

ECONOMISCH PERIODIEK
NUMMER.173 JANUARI 1991

ROSTRA

E C O N O M I C A



**INTERVIEW DE JONG
PHILIPS EN COMPUTERS
DYNAMISCH ONDERNEMEN**

NOOR DE BRUIN ZOEKT COLLEGA'S.



Drs Noor de Bruin, 35, financieel beleidsmedewerkster bij de gemeente Amsterdam.

Ze werkt bij de sector Beleidsadviesing en Begroting van de secretarie-afdeling Financiën. Haar pakket bestaat uit volkshuisvesting, bouw- en woningtoezicht, vrouwenemancipatie en bejaardenzorg.

Werken voor de stad is voor haar de uitdaging om te helpen bij het scheppen van randvoorwaarden voor de democratische besluitvorming met als doel een optimale dienstverlening door de overheid.

Speciaal voor afgestudeerde bedrijfseconomen liggen er in dit kader heel wat uitdagingen bij de gemeente Amsterdam. Dat begint eigenlijk al met stageplaatsen en interessante afstudeerprojecten, maar de gemeente Amsterdam heeft met haar ruim 70 bedrijven en diensten voor hen zeker ook zeer belangrijk en afwisselend werk.



Want voor elk gemeentelijk onderdeel komen onderwerpen aan de orde zoals investeringsselecties, meerjarenplannen, begrotingen, analyses en prognoses. Daarbij komt dat de gemeentelijke organisatie volop in beweging is en veel carrièremogelijkheden te bieden heeft. Want de mobiliteit is hoog en het gebruik maken van de carrièrekansen wordt gestimuleerd met opleidingsfaciliteiten, die uitstekend vergelijkbaar zijn met de mogelijkheden die het bedrijfsleven biedt.

**ONZE BROCHURE
"WERKEN
VOOR DE STAD"
LIGT VOOR JE KLAAR.**

Als je met je financieel-economische opleiding een uitdaging ziet in de implementatie van marktgericht denken en handelen in de overheidssector, lees dan de brochure "Werken voor de Stad". Je vindt 'm op de NOBAS-kamer (nr. 2162) en op de informatietafel tegenover de onderwijsadministratie. Noor de Bruin en een aantal collega's op andere posten plus burgemeester Van Thijn en wethouder

De Grave vertellen daarin waarom Amsterdam niet alleen een stad is om van te houden, maar zeker ook een stad met een dynamische, uitdagende werkkring.

**SOMMIGE MENSEN HOUDEN NIET ALLEEN VAN AMSTERDAM.
ZE WERKEN ER OOK VOOR.**

REDACTIONEEL

Het marktmechanisme werkt niet op onze faculteit. Vraag en aanbod zijn niet op elkaar afgestemd.

De vraag naar bedrijfseconomisch onderwijs is zeer groot. Door diverse oorzaken is er echter onvoldoende personeel dat dit onderwijs aanbiedt. Deze discrepantie heeft de kwaliteit van het bedrijfseconomisch onderwijs aangetast.

Volgens de klassieke economische wetten zou men nu een verschuiving van de vraag naar andere aanbieders van bedrijfseconomisch onderwijs verwachten; in casu de VU, Rotterdam, Tilburg en Groningen. Hiervan lijkt echter geen sprake te zijn.

Zijn studenten wel volwaardige consumenten? De plaats van studie lijkt meer door de nabijheid van het ouderlijk huis of de mate van 'gezelligheid' van de stad, dan door kwaliteitsfactoren te worden bepaald. Wellicht kan de OV-studentenkaart hier verandering in brengen. Met deze kaart kunnen we in iedere gewenste stad colleges of modules volgen. Op die manier wordt het onderwijs net als andere produkten door 'vrije' consumenten beoordeeld. Zo kan de OV-kaart een zeer marktgerichte maatregel blijken die de kwaliteit van het onderwijs, op lange duur, kan bevorderen.

INHOUDSOPGAVE

Vertrek van een bevlogen wetenschapper	4
Jacco Knotnerus	
De evolutionaire theorie	8
Bas Verheijen	
De dynamiek van het warenhuis	10
Andreas de Groot van Embden, M. Mulder	
Schumpeteriaanse puzzels	13
Dr. M.T. Brouwer	
Wat is wetenschap?	15
Margereth Hoek	
De computerindustrie en de problemen van Philips	16
Marcel Schün	
Jaaroverzicht 1990	18
Rostra Economica	
Internationalisering van de faculteit	19
Petra van Heteren	
Feestelijke uitreiking	21
Jacco Knotnerus, Bas Verheijen	
Staatsleningen en looptijverlening	22
Hugo Strikker	
De politiek rond de regelgeving voor de jaar-	24
verslaggeving	
Danny de Lange	
Quanti est Sapere!	27
Mark Bronstein	
À huis Ouverts	27
Lucette Plug	

Blad van de Faculteit der Economische Wetenschappen en Econometrie aan de Universiteit van Amsterdam
Nummer 173 januari 1991

Redactie:

Lukas Daalder
Andreas de Groot van Embden
Dr. E. de Jong
Jacco Knotnerus
Raoul Leering
Alexander Maljers
Robin Molenaar
Jeroen van Roon
Drs M. Schulp
Hugo Strikker
Bas Verheijen
Jasper Wesseling

fotograaf:

Corinne van der Ploeg

Adreswijzigingen:

Studentenadministratie, Jodenbreestraat 23
1011 NH Amsterdam

De redactie is bereikbaar op:
Kamer 2386 Jodenbreestraat 23
1011 NH Amsterdam
Telefoon : (020) 5252497

Ingezonden brieven, artikelen en studierapportages kunnen worden ingekort

Foto voorpagina:

Prof.Dr. H.W. de Jong

Oplage:

9x per jaar in een oplage van 4650 ex.

Advertenties

Tarieven op aanvraag verkrijgbaar.
Opdrachten schriftelijk t.a.v. de penningmeester

Advertenties in dit nummer van:

Arthur Andersen
Gemeente Amsterdam
KPMG
Moret, Ernst & Young
Procter & Gamble
PTT Nederland

Zet- en drukwerk:

De Bussy Ellerman Harms BV

ISSN 0166 - 1485

Vertrek van een bevlogen wetenschapper

JACCO KNOTNERUS

Prof.dr.H.W. de Jong is per 1 januari 1991 met emeritaat gegaan. De oud-hoogleraar in de Externe Organisatie heeft nu toch wat tijd over en is sinds jongstleden september president van de EARIE -de internationale organisatie van wetenschappers op het vakgebied van de Externe Organisatie. Het leek Rostra een mooi moment om wat na te praten over zijn vakgebied, over de pseudo-kennis die de statische prijstheorie genereert, over de huidige problematiek bij Philips en over wat andere aanverwante zaken.

De Jong staat bekend als iemand die veel dramt, die nogal eigengereid zijn gang gaat en die overal te pas en te onpas zijn eigenwijze mening verkondigt. Deze eigenschappen lijken hem geen windeieren te hebben gelegd. Zowel in de politiek als binnen zijn vakgebied mag er graag naar hem worden geluisterd. Ook in dit gesprek neemt hij snel de touwtjes in handen, praat hij met grote stelligheid en schroomt hij niet om te benadrukken dat hij "ontzettend veel beleidsconnecties" heeft in zowel Den Haag als in Brussel. Het wordt hem met plezier vergeven. Zijn verhaal is interessant en wordt bepaald door zijn jarenlange functioneren in het bedrijfsleven en in overige maatschappelijke organen.

VAN LEER

Vanaf 1969, met een onderbreking van drie jaar, is De Jong verbonden geweest aan de faculteit. In 1969 werd hij lector, in 1974 werd hij hoogleraar in Nijenrode om in 1977 weer terug te keren naar de faculteit en hoogleraar in de Externe Organisatie te worden -het vakgebied dat alles dekt wat de omgeving van de onderneming en het functioneren van de onderneming binnen die omgeving aangaat.

De Jong is zijn carrière echter begonnen in het bedrijfsleven bij het verpakingsconcern Van Leer. Hij kreeg er een staffunctie op de economische research-afdeling en ondervond aan den lijve hoe belangrijk het begrip 'tijd' is voor een maatschappij-wetenschap zoals de economische wetenschap. De Jong: "Van Leer was een interessant werkterrein. Op het strategische vlak was de onderneming ver ontwikkeld en we probeerden marktontwikkelingen op de voet te volgen. Toen wij bijvoorbeeld op de research-afdeling merkten dat de 'grote-vaten-markt' in de Verenigde Staten dreigde af te kalven werd het

voor ons duidelijk dat wij op termijn moesten diversificeren. Van Leer is zich vanaf dat moment geleidelijk aan gaan verbreden tot een verpakingsconcern dat buiten staal ook andere stoffen verwerkt, zoals plastics en folieën. De essentie hierbij is dat Van Leer er op tijd bij was en niet hals over kop hoefde te diversificeren zoals dat nog zo vaak gebeurt. Je snapt wel dat met een dergelijke praktische achtergrond een statische benadering van de economie niet zoveel indruk maakt."

PRIJSTHEORIE

Naast professor Frank van Ontwikkelingseconomie is De Jong de enige op deze faculteit die zich er op kan beroepen dat hij zijn eigen theorie heeft ontworpen. Zijn 'Dynamische Markttheorie' beschrijft de ontwikkeling van markten volgens de groeicyclus-theorie, en zij voorspelt marktstructuren en gedragingen van ondernemingen die zich in de verschillende fasen van de levenscyclus bevinden. De essentie van de theorie is dat afzonderlijke markten opkomen en weer verdwijnen en dat ondernemersgedrag afhankelijk is van de fase waarin de onderneming zich bevindt. In een recente studie heeft De Jong getracht om in een geaggregeerd kader de groeicyclus-theorie empirisch aannemelijk te maken. "Ik heb cijfers opgezocht voor de Verenigde Staten en West-Duitsland. Zo heb ik 33 bedrijfstakken in West-Duitsland -aan de hand van het bepalen van de groeivoet van de afzet- onderscheiden in innovatieve, expansieve, rijpe en stagnerende bedrijfstakken. Voor elk van deze onderscheiden groepen zijn concentratiegraden berekend en de empirische uitkomsten bleken in overeenstemming te zijn met de theorie: in de nieuwe bedrijfstakken daalt

de concentratiegraad, in de oude stijgt zij. Voor de Verenigde Staten kreeg ik gelijksoortige uitkomsten. Het verbaasde me nog enigszins dat het er zo mooi uitkwam."

De statische micro-economische prijstheorie, zoals die ondermeer ook aan onze faculteit wordt gedoceerd, heeft u wel eens afgedaan als pseudo-kennis. Kunt u dit nader verklaren?

"Ik wil niet stigmatiseren, maar inhoudelijk gesproken sta ik hier nog steeds achter. Statische evenwichtssituaties doen zich in de praktijk niet voor, dergelijke bedrijfstakken bestaan niet. Als je de tijd-ruimtelijke dimensie verwaarloost doe je uitspraken over de menselijke samenleving alsof ze betrekking hebben op een structuur zoals die in het buitenaardse heerst. Men ziet bijvoorbeeld geen verschil tussen een innovatie-monopolie en een stagnatie-monopolie, terwijl er toch een wereld van verschil zit tussen beide voor wat betreft marktgedragingen. Je kunt met die theorie in de praktijk ook niet uit de voeten. Ik heb veertien jaar in de Commissie Economische Mededinging gezeten en ik heb niet meegemaakt dat daar ook maar één micro-economische theorie van stal werd gehaald. Ook in de studies die ik heb gemaakt met de Europese Commissie is me dat nooit overkomen. Dergelijke statische theorieën zijn gewoonweg niet te operationaliseren."

Feit is wel dat dergelijke traditionele theorieën nog altijd sterk overheersend zijn in de economische wetenschap.

"De traditionele micro-economie kun je zien als een soort gevestigde orde die moeilijk aan te tasten is. Om met iets nieuws door te dringen moet je het hebben van de jonge generatie. Dat kost heel veel tijd. Alles wat je kunt doen is publiceren en afwachten of er gereageerd wordt. Als dat niet gebeurt, ja, dan weet ik het ook niet meer.

Ik heb gelukkig in het buitenland mijn aanspreekpunten."

POLITIE

Maar het is toch wel de bedoeling dat je in de beleidsfeer dingen bereikt. Het lijkt dan tamelijk essentieel om collega-wetenschappers achter je te krijgen.

"Ik heb de ervaring dat het beleid dit soort nieuwe ontwikkelingen relatief sneller oppikt dan collega-economen en dat een brede wetenschappelijke steun geen vereiste is.

Ik moet wel zeggen dat de politiek over het algemeen haar eigen weg gaat. Je moet echter toch altijd je mond opendoen en met een goed verhaal komen. Op de een of andere manier druppelt dat verhaal op een gegeven moment, als de omstandigheden gunstig zijn, wel door in de beleidsfeer. Een voorbeeld: De kartelwetgeving in Nederland is veel te slap. Ik zou hele verhalen kunnen debiteren over de wijze waarop men de zaken heeft laten lopen in de Commissie Economische Mededinging. Nou heb ik in het voorjaar een stuk in ESB geschreven met als titel 'Nederland: Kartelparadijs?!'. Dat is toch wel hard

aangekomen in Den Haag. Er zijn kamervragen geweest en Economische Zaken komt met nieuwe beleidsvoorstellen. Maar denk alstublieft niet dat ik de eerste aanleiding ben! De aanleiding is dat Nederland voor wat betreft deze kartelproblematiek achterloopt in de EG. Ik had enkel de omstandigheden mee."

FUSIEGOLVEN

Het vakgebied van de Externe Organisatie heeft op een aantal gebieden een reële maatschappelijke relevantie in zich. Het werkkterrein bestaat ondermeer de industriepolitiek, de mededingingspolitiek en het infrastructurele beleid. De punten van aandacht lijken in de tijd te verschuiven. In de zeventiger jaren was met name de (falende) industriepolitiek van de overheid een belangrijke topic. Het steunen van oude bedrijfstakken zoals de scheepsbouw en de textiel is volgens de theorie een zinloze en zelfs schadelijke bezigheid die het opkomen van nieuwe innoverende bedrijfstakken kan bemoeilijken. De Jong: "Verouderde markten dienen zo snel mogelijk te worden opgeruimd en innovatief gedrag dient waar mogelijk te worden

gestimuleerd". Begin tachtiger jaren is de aandacht in het industriepolitieke beleid daadwerkelijk verlegd naar nieuwe activiteiten. Voor De Jong is het zelfs de vraag of de Nederlandse overheid voldoende uitgerust is om nieuwe mogelijkheden op te sporen. "De overheid moet oppassen niet aan de leiband van het bedrijfsleven te lopen. Er is de laatste jaren bijvoorbeeld 500 miljoen naar Philips gegaan, 100 miljoen naar Gist Brocades. Het heeft allemaal weinig succes gehad." Er ligt volgens De Jong wel een mooi werkkterrein voor de overheid om de link tussen de universiteiten en het bedrijfsleven te versterken. "Als men het internationaal vergelijkt vindt relatief veel Nederlandse onderzoek plaats in de universiteiten en bij de overheid. Er gebeurt te weinig met de onderzoeksresultaten. Er moet een veel betere aansluiting tot stand worden gebracht zoals die in de vijftiger en de zestiger jaren bestond bij met name de landbouw en de vliegtuigbouwindustrie."

De laatste paar jaar is de aandacht binnen de Externe Organisatie verlegd naar de recente fusie- en overnamegolf die de wereld heeft overspoeld. Ook De Jong heeft zich de laatste jaren veel met deze problematiek beziggehouden. Over het waarom van het bestaan van fusiegolven lopen de meningen uiteen.

De Jong: "Een consequente micro-econoom zou zeggen dat het om een toevallige deviatie van het perfect-competition-model gaat. Daar kom je natuurlijk niet ver mee. Er zijn ook mensen die zeggen dat het allemaal speculatieve activiteit is. Dat is echter geen verklaring voor het feit dat dit verschijnsel zich in golven voordoet en ongelijk over bedrijfstakken verdeeld is. Volgens mij komt het voort uit een overlevingsdrang van ondernemingen die onder twee voorwaarden leidt tot een fusiegolf: de eerste is dat er een dusdanige concurrentie-intensiteit heerst dat men de noodzaak voelt en de tweede is dat er een redelijke mate van economische groei is en een goede rentabiliteit, anders durven ondernemingen de investering niet aan. Als aan deze voorwaarden is voldaan ontstaat de fusiegolf, door psychologische factoren vindt er vervolgens een grote mate van 'overshooting' plaats die zich uit in een wel erg overspannen fusiegedrag van ondernemingen uit de gehele wereld. In de Verenigde Staten is er overigens al een einde gekomen aan de fusiegolf. Dat heeft natuurlijk veel te maken met de toenemende



De vertrekkende hoogleraar.

Bij Procter & Gamble

Via Marketing naar

Top Management

Procter & Gamble

Procter & Gamble is één van de grootste bedrijven ter wereld met een omzet van ± 40 miljard gulden, vooral in 'fast-moving consumer goods' van velerlei aard. In totaal 70.000 personeelsleden ontwikkelen, produceren en verkopen o.a. wasmiddelen, toilet- en persoonlijke verzorgingsartikelen, voedingswaren, papierproducten en frisdranken.

Veel van onze merken zijn marktleider in de categorieën wasmiddelen, tandpasta en babyluiers. Procter & Gamble is echter ook toonaangevend in koffie, vruchtessappen, shampoo en oliën en vetten.

Procter & Gamble Nederland is gevestigd in Rotterdam. Hier werkt een groep jonge academici die samen verantwoordelijk zijn voor het managen van grote merken op de Nederlandse markt in een aantal verschillende productcategorieën. Deze categorieën zijn wasmiddelen (Ariel, Dash3, Dreft, Vizir), wasverzachters, luiers (Lenor, Pampers) en producten voor de persoonlijke verzorging (o.a. Oil of Olaz, Head & Shoulders, Vidal Sassoon en Vicks).

Training

Marketing Management leert u nergens beter dan bij ons! Marketing professionals zorgen voor een zeer grondige opleiding. Door op de praktijk gerichte, voortdurende groeiende taken en opdrachten leert u merken met miljoenenomzetten succesvol te leiden. Onze 'on-the-job' training wordt aangevuld door een serie 'seminars', waarvan velen op internationaal niveau worden georganiseerd. Zo worden uw marketing kennis en vaardigheden optimaal ontwikkeld. Training is voor onze organisatie van bijzonder belang, omdat wij zonder uitzondering uit eigen rangen promoveren! Dit, plus het feit dat onze onderneming snel groeit, betekent dat uw carrière uitsluitend afhankelijk is van uw eigen prestaties.

Loopbaan

Een carrière in marketing is bij ons een eerste stap op weg naar top-management.

Voor marketing kent ons bedrijf twee ingangen:

- Brand management (consumenten marketing)
- Account management (handelsmarketing)

Brand Management

Binnen Brand Management start u als assistent van een Brandmanager. In deze functie zult u snelgroeiende verantwoordelijkheden dragen voor de marketing van één van onze merken. U zult aanzienlijke budgetten beheren en de steun krijgen om uw ideeën in daden om te zetten.

Op het moment dat u voldoende ervaring heeft, krijgt u de verantwoordelijkheid voor omzet en winst van uw "eigen" merk. U bent dan zelf Brand Manager en geeft leiding aan een Brandgroep.

Account Management

Binnen Account Management start u als assistent van een Nationaal Account Manager. Ook hier zult u snelgroeiende verantwoordelijkheden dragen, echter nu voor een gehele categorie Procter & Gamble producten bij één van onze accounts. Op hoofdkantoorniveau ontwikkelt u samen met onze handelspartners commerciële plannen.

Na bewezen capaciteiten krijgt u zelf de verantwoording voor de omzet en de winst bij enkele "eigen" accounts. U bent dan Nationaal Account Manager en geeft de leiding aan een Accountgroep.

In zowel Brand- als Accountmanagement zult u veel samenwerken met verschillende afdelingen binnen en buiten ons bedrijf zoals: produkt-ontwikkeling, productie, financiën, reclamebureau, ontwerpstudio's, juridische zaken, inkoop, telefonische verkoop, retail verkoop, etc.

Voor beide ingangen geldt dat bij uw verdere loopbaan-ontwikkeling buitenlandse ervaring zeker tot de mogelijkheden behoort.

Werksfeer en Salaris

De werksfeer is open en dynamisch. Dit is het resultaat van de gemiddeld lage leeftijd, het opleidingsniveau van het management en de invloed van een internationale, expansieve organisatie. De dynamiek van de markt en de vele contacten met andere afdelingen maken het werk afwisselend en boeiend.

De salariering is uitstekend: zowel het aanvangssalaris als de doorgroei liggen boven het gemiddelde.

Wie zoeken wij?

Wij zijn ons ervan bewust dat we ons richten tot een uiterst selecte groep van afstuderende academici die, ongeacht welk aspect van het studentenleven, er naar streven een belangrijke bijdrage te leveren aan de omgeving waarin zij zich manifesteren.

Behoort u tot die selecte groep, dan heeft u bewezen te beschikken over leiderschapskwaliteiten, ondernemingsgeest, analytisch vermogen en strategisch inzicht. U houdt ervan om problemen op te lossen, verantwoordelijkheden te dragen, projecten te plannen en om anderen te overtuigen. Ambitie, enthousiasme en doorzettingsvermogen zijn daarom bij u belangrijke persoonlijke karaktertrekken.

Voor inlichtingen en/of sollicitatie kunt u zich richten tot Mevr. H. Drentje, Personeelszaken.



inflatie, de hoge rentestand en de opkomende recessie."

PHILIPS

Om zich te wapenen tegen ongewenste overnames hebben veel ondernemingen een web van beschermingsconstructies om zich heen gebouwd. De Amsterdamse beurs heeft veel toegelaten op dit vlak en een bedrijf als Philips is volkomen ongrijpbaar voor eventuele gegadigden. Over dergelijke constructies in het algemeen en Philips in het bijzonder heeft De Jong een uitgesproken mening. "Als Philips niet een dusdanig grote bescherming had genoten op de aandelenbeurs had Philips gewoon winstmaximaliseerder moeten zijn en had men gestreefd naar een veel snellere afbouw van slecht lopende sectoren. Philips was zelfs überhaupt niet begonnen aan activiteiten waar ze onvoldoende kaas van heeft gegeten, zoals bijvoorbeeld de chips- en de computer-tak die men in de zeventiger en tachtiger jaren veel te lang heeft laten doorsudderen. Timmer zou nog veel rigouzeuser te werk kunnen gaan. Van hem mogen nu de verschillende divisies gehandhaafd

blijven. Een Amerikaanse raider zou zeggen: 'doe in ieder geval die chips weg en we bouwen pakweg voort op de lichtdivisie, de consumentenelectronica en Polygram'. Dan wordt de onderneming wel kleiner, maar dat is niet erg. Men is immers geïnteresseerd in de rentabiliteit en de marktwaarde. Volgens richtlijnen van de Europese Commissie zullen de beschermingsconstructies vanaf '93 afgebouwd moeten worden. Nederlandse ondernemingen zullen hier nog heel wat mee te stellen krijgen. Philips zou in haar huidige vorm dan een aantrekkelijke overnamekandidaat kunnen zijn."

FORMATIE

De Jong zegt over het algemeen met plezier te hebben gewerkt op de faculteit. Het geheim erachter moet bijna zijn geweest dat "mijn eerste bedoeling altijd geweest is om mijzelf te amuseren".

Hoe onafwendbaar zijn de recente problemen bij de bedrijfseconomische vakgroepen nu echt geweest?

"De faculteit -met name het faculteitsbestuur van de laatste paar jaar- heeft de formatieproblemen bij Be-

drijfseconomie in hoge mate verwaarloosd. Als het College van Bestuur nee zegt tegen meer formatieruimte dan zal je als faculteit moeten roeien met de riemen die je hebt. Ik pleit er voor dat als de omstandigheden daar om vragen, de faculteit haar personeel heralloceert tussen de verschillende vakgroepen onderling. De laatste jaren waren de omstandigheden zodanig dat Bedrijfseconomie meer formatie verdiende. Alleen de heer Chin is van Ontwikkelingseconomie overgegaan naar mijn leerstoelgroep. Dat heeft helemaal geen problemen opgeleverd. De bedrijfseconomie biedt natuurlijk ook genoeg terreinen waarop men zich op zowel theoretisch als empirisch vlak heerlijk kan uitleven. Het enige is dat de betreffende personen zich zullen moeten inlezen.

Het ontbreekt de faculteit momenteel aan consensuspolitiek. Als deze de komende tijd niet ontstaat komen we in de negentiger jaren in de problemen. Bedrijfseconomie doet dan niets meer aan onderzoek en de faculteit als geheel krijgt een slechte naam. Alle partijen zullen moeten geven en nemen." ■

Toets uw theoretische kennis aan de praktijk!

Neem bovendien de kans waar uw schrijfvaardigheid verder te ontwikkelen.

Treed in de voetsporen van **Duisenberg, van Ittersum en Steenmeyer** en begin uw carrière bij Rostra als (bedrijfseconomisch) redacteur.

Er wordt onder andere van je verwacht dat je:

- over enige (bedrijfs)economische kennis beschikt;
- een redelijke schrijfvaardigheid hebt;
- interviews afneemt en artikelen schrijft;
- regelmatig ideeën naar voren brengt.

Geïnteresseerd? Stuur dan een brief met c.v. naar:

ROSTRA ECONOMICA
kr. 2386
Jodenbreestraat 23
1011 NH Amsterdam.

De evolutionaire theorie

BAS VERHEIJEN

Technologie mag zich de laatste decennia in een toenemende belangstelling verheugen. In uiteenlopende wetenschappelijke disciplines is men zich bezig gaan houden met de effecten van technologische ontwikkeling. Hoewel technologie nog steeds geen grote plaats heeft ingenomen in de economische theorievorming, is ook binnen deze discipline de aandacht voor dit onderwerp toegenomen. De theorievorming is daardoor in een stroomversnelling geraakt.

Er bestaan verschillende visies over de relatie tussen technologie en economie. Sommige theoretici kennen technologie een prominente plaats toe, anderen beschouwen haar als een variabele die de economie slechts vanaf de zijlijn beïnvloedt.

Neo-klassieke denkers behoren tot de laatste groep. Zij beschouwen technologische ontwikkeling eerder als incidenteel randverschijnsel, dan als volwaardig onderdeel van de economische wetenschap. Lange tijd werd technologische verandering door de neo-klassieke economen zelfs expliciet buiten de analyse gehouden. In de afgelopen dertig jaar heeft een zekere omslag plaats gevonden. De aandacht voor het onderwerp blijft echter beperkt.

Recente ontwikkelingen in de economische theorievorming wijzen op een toenemend besef van de invloed van technologie op de economie. Met name de evolutionaire theorieën zijn een voorbeeld in deze. Evolutionaire denkers zijn van mening dat technologie in toenemende mate een endogeen onderdeel is geworden van de industriële ontwikkeling en dat zij de dynamiek van het kapitalistisch systeem sterk beïnvloedt.

NELSON EN WINTER

Nelson en Winter gaan uit van een evolutionaire ontwikkeling van technologie. Met hun theorie trachten zij expliciet een alternatief te bieden voor de neo-klassieke theorie, die niet in staat is dynamische veranderingen zoals innovaties te verklaren.

In het proces van technologische verandering staat de innovatie centraal. Technologische verandering wordt ook wel omschreven als de generatie van een stroom innovaties en hun diffusie.

Het werk van Nelson en Winter is het startpunt geweest voor vele later geformuleerde theorieën aangaande de evolutionaire ontwikkeling van technologie.

HET MODEL

In de neo-klassieke theorie wordt pro-

duceren gedefinieerd als het combineren van produktiefactoren. Als belangrijkste produktiefactoren worden arbeid en kapitaal genoemd. Op elk moment in de tijd bepaalt het als gegeven beschouwde niveau van de technologie, de beschikbare technieken voor produktie. Deze technieken bepalen op hun beurt het maximale output-niveau dat kan worden bereikt met een bepaalde hoeveelheid input. Een techniek kan in de neo-klassieke theorie dan ook gedefinieerd worden als een bepaalde combinatie van produktiefactoren. Een onderneming zal uit het spectrum van beschikbare technieken die techniek kiezen die, gegeven de bestaande factorprijzen, de totale produktiekosten minimaliseren en dus de winst maximaliseren. Technologische verandering is in de neo-klassieke theorie een verschuiving naar een meer efficiënte produktiefunctie. Innovatie wordt gedefinieerd als dat wat een verschuiving van de produktiefunctie veroorzaakt.

Nelson en Winter gaan in hun evolutionaire theorie uit van een veel breder innovatiebegrip. Zij definiëren innovatie als: "(...) almost any nontrivial change in product or proces, if there has been no prior experience."¹ Met deze definitie verwerpen Nelson en Winter het in de neo-klassieke theorie gemaakte onderscheid tussen het veranderen van techniek binnen het spectrum van bestaande technieken en de verschuiving naar een nieuwe, meer efficiënte produktiefunctie.

Nelson en Winter oefenen veel kritiek uit op de produktiefunctie. Zij willen het maximaliseringsdenken van de neo-klassieke theorie doorbreken. De veronderstelling omtrent maximaliseren is volgens Nelson en Winter onrealistisch, omdat het voor geen enkele onderneming doenlijk is alle technische mogelijkheden, die op een bepaald moment beschikbaar zijn (het spectrum van bestaande technieken), te overzien of toe te passen. Zij

menen dat er geen sprake is van het feit "(...) that a sharply defined body of technical knowledge exists that governs production possibilities at input combinations."² De neo-klassieke veronderstelling dat ondernemers zouden beschikken over alle relevante informatie wordt hiermee eveneens verworpen. Het gebrek aan volledige informatie en het ontstaan van onzekerheid zijn juist verschijnselen die onlosmakelijk verbonden zijn aan de introductie van een innovatie of het exploiteren van een nog niet eerder gebruikte techniek. Beide verschijnselen zijn volgens hen niet te verenigen met maximalisatie-rationaliteit.

Zelfs wanneer technische mogelijkheden nog wel te overzien zouden zijn, blijven er onzekerheden over die een maximalisatie in de weg staan. Voorbeelden hiervan zijn het niveau van het onderwijs, de beschikbaarheid van personeel, wetgeving, arbeidsomstandigheden, de omvang van de onderneming, enzovoorts. Al deze variabelen en hun combinaties kunnen nooit door het abstracte begrip produktiefunctie ondervangen worden.

Volgens Nelson en Winter is het oogmerk van ondernemingen niet winstmaximalisatie, maar eerder winstgeoriënteerd handelen. Ondernemers worden volgens hen "(...) motivated by profit, but their actions will not be assumed to be profit maximization over well-defined and exogeneously given choice sets."³

Ook de neo-klassieke veronderstelling dat het economisch systeem een evenwichtssituatie bereikt, wordt door Nelson en Winter afgewezen. De beslissing tot introductie van een innovatie, of tot het exploiteren van een nog niet eerder gebruikte techniek is volgens Nelson en Winter omgeven door een hoge mate van onzekerheid. Degene die de beslissing neemt, kent immers de uitkomsten of gevolgen van de verschillende alternatieve mogelijkheden niet. Hij moet noodgedwongen arbitrair een keuze maken. De onzeker-

heid waarmee een beslissing omgeven is verhindert het ontstaan van een evenwichtssituatie in het economisch systeem.

HET ONTSTAAN VAN INNOVATIES

Nelson en Winter stellen dat in de economische theorievorming uitgegaan dient te worden van een nieuw, passender begrippenkader, waarin de complexe omstandigheden waarbinnen ondernemingen moeten handelen, beter tot uitdrukking komen dan in de neo-klassieke terminologie.

Een eerste nieuw begrip dat Nelson en Winter introduceren is de 'routine'. Een routine wordt gedefinieerd als het ondernemingsgedrag dat "(...) regular and predictable" is.⁴ Op elk moment in de tijd "(...) organizations have built into them a set of ways of doing things and ways of determining what to do."⁵ Routines ontwikkelen zich geleidelijk in de tijd als resultaat van het aanpassen van de interne strategie van de ondernemingen aan de omgeving. Ze worden door Nelson en Winter ook wel omschreven als het geheugen van een onderneming. Sommige ondernemingen beschikken over betere routines dan andere ondernemingen. Een en ander kan zich openbaren in productietechnologieën, prijsmaatregelen, investeringsbeslissingen, R&D beleid, enzovoorts. Het verschil in routines verklaart het verschil tussen bedrijven in het vermogen zich aan te passen aan ingrijpende economische veranderingen. Nelson en Winter stellen dat ondernemingen die op basis van hun routines al succesvol zijn in een bepaalde activiteit ook goede kandidaten zullen zijn om met succes in soortgelijke activiteiten te gaan opereren.

Ondernemingen maken volgens Nelson en Winter niet snel ingrijpende wendingen, omdat daarmee teveel onzekerheden gepaard gaan. Als ondernemingen geconfronteerd worden met nieuwe ontwikkelingen, zullen zij in eerste instantie terugrijpen op bestaande routines. Dit betekent niet dat de uitkomst van een beslissingsproces al vast ligt. Wel kan van een zeker verwachtingspatroon aangaande het handelen van ondernemingen worden uitgegaan, omdat een onderneming zal voortbouwen op ervaringen uit het verleden.

Een tweede nieuw begrip dat Nelson en Winter introduceren is 'zoek-rationaliteit' ('search'). Zoek-rationaliteit moet het neo-klassieke begrip maximalisatie-rationaliteit vervangen en staat voor: "(...) all those organizational activities wich are associated with

the evaluation of current routines and wich may lead to their modification, to more drastic change, or to their replacement."⁶

Een derde nieuw begrip dat Nelson en Winter introduceren is 'selectie-omgeving' en de daarmee in verband staande term 'selectie'. Onder de selectie-omgeving van een onderneming wordt verstaan: "(...) the ensemble of considerations wich affects its well-being and hence the extent to wich it expands or contracts."⁷ Onder selectie-omgeving worden niet alleen technische en commerciële mogelijkheden verstaan, maar vooral ook institutionele aspecten, zoals overheidsregulering en overheidsbeleid, die naast het marktsucces en andere aspecten van de vraagzijde, de uitkomst van een zoekproces bepalen. De term selectie moet het neo-klassieke begrip evenwicht vervangen. Selectie staat voor de keuzes die de individuele ondernemer binnen de selectieomgeving moet maken.

De veronderstelling om-trent maximaliseren is on-realistisch

Centraal in de theorie van Nelson en Winter, in tegenstelling tot de statische, neo-klassieke evenwichtstheorie, staat de analyse van economische ontwikkeling als dynamisch proces, waarin een wederkerige relatie bestaat tussen ondernemingsstrategieën en marktuitskomsten. De basis voor deze dynamiek wordt gevormd door de interactie tussen zoek-rationaliteit en selectie.

Een groot bezwaar van de evolutionaire benadering is dat het ontstaan van innovaties niet goed wordt verklaard. Men springt als het ware pas in het innovatieproces als de doorbraak al een feit is en wanneer ondernemingen de vernieuwingen gaan integreren in hun beleid. Innovaties worden door Nelson en Winter als afgeleid beschouwd van marktveranderingen of exogene ontwikkelingen. De verklaring blijft nogal onduidelijk.

RICHTING VAN INNOVATIES

De richting waarin innovaties zich ontwikkelen vormt, in tegenstelling tot de neo-klassieke benadering, een belangrijk onderdeel in de theorievorming van Nelson en Winter. Zoals al eerder is gezegd bij de bespreking van routines, blijkt het vaak zinvol om de richting waarin een bepaalde technologie ontwikkeld is (en die vruchten afwerpt), te blijven volgen. Een dergelijk ontwik-

kelingspad, dat gekenmerkt wordt door opeenvolgende (verbeterings-)innovaties, is door Nelson en Winter 'natuurlijk traject' genoemd.

In het begrip natuurlijk traject klinkt een mogelijk intrinsieke logica van innovaties door. Soms zijn innovaties of vernieuwingen niet zozeer gepland of goed afgestemd, maar eerder toevallig of onvermijdelijk. In het bijzonder in industrieën waar sprake is van een zeer snelle technologische verandering, lijkt de ene verandering de andere op een haast onoverkomelijke manier op te volgen. De twee belangrijkste natuurlijke trajecten die in de twintigste eeuw onderscheiden kunnen worden zijn volgens Nelson en Winter de mogelijkheden voortkomend uit electriciteit en electronica en het traject van de chemie en aanverwante technologieën.

In veel gevallen is het natuurlijk verloop van een traject bepaald door één specifieke technologie of, volgens Nelson en Winters bredere omschrijving, door een 'technologisch regime'. Hoewel de relatie tussen beide niet echt is uitgewerkt, kan afgeleid worden dat binnen een technologisch regime verschillende trajecten te onderscheiden zijn. Deze trajecten, die elkaar opvolgen of zich complementair ontwikkelen, geven tezamen de grenzen aan van de mogelijkheden binnen een regime. Een door Nelson en Winter gegeven voorbeeld ter verduidelijking van de term technologisch regime is de ontwikkeling in de jaren dertig van de DC-3 en de keuzes van materialen, vormgeving, motoren, enzovoorts bij de realisatie van dit vliegtuig. De DC-3 is jarenlang het voorbeeld geweest waarnaar andere vliegtuigtypes ontwikkeld werden en op grond waarvan verbeteringen werden toegepast.

INVLOED VAN INNOVATIES

Zoals gezegd staat in de evolutionaire theorie de analyse van economische ontwikkeling als dynamisch proces centraal. Nelson en Winter spreken van een wederzijdse relatie tussen ondernemingsstrategieën en marktuitskomsten: "(...) the dynamic process by wich firm behaviour patterns and market outcomes are jointly determined over time."⁸

Innovatie is een belangrijk element binnen dit geheel. Samen met commerciële, politieke, institutionele en maatschappelijke factoren vormt zij de

Vervolg op pagina 21;

EVOLUTIETHEORIE

De dynamiek van het warenhuis

ANDREAS DE GROOT VAN EMBDEN, MIKE MULDER

De Bijenkorf en de HEMA zijn een begrip in de Nederlandse detailhandel. Gedwongen door de snelle opkomst van de speciaalzaken hebben beide warenhuizen hun beleid moeten aanpassen. Een blik op de ontwikkeling van hun marktsituatie en marktstrategie.

De Nederlandse detailhandel heeft de laatste tien jaar een structurele verandering ondergaan, die te wijten is aan het veranderlijk koopgedrag van de consument en aan de snelle groei van ketens van speciaalzaken die in het midden van de jaren zeventig ontstonden.

De detailhandel is zeer conjunctuurgevoelig en werkt zonder orderportefeuille, waardoor elke verandering van het koopgedrag meteen merkbaar is in het bedrijfsresultaat. Bij de te voeren marktstrategie van de warenhuizen zijn twee zaken van wezenlijk belang. Ten eerste: slaagt de consument erin het gewenste produkt te vinden en te verkrijgen tegen het bedrag dat hij wil besteden? Ten tweede is er de af te leggen afstand; als hetzelfde goed naast de deur verkocht kan worden gaat hij er niet helemaal de stad voor in.

Het Koninklijk Bijenkorf Beheer N.V. (KBB), waarvan De Bijenkorf en de HEMA onderdeel vormen, is een holdingcompany, die zowel nationaal als internationaal actief is op de detailhandelsmarkt. De beide warenhuizen zijn gepositioneerd op verschillende segmenten van de detailhandel. Vanaf de recessie in het begin van de jaren tachtig hebben ze onafhankelijk van elkaar een beleid gevoerd met uiteenlopende resultaten.

STRATEGISCHE HERORIËNTATIE

Naar aanleiding van het dalende rendement van De Bijenkorf en de vertraging van de omzetgroei van de detailhandel wordt in 1978 het rapport 'De strategische heroriëntatie' door KBB gepubliceerd. Een van de redenen waarom De Bijenkorf op dat moment niet optimaal draait is het feit dat het assortiment voor een groot deel uit 'shopping goods' bestaat. Deze artikelen zijn niet exclusief genoeg voor de consument om ervoor naar de moeilijk bereikbare binnenstad te reizen, aangezien ze ook in het dichtstbijzijnde winkelcentrum te krijgen zijn. De marketingstrategie bestaat nu uit het opwaarderen van het assortiment, dat beperkt en specialistisch moet zijn. Hierdoor worden de vergelijkingsmogelijkheden tussen de produkten vergroot en is er

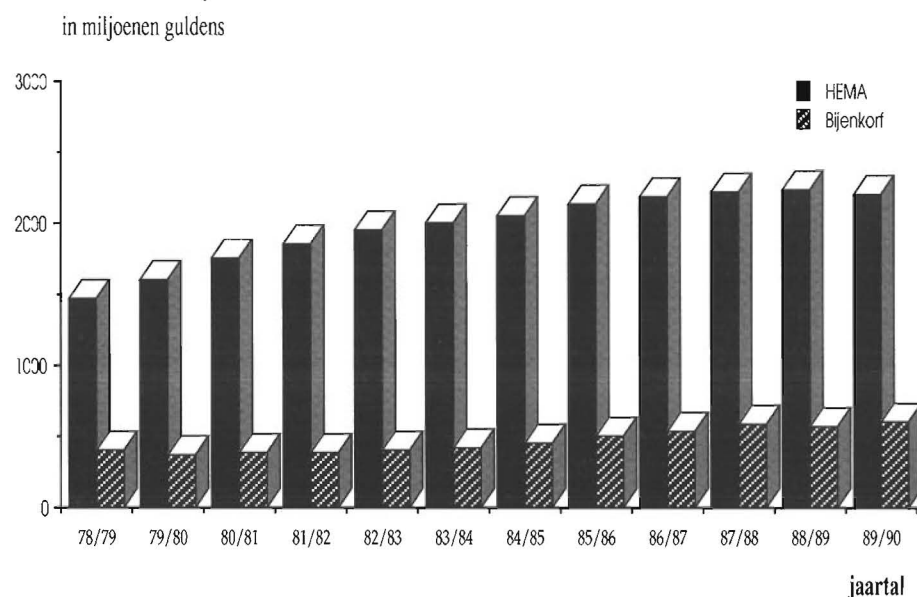
meer ruimte om trendaanpassingen door te voeren. Het accent wordt verlegd van 'shopping goods' naar 'lifestyle goods'.

Dientengevolge worden alle levensmiddelenafdelingen opgeheven. De aanpassingen betreffen een verdere uitbreiding van afdelingen zoals modeaccessoires, cosmetica en woninginrichting, die volgens KBB een inspiratiebron voor het kopend publiek vormen. De bereikbaarheid van de bijenkorf-filialen wordt beter door de aanleg van parkeergarages. In diezelfde periode behaalt de HEMA daarentegen een hoge omzetgroei. Ze kunnen bogen op een constante rentabiliteit. Deze HEMA-resultaten zorgen voor de financiële basis van het gehele KBB-concern, waardoor de noodlijdende onderdelen zoals De Bijenkorf kunnen voortbestaan. Om de totale omzet te vergroten breidt de HEMA verder uit.

MOEILIJKE TIJDEN

In 1982 raakt het KBB-concern in grote liquiditeits- en solvabiliteitsproblemen. Aan het eind van de jaren zeventig is er teveel vreemd vermogen aangetrokken, waarvan 400 miljoen gulden besteed wordt aan nieuwe HEMA-vestigingen, de heroriënta-

omzet HEMA en De Bijenkorf



tie en renovatie van De Bijenkorf alsmede de nieuwe concernhuisvesting in Amsterdam Zuidoost. Tegelijkertijd glijdt de Nederlandse conjunctuur in een recessie en stijgt de rente in 1980 tot recordhoogte. Door verminderde inkomsten kan het concern zijn renteverplichtingen niet nakomen. Tevens staat de slechte vermogensstructuur niet toe meer geld te lenen. Daarom

Het beleid dat gericht was op omzetvergroting is nadelig voor de HEMA uitkomsten

wordt in 1982 het organisatiebureau McKinsey & Company ingeschakeld om met reorganisatie en saneringsvoorstellen te komen. Dit resulteert in 1983 in het Herstelplan KBB. Eerst wordt voorgesteld om alle zeven verliesgevendende Bijenkorf-filialen af te stoten. Met steun van de overheid wordt echter besloten tot handhaving vanwege de maatschappelijke gevolgen die dit besluit kan hebben voor de grote binnensteden. Verder wordt voorgesteld terug te gaan naar de kernactiviteiten door alle non-detailhandelsactiviteiten af te stoten.

HEMA ONVERANDERD

Tijdens het Herstelplan komt er geen verandering in de marketingstrategie van de HEMA. Haar resultaten geven de ruimte voor het voeren van een actieve expansiepolitiek. Tussen 1980 en 1986 breidt de HEMA uit met 30 tot 194 vestigingen. Voor de hoge omzet in de recessiejaren zijn twee redenen te noemen. Ten eerste wordt een gevarieerd en ondiep assortiment tegen een relatief lage prijs aangeboden. Ten tweede heeft de HEMA een brede vestigings spreiding.

SUCCES BIJ DE BIJENKORF

In de tweede helft van de tachtiger jaren is er in Nederland een opgaande conjunctuur. Overal komen er exclusieve winkels met een beperkt assortiment op die de consumentenmarkt afromen. Gezien hun kleinschalige opzet kunnen zij niet de aanbodsvariëteit van een warenhuis als De Bijenkorf bieden en weet deze zich ondanks de concurrentie te handhaven. Uit jaarverslagen blijkt dat het rendement van De Bijenkorf geleidelijk is gestegen. Het warenhuis tracht zich steeds meer te profileren als trendsetter in de grillige smaakverandering van de eigentijdse consument. Afdelingen worden dan ook constant verbouwd en het assortiment aangepast.

CONCURRENTIE VAN SPECIAALZAKEN

De snelle groei van de speciaalzaak heeft zich niet beperkt tot het bovensegment van de detailhandel. Ook in het onderste segment is de concurrentie verscherpt. Verschillende speciaalzaken, zoals Blokker en Etos trekken een

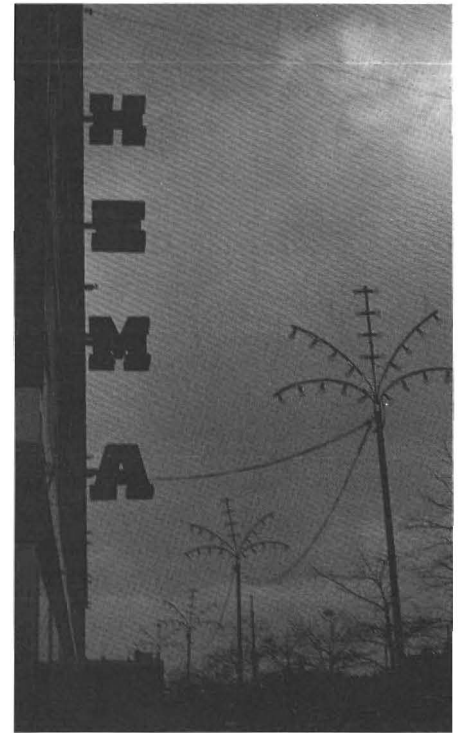
deel van de HEMA-omzet naar zich toe. Zij bezitten een wijdverspreid netwerk met een diep assortiment, waardoor de slagingskans hoger ligt dan bij de HEMA. Bovendien benadert het prijskwaliteitsniveau dat van de HEMA.

HEMA IN MOEILIKHEDEN

De marketingstrategie van de HEMA is ook aan het eind van de jaren tachtig niet veranderd. De expansie van de HEMA-filiaal ging onverminderd door. Door een beleid, gericht op steeds hogere omzetresultaten zijn volgens de HEMA een aantal zaken verwaarloosd. Dit blijkt bijvoorbeeld uit de verouderde inrichting. Tevens is het assortiment niet diep genoeg, waardoor de slagingskans van de consument daalt.

Aangezien de omzet van de HEMA in de loop van 1990 met 1% gedaald is, wordt onderzocht wat hieraan gedaan kan worden. Om die reden is er in Wassenaar een pilot-store geopend, een zogenaamde proefwinkel om een nieuwe HEMA-formule te testen. Het gaat om een specifiek assortiment, waarin de beste afdelingen van de HEMA zijn ondergebracht, met name cosmetica, mode en huishouding. Met deze formule hoopt de HEMA de consument een diep en gevarieerd assortiment aan te bieden. Net zoals De Bijenkorf moet de HEMA een optelsom worden van speciaalzaken.

Indien de herstructurering van de HEMA in het onderste marktsegment eenzelfde resultaat oplevert als behaald werd door De Bijenkorf in het bovensegment, zal de HEMA in de jaren negentig behoorlijk met de speciaalzaken kunnen concurreren. Men



Toenemende problemen bij de HEMA

kan in elk geval stellen dat het warenhuis, indien het zich steeds weet aan te passen niet weg te denken is uit de Nederlandse detailhandel. ■



Betere resultaten bij De Bijenkorf

(Dit artikel is geschreven naar aanleiding van een onderzoek van de vakgroep Strategisch Management & Markttheorie. Mike Mulder is vierdejaars student Economie.)



Een EDP auditor kijkt of systemen zo veilig zijn als ze lijken.

Ondanks alle waarschuwingen hebben veel systemen een beveiliging die in geen verhouding staat tot de waarde van de opgeslagen gegevens. Veel gevallen van computerinbraak, misbruik, verminking of verlies van gegevens, en zelfs fraude blijven buiten de publiciteit. Door de opkomst van netwerken en telematica worden de gevaren met de dag groter.

Dit is een van de vele uitdagingen voor de EDP auditor. Voor het toetsen van de beveiliging staan hem of haar tal van methoden en technieken ten dienste, maar keer op keer blijkt dat het eigen vernuft het belangrijkste hulpmiddel is.

EDP auditing, het doorlichten en optimaliseren van systemen, is dan ook bij uitstek een vak voor mensen met een sterk ontwikkeld kritisch vermogen, die graag hun

krachten meten met de besten op hun terrein.

Voel je je sterk genoeg? Neem dan eens contact op met KPMG Klynveld EDP Auditors, de grootste op haar gebied in Europa.

Wij zoeken bedrijfseconomen met automatiseringsvariant, BIK'ers, informatici, bedrijfskundige informatici en andere academici.

Wij bieden een buitengewoon stimulerende omgeving te midden van gerespecteerde professionals en uitstekende carrièrekansen.

Voor verdere informatie of een afspraak kun je bellen met Henk G. Kwakkel, Bureau Werving & Selectie, telefoon 020 - 6567162.

KPMG Klynveld EDP Auditors

Een onafhankelijke kijk op automatisering.

Schumpeteriaanse puzzels

DR. M.T. BROUWER

Op 6 december 1990 promoveerde drs. M.T. Brouwer, universitair docent Externe Organisatie, tot doctor in de economische wetenschappen op het proefschrift Schumpeterian Puzzles: Technological Competition and Economic Evolution. In onderstaand artikel zet zij de noodzaak van economische flexibiliteit en kleine ondernemingen uiteen.

Schumpeter's economische analyse is van belang vanwege zijn aandacht voor creativiteit of ondernemerschap als aparte produktiefactor. In het onderzoek voor mijn proefschrift heb ik mij speciaal met de actualiteit van Schumpeter's theorie van het concurrentiekapitalisme bezig gehouden. In zijn in 1939 verschenen 'Business Cycles' doet hij een indrukwekkende poging om zowel het optreden van conjunctuurcycli als de gestage produktiviteitsontwikkeling binnen kapitalistische economieën te verklaren.

ENTREPRENEUR

De 'prime mover' in het concurrentiekapitalisme is de 'entrepreneur', die bestaande evenwichtssituaties doorbreekt, door innovaties in te voeren, die de produktiviteit verhogen. Innovaties voeren in hun kielzog recessies en depressies mee, die noodzakelijk zijn om de economie weer naar een nieuw evenwicht te brengen. Innoverende entrepreneurs doen de investeringsbestedingen aanzwellen; brengen de economie op een hoger ontwikkelingsplan, maar leiden ook tot inflatie en tot

kapitaalvernietiging bij 'oude ondernemingen'; een proces dat door Schumpeter als 'creatieve destructie' werd omschreven. Schumpeter's economische ontwikkelingsmodel is nauw verbonden met zijn visie op de kapitalistisch-liberale maatschappij, waarin entrepreneurs op gezette tijden de economische bakens verzetten door nieuwe ondernemingen te stichten, die vervolgens de bestaande ondernemingen beconcurreren.

CONCURRENTIEKAPITALISME

Schumpeter's systeem heeft bij mij een aantal vragen opgeroepen, die in het boek behandeld worden. Zo kunnen wij ons afvragen, of het concurrentiekapitalisme met zijn nadruk op nieuwe ondernemingen wel gedurende langere tijd kan bestaan. Immers, innovatieve ondernemers zouden al bij de eerste innovatiegolf hun concurrenten kunnen verslaan en zo het kleinschalige concurrentiekapitalisme in een vorm van monopoliekapitalisme doen veranderen. De superioriteit van de door innoverende entrepreneurs ingevoerde produktiefuncties maakt het

immers voor hen mogelijk om de hele markt te veroveren en zo de oude ondernemingen onmiddellijk buiten spel te zetten. Schumpeter heeft zich niet expliciet over de diffusie van innovaties uitgelaten. Wij kunnen echter stellen, dat hij impliciet een epidemisch diffusiemodel aanhangt, waarin innovaties slechts langzamerhand terrein winnen. Deze vorm van diffusie is echter niet vanzelfsprekend en kan volgens mij dan ook alleen verklaard worden met behulp van marktimperfecties. Deze kunnen bestaan uit kapitaalmarktimperfecties, waardoor innovatieve ondernemingen onvoldoende produktie-capaciteit kunnen installeren om de hele markt in te nemen, dan wel uit imperfecties in de eigendomsrechten, die 'entrepreneurs' op innovaties kunnen doen gelden, waardoor imitators de kans krijgen om een deel van de innovatie-premies op te strijken. Alleen met behulp van deze imperfecties valt aannemelijk te maken, dat het concurrentiekapitalisme zich kan handhaven en niet onmiddellijk aan zijn eigen successen bezwijkt. Schumpeter was de mening toegedaan, dat het concurrentiekapitalisme zijn eigen graf zou delven niet om economische, maar om politieke en culturele redenen. Kapitalisme en economisch en politiek liberalisme waren onafscheidelijk in zijn ogen, waardoor het zijn eigen oppositie zou creëren tegen wiens aanvallen het niet bestand zou blijken te zijn. Men zou trachten de economie te rationaliseren en van haar schijnbaar doelloze, conjuncturele fluctuaties te ontdoen.

R & D

In het door hem beschreven trustkapitalisme zouden innovaties volgens plan worden ontwikkeld in de 'Research & Development' laboratoria

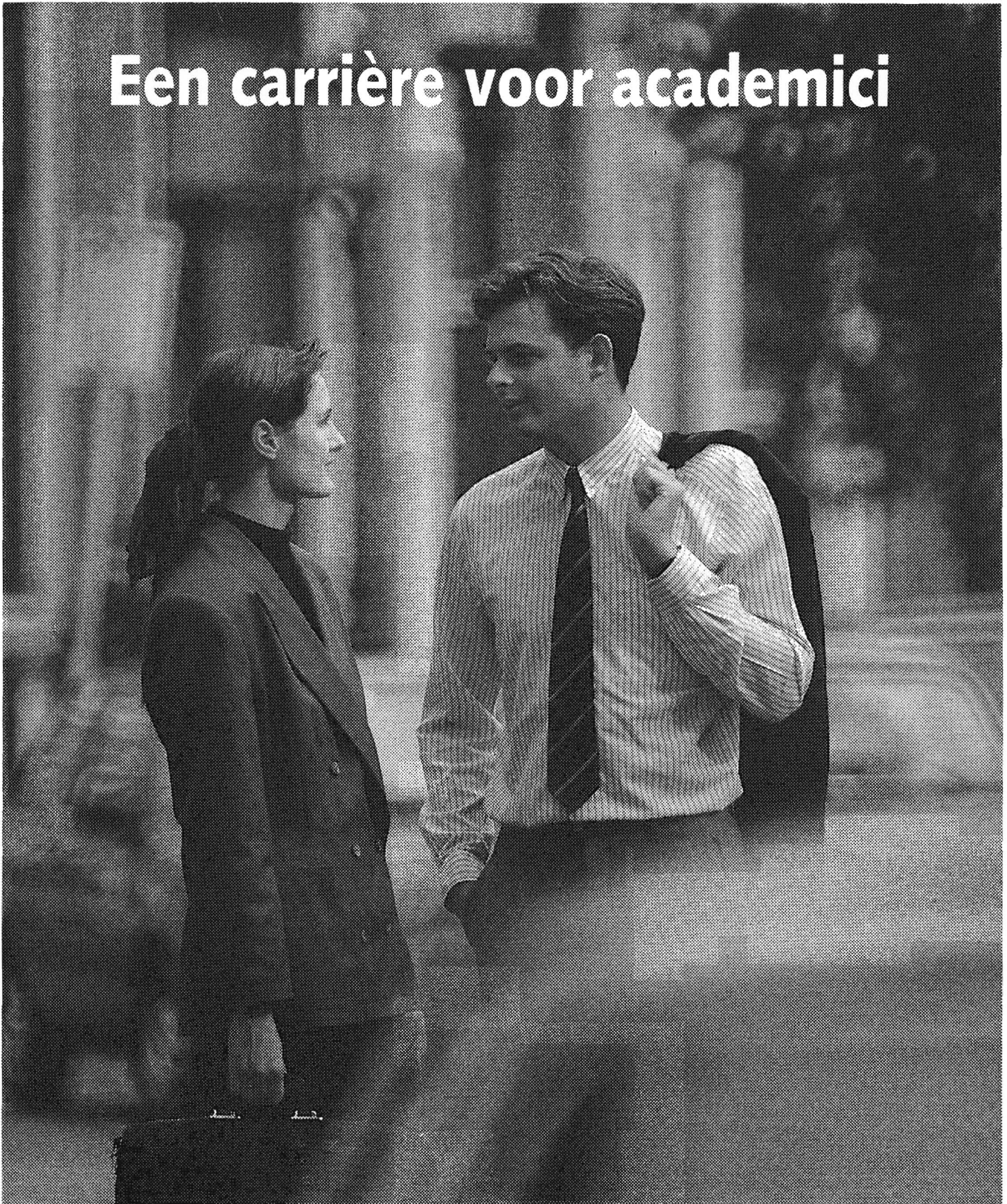
vervolg op pagina 26;

SCHUMPETER



De pas gepromoveerde Maria Brouwer

Een carrière voor academici



Moret Ernst & Young, een toonaangevende organisatie op het gebied van accountancy, belastingzaken, organisatie en informatica. Bel voor een start van uw carrière met de heer R. J. Ekkebus, hoofd personeelvoorziening, 010-4074368.

 **MORET ERNST & YOUNG**

Wat is wetenschap?

MARGRETH HOEK

Een gesprek met M. Boumans (30), A.I.O. verbonden aan de leerstoel: geschiedenis van de economische wetenschap en de wetenschapsfilosofie van de economie. Hij vertelt over zijn studie, de motivatie voor zijn onderzoek naar de betekenis en invloed van Tinbergen in de jaren dertig en over de vorderingen van dit onderzoek.

"Ik heb wiskunde gestudeerd in Delft. Daar ben ik afgestudeerd aan de leerstoel: 'geschiedenis van de natuurwetenschappen'. Ik heb zoveel mogelijk filosofische vakken gevolgd en een paar zeer theoretisch wiskundige vakken.

Mijn afstudeeronderwerp was een onderzoek naar de ontwikkeling van de nieuwe discipline: operations research. Deze discipline ontwikkelde zich tijdens en na de Tweede Wereldoorlog. Er moesten grote troepen verplaatst worden van de V.S. naar Europa. Om dit probleem zo efficiënt mogelijk op te lossen werd een heel nieuw soort wiskunde ontwikkeld. Dit verliep zo voorspoedig dat men de indruk kreeg: dit is een nieuwe discipline en met deze discipline kunnen we alle problemen oplossen, maar dan ook alle. In die tijd was er een groot optimisme over de mogelijkheden van de natuurwetenschappen.

Tijdens dat onderzoek rees bij mij de vraag: Welke mechanismen zorgen er voor dat een nieuwe ontwikkeling binnen zo'n korte tijd zoveel gezag krijgt? De vraag die daar onder ligt is: Wat noemt men wetenschap? Wetenschapsfilosofen hebben criteria ontwikkeld voor wetenschappelijkheid. Zij hebben echter geen definitie gegeven voor wetenschap. Uit verschillend onderzoek is gebleken dat ontwikkelingen die te weinig lijken op de natuurwetenschappelijke ontwikkeling als niet wetenschappelijk worden buitengesloten."

WETENSCHAPPELIJKE ERKENNING

"Tinbergen staat aan het begin van een nieuwe discipline, de econometrie, deze krijgt snel wetenschappelijke erkenning. Tinbergen kreeg de eerste Nobel-prijs voor de economie. Het bestuderen van Tinbergen kan mij meer inzicht verschaffen in het proces van het ontstaan en de erkenning van nieuwe disciplines.

Wie de indruk heeft dat een wetenschapper een probleemstelling heeft, die oplost en dan de conclusie publi-

ceert heeft een onjuist beeld van wetenschappelijk onderzoek. Naarmate je verder komt in onderzoek, wordt je probleemstelling duidelijker en op het moment dat je de probleemstelling duidelijk hebt, is de conclusie klaar. Dat is een proces dat samengaat.

Mijn onderzoeksopdracht is: analyse van de betekenis en invloed van Tinbergen in de jaren dertig. Ik ben begonnen met het samenstellen van de volledige bibliografie van het werk van Tinbergen in de jaren dertig. Omdat ik zelf geen econoom ben, heb ik een cursus algemene economie gevolgd

Tinbergen's politieke programma is technocratisch en elitair

om de gedachtengang van Tinbergen te kunnen volgen. Daarnaast moest ik mezelf een tijdsbeeld vormen van Nederland in de jaren dertig.

Naar aanleiding van een collegecyclus welvaartseconomie en welvaartseconomen met als thema rechtvaardige verdeling van goederen heb ik een stuk geschreven. Tinbergen heeft een duidelijke visie op welvaart en rechtvaardige verdeling van goederen. De docent van de colleges was zeer geïnteresseerd in mijn onderzoek. Dit heeft geleid tot publicatie van mijn stuk in het blad *Beleid en Maatschappij*."

DYNAMISCHE THEORIE

"Het belangrijkste moment voor mijn onderzoek is een ontmoeting met Prof. Dr. Ph. Mirowsky geweest. Hij liet mij zien hoe economie en fysica aan elkaar zijn gerelateerd. De zogenaamde marginalistische revolutie in de economische theorie is een poging geweest van economen de economie natuurwetenschappelijk te onderbouwen. Dat gebeurde om erkenning voor de economie als zelfstandige wetenschap te krijgen, zo probeerde men met succes een eigen leerstoel te

verkrijgen. Het slecht kopiëren van de natuurkunde heeft echter een statische economische theorie opgeleverd.

Tinbergen heeft natuurkunde gestudeerd en daarom ben ik geïnteresseerd in hoeverre bij Tinbergen zijn fysische achtergrond heeft meegespeeld in het vormen van zijn economische theorie. Is hij in staat geweest om een dynamische economische theorie te vormen? En heeft dat misschien een rol gespeeld bij zijn invloed op de ontwikkeling van de economische theorie? Deze vraag past binnen mijn onderzoeksopdracht.

Vervolgens ben ik alle artikelen van Tinbergen gaan nalezen op zijn uitspraken over 'wetenschappelijkheid'. Tinbergen had het idee van economische planning en wilde dat een groep deskundigen daar zorg voor zou dragen. In zijn artikelen gebruikt hij vaak de woorden deskundige en leek. Ik heb ontdekt dat hij een uitsluitingsproces heeft; er is een bepaald soort mensen dat hij deskundig acht. Ik heb zijn politieke programma kunnen definiëren als een technocratisch elitair programma. De resultaten van dit onderzoek zijn verwerkt in een artikel dat gepubliceerd wordt in *T.P.E.*"

Op het ogenblik ben ik me aan het voorbereiden voor een congres in de V.S. dat georganiseerd wordt door mijn promotor Prof. Dr. N. de Marchi. Tijdens dat congres wordt het boek 'More Heat than Light' van Mirowsky besproken en mijn promotor heeft gevraagd of ik wil vertellen over Tinbergen; op welke wijze heeft Tinbergen de fysica gecoördineerd en heeft hij dat zodanig gedaan dat er een dynamische theorie is ontstaan? Dit onderzoek zal waarschijnlijk het belangrijkste hoofdstuk worden binnen mijn proefschrift. Het resultaat van het congres zal worden gepubliceerd en dat is heel belangrijk voor een A.I.O."

*(1) Mensen die meer willen weten van de ideeën van Marcel Boumans kunnen de volgende artikelen lezen. De constructie van de samenleving. (Tinbergen en de vroege planning) *Beleid en Maatschappij* 1989/5. De slinger van Tinbergen. *T.P.E. (tijdschrift voor politieke economie)*, (1990/3)*

De computerindustrie en de problemen bij Philips

MARCEL SCHÜN

Het gaat niet goed met de Europese computerindustrie. Olivetti, Bull, Norsk Data, en Philips, allemaal hebben ze te kampen met grote financiële problemen. Grotendeels is dat te wijten aan tegenvallende verkopen van computerapparatuur en -systemen. Alleen ICL doet het goed. En van het nieuwe duo Siemens/Nixdorf moet nog maar worden afgewacht hoe ze het ervan afbrengen. Wat is er toch mis met Europa's computerfabrikanten en waarom?

Het gaat slecht met de Europese computerindustrie. Bijna alle grote Europese fabrikanten maken forse verliezen of laten sterk dalende winsten zien.

Bij Philips hebben de divisies Componenten en Professionele Producten en Systemen gedurende de eerste helft van 1990 voor een achteruitgang gezorgd van fl. 274 mln ten opzichte van 1989. Men verwacht eind 1990 een verlies van zo'n fl. 825 mln. Op de productie en verkoop van computers leed het Eindhovense bedrijf een verlies van fl. 126 mln. Bijna 5000 van de 15.000 arbeidsplaatsen bij informatiesystemen zullen verdwijnen. Philips verwacht voor 1990 een uiteindelijk verlies van fl. 4 mrd.

Ook bij Bull lopen de zaken slecht. Gedurende de eerste zes maanden van 1990 maakte Bull al een recordverlies van ruim fl. 600 mln. Hiermee lijkt het onvermijdelijk dat het Franse bedrijf voor het tweede jaar in successie een verlies zal laten zien. Norsk Data, de kleinste in omvang en omzet, maakte eveneens een verlies van fl. 100 mln.

Olivetti, daarentegen, maakt nog steeds winst, maar heeft besloten te bezuinigen. Door tegenvallende computerverkopen zijn de winsten dramatisch gedaald van 565 mrd lire in 1986 tot 100 mrd lire dit jaar. De snelheid waarmee de vraag naar computers inzakt en de moordende concurrentie hebben het Italiaanse bedrijf genoodzaakt 7000 banen te schrappen op een personeelsbestand van 55.000. Daarbij spelen dalende winstmarges en tegenvallende wisselkoersontwikkelingen een belangrijke rol.

Ook ICL uit Engeland zag zijn winsten scherp dalen maar slaagde er wel in uit de rode cijfers te blijven. Echter, als Fujitsu niet bijtijds zou zijn ingesprongen, zou ICL als klein bedrijf op de computermarkt, niet lang meer hebben kunnen overleven. Fujitsu heeft sinds kort een meerderheidsbelang van 80% in het Engelse bedrijf.

VERANDERING MARKTSTRUCTUUR

De computer-industrie heeft de afgelopen jaren een aantal structurele veranderingen doorgemaakt met dramatische gevolgen voor verschillende fabrikanten in Europa, maar ook daarbuiten.

In de eerste plaats wenden gebruikers zich meer en meer af van systemen en standaarden die het gebruik van apparatuur en software van één fabrikant vereisen, de zogenaamde 'proprietary systems'. In plaats daarvan wordt gezocht naar de zogenaamde 'open systems', die het mogelijk maken hard- en software van verschillende fabrikanten te combineren.

De computermarkt is een kopersmarkt geworden

Daarnaast heeft de personal computer de traditionele plaats van de minicomputer overgenomen. Een pc gebaseerd op de meest geavanceerde Intel 486 processor heeft bijna dezelfde capaciteit als een kleine minicomputer. Bovendien is de prijs veel lager. Cijfers van IDC Europa, een 'market consultancy'-bedrijf, laten voor de periode 1989-1994 een jaarlijkse groei zien van minder dan 4 procent voor de mini's en bijna 12% voor de personal computers.

Een derde trend is de ontwikkeling op de markt voor mainframes. Nog niet zo lang geleden leek het alsof de rol van de mainframes uitgespeeld was ten gunste van de desk-top computers. Echter, ondanks het feit dat de markt slechts een groei van 8 à 9% vertoont, zijn de belangrijkste producenten zoals IBM, Apple, Digital, Hitachi en Fujitsu zeer actief. De reden hiervoor is dat zich een aantal verschuivingen voordoen ten aanzien van het technische gedeelte van de

markt. Mainframes gaan gemiddeld minder tijd aan 'batch-processing' besteden en meer aan 'on-line transaction processing' (OLTP). OLTP is niet nieuw maar begint steeds populairder te worden. Hoewel OLTP duurder is, biedt het grote voordelen. De informatie wordt direct verwerkt in tegenstelling tot Batch-processing waarbij informatie in 'batches' wordt uitgevoerd, wat vaak meer tijd in beslag neemt. De vraag naar OLTP wordt steeds groter en fabrikanten spelen op die groeiende vraag in. 'Microcomputer-based desktop workstations' beginnen ook hun weg te vinden in kantoorruimten. Hoewel ze traditioneel 'slechts' bestemd zijn voor ingenieurs en wetenschappelijk onderzoek, worden ze steeds meer gebruikt voor doeleinden waar vroeger minicomputers voor werden aangeschaft. Wat de prijs van deze werkstations betreft, is er een neerwaartse tendens in de richting van de meer krachtige pc's.

Een andere ontwikkeling ligt op het gebied van de software. De klant wil zoveel mogelijk software voor zijn open systemen, dus investeren softwarehuizen vooral in dit soort software. Het is dus een applicatiegedreven markt geworden waar ook de hardwareproducenten op inspelen.

DALLENDE MARGES

De ontwikkelingen in de markt hebben er voor gezorgd dat de marges dramatisch afgenomen zijn, wat ook de komende tijd zal aanhouden. Allereerst zijn de marges op de 'open systems' veel lager dan die op de 'proprietary systems'. Voor eerstgenoemde systemen zijn die zo'n 30%, tegen 80% voor laatstgenoemde. Voor de fabricage en verkoop van mainframes, minicomputers en personal computers, zijn de verschillen net zo groot. Bij personal computers ligt het verschil tussen de kostprijs en de verkoopprijs op 30%,

terwijl die bij mainframes en mini's zo'n 70% bedraagt. Ook werkstations dalen sterk in prijs. Sun 'Microsystems' heeft enkele maanden geleden een werkstation op de markt gebracht dat alléén al wat prijs betreft een belangrijke concurrent kan zijn van de personal computers.

Er kan alleen nog maar met prijs worden geconcurréerd aangezien er steeds meer open systemen komen en de technologie van de meeste apparatuur vrijwel identiek is. Computers worden in plaats van 'customer-orientéed'-produkten, 'commodity'-produkten die in wezen alleen nog maar in prijs van elkaar verschillen. Daardoor is dit deel van de markt het meest dynamische. Dit heeft tot gevolg dat ook de marketing- en verkoopactiviteiten anders georganiséerd moeten worden. Nieuwe en minder dure manieren moeten aangeboord worden om systemen te verkopen. De distributie verandert eveneens naarmate de personal computer een massaproduct wordt. Er zullen minder computers direct verkocht worden. Nu wordt nog een op de vier computers direct aan de klant geleverd, maar de verwachtingen zijn dat dat in de toekomst een op de zes zal worden.

VERANDERENDE HOUDING

De gebruiker is sterk aan het veranderen. Hij biedt meer tegenspel, is deskundiger en mondiger, en heeft daardoor ook meer initiatieven. De klant, in plaats van de leverancier, is de markt gaan domineren. Vooral de sterke groei in technologische vernieuwingen en de hevige concurrentie biedt de afnemer meer speelruimte dan vroeger. De computermarkt is een kopersmarkt geworden.

De pc kan zware concurrentie verwachten

Daarbij komt de belangrijke ontwikkeling dat automatisering steeds meer gezien wordt als een belangrijk onderdeel van de totale strategie van een bedrijf en steeds minder als 'slechts' een hulpmiddel bij de administratie.

De gebruiker kiest daarom steeds meer voor totaaloplossingen en 'open systems', waarbij de flexibiliteit gewaarborgd is. Bedrijven zullen daarvoor steeds meer de kant opgaan van de 'systems integrator' waarbij een onafhankelijke partij een samenwerkingsverband tot stand brengt tussen een aantal onafhankelijke leveranciers van hardware en software.

PHILIPS EN DE COMPUTERMARKT

Philips heeft door de jaren heen een interessante ontwikkeling doorgemaakt. In vergelijking met de 25 grootste automatiseringsbedrijven boekte Philips tussen 1983 en 1989 gemiddeld een omzetgroei van 18% per jaar. Het gemiddelde voor de top-25 lag toen op 15%. De laatste twee jaren van die periode droegen echter niet bij aan dit voor Philips goede resultaat. Integendeel, in 1987-1988 was de groei bij Philips met 10% veel lager dan de 19% van de top-25. En in 1988-1989 was de groei nog maar 5% ten opzichte van een top-25-gemiddelde van 21%.

Philips heeft zich in het verleden vooral gericht op de productie en de verkoop van minicomputers. Daarvoor

uitdrukkelijk bezig gaan houden met 'open systems' en wereldwijde industrie-standaarden zoals 'Risc-processoren', het 'Unix-systeem' van AT&T en pc-netwerken.

Daarnaast ziet Philips een rol voor zich weggelegd als 'systems integrator' in de professionele markt, waarbij ontbrekende apparatuur en software bij een ander wordt ingekocht, zoals dat reeds gebeurt bij de divisie Consumenten-Elektronica.

TOEKOMST

Nieuwe ontwikkelingen staan reeds voor de deur. Men verwacht dat de zogenaamde 'Laptop computers' en 'Notebook of pocketbook-computers' een enorme vlucht zullen nemen naar-



Philips trekt zich terug uit productie minicomputers

was een omvangrijk verkoopapparaat nodig dat vooral de mini's bij klanten installeerde. Voor minicomputers is veel onderzoek en ontwikkeling nodig, hetgeen de nodige investeringen vereist. Philips is er echter nooit in geslaagd de verkopen, waarmee de investeringen konden worden terugverdiend, daadwerkelijk te realiseren. Philips' aandeel in de minicomputermarkt is ook nooit boven de 1% gekomen. Het mag dan ook niet verwonderlijk klinken, dat gelet op de marktontwikkelingen, Philips zich geheel terugtrekt uit de productie van minicomputers.

Hoewel het aandeel in de markt van personal computers nooit meer dan 2% is geweest, heeft Philips besloten om zich te concentreren op de ontwikkeling en verkoop van pc's. Men zal zich

mate de prijzen zakken en zodoende een geduchte concurrent worden van de personal computer.

Wat misschien nog meer dramatische gevolgen kan hebben is de totstandkoming van een computer die de voordelen van twee verschillende computertechnologieën combineert. Toshiba, bijvoorbeeld, heeft in Japan een computer op de markt gebracht die de processingcapaciteit heeft van een werkstation maar de afmetingen van een draagbare laptop computer. ■

De auteur is vierdejaars economiestudent

Jaaroverzicht 1990

ROSTRA ECONOMICA

A			
Acquisities (congres)	172	Mengelberg, Drs. O.W.A.H.M. (interview)	169
A huis Ouverts	170, 171, 172	Milieu en economie	166
AMRO	166	Milieumanagement (keuzevak)	171
<i>Amsterdam Special</i>	172	Moolenburgh, Drs. C.J. (interview)	171
Inleiding		N	
'Amsterdam, city of diamonds'		Neudecker, Prof.dr. H. (interview)	169
Amsterdam Financieel Centrum		Nog even dit	164 t/m 169
Concertgebouw		O	
Haven van Amsterdam		Onderwijsevaluatie	166
Randverschijnselen		<i>Oost-Europa Special</i>	167
Stadsontwikkeling aan het IJ		Inleiding	
Arbeidsmarkt voor economen	166, 168	Hongarije	
Arbeidsmarkt (vrouwen op -)	166	Oost-Duitsland	
B		Polen	
Beleggen in de VS	165	Sovjet Unie	
Beursspel	165	Tsjecho-Slowakije	
Boot, Dr. P. (interview)	167	Steunoperatie Oost-Europa	
Breukhoven, H (interview)	168	P	
C		Perestrojka	164
Commissie Externe Betrekkingen	171	Postdoctoraal voor economen	171
Costa Rica (stage in-)	166	Postdoctoraal bij Unilever	171
Crisis Bedrijfseconomie (chronologie)	165, 172	Q	
Crisis Bedrijfseconomie (interview's)	165, 171	Quanti est Sapere! (column)	166 t/m 172
Crisis Bedrijfseconomie (verdeelmodel)	166	R	
Cuba	162	Rentestructuur (de omgekeerde -)	168
D		Rikkers, Drs. A.H (interview)	166
Damen	171	S	
Diensteneconomie (keuzevak)	172	Schuldencrisis	164
Doctoraal (vrij -) voorlichtingsmiddag	164	SEO	164
Dollar	164	Strategierapport F.E.E.	164, 166, 169
E		<i>Strategische Planning Special</i>	164
<i>Economische groei Special</i>	169	Inleiding	
Inleiding		ABN (interview)	
Economische Zaken		AMRO (interview)	
Fundamentele gebreken kapitalisme		DSM (interview)	
Hueting, Dr. H. (interview)		HCG (interview)	
Technologie en economische groei		Philips (interview)	
Wavin		Studenten Trainingscentrum	164
Emancipatiebeleid (leerstoel)	165	T	
Engeland	170	Telecommunicatie	171
Europese integratie	166, 167, 168	Tettero, Prof.dr. J.H.J.P.; Cohen, Drs. N. (interview)	164
F		V	
Faculteitsraad (verkiezingen)	167	<i>Vakgroepen-Special</i>	170
Fraude en belastingcontrole	165	Accountancy	
Free Record Shop	168	Actuariaat en Econometrie	
G		Agrarische en Ontwikkelingseconomie	
Geelen, P. (interview)	16	Bestuurlijke Informatiekunde	
H		Economie van de Regio's en van de Sectoren	
Hyperinflatie en stabilisatie	164	Financieel en Strategisch Management en Markttheorie	
I		Kwantitatieve Methoden	
Indonesië (lezing)	172	Macro-Economie	
Introductieweek (verslag van de -)	171	Micro-Economie	
J		Recht	
Jaarverslaggeving (harmonisatie van -)	165	VCW (onderzoekscommissie)	165
Japan	164, 167	Vrouw en Carrière (forum)	171
M		Y	
Macro-Economische Verkenningen (forum)	171	Y=C+I (wie weet waarom -)	165, 166
Markt, democratie en vrijheid (proefschrift)	165	Z	
Marktgericht ondernemen (congres)	167	Zweden	167

Internationalisering van faculteit

PETRA VAN HETEREN

In de wandelgangen van ons gebouw is altijd veel gepraat over de internationalisering van onze faculteit, maar er is tot nu toe niets structureels aan gedaan. De Commissie Externe Betrekkingen (CEB) heeft gemeend deze situatie te moeten veranderen.

Het CEB heeft zich ten doel gesteld "de uitwisseling met studenten van andere universiteiten te bevorderen." Daarvoor heeft het CEB vanaf één augustus 1990 een student-assistent aangesteld; Petra van Heteren. Mijn taak is om de internationalisering meer gestalte te gaan geven.

ERASMUS EN TEMPUS

Vanuit de E.E.G. worden verschillende subsidiemogelijkheden geboden om de internationalisering van hoger onderwijs te bevorderen. Hieronder vallen onder andere het Erasmusprogramma en het Tempusprogramma. Het Erasmusprogramma is voor de uitwisseling van docenten en studenten tussen de universiteiten binnen de E.E.G.-landen, waarbij tenminste drie universiteiten betrokken moeten zijn. Het Tempusprogramma is bedoeld voor de samenwerking tussen universiteiten uit Hongarije, Polen of Tsjechoslowakije en universiteiten van landen uit de E.E.G.. Daarbij moeten tenminste twee E.E.G. universiteiten en één Oost-Europese universiteit samenwerken.

In het kader van het Erasmusprogramma zijn er twee aanvragen ingediend waarbij onze faculteit de coördinator zal zijn. En er zijn zes intentieverklaringen ondertekend. Dit betekent dat onze faculteit zelf niet als coördinerende instelling optreedt, maar wel het programma mee helpt op te zetten en ook studenten en docenten kan gaan uitwisselen.

Voor het Tempusprogramma zijn twee aanvragen ingediend en is er één intentieverklaring getekend. De uitkomsten van deze aanvragen zullen respectievelijk in april en februari bekend worden gemaakt. Ze zien er voor onze faculteit om verschillende redenen niet zo goed uit. Het Erasmusprogramma loopt sinds het studiejaar 1987-1988. Het aantal economiefaculteiten welke aan het studieprogramma meedoen is erg groot. Het beleid van Brussel is om de fondsen te verdelen over zoveel mogelijk studierichtingen. Daardoor is onze faculteit, met de aanvragen die nu zijn gedaan in het nadeel, aangezien er al vele uitwissel-

lingen plaatsvinden.

Het Tempusprogramma is pas dit jaar van start gegaan. Door er zo vroeg mogelijk bij te zijn dachten we de achterstand die op onze faculteit is ontstaan bij het Erasmusprogramma te vermijden. Maar er is grote belangstelling voor het Tempusprogramma. Er zijn 1400 aanvragen ingediend. Er is nu in Brussel besloten dat slechts 150 aanvragen zullen worden goedgekeurd, die volledig zullen worden gesubsidieerd. Ook hier zijn de kansen dus vrij klein geworden.

Verder wordt er naar mogelijkheden gezocht om met buitenlandse faculteiten bilaterale overeenkomsten aan te gaan.

Tenslotte wordt de internationalisering gestalte gegeven door een summercourse te organiseren voor voornamelijk Amerikaanse studenten in samenwerking met 'the Amsterdam Summer University'. Dit initiatief is genomen door de leerstoel luchtvaart-economie.

SPREEKuur

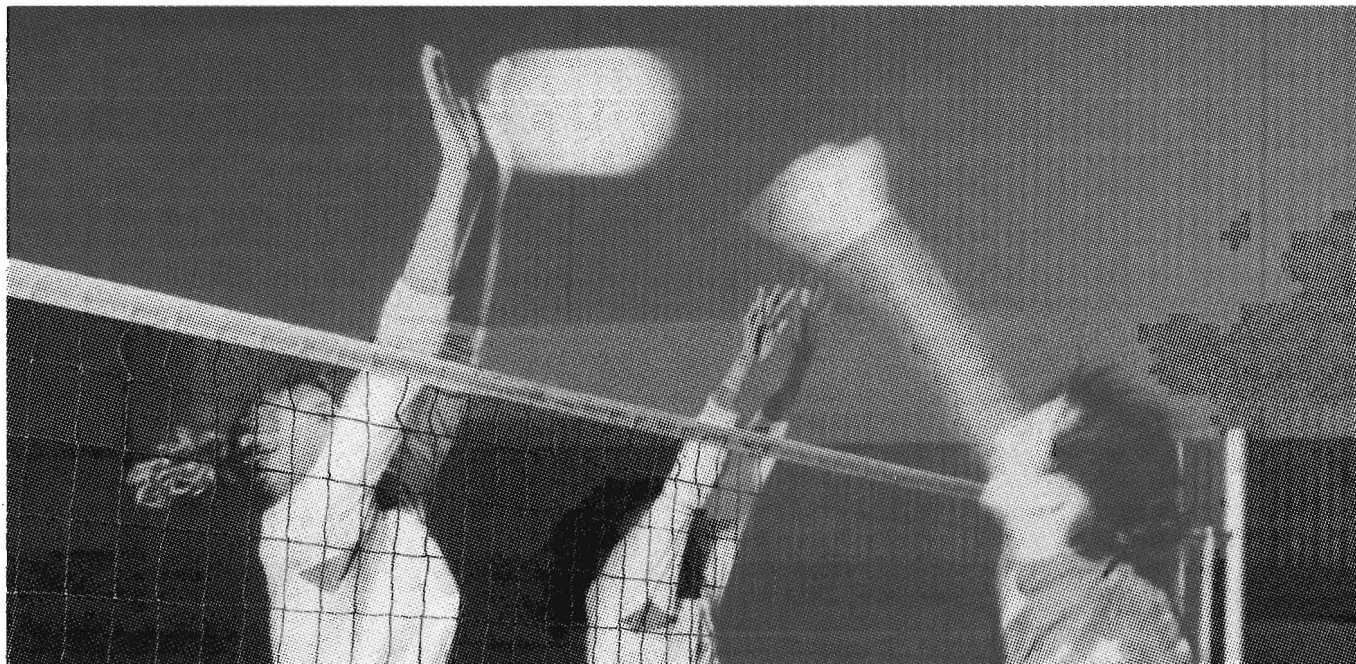
Op donderdag van 11.00 tot 13.00

uur is er een spreekuur in kamer 2145 in de faculteit. Er kan informatie worden ingewonnen over de eerste stappen die je moet nemen voor een studie in het buitenland. Voor uitgebreidere informatie zal je doorverwezen worden naar ander instanties die gespecialiseerd zijn in de studiemogelijkheden van de verschillende landen. Als je een groepsreis wil organiseren naar het buitenland, kan je voor de voorwaarden die daar aangesteld worden langskomen. Daarnaast is er informatie beschikbaar over de subsidiemogelijkheden bij een individuele studiereis. Tevens zijn er voorlichtingsbrochures verkrijgbaar voor buitenlanders die het voornemen hebben om aan onze faculteit te gaan studeren. Deze hebben vooral betrekking op het systeem van Hoger Onderwijs in Nederland en de mogelijkheden voor studie aan de Universiteit in Amsterdam. Docenten die op zoek zijn naar woonruimte of verblijfruimte voor gastdocenten kunnen ook op het spreekuur langskomen. ■

(1) activiteitenplan 1990



Petra van Heteren

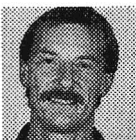


Economen en econometristen krijgen de juiste set up bij PTT

Zelfs de allerbeste volleyballers hebben een goede set up en dus goede teamgenoten nodig om te kunnen scoren. Maar de sterkte van het team is meer dan een optelsom van de kwaliteiten van de teamleden. Samenspel bepaalt of zij de volleybal-top bereiken. Zo vergaat het ook de jonge economen en econometristen, die bij PTT werken aan hun carrière.

PTT zoekt jonge academici van niveau

U bent (bijna) afgestudeerd. De cijfers op uw eindlijst zijn bovengemiddeld. Naast uw studie heeft u diverse activiteiten ontplooid en daarin blijkt gegeven van ambitie,



organisatietalent, creativiteit en initiatief.

U wilt gaan werken bij een groot bedrijf, waar u de gelegenheid krijgt uw talenten verder



te benutten en te ontplooiën en waar u uw kennis en ervaring kunt uitbreiden.

PTT biedt u de kans te scoren

Als Nederlands grootste transporteur van informatie en grootste particuliere werkgever biedt Koninklijke PTT Nederland NV een keur van functies en carrièremogelijkheden aan jonge academici zoals u. Startend in een functie die aansluit bij uw afstudeerrichting, bepaalt u in overleg met Management Development zelf iedere volgende stap.

Soms zal PTT daarvoor de set up geven, een andere keer zult u dat zelf doen. Het gaat er steeds om dat u kansen creëert en mogelijkheden benut.

De eerste set up is gegeven

Het is nu aan u ons in een bondige sollicitatiebrief ervan te overtuigen, dat u deze kans kunt benutten. Uw brief kan de start zijn van een korte, maar krachtige selectieprocedure, die uiteindelijk de beste kandidaten voor ons toekomstig management moet opleveren.

U kunt uw brief sturen aan Koninklijke PTT Nederland NV, concernstaf Management Development, Postbus 15000, 9700 CD Groningen.

Voor meer informatie: 06-0142.

PTT. Waar mensen 't maken.



Feestelijke uitreiking

JACCO KNOTNERUS, BAS VERHEIJEN

Feestelijkheden zijn een zeldzaam verschijnsel binnen onze faculteit. Er zijn uitzonderingen. Vier december jongstleden overhandigden Prof.Dr. H. Jager en Dr. E. de Jong hun nieuwe boek aan Dr. W.F. Duisenberg.

Dinsdag vier december, tegen drieën 's middags. De directievergaderzaal van De Nederlandse Bank loopt vol. Op de kapstok vinden we een Rostra. Zo zie je maar weer. Duisenberg is nog niet aanwezig, het pre-team van de uitgever wel. De Volkskrant, NRC en Het Financieel Dagblad komen ook. Een fotograaf maakt vast wat kiekjes van de twee schrijvers. Het mooie blonde meisje van de uitgeverij voert het woord. "Een uniek project", mijmert ze tegen de pers. "Teamwork vanaf het eerste uur". Klokslag drie uur

in het Nederlandse bedrijfsleven werkzaam zijnde, financieel-economen. De bewerkte tekst van deze colleges is in het nieuwe boek opgenomen. Beide redacteurs, De Jong en Jager, hebben hieraan voorafgaand een aantal inleidende theoretische hoofdstukken geschreven. Het unieke aan het boek is dat het inzicht geeft in de internationale financieringsproblematiek van het Nederlandse bedrijfsleven terwijl in de meeste relevante literatuur de Nederlandse praktijk buiten beschouwing blijft. Ook zijn in het boek voor het



v.l.n.r. De Jong, Duisenberg en Jager.

verschijnt Duisenberg. Een imponerende gestalte. Het wordt stil. "Het maken van een boek brengt verschillende risico's met zich mee, internationale financiering ook!" hakkelt de blondine. Duisenberg glimlacht, de andere aanwezigen houden zich rustig. Vervolgens krijgen De Jong en Jager het woord. Terwijl Duisenberg schijnbaar wegdommelt vertellen beide wetenschappers over het ontstaan en de inhoud van hun nieuwe boek 'Internationale Financiering - De theorie en de Nederlandse praktijk'.

Reeds een aantal jaren wordt aan de UvA door de leerstoelen Internationale Economische Betrekkingen en Financiering het combinatievak Internationale Financiering verzorgd. Doel van dit vak is het tot stand brengen van een intergratie van financierings- en investeringsbeslissingen van het bedrijfsleven en de internationale omgeving. Tot de collegecyclus van het vak behoort een aantal gastcolleges van,

eerst alle relevante onderdelen van de Nederlandse wet- en regelgeving bijeengebracht. Tevens is het boek breed van opzet. Zowel de praktijk binnen grote industriële ondernemingen als binnen financiële instellingen en projecten (aannemingswerken) wordt behandeld.

Als Duisenberg het woord neemt blijkt dat hij wel degelijk het hele verhaal heeft gehoord. Met het gemak van een ervaren spreker weet hij in een vijf minuten durend praatje het publiek voor zich te winnen. Het redacteursduo wordt gefeliciteerd met haar uitstekende werk. Voorzover Duisenberg in het afgelopen kwartier heeft kunnen nagaan, zijn de redacteurs er "... op voortreffelijke wijze in geslaagd de gastcolleges tot een samenhangend geheel te maken". Met een hapje en een borrel wordt een leuke doch inhoudsloze middag afgesloten. Een goed initiatief als het onderhavige had een betere presentatie verdiend. ■

EVOLUTIETHEORIE

Vervolg van pagina 9

motor van het dynamisch proces.

Nelson en Winter hebben, om hun evolutionaire theorie te toetsen, gebruik gemaakt van computersimulaties. Er is sprake van verschillende modellen waarvan de specifieke veronderstellingen telkens variëren. Alle modellen tezamen zien Nelson en Winter als de illustratie van hun theorie.

Gesteld kan worden dat de evolutionaire theorie poogt een meer realistische kijk op de economie te werpen, door van een grotere complexiteit uit te gaan. Nelson en Winter hebben geprobeerd deze complexiteit ook in hun modellen te vatten. Een bezwaar van hun toetsingsmethode is dat zij toch zijn blijven steken in de marges van de economische modellenbouw, die drastische beperkingen oplegt omdat er van relatief simpele veronderstellingen uitgegaan moet worden (iets waar Nelson en Winter zich juist tegen wilden afzetten). Het is daarom ook niet verwonderlijk dat Nelson en Winter in hun toetsing veel consistentie met de neo-klassieke theorie gevonden hebben. ■

Literatuur:

- Roobeek A.J.M., DE ROL VAN DE TECHNOLOGIE IN DE EKONOMISCHE THEORIEVORMING, Scheltema Holkema Vermeulen, Amsterdam, 1987.

- Nelson R., Winter S., AN EVOLUTIONARY THEORY OF ECONOMIC CHANGE, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, 1982.

Noten:

- (1) Nelson R., Winter S., p. 88.
- (2) Nelson R., Winter S., p. 20.
- (3) Nelson R., Winter S., p. 4.
- (4) Nelson R., Winter S., p. 15.
- (5) Nelson R., Winter S., p. 400.
- (6) Nelson R., Winter S., p. 400.
- (7) Nelson R., Winter S., p. 410.
- (8) Nelson R., Winter S., p. 410.

Staatsleningen en Looptijdverlenging

HUGO STRIKKER

In de eerste helft van de jaren tachtig heeft de Nederlandse Staat voornamelijk kortlopend geleend om in haar financieringsbehoefte te voorzien. Van dat beleid krijgt zij nu de rekening gepresenteerd: de jaarlijkse aflossingen van de staatsschuld zijn enorm gestegen. De hoge herfinancieringslast die hieruit voortvloeit maakt de Staat kwetsbaar op de kapitaalmarkt. Om dit in de toekomst te vermijden is looptijdverlenging nu het credo. Maar in hoeverre is dit mogelijk?

De staatsschuld is in de jaren tachtig bijna verdrievoudigd. Zij liep op van 100 miljard in 1980 tot 294 miljard in 1989. Deze sterke toename vestigde niet alleen de aandacht op de omvang van de staatsschuld, maar ook op de samenstelling en de financieringswijze van de staatsschuld. Dit laatste is het terrein van het 'debt management', ofwel de schuldpolitiek. In de literatuur komt een aantal doelstellingen van schuldpolitiek naar voren, onder te verdelen in twee soorten. Enerzijds bouwen de doelstellingen voort op de veronderstelling dat de overheid met schuldpolitiek de economie op macro-niveau kan beïnvloeden. Anderzijds staat de optimale financiering van de staatsschuld centraal. Hoe voorziet de overheid als grootste vrager op de financiële markten zo efficiënt mogelijk in haar financieringsbehoefte op korte en lange termijn? Met welke factoren moet zij daarbij rekening houden?

SCHULDPOSITIEK IN NEDERLAND

In Nederland ligt het accent in de schuldpolitiek op de optimale financiering van de staatsschuld. Om de economie te beïnvloeden voert de overheid begrotingsbeleid en monetair beleid. Deze beleidsterreinen hebben prioriteit boven schuldpolitiek en leggen er beperkingen aan op. Binnen de schuldpolitiek wordt de uitkomst van het begrotingsbeleid zonder meer aanvaard, wat doorgaans neerkomt op een jaarlijks hoger financieringstekort en dus een sneller groeiende staatsschuld. Schuldpolitiek kan daar geen invloed op uitoefenen. Daarnaast mag de schuldpolitiek het monetair beleid niet doorkruisen.

De verhoudingen binnen de drie beleidsterreinen zijn in Nederland institutioneel omgeven. De politieke verantwoordelijkheid voor het begrotingsbeleid, het monetair beleid en de schuldpolitiek ligt bij het Ministerie van Financiën in Den

Haag. Maar in de praktijk voeren de autoriteiten in 'Den Haag' alleen het begrotingsbeleid. Het monetair beleid en de schuldpolitiek hebben zij overgelaten aan twee instanties in Amsterdam, respectievelijk De Nederlandsche Bank en het Agentschap van Financiën. Uit een vragengesprek met Chef Kapitaalmarktverkeer drs. G. ten Have van het Agentschap blijkt de schuldpolitiek in Nederland kort en bondig te kunnen worden weergegeven. De Agent van Financiën heeft primair de taak de financieringsbehoefte van de Staat te dekken en hanteert hierbij de richtlijn dat zo goedkoop mogelijk te doen, onder voorwaarde dat dit monetair neutraal plaatsvindt. In hoeverre de Agent hierin slaagt, blijkt aan de hand van verreweg het belangrijkste instrument dat hem binnen de schuldpolitiek ter beschikking staat: de looptijd van staatsleningen manipuleren.

MONETAIR NEUTRAAL

De eerste grote beperking in de keuze van de looptijd van staatsleningen is de voorwaarde dat de finan-

ciëringbehoefte monetair neutraal gedekt wordt, voortvloeiend uit een afspraak tussen het Ministerie van Financiën en De Nederlandsche Bank uit 1982. De achtergrond van deze afspraak is het liquiditeitskarakter van kortlopende leningen. De monetaire autoriteiten verliezen hun greep op de binnenlandse liquiditeitscreatie, als de Staat op grote schaal kortlopende leningen aangaat, ofwel haar schuld monetair financiert.

Om dat te voorkomen mag de Agent geen schuld papier met een looptijd korter dan 2 jaar (vlottende schuld of schatkistpapier) uitgeven. Herplaatsing van vervallen schatkistpapier is wel toegestaan, maar heeft de laatste jaren slechts ten dele plaatsgevonden. Als gevolg van één en ander is het aandeel van de vlottende schuld op het totaal afgenomen van 22% in 1980 tot 2% in 1989; dit ten gunste van de schuld met looptijden van 2 jaar en langer, de gevestigde schuld.

Overtgens is een belangrijke kanttekening bij de zogenoemde monetaire neutraliteit op zijn plaats. Voor zover de Agent langlopend schuld papier



plaatst bij geldscheppende banken, worden er netto wel degelijk liquiditeiten gecreëerd, als de banken nalaten additionele lange middelen aan te trekken. Deze zogenaamde indirecte monetaire financiering is nauwelijks te beïnvloeden, maar blijkt vanaf 1982 omvangrijk geweest.

RENTEMINIMALISATIE

De afspraak om de staatsschuld uitsluitend (direct) monetair neutraal te financieren heeft een prijs. Er zou voor de Agent een goede reden zijn de financieringsbehoefte van de Staat met kortlopend schatkistpapier te dekken. De 12-maands geldmarktrente lag in de jaren tachtig gemiddeld een vol procentpunt onder de 5-jaars kapitaalmarktrente. Door schatkistpapier in plaats van obligaties uit te geven, was de Staat aanzienlijk goedkoper uit geweest.

Binnen het kapitaalmarktsegment was de 5-jaars rente gemiddeld 0,15 procentpunt lager dan de 8-jaars rente. Hoewel minder in het oog springend, lijkt het renteverskil toch reden om de looptijd van staatsleningen systematisch te verkorten.

Een andere manier om de rentekosten te minimaliseren is de renteverwachting in het looptijdenbeleid te betrekken. Dat betekent kort lenen als de gemiddelde kapitaalmarktrente hoog is en verwacht wordt te dalen, en lang lenen als die rente laag is en verwacht wordt te stijgen. Bij een dergelijk beleid geeft het looptijdenpatroon vermoedelijk een grillig beeld te zien.

EMISSIEDWANG

Een looptijdenbeleid dat consequent de rentestructuur volgt, kent een aantal grote bezwaren. Allereerst moeten de leningen die zojuist zijn aangegaan ook eens weer afgelost worden. Door een grillig looptijdenbeleid kunnen de vervaldata van grote hoeveelheden schuld zich in een bepaalde periode concentreren. De staatsschuld bevindt zich nu en eerstkomende jaren in een dergelijke 'aflossingscrisis'. De Agent moet momenteel niet alleen een hoog financieringsstekort dekken, maar bovendien grote hoeveelheden oude schuld herplaatsen. Het gevolg is een extra hoge financieringsbehoefte en een zekere 'emissiedwang'. De markt beseft dat de Staat niet kan wachten op een gunstige situatie en hoe dan ook veelvuldig de kapitaalmarkt op moet. De Staat loopt dus risico, en de markt presenteert daarvoor de rekening met een hogere rente. Een looptijdenbeleid dat



erop gericht is de rentekosten op korte termijn te minimaliseren kan juist duurder blijken op middellange termijn.

Het Nederlandse looptijdenbeleid is erop gericht soortgelijke aflossingspijken in de toekomst te voorkomen en 'echelonering' van de staatsschuld toe te passen. De looptijden van nieuwe staatsleningen worden door de jaren heen zo gekozen, dat de vervaldata regelmatig over de tijd verspreid worden. Daarbij plaatst de Agent de aflossingen zoveel mogelijk naar de lange termijn om de vervalkalender beter te kunnen beheersen.

Het Agentschap geeft toe dat de systematische looptijdverlenging er in feite op neerkomt de financieringsproblemen zover mogelijk naar de toekomst te verschuiven.

BELEGGERSVOORKEUREN

Er is nog een groot bezwaar. Een looptijdenbeleid gericht op renteminimalisatie suggereert een steriele verhouding tussen Staat en potentiële kapitaalverschaffers: op basis van de huidige rentestand wordt de gunstigste looptijd bepaald en de nieuwe lening uitgeschreven. Maar de Agent denkt juist goedkoper te kunnen lenen door het beleid meer af te stemmen op de voorkeuren van potentiële kapitaalverschaffers en onderhoudt daarom een zeer intensief contact met -ook buitenlandse- banken en institutionele beleggers. De vestiging van het Agentschap van Financiën in Amsterdam, het financiële hart van Nederland, draagt hieraan bij.

De diverse beleggerscategorieën verschillen in hun voorkeur ten aanzien van de looptijd van schuldtitels. Institutionele beleggers komen wegens hun lange-termijn-verplichtingen het

meest in aanmerking voor lange uitzettingen.

Buitenlandse beleggers en banken willen daarentegen juist snel, en zonder veel koersverlies, wijzigingen in hun portefeuille kunnen aanbrengen en beleggen bij voorkeur in schuldtitels met weinig koersschommelingen. De koers van kortlopend schuldpapier is minder rentegevoelig en daarom stabiel. Voor banken en buitenlandse beleggers is kortlopend schuldpapier dus aantrekkelijker.

Uit bovenstaande volgt dat de mogelijkheid om langer te lenen met name ligt bij de categorie binnenlandse institutionele beleggers.

Eén voorkeur delen overigens alle categorieën: de Staat moet ervoor zorgen dat haar schuldtitels goed verhandelbaar zijn. De Agent komt daaraan tegemoet door een steeds groter deel van de financieringsbehoefte te dekken op de openbare, in plaats van de onderhandse markt. Openbare leningen zijn goed verhandelbaar en bieden weer meer ruimte voor het vaststellen van de looptijd.

Samengevat kan gesteld worden dat in de eerstkomende jaren de schuldpolitiek het meest gediend is met looptijdverlenging. Een looptijdenbeleid dat de rentestructuur volgt garandeert geen rentekostenminimalisatie, als geen rekening wordt gehouden met aflossingen en beleggersvoorkeuren. Voor de Staat der Nederlanden als eersteklas debiteur lijkt vooruitschuiven en 'echelonering' van haar schuld gepast beleid. ■

De politiek rond de regelgeving voor de jaarverslaggeving

DANNY DE LANGE

Op 26 oktober jongstleden hield Prof.S.A. Zeff een gastlezing in het kader van het specialisatievak Externe Verslaggeving. Onderwerp was het politieke proces dat zich afspeelt bij het tot stand komen van de regelgeving voor de externe (financiële) jaarverslaggeving. Over dit onderwerp wordt weinig gepubliceerd en er wordt bovendien weinig aandacht aan geschonken in de handboeken. Zeff beschouwde zijn lezing dan ook als een zinvolle aanvulling op de collegestof.

Zeff is 'Professor of Accounting', aan de Rice University, Houston, Texas. Zeff doet, op uitnodiging van de Raad voor de Jaarverslaggeving en het Limperg Instituut, een onderzoek naar het ontstaan van en de bronnen van de verslaggeving in Nederland. Hij is adviseur van de 'Accounting Standards Board' van het Amerikaanse accountantsinstituut (AICPA). Tevens is hij lid van het advieslichaam voor de 'Financial Accounting Standards Board' (FASB). De FASB is in de Verenigde Staten voor beursgenoteerde ondernemingen het regelgevende orgaan voor de externe (financiële) verslaggeving. Zeffs kennis van de manier waarop de regelgeving voor jaarrekeningen tot stand komt beperkt zich niet tot de Verenigde Staten, getuige het vele internationale onderzoek dat hij heeft verricht.

In het algemeen kan men stellen dat het proces van regelgeving voor externe financiële verslaggeving wordt beïnvloed door drie factoren: de verslaggevings-theorie, economische omstandigheden en politieke factoren. Zoals reeds vermeld sprak Zeff in zijn lezing vooral over dit laatste punt, dat wil zeggen over de invloed van diegenen die aan de regels onderworpen zijn, op de totstandkoming van die regelgeving. Dit kunnen zijn: opstellers (ondernemingen), controleurs (accountants) en gebruikers (bv. beleggers) van jaarrekeningen.

Uitgevaardigde regels hebben namelijk (economische) consequenties voor de drie genoemde groepen. Alle betrokken partijen worden in staat gesteld invloed uit te oefenen op de regelgeving, een zogenaamd 'due process'. Dit om de legitimiteit van de regelgeving te waarborgen.

Zeff benadrukte meerdere malen dat eigenbelang de motivatie is voor het beïnvloeden van de regelgeving. Alle betrokken individuen of groepen individuen lobbyen voor hun eigen belangen en vormen coalities met anderen om zo

hun invloed op het politieke proces te vergroten. Dit is vooral het geval in de VS. Voor beursgenoteerde ondernemingen geldt daar dat hun financiële verslaggeving moet voldoen aan de regels (standards) van de FASB, om aan de beurs genoteerd te mogen blijven of om ooit nog opnieuw aandelen te mogen emitteren. Van deze regels kan absoluut niet afgeweken worden, zodat de belanghebbenden alles in het werk stellen om de regelgeving in hun voordeel om te buigen.

In Nederland is dit politieke element minder aanwezig. Hier bestaan naast een wettelijke regeling (Titel 9, BW2) de Richtlijnen van de Raad voor de Jaarverslaggeving (RJ). Deze Richtlijnen hebben geen verplichtend karakter. Ze zijn slechts richtinggevend en lobbying om deze Richtlijnen te veranderen is dan ook veelal niet echt noodzakelijk. Dit mede gezien het feit dat alle belanghebbenden vertegenwoordigd zijn in de RJ.

Na deze inleidende woorden behandelde Zeff een groot aantal praktijkvoorbeelden uit de VS, maar ook uit het Verenigd Koninkrijk, Zweden en Mexico. Dit waren alle cases waarin politiek, of eigenbelang, de totstandkoming van verslaggevingsstandards of de keuzes van ondernemingen met betrekking tot verslaggevingsprincipes hebben beïnvloed. Hier zullen twee van deze cases, die beide in de VS spelen, kort worden behandeld.

CASE 1: OIL/GAS ACCOUNTING

Deze case dateert uit de tweede helft van de jaren zeventig. De FASB wilde het gebruik van de 'successful-efforts'-methode voorschrijven, ten faveure van de 'full-cost'-methode. De twee verslaggevingsmethoden worden toegepast door (kleine) olieboormaatschappijen en (grote) petroleummaatschappijen. Deze me-

thoden verschillen in de behandeling van de kosten van olieboringen naar bronnen die geen commercieel exploiteerbaar resultaat opleveren (droge bronnen).

Bij de 'full-cost'-methode worden alle kosten (voor succesvolle en niet-succesvolle boringen) geactiveerd en afgeschreven in de tijd, waardoor ook de kosten over de toekomstige jaren worden verdeeld. De 'successful-efforts'-methode schrijft voor dat de uitgaven voor niet succesvolle boringen direct via de resultatenrekening als kosten moeten worden beschouwd. Slechts uitgaven voor succesvolle boringen mogen worden geactiveerd. Het gevolg van deze laatste methode is dat de resultaten lager zijn en in de tijd meer fluctueren, iets dat door buitenstaanders (zoals beleggers en banken) negatief wordt beoordeeld. De onderneming lijkt dan namelijk meer risicovol te zijn.

Dit zou met name voor de kleine olieboormaatschappijen, die slechts naar olie boren, een nadeel zijn en zij waren dan ook fel tegen de 'successful-efforts'-methode. Ook de Federal Trade Commission en the Department of Justice waren tegen het voorstel van de FASB, omdat gevreesd werd dat de toegang tot de kapitaalmarkt voor de kleine ondernemingen hierdoor bemoeilijkt zou worden. Dit zou kunnen leiden tot faillissementen en daarmee tot overnames door de grote ondernemingen. De concentratie in deze industrie zou dan nog hoger worden. The Department of Energy vreesde verder nog dat, door de voorgestelde verslaggevingsmethode, de kleine ondernemingen er van weerhouden zouden worden om risicovolle boringen te verrichten.

De grote petroleummaatschappijen hadden echter voorkeur voor de 'successful-efforts' methode, omdat deze op korte termijn de gerapporteerde

winst drukt en daarmee de politieke kosten verlaagt. Alle uitgaven voor niet-succesvolle boringen worden namelijk direkt genomen. Politieke kosten kunnen in dit geval bestaan uit toekomstige regelgeving van de overheid (in verband met bijvoorbeeld hoge winsten) en uit de sociale druk van de gemeenschap. Deze case speelde namelijk ten tijde van de oliecrisis, waardoor de benzine-prijs hoog was en de rijen voor de pompstations lang. Meer winsten zou de kritiek op de maatschappijen slechts verheven.

Het boren naar olie is echter slechts één onderdeel van alle activiteiten van deze petroleummaatschappijen. Het bezwaar dat de 'full-cost' methode (op korte termijn) een hogere winst oplevert is dan ook betrekkelijk, omdat het

beschreven, werd dit door de grote petroleummaatschappijen als een negatieve ontwikkeling beschouwd. De FASB zwakte dit in 1981 dan ook iets af, en kreeg daarbij de steun van de SEC. De mogelijkheid om te kiezen tussen de twee methoden voor verwerking van de booruitgaven, werd echter gehandhaafd. De pogingen van de belanghebbende partijen (de kleine olie-producenten en een aantal overheidsorganen), om het voorstel van de FASB ongedaan te krijgen, waren daarmee definitief geslaagd.

CASE 2: INVESTMENT TAX CREDIT.

Deze case ging over de invloed die de Amerikaanse regering in de jaren zestig uitoefende op een voorstel van de Accounting Principles Board (APB),

methode voor, omdat deze uit verslaggevingsoogpunt de beste was. In dat geval zou 'matching' van subsidieopbrengsten met de kosten van het investeringsproject het best gewaarborgd worden. Het door de overheid gewenste effect van de investeringssubsidie, zou dan echter minder zijn.

Tot drie maal toe stak de SEC een stokje voor het APB-voorstel, voordat men bij de APB door had dat de SEC hiertoe gedwongen werd door de regering. De SEC is namelijk financieel afhankelijk van de overheid. Zeff maakte hieruit op dat de regering veel waarde blijkt te hechten aan de invloed die zij kan uitoefenen op ondernemingen. Een van de manieren waarop zij dit doet is via de regelgeving voor jaarrekeningen. De in de jaarrekeningen getoonde cijfers hebben namelijk weer invloed op de beslissingen van de ondernemingen en derden (beleggers, investeerders etc.).

Uit beide besproken cases blijkt dat verschillende partijen de regelgeving, via een politiek proces, trachten te beïnvloeden. De argumenten die men hierbij aanvoert zijn alle van verslaggevingstechnische aard, maar het werkelijke motief is puur eigen belang. Een getrouwe weergave van de cijfers in de jaarrekening wordt niet nagestreefd. Integendeel, het politieke proces kan zelfs leiden tot een "unfair presentation", zo stelde Zeff.

Het vertrouwen in de externe financiële verslaggeving wordt hierdoor aangetast.

SLOT

De door Zeff behandelde cases waren alle zeer interessant en hebben de meeste toehoorders waarschijnlijk een geheel andere kijk gegeven op het proces van regelgeving voor de financiële verslaggeving. ■

De auteur is studentassistent bij Externe Verslaggeving



De gastlezing werd gehouden door Zeff

slechts een onderdeel is van de totale winst. De lobby van de grote oliemaatschappijen voor de 'successful-efforts'-methode was dan ook niet zo heftig als die van de kleine olie-maatschappijen voor de 'full-cost'-methode.

De Securities and Exchange Commission (SEC), het overheidsorgaan dat belast is met het toezicht op de financiële verslaggeving van beursgenoteerde ondernemingen en die zijn uitvoerende taken heeft gedelegeerd aan de FASB besloot (naar aanleiding van deze lobby) dat beide methoden tot nader order toegestaan zouden zijn.

In 1979, stelde de SEC dat de olie-reserves tegen actuele waarde zouden moeten worden gewaardeerd. Hierdoor werden bij elke prijsverhoging, verslaggevingstechnisch gezien, hogere winsten getoond. Zoals boven

de voorloper van de FASB. De overheid wilde de investeringen stimuleren, door een percentage van een investering als aftrekpost op de vennootschapsbelasting toe te staan. De vraag rees wanneer dit voordeel in de verslaggeving moest worden verwerkt: in één jaar ten gunste van het resultaat (en dus in dat jaar een hogere getoonde winst) of spreiden over de levensduur van het gekochte activum (en daarmee het voordeel spreiden over een aantal jaren). Een kwestie van 'timing' dus, zoals vaker in de financiële verslaggeving. Het door de overheid gewenste effect zou bij de eerste methode het grootst zijn, omdat de winsten dan op korte termijn hoger zijn, waardoor de ondernemingen geneigd zouden zijn om meer te investeren.

De APB stelde echter de tweede

SCHUMPETER

Vervolg van pagina 13

van de grote concerns. Op deze manier kan een continue stroom van innovaties gegenereerd worden, die de economie gestaag doen groeien. Schumpeter's beweringen over de innovatieve capaciteiten van trustkapitalistische en socialistische regimes worden in de loop van de tijd echter steeds donkerder gekleurd, waaraan de diepte van de depressie van de jaren dertig en de toen opgedane ervaringen in de socialistische landen debet zullen zijn geweest.

Wij kunnen ons daarom afvragen, of geïnstitutionaliseerde technologische vooruitgang inderdaad tot een versneling van het ontwikkelingstempo en een afvlakking van de conjunctuurgolven leidt? Dit zou alleen het geval zijn, als de R&D bestedingen zich onafhankelijk van de conjunctuur zouden bewegen, als deze uitgaven altijd even efficiënt worden aangewend, en als er geen variaties in de 'lead-time', die tussen het ontstaan van innovaties en hun adoptie verstrijkt, ontstaan. De post-Schumpeteriaanse literatuur heeft zich vooral met het beantwoorden van deze vragen bezig gehouden en is op bijna alle punten tot een negatieve conclusie gekomen. De R&D bestedingen ontwikkelen zich pro-cyclisch en hun abrupte daling in de jaren dertig van deze eeuw heeft tot de diepte van die depressie bijgedragen. Verder blijken grote ondernemingen veel meer R&D bestedingen nodig te hebben om een innovatie te genereren dan kleine ondernemingen en zijn grote ondernemingen vervolgens vaak laks in het adopteren van binnen of buiten hun ondernemingen ontstane innovaties.

KLEINE ONDERNEMINGEN

Deze negatieve conclusies van het post-schumpeteriaanse onderzoek roepen daarom twijfels op omtrent de vermeende voordelen van het trust- of monopoliekapitalisme. Naar mijn mening zou het economisch ontwikkelingsproces juist gelijkmatiger kunnen verlopen, als een economie gekenmerkt wordt door een continue toestroom van nieuwe en veelal kleine innovatieve ondernemingen ontstaat. Deze zijn eerder geneigd 'goedkope' en risicovolle innovaties te introduceren, waarvoor de grote ondernemingen terugschrikken. Als we rekening houden met de onzekerheid van de innovatieve opbrengsten komen de voordelen van een veelheid

aan initiatieven duidelijker aan het licht. Juist de verschillen in gepercipieerde opbrengsten kunnen voor sommigen een fortuin opleveren. Grootschalige en gecoördineerde R&D projecten lijden daarentegen aan het euvel, dat zij allen dezelfde innovatie najagen, waardoor er een scherpe concurrentiestrijd ontbrandt, waarin de marges worden verkleind en slechts zeer weinigen kunnen overleven. De moderne theorie van de technologische concurrentie zou dan ook dienen te worden aangevuld met Schumpeteriaanse elementen van ongelijkwaardigheid tussen concurrenten en de door Schumpeter verwaarloosde onzekerheid, waardoor zij aan relevantie zou winnen.

SPIN OFFS

Innovaties ontstaan echter niet uit het niets, maar vereisen toegang tot technologische kennis, die ofwel in ondernemingen ligt opgeslagen dan wel tot het 'publieke domein' van de wetenschappelijke kennis behoort. In het eerste geval ontstaan nieuwe ondernemingen als 'spin offs' van grote 'high tech' bedrijven en in het tweede geval zijn zij veelal aan universitaire researchcentra gerelateerd. Technologische 'doorbraken' vereisen het opgeven van bestaande technologische routines en het aanwennen van nieuwe; een vorm van 'creatieve destructie' van menselijk kapitaal, waarin oude ondernemingen veelal een achterstand hebben op nieuwe innovatieve bedrijven.

FLEXIBILITEIT

De kapitaalmarkt beslist echter uiteindelijk over het lot van oude, nieuwe, grote en kleine ondernemingen. Door middel van 'venture capital' kunnen kleine, nieuwe ondernemingen tot grote marktbeheersende concerns uitgroeien. Zij kunnen echter al eerder aan de vraatzucht van de grote ondernemingen ten prooi vallen en door middel van overnames worden ingelijfd. Ook is het mogelijk, dat innovaties al in het pre-commercialisatie stadium worden opgekocht en op grote schaal worden gecommercialiseerd. Dit leidt tot een groot-scheeps investeringsproces en tot creatieve destructie, die vaak op 'globale markten' wordt uitgevochten. Alle pogingen tot mondiale hegemonie dragen echter de kiem van technologische stilstand in zich, omdat de winnaar bij het ontbreken van rivalen geneigd zal zijn op zijn lauweren te rusten. Economische flexibili-

teit, tot uitdrukking komend in een grote mate van mobiliteit van zowel het menselijk als het fysiek kapitaal heeft dan ook voordelen boven het massaal doorzetten van grote innovatie-programma's. De laatste laten te weinig ruimte over voor het toeval, waardoor zij technologisch gemakkelijk verslagen kunnen worden door kleine innovatieve ondernemingen, die meer risico's durven te nemen. Tegelijkertijd worden de bestaansmogelijkheden van kleine innovators echter bedreigd door kapitaalkrachtige imitators, als hen geen tijd en ruimte wordt gelaten om van hun innovatieve inspanningen te profiteren. De continuïteit van het innovatieproces lijkt dan ook het beste gegarandeerd, wanneer geen enkele innovator de hegemonie kan verwerven, maar tegelijkertijd de gelegenheid krijgt om een deel van de opbrengsten van de innovatie te incasseren. Innovatieve investeringen zullen hierdoor in de tijd gespreid worden, waardoor de creatieve destructie met al zijn negatieve consequenties voor reële lonen en werkgelegenheid beperkt wordt. De effecten van agressieve en adaptieve investeringsprogramma's op werkgelegenheid, produktiviteit, inflatie en reële lonen laten dit zien. ■

MARIA BROUWER

Proefschrift: dr. M.T. Brouwer, Schumpeterian Puzzles: Technological Competition and Economic Evolution, Harvester Wheatsheaf, januari 1991.

Meer over dit onderzoek valt te lezen in: Maria Brouwer en Lex van der Does de Willebois, Innoveren en Concurren: Technologie als Motor van de Economische Groei, Bedrijfskundige Signalementen, 1990/4, Academic Service, f29,90.

A Huis Ouverts

Inmiddels is de faculteit weer in rustiger vaarwater gekomen. De motie van wantrouwen is onklaar gemaakt en het bestuur is weer op volle sterkte gebracht. Een externe commissie gaat begin januari aan de slag en zal zo snel mogelijk haar bevindingen rapporteren.

HET BESTUUR

In de derde faculteitsraad van november kwam de decaan wederom met een voorstel voor aanvulling van het faculteitsbestuur. Dit voorstel heeft de goedkeuring van de raadsfracties gekregen. De nieuwe vice-decaan is Prof.Dr.Ir. J. de Gooijer (Kwantitatieve Methoden) en de nieuwe secretaris is Drs. M. Schulp (Financieel Management). Om iets meer grip te krijgen op het bestuurlijke proces deed de Nobas een voorstel waarin een aantal organisatorische zaken werden geregeld. Dit voorstel is door de raad aangenomen.

HERSTRUCTURERING

Zoals jullie vorig jaar in Rostra hebben kunnen lezen, zal de structuur van de studierichting Economie gewijzigd worden. Hiertoe is in mei 1990 een rapport uitgebracht

door de Vervolg Strategie Commissie (VSC). Deze nieuwe opzet zou per september 1991 in moeten gaan. Een viertal vakgroepen (FM, SMM, ACC, BIK) weigeren nu echter om de gekozen structuur in te vullen. Ze vallen vooral over de voorgeschreven omvang van het aandeel Algemene Economie in het doctoraal. De faculteitsraad heeft nu een commissie ingesteld van vier hoogleraren en twee studenten die zich gaat buigen over de wijze waarop per afstudeerrichting invulling gegeven kan worden aan de voorgestelde structuur. Hopelijk betekent dit niet dat de invoering hierdoor vertraagd wordt.

EXTERNE COMMISSIE

Begin november besloot de raad om een commissie van 'wijze heren' in te stellen die de problemen binnen de faculteit moet onderzoeken en oplossingen zou moeten aandragen. De faculteitsraadvergadering van twee januari was geheel gewijd aan de nadere invulling van de opdracht voor deze commissie. Ook het College van Bestuur van de UvA hecht veel waarde aan deze commissie en heeft zich als medeopdrachtgever aangemeld.

LUCETTE
PLUG

Quanti est Sapere!

Stel: de Nederlandse overheid opent een bordeel. Omdat de markt andere segmenten al ruimschoots voorziet, wordt het een bordeel voor oude hoeren en subsidie is dan ook noodzakelijk. Omdat het zelfs om een flinke som subsidie gaat en de zaak toch wat gevoelig ligt, wil de overheid vraag en aanbod niet volledig vrij laten.

Er zijn drie mogelijkheden. Vraag en aanbod kunnen beide gereguleerd worden of alleen de vraag of alleen het aanbod. In het eerste geval wordt door de overheid bepaald welke hoeren wat doen met welke klanten.

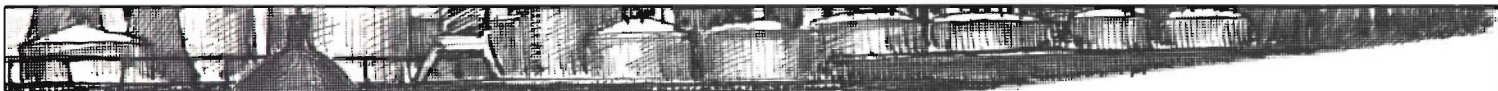
Omdat het een Nederlands Staatsbordeel is, kan van bestaande democratische procedures gebruik gemaakt worden om dit wie-met-wie-beleid te beïnvloeden. De kanten zijn zeer gemotiveerd dit ook werkelijk te doen, maar perfecte allocatie is helaas niet mogelijk. In het tweede geval hebben de klanten geen keuzevrijheid, maar de hoeren kunnen vrijelijk aangenomen en ontslagen worden waardoor het programma-aanbod flexibel is geworden. Hiermee is de democratische in-

vloedsfeer groter geworden en daarmee de motivatie om van die democratie gebruik te maken.

In het derde geval staat het aanbod vast en wordt de vraag vrij gelaten en ontstaan zoals altijd lange rijen wachtenden. De oude hoeren hebben life-time-employment en daarmee ligt ook het programma aanbod vast. Er is nauwelijks motivatie om deel te nemen aan de democratie omdat slechts bij overlijden over een nieuwe oude hoer gestemd zou kunnen worden en de allocatie gaat al via de vrije keuze. De democratie is uitgehold en wordt zo het terrein van hobbyisten, een verschijnsel dat op onze faculteit goed waarneembaar is. Populaire oude hoeren hebben wachtlijsten, raken overspannen en proberen door wanprestatie de vraag te temperen. Hun minder populaire collega's zitten ontspannen te kaarten in de kantine en genieten van hun oude dag.

De analogie met onze faculteit gaat natuurlijk maar zeer ten dele op: bij ons komt Prof. dr. R.J. in 't Veld.

MARK
BRONSTEIN



Het instrumentarium van de moderne accountant is ingrijpend veranderd. Een draagbare PC bijvoorbeeld is niet meer weg te denken. Hiernaast is de functie-inhoud sterk aan het wijzigen. Want onze cliënten verlangen meer dan alleen een gedegen en efficiënte jaarrekeningcontrole.

Zij willen tevens snel, professioneel en creatief advies op velerlei financieel gebied. Reorganisaties, winstverbeteringsonderzoeken, acquisities, investeringsbeslissingen, management buy-outs. Het hele scala. Projecten die vaak samen met onze belastingadvies- en consultancy-afdelingen worden uitgevoerd.

WIJ ZOEKEN ENTHOUSIASTE MEDEWERKERS



Wij leveren dat soort advies. Op elk moment, op elke plaats. Daar staan we bekend om. Maar dat kunnen we alleen als we de juiste mensen hebben. Echte professionals. Ambitieuze doorzetters die hun intelligentie en kennis op een creatieve, zakelijke manier kunnen gebruiken.

Daarom zoeken we jonge bedrijfseconomen (m/v) met de juiste instelling die bij ons in de praktijk deze vaardigheden willen verwerven of uitbreiden.

Wij vragen dus veel. Maar daar staat ook veel tegenover. Uitstekende carrièremogelijkheden gekoppeld aan een prima honorering. Een gedegen trainingsprogramma en goede studiefaciliteiten. Maar bovenal afwisseling en uitdaging!

Geïnteresseerd? Neem contact op met drs. Y.R.C. de Vries RA, Stadhoudersplantsoen 24, 2517 JL Den Haag, tel. 070-3425625, of de heer E.H. Hulleman, Locatellikade 1, 1076 AZ Amsterdam, tel. 020-6625383, of J.A.C. Borghouts RA, Pastoor Petersstraat 162, 5612 LV Eindhoven, tel. 040-458300, of bel één van hen voor een brochure.

Arthur Andersen & Co., accountants, maakt deel uit van de toonaangevende maatschap Arthur Andersen & Co., welke meer dan 51.000 medewerkers telt. In Nederland zijn wij een relatief jonge organisatie met circa 450 medewerkers verspreid over de accountancy-, belastingadvies- en consultancydivisie met kantoren in Den Haag, Amsterdam, Eindhoven en Rotterdam. Onze cliënten opereren zowel lokaal als internationaal in alle denkbare industrietakken en variëren qua omvang van klein tot zeer groot.

ARTHUR
ANDERSEN
&CO

ACCOUNTANTS

