

Henk Kox/Wicher Smit\*

## Boekbespreking

Ferd Crone en Henk Overbeek (red.), *Nederlands kapitaal over de grenzen. Verplaatsing van produktie en gevolgen voor de nationale ekonomie*  
SUA, Amsterdam 1981, 270 blz., f 29,50

### 1 Algemeen

---

1. In de reeks *Studies ekonomie en maatschappijkritiek* kwam in november 1981 bij de uitgeverij SUA een bundel uit over de internationalisering van het Nederlandse bedrijfsleven en de gevolgen daarvan voor de nationale ekonomie. Er werd aan meegewerkt door een vijftiental auteurs die onder andere werkzaam zijn aan de Universiteit van Amsterdam en bij de FNV. Het boek is met name bestemd voor aan de ene kant het gebruik in het hoger beroepsonderwijs en het universitair onderwijs in de ekonomie en de sociale wetenschappen, en aan de andere kant scholingsgroepen in en rond de vakbeweging. In drie artikelen wordt het kader van het boek aangegeven. In de inleiding wordt door de twee redakteuren de Nederlandse ekonomische situatie geplaatst tegen de achtergrond van de ontwikkeling van het kapitalisme op wereldschaal, waarna Henk Overbeek een overzicht geeft van de empirisch beschikbare gegevens over de direkte investeringen van Nederlandse bedrijven in het buitenland. In het laatste artikel van de bundel bespreken Dick de Graaf en Maarten van Klaveren – beiden werkzaam bij de FNV – de samenhang tussen de (internationale) kapitaalsontwikkelingen en de samenstelling van de arbeidersklasse, waaraan vervolgens konklusies verbonden worden over perspectieven van de arbeidersstrijd in Nederland. In twee artikelen wordt ingegaan op 'ons' koloniale verleden en het belang daarvan voor een aantal Nederlandse bedrijven. Rhijnsburger

\* Beide stafmedewerker bij de Stichting Onderzoek Multinationale Ondernemingen (SOMO) te Amsterdam. Hoewel aan deze recensie discussies met andere

SOMO-medewerkers zijn voorafgegaan, ligt de verantwoordelijkheid voor deze recensie toch uitsluitend bij de twee auteurs.

en Fennema bespreken de verhouding tussen Nederlands-Indië en de nationale economie tot 1948, waarna Robin Murray de gevolgen van het dekolonisatieproces voor de plantagebelangen van de Handels Vereniging Amsterdam (HVA) in respektievelijk Nederlands-Indië en Ethiopië onder de loep neemt.

Het middengedeelte van het boek wordt gevormd door een viertal case-studies van afzonderlijke Nederlandse multinationale ondernemingen (Unilever, Philips, Akzo en Shell) en een analyse van de rol van (met name) Shell en Esso in de herstructurering van de Nederlandse energiesector. De artikelen over Philips, Akzo en Shell hebben het karakter van vlot geschreven concernschetsen van een pagina of tien, terwijl de bijdragen over Unilever en de energiesector duidelijk het resultaat zijn van langerlopend onderzoek.

2. Met deze opzet is de bundel vrijwel uniek in Nederland, en alleen al daarom moet dit initiatief positief gewaardeerd worden. Want er wordt weliswaar algemeen erkend dat de activiteiten van een beperkt aantal multinationale ondernemingen een onevenredig grote invloed hebben op de ontwikkeling van de Nederlandse economie, maar het onderzoek naar de ontwikkeling (en invloed) van afzonderlijke concerns en kapitaalsgroepen is nog steeds een marginaal verschijnsel aan de Nederlandse universiteiten. En zeker kritische studies zijn schaars.<sup>1</sup>

Een belangrijke oorzaak van dit hiaat moet waarschijnlijk gezocht worden in de oriëntatie van veel universitaire onderzoekers: op het overheidsbeleid als instrument om economische ontwikkelingen te sturen. Het gevolg daarvan is dat met name analyses worden uitgevoerd op nationaal en sektorniveau, waarbij vaak uit het oog verloren wordt dat in belangrijke sectoren van de Nederlandse economie een beperkt aantal grote concerns de ontwikkelingen vergaand bepalen.<sup>2</sup>

De oriëntatie op de overheid als sturende instantie leidt ertoe dat het gedrag van grote concerns 'van buitenaf' benaderd wordt.

Ombuiging van een concernstrategie in een door de onderzoekers gewenste richting zal dan nagestreefd worden middels wettelijke

---

1. Piet Hagen komt in het dagblad *Trouw* (15-4-1981) tot de konklusie dat er wel veel "theoretische inleidingen" bestaan, en dat er wel gerichte sektor- en landenstudies bestaan, maar dat er aan de Nederlandse universiteiten weinig onderzoek wordt gedaan naar afzonderlijke ondernemingen. De voorbeelden die hij vond beperkten zich voornamelijk tot doktoraal-

skripties, en in die zin is het opvallend dat ook in deze bundel vijf van de tien universitaire auteurs het noodzakelijke onderzoek in hun doktoraalstudie hebben uitgevoerd. 2. Zelfs de studies in *Economisch beleid uit de klem* (Amsterdam 1980) beperken zich tot het nationale en sektorniveau, terwijl monopoliseringstheorieën mede de basis vormen van dat boek.

bepalingen of sektorstructuurmaatregelen.

Door aansluiting te zoeken bij de belangen van mensen binnen deze concerns – vakbondskader of ondernemingsraden – ontstaat een ander oriëntatiekader. De nadruk komt dan te liggen op de interne mogelijkheden binnen een bedrijf om de concernstrategie te beïnvloeden en het onderzoek dat met dit perspectief wordt opgezet richt zich op een veel concreter inzicht in concernstrategieën, de wijze waarop die tot stand komen en beïnvloed kunnen worden, en op de wijze waarop concerns trachten deze strategie/planning door te drukken binnen een sektor of ten opzichte van werknemers. Juist omdat het onderzoek aan moet sluiten bij een aktieperspectief van de werknemers van een bedrijf wordt het vaak in samenwerking met hen opgezet.

De concernstudies in de SUA-bundel lijken op zich de pretentie te hebben om aan te sluiten bij deze traditie van aktiegericht onderzoek, en we hopen dat daarmee een aanzet is gegeven voor een nieuwe traditie binnen het economisch onderzoek aan Nederlandse universiteiten. Daarbij is zeker een blijvende samenwerking tussen universitaire onderzoekers en mensen uit de vakbeweging van groot belang.

3. Een tweede oorzaak van het ontbreken van (kritische) bedrijvenstudies is waarschijnlijk het gebrek aan gegevens, een probleem waar ook meerdere malen in deze bundel naar verwezen wordt.

Terecht wordt opgemerkt dat de Nederlandse overheid slechts minimale eisen stelt aan de (jaarlijkse) openbare verslaggeving van ondernemingen<sup>3</sup> en mede daardoor zijn de publikaties van de ondernemingen maar marginaal bruikbaar bij het maken van een concernschets. De ervaring heeft uitgewezen dat een rechtstreeks verzoek bij het betreffende bedrijf om meer informatie over de concernstructuur en over concrete ontwikkelingen in het bedrijf niet veel kans op succes biedt.<sup>4</sup>

Het gevolg is dat bij bedrijfsgericht onderzoek veel tijd moet worden gestoken in het opbouwen van een eigen bronnensysteem, een zeer tijdrovende bezigheid. Er bestaan nauwelijks dokumentatie-

---

3. Zie o.a. het artikel van Henk Overbeek, p. 19.

4. SOBE heeft bijvoorbeeld naar aanleiding van de studie *Philips Wereldwijd* een dergelijk verzoek aan dit concern gericht, en een afwijzing – in verband met de ‘internationale concurrentie’ – als antwoord gekregen. Zie SOBE, *Philips Wereldwijd*, een overzicht van de

*internationale produktiestructuur*, Eindhoven 1977: de bijlage met de brieven aan en van Philips. OSACI kreeg bij eenzelfde verzoek aan Van Leer te horen dat de gevraagde informatie ter beschikking zou worden gesteld als het bedrijf een vetorecht kreeg op de daarmee samengestelde publikatie.

centra of research-indexen met een 'bedrijfsingang'<sup>5</sup> en dat betekent dat een onderzoeker krantendossiers, sektorbladen, handboeken, enzovoorts zal moeten doorvlooien op zoek naar gegevens over het betreffende bedrijf. Omdat slechts een beperkt deel van de noodzakelijke gegevens over de ontwikkeling en planning van een concern in openbare bronnen te vinden is zullen kontakten binnen het bedrijf – met kaderleden van vakbonden of ondernemingsraden – gezocht moeten worden.

Universitaire onderzoekers komen vaak niet of nauwelijks toe aan de opbouw van een dergelijke dokumentatie. Wil een bedrijfsarchief bruikbaar zijn dan moet het jarenlang bijgehouden worden en daarvoor ontbreken vaak tijd, geld, ruimte en geduld. Ook kontakten van universitaire onderzoekers met mensen binnen bedrijven blijken meestal schaars te zijn, hoewel in het kader van de samenwerking tussen bonden en ondernemingsraden enerzijds, en universitaire onderzoekers anderzijds deze geleidelijk toenemen.<sup>6</sup>

Ook de auteurs van de verschillende concernschetsen in deze bundel kampen duidelijk met een gebrek aan interne bedrijfsgegevens en daarom is het jammer dat onvoldoende gebruik is gemaakt van de ervaring en kennis van een aantal buitenuniversitaire onderzoeksgroepen die zich al jaren met bedrijfsgericht onderzoek bezig houden.<sup>7</sup> Een aantal onderzoekers heeft in de jaren zeventig juist zijn toevlucht gezocht in dergelijke instituten omdat de universiteiten te weinig ruimte boden voor bedrijfsgericht actie-onderzoek, en deze groepen hebben in de loop der jaren een uitgebreide dokumentatie en een specifieke deskundigheid opgebouwd. Als daarvan bij het samenstellen van dit boek gebruik

---

5. De Economische Voorlichtingsdienst (Den Haag) kent formeel een bedrijvengang, maar die wordt niet bijgehouden. Een van de weinige bruikbare systematische bronnen is de *Research Index* van Business Surveys Ltd, een veertiendaagse commerciële uitgave waarin een groot aantal Engelstalige algemene en sektorbladen worden gedokumenteerd op onderwerpen, sectoren en bedrijven.

6. Met name de Industriebond FNV heeft de laatste jaren een systematisch contact met universitaire onderzoekers opgebouwd. Daarnaast krijgt de Wetenschapswinkel aan de UvA geleidelijk een bemiddelende functie tussen bonden/kaderleden en onderzoekers.

7. Voorbeelden zijn o.a.: Boerengroep – agribusiness-sektor (Wageningen); Onderzoeksgroep Multinationals in Latijns Amerika (Amsterdam); Stichting Onderzoek Bedrijfstak Elektrotechniek – Philips (Eindhoven); Stichting Onderzoek Multinationale Ondernemingen (Amsterdam); Oecumenisch Studie en Actie Centrum voor Investeringsen (Amsterdam). Daarnaast hebben verschillende landen- en solidariteitskomité's een aanzienlijke dokumentatie opgebouwd over de activiteiten van (Nederlandse) multinationals in bepaalde regio's: Indonesië, Filippijnen, Zuidelijk Afrika, verschillende Latijns-Amerikaanse landen.

gemaakt zou zijn, zou dat de inhoud van een aantal bijdragen duidelijk ten goede zijn gekomen. Zo was bijvoorbeeld het stuk over Nederlands-Indië makkelijk uit te breiden geweest met de analyses over het neokolonialisme en de gegevens over de feitelijke terugkeer van de Nederlandse bedrijven in Indonesië, zoals die bijeengebracht zijn door de mensen van het Komitee-Indonesië.<sup>8</sup> Juist dan was duidelijk geworden welk belang het koloniaal verleden van Nederland voor een aantal bedrijven (Shell, Fokker, Internatio Müller, de baggersektor, enzovoort) nog steeds heeft en welke samenhang er bestaat tussen het oude koloniale staatsbeleid en de moderne variant daarvan die ontwikkelingshulp wordt genoemd. De koncernontwikkelingen van Philips worden systematisch gevolgd door SOBE (Stichting Onderzoek Bedrijfstek Elektro-techniek), en in een boek over 'Nederlands kapitaal over de grenzen' had een analytische versie van hun uitgave *Philips Wereldwijd*<sup>9</sup> niet misstaan. In de bijdrage over Shell ontbreken de activiteiten van dit koncern in de derde wereld volledig, terwijl een eventueel informatiemanko op dit terrein bij SOMO (Stichting Onderzoek Multinationale Ondernemingen) of MOL (Onderzoeksgroep Multinationale Ondernemingen in Latijns Amerika) makkelijk opgevuld had kunnen worden.

4. Een derde reden voor het ontbreken van kritische bedrijfsstudies op (Nederlandse) universiteiten is waarschijnlijk de actieve tegenwerking van de betrokken ondernemingen. Het is een publiek geheim dat bijvoorbeeld Philips zich al jaren scherp verzet tegen onder andere het onderzoekswerk van Ad Teulings en SOBE. Na de publikatie van de rapporten over de activiteiten van Shell in Zuidelijk Afrika door het Komitee Zuidelijk Afrika heeft Shell-topman Wagner zich persoonlijk bemoeid met de subsidietoekenning aan dit comité door de (toenmalige) minister van Ontwikkelingssamenwerking De Koning, terwijl Shell-funktionarissen in de besluitvormende vergadering van de Nationale Commissie actief lobbyen tegen de groepen die zich bezighouden met onderzoeken naar activiteiten van multinationale ondernemingen. Unilever reageerde in een (intern) memo van personeelszaken aan de diverse bedrijfsdirecteuren op een publikatie over het koncern onder andere met "(de auteurs) moeten niet als achtenswaardige academici en intellectuelen behandeld worden, en zijn een openbare reputatie onwaardig".<sup>10</sup>

8. Zie bijv. T. Dietz, *Een inventarisatie van Nederlandse projecten in Indonesië vanaf 1965, gerangschikt naar lokatie*, uitgave: privé (Komitee Indonesië).

9. Zie noot 4.

10. Uit een interne Unilever-reaktie op de publikatie van CIS/SOMO, *Unilever's World - anti report*, 1975.

Diskussies worden door de ondernemingen op die manier sterk gepolariseerd, waarna gekonkludeerd wordt dat de onderzoekers het "blijkbaar niet eens zijn met het systeem van produktie via partikuliere ondernemingen". Door weldenkende mensen hoeven ze daarom niet meer serieus genomen te worden; konkrete argumenten spelen geen rol.

Voor universitaire instituten ontstaat op die manier een praktisch onmogelijke situatie. Het 'wetenschappelijk gehalte' van het instituut wordt permanent in twijfel getrokken, waarbij veel tijd moet worden gestoken in diskussies die maar zeer zijdelings met het bedoelde onderzoek te maken hebben. Onderzoekskredieten zijn moeilijk te krijgen, evenals de gegevens om het onderzoek uit te voeren.

Het gevolg is dat de meeste kritische bedrijfsstudies uitgevoerd worden door studenten in het kader van een doktoraalskriptie,<sup>11</sup> zoals ook uit deze bundel blijkt. Daarbij gaat het dan vaak om kortlopend onderzoek waarin het eigen leerproces een belangrijke rol speelt. En dat brengt vaak beperkingen met zich mee met betrekking tot de kwaliteit van het onderzoek.

Verschillende instituten die feitelijk (mede) zijn opgezet voor het uitvoeren van (kritisch) bedrijfsgericht onderzoek blijken daar in de praktijk weinig van terecht te brengen. Bedrijfseconomische fakulteiten of een instituut als Bedrijfskunde in Delft hebben middels oude werkrelaties of lopende kommissariaten vaak sterke bindingen met de grote Nederlandse ondernemingen en blijken niet of nauwelijks bereid om hun 'goede relaties' met de leiding van het bedrijfsleven op het spel te zetten door het uitvoeren van kritisch bedrijfsgericht onderzoek. In dit zin moeten ook vraagtekens gezet worden bij een suggestie van Prof. Ter Heide (Bedrijfskunde - Delft) in zijn rapport *Nederlandse ondernemingen onder kritiek*<sup>13</sup> dat er een universitair instituut moet komen dat het onderzoek naar de activiteiten van multinationale ondernemingen moet gaan uitvoeren.

Voorlopig zal het wel zo blijven dat individuele onderzoekers op verschillende universitaire instituten er in slagen wat tijd en geld vrij te maken voor kritisch bedrijfsgericht onderzoek. Het op elkaar afstemmen van deze verspreid uitgevoerde onderzoeken is dan van zeer groot belang en daarom is het goed dat uitgeverijen (als de SUA) de mogelijkheid bieden voor het publiceren van de onderzoeksresultaten.

---

11. Zie Piet Hagen, *Trouw* 15-4-'81.  
13. Zie H. ter Heide, *Nederlandse*

*ondernemingen onder kritiek*, maart 1981.

5. Hoewel een schat aan materiaal en inzichten wordt aangedragen, is het jammer te moeten konstateren dat van een inhoudelijke afstemming van de verschillende bijdragen aan deze bundel nauwelijks sprake is. Het boek wekt de indruk of ook de verschillende auteurs elkaars stukken pas na publikatie voor het eerst hebben gelezen. De artikelen verwijzen hier en daar wel naar elkaar, maar in de meeste gevallen zal dat het (achteraf)werk van de redactie zijn geweest.

Zowel thematisch als qua theoretische benadering is sprake van een heterogeen geheel. Bij een ideale opzet zouden het eerste (*Nederland en het wereldkapitalisme*) en het laatste artikel (*Internationalisatie en arbeidersstrijd*) moeten fungeren als integrerende analytische bijdragen, maar in de concernschetsen vind je daar nauwelijks iets van terug; alleen Robin Murray plaatst z'n HVA-analyse expliciet in een imperialismeperspektief, maar ontwikkelt daarvoor wel z'n eigen theoretisch kader.

Het gebrek aan thematische afstemming uit zich ook in de uiteenlopende wijze waarop in de verschillende concernschetsen aandacht wordt besteed aan de buitenlandse activiteiten van de besproken multinationals. In de studies van Akzo, Shell en Unilever is daar zeer weinig over terug te vinden, in weerwil van de titel van het boek: *Nederlands kapitaal over de grenzen*. Ontwikkelingen binnen deze concerns in Nederland worden daardoor nauwelijks geplaatst tegen de achtergrond van een internationale concernstrategie, iets wat je bij de bespreking van een multinational juist zou verwachten.

In het *Ten geleide* wordt door de redacteuren gesuggereerd dat alle artikelen in de bundel "gemeen (hebben) dat ze uitdrukkelijk de rol van de Nederlandse ondernemingen (in het internationale herstrukturingsproces) en de uitwerking van het proces op de politieke en maatschappelijke verhoudingen in Nederland, zowel op nationaal politiek niveau als op het niveau van de strijd in het direkte arbeidsproces, in de beschouwing betrekken" (pp. 9-10). Een 'taakstelling' die we in verschillende artikelen maar zeer beperkt hebben terug kunnen vinden.

Het ontbreekt nog steeds aan een systematisch uitgewerkte 'kritische bedrijfseconomie'<sup>14</sup> en het zou goed zijn geweest als in het kader van deze bundel ten behoeve van de concernschetsen daartoe (weer) een poging gewaagd was, bijvoorbeeld op basis van het

14. Een interessante poging in dit opzicht is die van Teo Bouwman, *Materiaal voor en aanzetten tot een politiek-ekonomische analyse van Philips, van 1947-1973*, doktoraalscriptie TH Eindhoven, 1974. Zie

verder ook: *mehrwert. beiträge zur kritik der politischen ökonomie*, nr. 3, 'Einzelwirtschaftliche Grundbegriffe und -beziehungen. Zur Kritik der Betriebswirtschaftslehre', mei 1976.

eerste en het laatste artikel. Nu kwam bij een aantal bijdragen (bijvoorbeeld over Shell en Unilever) het theoretisch kader niet veel verder het in historisch perspectief plaatsen van de gegevens uit de bedrijfspublikaties, met als nadeel een betrekkelijke oppervlakkigheid.

## 2 De afzonderlijke bijdragen

---

Juist omdat het boek zo'n heteroog geheel vormt is de verleiding groot om alle artikelen afzonderlijk te gaan bespreken. Uiteindelijk hebben we gekozen voor het aangeven van een aantal hoofdpunten, die soms op meerdere maar in de meeste gevallen op één bijdrage betrekking hebben.

6. Een centrale stelling van dit boek lijkt te zijn: "Naar onze mening is de nieuwe internationalisatiegolf in het geheel *geen natuurverschijnsel maar een bewuste herstructurering van economische, sociale en politieke verhoudingen* tussen klassen en landen" (pp. 12-13; zie ook p. 9). De nadruk in deze zin moet worden gelegd op "een *bewuste herstructurering*", waarmee duidelijk afstand wordt genomen van de theorieën die internationale herstructureringsprocessen trachten te verklaren vanuit blinde en anonieme marktprocessen. Uitgangspunt van het boek is dat in een aantal sectoren de planning van een beperkt aantal concerns vergaand de ontwikkeling van de betreffende sektor bepaalt; het voorbeeld van de dominantie van Shell en Esso in de Nederlandse energiesector is op dat punt overduidelijk. En dat is de reden waarom in dit boek het 'concern' als analyseniveau gekozen is.

Wij zijn het met deze hoofdstelling van het boek vergaand eens en vinden het daarom bijzonder jammer dat dit uitgangspunt nauwelijks uitgewerkt en onderbouwd wordt. Er wordt weinig aandacht besteed aan het proces van strategische besluitvorming binnen concerns en de mogelijkheden om deze binnen een bepaalde sector of ten opzichte van de arbeidersbeweging te effectueren. Zowel in de bijdrage over Unilever als in die over Philips wordt ingegaan op de organisatiestructuur en de besluitvorming binnen deze concerns, maar dat blijven analyses vanaf de buitenkant waarin 'statisch' aangegeven worden hoe de verschillende niveaus binnen het concern zich tot elkaar verhouden. Het levert weinig nieuwe inzichten op om te weten welke top-funktionarissen elkaar in welke hoedanigheid regelmatig ontmoeten (p. 129), als niet tegelijk aangegeven wordt op welke manier deze besluitvorming wordt voorbereid in meerjarenplannen waarin per produktgroep produktietechnische en financiële gegevens tegen



elkaar worden afgewogen.

Daarnaast zou aangegeven moeten worden in hoeverre en op welke manieren een dergelijke meerjarenplanning aan concurrenten in een sektor kan worden opgelegd. Dat vraagt een zorgvuldige studie van de monopoliseringsgraad van de verschillende sectoren, van de arbeidsverhoudingen en van de relaties van de belangrijkste concerns tot de nationale staat. Alleen in de artikelen over HVA en de energiesector in Nederland wordt aan dit aspect aandacht besteed.

Feitelijk wordt in het boek de hoofdstelling zelfs meerdere malen verlaten, namelijk daar waar het nodig is om een economische crisis te verklaren. Dan wordt verwezen naar de investerings- en beslissingsanarchie: "(...) de beslissingen die bepalend zijn voor de economische toekomst zoals de investeringskeuzen zijn volledig ongepland en worden genomen in duizenden verschillende besluitvormingscentra: de doorgaans voor de buitenwacht goed afgesloten direktiekamers" (p. 17). Konzernplanningen hebben blijkbaar toch niet een allesbeslissende invloed, een konklusie die bijvoorbeeld blijkt uit de beschrijving van de Akzo-strategie (pp. 168-170) waarover Dick van der Laan vaststelt dat de 'doelstellingen' en de 'beleidsmiddelen' weinig ontwikkeld zijn.

Je zou daarom verwachten dat juist op de spanning tussen 'planning' en 'anarchie' in het theoretisch deel van het boek verder zou worden ingegaan omdat daarmee de keuze voor een 'konzerngerichte aanpak' verdedigd zou kunnen worden. Dan zou duidelijk zijn geworden waarom voor die sectoren waarin grote multinationals (als Shell, Philips of Unilever) opereren een dergelijke benadering bruikbare veranderingsperspektieven kan opleveren, terwijl in andere sectoren met minder dominante 'voortrekkers' de konzernbenadering minder bruikbaar is.

7. Als geheel vonden we het *inleidende hoofdstuk (Nederland en het wereldkapitalisme. Een introductie tot de problematiek van de internationalisatie van het kapitaal)* nogal sloganachtig en ongenueanceerd. Het gaat ons te ver om mensen als Tinbergen, Pronk en Brandt op één hoop te gooien met bijvoorbeeld Friedman en Rostow omdat allen tot de 'neoklassieken' behoren. Dat lijkt te veel op: wie niet voor ons is, is tegen ons (p. 13). Ook de klassieke politieke economie, de marxistische theorie en de neokeynesiaanse theorie worden (te) snel onder één noemer gebracht met betrekking tot hun opvatting over maatschappelijke klassen (p. 15). Het klassenvraagstuk wordt daarbij vergaand beperkt tot een vraagstuk van de verdeling van het meerprodukt, iets waar marxisten zich niet in zullen kunnen vinden. Een fundamentele kritiek op de neoklassieke uitgangspunten is dat

zij "niet gekozen zijn overeenkomstig de werkelijkheid van de wereld waarin wij leven" (p. 14), waarna vervolgens soepel een ongenueanceerde tegenstelling tussen 'arbeid' en 'kapitaal' als de werkelijke economische 'werkelijkheid' wordt opgevoerd. Gelukkig wordt deze stelling in het laatste artikel van het boek (*Internationalisatie en arbeidersstrijd*) aanzienlijk genuanceerd.

Een merkwaardige vondst was ook de typering van de beweging van de Nieuwe Internationale Economische Orde (NIEO): een "hooguit radikaal-burgerlijk maar geen revolutionair concept" (p. 32). We vragen ons af welk continuüm aan een dergelijke typering ten grondslag ligt.

De zwakte van deze theoretische inleiding komt overduidelijk tot uiting in de konklusies die aan dit hoofdstuk zijn 'toegevoegd'. Ten aanzien van de internationalisering van het kapitaal komen de redacteuren nauwelijks verder dan het citeren van Fröbel (p. 52) die "het toekomstbeeld (schetst) van een over de aardbol zwerfend kapitaal", nu niet bepaald een theoretisch concept dat veel houvast biedt bij het verklaren van produktieverplaatsingen.

Daarnaast worden analyse-eenheden gekozen — in de vorm van geografische verdelingen als Noord, Zuid, Oost en West — die haaks staan op de besprekingen in de rest van het hoofdstuk, waarin begrippen als bedrijven, sectoren en klassen de boventoon voeren. Op die manier moeten in konklusies (!) ontwikkelingen die een genuanceerde analyse vragen in enkele zinnen worden samengevat. In een halve pagina wordt tenslotte voor het Nederlandse niveau een alternatief beleid aangegeven, waarvoor het voorwerk volledig ontbreekt. Dan kom je terecht bij een stelling: "zo'n beleid maakt alleen een kans als de staat bereid is effectief op te treden tegen de belangen van het internationale kapitaal als dat nodig is" (p. 53). Iets in de trant van: "Weg met de multinationals, als dat nodig is."

8. *Henk Overbeek* heeft als belangrijkste doelstelling aan z'n hoofdstuk *Nederlandse directe investeringen in het buitenland* het "verzamelen van gegevens" meegegeven (p. 55), maar moet vervolgens konstateren dat hem de gegevens ontbreken om het door hem voorgezette (theoretische) raamwerk in te vullen. Juist in zo'n situatie is het de vraag hoeveel tijd je moet steken in het opzetten van een alternatief bronnensysteem waarin de hoofdpunten van je eigen analyse als 'ingangen' zijn doorgevoerd. Omdat Overbeek een dergelijk alternatief dokumentatiesysteem (waarschijnlijk) niet heeft opgezet vertoont z'n analyse dezelfde sterke en zwakke punten als veel andere artikelen over dit onderwerp. In de eerste plaats is alleen gekeken naar kapitaals-overdrachten en eigendomsrelaties, terwijl juist in het theoretisch deel werd vastgesteld (p. 58) dat andere vormen van

afhankelijkheid — via licenties, managementkontrakten, subcontracting, enzovoorts — steeds belangrijker aan het worden zijn. Voor een groot aantal landen is het waarschijnlijk al zo dat deze vormen van kontrakten tussen bedrijven een grotere invloed hebben op de economische ontwikkeling dan de feitelijke buitenlandse directe investeringen. Het 'landenoverzicht' (pp. 61-67) maakt op zich een prima indruk, maar het zegt zo weinig over de werkelijke afhankelijkheidsrelaties.<sup>15</sup>

Gegevens over een verdeling naar sectoren en grote concerns zijn echter veel moeilijker te krijgen en dan ontstaan ook in dit hoofdstuk onmiddellijk de problemen. Aan de officiële (door de bedrijven zelf ter beschikking gestelde) gegevens kleven zoveel bezwaren dat ze voor een zinnige analyse feitelijk niet bruikbaar zijn. Omdat ook *Who owns whom* — de gebruikte bron voor een concernverdeling — zich baseert op dezelfde gegevens heeft ook het overzicht van p. 69 weinig waarde.

Het is jammer dat Henk Overbeek niet heeft geprobeerd met behulp van het documentatiemateriaal dat bij verschillende onderzoeksgroepen en landencomité's beschikbaar is zijn overzicht te verbeteren. Juist voor een bundel die het 'concernniveau' als ingang heeft gekozen was dat zeker de moeite waard geweest.<sup>16</sup> De verschillen tussen de op dit moment beschikbare gegevens en de *Who owns whom*-lijst zijn echter zo groot dat ze niet (meer) zijn te negeren. *Who owns whom* komt voor Philips op 163 dochterondernemingen (en geen vestigingen!) in 36 landen, terwijl Teulings (volgens voetnoot 5) al tot 669 produktievestigingen kwam. Een SOBE-brochure uit 1977<sup>17</sup> noemt echter 1800 vestigingen in 80 landen! Voor Internatio-Müller vermeldt de *Who owns whom* 55

---

15. Zie bijv. Wicher Smit en Leo van Velzen, 'Een militaire coup en internationale afhankelijkheid. Een politiek-economische analyse van recente ontwikkelingen in Turkije', in: *Tijdschrift voor Politieke Economie*, jrg. 4 nr. 3.

16. De beperkingen van *Who owns whom* als bron zijn dermate groot dat op grond daarvan geen getrouw overzicht kan worden samengesteld van de belangrijkheid van de buitenlandse activiteiten en investeringen van de Nederlandse ondernemingen. *Who owns whom* geeft alleen meerderheidsdochterondernemingen aan, en zeker geen overzicht van vestigingen. De dochterondernemingen van dochterondernemingen (kleindochters dus) staan vaak niet bij het overzicht van

de moedermaatschappij vermeld. Voorts is *Who owns whom* zeker niet volledig en moet daarom worden aangevuld met andere bronnen: jaarverslagen van ondernemingen, interne structuurschema's en andere rapporten; andere handboeken als Hoppenstedt (*Konzerne in Schaubildern*), *Financial Times Yearbooks*, *Moody's*, *Jane's (Major companies in Europe)*, e.a.; ambassaderapporten van de belangrijkste landen waar Nederlandse bedrijven investeren; informatie van de landensdeskundigen van de Economische Voorlichtingsdienst; knipselarchieven; en last but not least de overzichten die gemaakt zijn door een aantal onderzoeks- en aktiegroepen genoemd in noot 7.

vestigingen in 11 landen, waarvan er welgeteld één vestiging in Azië zou liggen. De public-relationsfolder van IM over het Verre Oosten vermeldt echter 45 vestigingen in 13 landen alleen al in deze regio! Op basis van brochures van MOL (Latijns Amerika) en SOMO (Afrika) hebben we een vergelijking gemaakt van de *Who owns whom*-gegevens en deze brochures voor de eerste 10 bedrijven van de lijst van Overbeek:<sup>18</sup>

	Latijns Amerika		Afrika	
	WoW	MOL	WoW	SOMO/AABN
1. Koninklijke/Shell	59	83	85	154
2. Unilever	12	30	50	88
3. Akzo	29	36	8	21
4. Philips	6	109	12	80
5. OGEM	28	34	4	27
6. Pakhoed	17	18	-	-
7. SHV	6	12	1	8
8. Ceteco	44	51	9	11
9. Bos Kalis Westminster	8	16	11	24
10. Nedlloyd	10	20	1	4
	-----	-----	-----	-----
	219	409	181	417

Bovendien bevatten beide brochures ook een analyse van het karakter van de investeringen, de sektorale verdeling en – waar mogelijk – een verdere omschrijving van de betrokken vestiging naar aard van de activiteiten, het aantal arbeidsplaatsen, enzovoort. Met enige moeite is ook voor andere regio's een dergelijk overzicht samen te stellen. Pas daarna zijn zinnige conclusies te trekken over de internationale structuur van de belangrijkste multinationale ondernemingen met hun hoofdvestiging in Nederland, en de gevolgen daarvan voor de internationalisering van de Nederlandse economie.

9. De studie van *Robin Murray* over het koloniale (en recente) verleden van HVA behoort tot de beste van deze bundel. Hij beschrijft een bepaalde vorm van koloniale maatschappijen,

17. Stichting Onderzoek Bedrijfstak Elektrotechniek (SOBE), *Philips wereldwijd*, Eindhoven 1977, p. 4.  
 18. MOL, *Nederlandse bedrijven in Latijns-Amerika*, Amsterdam 1980; SOMO, *Nederlands kapitaal in Afrika: een overzicht van dochter-ondernemingen en joint-ventures van Nederlandse bedrijven in Afrika*,

*uitgezonderd Zuid-Afrika*, / Amsterdam 1981 (tweede druk); P. Juffermans, K. Zeelenberg en F. Nijssen, *De Nederlandse belangen in Zuidelijk Afrika – handel en Wandel van 'onze' multinationals*, Anti Apartheids Beweging Nederland, Amsterdam 1976.

namelijk de landbouwkulturen, maar blijft daar bepaald niet bij stil staan. Er wordt haarscherp aangegeven hoe HVA met zijn arbeidssysteem een voedingsbodem vormde voor de Indonesische en Ethiopische arbeiders- en onafhankelijkheidsbeweging, en dan is het goed om te weten dat het bedrijf deze feodale vorm van arbeidsorganisatie ook introduceert in landbouwprojecten waarvoor alleen het consultancywerk gedaan wordt. Nog in 1980 brak er op een door HVA aangelegde en gerunde palmolieplantage in Honduras een staking uit onder de boeren, die niet bereid waren om de karige lonen en het volledig ontbreken van medezeggenschap voor de boeren in de 'koöperatie' nog langer te accepteren.<sup>19</sup> In die zin schijnen bij HVA nog steeds dezelfde 'kolonialen' rond te lopen die ook in Indië en Ethiopië de plantages hebben opgezet. Het bedrijf heeft van z'n eigen (honderdjarige) geschiedenis blijkbaar weinig geleerd.

In het stuk wordt ook aangegeven hoe HVA in met name Ethiopië gebruik wist te maken van verschillende manipulaties (omkopen van topfunctionarissen, overwaarderen van machines die werden ingebracht, transferpricing, enzovoort) om met een minimale kapitaalinzet zeer hoge winsten te behalen. Winsten die traceerbaar afkomstig waren van de uitbuiting van lokale arbeiders, die via een systeem van koppelbazen, selektief ontslag, en zelfs dalende lonen steeds verder gemarginaliseerd werden. Daarbij is het goed om te wijzen op de schadeclaim die HVA na de val van Haile Selassie en de nationalisatie van de plantages bij de nieuwe regering van Ethiopië heeft ingediend; een claim die overigens schandalig genoeg door de Nederlandse regering en de Wereldbank wordt ondersteund. Ook de gevolgen van het dekolonisatieproces voor HVA – zij het vertraagd door het 'avontuur' in Ethiopië – worden goed aangegeven, iets wat in het artikel over Nederlands-Indië ten onrechte ontbreekt; daar wordt alleen ingegaan op een geografische heroriëntatie (terugkeer naar Nederland of overstappen naar andere derde-wereldlanden), terwijl een verschuiving in de organisatie-structuur en de financiering van investeringen buiten beschouwing blijft. HVA trachtte de onderneming om te bouwen tot een leverancier van 'turnkey' agro-industriële projecten, maar koos (te) laat voor deze strategie terwijl bovendien het noodzakelijke basis-kapitaal ontbrak. Uit de studie wordt overigens niet duidelijk waarom de HVA in voorgaande jaren alle gemaakte winsten aan de aandeelhouders uitkeerde, terwijl ook niet wordt aangegeven waarom het HVA-management zo laat reageerde op het

---

19. H. Oppenoorth, 'HVA en Stork bevorderen nieuwe afhankelijkheid in Honduras', in: *Marquetalia* 1981/4,

pp. 75-99, uitg. De Uitbuyt, Wageningen.

dekolonisatieproces in de wereld. Wel wordt ingegaan op de zwakke basis van een zelfstandige HVA en wordt gewezen op het mogelijk opgaan van het bedrijf in een kapitaalkrachtig concern (p. 115). En daarmee werd de overname door Bos Kalis Westminster in 1981 feitelijk voorspeld!

Tenslotte wordt in het stuk de analyse van het bedrijfsniveau gekoppeld aan het makroniveau van de imperialismetheorieën. Robin Murray komt op basis van de HVA-cijfers tot de konklusie dat er een positieve kapitaalstroom van Nederlands-Indië en Ethiopië naar Nederland heeft plaatsgevonden, en dat er in dit geval dus geen sprake van geweest is dat derde-wereldlanden als uitlaatklep hebben gediend voor kapitaal dat in de eerste wereld niet meer winstgevend te investeren was. Daarmee sluit hij aan bij studies die dezelfde konklusies ten aanzien van Latijns Amerika hebben getrokken.<sup>20</sup>

10. De *concernschetsen van Unilever, Philips, Akzo en Shell* zouden de kern van het boek moeten vormen, maar zijn als geheel — afgezien van het verschil in kwaliteit van de verschillende bijdragen — de zwakste schakel in de totale opzet. In kort bestek worden een groot aantal aspecten van deze multinationals aangegeven, maar noch voor mensen binnen deze bedrijven noch voor studenten lijken de schetsen ons erg bruikbaar. Per afzonderlijk concern bestaan er betere en omvangrijkere studies,<sup>21</sup> terwijl de schetsen zover van elkaar verschillen dat een onderlinge vergelijking of een veralgemenisering van hoofdpunten niet mogelijk is. Tenslotte komt een bespreking van het hoofdthema van dit boek — Nederlands kapitaal *over de grenzen* — alleen ten aanzien van Philips enigszins uit de verf, waardoor ook nauwelijks verbindingen met de meer algemene hoofdstukken te maken zijn.

De auteurs van de *Unilever-studie* zijn begonnen met zichzelf drie beperkingen op te leggen: alleen de periode 1965-1980 is besproken waarbij in het bijzonder aandacht is besteed "aan de positie van het concern binnen Nederland" (p. 123), terwijl verderop is te lezen dat "(wij ons) bij onze analyse van deze ontwikkelingen zullen (...) beperken tot de relatie met de werk-

---

20. Zie bijv.: T. Dos Santos, 'The structure of dependence', in: *American Economic Review*, 1970, no. 2; en E. Galeano, *De aderlating van een continent*, Van Gennep, Amsterdam.

21. Voor Philips: Ad Teulings, *Philips. Geschiedenis en praktijk van een wereldconcern*, Van Gennep,

Amsterdam 1976.

Voor Shell: Komitee Zuidelijk Afrika, *Shell en Zuid-Afrika: de rol van een Nederlandse energie-multinational*, Amsterdam 1979.

Voor Unilever: Counter Information Services, *Unilever's World*, CIS Anti-report no. 11, Londen 1975.

gelegenheid" (p. 142). Een nogal smal analysekader bij een sterk internationaal opererende multinational als Unilever. Nergens wordt ingegaan op een internationale concernstrategie als basis voor een nationaal herstrukturingsbeleid, waarmee waarschijnlijk een belangrijke oorzaak van de gekonstateerde terugval van werkgelegenheid in Nederland onbesproken blijft. Met geen woord wordt gerept over de omvangrijke belangen van Unilever in bijvoorbeeld een aantal Afrikaanse landen, waardoor ook de snel toenemende verbindingen tussen deze produktiebedrijven en de Unilever-vestigingen in West-Europa buiten de bespreking blijven. De werkgelegenheidsontwikkelingen bij de Nederlandse Unilever-bedrijven worden op die manier als min of meer 'zelfstandige gegevens' besproken: tabellen met aantallen arbeidsplaatsen in verschillende bedrijven en voor verschillende periodes. Daarbij wordt zelfs de direktie van de Nederlandse Unilever Bedrijven BV aangewreven dat ze de vakbonden belazeren door zo'n 600 arbeidsplaatsen te veel bij de vleesfabrieken te vermelden. Deze komplottheorie wordt onderbouwd met een tamelijk willekeurige cijfervergelijking (tabel 5, p. 141) waarin juist een verdeling van het aantal arbeidsplaatsen over de fabrieken van de Unilever Vleesgroep ontbreekt. Volgens vakbondsmensen die bij Unilever betrokken zijn waren de auteurs bij hun (telefonische) enquête waarschijnlijk vergeten een van de vleesbedrijven van Unilever te benaderen en daar werken waarschijnlijk juist zo'n 600 mensen.

Een aspekt dat in meerdere concernschetsen (Unilever pp. 149-150 en Philips p. 157) en in de inleiding wordt genoemd, is het systeem van interne verrekenprijzen tussen dochterondernemingen dat grote concerns kunnen hanteren. Het wordt echter nergens duidelijk uitgewerkt, terwijl het in de Unilever-studie wordt gesimplificeerd tot het "verkopen aan concernmaatschappijen tegen lagere dan marktprijzen". Kenmerkend voor het systeem van onderlinge verrekenprijzen is echter dat gebruik wordt gemaakt van — niet op objectieve kostenfactoren terug te voeren — *gedifferentieerde* prijzen voor verschillende concernmaatschappijen, waardoor kapitaal van de ene naar de andere maatschappij wordt getransporteerd. In veel gevallen gaat het daarbij om dochterondernemingen in verschillende landen, zoals bijvoorbeeld bij Ford Nederland het geval was. De vestiging in Amsterdam betaalde — los van transportkosten — voor een bepaald type motor tot f 1000,— meer dan een zusterfabriek in Engeland voor hetzelfde onderdeel, waardoor op jaarbasis het totale verlies op één van de twee produkten van de vestiging in Amsterdam verklaard kan worden. In dit geval gebeurde dat vanwege fiskale motieven (lagere belastingtarieven in Engeland) en waarschijnlijk ook om extra argumenten te scheppen voor de sluiting van Amsterdam. De motieven en

konkrete werking van het systeem van onderlinge verrekenprijzen kan van geval tot geval verschillen, maar de prijshantering zoals die bij Unilever wordt gesignaleerd wordt er over het algemeen niet toe gerekend.<sup>22</sup>

Het *Philips-profiel* biedt in zeer weinig pagina's (13 stuks) veel informatie over de structuur, het internationalisatiebeleid en de konsekventies voor de werkgelegenheid van dit concern. Meer is in het korte bestek nauwelijks te verwachten, maar juist daarom is het jammer dat voor deze multinational niet meer ruimte is vrijgemaakt. Dankzij met name het werk van de groep rond Ad Teulings en rond SOBE bestaan er een aantal goede studies over de (internationale) structuur van Philips en de konsekventies van het internationalisatieproces voor de Philips-vestigingen in Nederland.<sup>23</sup> Juist in het kader van een bredere bundel was het de moeite waard geweest als dat werk nog eens uitvoerig en kritisch bekeken was.

Het stuk over *Akzo* (acht pagina's) wijst op de structureel zwakke positie van het concern, waarbij met name ingegaan wordt op het ontbreken van een uitgewerkte strategische concernplanning naar produkten, produktgroepen en vestigingsplaatsen. Het bestaande concernplan is niet meer dan een optelsom van de divisieplannen, waarbij de concernleiding haar beleid bepaalt op basis van financiële (rendements)overwegingen. Deze (aan)klacht wordt geuit om de moeilijke positie van de vakbeweging ten aanzien van Akzo weer te geven: er is geen duidelijke onderhandelingspartner met een omschreven beleidsdoel, dus wat moet je dan als bond in zo'n bedrijf? Een uitermate belangrijk

---

22. Zie bijv.: OECD, *Transfer pricing and multinational enterprises*, Parijs 1979; OSACI, *Een delicaat voorbeeld: transnationale ondernemingen in Brazilië*, Amsterdam 1981 (handelt over de Deli Maatschappij en Philips, met name enkele manipulaties met interne verrekenprijzen); F. Fleck en R. Manfouz, 'The multinational corporation - tax avoidance and profit manipulation via subsidiaries and tax havens', in: *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik*, 1974, nr. 2; S. Lall, 'Less-developed countries and transfer pricing by multinational corporations', in: *Monthly Review*, 1974, nr. 12.

23. Zie bijv.: SOBE/Industriebond NKV, *Philips in de Derde Wereld: Minder werk in Nederland*,

*uitbreiding in de Derde Wereld, maar wie wordt daar beter van?*, Utrecht 1978; T. van Hees en J. Schmeitz, *Nederlandse ondernemingen in Mexico* (m.n. Philips), Nijmegen 1977; SOBE/BLG's van de Industriebond FNV, *Noodkreet! Over de afbouw van Philips in Limburg*, Eindhoven 1980; Industriebond-BLG Philips Glas/SOBE, *Roodboek: het verzet tegen de Philips-reorganisaties in 1980, krities bekeken door de BLG-Glas*, Eindhoven 1981; Industriebond FNV/HAGA, *Afbouw in beeld: Philips*, Amsterdam 1980; A. Teulings, 'Structuur en logica van een industriële ontwikkeling: Philips en de internationale electrotechnische industrie', in: *Mens en Onderneming*, 1978, nr. 2/3; e.z.



onderwerp, waarp vervolgens echter nauwelijks ingegaan wordt.

Ten aanzien van *Shell* — een van de grootste concerns ter wereld — komt de bundel niet verder dan 11 pagina's algemeenheden. Merkwaaardig genoeg maakt de historische schets — evenals overigens die van Unilever — een sprong van het midden van de jaren twintig tot de jaren zestig, terwijl juist in de crisisjaren (1929-1935) belangrijke konzentrietendensen hebben plaatsgevonden en de bestaande Nederlandse multinationals 'groot' zijn geworden. Een belangrijk deel van de gegevens over de produktie- en geografische spreiding, de organisatiestructuur en de (kwantitatieve) omvang van het concern zouden zo uit het jaarverslag of de serie eigen uitgaven van Shell afkomstig kunnen zijn. Welke strategie daarbij door het concern wordt gevolgd en welke gevolgen dat bijvoorbeeld heeft voor de werkgelegenheid in Nederland — op dit moment toch een heet hangijzer, gezien de aardgaswinsten — blijft onbesproken.

En daarmee is feitelijk gezegd dat het opnemen van dergelijke korte, snel geschreven bedrijfsprofielen in een thematisch en theoretisch verder niet geïntegreerde bundel bijzonder weinig zin heeft.

11. De enige sektorstudie in de bundel is tegelijk een van de beste bijdragen.

In *Over olieconcerns en Haagse jaknikkers* schetsen *Paul Aarts* en *Peter Meijer* de relaties tussen de ontwikkelingen in de internationale energiesektor, de strategie van een beperkt aantal grote multinationals in deze sektor, en de wijze waarop met name Esso en Shell erin slagen om een belangrijk deel van het Nederlandse energiebeleid naar hun hand te zetten.

Op gedegen wijze worden een hele serie vastgeroeste vooroordelen ten aanzien van de olieprijsontwikkeling en de meestal daaraan verbonden ekonomische crises doorgeprikt. Zo blijken de olieproducerende landen er sinds 1974 maar nauwelijks in geslaagd te zijn om de koopkracht per verkochte barrel te handhaven door de valutawisselingen van de dollar en de prijsstijgingen van industriële produkten. Daarnaast wordt gekonstateerd dat al vóór de olieprijsverhogingen in 1973-'74 de investeringen in een aantal (energie-intensieve) sektoren in Nederland stagneerden, waaruit gekonkludeerd wordt dat de ekonomische krisis — die vaak aan deze prijsverhogingen wordt toegeschreven — feitelijk al voor dat jaar begonnen was. Ook de paragraaf over de aardgaswinsten is aardig om te lezen vóórdat je er overheidsnota's op na gaat slaan waarin met name verwezen wordt naar de noodzaak tot energiebesparing en tot herstrukturering van de Nederlandse industrie. De Nederlandse overheid blijkt aan het handje van Shell en Esso te

lopen bij het koppelen van de aardgasprijzen aan die van 'ruwe olie', een beleid dat ook de huidige Minister van Economische zaken een 'redelijk alternatief' schijnt te vinden. De staat vangt op die manier zo'n 16,5 miljard op jaarbasis (1981), terwijl Shell en Esso in de periode 1980-1984 elk minimaal zo'n 7,7 miljard gulden als winst inkasseren (p. 205). Iets om bij na te denken als je de gaskraan opendraait.

Ook in de nabije toekomst zijn er geen andere (machts)verhoudingen te verwachten. De oliemaatschappijen planden reeds ver voor de olieprijsverhogingen van 1973-'74 een gedeeltelijke terugkeer van de steenkool als energiebron en deden grote investeringen in koncessies en winningstechnieken. Voor de Nederlandse overheid blijft er dan weinig anders over dan deze ontwikkelingen te volgen. Uit de bespreking van de aardolieraffinage en de petrochemische industrie in Nederland blijken duidelijk de beperkingen van een van de konklusies van het theoretische eerste hoofdstuk van deze bundel, waarin gesteld wordt dat de staat bereid moet zijn "op te treden tegen de belangen van het internationale kapitaal als dat nodig is" (p. 53). Er bestaat geen 'Nederlandse petrochemische industrie'. De productie-eenheden vormen onderdelen van een internationale productieketen die volledig wordt gecontroleerd door de grote energiekonzerns. De grondstoffen worden door dochterondernemingen van deze konzerns geïmporteerd, terwijl een groot deel van de eindproducten (60 tot 70%) weer wordt geëxporteerd. De staat kan daardoor bijzonder weinig invloed uitoefenen op de herstructurering in de petrochemische industrie die de energiemultinationals in petto hebben. Nieuwe productie-eenheden zullen met name worden opgebouwd in regio's met een goedkoop energieaanbod, zoals het Midden-Oosten, Mexico, West-Canada en Zuidoost-Azië (p. 211). De Nederlandse productiekapaciteit zal geleidelijk moeten worden omgebouwd van de verwerking van grondstoffen tot halffabrikaten in de richting van de omwerking van (geïmporteerde) halffabrikaten tot eindproducten, een proces dat door de bedrijven in snel tempo wordt doorgevoerd. De staat krijgt dan de functie van het begeleiden van "sociale spanningen en maatschappelijke conflicten" (p. 213). In het stuk van Aarts en Meijer wordt weinig aandacht besteed aan de gevolgen van de snelle stijging van de energieprijzen voor andere economische sectoren in Nederland dan de al genoemde petrochemische industrie. Zoals ze zelf stellen "valt (het) niet meer het 'netto-effekt' van de gestegen olieprijzen op de sociaal-economische ontwikkeling van Nederland te bepalen" (p. 197). Toch zou dat een zinnige activiteit zijn, omdat niet alleen door de overheid maar ook door de direkties van bedrijven veelvuldig het argument van 'de oliecrisis' misbruikt wordt als het erom gaat de noodzakelijkheid

van herstruktureringen en reorganisaties aan te geven. In dat licht is het misschien ook verstandig om het artikel wat te vereenvoudigen, waardoor het ook voor minder geoefende letter-eters leesbaar wordt. In de huidige versie zijn zoveel gegevens verwerkt en wordt zoveel overhoop gehaald dat het moeilijk wordt om hoofdzaken van bijzaken te onderscheiden.

12. In de bijdrage van *Dick de Graaf en Maarten van Klaveren (Internationalisatie en arbeidersstrijd)* wordt internationalisatie van de productie gezien als een antwoord op een structurele binnenlandse afzetkrisis (p. 216). Heeft de internationale markt echter "al een vergaand internationaal karakter" en is "het concentratieproces al ver (...) voortgeschreden" dan biedt ook "internationalisatie voor de afzonderlijke ondernemingen (...) geen uitweg" en blijft slechts de 'struggle for life' tussen de ondernemingen binnen de sektor over.

Op deze manier wordt voor het eerst in deze bundel een schetsmatige poging gedaan om de redenen en de grenzen van het internationaliseringsproces van ondernemingen aan te geven. Vervolgens wordt geschetst welke invloed de internationalisatie van het kapitaal heeft op de (samenstelling van de) arbeidersklasse. Er wordt ingegaan op de toename van het aantal loonafhankelijken, de dekwalifikatie van verschillende vormen van geschoolde arbeid en het doorvoeren van funktiekwalifikatiesystemen om dit proces te stroomlijnen.

In het proces van internationalisering ontstaan steeds bredere lagen van perifere arbeidskrachten, die gemakkelijk kunnen worden afgedankt als dat de internationale concerns zo uitkomt. Daarnaast wordt door concerns een politiek gevoerd die erop gericht is om via privileges beperkte groepen hooggeschoolde, onmisbare werknemers aan het bedrijf te binden. Aldus ontstaan hiërarchieën van arbeiders, al naar gelang de mate van bedrijfsbinding en privilegiëring, met de arbeiders in de fabrieken in de derde wereld als meest gemarginaliseerde en kwetsbare groep.

Het zijn inderdaad processen die plaatsvinden, maar we hebben toch het gevoel dat de auteurs de huidige kwantitatieve omvang van de 'runaway-industrie' overschatten als ze zonder reserves konkluderen dat men "anno 1980 (...) voor de grote en middelgrote bedrijven (kan) stellen dat de hele wereld het werkterrein is waar gezocht wordt naar goedkope, gedisciplineerde arbeidskrachten" (p. 221). In een merkwaardige 'laissez-faire'-beschrijving wordt vervolgens gekonstateerd dat de westerse nationale overheden, en in hun voetspoor vaak de westerse nationale vakbonden, zich via subsidies en dergelijke maatregelen inspannen voor het behoud van bepaalde essentieel geachte delen van de nationale industrie,

waarmee ze een sterke "inbreuk (maken) op de vrije werking van de wereldarbeidsmarkt" (p. 222). De auteurs merken op dat "een dergelijke opstelling (...) niet zozeer (past) in het beeld van anti-kapitalistische hervormingen, maar meer in dat van inter-imperialistische tegenstellingen" (p. 222). Pleiten ze daarmee voor een 'volledig vrije markt'-benadering zolang andere middelen voor werkgelegenheidshandhaving nog niet door een brede maatschappelijke konsensus gesteund worden en de internationale arbeidersklasse nog te zwak georganiseerd is om het proces van produktieverplaatsing volledig naar eigen goeddunken te bepalen? In het laatste deel van het stuk lijken de schrijvers het bestaan van verdeeldheid tussen verschillende nationale groepen van werknemers en tussen werknemers binnen moderne gemonopoliseerde sectoren en in andere industriële sectoren te accepteren. Vanuit die optiek wordt gewaarschuwd tegen de "concernbenadering" door de vakbonden, omdat daardoor deze tegenstellingen wel eens versterkt zouden kunnen worden (pp. 236-7). Tegelijk worden ook de mogelijkheden van de internationale vakbeweging voor het voeren van een tegenstrategie ten opzichte van internationaliserings-tendensen in het bedrijfsleven als zeer minimaal ingeschat. Al met al opmerkelijke — en nogal defaitistische — konklusies voor beleids-medewerkers van de Nederlandse vakbeweging.

Hun waarschuwing is misschien terecht, maar hun konklusies gaan ons veel te ver. De effectiviteit van de vakbondsorganisatie ten aanzien van de internationalisering van het bedrijfsleven wordt met name getoetst aan de mogelijkheid om internationale solidariteits-akties op te zetten en die mogelijkheden lijken niet erg groot te zijn. Er zijn echter verschillende vormen van vakbondsaktiviteiten die internationaal wel succes kunnen hebben, maar die in een 'hoofdlijnenbenadering' waarvoor in dit stuk gekozen is waarschijnlijk te weinig zoden aan de dijk zetten om vermeld te worden: informatie-uitwisseling over produktie, produktie-technieken en investeringsplannen; het uitwisselen van loonniveaus en arbeidsvoorwaarden om lokale eisen kracht bij te zetten; het weigeren van overwerk bij stakingen elders; enzovoort. Het zou goed zijn geweest als voor de in deze bundel beschreven concerns een overzicht gemaakt zou zijn van deze internationale vakbonds-aktiviteiten, en dat niet te snel (en niet onderbouwd) wordt afgestapt van positieve aanzetten die gemaakt zijn.

En dit temeer daar ook de eigen 'oplossingen' nogal idealistisch klinken. Als uitgangspunt voor een nieuwe, *nationaal* georiënteerde politiek van de arbeidersbeweging kiezen de auteurs voor het offensief ter hand nemen van produktie in zelfbeheer, gericht op bevrediging van lokaal (nationaal) vast te stellen behoeften. Internationale economische kontakten zullen in veel gevallen in de

vorm van (nationale) ruilhandel moeten gaan plaatsvinden. Bij het ontwikkelen van deze alternatieven wordt gekozen voor aansluiting van een vakbondsstrategie bij andere kritische maatschappelijke bewegingen, zoals de milieubeweging, konsumentenorganisaties, de antikernenergiebeweging en de vrouwenbeweging (p. 238). Op zich misschien bruikbare ideeën, maar omdat ze niet verder zijn uitgewerkt klinken ze nogal utopisch. Ideeën over 'zelfbestuur van bedrijven' en het aansluiting zoeken bij genoemde organisaties/bewegingen zijn nu niet bepaald gemeengoed op de ledenvergaderingen van de Nederlandse vakbeweging. Niet alleen bij de vakbeweging, maar ook in bredere lagen van de maatschappij zal er een soort consensus moeten ontstaan rond een dergelijk beleid; op die vraag zijn de auteurs helaas niet ingegaan. Dat geldt ook voor een hinderpaal die gezien de verdere opzet van dit boek toch niet onbesproken had mogen blijven, namelijk de sterke internationale oriëntatie van de Nederlandse economie. Het uitwerken van het voorbeeld van de petrochemische industrie in Europoort zou in dit opzicht wel eens verhelderend en ontzuenderend kunnen werken.

### 3 Konklusies

---

De bundel *Nederlands kapitaal over de grenzen* mag zonder twijfel worden beschouwd als een belangrijke bijdrage aan de literatuur over de internationalisatie van de Nederlandse economie en de rol van een aantal grote concerns in de daarmee verbonden herstruktureringprocessen. Deze bundel heeft echter nog in sterke mate het karakter van een instant-produkt, samengesteld uit losse artikelen over lopend of afgesloten onderzoek op het genoemde terrein. Voor een eventueel volgend boek in deze SUA-serie mag een betere onderlinge theoretische en thematische afstemming van de verschillende bijdragen verwacht worden. Uit de probleemstelling en artikelen in *Nederlands kapitaal over de grenzen* vloeit als het ware al het onderwerp voor zo'n volgend boek voort. In de inleiding van de twee redacteuren (pp. 44-45) wordt terecht melding gemaakt van het feit dat de makro-ekonomische en sektorale gegevens van CBS en CPB de aanzienlijke invloed verhullen van de concernstrategie van een beperkt aantal grote multinationals. Hier ligt naar onze mening een belangrijk onderzoeksprojekt: desaggregatie van de Nederlands makro-ekonomische en sektorgegevens naar bedrijfsklassen, waarbij de betekenis van een 25-tal (arbitrair gekozen) grootste ondernemingen specifiek naar voren wordt gehaald. Een dergelijk, waarschijnlijk arbeidsintensief projekt kan de spanwijdte tonen van de beslissingen die in "de doorgaans voor de buitenwacht goed

afgesloten direktiekamers" van een beperkt aantal grote ondernemingen genomen worden.