

Door op gang brengen industriële activiteiten:

INTERNATIONALE ONDERNEMING LEVERT BELANGRIJKE BIJDRAGE TOT ONTWIKKELING JONGE LANDEN

door R. C. Spinosa Cattela

Ruim tweederde van de wereldbevolking leeft beneden het welvaartsniveau dat op grond van internationaal aanvaardbare normen minimaal wordt geacht. Het zijn de inwoners van de ontwikkelingslanden. De nood van die landen komt onder andere tot uitdrukking in een zeer laag bruto nationaal produkt per hoofd van de bevolking, een hoge graad van analfabetisme en ontoereikende voorzieningen op het gebied van het onderwijs en de gezondheidszorg. Het welvaartstekort geeft in de eerste plaats uit menselijke overwegingen aanleiding tot bezorgdheid en verontrusting, maar ook omdat het schril afsteekt tegen de levensstandaard in de industrielanden en uit dien hoofde aanleiding kan geven tot internationale spanningen. Omdat de meeste ontwikkelingslanden - alhoewel soms beschikkend over potentiële welvaartsbronnen - niet of nauwelijks in staat moeten worden geacht zich op eigen kracht aan de problematiek te ontworstelen, is in het ontwikkelingsproces steun van buitenaf onontbeerlijk. Daarbij kan het industriële bedrijfsleven - en met name de internationaal werkende onderneming - een belangwekkende rol spelen.

Een schets van het probleem

De welvaarts kloof tussen de ontwikkelingslanden en de ontwikkelde landen is grafisch weergegeven in drie bij dit artikel afgedrukte grafieken. Deze zijn ontleend aan het RIO-rapport van Prof. J. Tinbergen, getiteld „Reshaping the International Order”.

Opvallend is - om slechts één van de in die grafieken opgenomen gegevens nader toe te lichten - het verschil in bruto nationaal produkt per hoofd van de bevolking. Dat bedroeg in 1975 in de ontwikkelingslanden gemiddeld \$ 500 tegenover \$ 5.538 in de industrielanden. Hierbij dient aangetekend te worden dat dit beeld nog te flatteus is voor de veertig Afrikaanse en Aziatische niet-olieproducerende landen, waar het gemiddelde belangrijk lager ligt dan de genoemde \$ 500.

Voor de minst ontwikkelde landen zou gedurende vijftig jaar een onafgebroken jaarlijkse groei van het bruto nationaal produkt van ongeveer 9% nodig zijn om het huidige Nederlandse welvaartsniveau te bereiken. In werkelijkheid was de groei in de periode 1966/1974 - gecorrigeerd voor de bevolkingsgroei - echter slechts $3\frac{1}{2}$ tot 5%. De economische groei in de ontwikkelingslanden is ook enorm kwetsbaar gebleken voor versturende invloeden. Dit trad duidelijk aan de dag tijdens en na de oliecrisis. Die crisis, welke ook de industrielanden trof, vertraagde in de niet-olieproducerende ontwikkelingslanden niet alleen de groei van het bruto nationaal produkt, maar leidde er ook tot een aanzienlijke toeneming van de betalingsbalanstekorten. Deze bedroegen in de periode 1969/1973 gemiddeld \$ 9 miljard per jaar, maar liepen in de jaren 1975 en 1976 op tot respectievelijk \$ 49 miljard en \$ 41 miljard.

Het lage niveau van het bruto nationaal produkt en de slechte betalingsbalanspositie zijn twee in het oog springende effecten van de economische zwakte van de ontwikkelingslanden. Voor die zwakte zijn een aantal, onderling samenhangende, oorzaken te noemen. De belangrijkste daarvan zijn:

- onvoldoende agrarische produktie;
- onvoldoende kapitaal, kennis en ervaring om de grondstoffenwinning te intensiveren;
- onvoldoende kapitaal, kennis en ervaring om industriële produktie op gang te brengen en uit te breiden;
- slechte infrastructuur;
- ongunstige deviezenpositie.

Ontwikkelingssamenwerking

Voor na de Tweede Wereldoorlog is de bewustwording gegroeid dat het probleem van de ontwikkelingslanden een vraagstuk is dat de gehele wereld aangaat. Er is dan ook een proces van internationale ontwikkelingssamenwerking op gang gekomen. Aanvankelijk beperkte dat zich tot directe materiële en immateriële steunverlening. In de loop der jaren heeft het echter een meeromvattend karakter gekregen. Niet alleen is het accent steeds meer gelegd op het activeren van de eigen potentiële krachten van de ontwikkelingslanden, maar ook zijn de doeleinden van de steunprogramma's genuanceerder geformuleerd. Waren de acties aanvankelijk sterk eenzijdig gericht op zoveel mogelijk investeringen en een zo snel mogelijke economische groei, thans worden ook andere doelstellingen nagestreefd, zoals een meer evenwichtige verdeling van inkomsten en werkgelegenheid in de wereld, toepassing van meer aangepaste technieken en de vervaardiging van produkten waarvan de prijs zodanig is dat zij ook binnen het bereik zijn van de minst koopkrachtigen in de samenleving.

Om de ontwikkelingslanden te helpen de welvaartsachterstand in te lopen worden verschillende methoden gehanteerd. De meest belangrijke daarvan zijn:

- rechtstreekse ontwikkelingshulp*: in 1975 bedroeg de netto-financiële hulpstroom naar de ontwikkelingslanden via overheden en intergouvernementele organisaties (zoals de Wereldbank) \$ 16,6 miljard.
- maatregelen met betrekking tot de wereldhandel*: deze maatregelen zijn zowel gericht op de stabilisering en verhoging van de deviezeninkomsten van de ontwikkelingslanden in het algemeen en op de deviezeninkomsten uit grondstoffenuitvoer in het bijzonder, als op het lenigen van acute deviezennood, waarvan met name sinds de stijging van de oliepijzen in meerdere ontwikkelingslanden in toenemende mate sprake is.
- herstructurering van de wereldeconomie*: de economische structuur van vele ontwikkelingslanden is te eenzijdig. Een verhoudingsgewijs té groot deel van de bevolking werkt in de landbouw en het exportpakket bevat doorgaans slechts enkele produkten. Er wordt daarom niet alleen naar produktiviteitsverhoging gestreefd, maar ook naar een veelzijdiger maken van de nationale economieën van de ontwikkelingslanden.

Met het oog op dat laatste wordt bepleit dat het aandeel van de ontwikkelingslanden in de industriële produktie van de wereld, dat thans 7% bedraagt, toeneemt tot omstreeks 25% in het jaar 2000. Om deze doelstelling te reali-

seren is een hoog tempo van investeringsgroei vereist, een snelle industriële ontwikkeling en een aanzienlijke uitbreiding van het exportpakket. Nu de groei van de wereldeconomie is vertraagd, is dat geen eenvoudige opgave.

De internationaal werkende onderneming

Alvorens de vraag te beantwoorden welke bijdrage internationaal werkende ondernemingen aan het ontwikkelingsproces in jonge landen kunnen geven, moet erop worden gewezen dat het de primaire functie van ondernemingen is goederen voort te brengen en diensten te verlenen, daardoor werkgelegenheid en inkomsten te creëren, alsmede de mogelijkheid van ontwikkeling voor velen binnen en buiten haar bedrijven. Daarin onderscheiden zij zich niet van uitsluitend nationaal werkende ondernemingen. Evenals die ondernemingen richten ook multinationals zich bij het vervullen van hun functies op de continuïteit. Hiertoe is winstgevendheid een voorwaarde en met name een rendement dat toereikend is om niet alleen de kapitaalverschaffers redelijk te belonen maar ook om de instandhouding en uitbreiding van de activiteiten te kunnen financieren.

Werkend in een vrije markteconomie streeft de industriële onderneming ernaar door een voortdurend proces van innovatie haar voorsprong op de concurrent te behouden of te vergroten. Dit innovatieproces, dat in wezen de welvaartsontwikkeling voortstuwt, richt zich niet alleen op de ontwikkeling van nieuwe produkten en technieken, het wijzigen van organisatievormen, maar ook op het ontsluiten van nieuwe markten. Deelnemen aan dat innovatieproces veronderstelt niet alleen de bereidheid, maar ook de financiële draagkracht, om technisch en commercieel te pionieren en de daaraan verbonden risico's te accepteren. De nationaal werkende onderneming doet dat in het land van vestiging; de internationaal werkende onderneming beschouwt daarbij de wereld als haar werkterrein. Zij heeft er derhalve belang bij om bij te dragen en deel te nemen aan het economisch groeiproces, waar in de wereld dan ook. Het is in de eerste plaats op dit punt dat de ontwikkelingslanden en de internationaal werkende ondernemingen elkaar in hun doelstellingen ontmoeten.

Die ontmoeting wordt in de tweede plaats gestimuleerd doordat in de ontwikkelingslanden de vraag naar industriële produkten groeit, zowel ter verbetering van de infrastructuur als voor particulier gebruik. Omdat het de betrokken landen veelal aan voldoende mogelijkheden ontbreekt om op eigen kracht op redelijk korte termijn industrieën op te bouwen, zijn zij voor het industrialisatieproces - dat mede nodig is om de exportmogelijkheden van het land te bevorderen - op buitenlandse ondernemingen aangewezen. De voorkeur gaat daarbij uit naar ondernemingen die niet alleen internationaal grote ervaring hebben met de overdracht van know how en kapitaal die uit eigen bronnen beschikbaar zijn, maar die ook over een wereldvertakt distributieapparaat beschikken om produkten - waar ook vervaardigd - op doelmatige wijze op de markt te brengen. Van alle soorten ondernemingen voldoet de internationaal werkende het meest aan deze eisen. Hierbij zij opgemerkt dat de vestiging van een buitenlandse onderneming in een ontwikkelingsland tot betere resultaten zal komen naarmate zij er beter in slaagt haar eigen doelstellingen op die van de nationale economie af te stemmen.

Deelhebben in de nationale markt behoeft niet steeds en alleen het motief voor

een internationaal werkzame onderneming te zijn om activiteiten in ontwikkelingslanden te verrichten. Ook ondernemingen die met hun verkoopactiviteiten uitsluitend in industrielanden opereren, kunnen zich in ontwikkelingslanden vestigen, bijvoorbeeld omdat zij bepaalde grondstoffen nodig hebben of omdat er sprake is van comparatieve kostenverschillen.

Meestal spelen in het geval van vestiging van bedrijven van buitenlandse ondernemingen in ontwikkelingslanden beide motieven een rol. De extractieve industrie zal zich voornamelijk laten leiden door grondstoffenargumenten, terwijl een onderneming als Philips, welke in commercieel opzicht de gehele wereld als haar werkterrein beschouwt, mede op grond van haar historische groei formule, haar vestigingsbeleid in eerste instantie afstemt op verkoopmogelijkheden ter plaatse. Wél doet ook bij Philips de situatie zich voor dat aanvankelijk voor uitsluitend nationale productie opgezette fabricagecentra zich ontwikkelen tot centra van waaruit ook andere landen worden beleverd. Vanzelfsprekend is dit laatste voor het land van vestiging een interessante ontwikkeling omdat zij bijdraagt tot een verbetering van de deviezenpositie.

De betekenis van internationaal werkende ondernemingen voor de ontwikkelingslanden

Circa 10 percent van de investeringen in ontwikkelingslanden vindt plaats met buitenlands kapitaal. Daarvan is ongeveer de helft afkomstig uit overheidsfondsen en de andere helft uit particuliere bron. De directe particuliere investeringen in de ontwikkelingslanden bedroegen in 1975 volgens gegevens van de OECD ongeveer \$ 21,9 miljard.

De effecten van de activiteiten van de vestigingen van buitenlandse ondernemingen in ontwikkelingslanden op de economie van die landen kunnen als volgt worden samengevat:

behoeftebevredestiging: er komen produkten op de markt welke in de behoeften ter plaatse voorzien.

werkgelegenheid: er wordt in de ontwikkelingslanden werk gecreëerd. Een onderzoek van de International Labour Organisation (ILO) heeft uitgewezen dat de internationaal werkende ondernemingen in 1970 aan circa twee miljoen mensen in de ontwikkelingslanden werkgelegenheid boden tegenover aan elf à twaalf miljoen in de industriële landen. De indirect door de internationaal werkende ondernemingen in ontwikkelingslanden gecreëerde werkgelegenheid - bij handelaars, toeleveringsbedrijven en dienstverlenende instellingen als banken bijvoorbeeld - is moeilijk exact te bepalen. In het algemeen wordt echter aangenomen dat het indirecte effect op de werkgelegenheid vier tot vijf maal zo groot is als het directe effect. Onderzoekingen hebben uitgewezen dat de groei van de werkgelegenheid bij de vestigingen van internationaal werkende ondernemingen in ontwikkelingslanden groter is dan die van de totale werkgelegenheids groei in die landen.

kennis en ervaring worden gevormd en overgedragen: zeer belangrijk is de overdracht van kennis en ervaring vanuit de internationaal werkende ondernemingen naar de ontwikkelingslanden. Deze bijdrage is moeilijk te kwantificeren, maar zij is -

zowel in technisch-wetenschappelijk opzicht als wat betreft andere in bedrijven belangrijke disciplines, zoals administratie, financiering en management - erg omvangrijk. De ervaring leert dat deze industriële know-how niet alleen in de dochteronderneming blijft, maar uitwaaiert naar de toeleverende en afnemende bedrijven. Juist daardoor is de overdracht van kennis en ervaring van fundamentele betekenis. Het creëert namelijk een klimaat dat de ontwikkelingslanden in staat stelt de eigen potentiële krachten te activeren.

inkomens: door de activiteiten van de vestigingen van internationaal werkende ondernemingen ontstaan inkomens voor werknemers, kapitaalverschaffers, toeleveranciers en overheden. Hierdoor nemen voor de ontwikkelingslanden zowel de particuliere als de collectieve bestedingsmogelijkheden toe.

effect op de betalingsbalans: over het effect op de betalingsbalansposities is moeilijk een eenduidige uitspraak te doen. Activiteiten van extractieve bedrijven zullen in het algemeen een positieve invloed hebben, omdat zij weinig importeren en veel exporteren. Industriële ondernemingen echter hebben in het begin maar weinig uitvoermogelijkheden. Naarmate de vestiging zich uitbreidt en meer self-supporting wordt, wordt de importnoodzakelijkheid geringer en nemen de exportkanalen toe. Bovendien is het zo dat de ter plaatse vervaardigde producten vaak een importsubstituerend effect hebben. Met andere woorden: er kan derhalve wel een negatief effect op de deviezenpositie optreden als gevolg van de activiteit van de vestiging van een internationaal werkende onderneming, maar dit is minder groot dan het nadelig effect dat zou zijn opgetreden als de door die vestiging vervaardigde en ter plaatse op de markt gebrachte goederen ingevoerd hadden moeten worden.

industriële klimaat: meer in het algemeen kan men stellen dat de industriële bedrijvigheid van vestigingen van internationaal werkende ondernemingen in ontwikkelingslanden een klimaat doet ontstaan, waarin de mogelijkheden voor exponentiële groei aanwezig zijn. Men zou in dit verband de buitenlandse industriële activiteiten de functie kunnen toekennen van een startmotor, die het proces in gang zet en versnelt tot het moment gekomen is dat de economie uit zichzelf accelereert. Dit proces van ontwikkeling, groei en vooruitgang is in voorafgaande eeuwen ook kenmerkend geweest voor de gebieden in de wereld, welke thans als industriegebieden worden aangemerkt: Europa, de Verenigde Staten van Amerika en Japan.

De betekenis van ontwikkelingslanden voor internationaal werkende ondernemingen

Kunnen internationaal werkende ondernemingen door een voortgaande technische en economische integratie van hun activiteiten in ontwikkelingslanden het economisch groeiproces versnellen, anderzijds biedt het werken in ontwikkelingslanden aan internationaal werkende ondernemingen bepaalde voordelen.

Gesignaleerd is reeds de groeiende markt voor industriële producten in de betrokken gebieden, zowel voor particulier gebruik als ter verbetering van de infrastructuur. De groei van die markt verloopt aanvankelijk langzaam, maar komt van lieverlee sneller op gang. Naarmate dat proces sneller verloopt zullen ook de

productieactiviteiten van de internationaal werkende ondernemingen in de ontwikkelingslanden een meer compleet karakter krijgen. Zal men zich aanvankelijk beperken tot verkoop en service - eerst via agenten, daarna door middel van eigen commerciële organisaties - bij een bepaalde vraag zal het lonend zijn de assemblage van die produkten in het land zelf te verrichten. In latere stadia kunnen daaraan de onderdelenproductie, de machinebouw en op een gegeven ogenblik zelfs de ontwikkeling worden toegevoegd. In dat stadium heeft de betrokken vestiging dan al vaak het karakter van een bedrijf dat een uitgebreidere dan alleen de nationale markt bedient.

Het is echter niet alleen de groeiende markt welke dit proces van vestiging en uitbreiding van activiteiten van internationaal werkende ondernemingen stimuleert. Krachtige impulsen gaan ook uit van andere factoren, zoals het ruime aanbod van ongeschoolde arbeidskrachten. In overeenstemming met die situatie zijn de lonen er verhoudingsgewijs laag, waardoor de ontwikkelingslanden nog bij uitstek de mogelijkheden bieden voor de productie van arbeidsintensieve artikelen op grote schaal. Daarnaast mag niet vergeten worden dat in vele ontwikkelingslanden door de overheden een aantrekkelijk vestigingsbeleid wordt gevoerd, tot uitdrukking komend bijvoorbeeld in fiscale tegemoetkomingen. Als een vestiging eenmaal in de nationale economie is geïntegreerd, krijgen de activiteiten bovendien vaak impulsen van overheidsopdrachten, terwijl importrestricties de buitenlandse concurrenten belemmeren gemakkelijk entree tot dezelfde markt te krijgen. Anderzijds wordt bij de import van produkten vaak de voorkeur gegeven aan in andere landen gevestigde bedrijven van de internationale onderneming die in het ontwikkelingsland eigen activiteiten op gang heeft gebracht. Kortom, er ontstaat een wederzijds belangenbesef, dat stellig ook ten gunste werkt van de internationaal werkende onderneming. Althans - en dat kan niet genoeg herhaald worden - zolang zij haar belangen identificeert met die van het land van vestiging.

Nadelen

Natuurlijk zijn er aan het werken van een internationale onderneming in een ontwikkelingsland ook nadelen verbonden. De meest voor de hand liggende is dat de initiële fase vanwege de lage koopkracht, het gebrek aan kennis en ervaring ter plaatse en het ontbreken van infrastructuur in het algemeen, veel langer zal duren dan in een industrieland. Hierdoor is eerst op veel langere termijn dan normaal return on investment te verwachten.

In verscheidene ontwikkelingslanden wordt aan de vestiging of handhaving van een buitenlandse dochteronderneming de voorwaarde verbonden van lokale participatie. Zolang en voorzover deze geen belemmering vormt voor de buitenlandse dochteronderneming om bij te dragen tot verwerkelijking van de doelstellingen van de moedermaatschappij wordt dat niet als een probleem ervaren. Integendeel: het kan de belangenintegratie tussen de betrokken onderneming en het land van vestiging alleen maar versterken. Anders wordt het echter wanneer lokale participatie plaatsvindt in een zodanige mate of op een zodanige wijze dat de acties van de betrokken dochteronderneming niet optimaal meer in het totale ondernemingsgebeuren kunnen worden ingepast, bijvoorbeeld doordat de invoer van grondstoffen en machines wordt belemmerd of maatregelen worden genomen om know-how- en dividendbetalingen naar het buitenland te beperken.

Deze overmakingen, hoe gering verhoudingsgewijs ook, worden vaak gehanteerd als argument door degenen die de activiteiten van internationaal werkende ondernemingen in ontwikkelingslanden als „uitbuiting” kwalificeren. Zonder te willen ontkennen dat zich in dit opzicht - met name vooral in het koloniale tijdperk - wel eens uitwassen hebben voorgedaan, moet men toch vaststellen dat het streven van internationaal werkende ondernemingen om zich op continuïteitsbasis in een bepaald land te vestigen, een „uitbuitings”-beleid uitsluit, eenvoudigweg omdat de betrokken vestiging door het voeren van een dergelijk beleid niet langer door de nationale overheid zou worden geduld en daardoor het risico zou lopen van verplichte sluiting of van nationalisatie. Het is echter dezelfde continuïteitsgedachte die het nodig maakt dat de moedermaatschappij een redelijke vergoeding ontvangt voor de kennis en het kapitaal dat zij in de vestiging in een ontwikkelingsland heeft ingebracht. Voor de moedermaatschappij moeten immers - in het belang van de continuïteit van de totale onderneming en van al haar vestigingen - de mogelijkheden behouden blijven om de bronnen, waaruit ook de ontwikkelingslanden putten, niet op te laten drogen.

Soms wordt gesuggereerd dat internationale ondernemingen met de prijzen van hun onderlinge leveranties naar ontwikkelingslanden „manipuleren”. Er zouden - om maar eens enkele voorbeelden te noemen - extra hoge prijzen worden berekend aan landen van waaruit winstoverdracht naar de moedermaatschappij moeilijk is en extra lage prijzen aan landen waar dat niet het geval is en waar de winstbelasting aanzienlijk lager is dan in het land van waaruit de onderlinge leveranties plaatsvinden. Een dergelijke prijzenpolitiek is, zo men die al zou willen voeren, vrijwel uitgesloten. Douane autoriteiten van importerende landen zijn met het oog op te innen invoerrechten niet geneigd te lage importprijzen te aanvaarden. Fiscale autoriteiten daarentegen hebben een voorkeur voor lage importprijzen omdat daardoor de in het importerende land te behalen winst kan toenemen en derhalve de inkomsten uit winstbelasting. Fiscale autoriteiten van exportlanden controleren de prijzen evenzeer met het oog op de door hen te heffen winstbelasting. Samengevat: de meervoudige grenscontrole beperkt derhalve in sterke mate de vrijheid bij het vaststellen van prijzen van onderlinge leveranties.

De laatste jaren worden de activiteiten van internationaal werkende ondernemingen in ontwikkelingslanden soms belemmerd en vertraagd door politieke instabiliteit. Dit maakt het werkklimaat er uiteraard niet gunstiger op al zal een onderneming die zich correct gedraagt en een eerlijk en niet-politiek beïnvloedend beleid voert, vele stormen kunnen trotseren.

Philips: een voorbeeld

Philips heeft zich vanaf het begin van deze eeuw internationaal uitgebouwd. Een aantal van de Philipsorganisaties in de ontwikkelingslanden dateert dan ook reeds uit de jaren dat er nog niet of maar nauwelijks over ontwikkelingslanden werd gesproken. De totstandkoming van de Philipsvestigingen in die landen is een geleidelijk proces geweest, dat in een aantal landen werd versneld als de overheden er ter bescherming van hun eigen economieën maatregelen namen om de invoer te beperken en de industriële activiteiten en de werkgelegenheid te bevorderen.

Thans heeft Philips vestigingen in 42 ontwikkelingslanden: 12 Afrikaanse, 14 Aziatische en 16 Latijns-Amerikaanse. Elk van die vestigingen heeft toegang tot

alle kennis van de gehele onderneming. In de meeste vestigingen vinden arbeidsintensieve produkties plaats. Het aantal werknemers van Philips neemt vooral om die reden in de ontwikkelingslanden verhoudingsgewijs sneller toe dan elders. In de laatste zes jaar groeide het met ongeveer 18.000 tot ongeveer 46.000 per einde 1975.

De Philipsorganisaties in de 42 ontwikkelingslanden verkochten in 1975 tezamen voor een bedrag van bijna 3100 miljoen gulden, waarvan ruim 2600 miljoen gulden betrekking had op omzet aan derden en het resterende bedrag op onderlinge leveringen. De inkomende geldstromen bedroegen in totaal ruim 3300 miljoen gulden. Van dat bedrag werd 74% in de ontwikkelingslanden zelf weer uitgegeven in de vorm van lonen, salarissen, lokale inkopen, rente voor ter plaatse geleend geld, kredieten aan afnemers, belastingen en invoerrechten. 26% werd gebruikt voor betalingen naar andere landen.

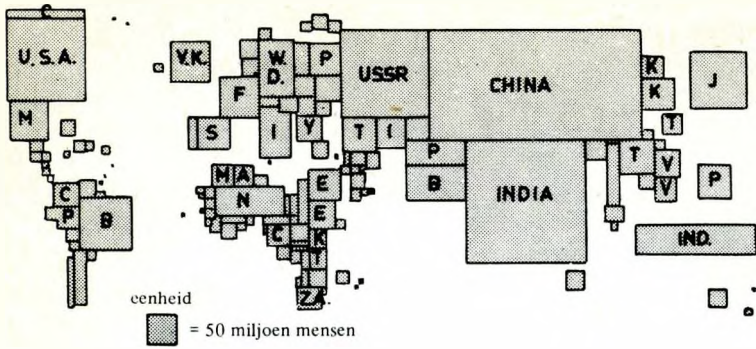
De in 1975 door de Philipsorganisaties in de ontwikkelingslanden gerealiseerde nettowinst bedroeg 91 miljoen gulden, dat is 2,9% van de door die organisaties gemaakte omzet. Een deel van die nettowinst werd ter plaatse geherinvesteerd. De rest werd naar Europa overgemaakt als dividend en als vergoeding voor overgedragen kennis.

De jarenlange activiteiten van Philips in de ontwikkelingslanden vormen een praktijkvoorbeeld dat de samenwerking tussen buitenlandse ondernemingen en jonge landen vruchtbaar kan zijn, zowel voor de landen die zich nog in hun economische ontwikkelingsfase bevinden als voor de ondernemingen die er met hun industriële activiteiten hebben wortel geschoten.

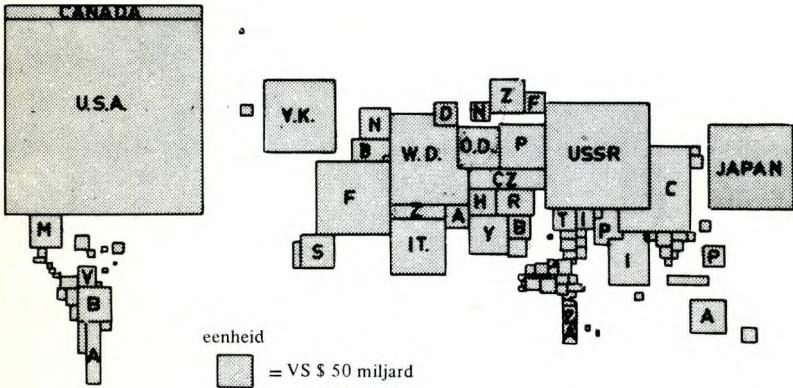
Geraadpleegde en aangehaalde bronnen

1. N.V. Philips' Gloeilampenfabrieken, brochure „Philips in de Ontwikkelingslanden”, uitgave 1976.
2. OECD Review 1976.
3. International Chamber of Commerce, Document nr. 191/95.
4. Internationale Arbeidsbureau: „De invloed van de multinationale ondernemingen op de werkgelegenheid en de beroepsbevolking”, Rapport MNE/1975/5.

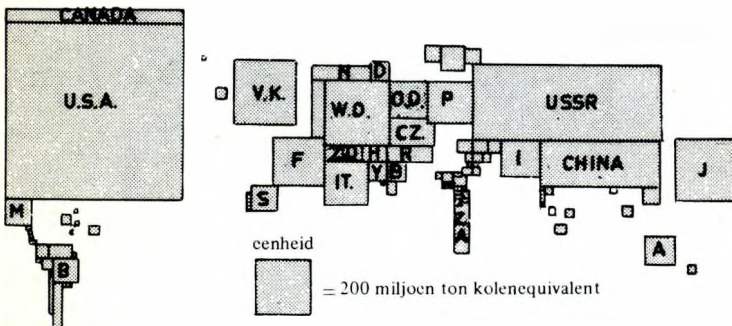
Landen naar hun bevolking



Landen naar hun Bruto Nationaal Produkt

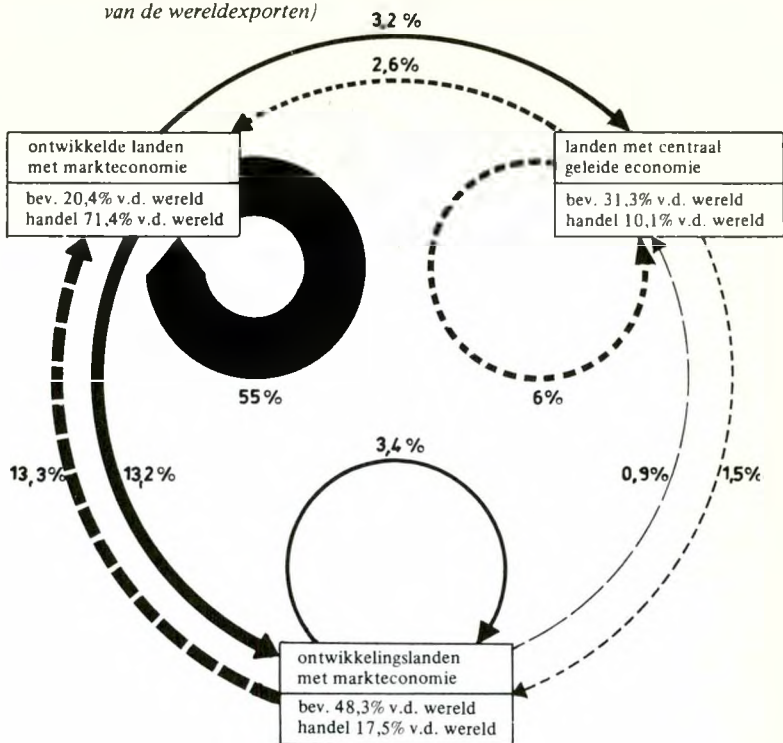


Landen naar hun energieconsumptie



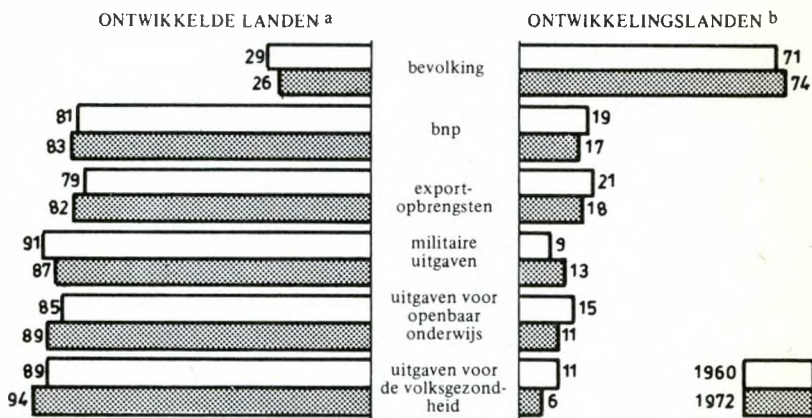
Bron: *Oosthoek-Times Wereldatlas*, Times Newspapers Ltd/Kluwer, 1973, pp. 21 en 24.

Het wereldhandelsnetwerk met de belangrijkste groepen van landen, 1973 (in miljarden VS \$ en als percentage van de wereldexporten)



Bron: Gebaseerd op het *Annual Report 1974* van de Wereldbank; UNCTAD TD/B/530/Add. I, Deel I.

Het relatieve aandeel in een beperkt aantal hulpbronnen en in uitgaven van ontwikkelde en ontwikkelingslanden, 1960 en 1972 (in percentages)



^a Omvat Noord-Amerika, de USSR, de meeste Europese landen, Oceanië, Israël, Japan en Zuid-Afrika.

^b Omvat Latijns-Amerika, een paar Zuideuropese landen, Azië (met uitzondering van Israël en Japan) en Afrika (met uitzondering van Zuid-Afrika).

Bron: Gebaseerd op Ruth Leger Sivard: *World Military and Social Expenditures, 1974*, gepubliceerd onder auspiciën van het Institute for World Order (New York), pp. 6 en 17; exportcijfers ontleend aan *International Trade, 1973-74* (Geneve: General Agreement on Tariffs

Geldstromen van de Philipsorganisaties in de ontwikkelingslanden

(alle bedragen in miljoenen gulden)

<i>Inkomende geldstromen</i>	1969		1971		1973		1975	
<i>Uit binnenlandse bron</i>		%		%		%		%
Lokale verkoop	1,241	85	1,632	86	1,819	83	2,625	79
Ter plaatse opgenomen kredieten	112	7	69	4	54	2	172	5
<i>Uit buitenlandse bron</i>								
Export	57	4	138	7	329	15	464	14
Kapitaaltoeneming	57	4	52	3	4	0	73	2
<i>Totaal</i>	1,467	100	1,891	100	2,206	100	3,334	100
<i>Uitgaande geldstromen</i>	1969		1971		1973		1975	
<i>Betalingen in het binnenland</i>		%		%		%		%
Lonen/salarissen	245	17	347	18	384	18	529	16
Belastingen en invoerrechten	289	20	370	20	493	22	690	21
Interest	42	3	60	3	49	2	89	3
Krediet aan afnemers	64	4	-40	-2	85	4	131	4
Inkopen goederen en diensten	546	37	682	36	660	30	1,016	30
<i>Betalingen naar het buitenland</i>								
Importen	221	15	387	21	448	20	751	23
Know-how	23	1	26	1	33	1,5	20	1
Interest	26	2	32	2	22	1	29	1
Dividend	11	1	18	1	32	1,5	47	1
<i>Totaal</i>	1,467	100	1,882	100	2,206	100	3,302	100