

Economisch-Statistische Berichten



UITGAVE VAN DE STICHTING HET NEDERLANDS ECONOMISCH INSTITUUT

15 APRIL 1970
55e JAARGANG
No. 2742

Maatschappijkritiek

De socioloog Drs. Bart van Steenberghe verwijt de econoom Prof. Dr. T. P. van der Kooy dat hij (blijkens zijn diëns-rede voor de Vrije Universiteit te Amsterdam, 20 oktober 1969) niets begrijpt van wat de huidige radicale maatschappij-critici beweegt¹. Een verwijt dat economen wel vaker door sociologen wordt gemaakt. Niet ten onrechte.

Economen zijn van professie nu eenmaal minder maatschappij-analytisch ingesteld dan sociologen. Van het belangrijke, en voor een waarnemer van de sociale werkelijkheid uiterst vruchtbare, onderscheid tussen manifeste en latente functie — om maar één voorbeeld te geven — hebben de eersten vaak nooit gehoord. Voor hen functioneert de samenleving zoals zij zich aan de buitenkant aan hen voordoet. Zo zij al kritiek hebben op de bestaande maatschappijstructuur, is het er een die zich richt op de devianten ervan. De gedachte om die structuur zélf ter discussie te stellen komt bij hen doorgaans niet op. Natuurlijk zijn zij in meerderheid bereid om toe te geven dat er nog wel het een en ander te verbeteren valt in onze samenleving, en willen zij daartoe nog wel hun steentje bijdragen ook. Maar het blijft dan bij morrelen aan de marges. Stilzwijgende (en vaak onbewuste) norm blijft de bestaande maatschappelijke orde, waarvan men dan de scherpe kantjes wil helpen afslijpen.

Nu dient gezegd dat de economische wetenschap het haar beoefenaren ook niet bepaald gemakkelijk maakt om zich maatschappij-kritisch op te stellen. Zijn wij immers niet geïndoctrineerd door begrippen als concurrentie, efficiëntie en consumentenvrijheid? Het zijn allengs axioma's geworden waaraan niet getornd kan worden. We organiseren congressen over efficiëntie en democratie, waarbij vrijwel iedereen het als vanzelfsprekend vindt dat de efficiëntie wordt vooropgesteld en pas dan wordt gezien hoeveel democratie (inspraak) zich daarmee maximaal verdraagt. Het komt eenvoudig niet in ons op om de volgorde om te draaien en te bezien hoeveel efficiëntie zich maximaal met democratie verdraagt². Ander voorbeeld.

We zijn geneigd met enig leedvermaak de problemen gade te slaan waarmee de Sowjet-economie te kampen heeft. Onze diagnose is vlot gesteld: het marktmechanisme functioneert onvoldoende; onze therapie is simpel: concurrentie en prijsmechanisme zullen het zaakje wel saneren. Maar is die koppeling tussen diagnose en therapie wel zo vanzelfsprekend als we steeds stellen? Is bij juistbevinden van de diagnose de therapie inderdaad zo eenduidig als we menen? Vervult de laatste ook niet de belangrijke (latente) functie om ons westerse economische stelsel nog eens opnieuw te rechtvaardigen? Als we namelijk kunnen aantonen (en daar schijnen we weinig moeite mee te hebben) dat het Oosteuropese economische stelsel faalt, omdat „het leidend beginsel van de concurrentie” niet volledig kan doorwerken, dan vinden we daarin meteen een nieuwe ratio voor onze eigen economische orde. Net op tijd gelukkig, zij was wel toe aan een steuntje van buitenaf.

Met de consumentenvrijheid is het al net zo³. Behoeften aanvaarden we als een gegeven. We zijn wél zo tolerant om toe te staan dat zij door andere wetenschappen ter discussie worden gesteld; zelf blijven wij er echter angstvallig van af. De vraag rijst echter of een wetenschap niet erg wereldvreemd wordt, wanneer zij weigert haar eigen vooronderstellingen kritisch te bestuderen. Zij laadt dan allicht de verdenking op zich toch niet zo ideologieloos te zijn als zij zich wel voorgeeft. Daar behoeft geen bezwaar tegen te bestaan. Maar laten we het dan wél duidelijk zeggen.

dR

¹ In „Intermediair” van 10 april jl., blz. 1—9.

² Zo de vaak geconstrueerde tegenstelling tussen die twee begrippen al überhaupt reëel is. Zie daartoe Drs. A. Peper in „ESB” van 12 november 1969, blz. 1109: „Wie democratie en doelmatigheid voor een theoretische onmogelijkheid houdt, is bezig politieke opvattingen te rationaliseren”.

³ Over consumentens oevereiniteit kunnen we maar beter niet meer praten.

inhoud

Maatschappijkritiek	381
Kortheidshalve	382
Drs. J. P. Pronk: Ontwikkelings-Keynes?	383
Drs. J. de Jong: Doen of laten doen?	384
Mej. Drs. G. A. Koen: Bruidsschat voor de bruidegom of runderen voor pa?	385
Drs. F. W. van der Schaar: Fusiecode	386
Dr. J. F. Michels: Ontwikkelingslanden, kapitaal- goederen en rentesubsidies	387
A. Vriens: De Franse concentratiebeweging (met een naschrift van Drs. H. W. de Jong)	389
Maatschappijspiegel	393
Bedrijfseconomische notities	394
Magazien	395
Ingezonden	396

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.

Kortheidshalve

Ook voor de kleinere industriële ondernemer is er een goede toekomst weggelegd, als hij zich maar flexibel opstelt; marktgericht werkt en op innovatie uit is. Dit is de conclusie van een zojuist verschenen publikatie van de Commissie Opvoering Produktiviteit. Deze publikatie, *Dynamiek van de kleinere industriële onderneming in Amerika*, is het resultaat van een onderzoek, uitgevoerd door Dr. Ir. H. van der Haas. Aan dit onderzoek lag ten grondslag de vraag of het kleinere industriële bedrijf in Nederland in een tijd van — vaak stormachtige — schaalvergroting nog toekomst heeft. Omdat dit proces van schaalvergroting in de Verenigde Staten al vele jaren aan de gang is, doch daar kennelijk de positie van de kleine industriële ondernemer niet heeft aangetast, besloot de COP — terecht — eerst de Amerikaanse situatie op dit punt te bestuderen. De uitkomsten van deze studie zijn ook voor het kleine bedrijf in ons land hoopgevend. Hoewel de Amerikaanse situatie niet geheel vergelijkbaar is met de omstandigheden waaronder de kleine ondernemer in ons land moet opereren (denk bijv. aan het in het Amerikaanse ondernemersdenken diep gewortelde systeem van toeleveren en uitbesteden), vormen de uitkomsten van Van der Haas' onderzoek een belangrijke stimulans voor de kleine ondernemer. In een periode waarin hij van alle kanten de slagwoorden concentratie, fusie en schaalvergroting krijgt toegevoegd en hij wel de indruk móet krijgen dat hij kennelijk bezig is om een levend anachronisme te worden, is het goed dat hem nog eens van buitenaf zijn gerede kansen op „survival” worden voorgehouden. Dat het wél een „survival of the fittest” zal worden en hij daartoe aan vele hoge eisen zal moeten voldoen, wordt hem evenzeer duidelijk gemaakt. (dR)



Wie dit leest weet wat op het moment van schrijven nog onbekend is: namelijk de essentie van de nieuwe Engelse begroting, op 14 april door de heer Jenkins in te dienen. Onder het, niets aan duidelijkheid te wensen overlatende, motto „Don't ruin it” geeft *The Economist* van 11 april de heer Jenkins nog enige adviezen-mee. *The Economist* is — niemand zal daarvan verrast opkijken — niet erg tevreden over de conductestaat van de Labour-regering op economisch terrein: „Singularly unsuccessful in every respect except one”. Uiteraard wordt eerst gewezen op de geringe economische groei in de voorbije jaren, ongeveer de helft van die van de andere Westeuropese landen. Wat wél snel steeg was het prijspeil (gemiddeld 4½% per jaar) en de belastingdruk, terwijl ook de werkloosheid — zij' het langzamer — toenam. De enige verdienste van Labour zou dan zijn dat het betalingsbalanstekort is omgeslagen in een overschot, maar de prijs daarvoor is hoog geweest. Volgens *The Economist* doet Labour er goed aan niet de verkiezingsstrijd in te gaan met een lijstje van wat op economisch terrein is bereikt, maar kan het hooguit stemmen winnen indien „it belatedly goes forward with the right policies now”. Daarmee kan minister Jenkins dan een begin maken — aldus nog steeds het Britse blad — door twee prioriteiten scherp in het oog te houden. De eerste is de loonbeweging nauwlettend onder controle te houden, o.a. door er voor te zorgen dat „the last nine months of soft surrender to trade unions” niet worden gecontinueerd (*The Economist's* ietwat beperkte interpretatie van „incomes policy”). De tweede prioriteit is „that the main diversion of resources now needs to be into industrial investment, in order to increase Britain's capacity for growth”. In het land van Mishan worden profeten ook niet geëerd. (dR)

Ontwikkelings- Keynes?

Wanneer men het ontwikkelingsbeleid, zoals dat enerzijds in de ontwikkelingslanden en anderzijds in het kader van de internationale ontwikkelingssamenwerking gedurende de laatste twintig jaar is gevoerd, overziet dan valt het op dat de band tussen theorie en beleid nogal los is. Daarmee is niet gezegd, dat het ontwikkelingsbeleid iedere theoretische ondergrond heeft gemist. Soms is de formulering van een ontwikkelingspolitiek zelfs expliciet gebaseerd op een duidelijk omschreven theorie. Zo werd het tweede Indiase vijf-jarenplan (1956-1961) bewust opgehangen aan het bekende twee-sectorenmodel van Mahalanobis. Ook in het internationale ontwikkelingsbeleid wordt steeds meer gebruik gemaakt van welomschreven theorieën: de weliswaar niet uitgevoerde maar concreet geformuleerde UNCTAD-voorstellen voor een internationale handelspolitiek (1964) berusten op de Prebisch-doctrine van de perifere economie, terwijl de onder leiding van Tinbergen geformuleerde voorstellen voor het komende ontwikkelingsdecennium sterk beïnvloed zijn door de recentelijk in de aandacht gekomen „two-gap” modellen van Chenery e.a.

Ook wanneer men het ontwikkelingsbeleid analyseert dat niet *expliciet* van een theorie uitgaat dan merkt men, dat er *impliciet* wel degelijk een bepaalde ontwikkelingsfilosofie aan ten grondslag ligt. Het probleem is dan ook niet, dat de ontwikkelingstheorie waarop het beleid is gestoeld er niet is, maar dat zij lang niet altijd relevant is.

Dit verwijt richt zich niet alleen tot policy-makers die een verkeerde keuze doen, maar ook tot de ontwikkelings-theoretici zelf. Zij hebben, deels als resultaat van onderling gehakketak, in de afgelopen decennia een groot aantal theorieën over het ontwikkelingsproces geproduceerd, zonder zich erom te bekommeren of hierdoor het inzicht van diegenen die dit proces



moeten beïnvloeden, de policymakers, werkelijk is vergroot.

Teneinde wat meer licht in de duisternis te scheppen, zou Tinbergens bekende onderscheid tussen een analytisch model en een beleidsmodel ook op dit terrein wel eens goed van pas kunnen komen. Zoals bekend, bepalen in een analytisch model de data (technische, natuurlijke, institutionele, psychologische en buitenlandse) de uitkomsten der variabelen. In een beleidsmodel worden enkele van deze variabelen uitgekozen om te fungeren als doeleinden (de zgn. irrelevante variabelen resteren), die verwezenlijkt kunnen worden door de manipulatie van een aantal beïnvloedbare data als instrumenten.

Dit oorspronkelijk voor een kortetermijn economische politiek ontworpen schema kan, met enkele modificaties, gebruikt worden bij een vergelijkende beschouwing van diverse lange-termijn ontwikkelingstheorieën, ook de niet louter economische. Daarbij kunnen de volgende vragen op een theorie worden afgevuurd:

1. Welke data worden verklarend geacht?
2. Welke van deze data zijn volledig exogeen, welke ondergaan in de loop van het lange-termijn ontwikkelingsproces een verandering, en welke dragen een instrumenteel karakter?
3. Welke variabelen worden als relevant beschouwd?
4. Welke relaties worden beschreven en wat is de aard van deze relaties?
5. Worden in het ontwikkelingsproces verschillende fasen onderscheiden en zo ja, op welke fase, of op welk keerpunt heeft de theorie dan betrekking?

6. Wat zijn de al dan niet expliciet geformuleerde veronderstellingen?
7. In hoeverre is een empirische toetsing van relaties en veronderstellingen mogelijk?
8. Welke beleidsconclusies kunnen uit de desbetreffende theorie worden getrokken?

Wanneer men aldus een aantal ontwikkelingstheorieën analyseert, komt men tot de dekking dat de meeste onderling minder strijdig zijn dan aanvankelijk scheen. Zij verschillen, hetzij omdat van andere data wordt uitgegaan, hetzij omdat andere variabelen relevant worden geacht (m.a.w. andere ontwikkelingsdoeleinden worden nagestreefd), hetzij omdat zij betrekking hebben op verschillende fasen in het ontwikkelingsproces. Men zou zelfs een zekere mate van complementariteit kunnen constateren, al gaat die niet zover dat uit de bestaande deeltheorieën één integrale, algemeen geldige ontwikkelingstheorie zou kunnen worden opgebouwd.

Dat lijkt, waar het gaat om zoveel verschillende ontwikkelingssituaties, ook weinig zinvol. „The art of development policy with respect to concrete issues lies in making appropriate use of different theories without being able to rely entirely on any theoretical structure that combines completeness and relevance” (Pincus). Uiteindelijk komt het aan op het geven van de juiste gewichten aan de diverse relaties in verschillende ontwikkelingssituaties. De belangrijkste bijdrage die geleverd kan worden tot het doen van consistente keuzen uit beleidsalternatieven ligt daarom in het toetsingswerk van empirici als Chenery, Adelman en Kuznets. De roep om een ontwikkelings-Keynes zal wel niet beantwoord worden, en dat hoeft ook niet.

Doen of laten doen?

DRS. J. DE JONG*

De overtuiging, dat sociaal-economische maatregelen genoemd zijn te mislukken als de organisaties van degenen op wie de maatregelen gericht zijn deze niet steunen, is in ons land wijd verbreid¹. Meestal gaat de redenering nog een stap verder: voor succes van die maatregel is medewerking bij opstellen en soms zelfs uitvoering een noodzakelijk, maar niet voldoende voorwaarde.

Tijdens het debat over de Loonwet in de Eerste Kamer is deze overtuiging bijna tot vervelens toe herhaald²: de regering kon niets hopen te bereiken zonder de medewerking van de vakcentrales. Toen het ontwerp was aangenomen werd dan ook over een pat-stelling gesproken: zonder de medewerking zou de regering, al had zij dan ook de wettelijke bevoegdheden, toch niets kunnen bereiken.

Een ander recent voorbeeld van deze overtuiging is terug te vinden in het onlangs uitgebrachte SER-advies over de gedragsregels bij fusies. In de inleiding van dit advies (blz. 4) heet het dat „voor de effectiviteit van zulk een commissie (d.i. de commissie voor fusie-aangelegenheden, die met een zekere controle op de naleving van de gedragsregels belast zou zijn, dJ) nodig is dat zij de instemming heeft van de maatschappelijke organisaties die zich betrokken gevoelen bij fusies en dat deze maatschappelijke organisaties bereid zijn hun medewerking te verlenen”.

Men ziet de bovenvermelde overtuiging hier bijna in volle schoonheid. Deze overtuiging — met nog een aantal andere overwegingen: snelle invoering, gemakkelijk wijzigen — leidt dan, zoals bekend tot de conclusie, dat een SER-commissie toezicht moet gaan uitoefenen op de naleving van de in het advies genoemde gedragsregels. De belangrijkste sanctie die zij daarbij heeft is een publikatiebevoegdheid (pagina 25).

Het is duidelijk dat de redenering, dat instemming noodzakelijk is, hier wel erg ver is doorgetrokken. Niet langer beschikt de regering over een middel, voor het hanteren waarvan zij medewerking nodig heeft. Neen, het middel wordt in handen gelegd van de organisaties van de betrokkenen omdat (blz. 4) „de regeling (. . . .) slechts effectief zal kunnen zijn als over inhoud en wijze van toepassing een grote mate van overeenstemming bestaat”. Die overeenstemming, ook over de wijze van uitvoering, is zo belangrijk dat de centrale overheid geadviseerd wordt het instrument van de controle zelf uit handen te geven.

En zoals intussen is gebleken is de regering overtuigd; zij heeft de SER verzocht de commissie te bemannen, die toezicht op de naleving van de gedragsregels moet uitoefenen. Men moet dus concluderen dat de regering zich

in feite bij de redenering van het SER-rapport heeft neergelegd³.

Een vergelijking met de loonpolitiek dringt zich op: de goedkeuring van CAO's door de Stichting van de Arbeid na 1963 is te vergelijken met het hanteren van deze fusiecode door een SER-commissie (even afgezien van de Kroonleden in de commissie, die — zoals bekend — los van regering en bedrijfsleven staan).

Nu laat deze vergelijking bepaald niet het beste hopen voor het goed functioneren van de „fusiecommissie”. Met name de vakcentrales hadden, zoals men zich herinnert, nogal eens moeite met het afkeuren van door hun bonden afgesloten CAO's. Op dezelfde manier ligt voor de hand, dat de grote werkgeversorganisaties niet graag hard zullen optreden tegen aangesloten leden die zich niet aan de code houden. Het is, met andere woorden, zeer de vraag of de overheid wat zij verliest door niet zelf te kunnen optreden, terugwint door het overdragen van bevoegdheden aan instanties waar eerder naar geluisterd zal worden.

Nóg een vergelijking met een gebeurtenis uit de loonpolitiek is mogelijk. Nogmaals met het debat over de Loon-

* De heer De Jong is wetenschappelijk medewerker voor sociaal-economisch beleid aan de Sociale Faculteit van de Nederlandse Economische Hogeschool.

¹ Uit vele voorbeelden: W. Albeda: „Enkele problemen van centraal sociaal-economisch beleid”, *Deventer 1966*, blz. 14: „Een voorwaarde voor slagen van sociaal-economisch beleid is dat organisaties die aan het centraal overleg deelnemen bereid zijn hun medewerking te verlenen”.

² Volgens de Handelingen (Eerste Kamer 1969/70; St. 9716) werd in deze geest gesproken door de heren: Kloos, Middelhuis, Van Pelt, Jmkers, Tonnaer, Heij, Louwes, De Gaay Fortman en minister Roolvink zelf.

³ Al moet gezegd worden, dat de door de interdepartementale werkgroep voorgestelde melding op basis van vrijwilligheid van fusies bij de overheid een stap verder gaat en de regering wél een eigen beleidsmiddel (toezicht) biedt. De „onderzoekcommissie” lijkt een globalere taak toebedeeld en is niet bedoeld om het gedrag tijdens fusies te beïnvloeden. Al kan de wetenschap voor de commissie te moeten verschijnen het gedrag uiteraard beïnvloeden. De voorgestelde samenstelling is analoog aan die van de SER-commissie, zodat soortgelijke bedenkingen kunnen worden aangevoerd.

Bruidsschat voor de bruidegom of runderen voor pa?

Enige beschouwingen naar aanleiding van de nota-Grapperhaus inzake de fiscale positie van de werkende gehuwde vrouw

MEJ. DRS. G. A. KOEN

Door de eeuwen heen heeft er verschil van opvatting bestaan over de economische neveneffecten van het huwelijk: moet de man een vergoeding hebben omdat hij de zorg voor de dochter des huizes overneemt of moet hij met goederen en/of diensten betalen omdat hij — in zijn echtgenote — een gewaardeerde steun verwerft? In Nederland schijnt sinds 1941 de eerste opvatting de overhand te hebben gekregen. De gemeenschap (gevormd door de gezamenlijke belastingbetalers) heeft de taak overgenomen van de relatief schaars geworden kapitaalkrachtige ouders: in plaats van een bruidsschat krijgt de bruidegom een variabele, van zijn inkomen afhankelijke lijfrente, door staatssecretaris Grapperhaus „saldo-af trek voor de vrouw” genoemd. Zoals men uit bijlage II, kolom 5 van de nota-Grapperhaus kan aflezen, varieert deze aftrek van f. 1.630 bij een inkomen van f. 9.000 tot f. 9.168 bij een inkomen van f. 300.000 of hoger.

De grondfout van de heer Grapperhaus (en van vele hoge heren vóór hem, zoals de leden van de commissie-

Hofstra) is, dat zij deze tariefstructuur zien als een exacte weerspiegeling van draagkrachtverhogende en draagkrachtverlagende elementen van het huwelijk. Dit is des te merkwaardiger, daar de heer Grapperhaus (blijkens blz. 6 rechterkolom) zeer goed beseft, dat verschillen in draagkracht niet altijd fiscale gevolgen zullen hebben: „De wet kan nu eenmaal niet alle individuele verschillen in draagkracht honoreren met een verschil in belasting; zij zou onuitvoerbaar worden”. Zeer juist, in feite is de draagkracht van ieder gezin, van iedere alleenstaande ongelijk. De een is handig, de ander moet alles laten doen. De een woont goedkoop, de ander duur. Behoeften en bestedingspatronen lopen mijlen uiteen.

De indeling van groepen contribuabelen naar zgn. draagkracht moet dus noodzakelijkerwijs worden gemaakt met een botte bijl, laten wij ons dat bewust blijven. Slechts duidelijk normatieve verschillen mogen (enigszins) in beschouwing worden genomen.

Bedreiging van het huwelijk?

wet. Ook toen speelde voor de regering in feite dezelfde afweging: zélf optreden en daardoor direct kunnen ingrijpen met een mogelijk *verlies* aan medewerking van de betrokkenen, tegenover een uit handen geven van bevoegdheden met een mogelijke *winst* aan vertrouwen. Toen maakte de regering de keus vóór zelf ingrijpen, inclusief de daardoor afnemende medewerking. Nu kiest zij voor uit handen geven met kans op iets meer vertrouwen in de controlerende instantie door de betrokkenen.

Zou het echt alleen maar zijn, dat de regering in het ene geval de materie meer „gevoelig” vindt dan in het andere, zodat een subtieler beleidsmiddel noodzakelijk is? Of is het gewoon een kwestie van meer greep willen hebben op de problemen?

Als dat waar is, zou geconcludeerd moeten worden dat het gedrag tijdens fusies de regering niet zo erg hoog zit. Minder hoog in elk geval dan de poging de lonen te beheersen.

J. de Jong

Terwijl de nota dus enerzijds de gebrekkigheid van het systeem erkent, hecht zij anderzijds een overdreven waarde aan handhaving van de bestaande verhoudingen. Het lijkt wel, of naar het oordeel van de heer Grapperhaus het instituut van het huwelijk zelf wordt bedreigd, wanneer men ook maar zou overwegen of een andere wijze van belastingheffing misschien tot redelijker resultaten zou leiden. Dit blijkt o.a. in par. 6.2, blz. 10, bij de bespreking van de mogelijkheid van afzonderlijke belastingheffing voor beide echtgenoten. Dit systeem zou onvoldoende rekening houden met de invloed van het huwelijk op de draagkracht: „Men zou dus vervallen in volledige verwaarlozing van het huwelijk...”. Dit „zou niet passen bij de huidige maatschappelijke realiteit...”. Het zou slechts denkbaar zijn „als mocht blijken dat volgens de algemene rechtsopvatting de huwelijksband niet langer wordt beleefd alsmede inhoudende een financiële lotsverbondenheid met de daaruit voortvloeiende wederzijdse onderhoudsplicht”.

Het lijkt mij, dat de staatssecretaris hier de kracht van het huwelijk onderschat. Zou deze eeuwenoude instelling minder in ere worden gehouden als de man runderen zou moeten betalen in plaats van deze te ontvangen? Als hij, zoals Jacob, schoonpapa Laban (of vadertje Staat) zeven of veertien jaar zou moeten dienen om de vrouw zijner keuze te verdienen? Als tegenbeeld van de huidige vergoeding door de staat aan de echtgenoot, omdat hij zo vriendelijk is een vrouw „te zijnen laste” te nemen, zou de man die een vrouw bereid heeft gevonden hem tot in lengte van dagen bij te staan dan voor dit privilege aan pa Fiscus een extra belasting kunnen betalen.

Geen van beide systemen tast de maatschappelijke realiteit aan; beide houden rekening met het instituut van het huwelijk. Het verschil zit slechts in de berekening van de draagkrachtverhogende en draagkrachtverminderende factoren in het huwelijk.

En dan is er nog een derde berekening mogelijk, die tot een geheel ander resultaat leidt. Men zou namelijk de wederzijdse offers: de onderhoudsplicht van de man en de baten die hij als bijproduct van het huwelijk in diensten ontvangt, tegen elkaar kunnen wegschrappen. Het huwelijk wordt dan bepaald niet verwaarloosd, integendeel. De goederen en diensten die de echtgenoten elkaar in natura verschaffen blijven onbelast. De vrouw, die slechts onbetaald werk verricht, is vrijgesteld van loonbelasting en sociale premies. Bovendien is er nog een zekere subsidie aan het huwelijk doordat de man, wiens draagkracht door de voordelen van de samenwoning relatief wat groter is dan die van een alleenstaande, geen extra belasting betaalt.

Eén tarief

Een ingrijpende wijziging van ons belastingsysteem is voor deze vereenvoudiging niet nodig. In *theorie* zou verlaging van groep I tot Ia en optrekking van tarief II tot hetzelfde tarief mogelijk zijn, wat wellicht een netto bate zou opleveren. Desgewenst zou men groep II kunnen handhaven voor bejaarden. In de *praktijk* zal een forse belastingverhoging voor een zo grote groep belastingplichtigen wel niet haalbaar zijn en zal men dus de tarieven I en Ia moeten afschaffen. De kosten daarvan kan men, aan de hand van cijfers uit regeringsnota's van 1964 en 1966 (resp. 1964-1965-7733 nr. 15 en 1966-1967-8838, nr. 7) ruw taxeren op f. 160 à f. 180 mln.

Een van de voordelen van de afschaffing van de saldoaftrek voor de vrouw is, dat het probleem van de belastingheffing van de getrouwde werkende vrouw verdwijnt. Geen ingewikkelde samentelling van inkomens meer, geen moeizame berekening hoe hoog de aftrek wegens onttrekking aan de huishouding zou moeten zijn. Een getrouwde vrouw die buitenshuis wil werken houdt natuurlijk, in onze maatschappij, nog wel een paar problemen over waar blijven de kinderen, wie verzorgt ze, zien zijzelf en haar man kans de huishouding te laten reilen en zeilen of moeten ze andere voorzieningen treffen? Maar de onzekerheden, de remmingen, liggen dan niet langer in het fiscale vlak.

Wat op dit ogenblik de afzonderlijke aanslagen in de weg staat is niet zozeer het emotionele argument dat door de heer Grapperhaus wordt aangevoerd (miskennis van het huwelijk) als wel het feit, dat zelfs de huidige te laag geachte aftrekregeling voor gezamenlijke inkomens tot omstreeks f. 25.000 voordeliger is dan afzonderlijke belasting van man en vrouw volgens het ongehuwdentarief¹. Een afzonderlijke belasting van een echtpaar zonder kinderen volgens

Fusiecode

De Fusiecode werkt (nog) gebrekkig. Dat mag geconcludeerd worden uit berichten en tegenstrijdige uitspraken m.b.t. het al dan niet volledig en/of juist naleven van de code bij de — eerste grote — overnames van N.K.F. en Zwanenberg door respectievelijk Philips en Unilever. Onafhankelijk van het feit wie der betrokkenen — bij de overname van N.K.F. bijvoorbeeld Ir. Philips en de heer A. Riemens (bestuurder St. Eloy) — het bij de weergave van de gebeurtenissen bij het rechte eind heeft, een belangrijke voorwaarde voor het functioneren van een dergelijke code, vertrouwen tussen werkgevers en werknemers, lijkt niet geheel vervuld.

Aanvulling van de code met de verplichting voor beide partijen om een neutrale, daartoe speciaal benoemde persoon (F u s i e - o m b u d s m a n) direct volledig in te lichten over het contact met de andere zijde, zou hier wellicht soelaas bieden omdat daardoor (ook voor derden) de mogelijkheid zou ontstaan achteraf de procedure objectief te beoordelen.

Drs. F. W. van der Schaar

een gunstiger tarief strijdt, terecht, met het rechtsbewustzijn. Maar kan men uit het feit, dat het werkende echtpaar met een relatief laag inkomen beter af is dan twee, zelfstandig wonende ongehuwden, niet nogmaals afleiden dat, als er al verschil in tarief zou moeten zijn, dit volgens het principe van de draagkracht eerder in tegengestelde richting zou moeten zijn?

Laat de fiscus dus rustig de botte bij hanteren: één tarief voor iedere belastingplichtige, inclusief de werkende gehuwde vrouwen. Met per kind, een vaste aftrek (zo nodig resulterend in negatieve belasting) of belastingvrije bijslag.

Misschien is het een beetje jammer, niet maximaal te profiteren van het computer-tijdperk door een zo groot mogelijk aantal tarieven in te voeren. Maar de duidelijkheid en aanvaardbaarheid van het belastingstelsel zouden wel aanzienlijk worden bevorderd als er een rechtstreeks verband zou komen tussen de waarde van iemands werk en wat hij of zij in handen krijgt. En dat kan, ook in het huwelijk, door de opbrengst van ieders werk afzonderlijk te belasten. Ook nieuwe foëfjes, zoals de verkapte herinvoering van het ongehuwdentarief uit 1941 via samentelling en splitsing van het gezinsinkomen, zijn dan overbodig. Als man en vrouw ongeveer hetzelfde verdienen kan men evengoed afzonderlijk belasten. Als de vrouw niet of zeer weinig verdient komt het stelsel neer op een doorbreken van de progressie, ofwel jaarlijkse aanwas van de veestapel van de bruidegom, ten koste van de Schatkist.

Gerda A. Koen

¹ Zie het rapport „Vrouw en fiscus” van het Wetenschappelijk en Scholingsinstituut van het NVV, blz. 80, tabel 41.

Ontwikkelingslanden, kapitaalgoederen en rentesubsidies

DR. J. F. MICHELS*

Het tot stand brengen in de ontwikkelingslanden van projecten, waarin gecompliceerde kapitaalgoederen zijn opgenomen, wordt in sterke mate beïnvloed door de beschikbaarheid van kredieten in het buitenland en de voorwaarden waaronder deze kredieten ter beschikking worden gesteld. Voor de meeste ontwikkelingslanden is de situatie heden ten dage zo, dat zonder langer lopende en steeds ruimere buitenlandse kredietverlening een groot deel van de belangrijke publieke en private projecten geen of onvoldoende doorgang kan vinden. Indien deze landen, resp. hun subjecten dergelijke kredieten van de bij deze projecten in te schakelen buitenlandse leveranciers verlangen, spreekt men van exporteurs- of exportkredieten.

Alyorens een leverancier van dergelijke kapitaalgoederen of -projecten deze exportkredieten in enige omvang beschikbaar kan stellen, dient hij vóóraf de financiering ervan geregeld te hebben. Hiervoor is hij aangewezen op de in eigen land bestaande mogelijkheden van exportkredietverzekering (voor het beoordelen en reduceren van de betalingsrisico's) en vervolgens van exportkrediet(her)financiering (voor de effectieve verkrijging van de met het krediet gemoeide geldmiddelen). Zonder deze rugdekkingsmogelijkheden ten aanzien van gevraagde exportkredieten zou een zeer belangrijk deel van de leveranties van kapitaalgoederen en -installaties aan ontwikkelingslanden niet aanwezig kunnen worden. In verband met het bovenstaande kan, voor zover de met exportkredieten te leveren kapitaalgoederen tevens bijdragen tot de economische en sociale ontwikkeling van het ontwikkelingsland, aan het systeem van exportkredieten met de bijbehorende exportkredietverzekering en exportkrediet(her)financiering een gelijktijdig effect van hulpverlening niet worden ontzegd.

Ter verduidelijking van het inzicht in dit neveneffect is het, zowel voor de kopende ontwikkelingslanden als voor de kapitaalgoederen exporterende landen, gewenst bij iedere import resp. leverantie, waarmede middellang exportkrediet is gemoeid, onderscheid te maken tussen:

- a. het leverantie-aspect: de kwaliteit, duurzaamheid, levertijd, technische garantie, service e.d. tegenover de prijs van het te leveren duurzame goed. In beginsel is ook een ontwikkelingsland er het meest bij gebaat te kopen bij die leverancier, die op al deze punten de meest gunstige aanbieding doet.
- b. het kredietaspect, voor beide partijen tot uitdrukking komend in de noodzakelijke kredietkosten: de premie voor de exportkredietverzekering en de rentekosten van de herfinanciering.

Indien met deze kredietkosten in het exportland van staats-

wege wordt gemanipuleerd, is de mogelijkheid groot dat het kredietaspect bij de aankoop gaat overheersen ten nadele van het voor de koper uiteindelijk van groter belang zijnde leverantie-aspect.

„Matching”

Geruime tijd spitsten de manipulaties van staatswege in de met ons concurrerende landen zich vooral toe op de voorwaarden en premies van de exportkredietverzekering. Na jarenlang overleg, niet in het minst op aandringen van ons land, is voor het tegengaan van deze concurrentievervalsing het internationale systeem van „matching” ontwikkeld. Het begrip „matching” in de internationale handel van kapitaalgoederen kan worden omschreven als het door de staat ter verzekering accepteren van afwijkende kredietcondities, die een buitenlandse concurrent van de aanvrager dankzij overheidssteun aanbiedt aan dezelfde afnemer. Het geschiedt slechts na afdoende constatering van een afwijkend kredietvoorstel van de zijde van een door diens overheid gesteunde tegenspeler in de internationale concurrentiestrijd.

Op grond hiervan wordt in de benadeelde landen in elk zich voordoend geval een incidentele aanpassing en zo nodig uitbreiding van de normale gebruikelijke spelregels op het stuk van de exportkredietverzekering mogelijk gemaakt. In verband met het verlangde bewijs vooraf is „matching” geen aanvalswapen doch veeleer een noodzakelijk afweermiddel, waarvan de belangrijkste werking in het preventieve karakter is gelegen.

Mede teneinde de exportindustrie van kapitaalgoederen tegen buitenlandse concurrentievervalsing te beschermen, heeft ook de Nederlandse staat „matching” in het hem ten dienste staande apparaat van exportkredietverzekering ingebouwd en in een aantal gevallen toegepast. Uit verzekerings-technisch oogpunt betekent „matching” voor de staat meestal een verhoogd risico, waartegenover de exporteur normalerwijze een verhoogde premie dient te betalen. Enigerlei directe of indirecte overheidssubsidie aan de exporteur of de koper in het ontwikkelingsland doet zich

* De auteur van dit artikel, Dr. J. F. Michels, is directielid van Grasso's Koninklijke Machinefabrieken ('s-Hertogenbosch), en o.m. lid van commissies en organisaties op het gebied van commerciële, investerings- of hulpverleningsaspecten ten aanzien van ontwikkelingslanden.

hierbij niet voor. Voor de exporteur van kapitaalgoederen betekent de eventuele mogelijkheid van „matching” wel dat hij ten aanzien van een aantal factoren op het bedrijfs-externe terrein van het kredietaspect gelijkstelling kan verkrijgen met zijn buitenlandse concurrent. Het meer bedrijfsinterne leverantie-aspect (kwaliteit, duurzaamheid, levertijd, service t.o.v. de prijs) kan in de concurrentiestrijd dan weer de hoofdrol gaan spelen. Aan een ongezonde marktbeperkende situatie wordt een einde gemaakt, waarvan de koper zal profiteren.

Rentesubsidies

De in het laatste jaar internationaal sterk gestegen rente heeft duidelijk aan het licht gebracht, dat in belangrijke concurrerende landen ook op het terrein van de rentekosten bij exportkredieten aanzienlijk wordt gemanipuleerd. Het overgrote deel van de exportkrediettransacties op middellange termijn wordt in ons land namelijk gefinancierd door particuliere instellingen, die ten aanzien van hun rentetarieven afhankelijk zijn van vraag en aanbod op de kapitaalmarkt. Hierdoor dient aan de exporteur en dus ook aan de overzeese koper thans een zeer hoge rente te worden gevraagd. In andere landen, zoals Frankrijk, Engeland, Italië, de Verenigde Staten en Japan, kunnen de staat of staatsinstellingen middellange-exportkrediettransacties herfinancieren tegen vastgestelde, meer bescheiden rentepercentages, die weinig of geen correlatie vertonen met de hoge rente op de binnenlandse kapitaalmarkten.

Het is duidelijk, dat door het niet aanpassen van deze rentetarieven een aanzienlijke concurrentievervalsing in de hand wordt gewerkt, die voor het contact van de Nederlandse kapitaalgoederenindustrie met de ontwikkelingslanden zeker zo desastreus is als die op het gebied van de exportkredietverzekering, alvorens daartegen door ons land door middel van „matching” kon worden opgetreden. Veelal wordt het hoge Nederlandse rentetarief niet door de ontwikkelingslanden aanvaard, zodat als enige uitweg het contant gemaakte renteverskil tussen de in ons land noodzakelijke 9 à 10% en bijv. 6%, zoals in het buitenland niet ongebruikelijk, moet worden gelegd op de offerteprijs.

Deze noodgedwongen prijsverhogingen, waarvan de oorzaken geheel buiten de invloedssfeer van het exportbedrijf liggen, bemoeilijken in toenemende mate het leveren naar het buitenland van Nederlandse kapitaalgoederen, voor zover daarbij middellang leverancierskrediet gevraagd wordt, hetgeen met name in de ontwikkelingslanden het geval is. De internationale concurrentie m.b.t. de export naar de ontwikkelingslanden schrompelt aldus ineen en de orders gaan naar de overblijvende landen die de hoge binnenlandse rente slechts gedeeltelijk doorberekenen. Deze overblijvende exportlanden handhaven hun gematigd exportrentetarief om meerdere redenen, waaronder ook de overweging dat een rente van 9 à 10% voor ontwikkelingslanden eigenlijk oneers is. Door het lager houden van de rente wordt dan gekozen voor een subsidie aan de kopers.

Een belangrijke vraag is of ons land bij deze ontwikkeling een passieve houding dient aan te nemen. Indien dit het geval is, zullen de export en internationale handel van kapitaalgoederen ineenschrompelen, waarmede ook de ontwikkelingslanden bij zeer specifieke goederen met betrekkelijk weinig potentiële leveranciers niet zijn gebaat. Een algemene aanpassing door ons land aan de internationaal gebruikelijke exportrentetarieven lijkt daarentegen ook niet zonder meer geheel uitvoerbaar of aanbevelenswaardig. In ons land wordt evenwel een betrekkelijk beperkt aantal

Militaire rebus:

landmacht = het land hebben
aan volmacht

Politie-peuk:

we weten nu waarom seponeren
in de doofpot stoppen heet

Burgerluchtvaart:

kaapvaardij

KLM mag geen reclame meer voeren tegen vakantie Noordzeekust:

bang voor kapers op de kust?

Secretaresse:

bureaugratie

(ongecorrigeerd)

specifieke, hoogwaardige kapitaalgoederen vervaardigd, waaraan in de ontwikkelingslanden niet alleen grote behoefte, doch waarvoor ook een duidelijke voorkeur bestaat.

Indien in ons land onder nader vast te stellen voorwaarden het systeem van „matching” zou kunnen worden uitgebreid tot de rentetarieven geldend voor ontwikkelingslanden, betekent dit het openen van de mogelijkheid tot subsidieverlening aan de kopers in ontwikkelingslanden van geselecteerde Nederlandse kapitaalgoederen.

Voor zover buitenlandse concurrenten in hun offertes hierin aantoonbaar zijn voorgegaan, zou dan de desbetreffende Nederlandse exporteur in staat kunnen worden gesteld, in plaats van thans 9% en meer, een lagere rente van bijv. minimaal 6% aan de aspirant-koper in het ontwikkelingsland te offeren. Deze koper krijgt daardoor een ruimere en vrijere keuzemogelijkheid, waarbij geen enkele bestedingsdwang wordt uitgeoefend in die zin, dat de eventuele order naar Nederland moet komen. Daartoe wordt alleen de principiële mogelijkheid geschapen via meer gelijke concurrentievoorwaarden gebaseerd op het leverantie-aspect.

Wij realiseren ons, dat in de huidige economische situatie en mentale instelling van ons land ten aanzien van ontwikkelingshulp, een dergelijke, zelfs streng voorwaardelijke uitbreiding van ontwikkelingshulp, waar „matching” voor rentetarieven op neer komt, niet van moeilijkheden zal zijn ontbloot.

Mocht evenwel de hoge rentestand aanhouden en voor dit probleem geen oplossing worden gevonden, dan betekent dit dat op zich levenskrachtige, op de wereldmarkt opererende sectoren van onze moeizaam opgebouwde kapitaalgoederenindustrie door buitenlandse manipulaties in steeds sterkere mate worden geschaad. Bovendien treft dit afzijdig houden niet het minst ook vele ontwikkelingslanden, die sterk gebaat zijn met de mogelijkheid tot invoer van een aantal zeer specifieke kapitaalgoederen, waarvoor Nederland in de wereld een vooraanstaande plaats inneemt. Juist de ontwikkelingslanden zijn er op langere termijn ten zeerste mee gediend, dat bij hun noodzakelijke aankopen van deze kapitaalgoederen in de eerste plaats het leverantie-aspect zoveel mogelijk tot zijn recht komt.

J. F. Michels

De Franse concentratiebeweging

A. VRIENS

Begin 1969 verscheen in *ESB*¹ een artikelenreeks van Drs. H. W. de Jong, getiteld „De concentratiebeweging in de Westeuropese economie”. Onder het motto „beter laat dan nooit” zou ik mij willen veroorloven een aantal kanttekeningen te plaatsen, en wel in het bijzonder bij hetgeen de auteur schrijft over Frankrijk.

Om te beginnen zou ik een algemene opmerking willen maken. Het is mij namelijk opgevallen dat de heer De Jong géén definities geeft van de begrippen fusie, overname, splitsing e.d. Bij een kwantitatieve vergelijking en beoordeling tussen de landen onderling, lijkt het mij een eerste vereiste te trachten deze begrippen op één noemer te brengen. Waaronder wordt bijv. het geval „geboekt” van een onderneming die een minderheidsdeelneming in een ander bedrijf verwerft, maar tegelijkertijd door haar technische inbreng in feite deze andere onderneming controleert? De begripsverwarring die op dit gebied bestaat maakt het, zoals ook Drs. De Jong heeft moeten constateren, uitermate moeilijk dit probleem kwantitatief te analyseren; om maar niet te spreken over een kwalitatieve benadering.

In het hiernavolgende zou ik wat dieper willen ingaan op hetgeen Drs. De Jong over de concentratiebeweging in Frankrijk naar voren brengt, waarbij ik zal trachten analoog aan de door hem gevolgde indeling mijn „kanttekeningen” te plaatsen.

Omvang van de concentratiebeweging

De bronnen die door Drs. De Jong worden aangehaald zijn inderdaad zeer summier (Ministerie van Financiën, Conseil National du Patronat Français, en de in tabel 1 in *ESB* van 12 februari 1969 vermelde bron *Bulletin d'Information Economique*). Met de auteur kan ik het derhalve eens zijn dat op basis van deze bronnen een kwantificering bepaald moeilijk wordt, vooral indien een duidelijke begripsomschrijving ontbreekt. In werkelijkheid ziet de zaak er niet zo somber uit; indien men zelf in bepaalde officiële publikaties gaat „turven”, komt men heel wat te weten. Zo kan men uit het *Bulletin Officiel des Annonces Commerciales* (BOAC) en het *Bulletin des Annonces Légales Obligatoires* (BALO) een groot aantal gegevens halen die men over dit onderwerp wenst. Bladen zoals *l'Industrie Nouvelle*, *La Vie Française* en *l'Economie* geven aan dit onderwerp uitvoerige aandacht en verschaffen uitgebreide informatie, waarbij meestal alle „ins and outs” over fusie, overname enz. te vinden zijn.

Met name het sinds 1944 verschijnende weekblad *l'Economie*² geeft regelmatig overzichten van alle in Frankrijk gerealiseerde concentraties e.d., keurig gerangschikt

naar bedrijfstak. In het nummer van 22 december 1969 wordt o.a. uitvoerig aandacht besteed aan de belangrijkste fusies welke in de afgelopen twee jaren in tien Westeuropese landen hebben plaatsgevonden.

In het nummer van 19 januari 1967 van *l'Economie* werd o.a. een overzicht gepubliceerd van de Conseil Economique et Social waarin gewezen wordt op het feit dat tussen 1900 en 1945 slechts 794 fusies tot stand kwamen in Frankrijk, terwijl dit aantal, zoals Drs. De Jong ook aangeeft, zich sinds 1945 heeft vervelvoudigd, met name sinds 1959.

De Franse industriële structuur

Niet voldoende is bij dit onderwerp naar voren gekomen om welke redenen de Franse industrie gedwongen is en wordt tot het zich opstellen in grotere eenheden. De argumenten die in de diverse Plans de développement économique et social worden genoemd — de schrijver verwijst o.a. naar het Cinquième Plan — zijn m.i. niet voldoende uit de verf gekomen. De stroomversnelling, waarin de Franse concentratiebeweging vooral sinds 1959 is terechtgekomen, werd mede veroorzaakt door de onderstaande feiten:

— Het sinds 1958 aan het bewind zijnde gaullistische regime had zich tot taak gesteld Frankrijk politiek, militair, financieel en economisch tot een niveau te verheffen dat internationaal weer „erkenning” zou vinden. Een sterke nationale industrie was hiertoe onontbeerlijk.

— De ontwikkelingen binnen de EEG, de voortschrijdende liberalisatie van het verkeer van goederen en diensten tussen de lid-staten onderling, confronteerden het Franse bedrijfsleven met een toenemende concurrentie van over de grenzen heen.

— De buitenlandse penetratie in de Franse industrie — met name de Amerikaanse — dreigde sommige sectoren van de Franse economie geheel onder de beheersinvloed van buitenlandse belangen te brengen. Een sprekend voorbeeld hiervan is de Franse computerindustrie die na het meerderheidsbelang dat de Amerikaanse General Electric Corp. in de Cie. des Machines Bull verwierf — sindsdien

¹ Zie „*ESB*” van 22 en 29 januari, en 5 en 12 februari 1969.

² „*L'Economie*”, nr. 1101, dd. 22 december 1969, *Deux ans de fusions en Europe*, blz. 17 e.v.; *idem*, nr. 1037, dd. 19 januari 1967, *Les fusions, concentrations et accords dans les entreprises Françaises*, blz. 35 e.v.

zijn de industriële activa van Bull ondergebracht in Bull-
General Electric S.A. — vrijwel geheel in handen is ge-
komen van Amerikaanse belangen. IBM en Bull-GE
nemen overigens nog steeds ruim 80% van alle Franse
activiteiten op dit gebied voor hun rekening. Bovenstaande
situatie heeft ertoe geleid dat de overheid tot de instelling
van het Plan Calcul overging met als doel de nog resterende
Franse belangen in de computersector samen te voegen.
Hiertoe werd de Cie. Internationale pour l'Informatique
(C2I) opgericht die deze bedrijfstak voor een volkomen
„Überfremdung” heeft behoord.

— Bovendien waren sommige sectoren van de Franse
industrie, wat nieuwe technieken betreft, dermate af-
hankelijk geworden van het buitenland dat publikaties
zoals *Le défi Américain* van Jean-Jacques Servan-Schreiber
beslist niet louter „nationalistische” kretten bevatten.

Al met al redenen genoeg om de concentratiebeweging van
de Franse economie met kracht te bevorderen. Dit te meer
indien men zich bovendien realiseert dat de rentabiliteit
van de meeste Franse ondernemingen bedroevend is.
Zo was in het jaar 1967/1968 het „chiffre d'affaires” van de
grootste tien Franse ondernemingen³ qua omzet in totaal
Frs. 57,9 mrd., terwijl de „résultats nets” van deze tien in
totaal slechts Frs. 1,05 mrd. bedroegen, of nog geen 2%
van de omzet. Het „beste” resultaat van deze tien behaalde
de Cie. Française de Pétroles met nauwelijks 4%!

Bedrijfs- en ondernemingsconcentratie

Hierbij kan ik mij in het algemeen aansluiten bij hetgeen
Drs. De Jong zelf concludeert, nl. dat een gebrek aan
begripsomschrijving en tegenstrijdigheden in de toegepaste
methodieken zowel een kwantitatieve beoordeling van de
concentratiebeweging binnen Frankrijk als een vergelijking
met andere landen tot een moeilijke zaak maken. Mocht
men dit toch willen doen, dan zal men een begripsom-
schrijving en methodiek dienen vast te stellen, die zowel
voor het betrokken land als voor de landen waarmee men
een vergelijking wil maken bruikbaar is. Eerst dan zal het
mogelijk worden om ook het kwalitatieve aspect bij deze
problematiek te betrekken.

Financiële en personele vervlechtingen

Naar mijn mening wordt de invloed van de Franse „Ban-
ques d'affaires” hier in belangrijke mate tekort gedaan.
Er is in de afgelopen jaren vrijwel geen belangrijke fusie
tot stand gekomen — en soms ook verhinderd! — zonder de
daadwerkelijke medewerking van deze zakenbanken. Het
is gewent hierbij nog eens te wijzen op de Bankwetten⁴
van 1948 en 1951 waarbij „banques d'affaires constituées
sous forme de société par actions”, waarvan het balans-
totaal de Frs. 20 mln. overschrijdt, een door de overheid
(Ministeries van Financiën en Economische Zaken) be-
noemde „Commissaire du Gouvernement” in de „Conseil
d'Administration” moeten opnemen. Behalve de normale
controle-functie van deze „commissaire du gouvernement”
heeft hij als voornaamste taak: te bevorderen dat de be-
trokken bank die activiteiten ontplooit die het „algemeen
belang dienen”. Hij beschikt over een recht van veto op alle
besluiten van de betrokken bank en heeft toegang tot alle
gegevens. Indien de overheid dit wenselijk acht, kan hij
tevens benoemd worden tot commissaris in die bedrijven
of ondernemingen waarin de betrokken bank beheersin-
vloed uitoefent.

De praktijk heeft inmiddels aangetoond dat de laatste
jaren de invloed van de overheid via deze zakenbanken
op het particuliere bedrijfsleven aanzienlijk is toegenomen,
om de in de Vijfjarenplannen gewenste schaalvergroting
en rationalisatie van het Franse bedrijfsleven te stimuleren.
Twee zeer sprekende voorbeelden zou ik hier willen noemen:
bij de hergroepering van de — nog in Franse handen zijnde
— elektrische en elektronische industrie, waarbij uiteinde-
lijk twee zeer grote Franse ondernemingen werden gereali-
seerd, heeft de Banque de Paris et des Pays-Bas een zeer
belangrijke rol gespeeld. Het betreft hier de groep Thom-
son-Brandt; daarin werd een belangrijk gedeelte van de
sectoren „grand-public, informatique, et composants”
ondergebracht, terwijl de „Cie. Générale d'Electricité” de
sectoren „télécommunications et électrique lourde” ging
overkoepelen. De geconsolideerde omzetten van deze twee
groepen bedroegen over 1969 respectievelijk ca. Frs. 6 mrd.
en Frs. 8,5 mrd., waardoor men, althans qua omzet, tot
de „groten” in Europa gaat behoren.

Hetzelfde geldt voor de „banques d'affaires” de Cie.
Financière de Suez en Sté. Lyonnaise des Eaux et d'Éclair-
rage die een fusie tot stand brachten tussen het glasconcern
Saint-Gobain en het staalproducerende en staalverwerkende
concern Pont-à-Mousson, waarbij een combinatie ont-
stond met een „effectif” van ruim 100.000 man en een ge-
consolideerde omzet van ruim Frs. 10 mrd. Vermeldens-
waard in dit verband is het feit dat de Cie. Financière de
Suez vrijwel zeker eind 1968 een overnamebod deed mis-
lukken dat het glasconcern Boussois-Souchon-Neuvesél
had uitgebracht op het vele malen grotere, reeds hierboven
genoemde concern Saint-Gobain.

De recente concentraties tussen deze Franse zaken-
banken worden dan ook beslist niet gezien als een uit-
vloeisel van de dalende invloed van deze zakenbanken,
maar veeléer als een dwingende noodzakelijkheid om door
het bundelen van (financiële) krachten de Franse concen-
tratieweging beter te kunnen steunen, gezien de grote
bedragen die met fusies, zoals er hierboven enkele zijn ge-
noemd, meestal zijn gemoeid.

Wat betreft de „personele vervlechtingen” zou ik aan
hetgeen de auteur hierover reeds stelde slechts willen toe-
voegen dat, indien men de „200 van Mertens” zou stellen
naast hetgeen men in Frankrijk op dit gebied „presteert”,
de Nederlandse „club van 200” een zeer schaarse figuur zou
slaan!

Planning, concentratie en concurrentie

Volgens mijn mening is niet voldoende naar voren gekomen
welke moeilijkheden men in Frankrijk moest overwinnen
om de zeer individualistisch en nationaal georiënteerde
Franse ondernemers van het nut van schaalvergroting te
doordringen. Eén van de verdiensten van het gaullistische
régime is naar mijn mening geweest dat men deze nood-
zakelijke mentaliteitsomgeving tot stand heeft weten te
brengen.

³ „Les dossiers de l'entreprise”, nr. 7, dd. 7 november 1968.
De grootste tien, qua omzet, waren: Schneider S.A.; Renault,
Cie. Française de Pétroles, Péchiney, Rhône-Poulenc, Peugeot
S.A., Ugine-Kuhlmann, Cie. Générale d'Electricité en
Citroën.

⁴ Lois du 31 décembre 1948, art. 19; et du 24 mai 1951,
art. 61. „Code de Commerce Dalloz 1968”, blz. 604.

De bedroevende financiële resultaten van een groot aantal ondernemingen, de sterke penetratie van buitenlandse belangen in de „moderne” Franse bedrijfstakken, de toenemende buitenlandse concurrentie op de binnenlandse markt, aangevuld met het doelbewuste streven van de Franse overheid om via schaalvergroting op een internationaal (industriële) niveau te komen, hebben volgens mij de Franse concentratiebeweging in een stroomversnelling gebracht die niet onderschat mag worden. Zo heb ik ondermeer in het artikel van Drs. De Jong over Frankrijk nergens vermeld gezien de in 1967 door de overheid ingestelde mogelijkheid om tot de oprichting van zogenaamde Groupements d'Intérêt Economique⁵ over te gaan. Het doel hiervan was om d.m.v. een aantal juridische en fiscale faciliteiten de onderlinge samenwerking tussen de bedrijven te bevorderen, zonder dat men direct tot een fusie of iets dergelijks hoefde over te gaan, al hoopte de overheid dat het er uiteindelijk wel van zou komen. Sinds 1967 zijn er reeds ruim 1.000 van deze „groupements” opgericht, die klaarblijkelijk wel in een behoefte voorzien.

Conclusie

Het probleem dat Drs. De Jong hier aan de orde heeft gesteld verdient m.i. alle aandacht van Nederlandse zijde. De komende jaren zal niet alleen de concentratietendens zich binnen de nationale economieën in snel tempo ontwikkelen, maar ook en vooral de fusies over de grenzen heen zullen de nationale economieën in toenemende mate beïnvloeden, met alle gevolgen van dien. Hopelijk zal Drs. De Jong mijn „kanttekeningen” niet zien als een in hoofdzaak kritisch commentaar op de voortreffelijke en uitgebreide studie die hij van dit onderwerp heeft gemaakt, maar in eerste instantie als een aanvulling; zij het dan in hoofdzaak op de Franse situatie gericht.

A. Vriens

Naschrift

De heer Vriens dankend voor zijn welwillende aandacht, zou ik nog de volgende opmerkingen willen maken.

1. Misschien had ik beter de termen „fusion”, „absorption simple”, „absorption de filiale”, „l'apport partiel d'actif” en „fusionscission” kunnen definiëren, die aan de samenvattende termen (fusies, splitsingen en overdracht activa) van tabel 1 in het artikel over Frankrijk ten grondslag liggen. Maar het waren artikelen over de economische problematiek van de concentratiebeweging en deze termen zijn primair juridisch van belang. Het door de heer Vriens genoemde geval zou men, economisch gezien, een concentratie noemen.

2. Er lijkt mij een tegenspraak te bestaan tussen de door de heer Vriens en mij geconstateerde, moeilijke kwantitatieve en kwalitatieve analyse van het probleem en de door de heer Vriens als eenvoudig aangemerkte „turfactiviteiten”. Wat moet men echter turven? Genoemde Franse weekbladen zijn in dit opzicht onvolledig. Wat de overige vermelde bronnen betreft, volsta ik met een citaat van Profes-

sor A. P. Weber: „En résumé, il apparaît que l'on dispose de trois sources d'informations distinctes: le registre du commerce, le service de l'enregistrement, les publications officielles du type B.A.L.O. L'accès et l'utilisation de ces différentes sources présentent trop de singularités pour qu'il soit possible d'en établir la synthèse..... On déplorera au préalable l'absence d'homogénéité des informations recueillies” („Fusions et Concentrations d'entreprises en France”, *La documentation française*, No. 3552, januari 1969, blz. 11).

3. In tegenstelling tot de heer Vriens ben ik niet van mening dat het grootste probleem is dat de Franse ondernemingen in het algemeen te klein zijn, maar dat het aan een succesvolle marketing van overigens dikwijls zeer goede technische produkten mankeert. In het bijzonder ontbreekt dikwijls de capaciteit om van een geslaagd produkt de overstap te maken naar een expanderende onderneming. De geschiedenis van de Caravelle, maar ook van Machines Bull demonstreert dit. De onderneming had de zeer goed ontvangen, kleine computer Gamma 10 ontwikkeld, maar het ontbrak haar aan het vermogen om een tweede generatie machines aan de markt te brengen. Naderhand werd de Gamma 60 uitgebracht, die echter noch in de fabricage, noch in het gebruik verwantschap had met de Gamma 10; daarom appelleerde deze machine niet aan de bestaande klantenkring, die dan ook overschakelde op concurrerende produkten, vnl. van IBM, die evenals Machines Bull vóór de débacle ongeveer de helft der Franse markt had.

„Technical problems in making the 60 added greatly to their (d.w.z. van Machines Bull) problems, but no small part of the disaster was due to the lack of marketing concepts and of follow-up products in particular” (Uitspraak van Franse industriële zijde, geciteerd in: J. H. Mc Arthur en B. R. Scott: *Industrial Planning in France*, Harvard University, Boston 1969, blz. 172). Als men *Le Monde* en de nieuw benoemde president van CII, Monsieur Danzin, mag geloven heeft het Plan Calcul nog niets opgelost (*Le Monde*, 19-21 sept. 1968 en 30 dec. 1969), nadat er een miljard franks voor gemobiliseerd zijn. Er zijn enkele uitzonderingen op dit thema, waaronder wellicht delen van de automobiëlindustrie en ondernemingen als Moulinex, Leclerc, Carrefour, maar zij vallen des te meer op. De moeilijkheden in de duurzame-consumptiegoederenindustrieën ten overstaan van de concurrentie der dynamische Italiaanse ondernemingen — die aanvankelijk veel kleiner waren dan de Franse ondernemingen — zijn op hetzelfde manco terug te voeren. Toen eind 1968 de reeds van fusies zwangere Thomson-Houston-Hotchkiss-Brandt de CSF in zich opnam, met de tegelijkertijd uitgesproken doelstelling in 1969 ook nog Claret over te nemen, verklaarde de president M. Richard, dat het ging om de verdediging van een „industrie de pointe”: „Nous étions devant deux entreprises en duplication qui se levaient à une concurrence chère. Il était nécessaire de donner à leur activité une dimension plus vaste et de mettre fin à des luttes stériles qui étaient de l'autodestruction, notamment sur les marchés étrangers” (*Le Monde*, 10 december 1968).

⁵ „L'Ordonnance”, nr. 67-821 du 23 septembre 1967.

Twee maanden later, nadat ook Claret was gefuseerd, werd met enige ophef in advertenties aangekondigd dat de onderneming nu de grootste Franse koelkastenfabriek gereed had: 450.000 eenheden per jaar (*Le Monde*, 11 februari 1969); een niveau dat verscheidene Italiaanse firma's al drie jaar tevoren gepasseerd waren. Dit is symptomatisch: men mist voortdurend kansen in de markt, omdat men meer geboeid wordt door de pogingen tot vermijding van de „luttés stériles”, dan zich in te spannen voor commercieel succes.

Grote delen van de Franse industrie zijn georiënteerd op het technische produceren, in plaats van op het aan de markt brengen van massaproducten. Deze inslag, ook tot uitdrukking komend in de oude, technisch hooggeschoolde topleiding van vele ondernemingen, alsmede in de vaak overmatige diversificatie, is grotendeels terug te voeren op het ontbreken van een markteconomie met reële concurrentie. De ondernemingen zijn opgenomen in een warnet van groepsverbanden, van kartelafspraken, bedrijfstakverenigingen en een plansysteem, met daaraan gekoppelde overheidsbescherming, dat als geheel hen ontlast van de zorg voor het overleven in een concurrentiesysteem. Wat het laatste betreft: zowel bepaalde vrachtauto's (Berliet) als aluminiumbasisproducten, hoewel voortgebracht door dominerende Franse ondernemingen (Péchiney en Ugine hebben een monopolie op de Franse markt en zijn de grootste producenten in de EEG), zijn zorgvuldig buiten de tariefsverlagingen van de Kennedy-ronde gehouden.

Wat de bedrijfstakassociaties aangaat, is de Groupement de l'Industrie Sidérurgique (GIS) een sterk, maar symptomatisch voorbeeld. GIS heeft tussen 1952 en 1964 meer dan de helft van de kapitaalverschaffing voor de staalindustrie via de open kapitaalmarkt gekanaliseerd. Alle enigszins belangrijke ondernemingen dienen regelmatig gedetailleerde dossiers in bij het bestuur van de GIS om de financieringsmiddelen te verkrijgen. Dit bestuur bestond uit de leiders van de grote ondernemingen, die alles omtrent investeringen, gebruik van het kapitaal, winsten en verliezen van de individuele ondernemingen afwisten, en het Staal-Directoraat van het Ministerie voor Industrie alsmede het Ministerie van Financiën adviseerden. J. F. Besson schrijft aan de GIS dan ook de macht toe omvang en oriëntatie van de investeringen in de staalindustrie „beslissend te bepalen” (*Les Groupes Industriels et l'Europe*, 1962, blz. 507). Als men aan deze regelingen het Comptoir de Vente (dat na het KSG-verdrag werd vervangen door een centrale, alle ondernemingsfacturen ontvangende bedrijfstakassociatie) en de kruisparticipaties op het persoonlijke vlak toevoegt, weet men ongeveer wat van de onderlinge concurrentie overbleef.

4. Hoe bedroevend de rentabiliteit van de Franse ondernemingen is, valt door outsiders moeilijk vast te stellen. Een recente studie van een aantal Leuvense econometristen, aan de EEG-autoriteiten uitgebracht, komt tot de slotsom dat de gepubliceerde ondernemingswinsten in Frankrijk, Italië en België weinigzeggend zijn, omdat de werkelijke winsten op groepsniveau worden gemaakt: „..... la concentration financière échappe entièrement à notre analyse”.

Wel is ook voor Frankrijk bekend, als resultaat van twee studies door het INSEE ondernomen, dat de middelgrote ondernemingen (omzetten van 50 tot 100 miljoen franks) de hoogste groei voeten hebben (M. Didier, *Volume E 1*, Collections de l'INSEE, 9,9% tegen 6,8% voor de zeer

Rectificatie

Per abuis is in het artikel „Investeringen in zeehavens” (*ESB* van 11 maart jl.) de naam van de secretaris van de werkgroep „Rentabiliteit Investeringen Zeehavens” weggelaten. Aan Drs. M. F. M. van Utenhove, die dit secretariaat op bijzonder bekwame wijze heeft waargenomen, bied ik hierbij mijn excuses aan.

L. H. Klaassen

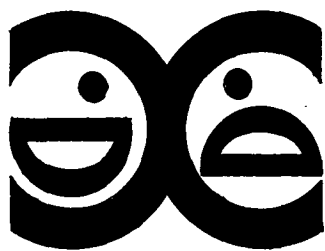
groten), ook over langere perioden. Zelfs al zouden de lage rentabiliteitscijfers van de zeer grote ondernemingen een vaststaand feit zijn, dan bewijst dit nog niet dat grotere concentratie de oplossing is. De tegengestelde conclusie lijkt mij dan meer in overeenstemming met de logica. De reeds geciteerde onderzoekers van Harvard, die enkele jaren uitgebreid veldonderzoek ter plaatse hebben verricht, menen dat veel Franse ondernemingen weinig geïnteresseerd zijn in het behalen van hoge winsten en in het algemeen in een goede „economic performance”.

Hiervoor zijn diverse redenen, o.a. de genoemde productie-oriëntatie, gebrek aan marktstrategie, overmatige aandacht voor details en ontbrekende middelen om een effectieve kostencontrole door te voeren, mede een gevolg zijnde van de complexe organisatiestructuren. Zij menen, m.i. terecht, dat de schepping van grotere ondernemings-eenheden via concentraties aan de lopende band deze problemen slechts verergert. De Franse ondernemingsleiding is er in vele gevallen niet op berekend deze grote structuren effectief te besturen. Dezelfde mening vernemen wij van Prof. Jacques Houssiaux: „..... a certain number of obstacles which limit the development of mergers still remain in spite of new legislation and official incentives. They mainly arise from the traditional behaviour of French firms and their management methods. the results obtained by the firms originating in horizontal, vertical or conglomerate mergers are the subjects of discussion among experts. Most economists, including myself, think that the risks of failure are particularly high after merger and the chance of success is low, including the cases of major regrouping, not only for the smaller, but also for the larger mergers” (Statement, *Hearings on Economic Concentration*, Part 7, blz. 3587).

5. Om dit commentaar niet te zeer te doen uitgroeien, ga ik aan het punt van de invloed der particuliere banken voorbij. Ik had, zoals de heer Vriens bij herlezing zal zien, dit punt voorzichtig geformuleerd, omdat nog te weinig systematisch werk hierover bekend is (vgl. West-Duitsland). M.i. overtrekt hij de zaak, maar dit kan „optisch bedrog” zijn. De oprichting van de Groupements d'Intérêt Economique past precies in de kartelmatige structuuropbouw der Franse industrie; zij laten de zelfstandigheid der participerende ondernemingen intact, maken in bepaalde bedrijfstakken het behalen van schaalvoordelen mogelijk en voldoen inderdaad aan een behoefte: de uitschakeling van concurrentie. Het is interessant te vernemen, maar voorspelt tegelijkertijd weinig goeds, dat er, zoals de heer Vriens mededeelt, sinds 1967 meer dan 1.000 zijn opgericht!

H. W. de Jong

Maatschappij- spiegel



Het fuiksyndroom

Sociologie is wel eens omschreven als een ontmaskeringswetenschap. Daarmee wordt bedoeld op de interesse voor het feitelijk functioneren van maatschappelijke instellingen, het confronteren van wet en werkelijkheid. Niet de „blue print” van de organisatie, maar de wijze waarop de organisatie in de realiteit haar doelstellingen tracht te verwezenlijken houdt de socioloog vooral bezig. Niet het feit dat geschreven staat dat de Staten-Generaal wetten „geeft”, maar de vraag hoe wetten tot stand komen en welke instanties en groeperingen daarbij een bepalende rol spelen, wordt door de socioloog tot zijn object van studie gemaakt. Het organisatieschema, het model of wat er geschreven staat fungeert slechts als scherm waartegen hij de empirische werkelijkheid projecteert.

Het is waarschijnlijk deze instelling die de sociologie een „links” imago heeft bezorgd. Door onderzoekresultaten wordt de samenleving met de neus gedrukt op haar gebreken. De spanningsverhouding tussen ideologie en werkelijkheid wordt door die resultaten zichtbaar. Mensen en instellingen reageren vaak nogal fel op die werkelijkheid, omdat de meeste mensen er belang (héél ruim opgevat) bij hebben de ideologie overeind te houden. Een bekende reactie is ook — te zien als een vorm van zelfbescherming — om te zeggen dat het onderzoek resultaten heeft opgeleverd die men al lang wist. Het bekende bezwaar tegen sociaal-wetenschappelijk onderzoek. Want zó onthullend is dat nu ook weer niet. De meeste mensen willen niet alleen meer, maar weten natuurlijk ook meer dan in de ideologie is voorzien. Maar de nauwkeurige vaststelling van dat weten, ontlokt felle protestreacties. De reactie „dat wisten we al” is er dan om de wat onaangename werkelijkheid tot

beheersbare en geruststellende proporties terug te brengen.

Eén van die resultaten van sociologisch speurwerk is de vaststelling dat maatschappelijke stijging van enige importantie eer uitzondering dan regel is. Dat is nogal wat in een samenleving die zo doordrenkt is van de gedachte dat iedereen vooruit wil en moet komen. Dynamiek, vooruitgang en sociale stijging vormen de centrale ideologische fundamenten van onze samenleving. De sancties op het niet-voortuitkomen zijn niet gering. Naast de individueel-psychische ervaring „mislukt” te zijn, komen de sancties nog het meest pregnant tot uitdrukking in een geringere beloning, met alle beperkingen die daaruit voor de levensomstandigheden voortvloeien. Het is immers vooral de positie in het economisch leven die van doorslaggevend belang is voor iemands maatschappelijke plaatsbepaling.

Aan de hier geconstateerde enorme discrepantie tussen ideologie en werkelijkheid zou ons type samenleving bezwijken, als zij niet tegelijkertijd sociale mechanismen had ontwikkeld, die de beleving van de werkelijkheid een stuk dichter brengen bij het ideaal. Te denken valt bijv. aan de vele sociale verbanden en organisaties buiten het economisch systeem waar mensen door allerlei activiteiten maatschappelijke waardering proberen te oogsten. In het verenigingsleven vinden velen vaak het beetje aanzien en macht dat ze op de werkplek missen. Slechts op die manier is bijv. te verklaren waarom duizenden scheidsrechters zich in hun vrije weekend op de voetbalvelden laten afblaffen door pupillen, junioren en als senioren te boek staande brave huisvaders, die voor anderhalf uur het gewone pak hebben verwisseld voor een voetbaltenue. Er is weinig aanzien, maar wel veel macht voor de scheidsrechter te behalen. Even blazen op een fluitje en 22 man staan stil. Kom daar in de week eens om.

Een andere uitvinding om de suggestie van sociale stijging in stand te houden is het zeer gecompliceerde functie-aanduidingssysteem en de daaraan gekoppelde rangsystemen. Meer dan welke specialisatie ooit zou kunnen rechtvaardigen, worden er binnen dezelfde taken minieme onderscheidingen gemaakt, die het perspectief op een functieverbetering levendig houden. Vooral de overheidsbureaucratie — ook de bedrijfsbureaucratieën kunnen er aardig mee overweg — put zich met een dodelijke ernst uit in classificaties en onder-classificaties van functies.

Van hulpklerk tweede klas via klerk derde klas en nog een tiental andere tussenstations bereikt men na 25 jaar trouwe dienst de functie van hoofdklerk B, zonder dat het werk overigens noemenswaardig is veranderd.

Dit systeem houdt het geloof in de mogelijkheid van sociale stijging in stand. Ook al omdat de meeste mensen wel eens een dergelijke nominale stijging doormaken. Terwijl de — uiteraard ook nog wel eens voorkomende — gevallen van reële sociale stijging er zijn om het geloof nog verder te versterken. Sterk is de invloed van bliksemcarrières à la Caransa en Verolme, maar ook de mannen die in hun avonturen de HBS halen dragen hun steentje tot het vooruitgangsgeloof bij.

Toch zijn er omvangrijke groeperingen in onze samenleving die aan de race naar de hogere baan niet mee willen en, meestal, niet mee kunnen doen. Het grootste deel der arbeiders heeft geen loopbaanperspectief. Hun deel hebben aan de welvaartsvermeerdering kunnen zij bijna uitsluitend tot uitdrukking brengen via looneisen. Zij hebben, wat Buiters heeft genoemd, slechts een *loonperspectief*¹. In looneisen weerspiegelt zich dikwijls ook een — al of niet uitgesproken — maatschappelijke onvrede. Die onvrede is de laatste jaren ook te vinden bij een deel van de jongere generatie. Sommige representanten daarvan (hippies, kabouters bijv.) doen een bewuste aanval op de uitgangspunten, waarop sociale stijging in onze samenleving is gebaseerd. Zij doen niet mee aan de race, die naar hun opvatting de mens vervreemdt van zijn medemens en berooft van zijn eigenwaarde.

Ook bij groeperingen, die het meest georiënteerd zijn op maatschappelijke stijging — de „middle class” van employés, academici en ambtenaren — zijn frustraties geregistreerd die hun oorzaak vinden in niet-gerealiseerde verwachtingen. De resultaten van een onderzoek onder het hoger personeel bij Philips wijzen in die richting². Berting heeft in zijn boeiende proefschrift over middelbare employés opgemerkt dat velen van hen het gevoel hebben „vastgelopen” te zijn. Hij stelt: „Men kan zeggen, dat vele employés zich in meerdere of mindere mate verstrikst voelen in de organisatie waarin

¹ J. H. Buiters: „Modern salariaat in wording”, Rotterdam 1968, blz. 43-44.

² „NRC”, 13 oktober 1969.

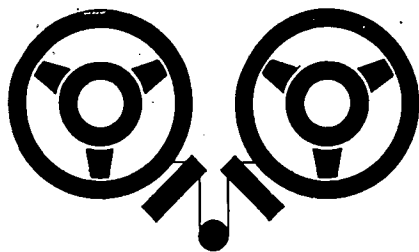
zij werken”³. Velen blijven — gestimuleerd door de conservatieve personeelsbindingspolitiek van de meeste bedrijven — ergens „te lang hangen”. Te laat ontdekken zij dat inmiddels andere mogelijkheden niet meer aanwezig zijn; zij zijn „in een fuik” gelopen. Berting noemt dit het *fuik-syndroom*.

Bekend is dat de arbeidsmobiliteit gering is. Maar nog steeds staat in dit land een premie op 40 jaar trouwe dienst. Er is echter dringend behoefte aan een actieve arbeidsmarktpolitiek, waarvoor Albeda een aantal jaren geleden al zo'n overtuigend pleidooi heeft gehouden⁴. Een dergelijke politiek lost bepaald niet alle hierboven aangegeven problemen op, maar zij is wel een bijdrage tot een meer bewuste beroepskeuze en een grotere vrijheid van handelen. De start van de recentelijk opgerichte Raad voor de Arbeidsmarkt kan ik in dit opzicht niet veelbelovend noemen. Men heeft zich te weinig laten inspireren door het Zweedse voorbeeld op dit terrein.

Bram Peper

³ J. Berting: „In het brede maatschappelijke midden”, Meppel 1968, blz. 190.

⁴ „De Economist”, nr. 6, nov./dec. 1967.



Bedrijfs- economische notities

Aandelenkoersen en emissiepotentieel (II)*

Krachtens art. 38 W.v.K. is het uitgeven van nieuwe aandelen onder de nominale waarde verboden. Met inachtneming van dit wetsartikel kan een onderneming slechts nieuwe aandelen uitgeven als de beurskoers onder de nominale waarde ligt bij een ruilaanbod tegen aandelen van een andere onderneming. Noteert een aandeel onder het kritieke niveau volgens Gans,

dan is het emissiepotentieel van de desbetreffende onderneming dus nagenoeg nihil. De uitgifte van nieuwe aandelen is wel mogelijk, maar slechts onder uitzonderlijke omstandigheden.

Emissiekoers onder de intrinsieke waarde onverantwoord?

Een belangrijk punt in het betoog van Blom (*ESB*, 26 november 1969) is het verband dat hij legt tussen rentabiliteit eigen vermogen in de onderneming (REV), intrinsieke waarde per aandeel en beurskoers. Een onderneming, waarvan de aandelenkoers voortdurend onder de intrinsieke waarde noteert, heeft een rentabiliteit die lager is dan het gewenste rendement van de belegger. Maar daaraan verbind ik niet de conclusie, zoals Blom doet, dat het zonder meer voor de leiding van zo'n onderneming onverantwoord is om nieuwe aandelen uit te geven.

Uit Bloms betoog volgt naar mijn mening, dat hij stilzwijgend veronderstelt dat emissies steeds tegen ongeveer beurskoers plaatsvinden. De claimwaarde is dan gering. De laatste jaren wordt steeds vaker tegen zo hoog mogelijke koers geëmitteerd, vaak via de figuur van de converteerbare obligatielening als tussenfase. De uitdrukking „vette claim”, bij een emissie a pari of niet veel erboven door een goed renderende onderneming, wordt dan ook niet vaak meer gehoord, maar duidt op de waardering van de belegger voor een emissie ver onder de beurskoers (en de intrinsieke waarde). In dit geval geldt naar mijn mening *niet* wat Blom stelt: „Dat (emitteren tegen een koers die sterk onder de intrinsieke waarde ligt) is moeilijk te rijmen met de verantwoordelijkheid van het bestuur voor de belangen van de bestaande aandeelhouders”.

Maar als de emissiekoers nagenoeg gelijk gesteld wordt aan de beurskoers, is dan inderdaad een emissie onverantwoord als de beurskoers onder de intrinsieke waarde ligt? Als de rentabiliteit van de onderneming met het nieuwe eigen vermogen niet stijgt, is het onverantwoord om te emitteren. Bij herhaalde emissies — Blom vraagt terecht de aandacht voor het effect van een emissie nu op het toekomstig emissiepotentieel — komt de aandelenkoers onder de intrinsieke waarde van Gans (*ESB*, 29 oktober 1969) en kan er niet meer geëmitteerd worden. De „ruimte” tussen de beurskoers en het kritieke niveau van Gans verdwijnt sneller naarmate:

1. de REV meer onder het gewenste

2. de beurskoers lager is;
3. de vermogensvraag tengevolge van ondernemingsexpansie groter is.

Als echter de rentabiliteit van de onderneming door de investeringen met het nieuwe eigen vermogen stijgt, waardoor de leiding kan veronderstellen dat de beurskoers — over enige tijd — boven de intrinsieke waarde komt, dan is een emissie — ook al ligt nu de beurskoers onder de intrinsieke waarde — verantwoord. Een relatief grote uitbreiding van het aandelenkapitaal is dan echter niet verantwoord mogelijk omdat de rentabiliteit na de emissie niet onmiddellijk verbetert. Het emissiepotentieel is dus beperkt.

Als in zo'n situatie besloten wordt om de tussenstap van de converteerbare obligatielening — met conversiekoers boven de huidige beurskoers — te gebruiken, brengt de leiding daarmee zijn vertrouwen in de rentabiliteitsverbetering tot uitdrukking. Tevens wordt daarmee de kans verminderd dat de beurskoers daalt, zoals bij de aankondiging van een aandelenemissie kan voorkomen als de beleggers het vertrouwen van de ondernemingsleiding in de toekomstige rentabiliteitsverbetering niet delen.

Volgens Blom houden de bestaande aandeelhouders hun stukken in een onrendabele onderneming nog aan in de hoop, dat het wel weer terecht zal komen, bijv. door opvoering van de rentabiliteit of door een overname. „Als er dan een aandelenemissie aanzienlijk onder de intrinsieke waarde komt, gaat de hoop van de oude aandeelhouders verloren. Dan valt er een bodem onder de koers weg”. Waarom? Kan met het nieuwe eigen vermogen de rentabiliteit niet opgevoerd worden?

Nu de praktijk. In de eerste week van 1970 kondigden Nijverdal Ten Cate en Gelderman & Zn. een fusie aan. Het ruilaanbod is: f. 1.000 aandelen Gelderman cum dividend 1969 in f. 1.200 converteerbare obligaties Nijverdal Ten Cate + f. 100 in contanten. De convertibles kunnen gedurende de gehele looptijd omgewisseld worden in aandelen Nijverdal Ten Cate à 120%. Dit komt neer op de aankondiging van een emissie t.z.t. à 120%. Dus ver onder de intrinsieke waarde van 306% per aandeel Nijverdal Ten Cate. Na deze bekendmaking zou volgens Blom de bodem onder de koers weg hebben moeten vallen, maar de koers van

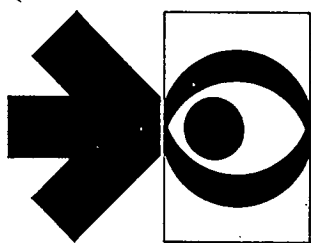
* (1) in „*ESB*” van 8 april jl., blz. 377/8.

Nijverdal Ten Cate steeg van 78% naar 85% (*AMRO Beursnieuws*, nr. 252).

Economisch onverantwoord lijkt me een emissie van een weinig rendabele onderneming, waarbij de investeringen met het nieuwe eigen vermogen nodig zijn om de rentabiliteit op peil te houden, die zonder deze investeringen snel zou dalen. Zo'n emissie heeft in ieder geval tot gevolg, dat de koers bij het kritieke niveau van Gans komt. Zonder emissie mogelijk nog sneller! Maar er is dan geen „goed" geld uit de emissie aan te laag renderende objecten besteed. Noteert een aandeel onder de intrinsieke waarde, dan is het emissiepotentieel van de onderneming dus beperkt, maar het aantrekken van financieringsmiddelen door een emissie is dan toch verantwoord, mits daarmee de rentabiliteit van de onderneming voldoende verbetert.

C. J. M. Koks

Magazien



Mondiaal

Er is weer een nieuw tijdschrift verschenen. Het heet *Mondiaal* en het beoogt populair-wetenschappelijke informatie te geven over wat er zoal op de wereld, veraf of dichtbij, gebeurt (beloofd wordt dat „een panorama van de moderne wereld" zal worden geboden). Een zeer ruime formule dus; het blad is dan ook volgens de redactie bestemd voor „de wereldverkenner mens", m.a.w. voor vrijwel iedereen. De artikelen zullen worden geschreven door „geografen en andere deskundigen, die zich beroepshalve met de bestudering van allerlei actuele onderwerpen bezig houden". Niet alleen wat de onderwerpen, maar ook wat de auteurs betreft, verzekert de redactie zich dus van een ruime keuzemogelijkheid.

Deze redactie bestaat uit de volgende personen: Drs. Th. Beckers (voor toerisme en recreatie), Drs. J. G. Borchert (voor stedelijke problematiek), Drs. P. G. N. Peppelenbosch (voor ontwikkelingslanden), Drs. J. J. G. Schoen-

makers (voor planologie), Drs. M. de Smidt (voor sociaal-economische problematiek), Drs. J. M. Waalwijk (voor aardwetenschappen) en A. Goudvis (eindredacteur). Voor omslag en vormgeving zorgen resp. de heren G. Coljé en A. Foppe. Uit het proefnummer dat op ons bureau belandde, blijkt verder dat het blad wordt uitgegeven door Wolters-Noordhoff te Groningen, dat het elke twee maanden zal verschijnen en f. 19,50 per jaargang kost (losse nummers f. 4).

Het proefnummer, dat 48 bladzijden telt, ziet er heel aantrekkelijk uit: prima papier, goede illustraties en een zeer verzorgde lay-out. De artikelen zijn kort en inderdaad gericht op „de wereldverkenner mens". Zo kan deze bijv. het een en ander te weten komen over buitenlandse arbeiders in Nederland, de Lappen in Zweden, de Derde Wereld, de Papoea's van Australisch Nieuw-Guinea, maar ook over onderwerpen als de afzet van het Groningse aardgas, de tweede vakantie, de ontwikkeling van de „gaming simulation" in de Amerikaanse stadsplanning of over Rotterdamse gemeenteraadspreekstukken. Iedere belangstellende leek vindt er wel wat van zijn gading in. Als de prijs geen bezwaar wordt geacht, zal het blad best een ruime lezerskring krijgen. Wij wensen het de redactie in elk geval graag toe.

Beleggen

Was het bovenstaande bestemd voor de lezer die de gehele wereld wil verkennen, voor hem die zich in het bijzonder in de beleggingswereld wil oriënteren, kan het artikel van Drs. G. van Hees, getiteld „Analist, adviseur en belegger" van belang zijn. Het is afgedrukt in het *Economisch Kwartaaloverzicht* (no. 20, maart 1970) van de Amsterdam-Rotterdam Bank. Drs. Van Hees zet daarin de z.i. duidelijk verschillende rollen van beleggingsanalist en beleggingsadviseur uiteen.

Kort samengevat komt zijn beschouwing hierop neer dat de beleggingsanalist zich voornamelijk bezighoudt met de onderneming en met de aandelen van die onderneming. Van beide moet hij de kwaliteiten beoordelen. Daarnaast moet hij ook de conjuncturele ontwikkeling in de verschillende landen in het oog houden, alsmede de overige factoren die het beursklimaat ter plaatse beïnvloeden. De beleggingsanalist wordt door Drs. Van Hees niet de meest geschikte man geacht voor het geven van beleggingsadviezen, o.a. omdat naar hij zegt de

analyse slechts in teamverband efficiënt kan geschieden.

De beleggingsadviseur vormt de schakel tussen beleggingsbehoeften en beleggingsmogelijkheden. Hiertoe is enerzijds contact met de belegger nodig, terwijl de adviseur zich anderzijds bedient van de analyses van anderen. Zijn prestaties worden door performance-vergelijking gemeten.

Ten aanzien van de belegger concludeert Drs. Van Hees, dat deze, nadat alle analyse is gedaan en alle advies is gegeven, uiteindelijk toch vrij eenzaam blijft temidden van de vele onzekerheden die hem omringen. Tenslotte wijst hij erop, dat verantwoord beleggingsadvies een steeds kostbaarder zaak wordt. Voor de kleine beleggers biedt collectief vermogensbeheer via beleggingsinstellingen of funds z.i. een uitweg, omdat de fund-managers veel beter in staat zijn, voordeel uit de gemaakte analyses te trekken (schrijver kan het weten: hij is lid van het Beheercomité AMRO-Pierson Fund). Over de persoon van de fund-manager, die met name in Amerika nogal in discussie is, merkt Drs. Van Hees op:

„Dat (die discussie) is mede bevorderd door de opkomst in de hausse der middenzestiger jaren van een nieuw type fund-manager: jong, agressief, niet zelfvertrouwen, soms enigszins pedant en eigengereid. Zijn invloed is, ook op andere professionals in verband met de jacht naar performance, vrij groot geweest. In de dagelijkse haast verschoof de basis van de beleggingsbeslissing wel eens teveel van deugdelijke analyse naar het meer oppervlakkige verhaal, de 'story'. In een tijd van opgaande koersen wreekt zich dat niet zo gauw, integendeel. De kaarten ter beurze liggen nu echter duidelijk anders en daarmee zijn ook de gedachten over fundmanagement en de fundmanager weer in rustiger vaarwater gekomen".

Het is maar dat het beleggend publiek het weet.

België en N 70

Het is een bijzonder goed idee van de Raad van Europa geweest om 1970 uit te roepen tot natuurbeschermingsjaar. Nu wordt tenminste allerwegen aandacht geschonken aan ons natuurlijk leefmilieu. Zelfs een blad als *Weekberichten van de Kredietbank* heeft er een artikel over gebracht: „België en het Europees natuurbeschermingsjaar" (in no. 12 van 20 maart jl.). Dit zeer lezenswaardige artikel leert dat het ook voor onze zuiderburen beslist geen overbodige luxe is, meer zorg te gaan besteden aan de kwaliteit van het leefmilieu. De auteur merkt op dat de idee van de natuurbescherming pas laat tot de Belgische publieke opinie is door-

gedrongen — vermoed wordt dat de gebrekkige voorlichting en opvoeding van de bevolking hierin een rol spelen — en dat de aanpak ervan zelfs van zeer recente datum is.

België heeft volgens de schrijver een algemene natuurbeschermingswet nodig. Deze zou dan o.a. moeten behelzen: de individuele bescherming van bedreigde diere- en plantesoorten, de inrichting van beschermde gebieden (staatsreservaten en -parken, wettelijke bekrachtiging of erkenning van natuurparken of privé-reservaten, met fiscale voordelen voor deze laatste), financiële steun voor alle natuurbeschermingsmaatregelen (in Nederland bijvoorbeeld krijgt de eigenaar van een terrein waar een havikspaar gebroed heeft een toelage van f. 100), een doeltreffende reglementering van jacht en vogelvangst. Ook zou de wet een verbinding moeten leggen met de Belgische wet van 1962 op de ruimtelijke ordening. „Nochtans”, zo besluit de schrijver zijn beschouwing nogal somber, „quid leges sine moribus?: tenzij de publieke opinie het esthetisch, wetenschappelijk, economisch en maatschappelijk belang van de natuurbescherming inziet, dreigt een organieke wet de weg op te gaan van andere „ecologische” wetten zoals deze op de luchtverontreiniging van 1964 die vrijwel zonder uitvoering bleef”. Een nieuwe wet zou z.i. dan ook gepaard moeten gaan met een groot-scheepse en voortdurende voorlichting. Een kwestie dus van: frappez, frappez toujours. Ook *Weekberichten* zou hierbij kunnen helpen: dit bulletin verschijnt tenslotte ook in het Frans!

Natuurbehoud

Wat de natuurbescherming in ons land betreft, kan een initiatief worden toegejuicht van de Vereniging tot Behoud van Natuurmonumenten in Nederland. In samenwerking met de Contactcommissie voor Natuur- en Landschapsbescherming en het Instituut voor Natuurbeschermingseducatie gaat deze vereniging een nieuw tijdschrift uitgeven dat de naam *Natuurbehoud* heeft gekregen. Het zal vier maal per jaar verschijnen en gratis worden toegezonden aan de leden van Natuurmonumenten (Herengracht 540, Amsterdam; minimum contributie f. 10 per jaar).

Een van de redenen voor het uitgeven van *Natuurbehoud* is de behoefte over het werk van Natuurmonumenten meer naar buiten te brengen. Dit is inderdaad een zeer nuttige zaak, vooral nu er steeds meer activiteiten moeten worden ontplooid om de gevaren die

de weinige in ons land nog aanwezige natuurgebieden bedreigen, het hoofd te bieden. Voorts hoopt men het contact met het voortdurend groeiend ledental te intensiveren en de informatie te verbeteren.

Vorige week mochten wij het eerste nummer van de eerste jaargang uit onze brievenbus halen. Het telt 24 bladzijden en bevat behalve twee grote artikelen — een van Bert Garthoff over het Deelerwoud en een van J. Th. J. M. Willems over milieuhygiëne — tal van kleinere artikelen en mededelingen. Alles bij elkaar: een gelukkig initiatief en een prima start.

d.W.



Ingezonden

Had Schiller gelijk?

In het commentaar „Kortheidshalve” over de economische strubbelingen in West-Duitsland (*ESB* van 11 maart 1970) wordt zonder meer aangenomen, dat de visie van Prof. Dr. Schiller op het conjunctuurverloop juist is; de tegenstanders van zijn belastingvoorstellen krijgen dan al gauw het verwijt naar het hoofd geslingerd aan economische demagogie en electoralisme te doen.

Intussen wordt uit het oog verloren, dat Schillers voorstellen een erg scherpe (paniekerige?) reactie vormden op een symptoom (prijsstijgingen) van een kwaal die naar andere indicatoren te oordelen (verwachtingen van ondernemingsleiders, binnengekomen orders bij de industrie, verwachte relatieve stagnatie van de internationale handel, en van de Amerikaanse economie) allicht over het hoogtepunt heen is. Enerzijds kon dus de doelmatigheid van Schillers belastingmaatregelen ernstig worden betwijfeld t.o.v. een prijzenevoluitie, waarvan de oorzaken toch in de voorbije maanden dienen gezocht te worden. Aan de andere kant was het gevaar aanwezig, dat zijn maatregelen een sterk deflatoir effect zouden sorteren op een ogenblik (tweede helft van 1970?) waarop andere invloeden op zichzelf reeds voor een afglijden van de conjunctuur zouden kunnen zorgen. Een recessie oproepen om verwachte prijsstijgingen van 6% tegen te gaan, zal velen als economische politiek ietwat overdreven lijken.

De kern van de zaak bestaat blijkbaar hierin, dat de „fine tuning” waaraan

Prof. Schiller zich thans waagt (van een geaccentueerde groeipolitiek naar scherp afremmen, in minder dan één jaar tijd!) niet goed mogelijk is zonder (a) juiste kennis van de respectieve „time-lags” waarmee alle instrumenten van economische politiek (zowel „fiscal” als „monetary”) werken binnen het beschouwde land; (b) juiste kennis van de internationale repercussies (en opnieuw: de vertraging in de tijd) van de conjunctuurevoluitie resp. -maatregelen in een aantal nauw verbonden partnerlanden (Verenigde Staten, EEG-partners, -Engeland). Het is mij niet bekend of Prof. Schiller zijn voorstellen met een geldige studie van juist deze factoren ondersteund heeft. Indien dit niet zo is, kan men zeer zeker ook vanuit een wetenschappelijk standpunt de bedoelde maatregelen als kunst- en vliegwerk afwijzen en tevens, vanuit een economisch-politieke visie, als te gevaarlijk voor het verdere conjunctuurverloop.

In dit licht is uw commentaar evenzeer overhaast en op dit ogenblik ongefundeerd als het optreden van Prof. Schiller zelf.

F. A. Bracke

Peter-principe

Het is verheugend dat *ESB* aandacht besteedt aan het „Peter Principle”, dat de massale onbekwaamheid op voortreffelijke en geestige manier aan de kaak stelt. Wellicht kunnen *ESB* en andere economische, sociologische, politicologische e.d. coryfeeën hieruit leren welke inflatoire tendensen gekweekt worden door middel van wetenschappelijke en/of quasi-wetenschappelijke zelfvoldaanheid.

De hiërarchiologie van de onbekwaamheid en onervarenheid kent geen grenzen. Hoe meer en hoe langer deze grenzen organisatorisch en institutioneel worden overschreden, hoe gevaarlijker de nationale en internationale toestand. De onheilspellende wereldsituatie is immers het logische gevolg van politieke, economische, sociale en andere „high levels of incompetence”. Zodra de Rotterdamse hogeschool (en *ESB*) meer aandacht gaan besteden aan de „ingebouwde” geestelijke en morele tekortkomingen van het mensdom dan aan materiële perfectionering van dit mensdom, zullen zij constructief werkzaam zijn. Maar wanneer zal het zover komen?

Drs. L. Roosewater

Limiet

Het commentaar „Limiet” in *ESB* van 1 april 1970 naar aanleiding van de stijging van het inwonertal van ons land tot dertien miljoen geeft mij aanleiding tot enkele opmerkingen.

Men kan niemand het recht ontzeggen zich af te vragen of bij een bevolking van 18 miljoen de limiet in ons land bereikt is of zelfs al beneden dat getal moet liggen. Het is echter — met uitschakeling van vooroordelen — wel een grote sprong om daaruit de conclusie te trekken dat een bevolkingspolitiek, wat die dan ook moge inhouden, noodzakelijk is. Men komt hiermede niet slechts op het terrein van de individuele verantwoordelijk-

heid, doch nog meer op het terrein van de individuele vrijheid. Meer nog dan aan het propageren en verspreiden van middelen om het geboortecijfer nog verder terug te dringen, denk ik aan een verbetering van de *voorlichting*. Het feit dat bijv. in een gemeente als Utrecht de laatste vijf jaar in circa 25% van alle gesloten huwelijken een kind binnen zeven maanden ter wereld komt, zegt voldoende.

Ernstig bezwaar heb ik tegen de gedachte veranderingen in de sfeer van kinderbijslag en kinderaftrek voor de inkomstenbelasting aan te brengen. In de eerste plaats is nog nimmer bewezen, dat deze voorzieningen enige invloed hebben op het kindertal. Zelfs als die invloed mocht bestaan, zijn dergelijke veranderingen uit den boze om

twee redenen. Allereerst treft men daarmee niet de ouders doch de kinderen. Kan een kind het helpen, dat het als derde of vierde kind in een gezin terecht komt? Moet het daarom minder kansen tot ontwikkeling krijgen dan het eerste of tweede kind? Een tweede bezwaar is, dat een dergelijke verandering de gezinnen met de laagste inkomens het zwaarst treft. Bij middelbare en hogere inkomens zal ook de fiscale boete niets uithalen. Het zou dan nog wel eens zo ver kunnen komen, dat het derde of vierde kind een statussymbool wordt.

Even belangrijk als een duidelijke en harde, cijfermatige voorlichting over de demografische gevolgen van de groei is een dergelijke voorlichting over de demografische gevolgen van het

IBW

INSTITUUT VOOR BESTUURSWETENSCHAPPEN

Bij ons instituut is plaats voor een

Stafmedewerker

met belangstelling voor nieuwe ontwikkelingen op het terrein van de bestuurskunde (vraagstukken van overheidsmanagement, besluitvormingsprocedures bij de overheid, programmering, planning, budgettering, enz.).

Wij menen niet nadrukkelijk allerlei mogelijke vereisten voor deze interessante en aantrekkelijke functie te moeten opsommen. Wij wensen alleen te stellen, dat wij iemand zoeken die in deze nieuwe functie past en die in staat is aan de hem toe te vertrouwen taak nader inhoud en gestalte te geven. Dit kan o.m. blijken uit een ruime ervaring in de praktijk opgedaan en een uitgesproken brede belangstelling, zowel op het terrein van de bestuurs- als de bedrijfskunde.

Salarisgrenzen, afhankelijk van opleiding, leeftijd en ervaring, f 1801,— tot f 2405,— per maand. Onder bepaalde voorwaarden is een hoger salaris niet uitgesloten.

Het I.B.W. is een semi-overheidsinstelling. Op het personeel zijn de in overheidsdienst gebruikelijke voorzieningen van toepassing, zoals o.m. een welvaarts vaste pensioenregeling en een ziektekostenregeling voor hen, die niet onder de ziekenfondswet vallen; 6 procent vakantietoeslag, AOW- en AWW-premie voor rekening werkgever.

Een psychotechnisch onderzoek behoort tot de selectieprocedure.

Sollicitaties binnen 14 dagen na het verschijnen van dit blad aan het adres van het Instituut voor Bestuurswetenschappen, Sir Winston Churchill-laan 275 te Rijswijk (Z.-H.).

Telefonische inlichtingen worden gaarne verstrekt door de heer De Loeff, telefoon (070) 90 77 62.

niet-groeien. Ik sluit de mogelijkheid niet uit dat stilstand ook in dit opzicht misschien wel eens achteruitgang zou kunnen betekenen.

Het lijkt mij verstandig deze zaak niet alleen vanuit een eng nationaal standpunt te bezien. Ook landsgrenzen vervagen. Wie het hier te vinden, zal

bij toenemende Europese eenwording eerder geneigd zijn om ook anders dan bij vakantie alleen eens over onze grenzen te zien voor het vinden van passende woon- en werkgelegenheid. Grote gemeenten bouwen nu al buiten hun grenzen. Wie zal zeggen of Nederland over 25 jaar zijn bejaardentehui-

zen niet zal bouwen in Frankrijk of Duitsland, in mooie streken, die dan gemakkelijker bereikbaar zijn dan thans het geval is bij ambtenaren in Groningen of Heerlen, die hun ouders in Den Haag willen opzoeken?

C. P. A. Bakker

GEA

grafisch economisch adviescentrum

zoekt een

BEDRIJFSECONOOM

Deze medewerker zal worden ingeschakeld bij bedrijfs-economische onderzoeken, welke zowel ten behoeve van individuele grafische bedrijven als voor de gehele bedrijfstak worden verricht.

De adviezen aan individuele bedrijven hebben betrekking op uiteenlopende aspecten van de bedrijfsorganisatie zoals organisatiestructuur, kostenstructuur, investeringsproblematiek, administratieve organisatie en produktie-organisatie.

Aanvankelijk zal hij medewerking verlenen aan een structuuranalyse van de bedrijfstak. Op deze manier kan hij zich verdiepen in vele facetten van de grafische industrie.

Naast een bedrijfseconomisch gerichte academische opleiding worden verlangd:

- goede contactuele eigenschappen
- belangstelling voor technisch-economische analyse
- goede uitdrukkingsvaardigheid m.b.t. de rapportering van analyseresultaten.

Bij de aanstelling van deze funktionaris zal het Laboratorium voor Toegepaste Psychologie te Amsterdam adviseren.

Belangstellenden worden uitgenodigd zich - onder vermelding van uitvoerige gegevens omtrent opleiding, loopbaan en sollicitatiemotief - te richten tot de directie van GEA, Ter Gouwstraat 1, Amsterdam (O.).