

W. H. Salzmans, *Bedrijfsleven, overheid en handelsbevordering. The Netherlands chamber of commerce in the United States, inc. 1903-1987* (Dissertatie Leiden 1994; [S.L.: s.n.], 1994, xii + 354 biz., f40,-, ISBN 90 90069 42 9).

Met zijn dissertatie over het Nederlandse streven tot bevordering van de handel met, en vooral de export naar de Verenigde Staten in de twintigste eeuw heeft Walter Salzman zeker in een behoefte voorzien. De culturele verhouding met Amerika heeft tot dusver meer professionele historische belangstelling gewekt dan de economische. Dit had natuurlijk alles te maken met het naoorlogse Amerikaanse politiek-culturele imperialisme, of wat voor imperialisme doorging. Vanuit de behoefte de ideeën die daaraan ten grondslag lagen in kaart te brengen, is (en wordt) door historici veel belangwekkend onderzoek verricht. Handelsbevordering is als onderwerp minder politiek geladen en daardoor minder interessant bevonden; zeker Nederlandse inspanningen dienaangaande, anders dan Amerikaanse die al gauw in een politieke samenhang worden geïnterpreteerd. Dit terrein van economische activiteit heeft pas in een gaandeweg steeds minder gepolitiseerd wetenschappelijk klimaat naar voren kunnen komen als een belangwekkend onderwerp.

Op basis van archieven, onder meer die van de ministeries van economische zaken en buitenlandse zaken en van de Nederlandse kamer van koophandel in de Verenigde Staten—het vooroorlogse deel van deze laatste bescheiden stelt helaas maar weinig voor— heeft Salzman een boeiend en soms verrassend beeld geschetst van de manier waarop particulieren en overheid de handen ineensloegen om het Nederlandse produkt in Amerika aan de man te brengen. Hoewel het om een zakelijke aangelegenheid ging, had deze inspanning toch ook een culturele dimensie. In het gezelschap dat het initiatief nam bevonden zich afstammelingen van zeventiende-eeuwse kolonisten (Van Lansing Pruyn, Bayard van Rensselaer, Stuyvesant Fish). Bij hen moet een zekere nostalgie een rol hebben gespeeld. In een door Salzman aangehaalde brief rept Pruyn in ieder geval van het versterken van 'commercial and traditional ties'. Het promoten van de Nederlandse cultuur (arts en sciences) en het wegwijzen maken van nieuwe immigranten werden opgenomen in het takenpakket van de nieuwe organisatie.

Voordat de Nederlandse kamer van koophandel in New York in 1903 werd opgericht, was handelsbevordering in de Nieuwe Wereld een kwestie van improvisatie door een ratjetoe van instanties en individuen. Nederlandse (al dan niet honoraire) consuls deden hun best, maar dat was niet goed genoeg. De Belgische aanpak gold als een lichtend voorbeeld; zo ook de Amerikaanse, die geconcentreerd was op Rotterdam: door meer samen te werken zouden overheid en bedrijfsleven de Amerikaanse markt open kunnen breken. De belanghebbenden namen tenslotte hun toevlucht tot het model dat al in Hamburg, Londen en Parijs was uitgeprobeerd. Een kamer van koophandel in New York zou, naar verwachting, het bruggehoofd worden vanwaaruit de Amerikaanse economie veel effectiever kon worden bewerkt. Met (bij de oprichting) 144 leden was de Netherland (sic) Chamber of Commerce in America bijzonder door zijn formaat. Ook de verwevenheid van particulier en overheidsinitiatief in de ontstaansgeschiedenis was zo niet uniek, dan toch een uitzondering. Hoewel Amerikaanse bedrijven geassocieerd lid konden worden, stond het Nederlandse belang voorop, zoals bleek uit de bestuurssamenstelling en de statutaire opdracht.

Salzmans studie is mede een onderzoek naar de competentie van de Nederlandse diplomatie. Wat de eerste decennia betreft gaat de auteur uitvoerig in op de tekortkomingen van (bijvoorbeeld) R. de Marées van Swinderen als (eerst) gezant in Washington D.C. en minister van buitenlandse zaken (1908-1913). Strijden voor Nederlandse handelsbelangen wilde Van Swinderen wel, maar bleek hij slecht onder de knie te hebben. Zijn lobbytechniek kon niet bij

die van zijn Amerikaanse tegenhangers en -voeters in de schaduw staan. Vooral liberale kabinetten zagen voor de overheid bij exportbevordering slechts een beperkte rol weggelegd. Het particulier initiatief moest het werk doen. Ongeveer de helft van alle naar Amerika exporterende bedrijven voelde zich voldoende door het gebrek aan daadkracht van de regering aangesproken om zich bij de Chamber aan te sluiten. Het sterk voor vrijhandel geporteerde Nederlandse zakenleven deed al wat in zijn macht lag om te voorkomen dat de Verenigde Staten tariefmuren optrokken of verhoogden.

In Salzmanns beschrijving van de gebeurtenissen was ook de diplomatie tijdens de eerste wereldoorlog een aaneenschakeling van foutieve percepties of zelfs blunders. Nederland, ambassadeur Van Rappard voorop, slaagde er niet in Amerika zelfs maar belangstelling voor onze problemen bij te brengen, laat staan ons tegemoet te laten komen. Het eind van de oorlog bracht een aanmerkelijke, maar kortstondige klimaatsverbetering. De (in 1919 heropgerichte) Nederlandse kamer van koophandel in New York sloeg zijn vleugels breed uit. Dat de wereldwijde economische depressie, begonnen met 'Black Thursday' in oktober 1929, de Nederlandse economie relatief zwaar trof, en dat juist de export naar de Verenigde Staten moest boeten, kwam minder door falend optreden van de Chamber dan door de handhaving van de gouden standaard. Die maakte de Nederlandse export te duur voor de wereldmarkt. Rivaliteit en gebrek aan coördinatie tussen de Chamber en haar Amsterdamse tegenhanger (de Nederlandsch-Amerikaansche kamer van koophandel), alsmede aanhoudende misplaatste zuinigheid van de subsidiërende Nederlandse overheid, deden echter ook veel schade.

Na de tweede wereldoorlog waren de omstandigheden en daardoor ook de sfeer waarin gewerkt moest worden totaal anders. De gecombineerde kamer (New York, Den Haag en San Francisco [verplaatst naar Los Angeles], later ook Chicago) had op een gegeven moment zo'n duizend leden en was daarmee de op twee na (die in België en Duitsland) grootste kamer van koophandel in het buitenland. De overheid was nu ook een stuk guller. Amerika stond hoger genoteerd dan enig ander land, als de subsidie aan de particuliere handelsbevordering als maatstaf wordt genomen.

Een deel van die gulheid, mede ontstaan uit ijver om optimaal te profiteren van het Europese Herstelplan (ERP) van Marshall, kwam echter ten goede aan ambtelijke constructies als de NEPO (de Netherlands Export Promotion Organization), die in de praktijk door de kamer van koophandel als concurrenten werden beschouwd. De naoorlogse geschiedenis werd dan ook gekenmerkt door voortdurende twisten tussen het particuliere initiatief en overheidsfunctionarissen, over de afbakening van werkterreinen, de subsidiëring van activiteiten en de doorberekening van kosten. Ook Amerikaanse bedrijven die zich door de Chamber lieten adviseren brachten haar soms in het nauw door moeilijk te gaan doen over kostenvergoedingen en haar steeds vaker links te laten liggen. Verder zat de conjunctuur de kamer regelmatig dwars. Naar gelang van fluctuaties in de waarde van de dollar en de ontwikkeling van de internationale handel, kon de belangstelling van het Nederlandse bedrijfsleven voor de Verenigde Staten plotseling sterk afnemen, waardoor aanpassing van de organisatie nodig werd. Gingen de zaken in Europa goed, dan ondervond de transatlantische handel daarvan de repercussies. Een kamer die het zozeer van het midden- en kleinbedrijf moest hebben, een voor schommelingen in de waarde van valuta's bij uitstek gevoelige sector, was extra kwetsbaar.

Salzmann beschrijft dit alles technisch knap en volledig, met een goed oog voor de structuur van het Nederlandse bedrijfsleven. Minder sterk is hij in de systematiek van zijn betoog. Het duizelt de lezer soms als alle organisaties die in het geding zijn weer eens tegelijk ten tonele worden gevoerd. Dan wordt er wel een heel sterk beroep gedaan op diens geheugen. De op zichzelf te prijzen terughoudendheid van de auteur in het herhalen van uitleg die al gegeven is,

wreekt zich op momenten dat hij zich had moeten realiseren dat slechts weinigen een boek als dit in een ruk zullen uitlezen. Aan de negatieve kant van de balans moeten verder de slordige typografie (het ontbreken van woorden maakt sommige zinnen onbegrijpelijk) en een falende spellingscontrole worden genoemd. (Helaas herkent geen enkel computerprogramma, hoe knap ook, het woord 'kruit' in de uitdrukking 'er is geen kruit tegen gewassen' als iets dat correctie behoeft.)

Maar dit zijn kleinigheden, die aan de waardering voor een vaardig geklaarde opdracht nauwelijks afbreuk kunnen doen. Zo moeten woekeren met gegevens, en toch zo'n compleet verhaal vertellen, is een hele prestatie.

Doeko Bosscher

A. M. Mulder, *Denken over beleid. De Nederlandse economische politiek in het Interbellum* (Dissertatie Rotterdam 1994; Delft: Eburon, 1994, 339 blz., f45,-, ISBN 90 5166 416 8).

'But what are the Lessons?', zo citeert Mulder in de epiloog van zijn in november 1994 in Rotterdam verdedigde proefschrift de Britse historicus Howard. In het voorafgaande heeft hij gepoogd een analyse te geven van de ontwikkeling van de economische theorie in Nederland en de economische politiek in de jaren tussen de twee wereldoorlogen. De vraag die de onderzoeker kennelijk het meest interesseert is hierboven weergegeven. Wat is de les die uit de geschiedenis kan worden getrokken voor de huidige economische politiek en vooral voor de vraag in hoeverre overheid, centrale bank en georganiseerde werkgevers en werknemers een rol moeten spelen bij het sturen van de economie? Daartoe geeft hij in een aantal hoofdstukken een beeld van de Nederlandse economie in het interbellum, en vooral van de politiek die is gevoerd. Om te beginnen wijdt hij een hoofdstuk aan de conjuncturele ontwikkeling en de omslag na 1929. De algemene opvatting dat de depressie van de jaren dertig werd veroorzaakt door het inzakken van de export en Nederland vanuit het buitenland trof, betekent voor Mulder niet dat in de eerste plaats de export moet worden bestudeerd. Mulder is voornamelijk geïnteresseerd in de politiek die is gevoerd en de mate waarin er politiek is gevoerd. De economische orde is van belang omdat de kwestie wat de invloed van de overheid, de centrale bank of werkgeversorganisaties en vakbonden kan en moet zijn opnieuw aan de orde is in het kader van het proces naar Europese eenwording.

In de drie hoofdstukken die volgen op het hoofdstuk over de conjuncturele ontwikkeling, behandelt Mulder de monetaire politiek, de fiscale en handelspolitiek, en de loonpolitiek. In deze hoofdstukken staat achtereenvolgens de politiek van de Nederlandsche Bank, de rijksoverheid en werkgevers- en werknemersorganisaties centraal. Met fiscale politiek wordt begrotingspolitiek bedoeld. De term is een foutieve vertaling van het begrip *fiscal policy*. In het hoofdstuk over monetaire politiek behandelt hij uitgebreid de opvattingen van bekende vooroorlogse economen als Keynes, Schumpeter en Nederlanders als vader en zoon Verrijn Stuart, Valk of Koopmans. De Nederlandse economen bleken vrij unaniem in hun kritiek op de gouden standaard, hetgeen niet betekent dat zij er ook op dat moment vanaf wilden. Daarna wordt het gouden standaardbeleid van de Nederlandsche Bank beschreven, voornamelijk aan de hand van de jaarverslagen van die instelling. Het feit dat Mulder zo geïnteresseerd is in de geschiedenis van het denken over de monetaire problematiek in deze periode kan worden verklaard door het feit dat zijns inziens die discussie moeiteloos verplaatst kan worden naar de jaren negentig. Nog steeds is de vraag of een vaste wisselkoers dan wel een vast prijspeil moet worden nagestreefd,