

# BOEKBESPREKINGEN

---

## ALGEMENE ECONOMIE

---

Francesco GIAVAZZI e.a., eds.

**The European Monetary System.** Proceedings of a conference organised by the Banca d'Italia, STEP and CEPR

Cambridge, Cambridge University Press, 1988, xx + 424 blz.

Dit boek bevat de papers en notulen van de conferentie over *The European Monetary System (EMS)*, in oktober 1987 gehouden door het *Centre for Economic Policy Research (CEPR)*, de *Banca d'Italia* en het *Centro Interuniversitario di Studi Teorici per la Politica Economica (STEP)*. De bijdragen zijn zowel van vooraanstaande academici als van invloedrijke centrale bankiers, met een vrij ruim overwicht van academische bijdragen. Zij brengen boeiende en diepgaande analyses van het EMS en de effecten ervan op het macro-economisch beleid, waarbij de homogeniteit van de bijdragen treffend is.

Het werk bestrijkt vier grote deelgebieden. Na een korte schets van de internationale omgeving komt, in het tweede deel, de problematiek aan bod van de desinflatie en de disciplinerende rol hierbij van het EMS. Het volumineuze derde deel is toegespitst op de monetaire beleidscoördinatie en de werking van het wisselkoersmechanisme van het EMS, vooral vanuit het oogpunt van de liberalisering van het kapitaalverkeer en de toegenomen kapitaalmobilititeit, met o.a. papers van Obstfeld en Russo en Tullio. Ten slotte wordt een blik geworpen op de toekomst van het EMS, met o.a. een paper van Tommaso Padoa-Schioppa. Wat wel ontbreekt is een analyse van het EMS vanuit het gezichtspunt van de theorie van de optimale muntzones.

Opvallend is dat de meeste auteurs toegeven dat het EMS veel beter heeft gefunctioneerd dan algemeen verwacht werd ten tijde van de conceptie ervan in 1979. Toch zijn ze sceptisch betreffende de toekomst, vooral gelet op de grotere kapitaalmobilititeit. Dit contrasteert met de optimistische analyse van Padoa-Schioppa, die, anticiperend op het «Rapport-Delors», de weg wijst naar een economische en monetaire unie.

Ivo Maes

Paul HALLWOOD & Ronald MacDONALD

**International Money.** Theory, Evidence and Institutions

Oxford, Basil Blackwell, 1986, viii + 279 blz.

P. Hallwood en R. MacDonald (samen met enkele bijdragen van R. Shaw) trachten in dit boek een globale voorstelling te schetsen van de internationale monetaire economie. Eigenlijk behelst dit werk een meer theoretisch gedeelte en een meer beschrijvend gedeelte, waar de wijzigingen op het institutionele vlak worden beschreven. Toch komen die twee delen niet ten volle tot uiting in de opbouw van het boek. De auteurs stellen het hele boek voor als een aaneenschakeling van hoofdstukken (13), waarbij de laatste vijf hoofdstukken de institutionele aspecten beschrijven.

Het eerste gedeelte bespreekt dus de verschillende theorieën die trachten de wisselkoers (wijzigingen) te verklaren. Wisselkoerswijzigingen zijn immers belangrijk voor heel wat groepen in onze maatschappij (overheid, bankiers, ...).

Zo krijgen de eerste acht hoofdstukken van dit werk praktisch één bepaalde wisselkoers-theorie toegewezen. De auteurs starten met de traditionele wisselkoerstheorie. Vooraleer echter over te stappen naar de monetaire en de portefeuillebenadering van de wisselkoers, wordt eerst nog het macro-economisch beleid in een open economie geschetst door Robert Shaw (benadering via het Mundell-Fleming model). Wisselkoersmechanismen kunnen inderdaad de effectiviteit van de economische politiek beïnvloeden.

De auteurs gaan dus steeds verder op zoek naar de verklaring van de wisselkoers en de fluctuaties ervan (soms met verwijzingen naar de economische politiek). Gebreken in de ene theorie worden opgelost in een andere, die dan weer andere gebreken vertoont.

Vertrekkend van de realiteit, bekijken de auteurs de verschillende theorieën, vandaar dat het tweede deel het veranderend monetair internationaal systeem behandelt. Internationale monetaire theorieën-groeien immers uit het veranderende internationale monetaire systeem. Zo behandelt het tweede gedeelte van dit boek o.a. de veranderingen in het internationale monetaire systeem sinds de tweede wereldoorlog, het IMF en de derde wereld, de internationale schuldenlast enz. Het werk eindigt met het Europees Monetair Systeem.

Stefaan Lampaert

Saskia SASSEN

**The Mobility of Labor and Capital. A study in international investment and labor flow**

Cambridge, Cambridge University Press, 1988, xi + 224 blz. - Prijs: 25 £

Kapitaalmobiliteit (hier te verstaan als directe buitenlandse investeringen) schept nieuwe voorwaarden voor de internationale mobiliteit van arbeid. Dat is het hoofdmotief in dit boek. Inderdaad wordt in de theorie over internationale directe investeringen de weerslag ervan op de verplaatsingen van arbeid (en niet enkel van de kleine groep van hoge kaderleden) veelal over het hoofd gezien.

Na een hoofdstuk dat een historische schets beoogt van internationale verplaatsingen van arbeiders (maar dat blijkbaar niet als exhaustief is bedoeld), onderzoekt de schrijfster drie episoden, waarbij zij bewust de klemtoon legt op de Verenigde Staten. De eerste betreft de exportgerichte investeringen in arbeidsintensieve productie in ontwikkelingslanden, o.m. in de Maquiladora-zone in Mexico en in de Caraïbische eilanden. Dit onderdeel, alhoewel degelijk uitgewerkt, brengt in wezen niet veel nieuws bij, omdat hierover een uitgebreide literatuur bestaat en het in dit boek aangebrachte cijfermateriaal verouderd is. Het tweede thema is het meest oorspronkelijke. In steden als New York en Los Angeles stelt men een immigratie vast van laaggeschoolde (vooral vrouwelijke) arbeiders, uit Azië of de Caraïben, alhoewel die steden heel wat van hun industrieel potentieel hebben verloren aan de nieuw-industrialiserende landen. De toevoer van deze buitenlandse arbeidskrachten heeft nochtans toegelaten dat met name de kledingindustrie in deze Amerikaanse steden, alhoewel aanzienlijk afgeslankt, toch stand kon houden in de internationale arena. De snelle groei van een hoogwaardige dienstensector, meer bepaald in het financiewezen, heeft eveneens ruimte gecreëerd voor laagbetaalde jobs in de dienstensector, bv. als huispersoneel. De evolutie in de kledingsector (blz. 16 e.v.) is vrij goed geanalyseerd. Het laatste thema betreft de opkomst van de V.S. als gastland voor inwaartse directe investeringen. In dit onderdeel komt de band met de immigratie van buitenlandse arbeidskrachten minder goed tot uiting. Ongetwijfeld een interessante en nog onderbelichte vraagstelling. Het boek bevat evenwel enkele zwakheden. De tekst is soms nogal wijdlopig en repetitief. Het was, zoals reeds gezegd, mogelijk geweest recenter cijfermateriaal aan te wenden. Er is ook een storende verwarring tussen voorraads- en stromingsconcepten inzake directe investeringen (blz. 172).

Sylvain Plasschaert

Steven GLOBERMAN

**Fundamentals of International Business Management**

Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice-Hall International, Inc., 1986, xvi + 415 blz. - Prijs: 31,95 \$

Terecht stelt de auteur dat het niet mogelijk is alle aspecten van het internationaal zakenwezen in één handboek uit te diepen. Het boek richt zich overigens in wezen tot het *undergraduate* niveau. Vandaar ook de nadruk die de auteur legt op het analyseren (*scanning*) van de externe omgeving. Vooral drie hoofdstukken, resp. over de economische, politieke en socioculturele omgevingsfactoren, geven gestalte aan die visie. Zij behoren ook tot de beste delen uit dit boek.

Toch slaagt de auteur erin omzeggens alle gebruikelijke facetten van het internationaal zakenwezen in zijn boek te behandelen: daartoe dragen de functionele hoofdstukken, gewijd o.m. aan marketing, valutarisico en -beleid, bij.

Tot de sterke punten van dit boek behoren de reeds vermelde volledigheid, en de vele voorbeelden van gedragingen van multinationale ondernemingen, zowel successen als tegenslagen. Ook diverse aspecten van het Japanse beleidsmodel komen goed uit de verf.

Andere kenmerken van dit boek kunnen minder bekoren. De tekst is nogal losjes geschreven: een beknopter schrijfwijze, waarbij de auteur meer zijn eigen inzichten zou tot uiting brengen, was beter geweest. Er zijn ook enkele storende slordigheden overgebleven. De auteur is blijkbaar meer vertrouwd met de bedrijfseconomische realiteit en literatuur dan met de algemeen-economische literatuur die tot het onderwerp behoort, zoals bv. de theorievorming over het verschijnsel van multinationaliteit.

Sommige van de gegevens zijn wat verouderd. Het is bv. onjuist te stellen dat de houding van gastlanden t.a.v. multinationalen «in toenemende mate restrictiever» is geworden (p. 48). Het tegendeel is waar. De auteur betreft zijn inzichten in hoge mate uit praktisch-gerichte en op voorbeelden gebaseerde documentatie (van het *Fortune*-genre), terwijl een aantal toonaangevende bedrijfseconomische studies over de diverse deelaspecten blijkbaar niet zijn verwerkt. Het werk is sterk gericht op de Amerikaanse en Canadese academische markt. Voor een eerste, goed gedocumenteerde kennismaking met het brede domein van het multinationaal zakenwezen, kan dit boek ongetwijfeld dienstig zijn; voor een meer diepgaande studie lijkt het minder geschikt.

Sylvain Plasschaert

Jean TIROLE

**The Theory of Industrial Organization**

Cambridge, Mass./Londen, The MIT Press, 1988, xii + 479 blz. - Prijs: 47,25 \$

Er was eens een tijd dat de industriële economie nog beschouwd werd als een louter empirische aangelegenheid, gebaseerd op een intuïtief en aantrekkelijk paradigma (structuur-gedrag-prestatie). Een aantal (wilde) dieren in het economenbos vond het echter zo zielig dat er geen «theorie» was dat zij, enigszins schematisch, de volgende redenering decreeteerden: structuur-prestatie relaties zijn in wezen relaties op imperfecte markten, dus oligopolies; het aangewezen alom om hierover te theoretiseren is de niet-coöperatieve speltheorie. Hoewel niet iedereen het hiermee eens is, ontstond er snel een uitgebreide literatuur, voornamelijk in periodieken uit het marktsegment van *Econometrica* en de *Journal of Economic Theory*.

Een van de produktiefste auteurs op dit gebied is ongetwijfeld J. Tirole. Hij blijkt dan ook de geknippte figuur te zijn om met veel kennis van zaken al deze bijdragen bij elkaar te harken en te verwerken tot een schitterend overzicht ten behoeve van de niet-ingewijde maar wel geïnteresseerde vakgenoten, die, althans volgens hem, aan een modale kennis van de wiskunde voldoende moeten hebben om de avonturen van de ondernemingen in oligopolieland te kunnen volgen.

Het woord «empirie» komt enkel voor in de inleiding waar medegedeeld wordt dat in de 478 (uitzonderlijk grote) volgende bladzijden empirische overwegingen volkomen genegeerd zullen worden. Dit blijkt een nuttige beslissing te zijn geweest, die de overzichtelijkheid van het boek alleen maar ten goede komt.

Zelfs voor een werk van deze omvang heeft de auteur een selectie van te behandelen onderwerpen moeten maken. Hetgeen hij niet bespreekt kan door middel van de uitzonderlijk volledige bibliografie door de liefhebber via zelfstudie verworven worden. Hetgeen hij wel behandelt, werd uit didactische overwegingen in twee grote delen opgesplitst: een deel zonder speltheorie (monopolie en de prijsbeslissing voor één en meerdere produkten, andere commerciële beslissingen, verticale controle; lijkt wel erg ver verwijderd van hetgeen in de volksmond industriële economie wordt genoemd) en een deel met speltheorie (oligopolie en strategische interactie), voorafgegaan door een lucide hoofdstuk «Theory of the Firm». In het laatste hoofdstuk («User's Manual») worden de grondslagen van de speltheorie uiteengezet. Elk hoofdstuk bevat oefeningen en tips om deze op te lossen. Op het einde van het boek vindt men nog andere oefeningen, waarvan de oplossingen niet gegeven worden.

Over het algemeen wordt het behandelde overzichtelijk en duidelijk uiteengezet, en werd niet gepoogd de lezer te overbluffen met allerlei analytische hoogstandjes, hetgeen gegeven de te bespreken materie een prestatie op zich is.

Dat neemt niet weg dat een grondige studie ervan vele maanden zou vergen, op voorwaarde dan nog dat men deze geïsoleerd doorbrengt op een onbereikbaar eiland, of in een daartoe ingericht lokaaltje in de Begijnenstraat.

*Marc Jegers*

H. Jeffrey LEONARD

### **Pollution and the Struggle for the World Product**

Multinational Corporations, Environment, and International Comparative Advantage

Cambridge, Cambridge University Press, 1988, xii + 254 blz. - Prijs: 25 £ (hardback)

Deze uitwerking van een doctorale dissertatie combineert de inzichten van de traditionele handels- en buitenlandse investeringstheorie met de nieuwe problematiek van milieuvervuiling.

De doelstelling van dit onderzoek is vooreerst te zien of de industrieën van de V.S. uitgeweken zijn omwille van de strenger wordende milieuwetgeving. Complementair met het toetsen van deze hypothese is de vraag of de lokalisatie van die buitenlandse investe-

ringen in andere landen die minder streng zijn ook meer dan proportioneel vervuilende industrieën doet aantrekken. De auteur toetst deze «industrievlucht en milieuvervuilingshavens» aan de hand van de milieuwetgeving en de kosten in de V.S. en de vestiging van nieuwe bedrijven in Ierland, Spanje, Roemenië en Mexico.

De auteur vertrekt van de traditionele handelstheorie en merkt op dat deze niet geschikt is voor een wereld waar kapitaalmobilititeit van langsom meer optreedt. Wel kan men nuttig uitgaan van een herformulering van het Heckscher-Ohlin theorema van internationale handel indien men de factor beschikbaarheid niet beperkt tot arbeid, kapitaal en grondstoffen, maar ook als factor neemt de natuurlijke beschikbaarheid van het «verdragen van vervuiling» (?!). De auteur vult deze theorie steeds verder aan met steeds minder economische verklaringsfactoren en steeds meer met politieke. Want noch de handelstheorie, noch de investeringstheorieën, maar wel de zeer diverse interventies van natie-staten lijken hem noodzakelijk als aanvullende verklaringen.

Op een geaggregeerd niveau lijken de hypothesen die de auteur stelde niet op te gaan. De buitenlandse investeringen in de meest polluerende sectoren nemen proportioneel niet meer toe, noch in vergelijking met andere investeringen, noch in die landen die een snelle industrialisatie kennen en eventueel als «pollutievluithaven» zouden kunnen fungeren.

Op een meer gedesaggregeerd niveau heeft de auteur meer geluk, zij het dat de keuze van de landen die hij onderzoekt me niet zo representatief lijkt voor het toetsen van zijn hypothesen. Op het micro-niveau is er wel duidelijk een verband tussen de strengere milieureglementering en de herlokatie van bedrijven naar snel industrialiserende landen met minder strenge normen.

Of deze tendens zowel voor de bedrijven als voor de landen zo gunstig is, trekt de auteur sterk in twijfel. Voor de bedrijven zijn de lage emissienormen slechts schijnbaar een voordeel, want het blijkt dat vooral andere redenen een rol spelen in het verlengen of toekennen van produktievergunningen, zoals interne industriële drukkinggroepen, de publieke opinie, milieucatastrofes elders etc., die weinig te maken hebben met een technische emissienorm.

De auteur vindt dan ook dat duidelijke milieunormen te verkiezen zijn boven het wisselvallige van een politiek onderhandelingsproces. De vraag is natuurlijk of dit niet steeds het geval is voor buitenlandse ondernemingen.

Tenslotte bekijkt hij de buitenlandse investeringen vanuit het ontvangend land. Ook daar lijkt het erop dat het hanteren van te weinig milieunormen niet alleen letterlijk een vergiftigd cadeau is, maar ook in termen van tewerkstelling en industriële groei lang niet de verwachte resultaten oplevert.

De auteur eindigt zijn boeiende zoektocht met een reeks aanbevelingen. Of er ook snel mee rekening zal worden gehouden, is een andere zaak.

*Stefaan Marijsse*

Jean-Jacques REY

**Institutions économiques internationales.** Précis de la Faculté de Droit de l'Université Libre de Bruxelles

Brussel, Bruylant, 1988, 231 blz. - Prijs: 2.090 fr.

Dit werk is de weergave in boekvorm van de cursus die de auteur doceert aan de ULB. De inhoud wordt vrijwillig beperkt tot de grote internationale economische systemen op wereldniveau, zoals de GATT, het IMF, de Wereldbank, de OESO, de UNCTAD. Mechanismen en instellingen die slechts regionaal werken, zoals de EEG en de EVA, komen niet of nauwelijks aan bod. Hetzelfde geldt voor instellingen die sterk gespecialiseerd zijn, zoals de ICAO, of voor instellingen met privaatrechtelijk karakter.

Wie rekening houdt met de bovenstaande bewuste beperkingen, zal in dit boek beslist niet teleurgesteld worden. De auteur gaat immers zeer diepgaand op de materie in, en beperkt zich hoegenaamd niet tot een louter organisatorische analyse van de geselecteerde instellingen.

Paul Roosens

James FAIRBURN & John KAY, eds.

**Mergers and Merger Policy**

Oxford, Clarendon Press, 1988, xi + 356 blz. - Prijs: 35 £

Een conferentie over fusies, overnames en het overheidsbeleid dienaangaande, georganiseerd door het actieve *Institute for Fiscal Studies*, ligt aan de basis van dit werk. De belangstelling van de auteurs richt zich uitsluitend op het Verenigd Koninkrijk, op een korte bijdrage na met betrekking tot de Verenigde Staten.

Over het algemeen zijn de opgenomen papers beschrijvend en literair, met de onvermijdelijke overlappingsen, en wordt er nauwelijks origineel onderzoek gepresenteerd. Wel wordt de Britse situatie vanuit alle mogelijke invalshoeken belicht, en wordt dieper ingegaan op mogelijkheden tot wijzigingen in de Britse wetgeving ter zake.

Ook de algemene bijdragen overstijgen zelden het Britse eiland. Wel bevat het stuk van A. Hughes een bruikbaar overzicht van het theoretisch kader waarbinnen het effect op concentratie, diversificatie en rentabiliteit van fusies en overnames kan bestudeerd worden. Opvallend is wel de veralgemeende aandacht van de auteurs voor de *market of corporate control* interpretatie van *mergers*, en de behandeling van met *mergers* verbonden effecten van desinvesteringen.

M. King vraagt zich af waarom overnames sowieso plaatsgrijpen, hoewel deze eigenlijk niet zouden mogen voorkomen als men aanvaardt dat aandeelhouders rationeel zijn, en ziet hiervoor fiscale redenen.

Kritiek op de stelling dat de mogelijkheid tot overnames efficiëntiebevorderend werkt wordt op theoretische basis geformuleerd door D. Helm. De in deze stelling vervatte assumptie van perfecte kapitaalmarkten wordt volgens hem ontkracht door de overname-transactiekosten en informatie-asymmetrieën (Williamson duikt in dit boek trouwens wel op verscheidene plaatsen op). Ook het argument dat *principal-agent* verhoudingen op de *managerial market* winstmaximalisatie induceren, vindt in zijn ogen geen genade.

De laatste twee bijdragen bespreken de wenselijkheid van een *merger policy*. De auteurs bespreken genuanceerd het voor (K. George) en tegen (S. Littlechild). Zoals kon verwacht worden, klinken beiden even (weinig) overtuigend.

Samenvattend, een boek dat veel meer de belangstelling verdient van geïnteresseerden in de specifieke Britse toestand op het gebied van overnames en overnamebeleid, dan van de geïnteresseerden in algemenere theorieën of aanbevelingen in dit verband.

Marc Jegers

## MARKETING

Susan P. DOUGLAS & C. Samuel CRAIG

**International Marketing Research.** Prentice-Hall International Series in Management

Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice-Hall International, Inc., 1983, xiii + 337 blz. - Prijs: 31,95 \$

Aan de hand van beknopte illustratiecases tonen Douglas en Craig (verder D & C) in hoofdstuk 1 het belang aan van internationaal marktonderzoek (verder IMO). IMO kan helpen bij het selecteren van doelmarkten of bij het ontwerpen van een optimale marketingmix. Research kan ook nuttig zijn om te beslissen of een gestandaardiseerde benadering mogelijk c.q. wenselijk is.

De auteurs benadrukken echter de complexiteit van internationale marketing en van IMO. *Internationale marketing* is moeilijk als gevolg van de verscheidenheid qua entreebenadering en van het opereren in landen met sterk verschillende contexten. IMO biedt nog extra problemen, zoals de complexiteit van de research design (verschillen in taal en cultuur), de afwezigheid van betrouwbaar secundair materiaal en de hoge kosten voor het verzamelen van primaire gegevens, coördinatieproblemen enz.

D & C benadrukken in hun boek de unieke kenmerken van IMO. Van de lezer wordt terecht een basiskennis over marktonderzoek verwacht. Het boek volgt de verschillende fasen van het onderzoeksproces.

Hoofdstuk 2 bestudeert de facetten van het opstarten van een internationaal onderzoek: het aflijnen van de informatiebehoeften, de onderzoekseenheid en de informatiebronnen. Ook het opstellen van het onderzoeksplan komt hier aan bod. De auteurs gaan ook in op enkele dilemma's: centralisatie versus decentralisatie en zelf uitvoeren versus uitbesteden.

De volgende twee hoofdstukken behandelen secundaire bronnen. Hoofdstuk 3 geeft een gedetailleerd overzicht van de soort van informatie die de UNO en de UNESCO, de Wereldbank, Business International Euromonitor en vele andere instellingen verstrekken in publikaties en jaarverslagen. (Het boek bevat in appendix ook een lijst met nuttige adressen - doch let op de publikatiedatum: 1983.)

Meteen tonen D & C ook het nut aan van secundaire bronnen voor het inschatten van het marktklimaat, politieke risico's, markttrends, distributie, media enz.

Van hoofdstuk 4 onthouden we vooral de zinvolle discussie over het classificeren en selecteren van landen aan de hand van beslissingscriteria.

In hoofdstuk 5 gaan de auteurs in op de problemen die verband houden met het verzamelen van primaire gegevens. Het hoofdstuk is vanuit wetenschappelijk oogpunt interessant met een diepgaande behandeling van het «amic-etic dilemma» (dit is grosso modo: moeten we onze onderzoeksaanpak aanpassen aan de verschillen in cultuur of niet?) en van de *construct, measure and sampling equivalence*. De practicus zal hier echter weinig baat bij vinden. Hoofdstuk 6 bevat een overzicht van kwalitatieve dataverzamelmethodeën zoals observatie, projectieve technieken en focusgroepgesprekken. Door de vele voorbeelden krijgt de lezer een inzicht in de grote mogelijkheden van deze relatief goedkope onderzoeksmethoden.

Hoofdstuk 7 en 8 gaan in op het ontwerpen van een vragenlijst, de steekproefbepaling en de voor- en nadelen van verschillende dataverzamelmethodeën. Van nut is alleszins de behandeling van vertekeningen (*bias*) en de interactie interviewer-responder.

In hoofdstuk 9 en 10 tenslotte behandelen D & C de analyse van gegevens en het opzetten van een internationaal MIS. Hoofdstuk 9 blijft naar onze mening daarbij te oppervlakkig.

Samenvattend mogen we stellen dat het boek van D & C zeker aan de verwachtingen beantwoordt. Vooral de student (internationale) marketing en de marketingacademicus of marketingspecialist moeten dit boek ter hand nemen. De internationale marketing manager of vertegenwoordiger kan er ook enkele nuttige boodschappen uit distilleren.

Paul Matthyssens

Edward W. CUNDIFF & Marye THARP HILGER

**Marketing in the International Environment.** Second Edition

Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice-Hall International, Inc., 1988, xvi + 608 blz. - Prijs: 31,95 \$

Het boek van Cundiff en Hilger geeft een klare kijk op internationale en comparatieve marketing.

Door het inlassen van uitgebreide boxes met extracten uit de business-lectuur (Business Week, Fortune, Wall Street Journal etc.), slagen de auteurs er bovendien in een aantal concepten op boeiende wijze te illustreren. De cases, die ook over het gehele boek verspreid zijn, scoren op dat vlak minder goed. Ze zijn immers beknopt en missen spankracht. Cundiff en Hilger kozen voor een vrij klassieke structuur:

- deel 1: introductie en achtergrondgegevens;
- deel 2: de omgeving van de internationale marketing;
- deel 3: de hulpmiddelen (research en organisatie);
- deel 4: de marketing(-mix) strategie;
- deel 5: strategische planning en controle.

Verder zijn er vier appendices waarvan vooral de checklist voor een internationaal marketingplan en het overzicht van secundaire bronnen vermeldenswaard zijn.

Bij het doorlezen van het boek wekte het sterke USA-accent enige frustratie. Op verscheidene plaatsen word je als Europees lezer geconfronteerd met Amerikaanse standpunten en voorbeelden, bijvoorbeeld inzake de handelspositie van de USA, de exportaversie (een typisch Amerikaans fenomeen), de ethische aspecten enz. Op het debat vermelden we verder de ongestructureerde behandeling van het fenomeen cultuur (waar een model ontbreekt), het feit dat de behandeling van sommige aspecten over meerdere hoofdstukken verspreid ligt (entreestrategieën, countertrade, country-of-origin enz.) en de eerder oppervlakkige behandeling van het begrip *globalization* (mundialisering).

Anderzijds verrasten de auteurs ons met een creatief en lezenswaardig stuk over *corporate culture*, enkele gebruiksvriendelijke beslissingsschema's en met hun ideeën over de organisatorische problemen van multinationale ondernemingen. Boeiend was ook het toevoegen van een vijfde «P» aan de marketing-mix: production location (country-of-origin).

We onthouden verder uit dit boek dat er drie basisregels zijn die zullen leiden tot succes op internationale markten:

- (1) «never rush into a new market»,
- (2) «structure operations to fit conditions in each country»,
- (3) «be flexible in marketing and product design».

Paul Matthyssens

Louis W. STERN & Adel I. EL-ANSARY

**Marketing Channels.** Third Edition. The Prentice-Hall Series in Marketing

Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice-Hall International, Inc., 1988, xiv + 609 blz. - Prijs: 33,95 \$

Louis W. STERN e.a.

**Management in Marketing Channels**

Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice-Hall International, Inc., 1989, xiv + 514 blz. - Prijs: 31,95 \$

In 1977 verscheen de eerste uitgave van Stern en El-Ansary's distributiehandboek *Marketing Channels*. In 1988 publiceerden beide academici de derde, herwerkte uitgave ervan. Het omvat binnen een degelijke structuur een vrij groot aantal hoofdstukken. De analyse van de distributiesector neemt hierin een belangrijke plaats in, met een bespreking van haar ontstaan, interdependentie met de omgeving, structuur, functies en evolutie. Veel plaats wordt ook ingeruimd voor beschouwingen rond de werking van een distributiekanaal: verschillende mogelijke machtsverhoudingen en hun gevolgen, machtsbantering, verschillende organisatorische opbouwen van distributiekanaalen enz. Ook aan aspecten zoals fysieke distributie en wetgeving wordt aandacht geschonken. Dat geldt ook voor grote toepassingsdomeinen zoals distributie binnen internationale marketing en binnen dienstenmarketing. Daarentegen wordt het management van distributiebedrijven, meer in het bijzonder op kleinhandelsniveau, nauwelijks aangeraakt. Hierdoor krijgt het boek een belangrijk verschillend klemtoon in vergelijking met sommige andere standaardwerken, zoals bv. het distributiehandboek *Modern Retailing* van Mason en Mayer. Abstractie gemaakt van deze niet-behandeling der retailing, is het handboek van Stern en El-Ansary zeer volledig, grondig en uitvoerig geschreven. De formulering is o.i. zeer duidelijk en getuigend van groot - ook pedagogisch - vakmanschap. De literatuurverwijzingen zijn eveneens zeer gedegen en volledig. Dat kan ook gezegd worden van de talrijke (Amerikaanse) illustraties en de aanvullende cases en appendices. Deze appendices bieden o.a. voor de geïnteresseerden beknopte overzichten van meer mathematisch-wetenschappelijke benaderingen van de vooraf behandelde verschijnselen. De auteurs situeren hun boek terecht op het *advanced undergraduate* en het *graduate* niveau. Binnen het genre kan dit boek o.i. een aanrader genoemd worden.

Een jaar na het bovenbesproken boek verscheen in 1989 de titel *Management in Marketing Channels* van Stern, El-Ansary en Brown. In tegenstelling tot het eerstbesprokene, richt dit boek zich tot *undergraduate courses* en sommige *executive education courses*. Het oorspronkelijke boek van Stern en El-Ansary werd met dit oogmerk door professor Brown vereenvoudigd, uitgedund, herschreven en ten dele ook aangevuld. De ontbrekende behandeling van de retailing-problematiek werd op deze wijze - zij het summier - opgenomen. Ook de raakvlakken van de distributiestrategie van de producent met het management der andere marketing-mix-domeinen kreeg - conform de boektitel - een behandeling. Anderzijds werd minder aandacht geschonken aan de gedragswetenschappelijke aspecten van de distributiekanaalen en -schakels. De inhoudstafel van Browns herwerking bezit hierdoor relatief meer evenwicht. De diepgang van de behandeling is uiteraard een stuk geringer. De tekst is - zo mogelijk - nog vlotter geschreven dan het oorspronkelijke. Er werden per hoofdstuk ook een aantal pedagogische hulpinstrumenten toegevoegd in de vorm van leerdoelstellingen, gevalstudies en vragen. Brown mag dan ook de verdienste opeisen een nuttig distributiehandboek op basisoniveau te hebben geënt op Stern en El-Ansary's - toch meer imposante - origineel.

Walter van Waterschoot

## FINANCIËEL BELEID

Roger LISTER & Elisabeth EVANS

### The Corporate Borrowing Decision

Oxford, Basil Blackwell, 1988, 192 blz. - Prijs: 35 f

In de eerste twee hoofdstukken van dit boek wordt aandacht besteed aan het vraagstuk van de relevantie van de kapitaalstructuurbeslissing of, m.a.w., heeft de financieringsbeslissing een impact op de waarde van de onderneming? De relatie tussen financieringsbeslissingen en ondernemingswaardering wordt uitgedrukt in termen van verschillende waarderingmodellen (de benadering van Modigliani en Miller, het *State Preference Model*, het *Option Pricing Model* en het *Capital Asset Pricing Model*). Een uitgebreid overzicht van de gepubliceerde empirische studies is in de tekst verwerkt. In hoofdstuk twee komt eveneens het vraagstuk van de bepaling van de schuldcapaciteit ter sprake.

In hoofdstuk 3 wordt een overzicht gegeven van de financiële innovaties die zich hebben voorgedaan op het gebied van de financieringsmogelijkheden voor de ondernemingen. Daarna wordt beschreven waarom en op welke wijze in de USA en het UK een *rating* wordt gegeven aan obligatieleningen. Andere onderwerpen die in de volgende hoofdstukken aan bod komen zijn: de verschillende vormen van subsidies waarvan de onderneming kan genieten bij de financiering van haar activiteiten, leasingcontracten en converteerbare obligatieleningen als financieringsinstrumenten. Het laatste hoofdstuk bespreekt het verschijnsel fusies, omdat de financieringsbeslissing meestal een belangrijk onderdeel vormt van de transactie.

Het opzet van dit boek is niet duidelijk daar de auteurs geen algemene inleiding hebben opgenomen in het boek. Tevens ontbreken in elk hoofdstuk een inleiding en een besluit. Dit leidt ertoe dat de structuur van het boek en de samenhang van de verschillende hoofdstukken niet duidelijk worden gemaakt. Het boek is evenwel *up to date* m.b.t. de gepubliceerde theorie en empirie over de financieringsbeslissing van ondernemingen. De auteurs geven maar liefst 33 bladzijden literatuurverwijzingen. Het boek bevat m.i. te weinig uitgewerkte voorbeelden die de praktische toepassing van de aangehaalde concepten aantonen.

Eddy Laveren

Rik DONCKELS e.a.

### Geld in je eigen zaak. Een werkboek over financieel beleid en financiering van KMO's. Reeks «Je Eigen Zaak»

Tielt, Lannoo, 1988, 254 blz. - Prijs: 585 fr.

In het eerste deel schetsen de auteurs een beeld van de financieringsproblemen die bij de start van een bedrijf ontstaan, waarbij een onderscheid gemaakt wordt tussen de behoefte aan bedrijfskapitaal (korte termijn) en de behoeften inzake vastliggende middelen (lange termijn). Vervolgens worden de verschillende oplossingen voor deze financieringsproblemen besproken. Autofinanciering wordt vergeleken met externe financiering, terwijl ook eigen kapitaal versus krediet wordt afgewogen.

In deel twee gaat men in op de structuur van de balans en de balansanalyse, waarbij een aantal basisratio's besproken worden. Tenslotte wordt in dit deel de relatie tussen balans en financiering gelegd.

Deel drie onderwerpt de mogelijke financieringsbronnen aan een gedetailleerd onderzoek. De voor- en nadelen van autofinanciering, kapitaalbreng en de verschillende soorten van

kredietverlening worden hier uitgebreid besproken, waarna in deel vier wordt overgestapt naar de bespreking van de verscheidenheid aan overheidssteun.

De relatie tussen bankier en ondernemer wordt in deel vijf op de korrel genomen. Er wordt een globaal beeld geschetst van de financiële sector in België, waarna de keuze van de financiële instelling behandeld wordt.

In het laatste deel worden een aantal tips gegeven betreffende het kredietgesprek en de opstelling van het kredietdossier. Verder worden enkele indrukken weergegeven rond het verdere verloop van het kredietonderzoek en de voorwaarden die kunnen gesteld worden. Tot slot worden nog de kredietakte en de aflossing van het krediet kort besproken. Ongetwijfeld een goede handleiding voor de beginnende ondernemer.

Edward Durinck

H. SCHUTTE e.a.

### Elektronisch betalingsverkeer en teleshopping. Achtergronden bij de minimumregels voor een goede rechtspraktijk inzake elektronisch betalingsverkeer en teleshopping

Antwerpen/Deventer, Kluwer rechtswetenschappen, 1988, xv + 119 blz.

In dit boek wordt de beschrijving geboden van een onderzoek naar de juridische implicaties van het consumentgerichte elektronisch betalingsverkeer en teleshopping. Het onderzoek werd uitgevoerd in november 1987 door de Vrije Universiteit Amsterdam. Hierbij is voortgebouwd op de resultaten van het in opdracht van de E.E.G. uitgevoerde onderzoek *Legal Aspects of Telebanking and Teleshopping* (Y. Pouillet en G. Vandenberghe (ed.), Deventer, Kluwer, 1988).

Het onderzoek heeft geleid tot het opstellen van een aantal «Minimumregels voor een goede praktijk inzake elektronisch betalingsverkeer en teleshopping», die dan ook opgenomen werden (p. 69-71). In bijlage werden opgenomen de VIDITEL-Code inzake reclame en interactief gebruik, de Electronic Funds Transfer Act (V.S.), de Act on payment card, etc. (Denemarken), de Europese Gedragscode betreffende het Elektronische betalingsverkeer en een lijst van deelnemers aan de beraadslagingen van de overleggroep (p. 75-119). Na een verantwoording en een voorwoord komen aan bod: de systemen van elektronisch betalingsverkeer en teleshopping (p. 1-8); het recht m.b.t. elektronisch betalingsverkeer en teleshopping; een inleidend overzicht (p. 9-12); enkele aspecten van de privacy-bescherming bij elektronisch betalingsverkeer en teleshopping (p. 13-22); de betekenis van de handtekening bij het elektronisch betalingsverkeer en teleshopping (p. 23-33); het bewijsrecht (p. 35-47); de aansprakelijkheid (p. 48-58); enkele specifieke juridische facetten van teleshopping (p. 59-67) en een slotbeschouwing (p. 73-74).

Gabriel L. Ballon

## ALGEMEEN ONDERNEMINGSBELEID

Peter H. GRINYER, David G. MAYES & Peter McKIERNAN  
**Sharpbenders. The Secrets of Unleashing Corporate Potential.** Reeks  
Corporate Strategy, Organization and Change  
Oxford, Basil Blackwell, 1988, ix + 287 blz. - Prijs: 25 £

*Sharpbenders* zijn (industriële) ondernemingen die, na een aanwijsbare periode van verval of van een relatief belangrijke achteruitgang van de resultaten, in vergelijking met hun concurrenten *binnen een betrekkelijk korte periode* erin slagen een scherpe bocht te maken naar resultaatverbetering en bestendiging daarvan. Als bijkomend element vermeldt de ondertitel van het boek dat deze ombuiging kan gestoeld zijn op het ontsluiten van tot dan toe niet aangeboorde mogelijkheden van de onderneming in kwestie.

P.H. Grinyer en P. McKiernan van de St. Andrews University (U.K.), bijgestaan door D.G. Mayes, statisticus en onderzoeker aan de Exeter University, hebben 25 Britse ondernemingen doorgelicht om het fenomeen van de scherpe ommekeer ten goede te bestuderen.

Drie ondernemingen werkten anoniem mee aan het onderzoek. Van de 22 overige is van blz. 179 t/m 277 een korte beschrijving opgenomen (vignette) volgens een vast patroon: geschiedenis van de onderneming, de oorzaken van de relatieve achteruitgang, de trekkers (triggers) om de scherpe bocht te nemen, de acties gevoerd om de bocht te nemen, de blijvende effecten van de ommekeer en conclusies.

De ondernemingen zijn van kleine, middelgrote tot grote dimensie. Maccallan-Glenlivet telt 46 medewerkers en is de kleinste uit het lot. Ferranti, de grootste, heeft er 19.000. In hoofdzaak werden open ondernemingen (publicly quoted) gekozen, omwille van de beschikbaarheid van financiële en andere gegevens.

Het «sample» bevat kwijnende sectoren, zoals jute, of volwassen bedrijfstakken lijk whisky, kunstmest, bouw, maar ook snel groeiende, namelijk elektronica. Er zijn familiebedrijven bij en groepen van ondernemingen. Alle werken ze internationaal.

Het zijn geen «excellente» ondernemingen en zij hebben evenmin de noodzaak om, om financiële redenen, aan «turn around» te doen. Hier ligt precies het uitzonderlijk interessante van dit onderzoek. Vele van de betrokken ondernemingen waren «schone slaapsters» of «binnenvetters» met ongebruikte interne mogelijkheden. Hoe van binnenuit daarin wijziging werd gebracht zonder dramatische ingrepen maakt van *Sharpbenders* een leerzaam, goed leesbaar boek voor de gewone ondernemer. De docenten in de bedrijfskunde zullen het niet mogen missen.

Leopold Kymers

Stuart P. SLATTER, ed.

**Cases in Strategic Management for the Smaller Business**

Oxford, Basil Blackwell, 1988, x + 424 blz. - Prijs: 17,50 £

Strategisch management van kleine en middelgrote ondernemingen doceren aan de hand van «cases» is de opzet van dit leerboek. Het is een samenbundeling van een aantal gevallen die gebruikt worden bij het MBA-programma van de *London Business School*. Alle gevallen hebben betrekking op ondernemingen met minder dan 500 medewerkers. Alhoewel er een paar gevallen van beginners bij zijn, is de kijker toch vooral gericht op middelgrote ondernemingen.

De gevallen zijn gegroepeerd rond drie hoofdthema's:  
- het ontwikkelen en managen van nieuwe activiteiten  
- het managen en het verjongen van volwassen businesses  
- het managen van groei.

Begrijpelijk zijn het in eerste instantie ondernemingssituaties uit het Verenigd Koninkrijk, die aan bod komen, soms met internationale ingrediënten zoals *The Chicago Pizza Pie Factory* bijvoorbeeld. De gevallen zelf zijn geschreven in een vlotte, onderhoudende stijl. De verhaaltrant nodigt uit tot studeren.

Voor de «bona fide» management teachers heeft de auteur een *Manual* ter beschikking. Geen nood dus voor inleiders die om een praatje verlegen zijn.

Leopold Kymers

Jane MARCEAU

**A family business? The making of an international business élite**  
Cambridge/Parijs, Cambridge University Press / Editions de la Maison  
des Sciences de l'Homme, 1988, xii + 247 blz. - Prijs: 27,50 £

INSEAD is Europa's oudste - gesticht in 1959 - en hoogst scorende *business school*. In eerste instantie vormt zij alumni die sleutelposities gaan bekleden in de moderne transnationale zakenwereld. Deze school heeft wortels in de grote Amerikaanse voorbeelden, bijv. Harvard met zijn beruchte cases, maar heeft ook een geheel eigen cultuur ontwikkeld.

De Australische sociologe Jane Marceau stelt in dit werk de INSEAD-alumni centraal. Waar komen ze vandaan, hoe maken ze carrière, waar komen ze uiteindelijk terecht?

Het meest opvallende en opzienbarende resultaat van haar jarenlange onderzoek betreft de afkomst. De familiale achtergrond van de studenten doet haar onomwonden beweren dat INSEAD een elite vormt. Het blijkt immers dat het overgrote deel zoon is van een vader die zijn eigen zaak heeft of gedelegeerd bestuurder, directeur-generaal e.d.m. is (slechts 2% van de Belgen op INSEAD bijv. heeft een arbeider of bediende als vader). Zij hebben aan de beste scholen onderwijs genoten; in België scoren de jezuïetencolleges en de KUL/UCL zeer hoog. Trouwen verhoogt hun elitaire status. Bijna 50% huwt een dochter van een PDG of aanverwante positie. Daardoor breiden de «nuttige» relaties zich sterk uit. Het Mattheus-effect speelt dus ook hier...

Interessant is ook de vaststelling dat de INSEAD-cultuur, met name vooral de klemtonen op dynamisme, creativiteit en internationalisme, reeds van huis uit aanwezig is bij de studenten. Het selectieproces weegt dus zwaarder door dan het vormingsproces.

Het vraagteken in de titel wordt in de slotconclusies weggelaten. Wij zijn benieuwd welke conclusies INSEAD zelf uit dit rapport trekt.

Luc Derijcke

## ARBEID EN ORGANISATIE

Hugo PREIN

**Trainingsboek conflicthantering**

Alphen a/d Rijn / Brussel, Samsom Uitgeverij, 1988, 189 blz. - Prijs: 798 fr.

Inhoudelijk biedt dit boek een goed inzicht door een helder model van conflicthantering te beschrijven:

- 1) de eigen stijl van conflicthantering
- 2) hoe deze stijl te matchen met de situatievariabelen
- 3) hoe conflicten te diagnosticeren
- 4) hoe als derde te interveniëren bij conflicten.

Naar de vorm is het boek opgebouwd als een handleiding voor een aantal vormingssessies. Daarom heet het ook terecht een «trainingsboek». De sessies zijn volledig uitgebouwd met instructies, vragenlijsten, suggesties voor analyses en teksten. Toch zal iedere trainer deze ontwerpen moeten ombouwen naar zijn eigen doelstellingen. Bovendien ontbreekt het aan schema's voor de uiteenzettingen: de lezer dient zelf de theorie te herleiden tot de essentiële elementen en krachtlijnen om er een heldere uitleg over te geven.

De voorbeelden zijn zowel uit het bedrijfsleven als uit de sociale sector gekozen. Het boek mikt op een zeer ruim publiek: studenten, trainers, alle sectoren. Het biedt voldoende grond en model om een gemakkelijke inspiratiebron te vormen voor een ervaren begeleider. Toch is het niet wijs om, gezien de groepsdynamische aspecten van conflicten, dergelijke sessies in handen van begeleiders te geven die nog weinig met groepen hebben gewerkt.

*Maurice Sleypen*

## INFORMATICA

Dorien FENN

**1.2.3. Programmeren in de opdrachttaal.** Met een appendix voor Symphony-gebruikers

Schoonhoven, Academic Service, 1988, xx + 584 blz.

Het betreft een lijvig boek dat laat zien hoe de macro's (of programmeren in Lotus 1.2.3.) gebruikt kunnen worden in toepassingen van zakelijke of persoonlijke aard. Alles wordt heel gedetailleerd en eenvoudig (soms te gedetailleerd) aangebracht. Het boek is een vertaling van *1.2.3. Command Language*, in 1986 uitgegeven bij QUE.

De auteur probeert aan te tonen dat gestructureerd en modulair ontwerp ook mogelijk is binnen de Lotus-spreadsheet-omgeving om aldus gebruiksvriendelijke programmatuur te ontwerpen. Dit betekent onder meer dat fouten makkelijker op te sporen zijn en het onderhoud eenvoudiger wordt.

Het werk behoort tot de «Tips en Trucs»-literatuur: het geeft dus zeer veel adviezen en richtlijnen om problemen te vermijden. Het is tevens een Lotus-naslagwerk (tot en met release 2, verschillen met release 1A worden aangegeven) zowel voor beginnende als voor gevorderde gebruikers. Er wordt ook een bibliotheek van 30 macro's voorgesteld (aanpasbaar op maat). Een mogelijk nadeel is het feit dat men alle macro's zelf moet intikken, dus blijkbaar zijn ze niet verkrijgbaar op diskette. Symphony-gebruikers komen via de korte appendix die de verschillen tussen Lotus en Symphony aangeeft, ook aan hun trekken.

*Rik Goegebeur*

## DIERICKX & CIE

wisselagenten sinds 1901

beursorders – euro-obligaties – handel in opties  
analyses – vreemde valuta's

Kasteelpleinstraat 44-46  
2000 Antwerpen - Tel. (03) 238 79 00

Statielei 117  
2510 Mortsel - Telex 73372

## Economisch en Sociaal Tijdschrift - Richtlijnen voor auteurs

Het EST wil de stromingen, inzichten, evoluties, technieken, feiten en opinies die in de economische en bedrijfseconomische wetenschap leven, signaleren en commentariëren. Ook worden toepassingsmogelijkheden voor het bedrijfsleven aangetoond.

Bij de evaluatie van inzendingen wordt rekening gehouden met de mate waarin ze deze doelstellingen helpen realiseren. Bijdragen over eenzelfde onderwerp vanuit verschillende benaderingen (interdisciplinair) en artikels die theoretische hypothesen of modelvorming toetsen aan praktijksituaties in ondernemingen, worden aangemoedigd.

Het EST richt zich tot:

- directie- en kaderleden uit de ondernemingswereld en leidinggevende personen uit andere organisaties,
- studenten en afgestudeerden in de economische en sociale wetenschappen,
- staffunctionarissen en onderzoekers,
- al wie een diepgaande belangstelling heeft voor de socio-economische aspecten van het bedrijfsleven.

### Criteria voor de opname van artikelen

#### 1. Bondigheid en duidelijkheid

Het EST streeft naar korte artikels. Als richtlijn geldt 20 getypte pagina's (regelafstand: anderhalf of dubbel).

De duidelijkheid van een tekst berust in de eerste plaats op een korte maar representatieve titel. Verder zijn noodzakelijk: (1) een korte samenvatting van ca. tien regels, (2) een duidelijke probleemstelling en (3) een volledig besluit.

#### 2. Leesbaarheid

Het EST moet voor een ruim publiek van economisch gevormden leesbaar en toegankelijk zijn. Het gebruik van kwantitatieve technieken moet tot een minimum worden beperkt. Eventueel kunnen berekeningen, modellen enz. in een appendix gegroepeerd worden.

#### 3. Wetenschappelijkheid en professionalisme

Elk artikel moet het resultaat zijn van origineel onderzoek of bestaande inzichten op een originele manier belichten.

De inzendingen worden voorgelegd aan twee referenten, die zich uitspreken over de wetenschappelijke verantwoording. De beslissing tot publikatie berust bij de kernredactie.

#### 4. Beleid

De redactie neemt uitsluitend teksten op die elders nog niet werden gepubliceerd. De in het EST gepubliceerde artikels vallen onder de algemene wetgeving inzake auteursrechten en copyright.

De voertaal van het EST is het Nederlands. De redactie levert een speciale inspanning om de economische en sociale terminologie in het Nederlands te verzorgen en te bevorderen. Van Nederlandstalige auteurs worden in principe enkel Nederlandse teksten opgenomen.

**Praktische instructies op de volgende bladzijde!**