

# Economisch-Statistische Berichten



UITGAVE VAN DE STICHTING HET NEDERLANDS ECONOMISCH INSTITUUT

4 FEBRUARI 1970

55e JAARGANG

No. 2732

## Het Pearson-rapport

Dezer dagen is bij de Staatsuitgeverij de Nederlandse vertaling verschenen <sup>1</sup> van het rapport-Pearson, door een commissie onder leiding van de heer Lester Pearson, oud-premier van Canada, uitgebracht op verzoek van de President van de Wereldbank. Nu de discussies over het Tweede Ontwikkelingsdecennium dit jaar hun hoogtepunt bereiken, is het toe te juichen dat een zo breed mogelijk publiek van dit rapport kan kennisnemen. De verschijning van deze Nederlandse uitgave valt ongeveer samen met die van het eindrapport van het Plancomité van de Verenigde Naties over het Tweede Ontwikkelingsdecennium. Bovendien is kort geleden de zgn. Capaciteitsstudie verschenen, die verricht is door Sir Robert Jackson en zijn medewerkers, op verzoek van de „administrator” van het UNDP (de organisatie voor technische hulp van de Verenigde Naties), Paul Hoffman. Aldus zijn er drie rapporten waarover de regeringen zich kunnen buigen, om de mogelijkheden van een krachtiger internationale ontwikkelingspolitiek te bestuderen en, naar men moet hopen, tot zulk een krachtiger politiek te komen. Het laatstgenoemde rapport gaat vooral over de interne organisatie van de Verenigde Naties <sup>2</sup>. De twee andere rapporten bevatten duidelijke en uitvoerige voorstellen over de inhoud van de te voeren politiek.

Het rapport-Pearson en het eindrapport van het Plancomité zijn opgesteld door groepen die naar samenstelling verschillen, in overeenstemming met de opdrachtgevers. De Commissie-Pearson had geen leden uit de communistische landen, en slechts een paar uit ontwikkelingslanden (twee van de acht). Het Plancomité telde onder zijn 18 leden er vier uit communistische landen (waarvan één Joegoslaaf) en negen uit ontwikkelingslanden. In beide groepen hadden de leden zitting in hun persoonlijke capaciteit, niet als vertegenwoordigers van hun landen.

Er zijn dan ook wel enige verschillen in de aanbevelingen der beide rapporten. Het rapport van het Plancomité doet op verschillende punten verdergaande voorstellen dan het rapport-Pearson. Doch men zou er verkeerd aan doen, gegeven de politieke situatie in de wereld, de aandacht te concentreren op deze verschillen. De politieke situatie is

toch immers dat in het grootste ontwikkelde land de bereidheid om de ontwikkelingspolitiek te versterken gering is. Men is daar diep onder de indruk van de tegenslagen ondervonden bij de ontwikkelingspolitiek, van de offers die men gemeend heeft te moeten brengen in Vietnam en van de eigen moeilijkheden in het binnenland: het rassenprobleem, de levenswijze van een deel van de jeugd, en het probleem van de luchtvervuiling. Wil er van een krachtiger ontwikkelingsamenwerking inderdaad — nog dit jaar — iets komen, dan moeten alle krachten worden aangewend om van de Amerikaanse regering medewerking te verkrijgen.

Tegen deze achtergrond is het veel belangrijker te constateren dat de twee rapporten in zoveel belangrijke opzichten dezelfde taal spreken, met nuanceverschillen. Beide pleiten voor een doelstelling om jaarlijks het gezamenlijke nationale inkomen van de ontwikkelingslanden met 6% of iets meer te doen stijgen (tegenover de bijna 5% van nu) en om als middelen de financiële overdrachten te brengen op 1% van het bruto nationale produkt der rijke landen, tegen gemakkelijke voorwaarden, en de invoer van produkten uit de ontwikkelingslanden te bevorderen door het verminderen van een aantal handelsbelemmeringen. Beide beklemtonen het belang van een sterke heroriëntering van de opleiding, en van een bevolkingspolitiek die de toename van de bevolking doet verminderen. Beide bepleiten een betere organisatie van de samenwerking.

Wil men enige kans maken om van de regering van de Verenigde Staten enige positieve verklaring te krijgen in de Algemene Vergadering van herfst dit jaar, dan zullen alle positieve krachten moeten worden gebundeld. Ook dan blijft het de vraag of men iets zal kunnen bereiken, maar er zijn nog mogelijkheden. Zo bezien is een beklemtoning van de verschillen tussen beide rapporten een meer academische aangelegenheid, die later hopelijk wel gewicht zal krijgen. Op het ogenblik is het verzamelen geblazen. De beschikbaarheid voor een breed publiek van het rapport Pearson, die overigens binnenkort zal worden gevolgd door de beschikbaarheid van het rapport van het Plancomité, is daarom zeer toe te juichen.

J.T.

<sup>1</sup> „Deelgenoten in ontwikkeling”. Staatsuitgeverij, Den Haag 1970, f. 4.90.

<sup>2</sup> Zie hierover Dr. J. C. Ramaer: *Het Jackson-rapport*, in „ESB” van 1 januari jl., blz. 8-11.

# inhoud

Prof. Dr. J. Tinbergen: Het Pearson-rapport .....	133
Korthheidshalve .....	134
Prof. Dr. W. Albeda: Apartheid en emigratie.....	135
Drs. W. J. Karssen: Automobiellndustrie in de EEG	136
Drs. C. P. van Strien: Railweg of autoweg?.....	142
Tweeërlei mening .....	144
Mededelingen.....	146
Magazien .....	147
Bedrijfseconomische notitiës ....	148

## redactie

*commissie van redactie: h. c. bos,  
r. iwema, l. h. klaassen, h. w. lambers,  
p. j. montagne, j. h. p. paelinck,  
a. de wit*

*redacteur-secretaris: p. a. de ruiter*

*adjunct redacteur-secretaris:  
j. van der burg*

## Economisch-Statistische Berichten

Uitgave van de Stichting Het Nederlands Economisch Instituut

*Adres: Burgemeester Oudlaan 50,  
Rotterdam-3016;  
kopij voor de redactie:  
postbus 4224. Telefoon:  
(010) 14 55 11, toestel 3701. Bij  
adreswijziging s.v.p. steeds adresbandje  
meesturen.*

*Kopij voor de redactie: in tweevoud,  
getypt, dubbele regelafstand, brede marge.*

*Abonnementsprijs: f. 44,72 per jaar,  
studenten f. 31,20, franco per post voor  
Nederland, België, Luxemburg, overzeese  
rijksdelen (zeepost).  
Prijs van dit nummer: f. 1,50. Abonnementen  
kunnen ingaan op elke gewenste datum,  
maar slechts worden beëindigd per  
ultimo van een kalenderjaar.*

*Betaling: giro 8408; Bank Mees & Hope  
NV, Rotterdam; Banque de Commerce,  
Koninklijk plein 6, Brussel,  
postcheque-rekening 260.34.*

*Advertenties: N.V. Kon. Ned. Boekdrukkerij  
H.A.M. Roelants, Lange Haven 141,  
Schiedam, tel. (010) 26 02 60, toestel 908.*

# Korthheidshalve

In *ESB* van 25 juni 1969 schreef Ir. Drs. M. J. Portegies, Hoofd van de afdeling Marktonderzoek van de N.V. Nederlandse Gasunie, o.a. dat: „geen enkel land in West-Europa nog serieus denkt aan import van belangrijke hoeveelheden aardgas per pijpleiding uit Rusland” en voorts „Ook moet het vrijwel uitgesloten worden geacht, dat West-Duitsland zich voor een belangrijk deel van zijn aardgasvoorziening afhankelijk zal stellen van het Oostblok”. Nauwelijks zeven maanden na deze stellige bewoordingen moet hij constateren dat hij ongelijk heeft: jl. zondag werd in Essen een Duits-Russische aardgas-transactie afgesloten, volgens welke vanaf 1972 een toenemende hoeveelheid Siberisch aardgas de Bondsrepubliek zal binnenstromen. Weliswaar gaat het om hoeveelheden die de relatieve afhankelijkheid van de Westduitse energievoorziening t.o.v. Rusland vrij gering doet zijn, de overtuiging van de Gasunie dat Rusland weinig mogelijkheden zou bieden voor een goedkope aardgasvoorziening in West-Europa is niettemin geweld aangedaan. Opmerkelijk is voorts dat de Duitse afnemers behalve het Nederlandse aardgas ook aardgas uit Algerije en Libië is aangeboden. Ook hieruit zou men mogen afleiden dat Prof. Dr. P. R. Odell (in zijn inaugurele rede van 29 mei 1969, waarop het artikel van de heer Portegies een reactie was) gelijk begint te krijgen waar hij stelt, dat de zo zorgvuldig opgebouwde — en zijns inziens onjuiste — marktstrategie voor de afzet van het Groningse aardgas in West-Europa door externe krachten uit elkaar begint te vallen. (dR)



De kwestie van het vakbondstientje wordt op het scherp van de snede uitgevochten. Werkgevers en werknemers beschouwen het kennelijk als een principiële zaak. Waarom is niet duidelijk. Ook werkgevers kunnen niet voorbijgaan aan het probleem georganiseerd-ongeorganiseerd. Ook zij zullen uiteindelijk gebaat zijn bij een hoge organisatiegraad van de werknemers. Waarom dan niet dat ene onnozele tientje per werknemer gefourneerd, dat immers bestemd is ter vorming van een extra pensioenuitkering voor georganiseerden? Werknemers blijken niet erg consequent te zijn in de sociale filosofie die zij de laatste twee jaar huldigen. Dat is er één waarin zij niet meer, terwille van zoiets vaags als het algemeen sociaal-economische belang, werknemersoffers willen brengen. De „revival” van het conflict-model in de sociale wetenschappen schijnt ook aan de vakbonden niet te zijn voorbijgegaan; zij zijn steeds meer bereid een harde confrontatiepolitiek te voeren terwille van het eigen werknemersbelang. Maar lijkt dan het van de werkgevers eisen van tientjes, om uitkeringen te doen aan gepensioneerde werknemers-vakbondsleden via de vakbondskassen, niet strijdig met deze politiek van non-commitment? Als de werkgevers het eigen belang op het oog zouden hebben, moesten zij dat tientje graag willen storten; zouden de vakbonden consequent en principieel het eigenbelang nastreven, dan zouden ze moeten weigeren het te incasseren. (dR)



Terecht beschouwt De Volkskrant (31 januari jl.) het zojuist ingediende ontwerp van een Retorsiewet Zeescheepvaart als het inslaan van een gevaarlijke weg. De in dit wetsontwerp uitgevaardigde vergeldingsmaatregelen tegen door andere landen (ook ontwikkelingslanden) bedreven vlagdiscriminatie maken de door Nederland altijd zozeer gepropageerde „vrije zee” er alleen maar nog onvrijer op. Wat de wet beoogt is in feite niets meer dan het wegnemen van een symptoom. Het eigenlijke complex van redenen van de inderdaad door sommige (vooral jonge) landen bedreven irritante vlagdiscriminatie krijgt heel weinig aandacht. Op de rol van de „conferenties”, de kartels van, met name westerse, rederijen wordt niet ingegaan. Niet alleen wordt met dit wetsontwerp terwille van een eerlijke concurrentie paradoxaal genoeg een stap verder terug gedaan op het mededingingspad, óók wordt nog eens onderstreept hetgeen Drs. J. P. Pronk in *ESB* van 21 januari jl. opmerkte, namelijk dat het Nederlandse beleid inzake de ontwikkelingshulp een versnipperd beleid is dat tot discrepanties aanleiding geeft. Dat onder dit wetsontwerp, dat zich in zijn werking toch vooral op de ontwikkelingslanden richt, de handtekening van de heer Udink ontbreekt vormt hiervan een gave illustratie. (dR)



## Apartheid en emigratie

In *Democracy and the student left* maakt George F. Kennan in het voorbijgaan een interessante opmerking over Zuid-Afrika en het apartheid-beleid. „Ik weet niemand”, zegt hij, „die de situatie daar kent, die niet in de voortzetting van de snelle ontwikkeling der Zuidafrikaanse economie de grootste hinderpaal ziet voor de uitvoering van de officiële apartheidspolitiek”.

Deze ontwikkeling leidt immers tot een groeiende vraag naar arbeidskrachten van het bedrijfsleven. Deze groeiende vraag kan door de blanke bevolking alleen niet worden opgevangen en zij dwingt dan ook de autoriteiten stap voor stap terug te treden en behalve ongeschoolde ook geschoolde functies open te stellen voor de gekleurde bevolking. Wie geïnteresseerd is in een doorbraak in de rassenverhoudingen, zou daarom geïnteresseerd moeten zijn in de bevordering van de economische ontwikkeling van de Zuidafrikaanse economie en de maximale participatie van buitenlands kapitaal daarin.

Een interessante gedachtengang, dunkt mij, die moeilijk voor tegenspraak

vatbaar is. Indien men er van uitgaat, dat de apartheidspolitiek streeft naar een belangrijke vermindering van het aantal kleurlingen en Afrikanen in de „blanke” gebieden van Zuid-Afrika, dan wordt dat streven door weinig ontwikkelingen meer gehinderd dan door de formidabele groei der Zuidafrikaanse economie. De mijnbouw en de sterk groeiende industrie kunnen eenvoudig niet zonder de gestadige aantrekking van gekleurde arbeid.

Het is juist die sterke groei, die Verwoerds hoop, dat omstreeks 1978 een duidelijke afnemning van de economische integratie zou gaan optreden, de bodem inslaat. Ieder kan zien, dat daar geen sprake van is. Tenzij de economische groei zou gaan stagneren lijkt zelfs een één-op-één-verhouding van blank en zwart in het jaar 2000 in de „blanke gebieden” een illusie. Daardoor wordt „die bereiking van numerieke pariteit tussen Wit en Zwart”, om met Rhodie te spreken, „wel een ideaal, maar beslis nie 'n tijdrooster wat enigszins aan 'n definitieve beleid vasgeknoop word nie” (N. J. Rhodie: *Apartheid en Partnership*, Pretoria 1968, pag. 334).

Kennan concludeert, dat die Amerikaanse idealisten die hun geld weghalen bij banken, die in Zuid-Afrika kapitaal investeren, aan de apartheid meer goed dan kwaad doen. Men zou hiertegen uiteraard kunnen opmerken, dat de Zuidafrikaanse regering veeleer geneigd zal zijn in de voortgaande en nog groeiende stroom van kapitaal naar dit land de bevestiging te zien van haar visie dat „het Westen” en de westelijke naties Zuid-Afrika als een welkome partner beschouwen. Een land, dat met een moeilijk probleem

kampt, en daarom bijstand behoeft, maar niet een land, dat een moreel verwerpelijk beleid voert, en daarom geen aantrekkelijke partner kan zijn.

Interessanter lijkt mij nog in dit licht de emigratie naar Zuid-Afrika te beschouwen. De grote vraag naar geschoolde vaklieden van de Zuidafrikaanse economie zou theoretisch op te vangen zijn door een geforceerde scholing van jonge Afrikanen en kleurlingen op grote schaal. Dit geschiedt echter niet in die mate, omdat het in strijd is met het apartheid-beleid. Daarentegen bestaan er vele wettelijke en niet-wettelijke belemmeringen voor de aanstelling van Afrikanen in geschoolde functies. De conclusie is niet moeilijk: snelle economische groei en apartheid-beleid gecombineerd maken de Zuidafrikaanse economie zo sterk afhankelijk van de voortdurende immigratie van geschoolde arbeiders uit West-Europa. Men zou dus Kennan's stelling nog wat kunnen aanvullen: Zoals er geen effectiever middel is tegen het apartheid-beleid dan een snelle economische groei, zoals die mede voor kapitaalimport mogelijk is, is er geen effectiever steun aan het apartheid-beleid dan de bevordering van de emigratie naar Zuid-Afrika. Zouden de emigratiecentrales zich dat realiseren?

# Automobielandustrie in de EEG

## Concurrentie en concentratie in de Euromarkt\*

### Inleiding

In de huidige discussie over de „technological gap” en andere kloven, de Amerikaanse uitdaging en wat dies meer zij, wordt steeds weer de stelling verkondigd, dat de industrieën van de EEG-landen nog lang niet de optimale ondernemingsgrootte hebben bereikt, met alle kwalijke gevolgen van dien. Aldus zouden de mogelijkheden van de Gemeenschappelijke Markt onvoldoende worden benut en zouden de Europese industrieën op den duur de concurrentie met de in deze markt gevestigde Amerikaanse ondernemingen én de concurrentie op de wereldmarkten niet kunnen volhouden. Concentratie en samenwerking zouden hiervoor de oplossing moeten bieden, omdat zodoende het concurrentievermogen van de Europese industrie zou worden versterkt.

De achtergrond van deze stelling is wellicht enerzijds het irrationele „General Motors Syndrome”<sup>1</sup> en anderzijds de gedachte dat met het verdwijnen van de binnengrenzen en andere barrières de ondernemingen in relatie tot de vergrote Gemeenschappelijke Markt sub-optimaal zijn en zich dus snel dienen aan te passen.

Wat het eerste argument betreft, kan men zich afvragen of veel Amerikaanse ondernemingen niet „oversized” zijn en zo niet, welke dwingende redenen er dan bestaan om de Amerikanen in deze na te volgen. Het tweede argument zou vijftien jaar geleden juist zijn geweest, maar de inmiddels plaatsgevonden liberalisatie van de wereldhandel en de inkomensgroei hebben de markten veelal reeds zodanig vergroot dat het EEG-effect in deze niet al te hoog moet worden aangeslagen. Hiermee wil niet gezegd zijn dat elke noodzaak van fusie of samenwerking afwezig is, wél dat het overtrokken is om de geforceerde schaalvergroting — de externe groei — der Europese ondernemingen als panacee voor vele of alle kwalen te zien, terwijl het uit concurrentie-oogpunt gemakkelijk kan leiden tot hoog geconcentreerde, oligopolistische marktstructuren, zeker wanneer de absolute entreebarrières hoog zijn.

Een goed voorbeeld hiervan is o.i. de *automobielandustrie* waarin enige jaren geleden de roep om schaalvergroting zeer groot was (en overigens nog steeds niet is verstomd). Men herinnere zich de spectaculaire fusie in 1968 tussen BMH en Leyland-Triumph, die leidde tot de British Leyland Motor Corporation en de recente overname — althans in beginsel — van Citroën door Fiat. In het navolgende zullen we ons beperken tot de personen- en combinatie-auto-sector der EEG-landen.

### Marktstructuur, -gedrag en -resultaat

Wanneer men de trits marktstructuur, -gedrag en -resultaat van de automobielandustrie gedurende de afgelopen twee decennia beziet, kan men een tweetal fasen onderscheiden

nl. de naoorlogse periode tot ongeveer 1960 en de jaren zestig, het tijdvak van de totstandkoming van de Gemeenschappelijke Markt. Tijdens de eerste fase werd de markt vooral gekenmerkt door een stormachtige groei van de vraag waardoor, ondanks snelle uitbreiding van de productiecapaciteit, lange levertijden niet zeldzaam waren. Verder door een grote geslotenheid van de nationale markten t.o.v. het buitenlandse aanbod en tenslotte door een zeer klein aantal aanbieders per (nationale) deelmarkt, zodat aldaar de marktform van (deel-)monopolie of (deel-)duopolie regel was. Dit patroon bleef lange tijd gehandhaafd door de politiek van de grote ondernemingen om elke rechtstreekse confrontatie op elkaars deelmarkten zoveel mogelijk te vermijden. Blijkbaar was de groei van de vraag snel genoeg om de aandacht van de producenten grotendeels te doen richten op uitbreiding van hun productiecapaciteit, teneinde aldus hun relatieve marktpositie te handhaven.

Hoewel bijvoorbeeld een bijna-monopolist als Fiat op de wel zeer snel groeiende Italiaanse markt primair streefde naar omzetmaximalisatie, is het marktresultaat in deze fase in zoverre onbevredigend dat op de binnenlandse afzet veelal hoge winsten werden gemaakt; dit in tegenstelling tot die op de (nog geringe) buitenlandse afzet. Daar staat echter tegenover dat de meeste ondernemingen erin zijn geslaagd om in korte tijd grote, moderne productie-eenheden en goed functionerende afzetorganisaties op te bouwen, terwijl bovendien verloren gegane exportmarkten werden teruggewonnen en nieuwe ontsloten. Overigens was gedurende deze gehele periode de concurrentiegraad in West-Duitsland bepaald groter dan in Frankrijk en vooral Italië.

In de tweede fase wordt de markt gekenmerkt door een vervaagende ontsluiting van de nationale markten voor de EEG-partners, waardoor het aantal aanbieders per EEG-deelmarkt aanmerkelijk wordt vergroot. Bovendien krijgt het totaal aantal aanbieders op de gehele EEG-automobielandustrie uit concurrentie-oogpunt gezien meer gewicht door het verschijnsel, dat de producenten elkaars specifieke aanbod in bepaalde prijsklassen minder gaan respecteren door hun modellenserie veelal uit te breiden. Door het grotere aantal aangeboden typen worden zo de „gaten” in de substitutie-keten kleiner. Het derde kenmerk van de markt in deze fase is het geleidelijk afnemende stijgingspercentage van de vraag. Deze drie factoren veroorzaken een scherpe

\* De auteur van dit artikel, Drs. W. J. Karssen, is wetenschappelijk hoofdmedewerker aan het Economisch Instituut van de juridische faculteit te Leiden.

<sup>1</sup> H. W. de Jong: *Concentration in the Common Market*, „Common Market Law Review”, september 1966, pag. 172.

concurrentie die met vele middelen, inclusief prijsconcurrentie, wordt gevoerd. De toegenomen neiging tot samenwerking en fusieering kan dan ook worden gezien als een reactie op de toegenomen onzekerheid van de markt, die door het effect van de Kennedy-ronde stellig nog zal worden vergroot.

Het marktresultaat in deze fase kan men gunstig achten aangezien de toegenomen concurrentie een sterke druk op de prijzen en winsten heeft bewerkstelligd, terwijl de keuzemogelijkheden voor de consument aanzienlijk zijn gestegen. Bovendien zijn door de plaatsgevonden uittreding van een aantal kleine aanbieders waarschijnlijk thans de voordelen van massaproductie in de bedrijfstak als geheel grotendeels gerealiseerd. Desondanks is ook in deze bedrijfstak de drang naar schaalvergroting door middel van externe groei nog steeds groot, waarbij een vloed van argumenten wordt gebruikt. In het kader van dit artikel is het slechts mogelijk om zeer in het kort een aantal van deze argumenten de revue te laten passeren.

### Argumenten pro concentratie

In een in 1968 verschenen bedrijfstakstudie op EEG-niveau<sup>2</sup> hebben H. Jürgensen en H. Berg zich in hun analyse van de personenauto-sector der EEG-landen tot taak gesteld om de meest gebruikte argumenten pro concentratie empirisch te toetsen waarbij zij, wanneer zij dat relevant achtten, vergelijkingen maakten met de Amerikaanse automobiellndustrie.

Wat betreft de optimale bedrijfsgrootte zijn zij van mening dat, in tegenstelling tot de heersende opvatting, de grote Europese automobiellndustrie reeds thans de voordelen van massaproductie realiseren, m.a.w. dat ze tenminste een minimaal optimale bedrijfsmvang hebben. Op grond van vele schattingen van de minimaal optimale schaal, gebaseerd op een kapitaalintensief productieproces zoals in de Verenigde Staten noodzakelijk is, concluderen de auteurs dat voor een grondmodel en zijn (meestal vele) varianten gezamenlijk een minimale jaarlijkse productie van 200.000 à 300.000 eenheden gewenst is.

Alle grote Europese producenten halen met hun modellen voor de massamarkt dit aantal, terwijl zij door het, vergeleken met de Verenigde Staten lagere, loonniveau in Europa nog het alternatief van de meer arbeidsintensieve produktietechnieken hebben. Dit is dan ook één van de oorzaken dat kleinere ondernemingen als bijv. DAF (totale productie in 1968 60.000 eenheden) en NSU (128.000 eenheden in 1968) tot nu toe nog steeds concurrerend op de massamarkt kunnen aanbieden. Door een stijging van het Europese loonniveau kan deze situatie echter niet blijvend zijn, tenzij een innovatie als bijv. invoering van een kunststoffen-carosserie-en/of -chassis, waarbij de minimaal optimale omvang reeds bij een jaarproductie van ca. 60.000 eenheden per grondmodel zou worden bereikt, uitkomst zou bieden. Anders zullen deze kleine producenten ertoe worden gedwongen om óf over te schakelen op de kwaliteitsmarkt waar de handicap van de relatief hoge kostprijs kan worden overwonnen door de specifieke structuur van de vraag, óf te gaan samenwerken met grote aanbieders en eventueel te fusioneren. Een dergelijke ontwikkeling ziet men reeds bij de — nog beperkte — samenwerking tussen DAF en Renault, terwijl zoals bekend NSU in 1969 via Auto-Union door Volkswagen is overgenomen<sup>3</sup>.

Ten aanzien van de optimale ondernemingsgrootte dient men naast de voordelen van massaproductie argumenten te evalueren als de „economies of large-scale distribution”

(Bain), „pecuniary economies of large-scale buying from suppliers” (Bain), „advantages of the large financial unit” (E. A. G. Robinson), besparingen door snelle aanpassing aan veranderingen der data, en kostenvoordelen bij de research en ontwikkeling, en de toepassing van technische vernieuwingen. Op al deze argumenten gaan de auteurs uitvoerig in waarbij het voor deze bedrijfstak zo belangrijke en gecompliceerde afzetaspect — dealersysteem, technische service, reclame — grote aandacht krijgt.

Hoewel de kleine ondernemingen bijvoorbeeld ten aanzien van de reclame kostennadelen ondervinden, komen Jürgensen en Berg op grond van de eerste drie genoemde argumenten per saldo tot de slotsom dat — als men tenminste afziet van „voordelen” die kunnen resulteren uit gebruik van marktmacht — de optimale ondernemingsomvang in deze bedrijfstak zeker niet boven de minimaal optimale bedrijfsgrootte ligt.

Wat betreft het aanpassingsvermogen en de invoering van innovaties blijken de Europese producenten het er de afgelopen twee decennia beter te hebben afgebracht dan de hoog geconcentreerde Amerikaanse automobiellndustrie<sup>4</sup>. En binnen deze Europese bedrijfstak lijken, met uitzondering van Fiat en Renault, de kleine ondernemingen een relatief beter figuur te slaan dan de grote. Hoewel bruikbare maatstaven voor exacte meting van de „technological progress performance” niet beschikbaar zijn<sup>5</sup>, slagen de auteurs er o.i. in om met een overvloed van illustratiemateriaal een en ander plausibel te maken. In ieder geval lijkt hun stelling juist dat op grond van het veel gebruikte research-, ontwikkelings- en aanpassingsargument verdergaande concentraties in deze bedrijfstak de mogelijkheden voor innovaties eerder zullen beperken dan vergroten. Immers ook de omvang van de meeste kleinere ondernemingen is, in absolute termen gemeten, reeds aanzienlijk en voldoende om tenminste het door de technologie van de bedrijfstak vereiste minimum aan research- en ontwikkelingsuitgaven te verrichten en veelal te overschrijden. Opvallend is tenslotte dat het in Engeland zo veelvuldig gebruikte management-argument in deze Duitse studie in het geheel niet aan de orde komt.

<sup>2</sup> H. Jürgensen en H. Berg: „Konzentration und Wettbewerb im Gemeinsamen Markt. Das Beispiel der Automobilindustrie”, Vandenhoeck und Ruprecht, Göttingen 1968.

<sup>3</sup> Zie voor deze geruchtmakende overneming, die overigens een verband hield met NSU's concurrentievermogen op de massamarkt: „Der Spiegel”, 17 maart 1969, pag. 78-86; en „Der Volkswirt”, 14 maart 1969, pag. 48.

<sup>4</sup> Voor deze bedrijfstak is er bepaald geen sprake van een technologische achterstand ten opzichte van die in de Verenigde Staten. Eerder is het tegenovergestelde het geval. Daarbij gaat het niet zo zeer om de stand van de technologische kennis als wel om de bereidheid om nieuwe vindingen snel in serieproductie toe te passen en om nieuwe, door de consument gevraagde, functionele auto's („compact cars”) te construeren. Deze bereidheid is in de afgelopen twee decennia in de Amerikaanse automobiellndustrie niet zelden onvoldoende gebleken. De imposante opmars van de „kever” van Volkswagen op de Amerikaanse markt is hiervan indicatief.

<sup>5</sup> Zie bijv.: S. Kuznets: *Inventive Activity: Problems of Definition and Measurement*, in: R. R. Nelson (ed.): „The Rate and Direction of Inventive Activity”, *National Bureau of Economic Research, Conference Report, Princeton 1962*, pag. 19-43.

Jürgensens en Bergs vrij overtuigende empirische weerlegging van de meest gebruikte argumenten pro concentratie, althans wat betreft deze bedrijfstak, roept de vraag op welke dan de werkelijke oorzaken zijn van de voortdurende roep om snelle schaalvergroting. We bezien daartoe eerst de vergrote markt en haar concentratiegraad.

### EEG-markt en concentratiegraad

Zoals bekend behoort de automobiellindustrie in de vier grote Westeuropese landen vanouds tot de bedrijfstakken met de hoogste produktie-concentratiegraad en deze stijgt, behalve in Italië, nog steeds (zie tabel 1).

Tabel 1.

Concentratie van de produktie van personenauto's in West-Duitsland, Frankrijk, Italië, Engeland en de Verenigde Staten in 1956 en 1966; (geaccumuleerd) produktie-aandeel van de grootste 1, 3 en 5 onderneming(en), in %.

Land	1956			1966		
	1	3	5	1	3	5
West-Duitsland	40,8	69,0	84,1	49,0	85,6	95,5
Frankrijk	33,0	73,4	100,0	37,3	81,6	100,0
Italië	93,6	100,0	—	89,8	97,8	100,0
Engeland	31,8	74,5	91,9	39,1	79,0	99,7
Verenigde Staten	52,7	96,4	99,9	51,7	96,7	100,0

Bron: H. Jürgensens en H. Berg: *Konzentration und Wettbewerb im Gemeinsamen Markt*, tabel 8, pag. 135.

Dit kon wellicht nauwelijks anders vanwege het streven naar de optimale bedrijfs- en ondernemingsgrootte. Nu echter de gemeenschappelijke markt voor personenauto's redelijk ver is geïntegreerd — wellicht verder dan voor vele andere industriële produkten (zie tabel 2) — is het zinvoller om de EEG-concentratiegraden te bezien. Dit is gedaan in de tabel 3 en 4.

Tabel 2.

EEG-importquote (1) en niet-EEG-importquote (2), in % van de binnenlandse verkoop van personen- en combinatie-auto's.

	West-Duitsland		Frankrijk		Italië	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
1961	10,9	0,5	8,2	1,8	4,9	2,0
1962	13,7	0,7	7,6	3,0	11,6	3,7
1963	12,1	0,7	8,9	3,2	17,6	3,1
1964	10,6	0,7	10,9	3,0	13,9	1,7
1965	10,9	0,8	11,5	3,1	10,4	1,2
1966	13,7	0,7	11,5	2,4	10,4	0,4
1967	16,5	—	12,6	—	11,5	—

Bron: Berekening op basis van gegevens uit *Die europäische Automobilindustrie*, V.D.A., Frankfurt am Main, 1964, pag. 84; 1965, pag. 81; 1966, pag. 81; 1968, pag. 92 en 93.

Vergelijkt men tabel 1 en 3 dan blijkt het op zichzelf aanzienlijke EEG-deconcentratie-effect<sup>6</sup>. Niettemin laat een vergelijking van de produktiecijfers uit de tabellen 3 en 4 een stijging zien van zowel de absolute als van de relatieve concentratiegraad. En deze tendens wordt aanzienlijk versterkt als men de resultaten van de recente fusie-activiteiten van Fiat (Citroën en Lancia) en Volkswagen (NSU) meerekent.

De stijging van de absolute produktie-concentratiegraad in het verleden was zoals gezegd wellicht gewenst vanuit het oogpunt van sanering van de bedrijfstak als geheel. Voortgaande en mogelijk versterkte stijging van deze concentratiegraad en vooral van de relatieve concentratiegraad moet echter, gegeven de empirische bevindingen van Jürgensens en Berg, uit macro-economisch gezichtspunt worden verworpen. Immers het door de totstandkoming

Tabel 3.

Aandeel van de belangrijkste producenten van personenauto's in de totale EEG-produktie in 1956 en 1966.

Onderneming	Produktie (× 1.000)		Procentueel aandeel in de totale produktie	
	1956	1966	1956	1966
Volkswagen/Auto-Union	346	1.460	18,5	24,5
Fiat/Autobianchi	262	991	14,0	16,6
Renault	219	666	11,7	11,2
Opel	163	649	8,7	10,9
Citroën	156	452	8,3	7,6
Ford	58	442	3,1	7,4
Peugeot	112	339	6,0	5,7
Simca	171	327	9,1	5,5
Daimler-Benz	70	192	3,7	3,2
Overige	312	452	16,7	7,6
Totale produktie	1.869	5.970	100,0	100,0

Bron: H. Jürgensens en H. Berg: *Konzentration und Wettbewerb im Gemeinsamen Markt*, tabel 10, pag. 160.

Tabel 4.

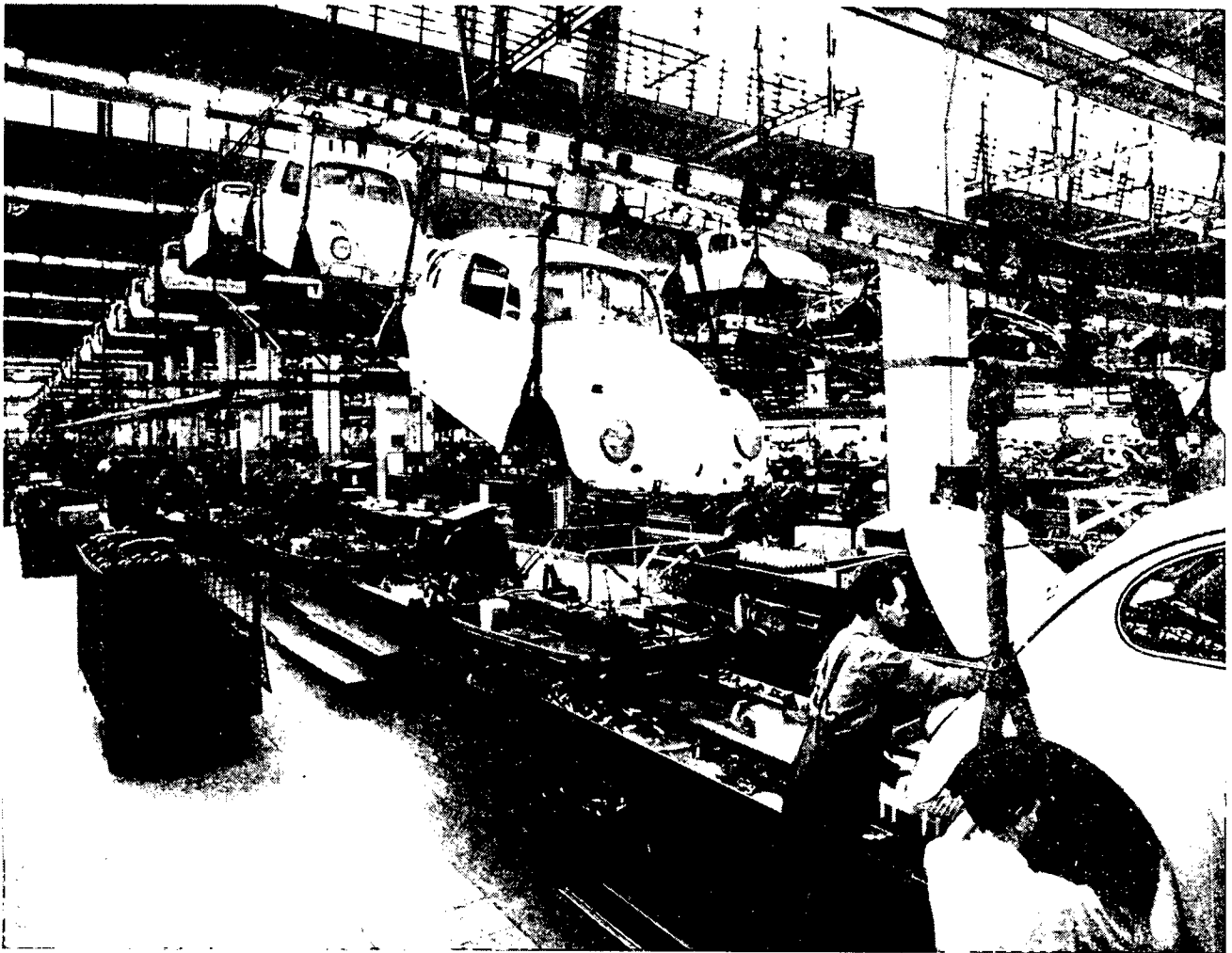
Verkoop en produktie van personen- en combinatie-auto's in de landen van de EEG in 1968.

Ondernemingen in EEG-landen	Verkoop in de EEG (× 1.000)	Produktie (× 1.000)	EEG-markt-aandeel (in %)	
			EEG-markt-aandeel	EEG-produktie-aandeel
BMW/Glas	91	109	2,1	1,7
Daimler-Benz	139	216	3,1	3,4
Ford a)	260	301	5,9	4,7
Neckar b)	—	—	—	2,0
NSU c)	106	128	2,4	2,0
Opel	418	648	9,4	10,1
Porsche	5	14	0,1	0,2
Volkswagen/Auto-Union	539	1.520	12,1	23,8
Citroën	317	384	7,2	6,0
Peugeot	267	362	6,0	5,7
Renault	491	734	11,1	11,5
Simca	261	350	5,9	5,5
Alfa Romeo	82	97	1,8	1,5
Fiat/Autobianchi	1.101	1.376	24,9	21,6
Innocenti	51	51	1,2	0,8
Lancia d)	36	37	0,8	0,6
DAF	50	60	1,1	0,9
Niet-EEG-landen:				
Ford (Eng.)	62	—	1,4	—
Overige	157	—	3,5	—
	4.433	6.387	100,0	100,0

a) De Belgische Ford-fabrieken zijn bij de Duitse Ford-cijfers opgenomen.  
b) Verkoop en produktie van Neckar, geheel een dochtermaatschappij van Fiat, zijn aldaar opgenomen.  
c) In 1969 door Volkswagen overgenomen.  
d) In 1969 door Fiat overgenomen.

Bron: Berekening op basis van gegevens uit *l'Argus de l'Automobile*, 3 april 1969.

<sup>6</sup> Tabel 3 met slechts produktiecijfers suggereert een veel te groot EEG-marktaandeel voor Volkswagen en een te klein voor Fiat. Volkswagen heeft immers een belangrijke en snel groeiende export naar niet-EEG-landen, met name naar de Verenigde Staten (naar dit land werden in 1968 door Volkswagen meer dan 550.000 personenauto's uitgevoerd), terwijl dit voor Fiat in veel mindere mate geldt. Daarentegen voert Fiat binnen de gemeenschappelijke markt een zeer agressieve verkooppolitiek waardoor zijn EEG-export snel stijgt. Uit de tabellen 3 en 4 blijkt de snelle groei van deze onderneming en zijn huidige sterke EEG-marktpositie. Gezien de fusie-activiteiten van Fiat streeft president-directeur Agnelli er kennelijk naar om snelle interne expansie te combineren met opzienbarende externe groei. Zie ook noot 9. Uit deze tabellen blijkt eveneens de recente achteruitgang van de Duitse Ford en van Citroën, terwijl in tabel 4 behalve de sterke exportpositie van Volkswagen ook die van Porsche opvalt.



*Volkswagens in de maak...*

van de Gemeenschappelijke Markt bereikte deconcentratie-effect en de daarmee gepaard gaande versterking van de concurrentie zal hierdoor worden verzwakt. Teneinde nu in EEG-verband een mogelijke concentratie-bevorderende factor op het spoor te komen, is het o.i. zinvol om het verband tussen enerzijds de richting van de produktie-concentratie en anderzijds de groei van de EEG-deelmarkten na te gaan.

Hiertoe splitsen wij de totale EEG-produktie van personen- en combinatie-auto's in drie klassen, t.w. de klasse voor auto's met een literinhoud kleiner dan 1.000 cc., die van 1.000-2.000 cc. en die van 2.000 en meer cc. Wanneer men nu de situatie in 1962 met die in 1966 vergelijkt, krijgt men het volgende beeld:

— In de eerste klasse namen in 1962 de grootste vijf producenten (de overige ondernemingen hadden een jaarproduktie van minder dan 60.000 personenwagens in deze klasse) 80% van de totale produktie van 1,65 miljoen eenheden voor hun rekening, terwijl in 1966 de grootste vier ondernemingen (de overige eveneens minder dan 60.000) 92% van de jaarproduktie van 1,60 miljoen stuks produceerden.

— Wat de middenklasse betreft, produceerden in 1962 de grootste vijf aanbieders (de overige ondernemingen hadden een jaarproduktie van minder dan 100.000 auto's in deze klasse) 81% van de totale produktie van 2,5 miljoen eenheden. In 1966 daarentegen produceerden de grootste acht ondernemingen (de overige eveneens minder

dan 100.000) 88,5% van de jaarproduktie van 4,2 miljoen stuks; de grootste vijf concerns namen in dat jaar 74% voor hun rekening.

— Tenslotte de derde klasse: In 1962 produceerden de grootste drie aanbieders (de overige ondernemingen hadden een jaarproduktie van minder dan 10.000 auto's in deze klasse) bijna 90% van de totale produktie van 117.000 eenheden, terwijl in 1966 de grootste twee ondernemingen (de overige eveneens minder dan 10.000) ruim 93% van de jaarproduktie van 132.000 stuks produceerden.

Hierbij zij aangetekend dat in alle klassen, maar het minst in de middenklasse, de relatieve concentratiegraad in 1966 t.o.v. 1962 aanzienlijk is gestegen<sup>7</sup>; verder dat een grondmodel met zijn varianten niet zonder meer identiek is aan het aanbod in een bepaalde klasse. Hieruit volgt dat men niet op grond van rekenkundige gemiddelden van de produktie per onderneming per klasse tot gerealiseerde voordelen van massaproduktie kan concluderen.

De aanvankelijk stormachtige en de laatste jaren nog

<sup>7</sup> Voor een verdere uitwerking van een en ander, met name wat betreft de produktie per onderneming, zie mijn bijdrage: *Concentration in the Automobile Industry of the EEC*; in: „Hearings on Economic Concentration before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly”, US Senate, Part 7A, Washington 1969, pag. 3919-21.

behoorlijke groei van de automobiemarkt in elk der EEG-landen heeft zich in de jaren vijftig zowel in de eerste klasse als in de goedkope sector van de tweede klasse gemanifesteerd, maar na 1960 vond de expansie alleen in de (gehele) middenklasse plaats: de laagste klasse geeft nl. na 1960 een voortdurende lichte absolute daling te zien, terwijl de hoogste klasse nauwelijks is gegroeid. Uit een en ander kan men concluderen dat in de stagnerende deelmarkten in korte tijd een opmerkelijke absolute concentratie is opgetreden, terwijl in de snel expanderende deelmarkt van de middenklasse absolute deconcentratie plaatsvond. Het verloop van de export brengt geen wezenlijke verandering in dit beeld.

Naar analogie hiervan kan men zich afvragen wat het effect op de concentratietendens zal zijn van een in een niet al te verre toekomst verzadigd rakende EEG-automobiemarkt. De gesignaleerde concentraties en de deconcentratie waren bijna geheel het gevolg van verandering van het produktiepatroon der ondernemingen: Fiat trok zich bijvoorbeeld grotendeels terug uit de hoogste klasse; Renault verlegde het accent van de laagste naar de middenklasse, terwijl Auto-Union sinds de overname door Volkswagen zijn produktie voor de laagste klasse minimaliseerde en zich geheel toelagde op de middenklasse. Echter, bij een afnemend stijgingspercentage van de vraag en zeker bij een min of meer verzadigd rakende markt wordt die mogelijkheid tot verlegging van het produktiepatroon steeds geringer, waardoor het niet onwaarschijnlijk is dat het middel van de externe groei, de fusie, zal worden gekozen <sup>8</sup>.

Immers na jaren van snelle interne groei is het voor de ondernemingen verleidelijk om afnemende interne expansie door externe te vervangen. Het Amerikaanse voorbeeld in deze spreekt duidelijke taal. Houdt men daarbij in het oog dat de ene fusie gemakkelijk een andere uitlokt, dan is het denkbaar dat de moeizaam tot stand gebrachte EEG-deconcentratie in betrekkelijk korte tijd teniet wordt gedaan. M.a.w. de door de EEG in deze bedrijfstak bereikte marktstructuur van een gedeconcentreerd oligopolie kan in een hoog, en mogelijk a-symmetrisch, geconcentreerd oligopolie verkeren. Het schijnbaar geruststellende tegenargument dat, hoe men ook fusioneert, er afgezien van de „buitenlandse” concurrentie tenminste altijd nog zes zelfstandige ondernemingen (t.w. de Amerikaanse „Big Three” en drie „nationale”) in de EEG-markt zullen overblijven, lijkt gelet op de recente fusie-activiteit van Volkswagen en het spectaculaire samengaan van Fiat en Citroën weinig geloofwaardig. Want door de overname door Volkswagen van NSU die via Comobil en Comotor (voor de ontwikkeling en produktie van de NSU Ro 80) nauwe verbandingen heeft met Citroën/Fiat, lijkt een Europese General Motors in wording te zijn <sup>9</sup>. Hierdoor zou een duidelijk a-symmetrisch oligopolie ontstaan. Immers op grond van de cijfers van 1968 zouden het EEG-marktaandeel resp. -produktieaandeel van de dan overblijvende grootste vier ondernemingen zijn:

Europese „General Motors” ..	47,4	54,0
{ Renault .....	11,1	11,5
{ Peugeot .....	6,0	5,7
Opel.....	9,4	10,1

#### Frequente modelwisseling

Afgezien van conglomerale activiteiten is er in een afnemend groeiende markt de mogelijkheid om de interne groei te stimuleren door middel van invoering van de zogenaamde „dynamic obsolescence”, de snelle periodieke

modelwisseling. En mocht een dergelijke frequente modelwisseling door de consument algemeen worden aanvaard en verlangd, dan zal dit waarschijnlijk tevens een sterke impuls tot externe groei tot gevolg hebben, aangezien de huidige (Europese) minimaal optimale bedrijfsomvang van 200.000 à 300.000 auto's per grondmodel per jaar dan aanzienlijk groter zou moeten worden teneinde de (absoluut) zeer hoge „styling en tooling costs” per eenheid acceptabel te doen zijn <sup>10</sup>.

Vooraf voor de grootste ondernemingen moet het niet onaantrekkelijk zijn om te overwegen dit concurrentiewapen te gaan beproeven. Immers de kleine aanbieders op de massamarkt zouden er nauwelijks een antwoord op kunnen geven. Hiermee zou het Amerikaanse voorbeeld getrouw worden gekopieerd. Het is dan ook niet toevallig dat de Amerikaanse ondernemingen in Europa deze politiek al enigszins hebben toegepast. Echter tot nu toe zonder veel succes. In ieder geval zijn de Europese ondernemingen tot op heden nauwelijks deze weg van kunstmatige differentiatie opgegaan. De vraag rijst of dit zo zal blijven. Immers bij een steeds hoger inkomensniveau zal door de consument meer differentiatie, en daarom misschien ook frequente modelwisseling, worden gevraagd.

Ofschoon hieromtrent eigenlijk niets is te voorspellen, is het wel mogelijk enige oorzaken aan te geven die de structuur van de vraag in Europa tot nu toe vrij duidelijk hebben doen verschillen van die in de Verenigde Staten. Tegenover de Amerikaanse homogene vraag die kunstmatige differentiatie als het ware uitlokt, staat een nogal heterogene Europese vraag, die in eerste aanleg tot allerlei nationale en culturele verschillen is te herleiden. De voortschrijdende integratie van de EEG-landen zal ongetwijfeld in dit opzicht nivellerend werken, maar de genoemde verschillen zullen o.i. niet gauw geheel verdwijnen. Daarnaast heeft Europa een lange traditie van specifieke typen en modellen auto's, die jarenlang vrijwel ongewijzigd mee-

<sup>8</sup> Voor het vraagstuk van de ondernemingsgrootte, interne of externe groei van de onderneming, zie R. M. Cyert en K. D. George: *Competition, Growth, and Efficiency*, in „*The Economic Journal*”, maart 1969, pag. 23-41. Zie ook G. Finger, „*Das Wachstum von Unternehmen. Mit einem Beispiel aus der Automobilindustrie*”, Tübingen 1968.

<sup>9</sup> Voor de strijd om de macht in deze toekomstige superonderneming tussen Agnelli (Fiat) en Lotz (Volkswagen), en de implicaties van een en ander, zie „*Der Spiegel*”, 17 maart 1969, pag. 70-77; „*Der Volkswirt*”, 28 februari 1969, pag. 46-49; „*Financial Times*”, 13 maart 1969; „*The Economist*”, 15/21 maart 1969, pag. 76.

<sup>10</sup> Snelle periodieke modelwisseling heeft in de Verenigde Staten duidelijk in het voordeel van de grote ondernemingen gewerkt en daarmee de concentratie op deze markt sterk bevordert. Voor een analyse van de kosten van modelwisseling, zie J. A. Menge: *Style Change Costs as a Market Weapon*, in „*Quarterly Journal of Economics*”, november 1962 en F. M. Fisher, Z. Griliches en C. Kaysen: *The Costs of Automobile Model Changes Since 1949*, in „*American Economic Review*”, mei 1962. Zie eveneens: *Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary, US Senate, „Study of Administered Prices in the Automobile Industry”, Washington 1958, pag. 77-94 en 121-124; en Ch. E. Edwards: „Dynamics of United States Automobile Industry”, Columbia (S.C.) 1965, pag. 201 e.v.*



gaan en als zodanig, gezien de verkoopcijfers, duidelijk door de Europese consument worden geapprecieerd. De meeste modellen van o.m. Peugeot, Citroën en Volkswagen zijn hier voorbeelden van <sup>11</sup>.

Doorbreking van deze traditie lijkt voorlopig niet zo waarschijnlijk. Bovendien kunnen frequente modelwisselingen, die blijkens de Amerikaanse ervaringen hoofdzakelijk de vormgeving en uiterlijk opvallende wijzigingen van het chassis betreffen, het — qua showelement — meest effectief worden gerealiseerd bij volumineuze auto's.

De meeste steden en vele wegen in Europa lenen zich echter bepaald niet voor dit soort automobielen. De andere Europese traditie van „compact cars” hangt dan ook ten nauwste samen met die van de zojuist genoemde specifieke en functionele auto's <sup>12</sup>.

Ook het inkomensargument is tot nu toe niet opgegaan: immers het inkomensniveau, waarbij de Amerikaanse consument duidelijk meer eisen aan de auto ging stellen dan alleen de primaire vervoersfunctie en o.a. de frequente modelwisseling haar kansen kreeg en algemeen ingang in de Verenigde Staten vond, is in de EEG reeds bereikt zonder de Amerikaanse gevolgen voor wat betreft de modelwisseling. Evenmin heeft de toegenomen koopkracht van de EEG-consument geleid tot een sterk ver grote vraag naar automobielen in de klasse boven de 2.000 cc. De geringe geografische afstanden in West-Europa spelen hierbij ongetwijfeld een rol. Wél is de gestegen koopkracht tot uitdrukking gekomen in een grote vraag naar hoog gekwalificeerde, relatief dure auto's uit de middenklasse.

Resumerend kan men o.i. stellen dat een algemeen verlangde frequente modelwisseling in Europa vooralsnog niet zeer waarschijnlijk lijkt en o.m. uit het oogpunt van mededinging stellig ongewenst is.

### Angst voor concurrentie

In een onlangs verschenen publikatie die zich bezighoudt met de vraag „Does the creation of the Common Market necessitate a radical transformation of the Community's industrial structure and, in particular, require a high degree of concentration?” <sup>13</sup> legt De Jong de nadruk op de toegenomen concurrentie in deze vergrote markt en de angst ervoor. De vergrote mededinging, die hij toeschrijft aan de sterk toegenomen EEG-marktinterpenetratie, de „buitenlandse” investeringen in de EEG-landen en het diversificatie- en conglomeratieverschijnsel, lokt reacties van de ondernemingen uit. De auteur meent nu dat de roep om schaalvergroting en fusies, die veelal juist bij de grote ondernemingen is te beluisteren, voor een belangrijk deel moet worden gezien als een reactie op de gestegen onzekerheid in de markt. De ondernemingen wensen terug te keren naar de oude vertrouwde (nationale) marktstructuren met een hoge oligopoliegraad.

Voor de onderhavige bedrijfstak lijkt deze zienswijze in hoge mate op te gaan. Immers, hoe is het anders te verklaren dat juist in een tijd, waarin vrijwel alle EEG-aanbieders op de massamarkt de minimaal optimale ondernemingsomvang reeds hebben bereikt en soms ver hebben overschreden, de roep om fusie en samenwerking zo groot is? Terwijl bovendien in deze bedrijfstak de Amerikaanse „dreiging” praktisch is verdwenen. Dit wordt gestaafd door de volgende feiten: het gezamenlijke productie-aandeel in de EEG van de drie Amerikaanse concerns steeg van 15,7% in 1958 tot 25,6% in 1964. Deze stijging werd grotendeels veroorzaakt doordat Chrysler ongeveer

70% van het aandelenkapitaal van Simca verwierf — Fiat bezit de rest der aandelen; de productie van Simca wordt niettemin als regel geheel aan Chrysler toegerekend, terwijl Opel en Ford in de loop der jaren zestig hun productiecapaciteit aanzienlijk hebben uitgebreid. Echter, na het topjaar 1964 is het EEG-productie-aandeel der Amerikaanse ondernemingen geleidelijk, maar voortdurend afgenomen: 24,8% in 1965, 23,8% in 1966 en 20,3% in 1968. Hun gezamenlijke marktaandeel in de EEG bedroeg in het topjaar 1964 26,4%, maar daalde met ruim vijf punten tot het percentage 21,2 in 1968. En als contrast: het aanhoudend stijgende marktaandeel van Volkswagen in de Verenigde Staten is in 1968 bijna 6% geworden.

Uit deze cijfers kan men o.i. onmogelijk een actuele Amerikaanse dreiging afleiden, terwijl het concentratieproces van de Europese automobielproducenten juist ten overstaan van deze wegebbende Amerikaanse uitdaging gestalte kreeg.

### Conclusie

Het voorgaande overziende, komen wij tot de volgende conclusies:

- a. De ontwikkeling van de Europese automobielindustrie in de jaren zestig is wat betreft marktgedrag en -resultaat bepaald als gunstig aan te merken. De recente en gesuggereerde fusie-activiteiten van de grootste twee ondernemingen in de EEG baren echter zorg ten aanzien van de toekomstige marktstructuur.
- b. De vele gebruikte argumenten pro concentratie gaan voor deze bedrijfstak niet of nauwelijks op. De werkelijke oorzaken die zich achter de roep om schaalvergroting en fusie verbergen, zijn de angst voor de toegenomen concurrentie en een afnemend stijgingspercentage van de vraag.
- c. Op macro-economische gronden moet de huidige concentratietendens, eventueel versterkt door een aan de consument opgedrongen frequente modelwisseling, dubieus worden genoemd.
- d. De EEG-autoriteiten dienen snel de juridische instrumenten te verkrijgen om rigoureuze veranderingen van de huidige marktstructuur te kunnen voorkomen.

W. J. Karssen

<sup>11</sup> Voor de achtergrond van Peugeot's politiek in deze, zie „Der Volkswirt”, 29 maart 1968, pag. 50. Zie ook „Die Welt”, 28 juni 1968.

<sup>12</sup> In verkoopadvertenties voor Europese automobielen ziet men nogal eens dat expliciet reclame wordt gemaakt voor de compactheid en „handigheid” van de betrokken auto's, ook bij relatief grote en dure (Mercedes-Benz). Dit in tegenstelling tot de reclame voor de Amerikaanse producten: „meer auto voor uw geld”, betrekking hebbend op de omvang van de auto.

<sup>13</sup> Statement van H. W. de Jong voor de Subcommittee on Antitrust and Monopoly, US Senate, „Hearings on Economic Concentration”, Part 7, Washington 1968, pag. 3613 e.v. Onder concentratie wordt hier verstaan: „..... the centralization of decision power over industrial resources in both the absolute and relative senses”.

# Railweg of autoweg?

## Een kwestie van klemtoon\*

Met autoritair over snelwegen of raillerend over het spoor te spreken komt men een heel eind, zij het niet op de goede weg. Tal van publikaties over groeiend autobezit en groeiende spoorwegtekorten bergen het gevaar in zich van makkelijke conclusies. Het lijkt nuttig om autogebruik en treingebruik, autoweggebruik en spoorweggebruik wat nader te bezien. Allereerst wat mobiliteitscijfers:

Tabel 1.

Globale ontwikkeling personenvervoer

Jaar	(in mrd. reiz.km)			Openbaar vervoer		Totaal
	Bromfiets/ motorfiets	Pers.- auto	Totaal	Bus/ Tram	Trein	
1964	9,4	36,1	45,5	11,1	7,9	19,0
1965	9,7	43,0	52,7	11,2	7,7	18,9
1966	10,1	50,0	60,1	11,1	7,6	18,7
1967	10,1	56,4	66,5	11,0	7,4 a)	18,4

a) 1968: 7,4, 1969: 7,6 (geschat).

Bron: Statistiek van het personenvervoer (CBS).

Twee dingen springen duidelijk naar voren:

1. De massale toeneming is geconcentreerd in één vervoermiddel: de personenauto.
2. De teruggang van het openbaar vervoer is gering.

**Conclusie:** De personenauto heeft latente verplaatsingsbehoeften in ongekende mate geactiveerd; als vervanger van klassieke, via het openbaar vervoer bevredigde, behoeften speelt hij een aanmerkelijk geringere rol.

Een paar cijfers over auto- en treingebruik illustreren dit. De gemiddelde treinreis gaat over een afstand van 41 km; iets verder dan Amsterdam-Utrecht, niet indrukwekkend. De gemiddelde autorit binnen de Randstad ligt voor de bevolking van het Westen des Lands op 9 km. Het cijfer stamt uit de in 1966 onder auspiciën van de Commissie tot bevordering van het Openbaar Vervoer in het Westen des Lands (COVW, in de wandeling Commissie-Volmuller) gehouden grootscheepse enquête, waarbij de verplaatsingen van 90.000 respondenten, dat is 2% van de randstadbevolking, werden vastgelegd<sup>1</sup>. Inclusief de 2 à 3% buiten de enquête gebleven verplaatsingen, die herkomst en/of bestemming buiten dit gebied hebben, zal de gemiddelde reisafstand iets hoger liggen; ook dan overschrijdt hij de  $\frac{1}{4}$  van het doorsnee treinreize nauwelijks.

Het gemiddelde van 9 km krijgt nóg meer dimensie, door de volgende cijfers:

65% van de autoritten zit in de afstandsklasse 0 — 5 km; 15% van de autoritten zit in de afstandsklasse 6 — 10 km; 20% heeft een gemiddelde afstand van 31 km.

Wordt aan de 2 à 3% buiten de enquête gehouden, „randstadgrensoverschrijdende” autoritten een drievoudige afstand (93 km) toegerekend, dan komen we voor de hoogste groep op een gemiddelde ritafstand van 39 km en op een algemeen ritgemiddelde van 11 km (hemelsbreed). Per 100 autoritten wordt 1100 km afgelegd. Twintig ritten vinden

plaats op „interlokale schaal” (39 km) en nemen 780 km voor hun rekening; voor de resterende 80 „lokale” ritten is 320 km of 4 km per rit ter beschikking.

Uit deze cijfers rijst de auto niet als de massale vervanger van de trein, maar als de moeiteloze overdekte fiets tevoorschijn. Dat is geen kritiek op zijn maatschappelijk nut; het is wel een maatschappelijke plaatsbepaling.

Dit karakteristieke autogebruik moet ook tot uiting komen in het gebruikspatroon van de verschillende wegsoorten. Onderstaand staatje illustreert dit:

Tabel 2.

Gebruik van het Nederlandse wegennet in 1966

	lengte wegen (in km)	perso- nen- autokm ( $\times 10^9$ )	perso- nen- km ( $\times 10^8$ )	perso- nen- autokm per km weg ( $\times 10^3$ )	perso- nen- km per km weg ( $\times 10^3$ )
Binnen de bebouwde kom:	25.278 (35%)	12.072 (45%)	18,1	478	720
Buiten de bebouwde kom:					
— autosnelwegen	586	3.331	5,0	5.684	8.530
— overige primaire wegen	2.067	4.218	6,3	2.041	3.060
— secundaire wegen	3.730	3.088	4,6	828	1.240
— tertiaire wegen	4.945	1.936	2,9	392	590
— overige wegen	34.812	1.950	2,9	56	80
Subtotaal	46.140 (65%)	14.523 (55%)	21,7	315	470
Totaal-generaal	71.418 (100%)	26.595 (100%)	39,8 a)	372	560

a) De oplettende lezer zal het verschil zijn opgevallen tussen dit getal en de 50 miljard vermeld in tabel 1. De verklaring van het verschil schuilt in de gehanteerde gemiddelde bezetting per auto. De 39,8 miljard zijn gebaseerd op waarnemingen (enquête-Volmuller), de 50 miljard op een sedert de jaren vijftig ongewijzigde veronderstelling, dat de bezetting 2 zou zijn.

Bron: Maandschrift, Centraal Bureau voor de Statistiek, augustus 1969, Drs. J. D. Goslinga.

De kolommen „personenkm” zijn dezerzijds toegevoegd, door toepassing van de factor 1,5 (werkdagen 1,4, zaterdag 1,9, zondagen 2,4) op de personenautokilometers (gegevens COVW).

Op de 35% wegen „binnen de bebouwde kom” speelt 45% van het autokilometergebruik. Dit correspondeert met het op grond van de resultaten van de COVW-enquête gesignaleerde „overdekte fiets” gebruik.

De volgende tabel biedt informatie over indeling en gebruik van het railnet en is als zodanig een tegenhanger van

\* De auteur van deze bijdrage, Drs. C. P. van Strien, is als chef reizigersvervoer verbonden aan de Dienst van Commerciële Zaken van de N.V. Nederlandse Spoorwegen. (Red.)

<sup>1</sup> De gepubliceerde afstanden zijn hemelsbreed gemeten. De feitelijke afstand kan tussen de 1,4 (voor de kortste) en 1,2 maal (voor de lange) hoger liggen. Op grond hiervan zou de gemiddelde feitelijke rittlengte binnen de Randstad op 11 à 12 km kunnen liggen.

de verstrekte gegevens over omvang en gebruik van de wegen buiten de bebouwde kom.

Tabel 3.  
Gebruik van het Nederlandse spoorwegnet in 1967

	Lengte spoorweden in km	Reizigerskilometers ( $\times 10^3$ )	Reizigerskilometers per km spoorweg ( $\times 10^3$ )
Belangrijkste intercity-baanvakken...	480	3.253	6.777
Overige intercity-baanvakken.....	785	2.588	3.297
Overige geëlektrificeerde baanvakken	389	785	2.018
Dieselektrisch bereiden baanvakken	842	760	903
Totaal .....	2.496	7.386	2.959

Vergelijking van beide staatjes leidt tot de volgende, voor belangstellenden in ruimterendement bezienswaardige, uitkomsten:

Wegen	Spoorwegen	Verhouding
46.140 km	2.496 km	18 : 1
21,7 mrd. reizigerskm	7,4 mrd. reizigerskm	3 : 1
<b>Autosnelwegen</b>	<b>Belangrijkste intercity-baanvakken</b>	
586 km	480 km	1,2 : 1
5 mrd. reizigerskm	3,25 mrd. reizigerskm	1,5 : 1
<b>Overige primaire wegen</b>	<b>Overige intercity-baanvakken</b>	
2.067 km	785 km	2,6 : 1
6,3 mrd. reizigerskm	2,6 mrd. reizigerskm	2,4 : 1
<b>Secundaire wegen</b>	<b>Overige geëlektrificeerde baanvakken</b>	
3.730 km	389 km	10 : 1
4,6 mrd. reizigerskm	0,8 mrd. reizigerskm	5,7 : 1
<b>Tertiaire wegen</b>	<b>Dieselektrische baanvakken</b>	
4.945 km	842 km	6 : 1
2,9 mrd. reizigerskm	0,8 mrd. reizigerskm	3,6 : 1

Recentere cijfermateriaal inzake de verkeersintensiteit op Rijkswegen — ontleend aan een publikatie van de Stichting Weg van april 1969 — is in onderstaande tabel verwerkt. In deze publikatie werd het gemiddeld 24-uursverkeer op werkdagen in januari 1969 van 18 Rijkswaterstaattelpunten gegeven. Van de betreffende trajecten lenen zich er 16 voor een directe vergelijking met een parallel lopende railweg.

Tabel 4.  
Verkeersintensiteit

Wegvak	personen-auto's a)	personen b)	Treinreizigers over parallel railtraject	Treinreizigers in % van auto-reizigers
Harlingen-Leeuwarden	4.200	5.900	1.800	31
Mepel-Assen .....	2.816	3.900	8.200	210
Amsterdam-Laren .....	22.898	32.100	31.700	99
Deventer-Holten.....	5.022	7.000	5.300	76
Den Haag-Rotterdam ..	34.278	48.000	34.700	72
Arnhem-Velp .....	15.726	22.000	7.900	36
Rotterdam-Dordrecht ..	48.197	67.500	26.600	39
Breda-Tilburg .....	16.394	23.000	12.500	54
Den Bosch-Eindhoven..	16.109	22.600	12.500	55
Nijmegen-Venlo .....	4.330	6.100	4.300	70
Groningen-Hoogezand	8.905	12.500	4.500	36
Hoewelaken-Apeldoorn	8.864	12.400	8.400	68
Zaltbommel-Den Bosch	20.383	28.500	13.200	46
Sittard-Maastricht .....	8.506	11.900	5.600	47
Gouda-Utrecht .....	25.014	35.000	26.200	75
Hoewelaken-Zwolle .....	14.856	20.800	14.500	70
Totaal .....	256.498	359.200	217.900	61

a) De publikatie vermeldt de cijfers van alle motorvoertuigen. Bovenstaande personenauto-aantallen zijn afgeleid door toepassing van de factor 81,4% conform aangehaalde publikatie Gostlinga.

b) Auto's  $\times 1,4$  (op werkdagen, zie Volmuller).

Natuurlijk is verdere gymnastiek met deze en voorgaande opstellingen mogelijk. Toepassing van bijv. de factor „gemiddelde reisafstand” op de gegevens van bovenstaande

Paus en celibaat :  
(s)excommunicatie

Schuts programma voor 1969:  
het plan 2000 —

Schuts programma voor 1970:  
„Weer of geen weer”

Verolme-schip  
drijver of lecq(er)?  
de belastingbetaler kan nu reuze dokken

Cineminafestatie

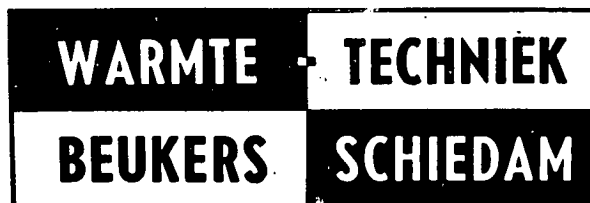
(ongecorrigeerd)

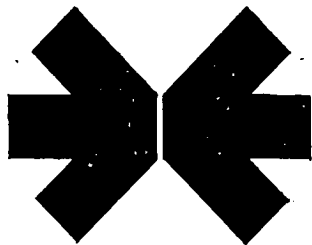
staat kan tot een belangrijke-verhoging van de ongeretoucheerde railuitkomsten leiden. Het nut van dergelijke oefeningen acht ik twijfelachtig. Recente opnamen bevestigen opnieuw, dat autobezit en treingebruik elkaar geenszins uitsluiten. De helft van de treinreizigers heeft een auto thuis; dat correspondeert behoorlijk met de doorsnee van onze bevolking. Van deze helft had 60% — dus 30% van de totale treinbevolking — die auto voor de ondernomen reis ook werkelijk in gebruikvaardige staat ter eigen beschikking, dus als reëel alternatief. Zij kozen in de gegeven situatie bewust voor de trein.

Een dergelijk aantal selectieve treingebruikers verdraagt zich slecht met een toekomstvisie, waarin voor de trein slechts een Bijstandswetrol ten behoeve van rijbewijsloze ouderen en kinderen is gereserveerd. „Railweg of Auto-weg?” is — waar de klemtóon ook gelegd wordt — een misleidende vraagstelling. Naast de 46.140 km wegen buiten de bebouwde kom en de daarop verkerende 8 à 10 miljoen autozitplaatsen is er ruimschoots emplot voor de 2.496 km spoorweg en de 116.576 zitplaatsen van NS. Een 37 km extra conform de aanbevelingen van de uiterst gemengd en deskundig samengestelde „Werkgroep Spoorlijn Amsterdam-Den Haag” (Schiphollijn) zou niet misstaan. Maar dat is na zes jaar studie — en een jaar wachten! — wellicht wat wuft gedacht.

C. P. van Strien

(I.M.)





# Tweeërlei mening

## Vrije versus geleide loonpolitiek

Dinsdag 10 februari a.s. belooft weer een spannend daagje te worden voor het kabinet-De Jong. Dan komt namelijk de Loonwet in de Eerste Kamer. Zal weer een nachtelijk optreden van de premier nodig zijn om de wet er door te slepen? Er valt geen zinnig woord over te zeggen. Wél over de „issue” die in het geding is. Over het thema „vrije versus geleide loonpolitiek” (en tegen de achtergrond van de Loonwet) discussiëren hieronder met elkaar Drs. G. J. van der Hoeven, economisch beleidsadviseur bij het NVV, en Dr. C. de Galan, lector in de economie aan de Rijksuniversiteit te Groningen en oud-directeur van de Dr. Wiardi Beckman Stichting. De kolomkeuze links-rechts is een volstrekt toevallige.

G. J. van der Hoeven

### Decreteren of democratiseren?

De vraag of in ons sociaal-economische bestel vrije dan wel geleide loonpolitiek de voorkeur verdient, is op zich misleidend. Deze vraagstelling suggereert namelijk een keuze tussen een geordende en een ongeordende loonvorming, tussen het nastreven van hooggestemde doelstellingen als rechtvaardige inkomensverdeling, werkgelegenheid en economische groei, en het ongeremd najagen van groepsbelangen ten koste van de maatschappij als een geheel.

Niemand kan evenwel de betekenis van de collectieve arbeidsovereenkomst als ordening van de loonvorming ontkennen. Daarmee wordt immers in juridisch opzicht willekeur en rechtsonzekerheid tegengegaan, terwijl daarnaast in economisch opzicht een zekere verdeling van het bedrijfsinkomen door partijen wordt overeengekomen. Bovendien is het mogelijk collectieve arbeidsovereenkomsten als het ware in te bedden in een programma van gecoördineerde actie, opgesteld in vrijwillige samenwerking van de sociale belangengroepen en de overheid.

Het gaat blijkbaar in de discussie over vrije of geleide loonpolitiek niet om de vraag of de loonvorming wel of niet geregeld dient te zijn, maar om de vraag *wie* loonpolitiek mag voeren. Men kan van de stelling uitgaan dat in beginsel de overheid als hoedster van het algemeen sociaal-economisch belang de loonpolitiek behoort te voeren, terwijl partijen — werkgevers en werknemers — de details van de loonpolitiek mogen uitwerken. Zo geeft het rapport *Inkomensverdeling* van de Wiardi Beckman Stichting de suggestie: „De overheidsinvloed kan vorm krijgen in de vaststelling van loonsverhogingen, na overleg met de werknemers- en werkgeversorganisaties en na advies van de SER”. De PvdA is gelukkig zo verstandig geweest dit advies van een heleboel geleerde heren niet in de politieke praktijk te brengen. De terugkeer naar de ondoelmatige en onwaarachtige loonpolitiek van vóór 1968 zou zelfs de meest fervente loonbeknibbelaar te bar zijn geweest.

De leer van het overheidsgezag inzake lonen wordt evenwel ook uit een politiek gezien geheel andere hoek gepredikt. Dit blijkt duidelijk uit de ontwerp-loonwet. Met

C. de Galan

### Ik ben voorstander van geleide loonpolitiek omdat

daarvoor goede redenen zijn aan te wijzen en de tegenargumenten me niet overtuigen. De redenen zijn de volgende:

1. De overheid heeft de zorg voor volledige werkgelegenheid enerzijds en voor minimum loon en sociale uitkeringen anderzijds. Ze zorgt voor achtergrond en bodem en het is logisch dat ze in zo'n „Trade Union State”<sup>1</sup> ook de loonvorming beïnvloedt.

2. Een macro-beloningspolitiek is nodig, niet om de inflatie uit te bannen (dat kan niet en hoeft ook niet, mits er aan de pensioenen wat wordt gedaan), maar wel om die inflatie binnen redelijke perken te houden. Monetair beleid, waarop we ons nu bijna geheel verlaten, is onvoldoende.

3. Ik zou willen dat een serieuze poging werd gedaan om de inkomensverdeling gelijkjer te maken, in het bijzonder binnen de categorie van de lonen, die 80% van het persoonlijke inkomen uitmaken. Zonder leiding lukt dat niet. Zelfs de gelijktrekking van de lonen van vrouwen met die van mannen is onmogelijk gebleken zonder straf overheidsbeleid. Laat staan centen in plaats van procenten, om het eenvoudig uit te drukken. Overheidsbeleid is ook nodig om te voorkomen dat de ongelijkheid tussen sectoren en tussen regio's groter wordt, al is het gevaar voor groeiende loonverschillen tussen bedrijfstakingen en bedrijven in een krappe markt niet zo groot.

4. Loonpolitiek is een voorwaarde voor een prijsbeleid en voor het handhaven van pacht- en huurbeleid. Omgekeerd is een prijspolitiek weer nodig om iets aan de lonen te kunnen doen.

5. Belangrijker is nog, dat ook andere verdelingsproblemen met de loonvorming samenhangen, met name de verdeling

<sup>1</sup> E. Meade: „Efficiency, Equality, and the Ownership of property”, Londen 1964.

(Vervolg G. J. van der Hoeven)

name het beruchte artikel 8, dat de minister van Sociale Zaken en Volksgezondheid de bevoegdheid verleent afzonderlijke collectieve arbeidsovereenkomsten onverbindend te verklaren op grond van het algemeen sociaal-economisch belang, vormt de inzet van een hevige politieke discussie, die binnenkort haar climax in de Eerste Kamer zal bereiken.

Men kan zich niet aan de indruk onttrekken dat sommige politici nogal lichtvaardig denken over de gevaren van artikel 8. Dit is niet onbegrijpelijk na vijftientig jaren loonpolitiek onder supervisie van Den Haag. Wie echter de geleidelijke afbraak van de gecentraliseerde loonpolitiek heeft gevolgd, wie een steeds sterker wordende beweging tot democratisering van de maatschappij in al haar geledingen bespeurt, kortom, wie de tekenen des tijds verstaat, die kan in de ontwerp-loonwet alleen maar een anachronisme zien. En helaas niet zo maar een stuk aftandse wetgeving-uit-de-oude-does-van-Vadertje-Staat, maar een barse knevelwet.

Niemand heeft precies kunnen uitleggen wat dat algemeen sociaal-economisch belang inhoudt, dat met de loonwet moet worden behartigd. Wél is duidelijk dat onverbindendverklaring van een collectieve arbeidsovereenkomst niet in het belang van de betrokken werknemers, doch in het belang van de betrokken werkgevers werkt. Bovendien geeft de dreiging van onverbindendverklaring de werkgevers reeds een stevig steuntje in de rug. Door aan de vakbeweging geen onbeperkte onderhandelingsvrijheid toe te kennen, wordt derhalve in naam van het algemeen sociaal-economisch belang het democratisch onderhandelingsproces over de verdeling van het bedrijfsinkomen de nek om gedraaid.

Men behoeft dat natuurlijk niet zo belangrijk te vinden, als men zich op het standpunt stelt dat de centrale overheid alles mag, kan en moet regelen. Maar dan behoort men ook de onderhandelingsvrijheid aan de andere kant, namelijk die van werkgevers te beperken. Consequent doorgeredeneerd zou men zelfs voor *alle* vormen van inkomen de mogelijkheid van een *gedetailleerd* overheidsingrijpen moeten bepleiten. De socialisten van de Wiardi Beckman Stichting willen graag zover gaan. Maar de felste voorstanders van het overheidsingrijpen in afzonderlijke CAO's vinden we in het kamp van de verdedigers van de huidige sociaal-economische orde. Dat is niet zo verbazingwekkend. De maatschappij van vandaag kent zeer vele

(I.M.)

sinds 1917

sinds 1917

### STENOGRAFENBUREAU W. STEMMER & ZN N.V.

Lieven de Keystr. 77, tel. (010) 20 06 86, Rotterdam-14  
vervaardigt o.a. de officiële gemeenteraadsverslagen van Arnhem, Baarn, Breda, Dordrecht, Eindhoven, Groningen, Haarlem, Hilversum, Maastricht, Renkum, Rheden, Rotterdam en Veldhoven.

Wij leveren ook

### NOTULEN VAN DIRECTIE- EN AANDEELHOUDERSVERGADERINGEN

De jarenlange gedegen ervaring van ons bureau, toepassing van moderne geluidsonnametechniek en vooral onze eerste-klas medewerkers garanderen snel en accuraat werk, uitgevoerd op uiterst betrouwbare en discrete wijze.

(Vervolg C. de Galan)

tussen de private en de collectieve sector. Uitbreiding van de collectieve voorzieningen in de ruime zin en van de sociale uitkeringen (beide uiteraard reëel genomen) noodzaakt tot, of is althans veel eenvoudiger door te voeren bij, geleide loonvorming. De lastenafwenteling bij vrije loon- en prijsvorming frustreert deze uitbreiding.

6. Het gehele pakket van inkomensvorming en -verdeling hoort thuis in de politieke besluitvorming, het behoort jaarlijks (of nog vaker) in het parlement te worden beslist. Nu is het politieke spel op deze terreinen te veel een schimmenspel.

De tegenargumenten, zoals daar zijn de onderhandelingsvrijheid, de zwarte lonen, de pluriformiteit van het economisch leven en de EEG-parallelliteit, overtuigen me niet. De EEG heeft in dit verband nog weinig relevantie en een toekomstige Europese politiek zal in dezelfde richting moeten gaan als boven aangeduid. De pluriformiteit moet juist niet in de lonen tot uitdrukking komen. De onderhandelingsvrijheid moet zich, behalve op de uitvoering en de bijzonderheden van de loonvorming, richten op andere dingen zoals de uitbreiding van arbeiderszeggenschap in de onderneming. Zwarte lonen zijn voornamelijk een kwestie van goede maatregelen en van een niet te straffe en pietepouterige uitvoering (zoals we die in het verleden te vaak hebben gekend).

Meer betekenis heeft het argument van de discriminatoire behandeling van de lonen, ook al vormen die dan het verreweg grootste deel van de inkomens en ook al zijn er stukjes van de overige inkomens die worden geleid. Dit argument betekent dat de omstandigheden moeten worden geschapen om tot invoering van een loonpolitiek te kunnen en mogen komen. Dat daartoe nauwelijks pogingen worden gedaan, maakt, afgezien van de heersende stroom van opvattingen van links en rechts, geleide loonvorming nu tot een illusie. Daarvan ben ik me bewust.

Om tot een loonpolitiek te geraken is een entourage nodig van linkse politiek op het terrein van belastingen, zeggenschap, onderwijs, enz. Alle werknemers dienen onder een CAO of bindende loonregeling te vallen. De loonpolitiek, centraal genormeerd en gedecentraliseerd uitgevoerd, moet een onderdeel zijn van een planmatige aanpak van verdeling en groei.

Mijn grootste bezwaar tegen de huidige loonwet is, dat een dergelijke entourage ontbreekt. Zij valt in een vacuüm, versterkt door een gebrekkige of averechtse prijs-, huur- en bouw-, belasting- en vermogenspolitiek. De wet lijkt me ook vrij zinloos, want niet goed uitvoerbaar. Dat laatste maakt overigens de opwinding erover ook niet erg begrijpelijk, zoals ik evenmin goed zie waarom het ingrijpen in afzonderlijke CAO's ernstiger is dan een (alternatieve) maatregel over de hele lijn.

Hierboven heb ik de redenen voor een geleide loonvorming weer eens, zeer beknopt <sup>2</sup>, aangeduid. Nogmaals gezegd,

<sup>2</sup> Voor een uitvoeriger uiteenzetting ben ik zo eigenwijs te verwijzen naar artikelen in „ESB” van september/oktober 1965, 11 januari 1967 en 8 oktober 1969 en naar „Over inkomenspolitiek”, Haarlem 1968 en het recente rapport van de Wiardi Beckman Stichting: „Inkomensverdeling”.

(Vervolg G. J. van der Hoeven)

autoritaire beslissingsprocedures, zowel binnen als buiten de ondernemingen. De activiteiten van de vakbeweging worden daarbij als lastig ervaren. Het is daarom voor velen ontoelaatbaar dat de vakbeweging middels onderhandelingen, of misschien zelfs stakingen, invloed uitoefent op de inkomensvorming en -verdeling, zowel macro-economisch als binnen de onderneming.

Artikel 8 slaat de vakbeweging haar voornaamste instrument tot medezeggenschap, de onderhandelingsvrijheid, uit handen. Men kan het daarom de vakbeweging niet kwalijk nemen als zij terug zal slaan.

De bevoegdheid tot onverbindendverklaring betekent niet alleen een verstoring van het democratisch machts-evenwicht tussen werkgevers en werknemers. Het NVV en het NKV menen dat zij niet kunnen deelnemen aan het centrale loonpolitiske overleg, omdat daaraan normen voor ingrijpen ex artikel 8 zouden kunnen worden ontleend. Men kan immers van deze vakcentralen moeilijk verwachten dat zij op centraal niveau meehelpen de onderhandelingsvrijheid van de bonden de das om te doen. Zonder de medewerking van deze vakcentralen komt echter elke programmering van het sociaal-economische beleid op korte en op lange termijn op losse schroeven te staan. Men vergete niet: programmering van het beleid op grond van prioriteiten en mogelijkheden kan alleen zin hebben indien deze door alle betrokkenen wordt ondersteund. Het 14e halfjaarlijkse SER-rapport toonde een voorbeeldige samenwerking tussen de verschillende belangengroeperingen. De gevolgen van dit SER-rapport, met name de vrijwillige matiging van de nominale loonkostenstijging bij een gegarandeerde reële loonstijging, moeten niet worden onderschat. De regering hecht evenwel minder gewicht aan deze vorm van „konzertierte Aktion” dan aan de mogelijkheid bij decreet ex artikel 8 loonpolitiek te voeren. Het kabinet-de Jong dient derhalve dit loonpolitieke avontuur niet te overleven.

G. J. van der Hoeven

## Mededelingen

### Prijsvraag Vereniging voor Statistiek

Ter gelegenheid van het 25-jarig bestaan van de Vereniging voor Statistiek heeft deze vereniging een prijsvraag uitgeschreven. Gevraagd wordt een studie of experiment, waarbij de statistiek wordt toegepast op een terrein waar zulks tot nu toe niet of nagenoeg niet is geschied. Bij voorkeur moet een en ander leiden tot een resultaat dat dienstbaar gemaakt zou kunnen worden aan de praktijk. Er zal niet zozeer gelet worden op de omvang van de inzending als wel op originaliteit.

De beoordeling van de inzendingen geschiedt door een commissie, die als volgt is samengesteld: Prof. Ir. W. Monhemius (voorzitter), Prof. Dr. A. D. de Groot, Prof. J. Kriens, de heer R. van Strik en Prof. Dr. T. Kloek.

Inzendingen uiterlijk 1 april 1970 aan de voorzitter van deze commissie, Prof. Ir. W. Monhemius, Neerlandstraat 43, Geldrop. De uitslag wordt bekend gemaakt tijdens de viering van het 25-jarig bestaan van de Vereniging op 4 juni 1970.

(Vervolg C. de Galan)

zonder illusies. Omgekeerd moet men ook niet veel illusie hebben omtrent het tegengaan van inflatie, verbetering van de inkomensverdeling (afgezien van het op langere termijn werkende bronnenbeleid) en belangrijke reële groei van de collectieve sector. De klachten op deze gebieden doen zonder het aangeven van instrumenten nogal onoprecht aan.

Sommige illusies hebben trouwens hun charme. De huidige jaarlijkse loonvormingsprocedure heeft een vrij zuiver te voorspellen uitkomst. Maar zij is met haar eisen en zorgen, met de deur op een kier, met opvallende uitspraken en afgebroken onderhandelingen en met uiteindelijk toch overeenstemming, wel aardig om te volgen.

C. de Galan

(I.M.)



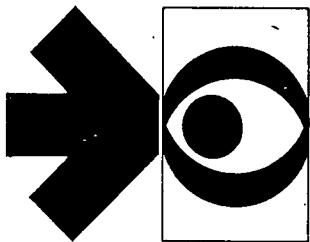
## Een nieuw herkenningsteken van de Friesland Bank

Een snel groeiende bank.  
Gunstige rentecondities.  
Geen omzetprovisie.  
Balanstotaal f 321.5 miljoen.  
Grootste bank van Friesland.

# Friesland Bank

16 vestigingen in Friesland.  
Hoofdkantoor:  
Leeuwarden, Zaailand 110.

# Magazien



## Dreigende afgang

Er dreigt een afgang van de sociale wetenschappen. Met name „de wetenschappelijke houding” is in de huidige situatie in ernstig gevaar. Deze zeer sombere uitlatingen zijn afkomstig van Prof. Dr. A. D. de Groot, hoogleraar aan de Universiteit van Amsterdam, die in een nota, gepubliceerd in *Universiteit en Hogeschool* van december 1969, in het bijzonder zijn misnoegen uit over de tegenwoordige aantasting van de „erencode van de wetenschappelijke communicatie”. Prof. De Groot beschouwt zes factoren die hem angstig doen zijn. Deze factoren worden hieronder verkort, in des hoogleraars eigen woorden, weergegeven.

1. Studenten in de sociale wetenschappen leren eerst politiek manipuleren — op een bedroevend laag niveau — en moeten daarna dan onderricht worden in de ethica van de wetenschappelijke houding. Het heeft geen zin om, bijvoorbeeld, de merites van evaluatie-onderzoek of „action research” duidelijk te maken aan politiekelingen, die vooropgezette meningen over hoe de maatschappij er uit moet zien paren aan een aangeleerd gebrek aan scrupules over hoe men dat moet zien te bereiken.

2. De leermeesters zijn van hun voetstuk gevallen. De leermeester-leerlingrelatie is verdacht geworden. Het leerproces is op vele punten geblokkeerd. Een activist kan zich niet goed permitteren behoorlijk Nederlands te schrijven, behoorlijke communicatiemanieren te ontwikkelen, of de verschijnselen op afstand, objectief te leren bekijken: daarmee zou hij immers de werkwijze van „the establishment” overnemen.

3. De gangbare misvattingen over „democratisering”, „wetenschaps-

beoefening”, „creativiteit” (inbreng van iedereen) en de politieke reductie van het verschil tussen de leermeester en de leerling tot een verschil in „macht”, spannen samen om studenten af te leren kwaliteit te onderscheiden. De nivelleringstendentie is overal zichtbaar: verschillen tussen hoogleraren en lectoren, tussen docenten en staf, tussen doctores en doctorandi worden in de structuren en in de terminologie weggewerkt; cum laude moet worden afgeschaft; geen beoordelingen meer; wat eindexamen, niks eindexamen; one man one vote: iedereen evenveel spreektijd, ieders mening is evenveel waard.

4. De aanpassing van de (althans vele) leermeesters aan het nieuwe sociale klimaat. In een streven om mee te doen, progressief te zijn en „in” te blijven bij de jongeren, binden zij in en geven zij toe — tot ver voorbij het punt waarop zij met hun wetenschappelijke geweten zijn gaan marchanderen. De gevolgen vat Prof. De Groot aldus samen: zij worden slechter als leermeester en verliezen (nog meer) respect.

5. De verminderende waardering — d.i. het afnemen van de niet-materiële beloningen — voor academische prestaties, universitaire carrière en voor wetenschappelijk uitblinken. Professor-zijn heeft — nu al — een belangrijk deel van zijn attractiviteit verloren. Tal van collega's — zo onthult Prof. De Groot — spelen tegenwoordig op de een of andere manier met de gedachte eruit te stappen.

6. De te verwachten daling van het aantal eminente onderzoekers, binnen en buiten de universiteit. Vooral in de sociale wetenschappen zullen zich de gevolgen hiervan in de komende jaren doen gevoelen.

Zo, en nu maar discussiëren met Prof. De Groot? Wacht even, wij moeten nóg vermelden dat Prof. De Groot zijn nota niet „discussienota” heeft genoemd, maar „informatienota” om daarmee, zoals hij opmerkt, tot uitdrukking te brengen dat het hem gaat om het goed opnemen en doordenken van de informatie die de nota bevat. Het gaat hem er niet om discussies over die informatie uit te lokken, want ... daarin ziet hij geen heil!

## Deltazoom

In *Stedebouw & Volkshuisvesting* van december 1969 is een artikel opgenomen, waarin Jhr. Ir. J. de Ranitz een plan voor Zuid-West-Nederland ontwikkelt, dat een sterke verlegging van de groei naar West-Brabant en

Zeeland beoogt, een alternatief dus voor de plannen uit de Rotterdamse hoek (2000 +). Het leidende thema van Ir. De Ranitz' schets is:

„De grote havenstad moet uitgroeien tot een agglomeratie van havens en steden, zich vleende om een uniek, mooi; niet-stedelijk, doch overigens veelzijdig (recreatie)gebied. Een ontwikkeling dus in een hoefijzervorm (Waterweg - as Rotterdam - Antwerpen - Westerschelde). In het hart van het hoefijzer ligt het mooie eilandrijk van Zeeland. Daarmee wordt aangesloten op de visie van Provinciale Staten van Zuid-Holland, met dien verstande dat de groep kleinere steden zich richt op Rotterdam en Antwerpen. Hierdoor worden ook de noodzakelijke verbindingen met Europa beter gespreid, in plaats van een te sterke concentratie in de noord- of zuidvleugel. De aanleg van het Schelde-Rijnkanaal bevordert deze ontplooiing”.

De redactie van *S & V* verwacht dat het artikel van Ir. De Ranitz temidden van de fel botsende meningen over de ruimtelijke ontwikkeling van Euro-poort en Delta een kristallisatie van de gedachten in de hand zal werken. In dit verband vermelden wij nog dat de schrijver zijn „Schets voor Deltazoom” liever in de tweede helft van 1970 had gepubliceerd en dan meer gedocumenteerd en wellicht op andere wijze gebracht (de presentatie van het schetsplan is inderdaad voor verbetering vatbaar), maar hij heeft dit niet gedaan met het oog op te verwachten beleidsbeslissingen inzake de inrichting van het Deltagebied.

## Latijns-Amerika

Wie in de problemen en in de ontwikkeling van Latijns-Amerika is geïnteresseerd, kan terecht bij het *Maandblad Oost-West*. De ijverige redactie van dit blad heeft namelijk de nieuwe jaargang geopend met een speciaal nummer over Latijns-Amerika. Dat nummer bevat zes artikelen (tezamen 35 blz. tellend) en wel van:

— Drs. A. E. van Niekerk: „Latijns-Amerika: Elite en Contra-élite”;

— Drs. J. D. Visser: „Ontwikkelingsproblemen in Latijns-Amerika”;

— Dr. A. L. Constandse: „Cuba als model voor de revolutie in Latijns-Amerika”;

— Drs. R. Th. J. Buve: „Militarisme in Latijns-Amerika”;

— Drs. R. G. van Rossum: „Katholicisme en Kerk in Latijns-Amerika”;

— Dr. H. Riemens: „De U.S.A. en Latijns-Amerika”.

Behalve een bespreking van het nieuwe boek van Dr. H. Riemens over „Actuele problemen in Latijns-Amerika” (door Drs. J. D. Visser) is voorts nog een literatuuroverzicht (door H.

van, Dijk) opgenomen onder de in een nummer als dit haast niet te vermijden titel: „Revolutie in Latijns-Amerika”.

## Mobiliteit

Enige tijd geleden heeft mevrouw Dr. H. Verwey-Jonker de voorpagina's van de kranten gehaald met haar uitspraak dat werknemers bij hun 25- of 40-jarig jubileum maar niet gehuldigd moesten worden, omdat zij niet bijdragen aan de zo gewenste mobiliteit. Wie een dergelijk ongenueanceerd geluid laat horen, kan reactie verwachten. Die reactie is dan ook gekomen: in het januari-nummer van het *Sociaal Maandblad Arbeid* heeft Drs. P. Ressenaar zijn kroniek „Sociale actualiteiten” geheel aan het vraagstuk van de mobiliteit van werknemers gewijd.

Drs. Ressenaar begint zijn beschouwing met vermelding van de uittaling van mevrouw Verwey-Jonker en voegt daaraan toe, dat de vorige Staatssecretaris van Sociale Zaken en Volksgezondheid, Dr. J. F. G. M. de Meijer, al eerder het uitreiken van de zgn. veleren medailles hekelde. Vervolgens bekijkt hij het begrip mobiliteit van verschillende kanten („iedere verandering van functie, naar inhoud, niveau of plaats is een vorm van mobiliteit”), waarbij hij duidelijk laat zien dat er zowel voor- als nadelen aan verbonden zijn. Speciaal wijst hij op de kosten bij geografische mobiliteit (verhuiskosten, inrichtingskosten e.d.). „Verhuizen kost bedstro”, zeiden de boeren vroeger al.

Wil men de mobiliteit in Nederland vergelijken met die in andere landen, dan dient men, schrijft Drs. Ressenaar, na te gaan of de impulsen, die tot mobiliteit leiden, verschillen. Men kan namelijk dezelfde neiging hebben om mobiel te zijn, maar de impulsen (bijv. het loonverschil van streek tot streek) kunnen tot verschillend gedrag leiden. Als voorbeeld volgt dan:

„Volgens een recent persbericht van het Amerikaanse Ministerie van Arbeid varieerden in 1968 de gemiddelde weeklonen in de Verenigde Staten van \$ 172,— in Alaska tot \$ 88,5 in North Carolina. In Nederland is het verschil tussen het westen en overig Nederland in de gemiddelde bruto verdiensten van handarbeiders in de nijverheid slechts 6%. Grotere gelijkheid in loonniveaus maakt mobiliteit natuurlijk minder aantrekkelijk. Desondanks verhuizen er in Nederland toch nog een 100.000 mensen per jaar naar een andere gemeente. De vrijwillige geografische mobiliteit is dus toch nog vrij aanzienlijk”.

De vraag, of dit nu nog te laag is of al te hoog, is — zo merkt Drs. Ressenaar terecht op — zonder een

nadere analyse eigenlijk niet te beantwoorden. Misschien wil mevrouw Verwey-Jonker zich hieraan eens zetten?

d.W.



## Bedrijfs-economische notities

### Financiering door leasing

Voor de passieve financiering van de onderneming plegen ondernemers bij voorkeur die kredietvorm te kiezen, waarmee het rentabiliteitsprincipe zo dicht mogelijk wordt benaderd. Realisatie van de op economische gronden gebaseerde plannen vinden evenwel in de praktijk niet steeds plaats; het is nl. niet altijd *gewenst*, dat juist die kredietvorm doorgang vindt, welke hoofdzakelijk op basis van de daaraan verbonden kostenfactoren (rentetype, fiscale voordelen) het meest voor de hand zou liggen. Er kunnen zich omstandigheden van zeer uiteenlopende aard voordoen; waaronder zgn. *onzelegenhedsmotieven*, welke op het moment van het naar buiten bekend maken van de kredietbehoefte van beslissender invloed zijn op de keuze van de kredietvorm dan de *hoogte* van de kredietkosten.

Deze motieven kunnen de ondernemer zodanig beïnvloeden, dat hem grote beperkingen in zijn keuze van financieringsvorm worden opgelegd. Zo leert de praktijk, dat dan voor financiering van bijv. kostbare industriële installaties met vreemd geld geen beroep wordt gedaan op de open kredietmarkt (obligaties) en dat er slechts overblijft een financieringsvorm via de onderhandse kredietmarkt, die uitsluitend aan beide partijen bekend is.

### Onzelegenhedsmotieven

De hierboven bedoelde onzelegenhedsmotieven, welke de weg naar de open kredietmarkt afsnijden, kunnen betrekking hebben op de bestaande of op de te verwachten situatie aldaar: deze markt kan op het moment van de kredietbehoefte van onze onderneming

bijv. reeds worden overstroomd met emissies, waardoor de kans op slagen voor haar niet zo groot is. Ofwel, onze kredietbehoevende onderneming verwacht in de nabije toekomst zelf voor andere doeleinden dan de op dit moment noodzakelijke financiering van bedrijfsmiddelen met een emissie op de markt te komen. Een herhaald beroep op korte termijn door dezelfde onderneming zou de latere lening ongunstig kunnen beïnvloeden. Een open onderneming die enige jaren achtereen met een geringe rentabiliteit werkt door gebrek aan kapitaal, gemanifesteerd in een lage aandelenkoers, zal daardoor een beroep op de kapitaalmarkt afgesneden zien, terwijl door het uitblijven van voldoende investeringen uit eigen winsten geen vergroting van het eigen vermogen te verwachten is. Hierdoor zal er geen mogelijkheid aanwezig zijn tot het lenen van kapitaal door middel van een obligatie- of aandelenemissie.

De juridische ondernemingsvorm kan eveneens een beroep op de open kredietmarkt in de weg staan: commanditaire vennootschappen, éénmanszaken en ook klassieke familie-NV's verwacht men niet als kredietnemer op de open markt, tenzij daarbij gelijktijdig tevens overgegaan wordt tot wijziging van de ondernemingsstructuur.

Onzelegenhedsmotieven kunnen voorts ook meespelen in de afwijzing door de kredietbehoevende onderneming van bankkrediet voor de financiering van bepaalde industriële of handelsoBJECTEN. Een reeds lopend bankkrediet blijft daardoor onaangetaast of een in de directe toekomst te plaatsen kredietaanvraag bij de bank voor geheel andere doeleinden (bijv. op grond van liquiditeitsoverwegingen) blijft een reële aangelegenheid.

Ter tegemoetkoming aan alle bezwaren die, onder de gegeven omstandigheden, een beroep op de open kredietmarkt voor de dekking van hun kredietbehoeften in de weg staan, kunnen de ondernemers zich wenden tot de hier te lande gevestigde nationaal of internationaal werkende particuliere industriële financieringsmaatschappijen, die in navolging van de ontwikkeling in andere landen (Verenigde Staten, Engeland, België, Duitsland), speciaal zijn opgericht voor de financiering van kostbare productieve en bedrijfsmiddelen, waarbij óf de huurkoopvorm óf de huurvorm kan worden gekozen. Bij deze financieringsmaatschappijen, ook hier te lande meestal naar buiten optredende onder de naam *leasing-maatschappijen*, vindt men ruime mogelijkheden om zich het krediet te



verschaffen, dat voor de financiering van deze middelen het meest aantrekkelijk is. Het kiezen van deze, in vergelijking met andere kredietvormen meestal duurder, weg berust toch duidelijk op rationele motieven, waardoor het aldus verkregen krediet in feite weer niet te duur geacht kan worden. Het rationeel kiezen van kredietvormen behoeft namelijk niet altijd gemeten te worden aan de hoogte van de daaraan verbonden *direct* zichtbare kosten.

De hier te behandelen kredietvormen zijn in feite geen nieuw bedachte kredietmogelijkheden. In werkelijkheid wordt voortgebouwd aan bestaande kredietvormen, reeds jaren lang gehanteerd door de handelsbanken. Wel zijn de voorwaarden waaronder deze kredieten worden verstrekt meer en meer verfijnd en aangepast aan de huidige specifieke omstandigheden. Omstandigheden, die sterk in de hand worden gewerkt door internationale samenwerking tussen de kredietgevende banken, die tevens geleid hebben tot het in omvang toenemen van deze soort kredietvormen.

#### *Kopen of huren?*

Eenvoudig en centraal gesteld kan gezegd worden, dat de ondernemer een keuze kan maken tussen het alternatief *kopen* van kostbare productie- en bedrijfsmiddelen met geleende gelden, of *huren* van dergelijke activa. Sinds 1936 is de overeenkomst van koop en verkoop op afbetaling bij de wet geregeld, waarbij een juridisch onderscheid is gemaakt tussen eenvoudige koop en verkoop op afbetaling en huurkoop (Burgerlijk Wetboek, 6e afdeling). Bij beide vormen is de beperking gemaakt, dat zij alleen maar gesloten kunnen worden terzake van *roerende* goederen. Financiering van *onroerende* zaken en ook van *schepen*, die kunnen worden ingeschreven in een der registers, bedoeld in de eerste en de laatste titel van het tweede boek van het Wetboek van Koophandel, kan dus in de vorm van koop en verkoop op afbetaling in de zin der wet niet plaatsvinden.

Een tweede financieringsbeperking geldt t.a.v. de eenvoudige koop en verkoop op afbetaling. Bij deze afbetalingsvorm gaat het gekochte object nl. *direct* in eigendom over aan de koper. De financieringsmaatschappij mist hierderhalve de zekerheidsstelling met betrekking tot het op krediet gekochte object.

Rest derhalve slechts de huurkoopvorm, waarbij de eigendom van het ge-

kochte object altijd op de koper overgaat, doch eerst, nadat alle terzake verschuldigde bedragen zijn voldaan. Behalve financiering in de vorm van huurkoop kan de ondernemer ook nog het door hem gewenste object, in dit geval zowel roerende als onroerende zaken, van de leasing-maatschappij *huren* onder algemene of bijzondere voorwaarden.

Alvorens in te gaan op de merites van het verhuren van bedrijfsinstallaties e.d. door de leasing-maatschappijen, eerst iets over de financieringsvorm, die bekend staat onder de naam *sale-leaseback*. In feite is deze vorm van financiering een variant op de hieronder te behandelen lease-overeenkomsten. De bank koopt onbezwaarde activa van de ondernemer en verhuurt direct daarna dezelfde goederen aan dezelfde ondernemer gedurende een vooraf vastgestelde duur. Na afloop van de huurtermijn worden de vroegere eigendomsrechten op de goederen weer aan de huurder/vroegere eigenaar teruggegeven. Deze kredietvorm, die in wezen veel gemeen heeft met een geldlening met zekerheid, is een probaat middel om de reeds in activa vastgelegde gelden op eenvoudige wijze vrij te maken, zonder het productieproces te verstoren. De vrijgemaakte gelden kunnen nu worden aangewend voor elk doel, waarvoor de onderneming ze nodig heeft.

Leasing dekt, zoals hieronder zal blijken, niet altijd het begrip „huren”, al wordt in de praktijk toch steeds deze Amerikaanse uitdrukking gebruikt voor alle voorkomende variaties. De enige vorm die het begrip leasing volledig dekt is de *incidentele huur*, een vorm, die slechts zijdelings betrokken is bij het financieringsvraagstuk leasing. Van oudsher worden door particulieren voor éénmalig, kort gebruik babyweegschalen, serviesgoed, stoelen, feesten rouwkleding, fietsen en auto's gehuurd. Later is ook het bedrijfsleven gebruik gaan maken van éénmalige huur van bijv. kranen, ladders en vorkheftrucks.

In de eerste plaats dient duidelijk gesteld te worden wat hier onder leasing wordt verstaan. Gezien het voorgaande kan dit niet anders zijn dan:

de overeenkomst van huur en verhuur, voorafgegaan door koop en verkoop van roerende en onroerende zaken, waarbij de ene partij (de verhuurder) aan de andere partij (de huurder) het gebruik van de zaak afstaat en de tweede partij (de huurder) aan de eerste partij (de verhuurder) gedurende een vooraf overeenge-

komen termijn periodieke betalingen heeft te doen gelijk aan en voortkomende uit de door het gebruik van de zaak vrijgekomen gelden.

Deze definitie is afgestemd op de stelling, dat de waarde van een produktiemiddel niet wordt bepaald door het eigendomsrecht daarop, doch dat het nut en de waarde daarvan uitsluitend afhangen van het economisch *gebruik* van het produktiemiddel en wel zodanig, dat de daardoor veroorzaakte opbrengsten in principe minimaal gelijk zijn aan de door dat gebruik ontstane kosten (waardevermindering en huurpenningen).

De leasing-maatschappijen propagieren in grote lijnen twee soorten financieringsvormen onder de Amerikaanse aanduidingen van *financial-lease* en *operational-lease*. Tussen beide vormen bestaan in principe duidelijke en aanwijsbare economische en juridische verschillen, die niet willekeurig zijn gekozen, maar die aangepast zijn aan de bij de kredietnemer aanwezige bijzondere omstandigheden.

#### *Financial-lease*

De zgn. „straight or true finance-lease” in de oorspronkelijke betekenis is het huren en verhuren van produktiemiddelen op lange termijn, zonder enige koopplicht of zelfs maar een koopmogelijkheid voor de huurder. Men zou hier het beste kunnen spreken van een continue huurovereenkomst voor de gehele, uiteraard, geschatte levensduur van het desbetreffende object. Die levensduur kan zijn de economische dan wel de technische, e.e.a. geheel afhankelijk van de aard van het object.

Het principiële van deze financieringsvorm is, dat de leasing-maatschappij de door de huurder gewenste activa koopt van de leverancier en aan hem de koopprijs betaalt. De leasing-maatschappij is en blijft de *juridische* eigenaresse van het goed, terwijl de huurder zich gedraagt als de *economische* eigenaar. Van de inhoud van het huurcontract hangt mede de hoogte van de huurprijs af. Een belangrijke factor daarbij is, dat de huurder in principe zorgdraagt voor het onderhoud van en de reparaties aan het gehuurde goed. De totale huurprijs wordt mede bepaald door de aard van het object en de aankoopprijs daarvan, terwijl uiteraard een bedrag voor dekking van contractkosten, rente en winst wordt ingecalculereerd. Meestal worden deze soort overeenkomsten gesloten ter-



# BUREAU VAN DE KIEFT N.V.

*Bedrijfsadviseurs*

*Organisatiestructuur • Recruitering*

In opdracht van een organisatie van groothandelaren, een omzet van vele honderden miljoenen gulden vertegenwoordigend, zoeken wij - in strikt vertrouwelijke sfeer - contact met gegadigden voor de functie van

## SECRETARIS

Namens het Bestuur onderhoudt de secretaris contacten met andere vertegenwoordigers van organisaties uit de bedrijfstak, met de overheid en met leveranciers. Deze contacten en de daaruit voortvloeiende onderhandelingen verricht hij met grote mate van zelfstandigheid. Ook is hij de centrale vertrouwensman bij het verschaffen van velerlei statische en overige informatie binnen en buiten de ledenkring.

De gedachten gaan bij voorkeur uit naar een econoom of jurist met een economische achtergrond, die over uitstekende contactuele eigenschappen beschikt, goed kan onderhandelen en bekend is met of belangstelling heeft voor de problematiek van de groothandel. Aan de representativiteit worden eisen gesteld. De gezochte functionaris moet over doorzettingsvermogen en vasthoudendheid beschikken. Leeftijd 35-45 jaar.

Geboden wordt een levenspositie, die conform gesalarieerd wordt.

*Belangstellenden gelieven zich, bij voorkeur schriftelijk, te wenden tot de heer Mr. A. A. Kimball, Bureau van de Kieft N.V., Herengracht 414 Amsterdam. Tel.: 020-66838\*. Volledige discretie wordt gegarandeerd. Geen inlichtingen worden ingewonnen en geen contact met opdrachtgevers gelegd dan na overleg met de kandidaat.*



zake van gespecialiseerde, kostbare bedrijfsmiddelen, die alleen waarde hebben voor het produktieproces, dat de huurder op het oog heeft. Hierdoor zijn deze speciale objecten voor andere ondernemers van weinig of geen betekenis, zodat een restwaarde van het goed ten gevolge van de incurantheid daarvan vrijwel nihil is. Goed beschouwd kan deze soort overeenkomst in feite gelijk gesteld worden met een geldlening, waaraan juridisch de open vorm van huur is gegeven. Het verschil met andere soorten geldeningen is, dat bij leasing primair overeenstemming wordt bereikt over het aan te kopen soort object en dat pas daarna de financieringstransactie gesloten wordt, speciaal en uitsluitend gericht op deze bijzondere aankoop.

#### *Operational-lease*

Deze financieringsvorm is een discontinue huurovereenkomst. Een juistere benaming zou zijn *service-leasing*, omdat hier de leasing-maatschappij de beschikking over en het gebruik van het door de huurder gewenste goed gedurende een bepaalde periode volledig garandeert. De leasing-maatschappij koopt hier niet alleen het door de huurder gewenste goed en verhuurt dat aan hem gedurende een periode, welke duidelijk korter is dan de economische of technische levensduur, van het goed, doch bovendien zijn hier de onder-

houds- en reparatiekosten voor rekening van de leasing-maatschappij. Bij onverhoopte buitengebruikstelling van het gehuurde goed, ten gevolge van reparaties bijv., zorgt de leasing-maatschappij voor het remplaceren van een gelijkwaardig object.

Deze financieringsvorm komt overeen met het goederenkrediet, evenwel gegoten in een huurovereenkomst. De huurtermijn is kort en opzegbaar met een in acht te nemen opzeggingstermijn. De overeenkomst wordt gesloten terzake van gangbare goederen, waarvan men een hoge restwaarde kan veronderstellen, hetgeen belangrijk is bij eventuele wanprestatie van de zijde van de huurder. De mogelijkheid tot continuering van de overeenkomst na afloop van de oorspronkelijke huurperiode is steeds mogelijk en wel meestal tegen een lagere dan de aanvankelijke huurprijs. In veel gevallen wordt tevens een koopoptie aan de huurder gegeven.

#### *Voor- en nadelen van leasing*

Aan het huren van produktie- en bedrijfsmiddelen zijn meer voor- dan nadelen verbonden. Niet in de eerste plaats door het feit, dat daardoor vergroting van het rendement op het totale in de onderneming werkzame kapitaal — doel van de onderneming — gestimuleerd wordt. In staat gesteld het produktie- en afzetapparaat up-to-date te houden, zonder vastlegging daarin

van eigen vrijkomend kapitaal, werkt leasing van dit apparaat een hoog rendement in de hand. Een snellere vernieuwing, dus versterking van de concurrentiepositie, van het produktieapparaat werkt steeds ten voordele van de onderneming.

Nevenverschijnselen van leasing zijn o.m. een overbrugging van tijdelijk optredende liquiditeitsmoeilijkheden en voortdurende handhaving, tot op zekere hoogte, van de bestaande liquiditeitspositie (sale-leaseback), een onaantastbaar bankkrediet, een zuivere budgettering (operational-lease), geen boekverlies (overigens ook geen boekwinsten) die ontstaat bij verkoop van activa, geen balansversluiting bij de gehuurde objecten ten gevolge van te lage afschrijvingen (stille reserves), uitstel of afstel van een beroep op de open kapitaalmarkt (belangrijk voor besloten familie-NV's), de mogelijkheid tot instandhouding van familievennootschappen, de mogelijkheid om buiten het normale investeringsbudget om produktiemiddelen in gebruik te nemen, enz.

Ongetwijfeld zijn er ook tal van nadelen tegen leasing aan te voeren, doch deze zijn meestal van geringere betekenis dan de opgesomde voordelen. Er komen uit de door middel van leasing gefinancierde activa geen afschrijvingen vrij voor de ondernemer; de huurder is gedurende de looptijd van het huurcontract gebonden aan een vaste huur-

**N.V. SLAVENBURG'S BANK**

Rotterdam



zoekt ten behoeve van haar Hoofdkantoor te Rotterdam een

## **functionaris**

in staat tot zelfstandige bemiddeling bij - c.q. behandeling van - kasgeld-, onderhandse- en hypothecaire leningen, rentearbitragezaken, deposito's e.d.

De voorkeur genieten zij die op een ruime ervaring kunnen bogen, opgedaan bij een bank of een daaraan verwante instelling. Wij kunnen de juiste man een zeer zelfstandige en goed gehonoreerde positie bieden.

*Brieven, vergezeld van een uitvoerig curriculum vitae en recente pasfoto, worden gaarne ingewacht door de Directie der Bank, Postbus 1045, Rotterdam.*

prijs, derhalve ook voor wat betreft dit deel aan een moeilijk te veranderen calculatie, hetgeen weleens in het voordeel van zijn concurrenten kan zijn.

In hoeverre kan er balansversluiting zijn met betrekking tot de werkelijke situatie van de financiële positie van de onderneming die veel gebruik maakt van leasing? Voor zover belangrijke lease-verplichtingen naar buiten worden verzwegen en dergelijke verplichtingen dus niet tegen gekapitaliseerde waarde worden gepubliceerd, zou dit wel eens kunnen leiden tot het onjuist beoordelen van de kredietwaardigheid van de onderneming. In zo'n geval blijkt het voor outsiders niet mogelijk de juiste waarde aan het aandelenkapitaal te geven. Een koersverloop van de aan-

delen zegt in dit geval dan ook heel weinig. Juister zou het zijn, indien in ieder geval bijv. door middel van een toelichting de grootte van de lopende lease-verplichtingen bij de jaarcijfers zou worden vermeld, opdat men zich enigszins een oordeel daarover kan vormen. Niet altijd hoeft men het achterwege laten van het vermelden van lease-verplichtingen te zien als een opzettelijk verzwijgen daarvan voor buitenstaanders. Meestal wordt nl. het financieren van produktiemiddelen door middel van leasing door de ondernemers en de beleggers niet opgevat als een schuldfinanciering.

De aandacht wordt er wel op gevestigd, dat bij de interne of externe beoordeling van de rentabiliteit van

een onderneming terdege rekening dient te worden gehouden met het wel of niet aanwezig zijn van lease-verplichtingen, zeker indien het gaat om onderlinge beoordeling van soortgelijke ondernemingen.

Het ligt voor de hand, dat de actieve financiering van lease-overeenkomsten een aantrekkelijke aangelegenheid is voor pensioenfondsen en grote beleggingsmaatschappijen, gezien het feit dat slechts kredietwaardige, goed geleide, dynamische ondernemingen met grote potentiële groeimogelijkheden en winstcapaciteiten in aanmerking komen om als cliënten te worden geaccepteerd.

J. ten Hoop

# 10 de rijksoverheid vraagt

voor het Ministerie van Landbouw en Visserij

t.b.v. het Instituut voor Rassenonderzoek van Landbouwgewassen (IVRO) te Wageningen

## hoofd van de afdeling wiskundige statistiek vac. nr. 9-1778/0936

Taak: verrichten van wetenschappelijk onderzoek voor de ontwikkeling van betere statistische methoden in het algemeen en de toepassing hiervan voor het rassenonderzoek in het bijzonder; de formulering en oplossing van de bij het rassenonderzoek rijzende statistische problemen van theoretische en praktische aard.

Gevraagd: Landbouwkundig ingenieur met wiskundig-statistische specialisatie of een hiermee vergelijkbare opleiding.

Salaris, afhankelijk van leeftijd, opleiding en ervaring, max. f 2798,- per maand.

voor het Ministerie van Economische Zaken

t.b.v. het Directoraat-Generaal voor Industrie en Handel

## econoom vac. nr. 9-1402/0936

voor de hoofdafdeling Industriële Structuur.

Taak: in nauw overleg met het bedrijfsleven voor de verschillende sectoren van de industrie nagaan hoe het toekomstbeeld moet worden beoordeeld en wat eventueel ter bevordering van de groei dient te geschieden.

Vereist: doctoraal examen economie; technologische belangstelling.

Standplaats: 's-Gravenhage.

Salaris, afhankelijk van leeftijd en ervaring, max. f 2401,- per maand.

Promotiemogelijkheden elders in de dienst aanwezig.

Tel. inlichtingen (070) - 81 40 11, tst. 2726 of 2725.

Schriftelijke sollicitaties onder het bij de gewenste functie vermelde vacaturnummer (voor elke vacature een afzonderlijke brief) zenden aan de Rijks Psychologische Dienst, Prins Mauritslaan 1, 's-Gravenhage.

**AOW-premie voor Rijksrekening. De salarissen zijn exclusief 6% vakantiewetuitkering**