selectieve investeringsregeling om omvang en richting van de investeringen te toetsen aan de regeringsdoeleinden. Ik ben benieuwd hoe die instrumenten eruit zullen zien. Wat betreft de investeringen houdt het kabinet vast aan het m.i. beperkte wetsontwerp selectieve investeringsregeling. Over de richting van de consumptieve bestedingen staat niets in de regeringsverklaring. De voorgestelde nivellering moet m.i. gepaard gaan met een selectief consumptiebeleid om te voorkomen dat ieder gezin zijn tweede auto, speedboot, stacaravan enz. krijgt. Inkomensnivellering heeft immers bestedingsnivellering als doel.

Zonder mentaliteitsverandering blijven de collectieve voorzieningen en de regeringsdoeleinden onder druk staan. Ik ben daarom benieuwd hoe de regering Den Uyl haar uitgaven wil financieren: zal zij de zgn. Zijlstra-norm op stal durven zetten en heeft zij zich niet nu reeds in de vingers gesneden door aan te kondigen volgend jaar niet de omzetbelasting te verhogen?

De voornemens van de regering Den Uyl zijn gewaagd, maar passend in deze tijd. Haar eerste begroting zal laten zien of *Keerpunt '72* en *Schets van beleid voor 1973* tot een keerpunt '73 leiden.

# Inhoud

<i>Drs. L. Hoffman:</i> Keerpunt '73? .....	489
<b>Column</b> EG-verslagen, door <i>Drs. A. Ketting</i> .....	491
<i>Drs. C. A. M. Mul:</i> Signaleren en stimuleren op bedrijfsstaksniveau; COP-plan ter bevordering van structurele vernieuwingsprocessen in het bedrijfsleven .....	492
<i>Dr. E. J. Isidor:</i> Iedereen eigenaar van zijn woning .....	496
<i>Drs. J. Beishuizen:</i> Verkenning van het rijk der reuzen (II) .....	497
<b>Toets op taak</b> Parlement en beleidsanalyse, door <i>Drs. J. M. Bronneman</i> .....	505
<b>Ontwikkelingskroniek</b> Particuliere buitenlandse investeringen in ontwikkelingslanden .....	506
<b>Boekennieuws</b> H. Visser: Economische groei en de structuur van de internationale handel, door <i>Drs. J. A. Schmidt</i> .....	509
Prof. Dr. F. L. van Muiswinkel: Handel, markt en beurs, door <i>Prof. Dr. H. J. Kuhlmeijer</i> .....	511

## Onderzoek

is nodig. Het NEI heeft zich daarop sinds 1929 gericht. Naast het pure onderzoekwerk houdt het zich bezig met het uitvoeren van opdrachten van overheden en bedrijfsleven in binnen- en buitenland. Het heeft thans ervaring op vele gebieden, in een spreiding over 50 landen. Er heeft in die periode een specialisatie plaatsgevonden, maar door de samenwerking in teams van economen, econometristen, wiskundigen, sociologen, sociaal-geografen, stedenbouwkundig ingenieurs en civiel-ingenieurs wordt een brede aanpak van de problemen gewaarborgd.

**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: L. Hoffman.*

**Adres:** Burgemeester Oudlaan 50, Rotterdam-3016; kopij voor de redactie: postbus 4224.  
*Tel. (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 78,00 per kalenderjaar (incl. 4% BTW); studenten f 46,80 (incl. 4% BTW), franco per post voor Nederland, België, Luxemburg, overzeese rijkdelen (zeepost).

**Betaling:** Abonnementen en contributies. (na ontvangst van stortings/giro-acceptkaart) op girorekeningno. 122945 t.n.v. Economisch Statistische Berichten te Rotterdam.

**Losse nummers:** Prijs van dit nummer f 2,50 (incl. 4% BTW en portokosten). Bestellingen van losse nummers uitsluitend door overmaking van de hierboven vermelde prijs op girorekeningno. 8408 t.n.v. Stichting het Nederlands Economisch Instituut te Rotterdam met vermelding van datum en nummer van het gewenste exemplaar.  
*Abonnementen kunnen ingaan op elke gewenste datum, maar slechts worden beëindigd per ultimo van een kalenderjaar.*

**Advertenties:** B.V. Koninklijke Drukkerijen Roelants - Schiedam Lange Haven 141, Schiedam, tel. (010) 26 02 60, toestel 908.

Stichting  
Het Nederlands Economisch Instituut  
**Adres:** Burgemeester Oudlaan 50, Rotterdam-3016; tel. (010) 14 55 11.

**Onderzoekafdelingen:**

Balanced International Growth  
Bedrijfs-Economisch Onderzoek  
Economisch-Sociologisch Onderzoek  
Economisch-Technisch Onderzoek  
Vestigingspatronen  
Macro-Economisch Onderzoek  
Projectstudies Ontwikkelingslanden  
Regionaal Onderzoek  
Statistisch-Mathematisch Onderzoek  
Transport-Economisch Onderzoek

# EG verslagen

Het is gebruikelijk dat de voorzitter van de EG-Commissie jaarlijks in een verslag aan het Europese Parlement een overzicht geeft van de resultaten die in het afgelopen jaar zijn behaald, alsmede vooral ook van de plannen die voor de komende tijd worden gemaakt. Om een indruk te krijgen van de interne ontwikkeling van de EG (de externe betrekkingen laten we buiten beschouwing) selecteerden we uit de twee meest recente „jaarverslagen”, namelijk die van Malfatti 1) en van Ortoli 2), enige passages die we na rubricering als volgt kunnen vergelijken (zinsneden uit het verslag van Malfatti zijn gecursiveerd).

## Douane-unie

... de Commissie ... blijft werken aan de algehele uitvoering van het programma om technische handelsbelemmeringen uit de weg te ruimen ... (blz. 15)

... dient een hoge prioriteit te worden gegeven aan de opheffing van hinderpalen voor het handelsverkeer ... met name door het afschaffen van de technische handelsbelemmeringen ... (blz. 10)

## Economische politiek

... we zijn van plan ... een document te overleggen ... waarin getracht wordt aan te duiden welke verdere stappen in de komende maanden gezet kunnen, en moeten, worden om vooruitgang te boeken bij ... meer in het bijzonder economische korte-termijnpolitiek ... (blz. 10)

Zo zouden de lid-staten ... via het overleg dat zij met elkaar plegen ter zake van het beleid op korte termijn, moeten komen tot een werkelijk gezamenlijke besluitvorming op het terrein van de economische politiek ... De harmonisatie van het ... beleid op lange termijn zal ... moeten worden onderzocht ten einde van daaruit de basis te leggen voor een daadwerkelijke eenmaking van het economisch beleid ... (blz. 9)

## Geld- en kapitaalmarkt

... we dienen noodzakelijkerwijze ... onze eigen monetaire en financiële instituties op te richten ... (blz. 10)

... de oprichting van een Europese kapitaalmarkt, die eigenlijk reeds lang een realiteit had moeten zijn. Zouden wij onze landen er niet ... toe kunnen brengen ... op zijn minst de economische subjecten van de Gemeenschap ... op voet van gelijkheid te behandelen? (blz. 9)

## Industrie

In de sector van het industrieel beleid



is het voorstel aangaande de algemene organisatorische structuren die ingesteld moeten worden nog altijd niet verder gekomen ... (blz. 15)

... een zelfde industriële grondslag voor de Gemeenschap als geheel. Wij worden ... uitgenodigd een actieprogramma voor te leggen ... (blz. 10)

## Werkgelegenheid

... de Commissie stelt zich voor een ... actieprogramma in te dienen betreffende beroepsopleiding ... Andere middelen (dan het Sociaal Fonds) zijn ... noodzakelijk ... als we een „actieve” werkgelegenheidspolitiek tot stand willen brengen (blz. 12/13)

Ten aanzien van de werkgelegenheid ... Het Sociaal Fonds moet het mogelijk maken een beleid te voeren ... Om met succes een beleid van volledige en betere werkgelegenheid te voeren is het noodzakelijk dat grote vooruitgang wordt bereikt op het gebied van de harmonisatie van ... de beroepsopleiding ... (blz. 16)

## Regionale vraagstukken

... de Commissie is vastbesloten geen middel onbeproefd te laten om een begin te maken met het aanpakken van een actief communautair regionaal beleid. (blz. 13)

Ook hier vormen een steeds engere coördinatie van het beleid van de lid-staten en de vaststelling van gemeenschappelijke criteria ... de eerste richting die moet worden ingeslagen (blz. 14)

## Belastingen

... de Commissie is ... op het gebied van fiscale harmonisatie ... van plan bij de Raad een aantal voorstellen in te dienen ... (blz. 11)

Ik wil ... wijzen op hetgeen nog moet gebeuren met het oog op de harmonisatie van de belastingen ... (blz. 9)

## Vervoer

De nieuwe maatregelen waaraan

prioriteit is gegeven ... betreffen een versterking van het mechanisme voor coördinatie van investeringen in de infrastructuur, een eerste actie op het gebied van wegveiligheid, en het geïntegreerd aanpakken van problemen in verband met technologische vooruitgang. (blz. 18/19)

... de Commissie ... is ... van mening dat ... een betere coördinatie van de infrastructuur vereist is. ... Tenslotte wil zij energie de ... wegveiligheid ... aanpakken ... Op het gebied van vervoerbeleid ... is het wenselijk de samenwerking tussen onze lid-staten ... aan te moedigen met het oog op de ontwikkeling van nieuwe vervoerstechnieken. (blz. 13, 12)

## Energie

Ontwikkelingen in het afgelopen jaar hebben het steeds meer duidelijk gemaakt van welk essentieel belang het is dat concrete vorderingen worden gemaakt inzake een communautaire energiepolitiek. (blz. 18)

Van alle overwogen maatregelen moeten er enkele een voorrangskarakter krijgen: de maatregelen die de communautaire energievoorzieningen kunnen verbeteren ... (blz. 13)

## Milieu

... het ligt in de bedoeling van de Commissie om binnen zes maanden ... een actieprogramma voor te leggen waarin de algemene principes die aangenomen moeten worden, en voorstellen voor specifieke maatregelen die genomen moeten worden, zijn vermeld ... (blz. 17)

... het milieu. Vóór 31 juli moeten de instellingen van de Gemeenschap een actieprogramma ... vaststellen. (blz. 17)

## Institutioneel

Van de Commissie ... wordt verlangd ... voorstellen te doen ... voor een grotere zeggenschap van het Europese Parlement. (blz. 25)

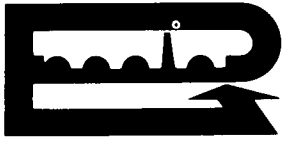
Wij zullen ... in de komende maanden verscheidene gelegenheden hebben om dieper in te gaan op het vraagstuk van de bevoegdheden van het parlement ... (blz. 20)

De EG verslagen? We zullen zien. Tot volgend jaar!

*A. Keating*

1) F. M. Malfatti: *The Commission's Programme for 1972*. Address given before the European Parliament, 8 February 1972 (eigen vertalingen); EG-publikatie, 28 blz.

2) Rede van de heer F. X. Ortoli ... voor het Europese Parlement, 13 februari 1973; EG-publikatie, 21 blz.



# Signaleren en stimuleren op bedrijfstaksniveau

COP-plan ter bevordering van structurele vernieuwingsprocessen in het bedrijfsleven

DRS. C. A. M. MUL

In de serie sector-structuurbeleid verschenen reeds de volgende artikelen.

1. Drs. L. Hoffman, Sector-structuurbeleid, ESB, 23 mei jl.;
2. Drs. W. H. J. Tieleman, Het overheidsbeleid t.a.v. sector-structuuronderzoek, ESB, 23 mei jl.;
3. Drs. B. K. Tjioe, Bedrijfstaksgewijze structuuronderzoekingen en follow-up, ESB, 30 mei jl.

Het hier afgedrukte artikel is geschreven door Drs. C. A. M. Mul, secretaris van de Commissie Opvoering Produktiviteit en samensteller van het rapport „Structurele vernieuwing in sectoraal verband”.

In de twee reeds verschenen artikelen uit de serie van acht over sectorstructuur-problematiek heeft de aandacht zich toegespitst op het fenomeen „structuuronderzoek” als instrument voor overheid en bedrijfsleven om meer greep op dit vraagstuk te krijgen. Daarbij is in het eerste artikel een schets gegeven van de opzet en strekking van dergelijke onderzoekingen en de voorwaarden die vervuld dienen te worden om bij de uitvoering ervan op een overheidssubsidie te mogen rekenen. Voorts is summier weergegeven op welke wijze van de NEHEM een bijdrage verwacht mag worden bij de follow-up van die onderzoekingen, welke tot op heden — uitzonderingen daargelaten — te wensen overlaat. Ter verbetering van diezelfde follow-up wordt er ook nog voor gepleit om de uitwerking van een structuuronderzoek zo operationeel mogelijk te doen zijn. Een mogelijkheid daartoe is in het tweede artikel ontwikkeld, waarin wordt voorgesteld om reeds tijdens het onderzoek de te formuleren aanbevelingen uitvoerig door te exerceren met een betrekkelijk groot aantal ondernemers uit de betreffende branche en daarmee de recomandaties op de praktische haalbaarheid te toetsen. In die conceptie wordt als het ware een aanzet tot de follow-up reeds in de studie zelve ingebouwd.

In aansluiting op deze beschouwingen zal in het onderhavige artikel worden gezien, op welke wijze op bedrijfstaksniveau een bijdrage geleverd zou kunnen worden tot een betere beheersing van de structuurproblematiek, c.e.a. overeenkomstig de visie zoals die door de COP terzake is ontwikkeld en gepubliceerd in het rapport *Structurele vernieuwing in sectoraal verband, basisplan voor de ontwikkeling van een sectoraal informatie-mechanisme*.

## Grenzen van structuuronderzoek

Hoe logisch het ook moge lijken om bij een tekortschieten de follow-up te pogen met de aanbevelingen zoveel mogelijk directe aansluiting te verkrijgen bij het individuele bedrijfsgebeuren (het bijstellen dus van het instrument omdat de ge-

bruiker er niet mee overweg kan), bedacht dient wel te worden dat de mogelijkheden hiertoe beperkt zijn. Immers, een structuuronderzoek is nog altijd een studie, die normaliter geïnitieerd wordt door een branche-organisatie, waarbij de gemeenschappelijke belangenbehartiging van de leden voorop staat. Als zodanig lijkt het niet waarschijnlijk dat zo'n organisatie zich tegenover zijn achterban kan veroorloven om opdracht te geven voor het uitbrengen van een rapport, waarin al te zeer wordt getreden in het beleid van de individuele bedrijven met alle discriminatoire effecten van dien.

Om der wille van de zuivere verhoudingen binnen de organisatie zullen onderzoekers en beleidscommissie gehouden zijn om zich in algemene bewoordingen uit te laten over de ontplooiingsmogelijkheden van ondernemingen, onder formulering van praktisch relevante aanbevelingen voor hooguit typologieën van bedrijven, voor de bedrijfstak in zijn geheel en wellicht voor de overheid. Voortbordurend op dit uitgangspunt mogen dan ook van een structuuronderzoek geen „pasklare recepten” voor individuele bedrijven worden verwacht, nog afgezien van het feit dat dit bij een enigszins omvangrijke sector zelfs technisch niet mogelijk is.

Het behoort heel nadrukkelijk tot de competentie van de individuele ondernemers om in het licht van het ontwikkelde perspectief tot een nadere plaatsbepaling van het eigen bedrijf te komen en naar bevind van zaken te handelen. Wanneer daarbij een aantal bedrijven tot de conclusie mocht komen dat een drastische wijziging van het beleid wenselijk is, zal aanvullend, maar dan op actie gericht onderzoek noodzakelijk zijn om voor het nieuwe beleid de formule te bepalen.

Juist vanwege het feit dat een zodanig onderzoek toegespitst zal dienen te worden op de specifieke omstandigheden en mogelijkheden van een bedrijf (of groep van bedrijven) en als zodanig een geheel andere aanpak veronderstelt dan voor een structuuronderzoek passend is, verdient het aanbeveling het ontkoppeld te zien van dat structuuronderzoek en daarmee ook van de branche-organisatie, die hiertoe het initiatief heeft genomen. Het ligt veel meer voor de hand om deze puur operationele onderzoekingen tot stand te laten komen, als resultaat van ter zake door het individuele bedrijf gevoerde overleg met de NEHEM, aangezien deze organisatie zich primair tot doel stelt bedrijven in hun praktische bedrijfsvoering tot steun te zijn.

Door deze tweedeling in:

- structuuronderzoekingen voor de collectiviteit van bedrijven in samenspel met branche-organisatie en overheid;
- actie-onderzoek voor individuele bedrijven in samenspel met de NEHEM in de praktijk aan te houden, zal waarschijnlijk veel frictie tussen bedrijfsgenoten, organisatie en onderzoekers vermeden kunnen worden, hetgeen de uiteindelijke doelstelling, te weten „verbetering van de ontwikkelingsmogelijkheden van het bedrijfsleven” alleen maar ten goede kan komen.

Alhoewel beide soorten van onderzoek onafhankelijk van

elkaar zouden kunnen voorkomen, moet het toch als de meest logische ontwikkeling worden gezien, dat ondernemers als follow-up van een structuuronderzoek het initiatief nemen voor een aanvullend actie-onderzoek en daarbij voor ingrijpende gevallen de hulp van de NEHEM inroepen. De ondernemers tot een dergelijk handelen aan te zetten, wordt in deze gedachtengang tot de taak van de branche-organisatie gerekend. Immers, zij heeft het structuuronderzoek geïnitieerd en derhalve ligt ook daar de verantwoordelijkheid om op enigerlei wijze te bewerkstelligen dat de bevindingen van dat structuuronderzoek door de ondernemers als richtsnoer voor het beleid worden gehanteerd.

### Noodzaak van mentaliteitsbeïnvloeding

Het bevorderen van de follow-up van een structuuronderzoek is geen zaak van louter een goede presentatie van onderzoekresultaten en daarop aansluitend zakelijk overleg. Het is tevens en wellicht zelfs in de eerste plaats een kwestie van mentaliteitsbeïnvloeding. De aard van het onderzoek brengt namelijk met zich mee, dat de ondernemers bereid moeten zijn om het toekomstperspectief van hun bedrijf te bezien in het kader van de ontwikkelingen, welke de sector als geheel doormaakt. En aangezien de ontwikkelingsgang van een sector niet alleen bepaald wordt door exogene factoren, maar ook door het beleid van de bedrijven zelf en de positie die zij ten opzichte van elkaar innemen, impliceert een positieve instelling tegenover zo'n onderzoek in feite een bereidheid van de ondernemers om in een onderlinge wisselwerking de bedrijfspolitiek van elkaar afhankelijk te stellen.

Dit betekent zoveel als „openheid” en „denken in functionele verhoudingen tussen bedrijven”, hetgeen een management-filosofie is die ons bedrijfsleven (nog) niet zo erg ligt. In het verleden werd daartoe ook niet zozeer de behoefte gevoeld. Immers, zolang

- de vraag en het daaraan ten grondslag liggende bestedingspatroon van de consument zich volgens betrekkelijk strakke lijnen ontwikkelt;
- de posities van de bedrijven op de binnenlandse markt door protectionistische maatregelen zijn beveiligd tegen de buitenlandse concurrentie;
- de organisatie van het productieproces vanwege het sterke arbeidsintensieve karakter betrekkelijk flexibel is, is het voor iedere bekwaam ondernemer mogelijk om vanuit zijn eigen waarneming en in een onafhankelijke opstelling ten opzichte van collega's zijn bedrijf een effectieve koers te geven. De ordening van productie-activiteiten wordt daarbij door de concurrentie bewerkstelligd, die aan het hele ondernemingsgebeuren een impuls tot vernieuwing geeft waardoor sectoren geleidelijk aan naar een hoger ontwikkelingsniveau worden gestuwd.

Anders komt de situatie te liggen wanneer:

- de vraagontwikkeling door een in de tijd sterk variërend bestedingspatroon van de consument veel minder doorzichtig is;
- de bedrijven door liberalisering van het handelsverkeer niet langer meer een beschermde positie innemen;
- de productieprocessen door mechanisering een meer gefixeerd karakter krijgen.

Het ondernemingsbeleid zal dan vorm en inhoud dienen te krijgen onder verhoudingen waarbij men doorgaans slechts gebrekkig geïnformeerd zal kunnen zijn over de markt en de ontwikkelingen daarin, terwijl juist die afnemende wendbaarheid van bedrijven een verscherping van het marktinzicht vereist. Daarbij dreigt het gevaar dat de productie-activiteiten onvoldoende afgestemd zullen worden op de mogelijkheden die de markt te bieden heeft.

De concurrentie zal onder die omstandigheden niet altijd meer even ordenend kunnen werken. Sterker nog, in de strijd om te overleven zal de concurrentie zich zodanig kunnen verscherpen dat ze een gezonde ontwikkeling van de bedrijfs-

tak in de weg komt te staan: vraag en aanbod tenderen dan meer permanent met elkaar uit de pas te gaan lopen. Het lijkt geen twijfel dat een zodanige situatie zich reeds in het bedrijfsleven laat bespeuren, met als symptomen een structurele overcapaciteit bij vele bedrijven en zelfs gehele sectoren, een weinig gestructureerde opbouw van productiepakketten en sterk afwijkende prijsstellingen voor gelijksoortige artikelen. Daardoor ontstaan spanningen in het voortbrengingsproces die zich niet zonder meer laten elimineren door allerlei technische ingrepen in de vorm van prijs- en quota-regelingen.

De oplossing per sector zal veeleer gezocht moeten worden in een stuk gemeenschappelijk beraad van de ondernemers over de ontwikkelingsmogelijkheden van de branche in kwestie, een en ander met de intentie door een proces van „zelf-regulering” tot een zodanige (her)structurering van de sector te komen dat de ontplooiingsmogelijkheden van elk bedrijf in een beheerste concurrentiestrijd maximaal tot hun recht komen. Een structuuronderzoek beoogt hiertoe reeds de nodige informatie aan te dragen, de ondernemers zullen echter de openheid en het functionele denken moeten opbrengen om er hun voordeel mee te kunnen doen.

### Streven naar een harmonische opbouw van de sector

Het zal overigens nog heel wat moeite kosten om ondernemers tot een meer op de ontwikkeling van de branche afgestemd handelen aan te zetten. De branche-organisatie zou echter in die richting stimulerend kunnen werken door in de sector een proces van „groepsdynamica” tot ontwikkeling te brengen. Daarin zou de ondernemers bewust gemaakt moeten worden dat zij niet alleen elkaars concurrenten zijn, maar dat er ook nog gemeenschappelijke belangen zijn welke zich onder meer laten betrekken op de opbouw van de sector in relatie met de afzetmogelijkheden. Wanneer deze weinig gestructureerd is, dan zal ieder bedrijf binnen de branche hiervan vroeg of laat de nadelen gaan ondervinden.

Zo kan op grond van opgedane kennis bij structuuronderzoekingen worden gesteld dat daar waar in bedrijfstaksverband de totaliteit van de ondernemingen naar „functie-verrichting” te dicht op elkaar gedrukt zit, de concurrentie vanwege de geringe manoeuvreerruimte als bijzonder heftig ervaren zal worden en de expansiemogelijkheden dienovereenkomstig aanzienlijk beperkt zullen zijn dan bij meer spreiding van productie-activiteiten het geval zou zijn.

Indien in een dergelijke situatie een sector wordt geconfronteerd met bijv. stijgende loonkosten, kunnen de ondernemingen zelfs in de grootst mogelijke moeilijkheden verzeild raken. Immers, een verminderd exploitatieresultaat leidt uiteindelijk tot vermogensinterring en daling van de kredietwaardigheid. De daaruit voortvloeiende onmogelijkheid om de nodige vervangingsinvesteringen te doen, heeft tot gevolg verdere veroudering van het productie-apparaat, waardoor de kosten nog hoger oplopen en de bedrijfsresultaten nog meer verslechteren. Daarmee zijn die ondernemingen in een vicieuze cirkel beland, die bij onbelemmerde voortgang moet leiden tot liquidatie en daarmee tot vernietiging van werkgelegenheid en kapitaal.

Dergelijke ongunstige ontwikkelingen zijn te voorkomen wanneer ondernemers hun expansiekracht niet uitsluitend zoeken in lagere productiekosten en/of betere kwaliteit, maar evenzeer in het verrichten van een min of meer „unieke functie” binnen het geheel van industriële activiteiten van een sector. De vraag is dan niet zo zeer „hoe kan het ene bedrijf concurrerend werken met het andere bedrijf”, maar veel meer „hoe kan het ene bedrijf een aanvullende functie ten opzichte van het andere bedrijf verrichten”. Het gaat dus ook om het zoeken van complementaire verbanden.

In dit licht gezien, komt het vraagstuk van de kleinere industriële onderneming en haar toekomstmogelijkheden ook

anders te liggen. En dan zou het wel eens hierop kunnen neerkomen, dat juist vanwege de onmiskenbare tendens tot schaalvergroting bij een aantal bedrijven, de kleinere industriële bedrijven betere ontplooiingskansen krijgen dan voordien het geval was. Om de gedachten te bepalen zou men er van kunnen uitgaan dat de grote bedrijven meer geschikt zijn voor seriematige productie, terwijl de kleinere bedrijven het maatwerk voor hun rekening nemen, resp. zich toeleggen op de toeleveringsfunctie.

Voor een zodanige beleidsopvatting is de reeds eerder bepleite „openheid” een eerste voorwaarde. Immers, men dient — enigszins zwart/wit gesteld — dan te weten wat de ander doet om voor zichzelf te kunnen vaststellen wat men niet moet doen. Kortom, de ondernemingen zullen bedrijfstaksgewijze hun kracht mede moeten zoeken in een meer evenwichtige functionele opbouw van industriële activiteiten. Gezien de grote variatie in technische processen, assortimenten en marktposities zal zo'n branche noodzakelijkerwijze moeten bestaan uit een samenstel van diverse bedrijfstypen in verschillende grootte-klassen.

Daarmee stelt zich in feite het vraagstuk van de verbetering van de industriële structuur in sectoraal verband en de bewaking ervan in de tijd aan de orde. Ten einde dit proces enigszins onder controle te kunnen krijgen, dient men op bedrijfstaksniveau op zijn minst te beschikken over een signaleringsmethodiek en het is juist dit fenomeen waarvoor de COP zich in de komende jaren wil gaan beijveren om dat in het bedrijfsleven ingevoerd te krijgen.

### Signaleren op bedrijfstaksniveau

Het latent aanwezige gevaar door nieuwe ontwikkelingen structureel uit de pas te geraken, stelt iedere bedrijfstak voor de noodzaak zich doorlopend te bezinnen op plaats en functie in het economisch bestel. Om dat op een effectieve manier te kunnen doen, zal men op bedrijfstaksniveau dienen te beschikken over voldoende verfijnde gegevens omtrent de feitelijke positie van de branche en de ontwikkelingsmogelijkheden die in het verschiet liggen. Geconstateerd moet echter worden dat er nog altijd te veel sectoren zijn waar dergelijke gegevens nagenoeg geheel ontbreken. Weliswaar worden door het CBS veel statistische gegevens gepubliceerd, maar informatie over het meest saillante punt ontbreekt: de rentabiliteit in relatie met de kapitaalgoederenvoorraad.

Voorts geschiedt de presentatie van het bij het CBS voorhanden zijnde materiaal om redenen van geheimhouding veelal in een zodanige vorm dat de operationele waarde voor een sector aanzienlijk lager is dan bij een grotere openheid het geval zou zijn. Voorts zijn er de CPB-verkenningen, maar die hebben een te sterke macro-economische inslag en zijn onvoldoende geënt op het individuele bedrijfsgebeuren. Overigens zij hier benadrukt dat het CPB ook niet beoogt in zijn verkenningen tot een zodanige detaillering te komen, dat het individuele bedrijf ermee kan werken. Deze taak is typisch weggelegd voor de branche-organisaties, doch de praktijk wijst uit dat er te dien aanzien nog weinig wordt ondernomen.

De oorzaak hiervan is voor een belangrijk deel gelegen in het feit dat op branche-niveau doorgaans te weinig specifieke deskundigheid aanwezig is om de doorstroming van informatie gericht te doen plaatsvinden. Wel zijn er initiatieven ontwikkeld om te komen tot zgn. bedrijfsvergelijkende onderzoeken. Alhoewel deze studies nuttig zijn, is het een duidelijk manco dat zij onvoldoende verband leggen met de veranderingen in de omgevingswereld van de ondernemingen. Te dien aanzien kan een structuuronderzoek veel nuttige zaken aan het licht brengen, maar een nadeel van deze studies is echter weer dat zij per sector momenteel éénmalig zijn en dat de gegevens derhalve snel verouderd zijn.

Een meer integrale benadering van het informatie-vraagstuk verdient dan ook ten zeerste aanbeveling, waartoe

de COP een plan heeft gelanceerd dat gericht is op het in bedrijfstaksverband tot ontwikkeling brengen van een zgn. „informatiebureau” met als taak het signaleren in gebruiksklare vorm. Het gaat in feite om een sectoraal instituut dat zich voor de branche als geheel professioneel gaat bezighouden met het verzamelen, analyseren en interpreteren van de nodige gegevens; een en ander met het oogmerk nieuwe en met name voor de betrokken branche relevante ontwikkelingen in een vroegtijdig stadium te onderkennen en de implicaties ervan aan te geven. Bureaus die ook als intermediair kunnen fungeren tussen CPB en CBS enerzijds en de totaliteit van individuele bedrijven anderzijds. Kortom, centra die fungeren als bronnen van informatie en inspiratie ten dienste van de ontwikkeling, vernieuwing en aanpassing van sectoren.

Over de wijze van institutionalisering kan uiteraard zeer verschillend worden gedacht en waarschijnlijk zal van geval tot geval gezien moeten worden wat in de gegeven omstandigheden de meest effectieve opzet is. Wat de werkzaamheden van het informatiebureau betreft, laat zich een viertal hoofdtaken onderscheiden:

- de hantering van een zowel op CPB-verkenningen als op de beheerssystemen van de individuele bedrijven aansluiting gevende signaleringsmethodiek, waardoor het voor de sector mogelijk wordt bij voortduring „de vinger op de pols te houden”;
- het initiëren van aanvullende studies om de gevolgen van de gesignaleerde externe en interne ontwikkelingen voor de ontplooiingsmogelijkheden van de sector in het algemeen te onderzoeken en in het bijzonder na te gaan wat deze betekenen voor de concurrentiepositie van bedrijven;
- het opstellen van prognoses, onder formulering van aanbevelingen voor (groepen van) bedrijven en eventueel voor de centrale en/of regionale overheid;
- het meten van het effect van de aanbevelingen en wel door middel van de signaleringsmethodiek.

### Experiment in de metselbaksteenindustrie

Uit reacties op het COP-plan is gebleken dat de behoefte wordt gevoeld aan een nadere uitwerking van de signaleringsmethodiek en daarbij het functioneren van dit beleidsinstrument in een paar sectoren te beproeven. Dit heeft de COP ertoe gebracht uit te zien naar de mogelijkheid van een test-case. Men heeft zich daarbij wel gerealiseerd dat een dergelijk experiment een proefveld veronderstelt, waarin een zekere gemotiveerdheid voor een zodanige benadering in voldoende mate aanwezig is.

Welnu, de gelukkige omstandigheid doet zich voor dat zo'n proefveld zich aandient in de metselbaksteenindustrie, een bedrijfstak die al enigermate haar sporen verdiend heeft wanneer het gaat om in collectief verband bepaalde structurele (overcapaciteits-)problemen tot een oplossing te brengen. Met name de Vereniging Sanering Metselbaksteenindustrie — de fabrikantenorganisatie welke zich in het bijzonder heeft belast met het inhoud geven aan de noodzakelijke herstructurering van de branche — heeft te kennen gegeven aan een dergelijk experiment haar medewerking te willen verlenen. Het kwam de COP als een goede gelegenheid voor, op het aanbod van de baksteenindustrie in te gaan.

Inmiddels is dan ook reeds in nauw overleg met de VSM en met inschakeling van een onderzoekersteam een project ontwikkeld, dat naar strekking inhoudt:

- verzamelen van gegevens, waarbij langs de weg van een inventarisatie van de informatiebehoefte aansluiting zal worden gezocht bij zowel de administraties van individuele bedrijven als bij de macro-informatie van CBS, CPB, EIB enz. en dat uiteindelijk zal moeten resulteren in een programma van eisen voor het beoogde informatie-systeem;

- verwerking van die gegevens tot geaggregeerde en gerubriceerde informatie, waaronder begrepen de procedures die daarbij in acht dienen te worden genomen;
- waardebepaling van die informatie voor:
  - individueel ondernemersbeleid waarbij o.m. de vraag onder ogen zal worden gezien of en zo ja, op welke wijze men met die informatieverschaffing zijn voordeel kan doen bij beslissingen omtrent prijsstelling, produktieplanning, voorraadbeheer, orderacquisitie, keuze van afzetkanalen, investeringen, produktontwikkeling en niet te vergeten de bedrijfsinterne doelmatigheid;
  - de branche als zodanig en wel onder meer met het oog op de belangenbehartiging bij de nationale overheid en EG-autoriteiten.

Het verheugt de COP bijzonder het ministerie van Economische Zaken bereid te hebben gevonden dit project te subsidiëren. Het is de bedoeling om de bevindingen van dit experiment neer te leggen in een publikatie, die door de COP wordt verzorgd en dient te worden opgevat als een eerste operationale uitwerking van het in augustus 1972 verschenen basisplan. Intussen mag er geen twijfel over bestaan dat dit project in de meest directe zin zijn betekenis heeft voor de baksteenindustrie zelf, die op deze wijze beoogt een instrument te krijgen voor de beleidsbepaling van individuele bedrijven enerzijds en voor de branche in zijn geheel anderzijds.

#### **Beleidsvoering op sectoraal niveau**

De redactie van *ESB* heeft bij de introductie van de serie artikelen over sector-structuurbeleid ervoor gepleit, dat een zodanig beleid zich niet dient te bepalen tot het „achteraf opruimen van de brokken”, maar moet vooraf de problemen signaleren en oplossen. Het lijkt geen twijfel dat daartoe nauw samenspel tussen overheid en bedrijfsleven noodzakelijk is. Is het daarbij de zorg van het bedrijfsleven om vorm en inhoud te geven aan het maatschappelijk voortbrengingsproces, de overheid heeft onder meer tot taak om met inachtneming van de sociaal-economische doelstellingen een zodanig klimaat te scheppen dat de op aanpassing aan veranderende omstandigheden gerichte produktie-activiteiten zo goed mogelijk kunnen worden uitgevoerd.

Duidelijk gescheiden verantwoordelijkheden dus, die echter alleen dan tot hun recht kunnen komen indien van een zorgvuldige onderlinge afstemming van beleidslijnen sprake is: het macro- en het micro-economische beleid dienen aan elkaar gekoppeld te worden en wel op basis van een juist inzicht in de ontwikkelingsmogelijkheden van de industrie in haar geheel en de onderscheidene sectoren in het bijzonder.

Nu het CPB sedert enige jaren de prognose op middellange termijn specificeert naar een aantal sectoren en op deze wijze doende is om vanuit de macro-sfeer een toekomstbeeld van de betreffende sectoren te schetsen, zou het het functioneren van de economie in zijn samenstellende delen alleen maar ten goede komen indien vanuit de micro-sfeer hetzelfde zou worden gedaan. Dit zou namelijk de mogelijkheid openen om door het in elkaar schuiven van beide beelden af te checken, welke richting in sectoraal verband ingeslagen moet worden om het beleid van overheid en bedrijfsleven — niettegenstaande verschillende doelstellingen en verantwoordelijkheden — zoveel mogelijk op elkaar te doen aansluiten.

In dit licht bezien moet het van belang worden geacht dat iedere bedrijfstak zich niet alleen bezint op de ontwikkelingen die ze „naar binnen” doormaakt, maar zich tevens een beeld tracht te vormen omtrent de bijdragen die de betreffende collectiviteit van bedrijven levert aan hetgeen op nationaal vlak in het kader van het sociaal-economisch beleid wordt nagestreefd.

#### **Ter overweging**

In aansluiting op bovenstaande kan worden opgemerkt dat het informatie-mechanisme met de daarin opgenomen sectorale prognoses waarschijnlijk beduidend aan operationele waarde zal winnen, wanneer het per branche zou resulteren in de opstelling van een „sectorale ontwikkelingsstrategie”. Zoals reeds eerder gesteld, doet zich daarbij wel de moeilijkheid voor, dat veel ondernemers hun individueel bedrijfsbelang onvoldoende gewaarborgd zien in een zodanige bedrijfstaksgewijze aanpak. Het zichtbaar maken van de gemeenschappelijke belangen is dan ook een eerste eis voor het bewerkstelligen van een daarop afgestemd beleid.

Nu veronderstelt ieder beleid een duidelijke formulering van doelstellingen en de beschikbaarheid van instrumenten waarmee deze doelstellingen kunnen worden nagestreefd. Alhoewel deze twee beleidselementen voor iedere sector — afhankelijk van de gaardheid van de prestaties, de opbouw van de sector en de financiële positie die zij inneemt — geheel verschillend kunnen liggen, moet het toch mogelijk worden geacht hieromtrent in algemene zin een aantal uitgangspunten te formuleren. Geconstateerd moet echter worden dat dit vraagstuk nog onvoldoende aandacht heeft gekregen. Daarom zou het wenselijk zijn dat hierover nader beraad plaatsvindt. Slechts om de gedachten te bepalen wordt onderstaand een nadere aanduiding gegeven van doelstellingen en instrumenten van een door een bedrijfstak zelf te voeren structuurbeleid.

#### *doelstellingen:*

- het binnen de sector tot ontwikkeling en op de markt brengen van nieuwe produkten en het tot stand brengen van nieuwe produktieprocessen;
- herstructurering en zonodig afbouw van bedrijven in ernstige moeilijkheden en vergroting van de concurrentiekracht van de overige bedrijven;
- bewerkstelligen van een harmonische functionele opbouw van een sector, zulks mede in verband met werkgelegenheids- en ruimtelijke ordenings-overwegingen;
- bevorderen van produktiemethoden die in overeenstemming zijn met een verantwoord milieubeheer;
- stimuleren van speurwerk- en ontwikkelingsactiviteiten binnen de sector die ertoe leiden dat werk- en arbeidsomstandigheden beter aansluiten bij de tegenwoordige behoeften.

#### *instrumenten:*

- dienstverlening m.b.t. documentatie, informatie, signalering en onderzoek;
- bevorderen van kristallisatiekernen door het op gang brengen van een management-motivatie-proces;
- organiseren van cursussen, exposities, kwaliteitsacties enz.;
- steunverlening uit een per sector in te stellen sanerings- en ontwikkelingsfonds;
- met inschakeling van de NEHEM bevorderen van allerlei vormen van samenwerking, bepleiten van faciliteiten bij centrale overheid en regionale besturen alsmede bewerkstelligen van goede contacten met het bankwezen;
- introduceren van bepaalde gedragsregels m.b.t. prijzen, leveringscondities, beloning van de factor arbeid, investeringen, milieubescherming e.d.

Met een ontwikkeling van bovenaangeduide richting zou het structuurbeleid geplaatst worden in een verband, dat onder de huidige omstandigheden essentieel is voor het goed functioneren van het stelsel van ondernemingsgewijze produktie: de wederzijdse beïnvloeding van het macro- en micro-economische proces.

**C. A. M. Mul**



# Iedereen eigenaar van zijn woning

Vorig jaar vroeg Dr. J. van den Doel, Tweede-Kamerlid voor de PvdA, aan de minister van Financiën er een eind aan te maken, dat bewoners van koopwoningen met een relatief hoog inkomen de rentekosten van aangegane hypotheek op het belastbaar inkomen in mindering kunnen brengen. Deze belastingplichtigen kunnen, aldus Dr. Van den Doel door deze regeling in feite dezelfde koopwoning goedkoper betrekken dan een huishouden met een lager inkomen.

Wij zijn het niet met Dr. Van den Doel eens. Wij zouden ervoor willen pleiten, deze fiscale faciliteiten te handhaven, maar tevens te bevorderen dat er juist, óók door de lagere inkomensgroepen, gebruik van zal worden gemaakt. Er bestaat immers voor iedereen de mogelijkheid rentekosten voor opgenomen leningen van het inkomen af te trekken. Het zou logisch zijn dat in dit opzicht de lagere inkomens dezelfde positie moeten kunnen innemen als de huiseigenaars. Deze kunnen immers de te betalen hypotheekrente op hun inkomen in mindering brengen.

Een mogelijkheid tot inkomensverbetering van de lagere inkomensgroepen zou dus kunnen zijn, indien deze i.p.v. huur, hypotheekrente voor hun huis zouden moeten betalen. Huur is nl. niet aftrekbaar van het inkomen, maar de hypotheekrente wel. Om de laagstbetaalden echter van deze faciliteit te kunnen laten profiteren, dienen zij eigenaar te kunnen worden van hun woning. Dan wordt het rentebestanddeel van de huur omgezet in hypotheekrente.

Door deze faciliteiten voor de laagstbetaalden te bewerkstelligen, verdwijnt een sociaal onrecht, want deze belastingfaciliteit wordt op het ogenblik praktisch alleen gebruikt door mensen met hogere inkomens vanaf minimaal f. 25.000 per jaar. In de praktijk zou het erop neer moeten komen, dat alle lagere inkomensgroepen eigenaar van de door hen bewoonde huurwoningen moeten kunnen worden. Aan de hand van de volgende voorbeelden wordt het hovenegestelde duidelijk.

In het eerste geval wordt bij een gelijkblijvend inkomen van f. 12.000 een belastingbesparing verkregen van f. 510 = 4,25%. In het tweede geval bij een gelijkblijvend inkomen van f. 15.000 wordt een belastingbesparing verkregen van f. 795 = 5,3%. In de huidige situatie worden de oudere woningen in de meeste gevallen door de lagere inkomensgroepen bewoond. Deze huizen zijn echter in het bezit van woningbouwverenigingen, pensioenfondsen, verzekeringsmaatschappijen en particulieren. Bij deze groepen zou, op basis van onderhandelingen, erop aangedrongen moeten worden het eigendom van deze woningen, horizontaal aan de huidige bewoners over te dragen.

Om deze procedure te vereenvoudigen zou de huidige huur, als de te betalen hypotheekrente plus aflossing, als basis kunnen fungeren. Dit bedrag, gekapitaliseerd tegen de dan geldende rentevoet, bepaalt het bedrag van de hypotheek en daarmee de koopprijs van de woning. Een andere mogelijkheid is, om vanuit de gegeven huur de beleggingswaarde te taxeren.

Laten wij als voorbeeld de woningbouwverenigingen nemen. Zij worden in de bovengenoemde gevallen „Verenigingen van Woningeigenaren”. De nog bestaande hypotheek worden gesplitst per woningeenheid. Wij moeten toegeven, dat wij niet kunnen overzien, hoeveel de overheid aan inkomsten zal derven, naarmate een ruimer gebruik zal worden gemaakt van de aftrek van hypotheekrente. Een technisch probleem is nog, dat in

## Belastingplichtige met 1 kind

	met eigen huis	zonder huis
I. Bruto-inkomen .....	f. 12.000	f. 12.000
4% + reiskosten .....	530	530
	11.470	11.470
kinderbijslag .....	niet belast	
	11.470	11.470
huurwaarde .....	300	
	11.770	
hypotheekrente .....	1.800	
	9.970	11.470
AOW .....	1.190	1.370
	8.780	10.100
belasting .....	402	732
belastingbesparing .....	732 - 402 =	330
AOW-besparing .....	1.370 - 1.190 =	180
		510
II. Bruto-inkomen .....	f. 15.000	f. 15.000
4% + reiskosten .....	650	650
	14.350	14.350
kinderbijslag .....	onbelast(wel ontv.)	
	14.350	14.350
huurwaarde .....	300	
	14.650	
hypotheekrente .....	2.640	
	12.010	14.350
AOW .....	1.440	1.720
	10.570	12.630
belasting .....	849	1.364
belastingbesparing .....	515	
AOW-besparing .....	280	
	f 795	

principe bij wanbetaling geen ontruiming kan volgen. Ook verkoop van het onderpand zal dan vaak onmogelijk zijn. Verder zal de mogelijkheid gecreëerd moeten worden om bij verhuizing het recht van eigendom automatisch op een andere bewoner over te dragen. De overheid kan op deze wijze ruimte scheppen voor de inbouw van een „doorstroompremie”.

Psychologisch zien wij een gunstig effect uitgaan van het bewustzijn eigenaar te zijn, daarin geëffectueerd, dat men eerder geneigd is achterstallige reparaties en voorzieningen zelf uit te voeren. Resumerend zouden wij willen stellen, dat door het systeem „iedereen eigenaar van zijn woning” het volgende wordt bereikt:

- een inkomensverbetering, zonder inflatie-effect van de doorberekening der kosten;
- verschuiving van de bezitsverhouding ten gunste van de laagste inkomens;
- geen huurverhoging — daarmee het wegvallen van één der gegronde eisen tot loonsverhoging.

Zelfs op het gevaar af beschuldigd te worden van het lanceren van revolutionaire ideeën, lijkt het ons toch de moeite waard een nader onderzoek naar de uitvoerbaarheid van deze gedachten in te stellen.

Ter meerdere financiering van bovengenoemd plan zou ik willen verwijzen naar mijn publikatie over „Nationaal beleggingsfonds” in ESB van 5 februari, 15 april en 11 november 1964, 28 april en 1 december 1965, 17 mei 1967, 19 maart 1969 en 2 september 1970.

Dr. E. J. Isidor



# Verkenning van het rijk der reuzen (II)

DRS. J. BEISHUIZEN

Dit is de tweede en laatste aflevering van het artikel dat Drs. J. Beishuizen, economisch-commentator van Het Parool, schreef over de multinationale onderneming. Zijn analyse strekt zich uit over de periode 1962-1970 en is gebaseerd op de jaarlijkse publikaties van Fortune over de 210 grootste industrieconcerns buiten de Verenigde Staten. De eerste aflevering verscheen in ESB van 30 mei jl.

Met de tot dusver verstrekte gegevens is enige kijk verkregen op het „postuur” van de grootste niet-Amerikaanse industrie-ondernemingen. Over hun wederwaardigheden in de periode 1962-1970 is daarmee echter nog maar weinig aan het licht gekomen, niet in de laatste plaats omdat wegens allerlei nog nader te beschouwen mutaties, die in dat tijdvak zijn opgetreden, de 200 van 1970 niet zonder meer met die van 1962 mogen worden vergeleken.

## Onderzoek van Kaplan

Het is een wijd verbreide opvatting dat ondernemingen van het formaat als de onderhavige zich zo onaantastbare posities zouden hebben verworven, dat zij hun concurrenten, noch de vele gevaren die hun bestaan van binnenuit dan wel van buitenaf kunnen bedreigen, zouden behoeven te vrezen. Hun omvang alleen al zou hun een zodanige veiligheid bieden dat hun continuïteit als het ware vanzelf gewaarborgd zou zijn. Tot de stereotypen over deze ondernemingen behoort tevens dat er een positief verband zou bestaan tussen hun absolute omvang en hun groei. Anders gezegd: men gaat er dikwijls van uit dat de grootste ondernemingen doorgaans eveneens de snelste groeiers zouden zijn. In dit vlak ligt ook de veel gehoorde verwachting dat het grote multinationale bedrijfsleven in de komende decennia een steeds belangrijker rol in de wereldeconomie zal gaan spelen 1); voor de critici van de „multinationals” weinig minder dan een schrikbeeld.

Destijds heeft Kaplan een onderzoek ingesteld naar de mutaties op lange termijn op de ranglijst van de 100 grootste Amerikaanse industrie-ondernemingen 2). Hij wilde weten of die topgroep de neiging heeft over lange perioden — zijn onderzoek bestreek het tijdvak 1909-1948 — dezelfde te blijven, dan wel duidelijk te veranderen. In het eerste geval, meende hij, zou er aanleiding zijn voor de veronderstelling dat de concurrentie was afgenomen en dat er van een zekere rigiditeit in de posities van de leidende ondernemingen moest worden gesproken. Dat onderzoek — niet gebaseerd op de omzetten, maar op de activa van de ondernemingen — leverde onder meer als uitkomst op dat er van de 100 onder-

nemingen die in 1909 de grootste waren onder de 100 grootste van 1948 nog slechts 36 waren overgebleven. Blijkens een in 1964 verschenen herziene editie van Kaplans boek was dit aantal in 1960 tot 31 gedaald.

## „Groot” niet altijd „safe”

Op grond van de door hem ook binnen de diverse bedrijfstakken waargenomen belangrijke verschuivingen komt Kaplan tot de conclusie dat de positie van de topondernemingen heel wat minder veilig is dan dikwijls wordt verondersteld. „De meeste ondernemingen”, schrijft hij, „die tot de 100 grootste van onze dagen behoren, hebben die positie pas in de laatste twee decennia bereikt. Dit zijn de ondernemingen, die geheel nieuwe produkten zijn gaan fabriceren, of die bestaande produkties aan de gewijzigde of aan nieuw geschapen voorkeur van de consument hebben aangepast” 3). En, aldus nog steeds Kaplan: „Er is geen reden om aan te nemen dat de ondernemingen, die nu aan de spits staan, haar positie gemakkelijker zullen kunnen behouden dan haar voorgangers. Ook zij zullen voortdurend met grote waakzaamheid aan de ontwikkeling van haar produkten en de uitbreiding van de markt moeten blijven werken. Het bewijs, dat de positie der 100 grootste industriële ondernemingen aan verschuivingen onderhevig is, klopt niet met de algemene veronderstelling dat grote vennootschappen juist door haar afmetingen een onwrikbaar veilige positie genieten”.

Deze observaties vindt men bevestigd in een beschouwing over bedrijfssluitingen en kredietverzekering van Cohen Tervaert. Deze heeft erop gewezen dat de grotere ondernemingen (die, zoals bekend, bij de Nederlandse export een veel belangrijker rol spelen dan de kleine) vaak menen „self insuring” te zijn en daarom voor kredietverzekering minder toegankelijk zijn. Zij hebben er echter meer en meer belang bij hun kredieten te verzekeren omdat door de concentratie in het bedrijfsleven ook voor hen het gemiddelde per debiteur uitstaande bedrag toeneemt. En, aldus Cohen Tervaert, ook grote bedrijven kunnen zelf in moeilijkheden komen. „Deconfitures van Rolls-Royce, Upper Clyde Shipbuilding, Penn Central, Hugo Stinnes en dergelijke mammoetbedrijven bewijzen, dat grote bedrijven niet gevrijwaard zijn voor

1) Zo bijv. de voorspelling dat tegen de komende eeuwwisseling meer dan 80% van het bedrijfsleven in de wereld zal worden beheerst door circa 200 reusachtige multinationale ondernemingen, blijkens de *NRC* van 15 april 1969 afkomstig van de Britse bedrijfsadviseurs Lippincott & Margulies.

2) A. D. H. Kaplan, *Big Enterprise in a Competitive System*. The Brookings Institution, Washington DC 1954.

3) Dit en het volgende citaat ontleend aan *Open Ondernemerschap*. Teldersstichting, 's-Gravenhage, 1962, blz. 164.

de gevolgen van miscalculatie van omvangrijke projecten of het verkeerd beoordelen van toekomstige afzet en daardoor evenzeer in financiële moeilijkheden kunnen komen als talloze middelgrote en kleine ondernemingen" 4). Ook door sociale perikelen trouwens kunnen giganten (zie de kanttekening over General Motors bij tabel 6 in de eerste aflevering) zware klappen te verduren krijgen.

### Verschuivingen en verdwijningen

Onze verkenning op basis van het Fortune-materiaal over een tijdvak van slechts acht jaar wijst eveneens op aanzienlijke verschuivingen op de ranglijst van de niet-Amerikanen. In de eerste plaats zijn er van de 200, vermeld op de lijst voor 1962, in de jaren 1963 tot en met 1970 34 verdwenen. Voor 4 van deze 34 was dit het gevolg van overneming door Amerikaanse concerns (voorbeelden: Simca Automobiles en Rootes Motors gingen over naar Chrysler). Van de overige 30 verdween het merendeel, namelijk 23, doordat blijkens mijn briefwisseling met *Fortune* „their sales did not keep pace" (een te klein geworden omzet), dan wel doordat zij niet langer voldeden aan de gestelde eis dat tenminste 50% van hun inkomsten aan industriële activiteiten en/of mijnbouw moet zijn ontleend. Slechts in 7 gevallen leverde de Fortune-tekst (inclusief de voetnoten), noch de met het blad gevoerde correspondentie een verklaring voor het verdwijnen uit de lijst op.

In de tweede plaats waren er — afgezien van de 4 door overneming tot „Amerikanen" geworden ondernemingen — 47 andere ondernemingen, voorkomend op de lijst voor 1962, bij fusies of overnemingen betrokken. Daarvan waren er 39 die tot onderlinge „combinaties" kwamen, waarbij 16 „nieuwe" ondernemingen ontstonden, zodat er per saldo 23 „oude" verdwenen. Van de genoemde 47 ondernemingen kwamen er 8 tot fusies met of overnemingen van ondernemingen die niet op de lijst voor 1962 voorkomen (wel, in enkele gevallen, op lijsten voor latere jaren); dit achtal leidde derhalve niet tot „verdwijningen" in de hierboven aangeduide zin.

Al met al waren er dus in 1970 van de 200 voor 1962 vermelde ondernemingen 57 (30 + 4 + 23) verdwenen. Hun plaatsen werden op de lijst voor 1970 ingenomen door 57 ondernemingen die in de periode 1963 tot en met 1970 als „nieuwkomers" waren verschenen. Rekening houdend met de 24 (16 + 8) uit fusies en overnemingen resulterende combinaties kan dus worden vastgesteld dat 119 van de 200 in 1962 vermelde ondernemingen op de lijst voor 1970 nog aanwezig waren.



### 119 blijvers

Van elk van deze 119 ondernemingen staat vast dat zij in de periode 1962-1970 geen partij zijn geweest bij door *Fortune* met zoveel woorden vermelde fusies met en/of overnemingen van of door andere op de Fortune-lijsten voorkomende ondernemingen. In die zin zijn zij dus onveranderd 5) en, op een enkele uitzondering na 6), gedurende die gehele periode — zij het in vaak sterk wisselende posities 7) — op de lijst gebleven.

Dit betekent allerminst dat deze 119 in die acht jaar op geen enkele wijze bij fusies en/of overnemingen betrokken zouden zijn geweest. Talloze persberichten over dit soort operaties in binnen- en buitenland van vele van deze ondernemingen leren wel anders. Dit moet, met de vraag naar het groeitempo van de grote ondernemingen in het achterhoofd, worden betreurd in zoverre dat daardoor geen inzicht in hun



Alle bankzaken  
65 vestigingen  
in Nederland  
Affiliatie te New York



(I.M.)

expansie door interne groei kan worden verkregen. Het betekent alleen dat zij geen rol hebben gespeeld bij de uit de Fortune-cijfers blijkende schaalvergroting voor zover deze het gevolg van samengaan van tot de 200 behorende ondernemingen is geweest.

Het spreekt vanzelf dat bij het samengaan van twee of meer reeds op de Fortune-lijst figurerende ondernemingen een nieuwe eenheid ontstaat, waarvan de dimensies een geheel andere orde van grootte dan die van de voorheen afzonderlijke partners kunnen bereiken. Door nu uitsluitend af te gaan op de genoemde 119 ondernemingen krijgt men in elk geval de scherpst mogelijke kijk op het „normale" groeitempo van de reuzen. Weliswaar hebben, zoals gezegd, ook deze 119 — en waarschijnlijk met weinig uitzonderingen — eveneens aan het proces van externe groei deel gehad, maar hun expansie is althans niet „opgeblazen" door onderlinge combinaties (al onttrekt het zich bijvoorbeeld aan de waarneming in hoeverre hun groei mogelijkerwijze mede aan gemeenschappelijke dochterondernemingen moet worden toegeschreven).

### Duidelijker tendensen

Tabel I geeft een samenvattend overzicht van de groei van omzet en personeel bij de 119 ondernemingen tussen 1962 en 1970, waarbij de indeling naar bedrijfstakken (dezelfde als die van de tabellen 3 en 4 in de vorige aflevering) is gevolgd. Hierin komen de eerder gesignaleerde tendensen, en met name de indrukwekkende expansie van de auto-, de elektrotechnische en de chemische industrie, nog veel geprononceerder tot uitdrukking. Ook de ijzer- en staalindustrie vertoont hier een nog net boven het voor de gehele groep geldende gemiddelde uitkomend groeipercentage. De rubberindustrie — vier grote bandenproducenten — blijft daar echter duidelijk bij achter. Gezien het althans in zekere mate complementaire karakter van de auto-, de ijzer- en staal- en de bandenindustrie valt het sterk uiteenlopen van de desbetreffende groeicijfers op het eerste gezicht als onlogisch op. Ik wijs er echter nogmaals op dat het Fortune-materiaal per definitie een onvolledig beeld geeft doordat het immers alleen de grootste, en dan nog uitsluitend niet-Amerikaanse „indus-

4) G. D. Cohen Tervaert (directeur van de Nederlandse Crediet-verzekering-Maatschappij) tijdens een op 25 juni 1971 in Den Haag gehouden vergadering van de contactgroep exportdeskundigen. Citaat ontleend aan een ANP-verslag.

5) Afgezien van een aantal door *Fortune* vermelde naamsveranderingen.

6) Bedoeld zijn enkele eerder vermelde gevallen van ondernemingen die tussentijds spoorloos zijn verdwenen, maar later toch weer op de lijst zijn teruggekeerd.

7) Met records in dit opzicht voor het Britse Vickers-concern, dat van 1962 tot en met 1970 op de ranglijst een duikeling met 122 plaatsen maakte, en voor de eveneens Britse mijnbouwonderneming Rio Tinto Zinc, die 123 plaatsen steeg.

Tabel 1. Groei van 119 ondernemingen op de Fortune-lijsten, 1962-1970

Bedrijfstakken	Aantal ond.	Omzet (x \$ 1.000)		Groei in %	Personeel		Groei in %
		1962	1970		1962	1970	
Olie	8	11.662.947	22.676.789	94,4	526.279	465.047	+ 11,6
Mijnbouw	5	3.885.144	5.883.039	51,4	653.931	471.263	- 27,9
IJzer en staal	16	7.827.973	17.873.511	128,3	760.167	730.482	- 3,9
Mach.bouw, constr. e.d.	13	6.284.059	11.414.078	81,6	684.735	781.704	+ 14,2
Auto	11	7.077.238	22.254.852	214,5	485.878	996.934	+105,2
Elektrotechniek	19	9.999.754	27.806.064	178,1	1.324.673	1.940.845	+ 46,5
Chemie	23	9.826.706	24.651.326	150,9	759.463	1.260.628	+ 66,0
Voedings- en genotm.	15	11.342.811	20.661.929	82,2	800.860	1.019.002	+ 27,2
Rubber	4	1.988.943	4.068.117	104,5	220.138	300.673	+ 36,6
Diversen	5	1.492.352	2.759.027	84,9	75.291	107.622	+ 42,9
Totaal	119	71.387.927	160.048.732	124,2	6.291.415	8.074.200	+ 28,3

trials" bestrijkt. Deze beperking geldt a fortiori voor tabel 1, die na eliminatie van de onderlinge fusies en van de nieuwkomers is opgezet.

Bovendien geeft deze tabel op sommige punten een sterk vertekend beeld als gevolg van de samenvoeging van de ondernemingen tot kleine groepen. Dit komt het duidelijkst naar voren bij de mijnbouw, met het laagste groeipercentage in de reeks. Vier van de vijf tot deze categorie behorende ondernemingen, w.o. record-klimmer Rio Tinto Zinc (zie voetnoot 7), vertoonden te zamen wel degelijk een forse groei (met ruim 187%). Dat de mijnbouw desondanks slechts met een groei van 51,4% uit de bus is gekomen moet worden toegeschreven aan de sterke inkrimping van de genationaliseerde Britse mijnindustrie, belichaamd in de National Coal Board. Deze zag zijn omzet in de periode 1962-1970 met bijna 25% slinken, wat door zijn absolute omvang een onevenredig sterke invloed op het groeipercentage van de groep als geheel heeft gehad.

### Werkgelegenheid

Voor de 119 ondernemingen valt, evenals voor de gehele groep van 200 (zie tabel 5 in de vorige aflevering), een aanzienlijk verschil in groeitempo tussen omzet (124,2%) en personeel (28,3%) te constateren. In de sectoren olie, mijnbouw (National Coal Board!) en ijzer en staal is zelfs van een vermindering van de personeelsbezetting sprake. Maar ook in de overige bedrijfstakken is de toeneming van het aantal werknemers ver bij die van de omzetten achtergebleven. De auto- en — wel opmerkelijk — de chemische industrie vertonen op dit punt nog de hoogste percentages. Toch behoorden zij niet tot de meest arbeidsintensieve industrietakken, zoals blijkt uit de hier volgende omzetcijfers (in dollars) per hoofd in 1970, berekend aan de hand van tabel 4 in de vorige aflevering (dus voor alle 200 ondernemingen op de Fortune-lijst):

Olie	46.304	Elektr.	13.900
Mijnbouw	14.692	Chemie	20.974
IJzer en staal	22.360	Voedingsm. e.d.	19.231
Mach.bouw e.d.	16.759	Rubber	14.136
Auto	20.285	Diversen	18.467

Uit het oogpunt van de werkgelegenheid hebben dus de grote oliemaatschappijen naar verhouding het minst, de elektrotechnische, de rubberindustrie en de mijnbouw het meest te bieden. Overigens zorgen de tot de 200 behorende grote ondernemingen in sommige landen voor een aanzienlijk deel van de industriële werkgelegenheid. Als gevolg van de in tabel 2 in de vorige aflevering toegepaste toerekening in verband met enkele ondernemingen met dubbele nationaliteit kunnen hierover geen sluitende cijfers worden gegeven. Wel kan bijvoorbeeld worden opgemerkt dat de daar genoemde 21 grote Franse ondernemingen met hun ruim 1,4 mln. werknemers, gegeven de blijkens EG-cijfers ruim 8,3 mln. in de industriële sector werkzame Fransen 8), in 1970 bijna 17% van de totale industriële werkgelegenheid

voor hun rekening namen. Van de circa 70.000 werknemers in de Luxemburgse industrie moet in dat jaar zo ongeveer de helft bij het ijzer- en staalconcern ARBED in dienst zijn geweest.



### Omvang en groeitempo

Groeien de grootste reuzen sneller dan de kleinere? Onze verkenning biedt voor een bevestigend antwoord op deze vraag geen houvast. In elk geval wijst het omzetverloop bij de eerder omschreven 119 ondernemingen in de hier beschouwde periode anders uit. In tabel 2 zijn deze 119 ondernemingen naar de grootte van hun omzetten in het jaar van uitgang (1962) gesplitst in elf categorieën, waarvan de omzettotalen in 1962 en 1970 naast elkaar zijn gezet. De laatste kolom geeft de procentuele groei van elk der grootte-klassen weer.

Tabel 2 maakt duidelijk dat men de grootste groeiers niet moet zoeken aan de top van de ranglijst, maar veeleer in het midden en in de staart. Hoewel de kolom der percentages geen fraaie regelmaat vertoont laat zij er geen twijfel over bestaan dat er van een positief verband tussen de grootte en de groei van de door Fortune geregistreerde „industrials" geen sprake is. Zelfs zou men, althans met deze cijfers betreffende deze periode voor ogen, eerder geneigd zijn van een negatief verband te spreken.

Tabel 2. Groei van 119 ondernemingen, 1962-1970 naar grootte-klassen 1962

Omzetten 1962 (in mln. \$)	Aantal ond.	Omzet (x \$ 1.000)		Groei in %
		1962	1970	
2.000 en meer	4	14.657.678	23.617.538	61,1
1.000 - 2.000	9	12.407.062	27.423.336	121,0
900 - 1.000	4	3.778.025	8.186.618	116,7
800 - 900	6	5.052.714	10.224.563	102,4
700 - 800	5	3.768.979	8.300.166	120,2
600 - 700	2	1.288.049	3.752.833	191,4
500 - 600	15	8.084.850	18.143.891	124,4
400 - 500	15	6.582.010	17.603.311	167,4
300 - 400	23	7.904.453	20.830.107	163,5
200 - 300	21	5.238.508	12.576.901	140,0
100 - 200	15	2.625.599	9.389.468	257,6
Totaal	119	71.387.927	160.048.732	124,2

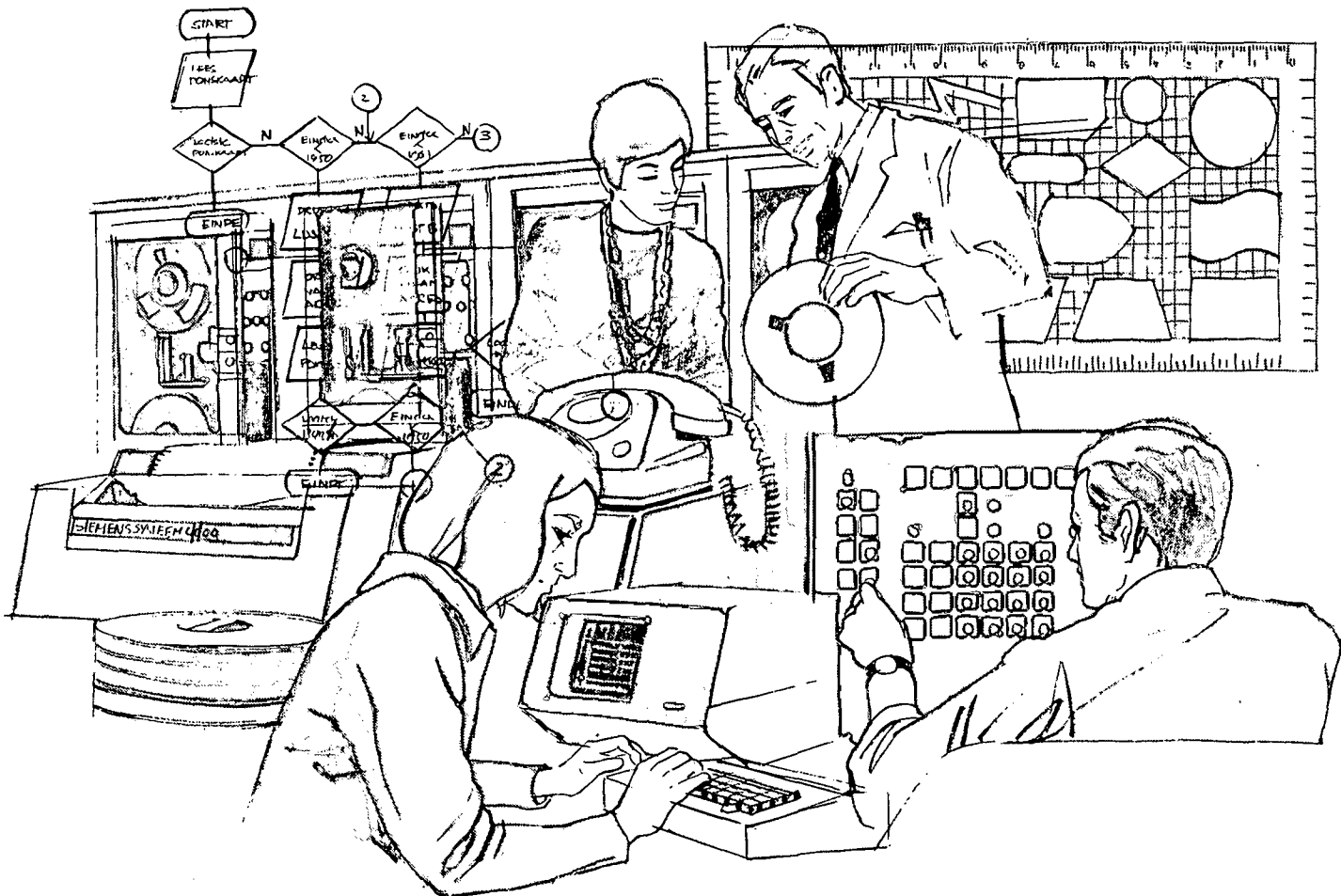
### Grillig beeld

De vraag rijst of deze uitspraak kan worden gehandhaafd wanneer het zowel naar activiteit als nationaliteit zeer heterogene materiaal dat in tabel 2 — en trouwens op de Fortune-lijsten, met name die der niet-Amerikanen, in het algemeen — is bijeengebracht, naar die gezichtspunten wordt uiteengefeld. Een bedrijfstaksgewijze groepering en rangschikking van de 119 ondernemingen naar hun omzetten in 1962 levert een bevestigend antwoord op. Door de kleinere aantallen is het aldus (naar het patroon van tabel 1) verkregen beeld nog grilliger dan dat van tabel 2. Maar hoe dat ook zij, in geen van de tien onderscheiden bedrijfstakken blijken de grootste ondernemingen de snelste groeiers te zijn geweest. Deze vindt men integendeel alweer overwegend in het midden en onderaan de ranglijsten. Men zie tabel 3, waarin voor de 97 ondernemingen, behorend tot de zes grootste categorieën, de omzetgroei in de periode 1962-1970 alleen in percentages (ter wille van de ruimte) is weergegeven.

(Vervolg op blz. 502)

8) Zie Burgerlijke beroepsbevolking, vermeld onder Euromarkt in Feiten & Cijfers, 25 januari 1973.

# Over hard- en software valt nogal



# Siemens

Siemens Nederland N.V. Verkoop Datasystemen Postbus 1068 's-Gravenhage Telefoon: 070-782782

# van Siemens iets te vertellen.

Siemens Systeem 4004 is een omvangrijke en compatibele computerfamilie. Met geheugencapaciteiten van 8 tot 2048 K. Door grote variatie in modellen is uitbreiding of vervanging van uw computersysteem een eenvoudige zaak. Oók voor gebruikers van kleinere systemen. (Voor hen introduceerden wij onlangs het 127 systeem met centrale eenheden van 96, 128 en 192 K). Binnen de familie treft u multiple access systemen aan met virtueel geheugen waarbij d.m.v. datatransmissie technieken en terminals een breed gamma van processing-mogelijkheden wordt geboden. Voor het opbouwen van on-line verbindingen staat een uitgebreid spectrum van geavanceerde remote-periferie ter beschikking. Siemens applicatie-software strekt zich uit over alle toepassingen. Zoals voorraadbeheer en produktiebesturing, planning en administratie, databanken en retrieval systemen. U hoort er meer van. Van Siemens.

## Siemens concreter

Siemens voelt zich verantwoordelijk voor het slagen van uw totale computerproject. Besteedt daarom als geen ander aandacht aan projectondersteuning. Levert geen standaardoplossing, maar ontwerpt m.b.v. bouwsteentechnieken programma's die toegesneden zijn op uw specifieke wensen en behoeften. Dit zonder extra kosten. Uiteraard staat er ook een vaardige en snelle technische dienst voor u klaar. En u kunt te allen tijde rekenen op specialistische raad en daad in de meest complexe situaties.

### Over het fijne van de systemen.

Indicaties: met behulp van micro-geheugens zijn uiterst korte instructietijden verwezenlijkt. Verder zijn er uitgekende systemen voor local batch-, remote batch-, interactive- en teleprocessing. Real time en multiprogrammerings-

technieken zijn zeer geavanceerd door efficiënte interrupt handling faciliteiten. Operating systems voor reële en virtuele geheugentechniek garanderen u optimale efficiency in computergebruik.

### Over de prijs/prestatieverhouding.

Niet alleen een zaak van keiharde cijfers en technische know-how. Want vergeet de prestatie van de mensen niet. Siemens staat bekend als een uitnemend computer-leverancier. Maar niet als de grootste. Vandaar dat u profiteert van die extra prestatie: de Persoonlijke Inzet. Die niet uitdooft na het operationeel maken van de apparatuur en het leveren van toepassingssoftware. Dit maakt de prijs/prestatieverhouding van Siemens een stuk interessanter.

### Over compatibiliteit.

Siemens biedt compatibiliteit binnen de eigen systemen. Want het totale concept

is erop gebaseerd. Bovendien zijn de programmeertalen, de informatiedragers en de apparatuur compatibel met die van de grootste leverancier.

## Conclusie: Siemens misstaat niet op uw keuzelijstje

- 1 ~~IBM~~
- 2 SIEMENS COMPUTERS
- 3 ~~DEC~~
- 4 ~~HP~~
- 5 ~~UNIVAC~~

# computersystemen

Siemens computers Europees antwoord op de vraag naar integrale automatisering.

Tabel 3. Omzetgroei bij 97 ondernemingen uit 6 bedrijfstakken, 1962-1970

Ijzer en staal	Groei (%)	Mach. bouw e.d.	Groei (%)	Auto	Groei (%)	Elektrotechn.	Groei (%)	Chemie	Groei (%)	Voedings- en genotm.	Groei (%)
Krupp (WD)	58,3	Hawker Siddeley (Br)	18,9	Volkswagen (WD)	170,0	Philips (Ned.)	172,3	ICI (Br)	116,5	Unilever (Ned./Br)	66,4
Gutchoffnungshütte (WD)	53,6	Mannesmann (WD)	95,1	Fiat (It)	117,0	Siemens (WD)	136,8	Bayer (WD)	149,2	Nestlé (Zwi)	27,6
Rhein Stahl (WD)	60,5	Tube Investments (Br)	9,5	Daimler-Benz (WD)	156,7	Hitachi (J)	248,4	Rhône-Poulenc (F)	100,0	Batco (Br)	116,8
Arbed (Lux.)	90,6	Guest, Keen & Nettlef (Br)	69,7	Renault (F)	237,2	Tokyo Shibaura (J)	188,4	Hoehst (WD)	250,2	Canada Packers (Can.)	73,1
Salzgitter (WD)	38,8	Massey-Ferguson (Can.)	70,1	Toyota (J)	474,5	Matsushita (J)	330,0	Metallges (WD)	162,6	Ass. Brit. Foods (Br)	145,6
Schneider (F)	18,3	Vickers (Br)	-3,9	Peugeot	215,2	Brown Boveri (Zwi)	125,9	Courtauds (Br)	204,9	Distillers (Br)	42,0
Nippon Kokan (J)	290,9	Klöckner-Humboldt-Deutz (WD)	97,2	Nissan (J)	511,5	Mitsubishi (J)	113,0	Coats Patons (Br)	65,2	Ranks Hovis (Br)	121,0
Klöckner-Werke (WD)	37,8	Rolls Royce (Br)	111,1	Volvo (Zwe)	182,8	Rob. Bosch (WD)	195,7	Toray (J)	127,0	Imp. Tobacco (Br)	180,6
Broken Hill Prop. (Austr.)	367,3	Metal Box (Br)	80,8	Toyo Kogyo (J)	199,0	Brit. Ins. Call. (Br)	157,1	Feldm.-Dyn.-Nobel (WD)	72,1	Tate & Lyle (Br)	73,0
Sumitomo Metal Ind. (J)	322,1	Ishikawajima (J)	440,6	Isuzu (J)	161,9	Cie. Gén. d'El. (F)	282,7	Snia Viscosa (It)	31,8	CSR (Austr.)	155,3
Kobe Steel (J)	288,2	Kubota (J)	259,9	Honda (J)	418,6	Jos. Lucas (Br)	95,2	Hoffm.-La Roche (Zwi)	229,4	Taiyo Fish. (J)	188,4
Kawasaki Steel (J)	249,9					Asea (Zwe)	111,8	Teijin (J)	111,5	Dist. Corp. Seagrams (Can.)	91,5
Steel Co. of Canada (Can.)	106,3					Schlumberger (Ned. Ant.)	117,0	Degussa (WD)	106,0	Spillers (Br)	56,8
Cockerill (B)	208,7					Ericsson (Zwe)	130,4	L'Air Liquide (F)	69,6	All. Brewers (Br)	153,7
Hoogovens (Ned.)	138,1					Northern El. (Can.)	107,2	Asahi Chem. (J)	284,3	Reckitt & Colman (Br)	79,1
Iscor (ZA)	137,8					Plessey (Br)	109,6	EMI (Br)	123,5		
						Nippon El. (J)	340,8	DSM (Ned.)	147,2		
						Sanyo El. (J)	285,9	Brit. Oxygen (Br)	162,1		
								Kanegafuchi (J)	249,6		
								Sandoz (Zwi)	245,6		
								Takeda (J)	213,2		
								Sumitomo (J)	306,4		
								Beecham (Br)	175,4		
Totaal	128,3	Totaal	81,6	Totaal	214,5	Totaal	178,1	Totaal	150,9	Totaal	82,2

Deze tabel laat er geen twijfel over bestaan dat ondernemingen, die in 1962 qua omzet de grootste in hun bedrijfstakken waren, in hun groei zijn achtergebleven. Opvallend is overigens het zeer sterk uiteenlopen van de groeipercen- tages voor de individuele ondernemingen, met het verlies aan omzet van 3,9% bij de Britse scheeps- en vliegtuigmo- torenbouwer Vickers en de groei met 511,5% bij de Japanse Nissan-auto-industrie (bouwer van de Datsun) als uitersten. Met uitzondering van de ijzer- en staalindustrie, waar van de in tabel 3 genoemde ondernemingen de Broken Hill Proprietary, het grootste industrieconcern van Australië, het groeirecord bezit, zijn het overal elders Japanse ondernemingen die in de beschouwde periode de hoogste groeicijfers hebben geboekt.

## SONY

### Het Japanse wonder

De onvoorstelbaar snelle expansie van de Japanse indus- trie komt opnieuw naar voren in tabel 4. Deze geeft voor 111 van de 119 ondernemingen een indeling naar hun nationaliteit, de gezamenlijke omzet per land in 1970, uitge- drukt in een indexcijfer op basis 1962 = 100, en — ter verge- lijking — het bruto nationaal produkt tegen marktprijzen van de desbetreffende landen in 1970, eveneens uitgedrukt in een indexcijfer op basis 1962=100. Laatstgenoemde indices zijn berekend aan de hand van EG- en OESO-publikaties.

Tabel 4. Groei van 111 ondernemingen naar landen en van het BNP van deze landen, 1962-1970

Landen	Aantal ond.	Omzet 1970 (1962 = 100)	BNP 1970 (1962 = 100)
West-Duitsland	19	217	211
Frankrijk	9	247	204
Italië	4	225	233
België-Luxemburg	3	227	200
Nederland a)	3	266	234
Engeland a)	29	181	151
Zwitserland	4	185	187
Zweden	4	228	225
Canada	10	205	213
Japan	26	365	335

a) Zonder de beide Nederlands-Britse ondernemingen Koninklijke; Shell en Unilever, met een gezamenlijke groei-index van 174.

In zeven van de tien genoemde landen werd de groei van het bruto nationaal produkt door de omzetgroei van de tot

de groep der 119 behorende Fortune-ondernemingen over- troffen, in sommige gevallen (Frankrijk, Nederland, Engeland en Japan) zelfs ruimschoots. In dit verband zij er nog even aan herinnerd dat al deze ondernemingen in de periode van onderzoek niet bij fusies en/of overnemingen met of van andere op de Fortune-lijst vermelde ondernemingen betrok- ken zijn geweest. De cijfers in deze tabel hebben, evenals trouwens die in alle voorafgaande tabellen, betrekking op lopende prijzen; zij brengen dus uitsluitend nominale, geen reële ontwikkelingen tot uitdrukking. Speciaal wat Japan betreft zijn deze indrukwekkend genoeg. Terecht is de groei van de Japanse economie weleens een „Wirtschaftswunder” in het kwadraat genoemd 9). Van de 57 nieuwkomers, die vanaf 1963 tot en met 1970 op de Fortune-lijst zijn ver- schenen, hadden er ook nog eens 23 de Japanse nationa- liteit . . .

### Onderlinge „huwelijken”

Een hoogst interessante categorie vormen uiteraard de 39 op de Fortune-lijst voor 1962 voorkomende ondernemingen die in de beschouwde periode onderling tot „huwelijken” zijn gekomen en aldus 16 nieuwe, aanzienlijk grotere onder- nemingen hebben gevormd. Een sluitend overzicht van het ef- fect van deze fusies en/of overnemingen op de dimensies van de betrokken ondernemingen kan helaas niet worden gege- ven. De door Fortune ter zake verschaft informatie — dik- wijls slechts per voetnoot — is daarvoor te summier. Boven- dien spelen daarin soms het beeld versturende elementen mee. Enkele voorbeelden:

- de Westduitse chemieus BASF (Badische Anilin & Soda Fabrik) omvat sedert 1969 niet alleen Wintershall, maar tevens de Amerikaanse onderneming Wyandotte Chemicals;
- via Fortune is bekend dat British Steel, in 1967 ontstaan door de nationalisatie van de Britse ijzer- en staalindu- strie door de toenmalige Labour-regering, een zestal op de Fortune-lijst voor 1962 vermelde ondernemingen omvat, maar bij deze mammoetfusie is nog een achttal andere, niet op de Fortune-lijst voorkomende ondernemin- gen betrokken geweest;
- de Franse ijzer- en staalonderneming Sideler maakt blij- kens de lijst over 1964 deel uit van de in dat jaar optreden-

9) De Nederlandse Onderneming, 11 april 1969, blz. 466.

Tabel 5. Combinaties van Fortune-ondernemingen, 1962-1970

Bedrijfstak Onderneming	Omzet 1962 (x \$ 1.000)	Jaar van samengaan	Partner(s) bij fusie en/of overneming	Omzet 1962 (x \$ 1.000)	(Nieuwe) naam onderneming	Omzet 1970 (x \$ 1.000)	Groei in % t.o.v. 1962
<i>IJzer en staal</i>							
Aug. Thyssen Hütte (WD)	1.029.068	1964	Phoenix-Rheinrohr (WD)	588.250	August Thyssen Hütte	2.956.674	187,3
		1968	Hüttenwerk Oberhausen (WD)	239.741			
Yawata Iron & Steel (J)	684.371	1970	Fuji Iron & Steel (J)	481.817	Nippon Steel	3.991.578	483,2
Hoesch (WD)	447.516	1966	Dortm.-Hörder Hüttenunion (WD)	391.778	Hoesch	1.425.184	218,5
			Steel Co. of Wales (Br)	377.348			
			United Steel (Br)	336.661			
Stewarts & Lloyds (Br)	411.359	1967	Dorman Long (Br)	252.000	British Steel Corp.	3.496.800	750,1
			Richard Thomas & Baldwins (Br)	244.160			
			John Summers (Br)	238.000			
			Sidelor (F)	257.849			
Wendel (F)	298.497	1968	Sidelor (F)	257.849	Wendel-Sidelor	1.063.334	256,2
Usinor (F)	274.053	1965	Lorraine Escaut (F)	237.796	Usinor	954.955	248,5
<i>Mach. bouw e.d.</i>							
Shin Mitsubishi Heavy Ind. (J)	387.238	1964	Mitsubishi Shipb. & Eng. (J)	201.892	Mitsubishi Heavy Ind.	2.586.656	568,0
<i>Auto</i>							
British Motor (Br)	871.122	1968	Leyland Motor (Br)	420.000	British Leyland Motor	2.450.314	181,3
		1965	Pressed Steel (Br)	266.000			
Citroën (F)	557.505	1966	Automobiles M. Berliët (F)	158.825	Citroën	1.416.874	154,1
<i>Elektrotechn.</i>							
Ass. Electr. Industries (Br)	588.700	1967	General Electric (Br)	378.487	General Electric & English Electric	2.217.600	276,7
		1968	English Electric (Br)	559.034			
Cie. Franç. Thomson-Houston (F)	243.640	1968	CSF (F)	189.999	Thomson-Brandt	1.036.407	325,4
<i>Chemie</i>							
BASF (WD)	714.000	1969	Wintershall (WD)	255.250	BASF	2.874.317	302,6
Pechiney (F)	506.380	1967	Tréfinmetaux (F)	193.922			
Ciba (Zwi)	321.061	1970	Geigy (Zwi)	260.691	Pechiney	1.564.693	209,0
Ugine (F)	305.854	1966	Kuhlmann (F)	172.169	Ciba-Geigy	1.589.363	395,0
					Ugine Kuhlmann	1.140.760	273,0
<i>Diversen</i>							
Internat. Publishing (Br)	314.423	1970	Reed Paper Group (Br)	259.703	Reed International	1.205.506	283,4

de nieuwkomer Pont-à-Mousson, die echter in het volgende jaar (1965) alweer van de lijst is verdwenen. Sidelor keert dan in 1966 terug, is ook in 1967 op de lijst aanwezig en fuseert in 1968 met Wendel tot Wendel-Sidelor. Op de lijst over 1970 keert Pont-à-Mousson terug als fusiepartner van Saint-Gobain (glas- en chemieus) onder de naam Saint-Gobain-Pont-à-Mousson. Een van de ongerijmdheden in het Fortune-materiaal, die de gang van zaken er niet bepaald duidelijker op maakt;

- Mitsubishi Heavy Industries, een van Japans grootste machine- en scheepsbouwconcerns, is blijkens *Fortune* het resultaat van de hereniging in 1964 van drie eenheden, waarin Mitsubishi omstreeks 1950 was gesplitst. Op de lijst voor 1962 kwamen echter slechts twee van deze drie concerndelen voor, t.w. Shin Mitsubishi Heavy Industries en Mitsubishi Shipbuilding & Engineering.

Met deze voorbeelden moge hier worden volstaan. Zij maken voldoende duidelijk dat aan de hand van het Fortune-materiaal alléén geen scherp en volledig beeld van de fusiebeweging onder de 200 niet-Amerikaanse „industrials” is te krijgen. Daartoe zou aanvullende informatie uit andere bronnen onmisbaar zijn.

## Groeiexplosie

Om althans enige indruk te krijgen van de expansie als gevolg van de samensmelting van op de Fortune-lijsten voorkomende ondernemingen heb ik toch, uitsluitend op basis van de door dit blad verstrekte gegevens — en derhalve onder alle daarbij passend voorbehoud — de van 1962 tot en met 1970 door de eerder genoemde 39 ondernemingen gevormde 16 combinaties in tabel 5 bijeengebracht. Het leek mij verantwoord bij de berekening van de in de laatste kolom van deze tabel weergegeven groeipercentages telkens uit te gaan van die in de combinatie opgegaane onderneming welke in 1962 het hoogste omzetcijfer had behaald. Dat was overigens niet in alle gevallen de onderneming waarvan het initiatief tot de fusie of overneming is uitgegaan, zoals soms uit de Fortune-tekst kon worden afgeleid.

Bij de beoordeling van deze groeipercentages dient men wel te bedenken dat zij niet alleen het effect van de externe

groei door de onderlinge combinatievorming en door samengaan met niet in de Fortune-overzichten vermelde ondernemingen weerspiegelen, maar ook de in de periode in kwestie doorgemaakte interne groei, die nu eenmaal niet uit het materiaal kan worden geïsoleerd.

Hoe globaal de gegevens van tabel 5 als gevolg van de geschetste omstandigheden ook mogen zijn, zij laten in elk geval wel zien welke proporties er kunnen ontstaan wanneer op zichzelf toch al omvangrijke ondernemingen tot samengaan besluiten. Met uitzondering van de beide combinaties in de autobranche leverden alle andere fusies of overnemingen groeicijfers op die aanmerkelijk uitgaan boven die voor de 119 ondernemingen (zie tabel 1), waarbij geen onderlinge fusies en/of overnemingen van op de Fortune-lijsten vermelde ondernemingen in het geding waren. Het zijn dit soort samensmeltingen die voor de in sommige gevallen (British Steel, Nippon Steel, Mitsubishi, Ciba-Geigy) waarlijk explosieve vergroting van de dimensies verantwoordelijk zijn.

Hetzelfde geldt uiteraard voor de gevallen waarin op de lijst voor 1962 voorkomende ondernemingen samengingen met pas in latere jaren in het Fortune-overzicht verschenen partners. De meest sprekende voorbeelden: de fusie tussen AKU en KZO in 1969 en die tussen Montecatini en Edison in 1966 tot de thans nogal in moeilijkheden verkerende Italiaanse chemieus Montedison.



## De grens over

Aparte vermelding verdient hier de reeds eerder genoemde Westduits-Belgische Agfa-Gevaert Groep, in 1964 gevormd door de Bayer-dochter Agfa en het Gevaert-concern, de eerste grote grensoverschrijdende fusie in EEG-verband 10). Dit voorbeeld is in 1971 — dus na de periode van onderzoek — nagevolgd met de vorming van de Brits-Italiaanse bandenreus Dunlop-Pirelli en in 1972 met de fusie van Hoogovens met het Westduitse staalconcern Hoesch, die zich tot de



Nederlandse bankinstelling is geïnteresseerd in de  
aankoop van

## BELEGGINGSMATSCHAPPIJEN

**contante betaling,**

ongeacht de grootte van het vermogen.

Brieven, welke uiteraard vertrouwelijk zullen worden  
behandeld, te richten aan het bureau van dit blad,  
onder nummer ESB 23-1

(I.M.)

overkoepelende Estel NV hebben verenigd. Naar veler opvatting zullen dergelijke Europese fusies belangrijk in aantal toenemen wanneer thans nog bestaande vennootschaps- en fiscaalrechtelijke belemmeringen daartoe uit de weg zullen zijn geruimd. Binnen de landsgrenzen bleef de fusie die de Franse chemiereuzen Péchiney en Ugine-Kuhlmann in 1971 zijn aangegaan. Dit geldt ook voor de in februari jl. aangekondigde samensmelting van de Westduitse Rheinstahl met de August Thyssen Hütte.

### Slotopmerkingen

In het bovenstaande zijn slechts enkele aspecten van de ontwikkelingen, die het grote niet-Amerikaanse industriële bedrijfsleven in de jaren zestig heeft doorgemaakt, aan de orde gekomen. Het Fortune-materiaal leent zich, naar zijn aard, zonder nadere bewerking nu eenmaal niet voor méér dan deze globale, aan de oppervlakte blijvende en vooral fragmentarische verkenning. Niettemin kan het bij dieper gravend empirisch onderzoek naar de „multinationals”, die in de wereldeconomie een rol van duidelijk toenemende betekenis vervullen, mede tot uitgangspunt dienen. Door het verschaffen van meer en — in sommige opzichten — betrouwbaarder informatie zou Fortune zelf de bruikbaarheid van zijn gegevens kunnen vergroten, al mogen de daarbij rijzende problemen niet worden onderschat.

Het is met name de met de langs de weg van de interne en vooral externe groei naar steeds groter eenheden gepaard gaande toeneming van de macht van het internationale bedrijfsleven die fascineert en velen beangstigt. Onder dit gezichtspunt is er m.i. alle reden bij verdergaande „fact finding”-studies de aandacht in de eerste plaats te richten op de onderlinge relaties van die eenheden, hun — anders dan fusies en overnemingen — niet direct zichtbare vormen van samenwerking via „joint ventures”, kartels en andere marktafspraken, licentie-overeenkomsten e.d., waarbij het grote Amerikaanse bedrijfsleven uiteraard dient te worden betrokken.

In de beleidssfeer ligt de uitvoering van dergelijke studies allereerst op de weg van de Europese Commissie, die trouwens inmiddels te kennen heeft gegeven haar toezicht op de

vorming van economische machtsposities op de gemeenschappelijke markt te zullen verscherpen, waarbij zij sinds kort kan steunen op de uitspraak van het Europese Hof van Justitie inzake Continental Can 11). Maar voor het tot stand brengen en „up to date” houden van een in- en doorzicht biedende „topografie” van het multinationale bedrijfsleven zal nog zo’n berg research moeten worden verzet, dat universitaire instituten, noch de studiebureaus van de vakbeweging zich onbetuigd zullen kunnen laten. Voor hen is hier — zo mogelijk multinationaal — werk in overvloed aan de winkel.



### Conclusies

Met de in het voorgaande beschreven verkenning is een slechts bescheiden bijdrage tot dat werk geleverd. Deze biedt niettemin voldoende basis voor het trekken van enkele interessante conclusies:

- in de periode 1962-1970 heeft het grote industriële bedrijfsleven, gevestigd in de zes oorspronkelijke EG-landen, zijn vertegenwoordiging onder de 200 grootste niet-Amerikaanse „industrials” van *Fortune* zowel qua aantal, omzet als personeelsbestand zien teruglopen;
- deze teruggang is nog ruimschoots overtroffen door de verzwakking van de Britse positie onder de topondernemingen, symptoom van Englands achtergebleven economische groei;
- hiertegenover is het aandeel van Japan op spectaculaire wijze toegenomen;
- de auto-, de elektrotechnische en de chemische industrie

10) In dit verband moet ook de oprichting in 1969 van de Nederlands-Westduitse Zentrale Fluggesellschaft VFW-Fokker worden genoemd, die op de tot 300 ondernemingen uitgebreide Fortune-lijst voor 1971 als no. 286 staat geboekt, ten onrechte met de landenaanduiding „Germany”.

11) Zie H. W. de Jong, Wending in de Europese mededingingspolitiek; de Zaak Continental Can, *ESB*, 7 maart 1973, blz. 209 e.v.

hebben hun relatieve betekenis versterkt, vooral ten koste van de ijzer- en staal- en de voedings- en genotmiddelen-industrie;

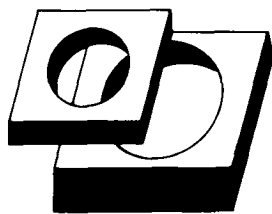
- hoewel de grootste Amerikaanse ondernemingen de niet-Amerikaanse qua omvang nog steeds ver overtreffen, zijn de verschillen in dimensies duidelijk afgenomen;
- de stijging van het aantal werknemers bij het grote industriële bedrijfsleven is ver achtergebleven bij die van de omzet, hetgeen wijst op een toenemende kapitaalintensiteit;
- er is geen positief, maar veeleer een negatief verband tussen de omvang en het groeitempo van de grote ondernemingen;
- de groei van het grote industriële bedrijfsleven overtreft veelal ruimschoots die van het bruto nationale produkt van de moederlanden van de ondernemingen in kwestie;
- veruit de hoogste groeicijfers worden — uiteraard — gecon-

stateerd bij de samensmelting van op zichzelf reeds omvangrijke ondernemingen.

Op grond van deze laatste conclusie moet de eerder aangehaalde uitspraak van Den Uyl, volgens welke hij het begrip „grote onderneming” vaak in de plaats zal stellen van het begrip „concentratie”, in die zin worden aangevuld dat dan toch de concentratie van grote ondernemingen wel heel speciale aandacht zal vereisen. Dat geldt in het bijzonder voor wie het, als schrijver dezes, eens is met de opvatting van Galbraith: „De macht van de grote concerns moet een centrale preoccupatie zijn voor de economische wetenschap 12).

J. Beishuizen

12) Aldus weergegeven door W. A. A. M. de Roos, Economische politiek en verbeeldingskracht, *De Economist*, 1972, blz. 513 e.v.; citaat op blz. 526.



## Toets op taak

# Parlement en beleidsanalyse

DRS. J. M. BRONNEMAN

Tal van onderzoekers van overheidsuitgaven en van overheidsbeleid zijn tot de conclusie gekomen dat de keuze van doeleinden en middelen weinig systematisch plaatsvindt. Ook de overheden zelf zijn daar langzamerhand van overtuigd. Zoals bekend, heeft de federale regering in de Verenigde Staten nieuwe begrotingstechnieken ingevoerd, die de rationaliteit van het overheidsbeleid en van de budgetbeslissingen moeten vergroten. Dit voorbeeld is door een aantal Westeuropese landen gevolgd. Ook in Nederland zijn thans begrippen als beleidsanalyse, kosten-batenanalyse, programmabegroting, prestatiebegroting en meerjarenplanning populair onderwerpen in vele tijdschriften geworden. De toepassing van die technieken staat hier nog in de kinderschoenen.

Een onderwerp dat hiermee verband houdt en dat van tijd tot tijd in de publieke discussie opduikt, is de vraag of de rationalisering en vertechnisering van het overheidsbeleid de invloed van het parlement niet (verder) zal terugdringen. Onlangs is naar voren gebracht dat rationalisering van het overheidsbeleid geen vermindering van de invloed van parlement en burgerij met zich mee hoeft te brengen 1). Neen, het tegendeel zou zelfs het geval zijn. Immers, door analyse van de doelstellingen en het opstellen van programmastructuren maakt de

regering parlementariërs en kiezers duidelijk welke mogelijkheden er zijn, zodat een keuze kan worden gemaakt.

Er zitten aan deze kwestie echter meer kanten. In de eerste plaats is het de vraag of het parlement, zoals het nu werkt, gebruik zal (kan) maken van de gegevens van de (regerings)beleidsanalisten. In de tweede plaats dreigt

---

### Deze rubriek wordt verzorgd door het Instituut voor Onderzoek van Overheidsuitgaven

---

deskundige informatie en de hantering daarvan door de regeringsbureaucratie gemonopoliseerd te worden.

Wat het eerste punt betreft, kunnen ervaringen in de Verenigde Staten ons voor te groot optimisme behoeden. Hoewel de nieuwe begrotingstechnieken daar het eerst bij het Ministerie van Defensie zijn toegepast, is de parlementaire discussie over de defensieuitgaven nog steeds zeer gefragmenteerd en vooral gericht op de opvallende veranderingen in het budget. In *Setting National Priorities. The 1973 Budget* zeggen Schultz e.c.s. daarover:

„These factors (het systematisch en op lange termijn vragen naar doel en instrumenten) are fundamental to the process of formulating the defense budget in the executive branch. Why,

then, is there not a parallel examination outside the executive branch” 2)?

Wanneer het vijfjarenprogramma voor defensie en andere rapporten over nationale veiligheid en internationale politiek ter sprake komen, dan merken dezelfde auteurs op:

„These reports unfortunately are the only formal link between force planning in the executive branch and the congressional review of the defense budget. After the Congress receives them, the legislative process follows its separate path” 3).

Zij concluderen dat de parlementaire werkwijze drastisch moet worden gewijzigd en doen een aantal voorstellen, die tot een meer systematisch parlementair begrotingsonderzoek zouden kunnen leiden. Met andere woorden: wil de invloed van het parlement niet (verder) verminderen, dan zal de rationalisering van het overheidsbeleid gepaard moeten gaan aan een rationalisering van het parlementaire debat over dat beleid.

Wat het tweede punt betreft: in het

1) B. G. Zandstra-Andela, De rationalisering en democratisering van het beleid, *Openbare Uitgaven V*, nr. 1, april 1973, blz. 36/37.

2) Charles L. Schultze, Edward R. Fried, Alice M. Rivlin, Nancy H. Teeters, *Setting National Priorities. The 1973 Budget*, The Brookings Institution, Washington, DC, 1972, blz. 172.

3) Idem, blz. 173.

verleden zijn er steeds voorstellen gedaan die tot doel hadden de onafhankelijkheid van het parlement tegenover de regeringsbureaucratie te waarborgen. In dat verband is wel eens de oprichting bepleit van een eigen onderzoeksinstituut voor het parlement. Hoewel het Brookings Institution niet in het bijzonder t.b.v. het Congres is opgericht, is de hierboven geciteerde publikatie van dat instituut er een goed voorbeeld van hoe onderzoekinstellingen die los staan van de regeringsbureaucratie een steun voor parlementariërs kunnen zijn. Sedert 1970 is *Setting National Priorities* een jaarlijkse publikatie van het Brookings Institution.

In een kleine vijfhonderd pagina's behandelen de auteurs federale uitgaven en inkomsten. Eenderzijds worden de keuzen die in iedere begroting verborgen zitten voor het voetlicht gebracht en de financiële consequenties daarvan voor een langere termijn uitgemeten. Aan de andere kant berekenen de auteurs, uitgaande van de bestaande belastingwetgeving, het verloop van de inkomsten in komende jaren. Tot zover weinig nieuws; dergelijke berekeningen treft men ook in de regeringsnota's in Nederland aan. Het begrotingsboek van het Brookings Institution ontleent echter zijn charme aan het feit dat, naast de ramingen bij ongewijzigd beleid, onderwerpen waarover in de nabije toekomst federale beslissingen zullen vallen, nauwkeurig worden geanalyseerd. Zo komen problemen variërend van strategische wapensystemen tot kinderdagverblijven aan de orde. Alternatieve programma's met voor en tegen en vergezeld van financiële consequenties staan netjes op een rijtje. Voor de verschillende

onderdelen van het defensiebudget krijgt men een keur van mogelijkheden aangeboden. Wat de strategische wapensystemen betreft, worden zeven alternatieve begrotingen voorgeschoteld. Voor het niet-strategische deel van de marine, de grondstrijdkrachten en het tactische luchtwapen treft men respectievelijk vier, zes en vier verschillende budgetten aan.

Met betrekking tot de gezondheidszorg wordt eerst een overzicht gegeven van de huidige lappendeken van regelingen: wie is nu verzekerd tegen welke ziektekosten bij welke soort instanties; hoe is de verdeling van de medische diensten over de mensen en voor wie is de toegang tot medische verzorging versperd. Voorstellen die door de Administratie, het Congres en andere personen of instellingen m.b.t. de gezondheidszorg zijn gedaan, worden met elkaar vergeleken. Een zelfde wijze van behandeling vindt men met betrekking tot de financiering van het lager en middelbaar onderwijs, de problemen van de grote steden, het verlenen van bijstand, kinderdagverblijven en de bestrijding van de milieuvervuiling. Aan de inkomstenkant staan vijf mogelijke wijzigingen van het belastingstelsel naast elkaar, die ieder twaalf miljard dollar per jaar extra kunnen opleveren. Vergelijkingen worden getrokken aan de hand van de lastenverdeling, de economische effecten en de inningskosten.

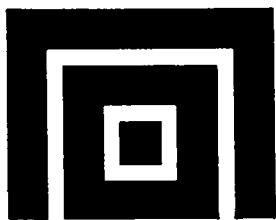
In het begrotingsboek 1973 ligt het accent op nieuwe programma's, terwijl de auteurs in eerdere edities de aandacht hebben gevestigd op het marginale sociale nut van bestaande uitgaven. Het zal duidelijk zijn dat de problemen in zo'n begrotingsboek niet geheel

kunnen worden uitgebeeld. Wel krijgen parlement en publiek zo van een onafhankelijke instantie een goed samenhangend — en op langere termijn gericht — overzicht van de keuzen waarvoor ze zijn gesteld.

Mijns inziens verdient dit voorbeeld navolging in Nederland. Maar welk instituut kan zo iets op zich nemen? Een instelling van de grootte van het Brookings Institution kennen we in Nederland niet. Misschien zou een samenwerkingsverband van universitaire en niet-universitaire instituten die zich met openbare financiën bezighouden, iets dergelijks kunnen presenteren. Om de gedachten te bepalen: het begrotingsboek 1973 van het Brookings Institution is vier maanden na indiening van de begroting verschenen en geschreven door vier auteurs met een achterban van een twintigtal medewerkers. Wellicht is dit ook werk voor een eigen onderzoeksinstituut van het parlement 4). Nu het kabinet Den Uyl 5) denkt over een betere bewerktuiging van het parlement is zo'n instituut vermoedelijk een „haalbare kaart”.

J. M. Bronneman

4) Uiteraard heeft dit invloed op de verhouding tussen parlement en regering. Over deze kant van de zaak en de oprichting van een onderzoeksinstituut voor het parlement zie men: Dr. Ir. J. G. Wissema, (On)vermoede implicaties van nieuwe technologieën. Aspectenonderzoek bij overheid en bedrijfsleven, *Intermediar*, IX, nr. 20, 25 mei 1973. Daar wordt ook gewezen op een onderzoeksinstituut van het Amerikaanse Congres: Office of Technology Assessment (technologie heeft in dit verband een heel ruime betekenis!). 5) Zie regeringsverklaring van het kabinet Den Uyl.



## Ontwikkelingskroniek

# Particuliere buitenlandse investeringen in ontwikkelingslanden

### 1. Inleiding

In 1972 voltooide het Nederlands Economisch Instituut, afdeling Balanced International Growth een studie getiteld *A quantitative study on the macro-economic evaluation of private foreign investment in less developed countries* 1). Deze studie, welke twee jaar in beslag nam, werd verricht onder auspiciën van

het OESO-Ontwikkelingscentrum te Parijs en gefinancierd door de Nederlandse regering. Terzelfder tijd voltooiden de Canadese econoom Prof. Grant

1) De studie werd uitgevoerd onder leiding van Prof. Dr. H. C. Bos door Martin Sanders (delen I en IV) en Carlo Secchi (delen II en III), met medewerking van Drs. M. Hulsman-Vejsova.

*Deze rubriek wordt verzorgd door de afdeling Balanced International Growth van het Nederlands Economisch Instituut en het Centrum voor Ontwikkelings-programmering van de Erasmus Universiteit Rotterdam.*

Reuber en een groep van medewerkers een studie over hetzelfde onderwerp in ontwikkelingslanden, eveneens onder auspiciën van het OESO-Ontwikkelingscentrum, en gefinancierd door de Canadese regering. Verwacht mag worden dat beide onderzoeken in de loop van 1973 als afzonderlijke studies gepubliceerd zullen worden.

Het NEI-rapport concentreert zich op het formuleren van een methodologie met behulp waarvan de belangrijkste effecten op macro-economisch niveau van particuliere buitenlandse investeringen (PBI) voor een ontwikkelingsland geschat kunnen worden. Het beperkt zich daarbij tot de meetbare gevolgen 2).

Het NEI-rapport bestaat uit vier delen. Deel I omvat een kritisch en selectief overzicht van de wijze waarop in de literatuur evaluatie van PBI plaatsvindt, en concludeert dat tot dusverre een consistente en volledige beoordeling van PBI ontbreekt. Bijna alle beschouwingen betreffen slechts deelaspecten van een evaluatie, en zijn veelal niet of slechts ten dele gestaafd met bewijsmateriaal. Geconcludeerd wordt dat, wil onderzoek t.a.v. de effecten van PBI vrucht dragen, er een dringende behoefte bestaat aan een modelmatige kwantitatieve evaluatiemethode van de macro-economische effecten van PBI.

Deel II ontwikkelt en beschijft een methodologie voor schatting van de macro-economische effecten van PBI. Deze methodologie bestaat uit een wiskundig model met in totaal 38 vergelijkingen, dat de belangrijkste relaties uitdrukt die relevant zijn voor de meting van deze effecten. Het model heeft het karakter van een basis-model dat desgewenst, en voor zover opportuun i.v.m. de beschikbaarheid van statistische gegevens kan worden verrijkt en uitgebreid.

Deel III geeft een toepassing van de ontwikkelde methode voor een vijftal ontwikkelingslanden (India, de Filipijnen, Ghana, Guatemala en Argentinië) waarvoor voldoende data konden worden verkregen 3). Deze toepassingen moeten in de eerste plaats worden beschouwd als illustraties van het gebruik van de methodologie en als middel om inzicht te krijgen in de kwantitatieve betekenis van de factoren die de effecten bepalen.

Deel IV tenslotte, staat enigszins los van de andere delen, in zoverre dat thans niet de effecten van de totale PBI worden geschat, maar de effecten van een afzonderlijk project gefinancierd door PBI. Dit deel dient beschouwd te worden als een algemene en eenvoudige handleiding voor het beoordelen van PBI-projecten in ontwikkelingslanden met behulp van de sociale kosten-batenanalyse („social cost-benefit-analysis”), waarbij specifieke aandacht wordt geschonken aan de nationaal-economische gevolgen voortvloeiend uit de financiering van PBI-projecten.

Het bovenstaande is niet meer dan een beknopte en onvolledige opsomming van de NEI-studie. Ten einde een indruk te krijgen van de aard van de studie, in zijn huidige vorm ruim 400 pagina's omvattend 4), is een gedetailleerder overzicht noodzakelijk. Gezien echter het feit dat onlangs een dergelijke samenvatting van het NEI-onderzoek elders verscheen 5) zou een poging tot samenvatting in deze kroniek slechts tot duplicatie leiden. Derhalve zal de onderhavige bijdrage zich beperken tot een kritische en kwantitatieve bespreking van een beperkt aantal argumenten pro- en contra PBI, met name betrekking hebbend op het inkomenseffect van PBI. Ten einde dit op enigszins systematische wijze te kunnen doen is allereerst een beknopte discussie vereist van te gebruiken criteria alsmede van mogelijke alternatieven voor PBI.

## 2. Criteria en alternatieven

Evaluatie van PBI veronderstelt enerzijds het hanteren van een criterium en anderzijds kennis van de effecten van PBI. De effecten van PBI kunnen van velerlei aard zijn: verifieerbaar en niet-verifieerbaar, meetbaar en niet-meetbaar, sociaal-economisch of van andere aard, direct of indirect, en kunnen worden gezien vanuit verschillende standpunten: de particuliere investeerder, het land waaruit de particuliere investeerder afkomstig is, het ontwikkelingsland, alsmede het particuliere binnenlandse bedrijfsleven in het ontwikkelingsland. Het niet-specificeren van de optiek waarmee men PBI beschouwt, moet vrijwel onvermijdelijk leiden tot verwarring.

Studies betreffende PBI ontleen hun belang in de allereerste plaats aan het feit dat aan PBI een belangrijke rol is toebedacht door instanties als het Pearson Committee in de pogingen de kapitaaloverdracht aan ontwikkelingslanden te vergroten ten einde een snellere economische ontwikkeling aldaar mogelijk te maken. Met andere woorden, PBI wordt vanwege het feit dat het *kan* bijdragen tot bevordering van economische ontwikkeling van de ontwikkelingslanden door velen beschouwd als instrument voor ontwikkelingspolitiek. Vele anderen staan hier huiverig tegenover. Zo werd bijv. door het destijds ter voorbereiding op UNCTAD III gehouden Haagse symposium uitdrukkelijk vastgesteld, dat de PBI-kapitaaloverdrachten niet als ontwikkelingshulp moesten worden beschouwd. Het ligt in ieder geval voor de hand PBI te beoordelen naar de bijdrage die het levert tot de doeleinden van de ontwikkelingspolitiek: verhoging van het nationale inkomen, verbetering van de werkgelegenheid, verbetering van de betalingsbalans, een rechtvaardiger inkomensverdeling enz.

Een vraag die in dit verband moet worden gesteld, is of men als criterium moet aannemen de *absolute* of de *relatieve* bijdrage van PBI aan de ontwikkelingsdoelstellingen. Of een absoluut dan wel een relatief criterium toegepast moet worden, hangt af van de concrete vraagstelling. Is men geïnteresseerd in de effectiviteit van PBI in vergelijking met andere instrumenten van internationale economische politiek (zoals buitenlandse hulp) dan is een relatief criterium vereist. Is men slechts in de effecten van PBI als zodanig geïnteresseerd dan is een absoluut criterium vereist. Van belang in dit verband is ook welke alternatieven voor PBI aanwezig zijn. Zijn die er niet, dan is het criterium, dat de absolute effecten schat, relevant. Indien alternatieven voorhanden zijn, kan een relatief criterium worden gebruikt 6). Het zal duidelijk zijn dat slechts op projectniveau nauwkeurig kan worden nagegaan welke alternatieven aanwezig zijn, op macro-economisch niveau moeten plausible veronderstellingen worden gemaakt, met name t.a.v. de in de voetnoot genoemde alternatieven (i), (ii) en (iii). Vaak blijkt het dan ook geschikter een onderscheid te maken tussen PBI waarvan de belangrijkste bijdrage is dat het produktiefactoren beschikbaar maakt welke anders niet ter beschikking zouden komen, en PBI waarbij dit niet het geval is. In dit laatste geval moet PBI worden beschouwd als een alternatief voor binnenlandse investeringen en is een relatief criterium van toepassing. In het eerste geval is het hanteren van een absoluut criterium op zijn plaats.

2) In de Canadese studie wordt ook aan andere effecten aandacht geschonken.

3) Voor het verkrijgen van statistische gegevens voor dit onderzoek van de studie werd een vragenlijst opgesteld en toegezonden aan research-instituten en andere relevante instellingen in 19 ontwikkelingslanden, evenwichtig verdeeld over Afrika, Azië en Latijns-Amerika. Ondanks verschillende pogingen van het OESO-Ontwikkelingscentrum en het NEI, onder meer in de vorm van persoonlijke bezoeken, werden uiteindelijk slechts voor de hierboven genoemde landen, alsmede voor Congo-Kinshasa (Republiek Zaïre) bevredigende antwoorden ontvangen. Voor het laatste land bleek toepassing van het model echter niet mogelijk te zijn.

4) Te weten, voor de delen I t/m IV resp. 51, 109, 199 en 69 blz.

5) Prof. Dr. H. C. Bos, Evaluatie van particuliere buitenlandse investeringen in ontwikkelingslanden, samenvatting van NEI-studie, *Internationale Spectator*, december 1972.

6) In een recente studie onderscheidt P. Streeten de navolgende alternatieven:

(i) het opzetten van een volledig binnenlands bedrijf met behulp van binnenlands kapitaal en andere binnenlandse hulpmiddelen;  
(ii) buitenlands kapitaal lenen, technici en managers huren en know-how door licentieovereenkomsten kopen;  
(iii) combinaties van (i) en (ii), incl. „joint-ventures” met buitenlandse bedrijven, management contracten e.d.;  
(iv) het produkt-importeren;  
(v) investeringen en invoer nalaten en het voorlopig zonder het produkt stellen.

### 3. Het inkomenseffect van PBI

Opmerkelijk weinig betrouwbare feitelijke informatie is aanwezig betreffende de inkomenseffecten van PBI 7). Zowel voor- als tegenstanders van PBI baseren hun conclusies als regel op wankel argumenten, vaak zonder theoretische fundering, in plaats van op empirische gegevens. Daarenboven worden argumenten niet zelden op een onsystematische, zoal niet chaotische, wijze gepresenteerd.

In het onderstaande wordt getracht aan de hand van de literatuur een kritisch overzicht te geven van de argumenten t.a.v. de bijdrage van PBI aan het nationale inkomen van een ontvangend ontwikkelingsland. Allereerst wordt het directe inkomenseffect behandeld. Een systematische procedure om deze effecten te schatten, vereist dat in eerste instantie het inkomen gecreëerd als gevolg van PBI in de vorm van lonen en salarissen, winsten toevoeiend aan partijen in het ontvangende land, belastingen enz. wordt geschat. Indien alternatieven voor PBI bestaan moet het gecreëerde inkomen vervolgens worden vergeleken met de alternatieve situatie. In een situatie van volledige mededinging zou hiermee de behandeling van de directe effecten zijn voltooid. Aangezien er in werkelijkheid geen sprake is van volledige mededinging moet de mogelijkheid van verdere correcties worden opengelaten. Naast directe effecten moeten ook indirecte effecten worden beschouwd, terwijl tenslotte andere overwegingen, met name die van financiële aard de revue zullen passeren.

#### 3.1 Directe effecten

Eerder werd reeds vermeld dat er weinig empirische informatie beschikbaar is over het inkomenseffect van PBI. Het welbekende Pearson-rapport is een illustratie van het feit dat dit geen definitieve stellingname heeft verhinderd. Erkennend dat in de afwezigheid van empirisch onderzoek het moeilijk is definitieve evidentie te geven, concludeert het rapport desalniettemin dat: „in our judgment available facts do suggest that direct foreign investment has added substantially to the real national income of developing countries” 8). Een directe, maar helaas mislukte poging het inkomenseffect van PBI te berekenen is gedaan door Herbert K. May in zijn rapport van de Council for Latin America Inc. 9). Aangezien May het inkomenseffect van PBI gelijkstelt aan de totale omzet van Amerikaanse ondernemingen in Latijns-Amerika kan aan zijn onderzoek weinig waarde worden gehecht. (Het behoeft geen betoog dat zelfs indien alle productiefactoren, benut in PBI, in een situatie zonder PBI onbenut zouden blijven — hetgeen niet waarschijnlijk is — omzet

geen juiste indicatie is van toegevoegde waarde).

Afgezien van de kritische opmerkingen vervat in de vorige paragraaf, dient de vraag te worden gesteld of een absoluut criterium moet worden gehanteerd. May veronderstelde, en impliciet doet Pearson dat ook, dat er, afgezien van import, geen alternatieven voor PBI bestaan. Alhoewel deze veronderstelling voor een deel van de PBI in Latijns-Amerika redelijk kan zijn, is hij niet houdbaar voor *alle* activiteiten van PBI. Voor zover alternatieven voor PBI bestaan kan het inkomenseffect niet zonder meer worden afgeleid op grond van toegevoegde waarde, maar dient een vergelijking te worden gemaakt met het binnenlandse alternatief. Een dergelijke vergelijking kan tot radicaal andere uitkomsten leiden.

Naast argumenten behelzende dat PBI een positieve bijdrage levert aan het nationale inkomen van ontwikkelingslanden, bestaan er ook argumenten welke het tegenovergestelde behelzen. In zijn scherpste vorm wordt wel geargumenteed dat PBI leidt tot exploitatie omdat het additionele inkomen gecreëerd door PBI kleiner is dan de winsten welke buitenlandse investeerders zich toeëigenen. Voorstanders van PBI hebben niet nagelaten op te merken dat een dergelijke redenering strijdig is met de economische theorie. In conventionele zin is dit inderdaad het geval, aangezien men dan mag verwachten dat de productiefactoren een beloning krijgen gelijk aan hun marginale produktiviteit en dat alle productiefactoren gezamenlijk nooit meer kunnen ontvangen dan zij gezamenlijk produceren. Zolang dit het geval is kan zelfs een monopolist niet meer verdienen dan hij bijdraagt. Echter, de werkelijkheid reflecteert niet altijd de wereld van de conventionele economie. Met name is dit het geval met de veronderstelling dat marktprijzen relatieve schaarsteverhoudingen weergeven. In een groot aantal ontwikkelingslanden bestaan serieuze prijsdistorsties, zowel voor buitenlandse valuta als voor goederen, met name voor industriële produkten. In een dergelijke situatie is het inderdaad mogelijk dat buitenlandse investeerders een beloning krijgen welke groter is dan hun werkelijke bijdrage aan het nationale inkomen 10). In principe is de stelling dus houdbaar, zij het dat het onjuist zou zijn de particuliere investeerder aansprakelijk te stellen voor het feit dat hij (mede) profiteert van prijsdistorsties welke voortvloeien uit een verkeerde prijspolitiek.

#### 3.2 Indirecte effecten

Naast directe inkomenseffecten dient ook aandacht te worden geschonken aan de indirecte effecten. Deze omvatten allereerst de zgn. „forward and backward linkages”. In een situatie waarbij alle prijzen evenwichtsprijzen

zijn, bestaat er geen reden om aandacht te schenken aan de effecten van PBI op de activiteiten elders in de economie, aangezien deze volledig gereflecteerd worden in het prijsniveau. Aangezien marktprijzen in ontwikkelingslanden echter over het algemeen geen juiste indicatie geven van de werkelijke schaarsteverhoudingen is er alle aanleiding deze vorm van indirecte effecten mede in beschouwing te nemen. Voor zover ons bekend zijn er echter geen schattingen gemaakt van de omvang van deze effecten, terwijl men zich tevens moet realiseren dat „forward and backward linkages” van meer belang zijn indien een absoluut dan wanneer een relatief criterium wordt gehanteerd.

Een tweede vorm van indirecte effecten heeft betrekking op de ruilvoet. De argumentatie hier is dat als gevolg van PBI de ruilvoet van ontwikkelingslanden verslechtert. Een indrukwekkende argumentatie is te vinden in het bekende artikel van Singer 11), dat echter betrekking heeft op PBI in een vroegere periode. Nader onderzoek is vereist om na te gaan of zijn argumenten voor PBI op dit moment nog houdbaar zijn.

Als laatste dient te worden genoemd de mogelijkheid dat PBI voortijdig de goede investeringmogelijkheden voor binnenlandse investeerders uitput. *A priori* zijn er redenen om aan te nemen dat dit effect potentieel belangrijk is. Ook hier echter zou nader onderzoek moeten worden verricht om na te gaan hoe belangrijk dit aspect in werkelijkheid is, en in welke mate dit de beoordeling van PBI kan beïnvloeden.

#### 3.3 De financiering van PBI

Opmerkelijk weinig aandacht is tot dusver gegeven aan de invloed van de financieringsvorm van PBI op het inkomenseffect. In tegenstelling met wat men op taalkundige gronden zou verwachten, blijken particuliere investeerders slechts een beperkt gedeelte van hun investeringen uit eigen middelen te financieren. Vernon, bijv. toont aan dat in 1964 bij een totale toename van de Amerikaanse investeringen in ontwikkelingslanden met een bedrag van US \$ 3,3 mrd., slechts US \$ 565 mln. uit de

7) Helaas is dit ook het geval voor alle andere effecten.

8) Lester F. Pearson, et al. *Partners in Development*, Londen, 1964, blz. 104. Ter ondersteuning worden gegevens betreffende de olie-industrie gegeven. Daarbij wordt uit het oog verloren dat de olie-industrie niet representatief is voor PBI in het algemeen.

9) *The Contributions of US Private Investment to Latin America's Growth*. A Report by Herbert K. May for the Council for Latin America, Inc. januari 1970.

10) Deze kan zelfs negatief zijn.

11) H. W. Singer. The distribution of gains between investing and borrowing countries, *American Economic Review*, 1950, blz. 473-485.

Verenigde Staten werd overgemaakt 12). Ook andere auteurs vestigen er de aandacht op dat buitenlandse investeerders in belangrijke mate gebruik maken van binnenlands kapitaal, met name leenkapitaal. De consequenties die dit heeft voor het inkomenseffect van PBI hangen af van de marge tussen de marginale kapitaalproductiviteit van binnenlandse investeringen en de rentevoet voor geleend kapitaal. Voor zover de laatste lager is dan de eerste, een niet implausibele veronderstelling, leidt financiering van PBI door middel van binnenlands leenkapitaal tot een negatief inkomenseffect.

#### 4. Slotopmerkingen

Uit de opmerkingen gemaakt in hoofdstuk 3 blijkt dat het schatten van de inkomenseffecten van PBI geen eenvoudige zaak is, zelfs indien men zich beperkt tot de belangrijkste aspecten

van PBI. Wat betreft de betalingsbalanseffecten, de bijdrage tot de werkgelegenheid en tot een rechtvaardiger inkomensverdeling ligt dit niet anders. Dit toont tevens aan dat partiële analyses zoals men die in de literatuur aantreft van geringe betekenis zijn. Het is dan ook om die reden dat het NEI-rapport een macro-economische methodologie, in de vorm van een wiskundig model, heeft ontwikkeld, aangezien slechts op deze wijze kan worden bereikt dat de vele facetten van het evaluatievraagstuk op consistente wijze in de analyse worden opgenomen. De waarde van het NEI-onderzoek moet dan ook in de eerste plaats worden gezocht in de in het rapport ontwikkelde methodologie voor het meten van de verschillende effecten.

12) Raymond Vernon, *Foreign Owned Enterprise in the Developing Countries*, in *Economics of Trade and Development*, New York, blz. 448-449.



#### H. Visser: *Economische groei en de structuur van de internationale handel*. Van Gorkum & Comp. NV, Assen, 1970, 212 blz., f. 22,50.

Het is niet duidelijk waarom van dit boek, dat blijkens een voetnoot op een der binnenflappen „het resultaat is van een onderzoek verricht aan het Economisch Instituut der Vrije Universiteit” en dat de auteur tevens gediend heeft tot proefschrift, een handelseditie is verschenen.

Titel, inhoudsopgave en inleiding wekken goede verwachtingen, waaraan in de rest van het boek nergens wordt beantwoord. De inleiding begint met een opsomming van een aantal bekende studies over ontwikkelingen in (wereld)handelsstromen, gedifferentieerd naar regionen en goederengroepen 1). De doorwrochte en relatief recente studie van Hesse 2) is ongelukkigerwijs aan de aandacht ontsnapt. Ook missen we relevante stukken als die van Wartna (CBS), Van de Poll en Schweckendiek 3). Het meest te betreuren valt echter schrijvers kennelijke onbekendheid met het werk van Hesse. Vissers reden

„om aan genoemde reeks van onderzoeken er nog een toe te voegen was het ontbreken van Nederland in de onderzoeken die de exporten verdeeld in meerdere goederengroepen analyseren” (blz. 5).

Hesse geeft, ook voor Nederland, die

onderverdeling in goederengroepen (hij onderscheidt zelfs belangrijk meer groepen dan Visser). Hesse's boek, qua opzet sterk verwant aan de te bespreken studie, graaft bovendien wat uitwerking van de probleemstelling betreft zowel theoretisch als empirisch veel dieper. Zo beperkt Visser zijn onderzoek tot een achttal geïndustrialiseerde landen: BLEU, Nederland, Duitsland, Frankrijk, Italië, Verenigde Staten, Verenigd Koninkrijk en Zweden. Voor het onderzoek interessante landen als Japan en Canada blijven buiten beschouwing, terwijl evenmin aandacht is besteed aan landengroepen als EG, EFTA, OECD en niet te vergeten de ontwikkelingslanden. De studie komt daardoor enigszins in de lucht te hangen.

Dat is natuurlijk jammer, maar kan op zichzelf geen punt van kritiek zijn — men mag een boek niet beoordelen naar hetgeen er expliciet niet in staat 4). Helaas geeft wat wél in het boek te vinden is evenmin veel reden tot verheugenis.

Visser volgt de methode die Tyszynski 5) hanteerde bij de analyse van de exportprestaties van een aantal landen.

Uitgangspunt daarbij is een serie tijdreeksen van de (waarden der) exporten van de landen,

gesplitst in goederengroepen. Hieruit worden afgeleid enkele andere tijdreeksen, welke de ontwikkeling beschrijven van:

a. de *exportpositie* van een land: het aandeel van zijn exporten in de wereldexporten („wereld” hier te verstaan als het totaal der onderzochte landen);

b. de structuur van de wereldvraag naar exporten: het aandeel van elke onderscheiden *goederengroep* in de wereldexporten. Het gaat er nu om de sub a gevonden tendensen te analyseren en verklaren. De exportpositie van een land kan, aldus Tyszynski, veranderen op grond van één of een combinatie van de volgende twee redenen:

1. het aandeel van een land in de wereldexporten van elke afzonderlijke goederengroep (de *concurrentiepositie*) blijft constant, terwijl de structuur van de wereldvraag naar exporten verandert;

2. de concurrentiepositie van het land in een of meer der goederengroepen verandert.

Een sub 1 gevonden verandering noemt Tyszynski de *structuurcomponent*, een sub 2 gevonden verandering de *concurrentiecomponent* van de totale verandering. Verandering in exportpositie tussen periode 1 (p1) en periode 2 (p2) kan aldus worden geanalyseerd door, bij veranderende structuur van de wereldvraag, de *hypothetische* exportpositie te berekenen die een land zou hebben in p2, wanneer zijn concurrentiepositie in alle goederengroepen sinds p1 dezelfde was gebleven; het verschil tussen deze hypothetische exportpositie in p2 en de werkelijke exportpositie in p1 geeft de structuurcomponent, het verschil tussen hypothetische en werkelijke exportpositie in p2 de concurrentiecomponent, van de totale verandering aan.

Een *verklaring* van op deze wijze geïsoleerde tendensen is daarmee, zoals Visser terecht opmerkt, niet gegeven.

„De theorie van de internationale economische betrekkingen zal inhoud en betekenis moeten geven aan de gevonden grootheden en veranderingen in grootheden. De samenstelling van de exportpakketten en de aandelen van de verschillende landen binnen elke goederengroep zijn aan voortdurende verandering onderhevig. De algemeen in de leerboeken voorkomende theorieën van de internationale handel blijken van een te statisch karakter te zijn om voldoende licht te werpen op de in onze cijferreeksen waarneembare tendensen. Meer dynamische benaderingen zijn daarom door ons toegepast” (blz. 5).

1) Visser noemt achtereenvolgens: Hilgerdt (Volkenbond, 1945), Lewis (1952), Lamar-tine Yates (1959), Maizels (1963), Tyszynski (1951), Svennilson (1954), Baldwin (1958), Awad (1959) en Tims (1960).

2) H. Hesse, *Strukturwandlungen im Welt-handel 1950-1960/1961*, Tübingen, 1967.

3) CBS, *Verschuivingen in de handels- en produktiestructuur binnen en buiten de Euromarkt 1958-1963*, Statistische en econometrische onderzoeken no. 8, 1967; E. H. van de Poll, *Ontwikkeling en structuur van de Nederlandse uitvoer*, *De Economist*, 1959; D. Schweckendiek, *Die Trennung der Struktur- von den Konkurrenz-effekten in der Begründung des unterschiedlichen Exportwachstums einzelner Länder*, Tübingen, 1967.

4) Hoewel in dit geval de titel een meeromvattend onderzoek dan geboden wordt, doet veronderstellen.

5) H. Tyszynski, *World trade in manufactured commodities 1899-1950*, *The Manchester School of Economic and Social Studies*, 1951.

Dat is krasse taal, die nieuwsgierig maakt naar argumentering en uitwerking die er „inhoud en betekenis” aan moet geven. We komen wat dat betreft bedrogen uit. Nadat op papierverslindende wijze in hoofdstuk II de ontwikkeling in waarden en volumina van de totale wereldhandel vanaf de vorige eeuw tot heden is geschetst en in hoofdstuk III aannemelijk is gemaakt dat een „hoge” groeivoet van het BNP in het algemeen samengaat met verbetering van de exportpositie van een land, volgen de (drie) hoofdstukken die bedoeld zijn als theoretische fundering van het eigenlijke onderzoek (dat pas in hoofdstuk VIII, het laatste, ter tafel komt).

De elementaire uiteenzettingen over Ricardo en Heckscher/Ohlin in de hoofdstukken IV en V bieden niets dat niet beter in elke standaardtekst op kandidaatsniveau te vinden is 6). Zoals we al weten, acht Visser deze leerstukken voor zijn onderzoek niet bruikbaar, waarbij hij zich natuurlijk vooral afzet tegen de veronderstellingen waarop ze berusten. Hij doet dat in zeer algemene termen, maar voor degenen die door zijn bezwaren niet geheel en al overtuigd zijn komt de uitsmijter aan het eind van hoofdstuk V:

„Tenslotte, al zou de HOS-benadering of een Ricardiaanse benadering geldig zijn, dan is nog niet meer bereikt dan de vaststelling dat er blijkbaar relatieve schaarsteverschillen van de produktiefactoren (HOS) of relatieve produktiviteitsverschillen (Ricardo) zijn. Deze verschillen moeten dan nog verklaard worden, met name moet het patroon van deze verschillen in de tijd nagegaan worden” (blz. 102).

Waarom een veel plaats in beslag nemende behandeling van statische theorieën, wanneer naar een „dynamische” aanpak gezocht wordt? Met statica komt men niet ver als men dynamische facetten van het verschijnsel groei wil verklaren: dat is een opmerking met evenveel informatie inhoud als de mededeling dat men geen hamer moet pakken om een plank door te zagen.

In hoofdstuk VI (blz. 103-116) krijgen we dan een „dynamische theorie van de internationale handel” voorgeschoteld. Nadat ook de door Johnson 7) geïntroduceerde (comparatief-statische) analyse van de effecten van economische groei op handel te abstract is bevonden, volgt een erg summiere samenvatting van Kravis' „availability-benadering, Linders verhandeling over de invloed van (overeenkomst in) internationale vraagstructuren, Posners uitwerking van Kravis' aanzet, toetsing van Posners theorie door Hufbauer en Vernons „product cycle”-theorie. Centraal in deze benaderingen staat, zoals bekend, Schumpeters 8) visie op het verschijnsel economische groei, op gang gebracht door ondernemers die een stationaire (zichzelf herhalende) situatie doorbreken door vernieuwingen („Inno-

(I.M.)



Voor boeken op het gebied van economie, sociologie, recht, medicijnen en techniek:

**WETENSCHAPPELIJKE BOEKHANDEL ROTTERDAM B.V.**

Waarin opgenomen:  
De Wester Boekhandel N.V.  
Stamboekhandel Rotterdam

Rochussenstraat 223, Rotterdam 3003  
Tel. (010) 23 46 92, 23 20 76, 23 90 39 en 25 39 41

Vestiging in de Erasmus Universiteit, Complex Woudestein. Tel. (010) 14 55 11, toestel 31 15.

(Buiten openingstijden neemt onze automatische telefoonbeantwoorder uw bestellingen op, onder nr. (010) 23 46 92).

vationen”) in produktie door te voeren.

Van de verschillende soorten vernieuwingen die Schumpeter onderscheidt 9), blijkt Visser vooral het oog te hebben op ontwikkeling van *nieuwe* goederen, waarvan de introductie leidt tot internationale handel. De in bijdragen van genoemde auteurs besloten Schumpeteriaanse redenering loopt dan als volgt: nadat in een land eenmaal (geholpen door binnenlandse vraag) een nieuw produkt wordt gefabriceerd kan dit geëxporteerd worden wanneer (na een zekere „demand lag”) in het buitenland vraag naar het goed is ontstaan. Deze „technological gap trade” vermindert wanneer in het buitenland de vraag voldoende omvang heeft aangenomen om ook produktie aldaar mogelijk te maken (imitatie). Liggen de arbeidskosten in het imiterende land lager dan in het innoverende land, dan kan de voormalige importeur zelfs exporteur van het goed worden („low wage trade”).

„De handel in ... „oude” goederengroepen zal van relatief minder gewicht worden in het totaal van de wereldhandel naarmate nieuwe goederen zich een plaats verwerven. ... Geconcludeerd kan worden dat hoog-ontwikkelde landen die een snelle groei doormaken vooral hun positie in de groeiende goederengroepen in de wereldhandel zullen handhaven of verbeteren. Landen die vanuit een lage positie van het inkomen per hoofd een snelle groei doormaken zullen vooral oudere, stabiele of dalende goederengroepen voor hun rekening nemen — waarbij de begrippen stabiel en dalend betrekking hebben op het aandeel van de goederengroepen in de totale exporten, niet op hun absolute volume. Ontwikkelde landen die achterblijven worden hierdoor getroffen. Zij krijgen exportmoeilijkheden die hun groei weer belemmeren” (blz. 116).

(Slordig taalgebruik: „groeide”, „dalende” goederengroepen e.d.). Men vraagt zich af waarom dit voor Visser toch meest relevante *analytische* hoofdstuk zo beknopt is. De hele paragraaf waarin deze „dynamische” benadering wordt „ontwikkeld” uit bijdragen van genoemde auteurs beslaat welgeteld drie pagina's. Het blijkt echter dat Visser, hoewel hij steeds het tegendeel aankondigt, zijn statistieken niet tot nauwelijks van enige theoretische achtergrond voorziet.

Hoofdstuk VII, over de „structuur van de exporten voor de eerste wereldoorlog”, bevat een aantal opmerkingen van puur beschrijvende aard die weinig gedenkwaardigs toevoegen aan wat het oog kan vinden in de bij het hoofdstuk horende appendices (waarin voor een aantal landen materiaal van Tszynski en Baldwin gereproduceerd wordt, aangevuld met enige handelsstatistieken van Nederland welke echter wat goedereindeling betreft niet rechtstreeks vergelijkbaar zijn met de cijfers van de andere landen). Aan Nederland is in de tekst iets meer ruimte besteed dan aan de andere landen, maar van enige werkelijke analyse is geen sprake. Het proza waarvan Visser zich bedient leidt hier zelfs tot uitschieters als:

„Rond 1850 was Nederland nog een akker-en weideland...”, en even verder, „Invoerschotten voor halffabrikaten, ruw gietijzer en getwijd katoenen garen werden eveneens geboekt, zodat blijkbaar in het binnenland toch enige bewerking tot eindprodukten plaats vond” (blz. 129).

We vinden merkwaardigerwijs nergens expliciete cijfers over de ontwikkeling van de Nederlandse exportpositie tussen 1900 en 1913 (voor de andere landen wel). Veel verder dan Heine's vaststelling dat Nederland niet tot de pioniers in ontwikkeling behoort komt Visser niet.

„Het Nederlandse exportpakket ontwikkelde zich dan ook zoals dat van een land dat een achterstand in te halen heeft verwacht kan worden: de expansie vond vooral plaats in goederengroepen die in de wereldhandel een dalende plaats innemen” (blz. 133).

6) Nog niet in veel standaardteksten te vinden, en wel door Visser aangestipt, is de door J. L. Ford (Manchester School, 1967) op gang gebrachte interessante discussie over de gemeenschappelijke kenmerken van de theorieën van Ricardo en Heckscher/Ohlin.

7) H. G. Johnson, *Economic development and international trade*, Nationalkonomisk Tidsskrift, 1959.

8) J. A. Schumpeter, *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Duncker & Humblot, 1912.

9) Ontwikkeling van nieuwe produktiemethoden voor bestaande goederen; ontdekking van nieuwe grondstofbronnen of half-fabrikaten; introductie van nieuwe goederen; institutionele veranderingen binnen een bedrijfstak; ontsluiting van nieuwe markten.



Verdeling van de exporten over dalende (I, II, III, VII), stijgende (IV, V, VI) en stabiele (VIII, IX) goederengroepen in %, structuur- en concurrentiecomponenten van de totale verandering in exportpositie.

Land	Dalend		Stijgend		Stabiel		Structuur-comp.	Conc. comp.	Totale verandering 1929-1966
	1929	1966	1929	1966	1929	1966			
BLEU .....	40	28	17	26	43	46	-0,1	+1,7	+1,6
Duitsland .....	36	14	29	58	35	28	+3	-2	+1
Frankrijk .....	51	35	16	38	33	27	-1,1	+0,2	-0,9
Italië .....	81	34	8	40	11	26	-1,4	+4,6	+3,2
Nederland .....	72	48	16	33	12	19	-0,3	+2,2	+1,9
Verenigd Koninkrijk .....	53	18	21	53	27	29	-1,4	-5,6	-7
Verenigde Staten .....	54	35	26	46	20	19	+1,6	-2,7	-1,1
Zweden .....	55	31	15	39	30	30	-0,3	+1,6	+1,3

In het laatste hoofdstuk (blz. 134-157), getiteld „exportstructuur en exportprestatie van acht landen”, begint het boek eigenlijk pas. De exporten van de in de inleiding genoemde acht landen worden à la Tyszynski onderzocht voor de jaren 1925, 1929, 1935, 1937, 1950, 1958 en 1966. De gehanteerde goederenindeling sluit nauw aan bij de SITC-secties 10). Na enkele zeer algemene opmerkingen over de verandering in de structuur van de wereldvraag naar exporten na de eerste wereldoorlog volgt een behandeling van de exportontwikkeling van de afzonderlijke landen welke weinig minder beschrijvend van aard is dan die in het vorige hoofdstuk.

Het geheel heeft meer weg van een serie „aangeklede” tabellen dan van de in het uitzicht gestelde *interpretatie* van gevonden tendensen aan de hand van een „dynamische theorie”. Al wat Visser doet blijft analoog aan het schema-Tyszynski : uit een „moeder”-tabel, waarin de waarden van de exporten van de landen gesplitst in goederengroepen verzameld zijn, wordt de ontwikkeling van de exportposities van de landen berekend, terwijl tevens ontwikkelingen van de concurrentieposities van landen in de diverse goederengroepen en van de exportstructuur van de landen in beeld gebracht zijn.

Uit deze gegevens wordt voor elk land berekend in hoeverre veranderingen in exportpositie toe te schrijven zijn aan „structuur”- resp. „concurrentie”-factoren. Tenslotte worden voor een tweetal jaren (1929 en 1966) de relatieve posities van „dalende”, „stijgende” en „stabiele” goederengroepen in de exporten van elk land vergeleken. Deze gegevens zijn alle in de appendices VIII: 2 t/m 6 (blz. 188-200) opgeborgen, de tekst van het hoofdstuk biedt niet veel meer dan een verbale omlijsting van deze tabellen. Kenmerkend voor het geheel is de wijze waarop in de slotalinea van het boek de Nederlandse situatie wordt samengevat:

„De Nederlandse exportstructuur is nog steeds niet erg groeigericht (cf. App. VIII:6). De exporten vinden nog voor een groot deel plaats in dalende goederengroepen. Wel vindt een voortdurende verbetering van de Nederlandse positie op de wereldmarkt plaats. Deze verbetering is vooral te danken

aan concurrentiefactoren, niet aan de Nederlandse exportstructuur. Vooruitgang vindt plaats zowel in dalende als in stijgende goederengroepen. Nederland behoort nog niet tot de kopgroep met hoge inkomens per hoofd en een overheersende positie in stijgende groepen. De achterstand ten opzichte van de rijkste landen wordt wel langzamerhand verminderd” (blz. 157).

In de tabel vatten we ter informatie de gegevens uit appendices VIII: 5 en 6 voor de jaren 1929 en 1966 samen.

Tenslotte zij opgemerkt dat de literatuurlijst achterin overvoerd is met minder relevante titels, terwijl enkele zeer ter zake dienende 2) 3) duidelijk gemist worden. Er is geen register.

**Prof. Dr. F. L. van Muiswinkel: Handel, markt en beurs.** Tiende, geheel herziene druk, bewerkt door Prof. Dr. C. M. Storm, Drs. L. E. H. Vredevoogd en Prof. Dr. J. P. I. van der Wilde, Agon Elsevier, Amsterdam/Brussel, 1972, 218 blz., f. 22,50.

Dit bekende studieboek heeft zijn 10e druk bereikt. De bewerkers hebben er bij voortdurende bewust naar gestreefd het karakter van Van Muiswinkels werk onaangetast te laten. Het is hun niet geringe verdienste dat zij in deze opzet geslaagd zijn. Van Muiswinkel beoogde met zijn studie „een confrontatie der concrete markten met de leer der marktvormen” uit de theoretische economie”.

Zijn belangrijke bijdrage in dit opzicht heeft vooral bestaan in het concreet gestalte geven aan het marktbegrip door een aantal markttypen en hun werking te beschrijven en theoretisch te analyseren. Daarop aansluitend worden de processen en de structuren van de voortstuwing (handel) en produktie van zowel agrarische- als industriële goederen behandeld.

De bewerkers hebben het oorspronkelijke werk op zinvolle wijze aangevuld en herzien. In hoofdstuk 4 wordt een meer uitgebreide uiteenzetting van de verschillende markttypen gegeven. In hoofdstuk 1 is begrippelijkerwijs aansluiting gezocht met de macro-marketing door het opnemen van de marketing-definitie van de American Marketing Association, die als volgt luidt: „*the performance of business activities that direct the flow of goods and services from producer to consumer or user*”.

Het geheel overziende moet worden vastgesteld dat Visser niet in zijn (goede) opzet geslaagd is. Hij kondigt een onderzoek aan dat alle kiemen van een interessant resultaat in zich houdt. Er is inderdaad behoefte aan studies die extensief gebruik maken van de weelde aan handelsstatistieken die door internationale instellingen als Verenigde Naties en OECD de laatste decennia verzameld en gepubliceerd worden. De auteur is echter jammer genoeg gaandeweg het spoor bijster geraakt, waardoor hij een boek, dat belangwekkend had kunnen worden, reduceert tot een aantal oppervlakkig becommentarieerde tabellen, welke in deze vorm in een beschrijvend artikel meer op hun plaats geweest waren.

J. A. Schmidt

- 10) I: voedingsmiddelen (SITC 0,1 en 4)  
 II: grondstoffen, behalve brandstoffen (SITC 2)  
 III: minerale brandstoffen e.d. (SITC 3)  
 IV: chemische produkten (SITC 5)  
 V: machinerieën (SITC 71, 72)  
 VI: vervoermiddelen (SITC 73)  
 VII: textiel, inclusief kleding (SITC 65, 84)  
 VIII: metaal en metaalfabrikaten (SITC 67, 68, 69)  
 IX: overige (rest van secties 6, 8 en 9).

Deze definitie vertoont nu eenmaal een grote mate van overeenkomst met wat in onze vakliteratuur onder voortstuwing of distributie wordt verstaan.

In dit kader, en ook bij Van Muiswinkel, komen de consumenten, c.q. afnemers er enigszins bekaaid af. Zulks ligt echter in de oorspronkelijke opzet besloten. Trouwens, indien de verwachtingen van toenemende schaarste (zoals bijv. aan bepaalde vormen van energie; kortom de filosofie van de Club van Rome) bewaarheid zouden worden, zal dit traditionele marketingbegrip tegen die tijd van neo-klassieke betekenis zijn.

Intussen knaagt de tand des tijds toch wel aan in dit werk geponeerde opvattingen. Zo lijkt het verschijnsel van de „contract-farming”, waaraan aandacht wordt geschonken, moeilijk te rijmen met de tendens — waarop Polak reeds wees — dat goederen, die met toenemende kosten worden voortgebracht (t.w. landbouwprodukten), op markten, beurzen en veilingen worden verhandeld. Voorts heeft — om een ander voorbeeld te noemen — de sterk toegenomen betekenis van de produktontwikkeling een nieuwe dimensie toegevoegd aan het industriële merkartikel; naast bij herhaling genoemde eigenschappen als goede en constante kwaliteit. Verder zijn

in deze 10e druk nieuwe gegevens en statistieken verwerkt.

Dit helder geschreven en belangrijke boek op het terrein van de handels-economie zal zodoende van nut blijven voor verschillende categorieën van studerende.

**H. J. Kuhlmeijer**

**Centraal Bureau voor de Statistiek: Faillissementsstatistiek 1971.** Staatsuitgeverij, 's-Gravenhage, 1973, 15 blz., f. 3,50.

Deze uitgave bevat door middel van gegevens verstrekt door de griffies van de arrondissementen rechtbanken staten, grafieken en tabellen over uitgesproken en beëindigde faillissementen, surséances van betaling e.d.

**Prof. Mr. L. J. M. Nouwen: Recht en krom.** Coöperatieve Centrale Raiffeisen-Boerenleenbank.

Deze uitgave is verschenen ter gelegenheid van het samengaan van de boven-

vermelde banken en bevat blijkens de ondertitel twintig speelse opstellen — eerder verschenen in *De Gelderlander* — waarin het fiscale recht een rol speelt.

**Journal of Econometrics.** North-Holland Publishing Company, Amsterdam, jaarabonnement f. 84.

Dit is een nieuw, internationaal tijdschrift, dat zich beweegt op het terrein van de theoretische en toegepaste econometrie. Het is de bedoeling dat per jaar vier nummers zullen verschijnen.

**Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf: Economische verkenning midden- en kleinbedrijf 1972/1973.** Den Haag, 1972, 55 blz., f. 10.

Deze uitgave schetst een beeld van de economische ontwikkeling bij het midden- en kleinbedrijf. Het blijkt, dat de verwachtingen voor 1973 onder invloed van de conjuncturele situatie niet rooskleurig zijn.

**Mr. Dr. A. J. Hoekema: Rechtsnormen en sociale feiten.** Universitaire Pers Rotterdam, 1973, 620 blz., f. 45.

De auteur pluisst in dit boek, zijn dissertatie, een kleine havendiefstal tot op de grond toe uit. Hij heeft gegevens verzameld over de reacties van het publiek op havendiefstal, de generale preventie, sociale beheersing, verwachting en beoordeling van de sancties en vertrouwen in wet en rechter.

**M. Markovic: De revolutionaire weg van bureaucratie naar zelfbestuur.** Wolters-Noordhoff NV, Groningen, 1972, 136 blz.

De opstellen van de auteur vormen een reflectie van de ideeën van een groep Marxistische filosofen, die zich in Joegoslavië hebben verenigd om het tijdschrift Praxis. Markovic houdt zich bezig met de kritische theorie van de maatschappij, de problematiek van zelfbestuur en een complex van vragen betreffende toekomstbenadering.



**GEMEENTE  
EMMEN**

(ca 83.000 inw.)

Op de secretarie, afdeling financiën, bedrijven en belastingen, is plaats voor een

### plaatsvervangend chef

die, behalve met een aantal speciale taken, belast zal worden met de dagelijkse leiding van de afdeling.

Gedacht wordt aan een functionaris met leidinggevende capaciteiten, die over een zeer ruime ervaring op het terrein van de overheidsfinanciën in een dynamische gemeente beschikt en voorts met de belangrijkheid van deze functie overeenkomende diploma's bezit.

Een academische opleiding in de bedrijfseconomische richting strekt tot aanbeveling.

Aanstelling zal, afhankelijk van leeftijd, opleiding en ervaring, geschieden in de rang van referendaris A, salaris max f 3.430,— per maand, of administrateur, salaris max. f 3.703,— per maand.

De gebruikelijke rechtspositieregelingen zijn van toepassing.

Een psychologisch onderzoek zal deel uitmaken van de selectieprocedure.

Sollicitaties, met vermelding van vacaturenummer 3.24, te zenden aan burgemeester en wethouders.

## NUTTIG EFFECT

Zeer gewenst bij het beheer van  
Uw effectenportefeuille.

Het Financieel Economisch Weekblad

beleggers  
belangen

is U daarbij graag tot steun.

Een jaarabonnement kost f 70,—  
U krijgt dan wekelijks objectieve  
commentaren, koerslijsten per com-  
puter en actuele berichten. Boven-  
dien kunt U gratis persoonlijk  
advies krijgen.

Vul onderstaande bon in voor gratis  
proefnummers en stuur deze naar:

**N.V. Koninklijke Drukkerijen  
ROELANTS-SCHIEDAM**  
Antwoordnummer 28, Schiedam.

(U hoeft geen postzegel te plakken)  
U mag natuurlijk ook bellen  
(010) 26 02 60, toestel 905.

BON voor 2 gratis proefnummers

Naam .....

Adres .....

Plaats .....