

Economisch-Statistische Berichten



UITGAVE VAN DE STICHTING HET NEDERLANDS ECONOMISCH INSTITUUT

22 JULI 1970
55e JAARGANG
No. 2756

Nota-1973

„Een voorwaardelijke prognose van de ontwikkelingsmogelijkheden voor de Nederlandse economie op middellange termijn”. Aldus de ondertitel van de tweede middellange-termijnstudie van het Centraal Planbureau, *De Nederlandse economie in 1973*. Duidelijk spreekt uit deze ondertitel de beperkte betekenis die aan de Nota-1973 dient te worden toegekend. In feite is zij niet meer dan een tweetal bundels knappe staaltjes rekenwerk, gebaseerd op enige expliciete beleidsveronderstellingen, die gerelativeerd worden door ook nog wat varianten op dat beleid te laten „doorrekenen”, en op ongewisse speculaties over de ontwikkeling in het buitenland. Gegeven dit „voorwaardelijke” karakter schuilen er bovendien in het rekenwerk zélf nog veel onzekerheden, gevolg van het feit dat het CPB gebieden verkent die nog witte plekken op de kaart vormen. Sommige prognoses van de Nota-1973 vertonen dan ook zo'n grote onzekerheidsmarge, dat hun betekenis slechts schuilt in de methodologie van de rekenexercities die er aan ten grondslag liggen.

Wanneer men met dit voorbehoud de Nota-1973 bestudeert, blijft niettemin alle reden over om het CPB te feliciteren met dit resultaat van de gigantische taak, die het Planbureau met het entameren van de middellange-termijnstudie op zich heeft geladen. In deze ruim 550 pagina's tellende studie wordt zó veel overhoop gehaald, geëxtrapoleerd en geprognostiseerd dat men zich tevergeefs afvraagt of er eigenlijk nog één aspect is van onze economische ontwikkeling tot 1973, dat niet bestreken wordt in deze studie. Een bewondering die nog toeneemt wanneer men zich realiseert dat dit kwarwei gedaan moet worden tussen de bedrijven door van het jaarlijkse CEP en MEV, om slechts de belangrijkste twee te noemen van de lopende CPB-taken, en dat alles bij een staf die welgeteld (*Staatsalmanak 1970*) 75 mannen en vrouwen omvat.

In *ESB* zal nog uitvoerig op de Nota-1973 worden teruggekomen. Nu kan volstaan worden met het memoreren van enige nieuwigheden in deze Nota in vergelijking met haar voorgangster, *De Nederlandse economie in 1970*. In de eerste plaats zijn de bedrijfstaksgewijze projecties niet meer beperkt tot volumegrootheden; zij luiden nu ook in „lopende” prijzen. Dit levert belangrijke additionele informatie op, zoals bijvoorbeeld de prognose dat in de

bouwnijverheid en in de dienstensector de prijsstijging in de komende drie, vier jaar twee maal zo groot zal zijn als die voor het bedrijfsleven als geheel. Door deze prijsprojecties is het nu bovendien mogelijk ramingen te geven van het zgn. „overige inkomen” per bedrijfstak.

Verfijnd is ook de analyse van de vraag naar aanbod en kapitaal per bedrijfstak. Uiterst nuttig natuurlijk voor een beter inzicht in o.a. toekomstige knelpunten op de arbeidsmarkt. Zo blijkt dat in de komende jaren de totale werkgelegenheid in de nijverheid slechts met 0,5% per jaar zal toenemen. Het overgrote deel van de additionele werkgelegenheid zal gevonden moeten worden in de bouwnijverheid en de dienstensector. En dat zijn nu juist de sectoren waar het produktiviteitsaccres relatief gering is. Gelet op de repercussies hiervan voor de loonontwikkeling, is er weer heel wat sociaal-economische conflictstof voor de komende jaren voorhanden. De verfijning van de analyse in dit hoofdstuk gaat zelfs zo ver dat een onderzoek is verricht naar de kwaliteit van de arbeid — voor zover tot uitdrukking komend in het opleidingsniveau — zowel aan de vraag- als aan de aanbodzijde, zij het met de erkenning: „Vooral waar het de vraagzijde betreft, bevindt dit onderdeel der ramingen zich nog in een zeer experimenteel stadium”.

Geheel nieuw is ook het regionale hoofdstuk. Daarin wordt een globaal ontwikkelingspatroon geschetst voor de vier grote delen van het land. De tevens in dit hoofdstuk gegeven beschouwing over de per regio beschikbare infrastructuur (economisch én sociaal-cultureel) rekent duidelijk af met het vooral in het Westen bij velen nog altijd levende beeld van hun „bevoorrecht” op dit punt. De Nota-1973 vraagt zich af „of het beeld dat velen van Noord, Oost, Zuid en West hebben niet eerder nog wordt bepaald door het verleden dan door de actuele situatie”.

Wie de moed weet op te brengen in deze lijvige, gedegen en compacte studie te duiken, zal veel van zijn gading vinden; zijn macro-economische kennis verdiept en verrijkt zich ¹.

dR

¹ „*De Nederlandse economie in 1973*” is verkrijgbaar bij de Staatsuitgeverij te 's-Gravenhage. Deel 1; 213 blz.; deel 2, 354 blz. Prijs beide delen tezamen: f. 24.

Inhoud

Nota-1973.....	697
Korthheidshalve	698
Prof. Dr. Th. C. M. J. van de Klundert: Stagnatie op laag niveau.....	699
Drs. H. W. de Jong: De concentratiebeweging in de Amerikaanse economie	700
Drs. L. Hoffman: Afwenteling van inkomstenbelasting	708
Europa-bladwijzer	711
Boekennieuws	712

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 rijkdelen (zeepost).
Prijs van dit nummer: f. 1,50. Abonnementen kunnen ingaan op elke gewenste datum, maar slechts worden beëindigd per ultimo van een kalenderjaar.

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

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

Korthheidshalve

„Uit vrees voor haar kiezers ging de socialistisch-liberale coalitie in Bonn daden uit de weg. Diezelfde vrees drijft haar nu tot handelen”. Aldus *Der Spiegel* van 6 juli jl., in een bondige karakterisering van de beweegredenen van de Westduitse regering voor de enkele dagen later getroffen conjunctuürafremmende maatregelen. De verkiezingsuitslagen van 14 juni jl. zouden de regering-Brandt er namelijk van hebben overtuigd, dat de angst voor stijgende prijzen het electoraat hoger zou zitten dan de dreiging van werkloosheid. Volgens sommige commentatoren heeft minister Schiller té laat zijn zin gekregen om de nu ondernomen actie optimaal succes te doen hebben. Naar hun mening is de inflatoire ontwikkeling over haar hoogtepunt heen. Verdedigers van de inmiddels door de Bondsdag aanvaarde kabinetsvoorstellen (belangrijkste: 1. tijdelijke verhoging inkomsten- en vennootschapsbelasting met 10%, die echter nog in de huidige zittingsperiode zal worden terugbetaald; 2. opschorting investeringsaftrek; 3. uitstel aangekondigde teruggang tot belastingverlaging) wijzen er op dat, zo er zulke tendensen tot conjuncturele ontspanning zouden zijn, zij door de aangekondigde maatregelen alleen maar bevorderd kunnen worden. Bovendien biedt de uitgavenpolitiek van de regering geen conjunctureel soelaas meer en dient verlichting dus aan de inkomstenkant te worden gezocht (de ontwerp-begroting 1971 is 12,1% hoger dan de begroting-1970; Onderwijs krijgt liefst 42,8% meer). Daarnaast is het voorts nog nodig dat de Bundesbank te hulp wordt geschoten in haar anti-inflatiebeleid, omdat — als zo vaak — een restrictief monetair beleid alléén tot mislukken gedoemd is. Als om dit laatste te beklemtonen heeft de Bank de restrictieve teugel in de afgelopen dagen enigszins laten vieren. En tenslotte — en vooral minister Schiller wordt niet moe dit te benadrukken — was dit staaltje van stabiliteitspolitiek ook om politiek-psychologische redenen noodzakelijk. De publieke opinie zou namelijk van de regering een duidelijke stellingname hebben verlangd jegens het inflatiegevaar. Tenzij deze laatste motivering een Duitse variant van „wishful thinking” is, schijnen kennelijk noch werkgevers noch werknemers blijkens hun eerste reacties erg representatief te zijn voor die „publieke opinie”. (dR)



Dat de „Praagse lente” ook in economicis verleden tijd is, blijkt uit een recent artikel in de *Neue Zürcher Zeitung* (12 juli jl.). Daarin wordt uitvoerig de planningproblematiek geschetst, waarmee Tsjechoslowakije nu te kampen heeft. Al zijn Husak c.s. nog afkriger van het Novotny-model dan van het Sik-model, de als „voorlopig” en slechts als „middel” aangeduide centralisering van de economische-besluitvorming is er niet minder „stalinistisch” om. Het centrale plan heeft zijn indicatieve karakter weer verloren en alle bindende, taakstellende trekjes van weleer herkregeen. Volgens *Rude Pravo* kan de tot dusver bereikte bedrijfsautonomie niet behouden blijven, omdat ten gevolge van de onevenwichtige economische toestand de zelfregulerende marktkrachten hun oriënteringspunt hebben verloren. De beslissingsbevoegdheid van de bedrijven wordt hun „voorlopig” uit handen genomen. Pas na „normalisering” van de huidige situatie kunnen weer onderdelen van de sociale markteconomie in ere worden hersteld. De realiteit is dat de Tsjechen zich steeds meer oriënteren op het voorbeeld van het (conservatieve) Oostduitse planningmodel en zich steeds meer afwenden van het liberale Hongaarse model. De prijzen worden in belangrijke mate weer centraal vastgesteld en dienen vaak macro-economische doeleinden. Zo zijn sommige detailhandelsprijzen drastisch verhoogd om overtollige koopkracht af te romen („Bekämpfung der Inflation durch Inflation!”, aldus de *Neue Zürcher*). Vele onrendabele bedrijven ontvallen daardoor bovendien de „incentives” om rendabel te werken. Overheids subsidies zijn nodig om hen op de been te houden. Hoe het beoogde rationele prijssysteem tot stand zal kunnen komen op basis van deze gecentraliseerde prijsbepalingsmethode is moeilijk in te zien. (dR)

Stagnatie op laag niveau

Het vraagstuk van de onvolledige mededinging wordt in de economische standaardtheorie stiefmoederlijk behandeld. Wie deze uitspraak strikt kwantitatief interpreteert kan hem gemakkelijk weerleggen. Er zijn immers boeken over het oligopolie te kust en te keur, om nog maar te zwijgen van de talloze artikelen over allerlei andere marktvormen dan de volledige mededinging.

Het gaat in deze echter niet om de kwantiteit. Van belang is veel meer de wijze, waarop de problematiek van de beperkte concurrentie in de economie aan de orde komt. Daarbij valt op, dat het meestal om vraagstukken van het partiële evenwicht gaat. Bij de behandeling van problemen van centrale importantie als de allocatie van middelen en de groei van de volkshuishouding is nagenoeg altijd de hypothese van volledige mededinging troef.

Telkens wanneer bij wijze van uitzondering van deze regel wordt afgeweken is het resultaat verfrissend. Men krijgt dan een betere kijk op de werkelijkheid en de economie heeft in zulke gevallen ook de buitenstaanders wat te zeggen. Boeken van auteurs als Galbraith, Baran en Sweezy danken hieraan hun succes. Nu is succes bij de leek voor de vakman altijd enigszins verdacht. Inderdaad moet worden erkend, dat de bovengenoemde boeken in theoretisch opzicht nogal zwak zijn. Daarmee wordt dan nog eens onderstreept, dat het monopolievraagstuk (monopolie hier verder in ruime zin te interpreteren) het onderontwikkelde gebied van de economie vormt.

Omgekeerd geldt ook dat de onderontwikkelde gebieden hun monopolieprobleem hebben. Daar is tot nu toe weinig aandacht aan besteed. Veelal heerst de opvatting, dat op een laag economisch niveau wel volledige mededinging moet heersen. Concentratie moet immers zijn tijd hebben. Fasentheorieën als die van Rostow dragen



er toe bij, dat bij velen het beeld wordt gevormd van ontwikkelingslanden, die in wat sneller tempo de stadia van de westerse expansie doorlopen. In een recent verschenen werk onder de titel *Technological dependence, monopoly and growth* (Pergamon Press, Oxford 1969, 211 blz.) rekt de Israelische auteur Meir Merhav met deze gedachte af. Volgens Merhav zijn de voornaamste economische karakteristieken van de ontwikkelingslanden de kleine omvang van de nationale markten en de afhankelijkheid in technologisch opzicht van het Westen. De ontwikkelingslanden zijn voor de installatie van machines geheel afhankelijk van de rijke landen. De in het Westen geproduceerde kapitaalgoederen zijn echter afgestemd op de industriële ontwikkeling in de oude kapitalistische landen. Dit impliceert dat vrijwel altijd van „economies of scale” kan worden gesproken. Er moet op grote schaal worden geproduceerd om lonend te kunnen werken. Ook de ontwikkelingslanden zitten hieraan vast en bij de toch al kleine markten betekent dit een hoge mate van concentratie in de sectoren, die voor de groei moeten zorgen.

Schrijvers van Marxistische huize zien in het monopoliefenomeen graag de oorzaak van een fundamentele stagnatie, welke het economisch leven bedreigt. Een dergelijke stagnatie is dan een teken voor de rijpheid van de economie. Niet voor niets luidde de titel van Steindl's boek *Maturity and Stagnation in American Capitalism*. Het pleit voor de originaliteit van Merhav, dat hij deze stelling op zijn kant zet. Stagnatie is weliswaar ook bij hem verbonden met monopolie, maar treedt op bij een laag niveau van

economische ontwikkeling. Dit komt omdat de tegenwerkende factoren, zoals diversificatie van de productie, overheidsinmenging en export in de arme landen zwakker zijn. De investeringsmogelijkheden zijn daardoor — gegeven de monopolioïde structuur van het vrije bedrijfsleven — te gering, zodat de groei meer weg heeft van een sukkeldraf dan van een inhaalrace.

Diversificatie van de productie is de normale gang van zaken bij concurrerende mammoetondernemingen. In de ontwikkelingslanden stuit deze politiek op de moeilijkheid van de geringe omvang van de markten, waaraan de sterk scheve inkomensverdelingen nog een extra accent geven. Verder constateert Merhav, dat de mogelijkheden van de overheid in de arme landen beperkt zijn. Voor zover subsidies gegeven worden is de staat afhankelijk van het aanwezige surplus in de traditionele sectoren van de economie. De spelregels van de vrije markt laten daarnaast niet toe, dat de overheid op grote schaal rechtstreeks de productie ter hand neemt. Wat de derde ontsnapingsmogelijkheid betreft, merkt de auteur op dat de industrieën van de ontwikkelingslanden — zelfs afgezien van de westerse protectie — internationaal nauwelijks kunnen concurreren. Het kostenpeil is daarvoor, ondanks de geïmporteerde „economies of scale” te ongunstig.

Het boek van Merhav verdient een ruime lezerskring. De schrijver maakt op intrigerende wijze gebruik van brokstukken uit de moderne theorie bij zijn analyse van het *historische proces* van groei in ontwikkelingslanden. Dat de wiskundig geschoolde lezer wellicht af en toe de vraag naar de consistentie van de argumenten voelt opkomen, doet niets af aan het feit, dat economiebeoefening op deze wijze een boeiende en belangrijke aangelegenheid is. De conclusie, dat kapitalisme en ontwikkeling elkaar in de weg staan is trouwens te fundamenteel om eraan voorbij te gaan.

Th. van de Klundert

De concentratiebeweging in de Amerikaanse economie

DRS. H. W. DE JONG*

Inleiding

Gedurende de laatste twee decennia is er een sterk groeiende concentratiebeweging in de Amerikaanse economie geweest. Een tamelijk bescheiden fusie-activiteit tussen 1943 en 1947 werd in de jaren vijftig gevolgd door een versneld opgaande beweging, onderbroken door slechts korte en over het geheel genomen niet zeer belangrijke terugslagen in de jaren 1955-1958 en 1962-1964. Steeds was het een economische recessie die een einde maakte aan de fusie-activiteiten: in 1948 toen de structuurveranderingen in de textiel-, papier-, cement- en gedistilleerd-branches tot stilstand kwamen; na 1955 toen een teruggang in aantal en omvang van de overgenomen ondernemingen optrad en de ermee gemoeide bedragen aan overgenomen activa meer dan gehalveerd werden (tabel 1), alsmede in 1962/1964, toen niet meer dan een kortstondige stagnatie te onderkennen was, spoedig gevolgd door de meest spectaculaire fusie-boom, die de wereld tot nu toe gezien heeft: de *conglomeratie-beweging*.

Tabel 1.

Aantal fusies en totale activa, overgenomen in de mijnbouw en verwerkende industrie 1948-1968

	Aantal fusies	Overgenomen activa a) (in \$ mln.)
1948	223	156
1949	126	103
1950	219	262
1951	235	288
1952	288	452
1953	295	953
1954	387	1.782
1955	683	2.825
1956	673	2.777
1957	585	1.963
1958	589	1.135
1959	835	2.642
1960	844	2.326
1961	954	2.630
1962	853	2.990
1963	861	3.947
1964	854	3.670
1965	1.008	4.914
1966	995	5.416
1967	1.496	10.815
1968	2.442	15.200
Totaal	15.445	67.546

a) Activa van de ondernemingen met meer dan \$ 10 mln. activa volgens de „large merger“-series van de FTC, Bureau of Economics 1940-1968. Activa van ondernemingen beneden \$ 10 mln. volgens schattingen, gebaseerd op een onderzoek in 1968.

Bron: FTC: *Economic Report on Corporate Mergers*, Washington 1969.

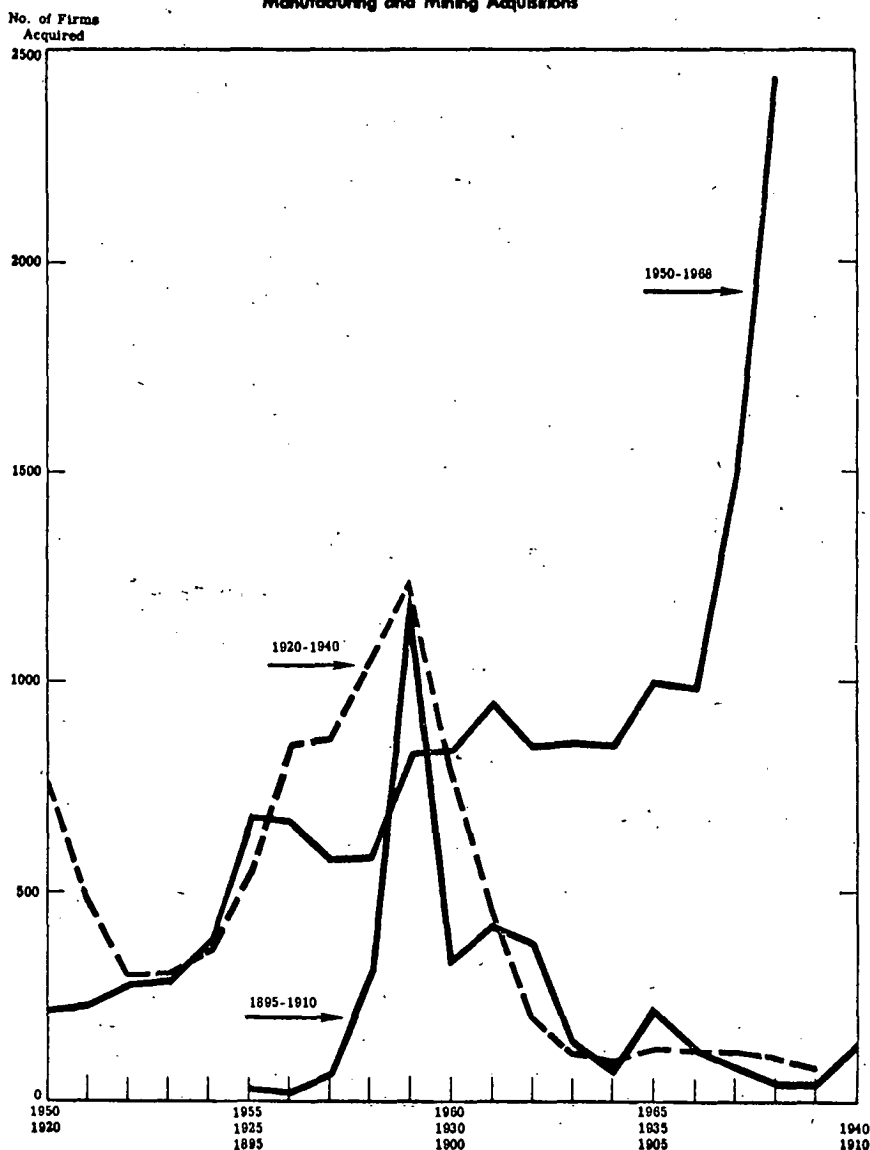
De grafieken (op blz. 701/2), afkomstig van de Federal Trade Commission (FTC) geven een duidelijk inzicht in omvang en betekenis van deze derde concentratiegolf (1953-1968), temeer daar meteen een vergelijking met de voorafgaande twee bewegingen, t.w. die welke zich tussen 1895-1910 en 1920-1930 ontplooiden, gemaakt kan worden. Enige interessante vraagstukken doen zich voor bij de beschouwing van de jongste ontwikkeling. Vooral omvang en redenen voor het ontstaan van de naoorlogse beweging wil men weten; voorts de karakteristieken die deze concentratiegolf bij uitstek in haar culminerende slotfase heeft ten toon gespreid; de factoren die de „incredible merger boom“ (*Fortune*) ten val brachten, het aandeel van de antitrust-acties daarin en de verhouding met de grote koersval in Wall Street. Gelukkig documenteert Amerika zijn economische geschiedenis met statistieken en geschriften, zodat de onwetendheid die op dit terrein onderzoekers van de Europese verhoudingen vaak plaagt ons hier geen parten behoeft te spelen. Vooraf echter enkele opmerkingen over de twee voorgaande concentratiegolven.

1895-1930: monopolisering en consolidatie

De fusiegolven die zich voordeden in de eerste decennia van deze eeuw bepaalden tot op grote hoogte het niveau van de ondernemingsconcentratie, die sindsdien vele bedrijfstakken in de Verenigde Staten heeft beheerst; tevens vormden zij de relatieve omvang en diversificatie van vele der thans bestaande grote ondernemingen. De eerste golf, kort na de aanvaarding door het Congres van de Sherman Act in 1893 ontstaan, rees in enkele jaren naar een, voor die tijd uitzonderlijk hoog niveau (1208 fusies in 1899), sloeg over en eindigde in de financiële paniek van 1907/1908. De eigenlijke fusiecyclus kan beter op zeven jaren gesteld worden: zij was reeds in 1904 goeddeels voorbij. Deze fusiebeweging veroorzaakte een zeer hoge graad van horizontale concentratie in vele basis-industrieën; in bedrijfstakken als staal, blikken bussen, landbouwmachines, koper, chemicaliën, tabak en type-machines ontstonden de trusts. Deze waren overigens reeds in de jaren tachtig van de vorige eeuw voorafgegaan door de formatie van de Standard Oil Trust (1882), de

* De heer De Jong is lector in de externe organisatie van de onderneming aan de Universiteit van Amsterdam.

Three Merger Movements Compared
Manufacturing and Mining Acquisitions



Source: Bureau of Economics, Federal Trade Commission.

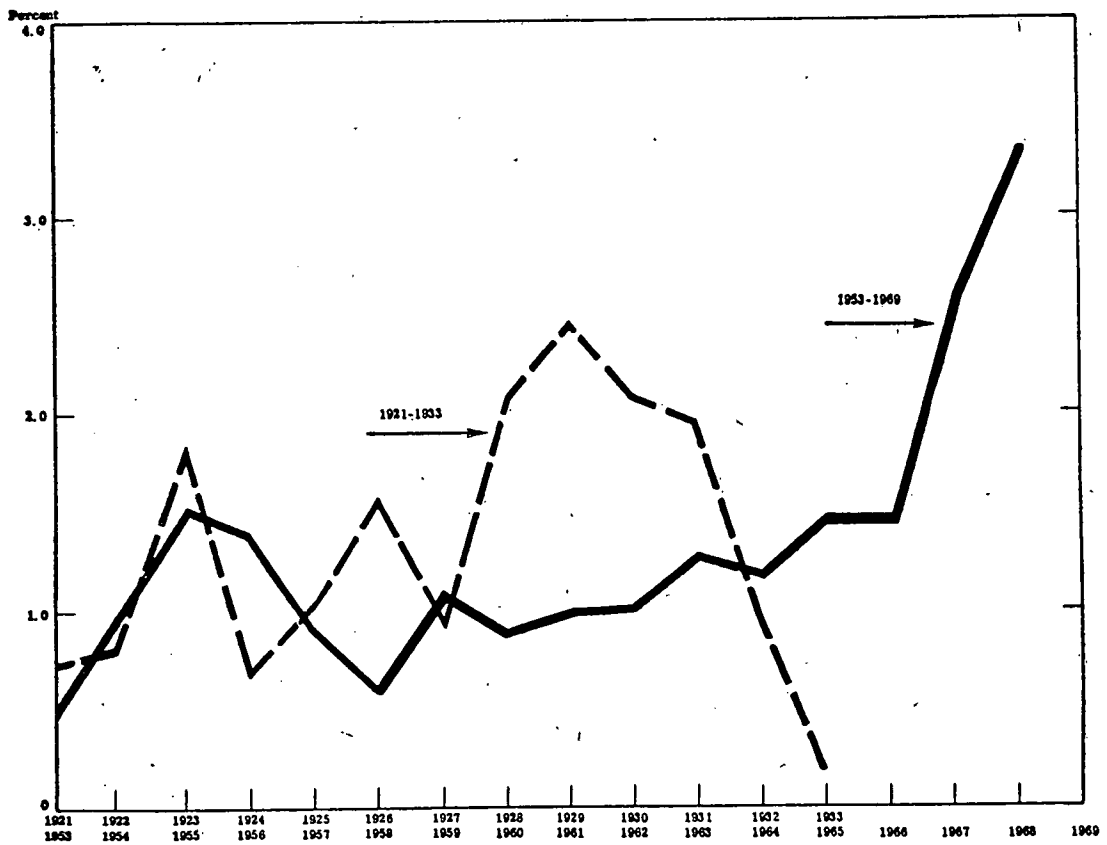
Whiskey Trust en de Suiker Trust (1887), alle drie schepingen, waarbij van de nood der dalende prijzen en verscherpte concurrentie de deugd der monopolisering gemaakt werd ¹.

Het succes van deze monopolievorming was zeer uiteenlopend, maar verlokte niettemin honderdtallen promotors en ondernemers in de jaren na 1895 tot soortgelijke trustvorming. De concentratiegraad steeg dan ook in 1909 tot een zeer hoog niveau, dat tot 1960 ongeëvenaard bleef, zoals tabel 2 (regel 3) aangeeft. De meeste trusts verloren echter geleidelijk aan het veroverde terrein, vooral door de actieve concurrentie van bestaande en de penetratie van nieuwe ondernemingen; maar ook, in sommige bedrijfstakken, door enkele grote antitrust-beslissingen (1911), waarbij de Standard Oil Company en de American Tobacco Company werden opgespleten en verdeeld in tientallen afzonderlijke ondernemingen. Deze beslissingen waren voorafgegaan door twee richtinggevendende uitspraken van het Hooggerechtshof (1899 Addyston Pipe Case en 1905 Northern Securities Case), alsmede honderdtallen aanklachten na 1905, waaruit was gebleken dat de monopoliseringsbeweging niet goedschiks zou worden geaccepteerd.

Op zichzelf het gigantische schouwspel van een industriële combinatiebeweging van ongekende omvang botsend op de tegenstroom van politieke verontrusting,

¹ J. Jenks en W. Clark: „The Trust Problem”, New York 1922, vierde druk, blz. 128-157. Van 1885 tot eind 1887 gingen 18 van de 40 Amerikaanse suikerraffinaderijen failliet; pas tegen 1880 verkreeg de Standard Oil Trust haar beheersende positie, na een aantal jaren van felle concurrentie, waarin de raffinagemarges voortdurend omlaag gingen; in de sector gedistilleerd waren er herhaalde, maar mislukte pogingen tot kartelvorming, waarbij men de productie trachtte te beperken tot 50 à 60% van de capaciteiten, die veel te groot waren. Ook Bain signaleert de omslag van de wens tot beperking van de in scherpte toegenomen concurrentie in de wil tot monopolisering: „..... a 'defensive' desire to restrict a competition of unaccustomed vigor reinforced any latent 'offensive' desire to monopolize industries” (J. S. Bain: „Industrial Organization”, John Wiley & Sons, Inc., New York 1968, blz. 216).

Acquired Assets Expressed as a Percentage of Total Corporate Manufacturing and Mining Assets, 1921-33 and 1953-68



Source: Bureau of Economics, Federal Trade Commission.

waarbij de grens werd getrokken, die voortaan de fusiebewegingen in Amerika zou markeren: het monopolie was buiten de wet gesteld.

De fusiegolf van de jaren twintig was niet bescheidener in absolute, wel in relatieve omvang, eveneens horizontaal van inslag², en betrof een aantal nieuwe, opkomende bedrijfstakken, terwijl voorts de oligopolistische organisatie van de oudere basisindustrieën werd geconsolideerd. Tegelijkertijd werden diversificatiefusies van het marktuitbreidingstype (zie hieronder) aangegaan en kwamen ook enige produktuitbreidings-type concentraties voor, bovenal

Tabel 2.
Concentratie-, toetredings- en uittredingsgegevens van de grootste honderd Amerikaanse ondernemingen in mijnbouw, industrie en distributie, 1909-1958

	1909	1919	1929	1935	1948	1958
1. Totaal activa (in \$ mln.)	8.339,6	17.573,8	29.406,4	25.183,9	49.189,3	109.376,2
2. Percentage aandeel van alle vennootschappen.....	(17,7)	(16,6)	25,5	28,0	26,7	29,8
3. Concentratiegraad: (grootste × van grootste honderd)						
(a) grootste 4 ...	32,2	23,9	21,0	23,5	21,4	22,7
(b) grootste 8 ...	39,4	32,2	31,0	34,3	31,8	33,9
(c) grootste 20 ...	55,2	49,8	51,3	53,7	52,5	54,1
4. Uittredingen:						
(a) aantal	40	31	16	20	16	
(b) percentage van alle activa ...	17,8	19,0	7,5	7,8	6,0	
5. Toetredingen:						
(a) aantal	40	31	16	20	16	
(b) percentage van alle activa ...	31,3	18,5	5,6	8,9	8,2	

N.B. Cijfers tussen haakjes geschat uit gegevens van de Internal Revenue Service onder aftrek van de vennootschapsgegevens van corporations in de landbouw, het transport, de publieke werken en in de financiële sector.
Bron: Statement L. E. Preston & N. R. Collins: *Hearings on Economic Concentration*, Part 1, Washington 1964, p. 62.

in de voedingsmiddelenindustrieën. De beweging startte na de economische terugslag van het begin der jaren twintig en bereikte haar hoogtepunt in 1929, waarna zij snel wegbeedde met de grote koersval op de beurs van New York. De horizontale concentratiegraad van de vier, acht en twintig grootste ondernemingen bleef ongeveer gelijk, maar het aandeel van de grootste honderd ondernemingen in het totaal aan activa van alle vennootschappen nam toe en bleef dat doen tot 1935 (tabel 2, regel 2). De piek in de fusie-activiteiten in 1922/1923 was het gevolg van een gering aantal grote horizontale samensmeltingen. Vier concentraties in de staal- en koperindustrie waren nl. debet aan de overdracht van meer dan de helft der overgenomen activa (zie bovenstaande grafiek). Gedurende deze gehele periode (1921-1933) wisselde meer dan \$ 13 mrd. aan activa van eigenaar, een cumulatief totaal van ongeveer 17½% der jaarlijks bestaande activa in de mijnbouw en verwerkende industrie. Daarvan viel \$ 7 mrd. of 8½% van alle cumulatief bestaande activa in de jaren 1928-1931, met een piek in de rij der bedragen van bijna \$ 2 mrd. (2,47%) in 1929. Ter vergelijking diene dat in 1967 en 1968 de bedragen resp. \$ 10,8 mrd. en \$ 15,2 mrd. waren, uitmakend aandelen van 2,57% en 3,34% van het totaal aan bestaande activa in die jaren. Daarmee werden de koortsachtige fusie-activiteiten van 1923 en 1928-1931 voor het eerst sinds de tweede wereldoorlog overtroffen.

² Volgens een recente dissertatie van C. Eis: „*The 1919-1930 merger movement in American Industry*”, New York 1968, was bijna 70% van de fusies in de jaren 1926 tot en met 1930 van het horizontale type.

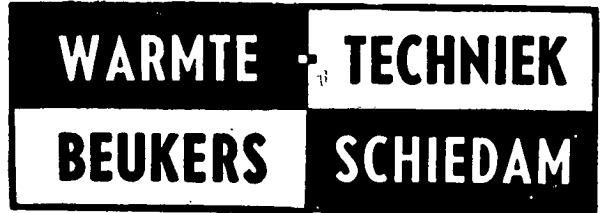
Gedurende de duidelijk te markeren fusiebeweging in de periode 1953-1968 is in totaal \$ 66 mrd. aan activa in de mijnbouw en verwerkende industrie in andere handen overgegaan. Op cumulatieve basis was dit 21 % van de jaarlijks aanwezige activa der vennootschappen in deze sectoren van de economie; de huidige fusie-boom is dus groter, zowel relatief als absoluut, dan haar voorgangster in de jaren twintig, ook indien men rekening houdt met de geldontwaarding. De aan de gang zijnde concentratiebeweging is zowel naar duur, omvang en aard uniek. In elk van de tien jaren voorafgaande aan 1969 vonden meer dan 800 fusies plaats. De aantallen overgenomen ondernemingen stegen, zoals tabel 1 laat zien, tot ca. 1.000 of meer sinds 1965, terwijl het totaal der hiermee gemoeide bedragen met nog grotere sprongen omhoog ging. Ook de duur is langer dan voorheen, want sinds de duidelijke stroomversnelling van 1953 zijn 17 jaren verlopen tegen een duur van resp. zeven en twaalf jaar voor de voorgaande cycli. Natuurlijk hebben de gegevens als vermeld in tabel 1 betrekking op ondernemingen van uiteenlopende grootte; daarbij waren de kleine ondernemingen (met activa van minder dan \$ 10 mln.) die bij de concentratie betrokken waren verre in de meerderheid, hoewel de zeer grote ondernemingen (activa \$ 100 mln. en meer) voor iets meer dan de helft van de in totaal overgenomen activa in 1968 verantwoordelijk waren³.

Deze laatste fusiegolf heeft in de loop van haar ontwikkeling meer en meer conglomerate aspecten verkregen, waarover hieronder meer. Andere interessante aspecten waren:

1. In toenemende mate werd de weg van de externe groei voor de uitbouw van de ondernemingen van belang. Terwijl in de jaren 1948-1952 de overgenomen activa gemiddeld minder dan 3% van de jaarlijkse nieuwe kapitaalsinvesteringen uitmaakten, steeg dit aandeel scherp tot gemiddeld 18% voor de jaren voorafgaand aan 1967. In 1967 en 1968 sloeg de balans totaal om. Terwijl de nieuwe investeringen in mijnbouw en industrie stagneerden op een niveau rond \$ 28 mrd. groeide de concentratie-activiteit aan tot 46% van de nieuwe kapitaalsinvesteringen (gemiddeld; 1968: 55%). In deze percentages schuilt bovendien een belangrijke onderschatting, aangezien boekwaarden werden vergeleken, zodat de werkelijke externe groei in verhouding tot de interne nog beduidend hoger was. Dit kan, gezien de samenstelling van het totaal der overgenomen activa (het leeuwedeel was voor rekening van de „grote” ondernemingen met meer dan \$ 10 mln. activa, „large mergers” in de terminologie van de FTC) niet anders betekenen dan dat vele grote en zeer grote ondernemingen gedurende de jaren zestig voornamelijk door middel van externe groei groter zijn geworden. Hierin schuilt een belangrijke verklaring grond voor de zware koersval in Wall Street (zie de laatste paragraaf).

2. Dit wordt ook door de cijfers van de FTC bevestigd. Van de 15.445 fusies ten bedrage van \$ 67,5 mrd. (tabel 1), waren er 1.276 ten bedrage van \$ 53,0 mrd. waarbij „grote” ondernemingen werden overgenomen. Dit was in het bijzonder zichtbaar gedurende de laatste jaren: het aantal zeer grote ondernemingen met activa van \$ 250 mln. of meer dat in de gehele periode 1948-1966 werd overgenomen was 6; alleen al in 1967 was dit aantal eveneens 6, en in 1968 waren het er 12. Daaronder waren ondernemingen

(L.M.)



als American Viscose (1963; \$ 335 mln.), verscheidene olie-ondernemingen (Pure Oil, Richfield en Tidewater Oil, 1965 en 1966), vliegtuigmaatschappijen (1967: Douglas Aircraft, \$ 565 mln.), staalmaatschappijen (Crucible Steel en Jones & Laughlin, beiden in 1968, tot een gezamenlijk bedrag van \$ 1.397 mln.), tabak-, kolen-, en precisiewerktuigen producerende firma's, verpakking- en chemicaliënbedrijven, enz. Maar het grootste aandeel der overgenomen ondernemingen viel toe aan de kleinste grootteklasse der grote ondernemingen (\$ 10-25 mln.), d.w.z. in termen van de Amerikaanse grootteverhoudingen die ondernemingen die tot de „kleine middenklasse” behoorden, snelle groeiers waren en attractieve winsten maakten. Slechts 4% van deze ondernemingen leed verliezen; meer dan de helft verdiende netto 10% of meer op het aandelenkapitaal. De overnemende ondernemingen waren daarentegen voornamelijk de zeer groten (die met activa van \$ 250 mln. en meer). Deze ondernemingen verkregen in de periode 1948-1968 37% van het aantal en 56,3% van de activa van alle overgenomen ondernemingen met activa van meer dan \$ 10 mln. In de resterende 44% waren de overige grootteklassen der overnemende ondernemingen vertegenwoordigd met dalende percentages naar gelang van hun afnemende grootte.

3. Naar typen of vormen van concentraties onderscheidt men in de Verenigde Naties de horizontale, verticale en conglomerate fusies, waarbij de laatste categorie verder onderverdeeld wordt in de „markttuitbreidings-conglomeraten”, de „produktuitbreidings-conglomeraten” en de „andere conglomeraten”. De eerste groep omvat de fusies tussen ondernemingen die hetzelfde produkt, maar in verschillende marktgebieden voortbrengen, bijv. een schoenenfabriek in Washington D.C. en een in Seattle. De tweede sub-categorie vat die concentrerende ondernemingen samen die functioneel verwante, maar niet direct concurrerende produkten voortbrengen of distribueren, bijv. zeep- en loogfabrikanten; terwijl de laatste groep bundelingen aanduidt die in geen der andere sub-categorieën geplaatst kunnen worden. Deze groep omvat dus de „zuivere” conglomeraten, hoewel men bij de FTC toegeeft dat de toedeling van fusies aan ieder dezer categorieën en subcategorieën in sommige gevallen anders zou kunnen zijn, indien men over gedetailleerder gegevens zou beschik-

³ Federal Trade Commission: „Economic Report on Corporate Mergers”, Washington 1969, geeft in Appendix F de methode volgens welke de schattingen verricht werden.

ken. Voor een Europese beoordelaar een caveat om jaloers op te zijn! Tabel 3 geeft nu de verdeling van deze verschillende concentratievormen voor driejaarlijkse perioden gedurende het tijdvak 1948-1968. Opgenomen zijn alleen de „grote” fusies, waarbij dus steeds ondernemingen met activa van meer dan \$ 10 mln. betrokken waren. De teruggang in relatieve zin van de horizontale en verticale fusies blijkt duidelijk, terwijl de conglomeraten (produktuitbreidings- en andere conglomeraten) in 1968 meer dan 80% van de concentratievormen opeisten. Opvallend is daarbij de sterke absolute en relatieve groei van de categorie der „andere” conglomeraten, d.w.z. de sub-groep waarin de zuiver conglomerate samenbundelingen een plaats vinden. De diversificatie-fusies (produktuitbreiding) waren tot 1968 het belangrijkste en kwamen vooral in het midden der jaren zestig naar voren. Het contrast met de (niet vermelde) periode der late jaren twintig is nog veel groter. Toen viel iets meer dan 80% der fusies in de horizontale, verticale en marktuitbreidingscategorieën, terwijl diversificaties slechts 20% van het totaal uitmaakten en de zuivere conglomeraten praktisch afwezig waren. De achtergrond van deze wijziging in de samenstelling der fusie-activiteiten is de antitrust-politiek van het Department of Justice en de FTC, die sinds de aanvaarding van het Celler-Kefauver Amendement op Sectie 7 van de Clayton Act (1950) in toenemende mate horizontale en verticale fusies betwisten. Tussen 1950 en 1967 zijn meer dan 800 fusies betwist geworden, bijna alle in deze categorieën; het Hooggerichtshof heeft dit beleid met zijn uitspraken zodanig ondersteund, dat praktisch geen grote onderneming meer een kans maakt deze fusievormen erdoor te krijgen. Dit is een radicale ommezwaai ten opzichte van de vooroorlogse periode, toen het Supreme Court in een serie uitspraken sectie 7 bijna geheel ontmantelde ⁴.

De antitrust-aanval op de conglomeraten

De grote fusiegolf bleef niet beperkt tot mijnbouw en industrie. Integendeel, de activiteit was in de distributiesector, het transportwezen, de dienstensector en op het terrein van de openbare-nutsbedrijven nog uitgesprokener, waarbij gedurende de laatste jaren als nieuw verschijnsel de terugkeer van de holding company optrad als een middel waardoor banken en spoorwegondernemingen hun beheersing van andere sectoren in de economie uitbreidden.

Voor de zgn. 'one-bank holding companies' zijn daarbij het voorwerp van kritiek geweest; maatregelen tot het aan banden leggen van deze bankactiviteiten zijn inmiddels voorgesteld ⁵. Midden vorig jaar gelastte de First National City Bank van New York een dergelijke overname van de Chubb-Corporation af, een verzekeringsmaatschappij met activa van circa \$ 500 mln., na de aankondiging van het Department of Justice dat het deze fusie zou betwisten. Gegevens over de concentratie-activiteit in de niet-industriële sector van de economie zijn eveneens in gedetailleerde vorm voorhanden ⁶, maar de weergave en bespreking daarvan blijven hier wegens plaatsgebrek achterwege. Bovendien geeft noch omvang noch verloop dezer activiteiten aanleiding tot bijzondere, van het reeds vermelde patroon afwijkende, conclusies. Ook in de niet-industriële sectoren is de revolutie der conglomeraten sterk naar voren gekomen in het afgelopen decennium. Daarover maakte men zich zorgen. Deze bezorgdheid wordt door zeer velen in de Amerikaanse samenleving gedeeld, getuige de acties door de Republikeinse Administratie ingeluid na haar ambtsaanvaarding, de bijval die de Senaatsonderzoeken in verschillende bedrijfstakken hebben geooost (o.a. geneesmiddelen, automobielverzekeringen) en de afwijzende reactie op Galbraith' pleidooien voor 'bigness persé' door een groot deel van de academische gemeenschap. Indien Galbraith al een profeet is, wordt hij zoals gebruikelijk niet in zijn vaderland geëerd.

Op de in september 1969 te Cambridge gehouden conferentie van de OECD over „Restrictive Practices and Mergers” stelde Professor Markham van Harvard dat: „One of the most undisputed facts pertaining to the

⁴ „The Celler-Kefauver Act: Sixteen Years of Enforcement”, House of Representatives, Committee on the Judiciary, October 1967, blz. 34.

⁵ Begin 1969 diende de regering een ontwerp in dat een toezicht op meer pragmatische en individuele basis door het ministerie van Justitie inhield. Intussen heeft senator Patman een alternatief voorstel gelanceerd dat zes bedrijfstakken voor de 'one-bank holding companies' wil sluiten. De regering beschouwt dit als onvoldoende.

⁶ FTC: „Economic Report on Corporate Mergers”, o.c., blz. 676-679.

Tabel 3.
Concentratietypen in de Verenigde Staten 1948-1968

	1948 - 1951		1952 - 1955		1956 - 1959		1960 - 1963		1964 - 1967		1968	
	I	II	I	II	I	II	I	II	I	II	I	II
Horizontaal	210,1	38,8	1.664,8	36,6	1.791,0	27,3	1.187,7	13,3	2.160,0	11,4	525,0	4,2
Verticaal	128,7	23,8	523,9	11,5	1.320,6	20,1	2.125,4	23,8	1.691,4	8,9	911,9	7,2
Conglomeraat:												
produktuitbreiding	202,9	37,5	2.079,3	45,7	2.199,7	33,5	3.383,6	37,8	9.477,0	49,9	4.920,1	39,0
marktuitbreiding	—	—	123,9	2,7	325,6	5,0	713,1	8,0	1.649,4	8,7	749,0	5,9
andere	—	—	162,4	3,6	929,7	14,2	1.533,7	17,1	4.031,0	21,2	5.503,5	43,6
Totaal conglomeraat	202,9	37,5	2.365,6	52,0	3.455,0	52,7	5.630,4	62,9	15.157,4	79,8	11.172,6	88,5
TOTAAL	541,7	100,0	4.554,3	100,0	6.567,5	100,0	8.943,5	100,0	19.008,8	100,0	12.609,5	100,0

Bron: FTC: Economic Report on Corporate Mergers, blz. 673.

I = Activa in \$ mln.

II = I in % totaal concentraties.

N.B. Alleen „grote” concentraties; totalen voor de drie-jaarlijkse perioden.

United States contemporary economic scene is that over the past two decades policy toward these activities (d.w.z. van monopolies en 'restrictive practices') has been administered with enormously accelerated vigor" ⁷. Deze uitspraak is van toepassing op de dubbele interpretatie die men eraan geven kan: het feit van de krachtiger politiek als zodanig, alsmede van de vrijwel algemene ondersteuning die eraan gegeven wordt. Men vreest machtsvorming zonder precedent, maar ook het gevaar voor voldoende feiten geplaatst te worden zonder tot voldoende bezinning te hebben kunnen komen ⁸.

Toch is geen sprake van een ongediscrimineerde anti-concentratiepolitiek. Men heeft steeds de deur open gelaten voor fusies tussen winstgevendende en verlieslijdende ondernemingen, die niet in „directe substantiële concurrentie” met elkaar zijn. In een belangrijke beslissing heeft het Supreme Court bovendien onlangs (januari 1970) unaniem uitgesproken dat de zeer grote concentratie van drie spoorwegondernemingen (met totale activa van \$ 3.000 mln.) legitiem is, ook al betreft dit een horizontale fusie. Men tracht nl. steeds zeer nauwkeurig „the area of competition” en de relevante markt met behulp van op de betreffende casus toegesneden gegevens en argumenten vast te leggen om tot de primaire zaak — de bepaling van al dan niet aanwezig monopolistisch gedrag of beperking van de concurrentie — te komen. Vandaar dat het begrip van de voor het monopolie relevante markt wisselend geïnterpreteerd wordt. Concentraties die op geringe marktaandeelen of een kleine vergroting daarvan uitlopen kunnen aanleiding zijn tot negatieve oordelen, terwijl grotere concentraties vrijuit gaan ⁹. Hieruit inconsistente in beleid of beslissingen af te leiden geeft blijk de gerichtheid en flexibiliteit van het Amerikaanse antitrustrecht te miskennen. Bovendien plegen de Gerechtshoven in formele en materiële zin zo strikt mogelijk vast te houden aan de antitrustwetten, zoals gemaakt en aangenomen door het Congres, hetgeen de positie van overheidslichamen belast met de toepassing van het beleid, zoals het Justice Department en de FTC er niet gemakkelijker op maakt. Op directe wijze is de antitrustactie dezer instanties tegen de conglomeratie-beweging er dan ook nog niet in geslaagd over een breed front veel te bereiken, al zijn enige belangrijke zaken gewonnen.

Het meest op de voorgrond stond daarbij de veroordeling van Procter and Gamble, welke onderneming, als fabrikante van zepen, wasmiddelen en andere schoonmaakmiddelen, de grootste onderneming van huishoudelijke bleekmiddelen, Clorox Chemical Company, overnam. Deze „case” werd in 1967 door de Supreme Court beslist ten gunste van de overheid. Het Hooggerechtshof zag deze fusie als een diversificatie, daar genoemde producten als regel complementair gebruikt worden, en aan dezelfde klanten verkocht worden in dezelfde winkels volgens gelijke verkoopmethoden. Clorox had ten tijde van de overname 48,8% van de verkopen in de bleekmiddelensector en dit was driemaal zoveel als het aandeel van de eerstvolgende concurrent. Er waren overigens 200 alternatieve aanbieders van dit produkt, bijna alle zeer klein. Het Hof meende dat Procter and Gamble de meest waarschijnlijke toetreders tot de bedrijfstak was onder de niet velen die daarvoor in aanmerking kwamen. Als gediversifieerd concern werd P & G geacht in staat te zijn belangrijke voordelen bij de concurrentie — vooral in reclame en verkoopbevordering — te kunnen verkrijgen, waardoor de toegangsbarrières verhoogd zouden worden en de kleine aanbieders voor krachtige mededinging tegen een overmachtig concern als P & G zouden worden afgeschrikt ¹⁰.

Onze Jantjes in Zuid-Afrika:

altijd al gedacht dat het niet allemaal
jongens van Jan de Witt waren

Abba A-bom?

Kabouters in het Staelduinse bos:
golfbrekers

Het wordt tijd dat ons leger
eens een verjongingskuur ondergaat

(ongecorrigeerd)

Een soortgelijke produktdiversificatie-fusie van het grote voedingsmiddelenconcern General Foods Corp. met S.O.S. Company werd eveneens onwettig verklaard. De voornaamste gronden waarop deze diversifiërende conglomeraten werden aangevallen waren dus: 1. de fusie vermindert potentiële concurrentie door het uit de markt nemen van een mogelijke toetreders en 2. de concentratie verhoogt de kansen op door de antitrustwetten verboden anti-concurrentieel gedrag, vooral ten aanzien van reciprociteits-transacties. Aangemoedigd door deze successen pakte de

⁷ J. W. Markham: „Firm Behaviour and Policies on Monopolies, Mergers and Restrictive Practices”, Harvard 1969.
⁸ „These various developments within and outside the industrial sector of the economy are bringing about a fusion of, traditionally separate industries and sectors of the economy and also an unprecedented centralization of private economic power and decision-making that may be incompatible with a free enterprise economy. Because these developments are occurring so rapidly, there is a danger of an irreversible restructuring of the economy before a consensus emerges as to proper public policy for dealing with them”.
FTC: „Economic Report”, o.c., blz. 67.

⁹ Vgl. cases als U.S. vs. Richfield Oil (1951 en 1952), Columbia Steel Co. (1948), Bethlehem Steel Corp. (1958) en Brown Shoe Case (1962). In de eerste twee gevallen was sprake van hetzelfde geografisch gebied en eenzelfde marktaandeel, terwijl toch de uitspraken verschillend uitvielen. In de uitspraak betreffende de spoorwegondernemingen overwoog men dat de relevante markt tegenwoordig lucht- en autotransporten mede omvat. Een overzicht van deze problematiek geeft E. Kaufer: „Die Bestimmung von Marktmacht. Dargestellt am Problem des relevanten Marktes in der Amerikanischen Antitrustpolitik”. Berner Beiträge zur Nationalökonomie, Band 5. Verlag Paul Haupt, Bern und Stuttgart 1967.

¹⁰ A. M. Singer: „Antitrust Economics — Selected Legal Cases and Economic Models”, Prentice Hall, Inc. Englewood Cliffs, New Jersey 1968, blz. 266-268.

Tabel 4.

Fusie-activiteiten der conglomeraten en hun koersontwikkeling

Conglomeraat	1 Overgenomen activa 1948-1968 (in \$ mln.)	2 Waarvan in de periode 1961-1968 (in %)	3 Aantal over- genomen onder- nemingen 1961 - 1968	4 Hoogste koers te New York a)	5 Datum van kolom 4	6 Recente koers (eind mei 1970)
1. Gulf & Western Industries, Inc.	2.882	100,0	67	64½	16-1-'68	10½
2. Ling-Temco-Vought, Inc.	1.939	98,0	23	169½	7-8-'67	9½
3. International Telephone & Tele- graph Corp.	1.516	98,1	47	62½	10-12-'68	35½
4. Teledyne, Inc.	1.026	100,0	125	71½	1968	17
5. General Telephone & Electronics Corp.	982	69,1	40	55	eind 1967	22½
6. Textron, Inc.	743	61,0	50	57½	11-7-'68	19
7. Litton Industries, Inc.	644	94,6	79	120½	27-10-'67	17½
8. Overige conglomeraten b)	2.067	81,8-97,6 c)	54			
Totaal 11 Conglomeraten	11.799	92,1	485			

a) Geen rekening werd gehouden met „stock-splits”, hetgeen in enkele gevallen de hoogste koersen met \$ 5 - \$ 9 zou verlagen.

b) F.M.C. Corp., General Am. Transp. Corp., White Cons. Ind., Colt Industries.

c) Hoogste en laagste percentages.

Bronnen: Bureau of Economics, FTC; *Financial Times*; Bache & Co., A'dam.

nieuw benoemde chef van de Anti-trust Division — Richard McLaren — ook de zuivere conglomeraten aan en begon processen tegen de grootsten onder hen: Ling-Temco-Vought, International Telephone and Telegraph Corporation, Gulf and Western Industries, North Western Industries, e.d. Eerder in 1968/1969 had het ministerie van Justitie de beëindiging van de koppelverkoopmethoden van IBM geëist en verkregen, waardoor de computer-verhuurondernemingen vrij baan kregen. Aangezien dit de grootste kopers van de machines waren (naar schatting \$ 1.100 mln. van de \$ 1.735 mln. aan totale verkopen van IBM in 1968) en de winstgevendheid van de gekoppelde verkopen van hard-ware en soft-ware veel hoger is, had deze uitspraak naar verwachting een grote invloed op de lange-termijnpositie van deze leidende onderneming¹¹. Het resultaat van deze en soortgelijke acties was de ondermijning van de posities der conglomerate ondernemingen en andere, marktbeheersende, ondernemingen op de beurs in New York waar hun aandelen gedurende jaren tot de zgn. „glamour stocks” hadden behoord (tabel 4).

De mystiek die tot de koersstijging van de conglomerate aandelen had geleid was gebaseerd op de idee dat deze conglomeraten een radicaal nieuwe conceptie van ondernemingsbestuur hadden geïntroduceerd. Geholpen door de moderne informatie- en communicatietechnieken en gesteund door de computerindustrie, zouden de conglomeraat-ondernemers reeksen ondernemingen op effectieve wijze kunnen besturen en tot ongekende winstgevendheid brengen. De synergie-effecten plus de financiële voordelen aan deze concentratievorm verbonden zouden groei en winstvoet tot steeds nieuwe hoogten doen stijgen. De fusie-activiteit van de zuivere conglomeraten was vooral in de jaren zestig het meest spectaculair, zoals tabel 4, kolom 2 aangeeft. In totaal verwierven zij tot 1969 andere ondernemingen ter waarde van bijna \$ 12 mrd. Deze 11 zuivere conglomeraten behoorden tot de groep der 25 meest actieve concentrerende ondernemingen in de Amerikaanse economie. In totaal bracht deze groep 700 fusies tot stand in de jaren 1961-1968 en daarbij werd \$ 20 mrd. aan activa verworven. De gehele groep bestond uit 11 zuivere conglomeraten, 8 olie-ondernemingen en 6 andere. Onder enkele van de olie-ondernemingen en andere ondernemingen scholen ook conglomeraten van het zuivere type, hoewel de meesten van het produktdiversificatie-type waren. De verdeling der acquisities over deze groep is in tabel 5 weergegeven.

Tabel 5.

Fusie-activiteiten van de meest actieve 25 ondernemingen 1961-1968

Groep	Aantal over- genomen ondernemingen	%	Overgenomen activa (in \$ mln.)	%
11 zuivere conglomeraten	485	70	10.867	54
8 olie-ondernemingen . . .	109	16	6.035	30
6 andere	101	14	3.325	16
25 Totaal	695	100	20.227	100

Bron: FTC: *Economic Report on Corporate Mergers*, blz. 264.

Deze groep van elf conglomeraten had een aandeel van 59% in het totaal aan overgenomen activa door de 200 grootste ondernemingen in de Verenigde Staten. Tezamen met de tweede groep van 25 was dit percentage 79 en de grootste honderd ondernemingen hadden een aandeel van 96%. Ook onder de 25 ondernemingen uit het tweede échelon scholen verscheidene conglomeraten. De beweging begon school te maken en zelfs de top-concerns voelden zich bedreigd. Daar het totaal aan concentratie-activiteiten gedurende de acht jaren tussen 1961 en 1969 een waarde van \$ 40 mrd. bedroeg, en de 25 meest actieve ondernemingen hiervan de helft voor hun rekening namen, is men wel gerechtigd om van een *conglomeratie-revolutie* te spreken.

De conglomeraten en de beurs

Deze spectaculaire fusiebeweging sleepte het belegend publiek mee vanwege de grote „winstgroei” per aandeel die de conglomeraten wisten te bereiken en die zonder de fusiebeweging niet tot stand zou zijn gekomen. Want hier schuilt „des Pudels Kern”: deze concentraties verhoogden de gepubliceerde winst en deze „winstgroei” stimuleerde de fusie-activiteit. Fusies werden de sleutel tot verbeterde winsten per aandeel, aldus de vrijwel algemene gedachten-gang, gevoed als deze fusies werden door de veronderstelde moderne management-technieken. In de loop van 1968 ontstonden echter de problemen. Om hun stand op te houden, de winstgroei voort te zetten en de aandelenkoersen van hun ondernemingen verder op te vijzelen waren de leiders van de conglomeraten gedwongen steeds verdergaande

¹¹ Zie het artikel in de „*Financial Times*” van 21 januari 1970: *How Wall Street lost faith in I.B.M.*

concentraties te entameren. Hun techniek was immers om via allerlei manipulaties (boekhoudkundige rekentechnieken betreffende afschrijvingen, voorraadwaardering, uitgaven voor R & D, enz.; combinatie van resultaten in de verslaglegging zonder onderscheid tussen fusies en interne groei; het „poolen” van belangen tegen de boekwaarde der verkregen onderneming, benutting van belastingvoordelen, verschuivingen in financieringsmethoden, „leverage” in winsten en aandelenkoersen ¹², enz.) de „toename van de winst per aandeel” voort te zetten: essentiële voorwaarde voor verdere concentraties, die weer moesten leiden tot nieuwe „winstgroei”, enz.

Toen de antitrust-autoriteiten dan ook hun anti-conglomeratiebeleid inzake Procter & Gamble en General Foods gehonoreerd kregen door het Hof en de grootste naoorlogse fusie in Amerika — de overname van Jones & Laughlin door Ling-Temco-Vought — in het voorjaar van 1968 eveneens betwist werd door het ministerie van Justitie, werd het aan het belegend publiek gaandeweg duidelijk dat de fusieweg voor de conglomeraten moeilijker zou worden, zo niet geheel gesloten zou zijn. Daarmee eindigde de romance van concentratie en „winstgroei”; de mystiek werd verder ondermijnd door de meer aan de oppervlakte komende interne bestuursmoeilijkheden en efficiency-problemen, waarmede de conglomeraten plotseling te kampen bleken te hebben.

Heel de uitgesponnen argumentatie betreffende de technologische noodzaak, schaalvoordelen, super-management-technieken, research- en ontwikkelingsvoordelen verbonden aan de grote concentraties stortte als een kaartenhuis in elkaar. Zoals jaren tevoren gesteld was door een der meest deskundige economen op dit gebied, bleek nu dat conglomeratie een devies is dat slechts in geringe mate tot efficiencyverbetering van de onderneming leidt ¹³. Deze ontdekking door het belegend publiek veroorzaakte vanaf eind 1968, toen de Dow Jones index wederom tot tegen de 1.000 was opgelopen, grote verkopen, vooral van de „glamour stocks”. De koersdaling die sindsdien volgde is wel bekend en heeft een — althans voorlopig — einde bereid aan de mogelijkheid tot verdere conglomeratie-fusies. De wellicht onbedoelde en indirecte effecten van de antitrustactie tegen de conglomeraten mogen een veelvoud geweest zijn van de gewilde directe, maar er is geen twijfel aan dat een speculatieve koorts gestopt is, die gemakkelijk tot verdergaande en mogelijk funeste excessen had kunnen voeren.

De conclusie ligt voor de hand, dat het einde van de conglomeratie-revolutie meer een gevolg is van de eigen zwakheden van de conglomeraten dan van de antitrust-acties. Hoewel het juist is dat de conglomeraten uiteindelijk aan hun interne problemen zouden zijn bezwaken, ook zonder dat externe overheidsinvloeden in het spel zouden zijn geweest, miskent deze conclusie twee aspecten. Ten eerste, reeds lang voor de terugslag van 1968/1969 waren andere, grote conglomeraten in moeilijkheden geweest, zonder dat het grote publiek en de beurs hun problemen met het conglomeratie-systeem als zodanig in verband brachten. In 1960 leed General Dynamics, een gedurende de jaren vijftig zeer snel groeiend conglomeraat, een verlies van \$ 425 mln. Vier jaar later was het Martin Marietta's beurt, een onderneming ontstaan na een fusie in 1961 tussen het conglomeraat American Marietta en de Glenn Martin Company, waardoor een onderneming was gevormd met \$ 1.200 mln. aan verkopen en \$ 605 mln. aan activa. Een ander voorbeeld was Olin Mathieson Chemicals, ontstaan uit een fusie in 1954 tussen de conglomeraten

Olin Industries en Mathieson Chemical Corp. Op haar beurt werd deze concentratie gevolgd door verscheidene andere fusies alvorens een zware terugslag optrad in 1958. Dit waren alle zeer grote ondernemingen ¹⁴.

Anderzijds waren niet alle, in 1968 bestaande grote conglomeraten in dat jaar of in 1969 reeds in de problemen gedompeld. Integendeel, de meesten (met uitzondering van LTV en Litton Industries) hadden een ononderbroken groei van de winsten per aandeel sinds 1962 vertoond en waren, toen Wall Street na eind 1968 kelderde, ogenschijnlijk in goede welstand. Dit demonstreert ook het ontstane wantrouwen (zie tabel 4, kolommen 4 t/m 6).

Het waren dan ook de antitrustacties van 1967-1969 die in de financiële wereld het besef deden ontwaken, dat de conglomeraten wel eens een facade konden ophouden, waarachter zich een andere werkelijkheid verborg. Men ging speuren naar de werkelijke stand van zaken en vond vele verborgen gebreken ¹⁵. Toen was het spel uit en Wall Street honoreerde de conglomeratie-revolutie met de grootste 'bear-market' sinds 1929.

H. W. de Jong

¹² Een voorbeeld ontleend aan „Fortune” maakt deze praktijk duidelijk: onderneming A heeft een miljoen aandelen, die \$ 30 noteren en waarop \$ 1 per aandeel verdiend wordt. Onderneming B heeft hetzelfde aantal aandelen met dezelfde winst per aandeel; de koers is echter \$ 10. Wanneer A nu B overneemt voor \$ 15 per aandeel, betaalt zij met 500.000 shares voor B's miljoen aandelen. De gefuseerde onderneming heeft dan winsten van \$ 2 mln. op 1.500.000 aandelen of \$ 1,33 per aandeel, een „groei” van 33%, waardoor de koers van A's aandelen stijgt, zodat nieuwe fusies mogelijk worden. G. Burck: *The Merger Rides High*, in „Fortune”, February 1969, blz. 81.

¹³ J. M. Blair: „The Conglomerate Merger in Economics and Law”, in „Tulane Law Review”, 1958: „Of all types of merger activity conglomerate acquisitions have the least claim to promoting efficiency in the economic sense” (blz. 679). Blair vestigde reeds destijds specifiek de aandacht op de manipulatiemogelijkheden eigen aan de conglomeraten. Zie ook Blair's statement in „Hearings on Economic Concentration, Part I, Overall and Conglomerate Aspects”, Washington 1964.

¹⁴ Zie o.a. R. A. Smith: „Corporations in Crisis”; Chapters III-IV, *General Dynamics: A Crisis of Control*, blz. 67-113; Anchor Books, 1966. „Fortune”, November 1963 (Martin Marietta); „Fortune”, September 1958 (Olin Mathieson). „Fortune” beschreef de laatste onderneming als volgt: „It has been manufacturing what is probably the widest assortment of products of any corporation in the U.S. . . . The trouble. . . . was that its 50 odd plants and enterprises were never effectively coordinated. . . . Top management, until recently, was at sixes and sevens as to just what kind of enterprise it was supposed to run. . . . The company degenerated into a loose confederation of tribal chieftains”. Voor de serie fusies doorgevoerd door deze ondernemingen zie ook „Hearings”, Part. 1, blz. 155-178 (Statement H. Houghton van de FTC).

¹⁵ „Time”, March 7, 1969. „Fortune”, January 1969, alsmede financiële bladen als „Business Week”, „Wall Street Journal” (24-7-1969), „Financial Analysts Journal”, enz.

Afwenteling van inkomstenbelasting

DRS. L. HOFFMAN

De progressieve inkomstenbelasting is niet alleen een inkomensbron voor de overheid, ze wil ook een belasting naar draagkracht zijn. In dit artikel wordt echter aangetoond dat er reden is om aan te nemen dat de inkomstenbelasting, inclusief de progressie, kan worden afgewenteld. De mogelijkheden tot afwenteling zijn afhankelijk van de situaties op de arbeidsmarkten en bij hoge inkomens groter dan bij lage. Hierdoor wordt geen belastingheffing naar draagkracht bereikt, terwijl het bovendien moeilijk is om via de progressie een inkomensherverdeling na te streven. De auteur is verbonden aan de afdeling Macroeconomisch Onderzoek van het Nederlands Economisch Instituut.

Een actueel onderwerp in de leer van de openbare financiën is de macro-economische belastingafwenteling. De bestaande literatuur over de afwenteling van de inkomstenbelasting is veelal verbaal. Ook dit artikel is geen kwantitatieve studie. Door dit probleem echter op een andere manier dan doorgaans wordt gedaan te benaderen, hoop ik aan te tonen dat het aanbeveling verdient na te gaan of de inkomstenbelasting wel aan haar doeleinden beantwoordt omdat vaak sprake is van afwenteling, terwijl de afwentelingskansen groter zijn naarmate de inkomens hoger zijn.

Over de afwenteling van de inkomstenbelasting bestaan vele uiteenlopende meningen. Vooral de progressie maakt dit probleem ondoorzichtig. Het lijkt mij aannemelijk dat iemand de inkomstenbelasting, al of niet met progressie, zal afwentelen indien hij hiertoe de mogelijkheid heeft. De mens is bovendien gauw geneigd te rekenen met netto inkomens in plaats van met bruto inkomens. Indien de belastingplichtige slaagt in de afwenteling heeft dit tot gevolg dat de belasting op een ander komt te drukken. Dit doet geen afbreuk aan de fiscaliteit, want de overheid ontvangt ook bij afwenteling haar belastingcentjes, maar wel aan het doel om via de inkomstenbelasting een andere personele inkomensverdeling te bewerkstelligen. Het is mogelijk dat de belastingheffing dan niet naar draagkracht plaatsvindt.

Hiermee heb ik meteen twee mogelijke doeleinden van de inkomstenbelasting genoemd, nl. de fiscaliteit en de inkomensherverdeling. Het laatste doel wil men vooral via de progressie, die maakt dat bij groeiend inkomen, de inkomstenbelasting relatief sterker stijgt, bereiken. Een ander motief van de progressie is de belasting rechtvaardig op de inkomens te laten drukken wegens het afnemende marginale nut van het inkomen, hetgeen wil zeggen dat men een extra verdiende gulden lager waardeert indien men een hoog inkomen heeft dan wanneer men een laag inkomen heeft. Indien de progressie wordt afgewenteld komen beide motieven niet tot hun recht.

De meningen over het al of niet afwentelen van de progressie zijn verdeeld. Goedhart schrijft hierover:

„Het invoeren of versterken van progressie in de tariefopbouw teneinde de reële inkomensverhoudingen te wijzigen ten gunste van de lagere inkomens, zal als gevolg van afwentelingsreacties over het algemeen slechts in geringe mate tot het beoogde doel kunnen leiden. Door progressie worden namelijk negatieve aanbodsreacties van arbeid, ondernemersactiviteiten en vermogen uitgelokt, die uitmonden in afwentelingspogingen die door verhoging van de zwaarder belaste bruto-inkomens doen tenderen in de richting van herstel van de reële netto-inkomensverhoudingen”¹.

Ook De Galan denkt waarschijnlijk in deze richting. In zijn openbare les aan de Rijksuniversiteit te Groningen probeerde hij deze mening niet te verklaren met behulp van allerlei economische termen, maar doet hij de schrijver W. F. Hermans, eveneens lector, doch niet in de economie, veel eer aan, door hem te citeren uit *Een Wonderkind of een total loss*. Hierin schrijft Hermans: „Wat een onnozele breinen moeten dat geweest zijn, de uitvinders van progressieve inkomstenbelasting! Alsof iemand die er al voor gezorgd heeft meer te verdienen dan een ander, zich door de inkomstenbelasting van de wijs zou laten brengen”².

Hier tegenover staat Hartog, die stelt dat slechts de gemiddelde belastingdruk afwentelbaar is³. Hartog vindt bovendien de progressie beneden een inkomensniveau van ongeveer f. 30.000 onrechtvaardig. Tot dit niveau berust zijns inziens het inkomen op inspanning, zodat niet alleen rekening gehouden moet worden met het afnemende marginale nut van het inkomen, maar ook met de toenemende disutility van de arbeidsinspanning. Bij inspanningsinkomens werkt de progressie volgens Hartog nivellerend⁴.

Al deze theoretisch-economische inzichten berusten slechts op verbale analyses. Misschien is het daarom beter om nog iets vager dan Goedhart, De Galan en Hartog te zijn, door zich slechts af te vragen of de inkomstenbelasting wel aan haar doeleinden beantwoordt, zoals de Dr. Wiardi Beckman Stichting, Nouwen, Van den Tempel en Stevers doen. De belastingdeskundigen Nouwen en Stevers vinden de mogelijke afwenteling desondanks toch één van de redenen om ons belastingstelsel te herzien⁵.

Duidelijk zal zijn dat men met een standpuntbepaling nog alle kanten op kan, zodat gemakkelijk „onnozele breinen” signaleerd kunnen worden.

¹ Prof. Dr. C. Goedhart: „Hoofddlijnen van de Leer der Openbare Financiën”, Leiden 1967, blz. 180-181.

² Dr. C. de Galan: Over Inkomenspolitiek, in „De Economist”, mei/juni 1968, blz. 328.

³ Zie bijv. in: Prof. Dr. F. Hartog: „Onze Welvaartsstaat”, Utrecht 1969, blz. 135-143 en „Toegepaste Welvaartseconomie”, Leiden 1963, blz. 207.

⁴ „Toegepaste Welvaartseconomie”, blz. 192.

⁵ Prof. L. J. M. Nouwen: Onze Inkomstenbelasting is Ziek, in „Intermediair”, 5 december 1969; Prof. Dr. Th. A. Stevers: Waarheen met onze Directe Belastingen?, in „Opstellen over Openbare Financiën II”, Amsterdam 1966, blz. 123-127.

Wél of géén afwenteling

Ik zal nu proberen een methode te ontwikkelen, die moet kunnen meehelpen aan te tonen of er wel of niet sprake is van afwenteling van de inkomstenbelasting⁶. Aangetoond zal worden dat het weinig uitmaakt voor de mogelijkheid tot afwenteling of de belastingtarieven progressief zijn.

In de prijstheorie wordt de loonvoet bepaald door vraag en aanbod van arbeidsuren. Om dit zo realistisch mogelijk te maken wordt voor de prijs bij het aanbod een ondergrens en bij de vraag een bovengrens ingevoerd. Het zou nu mogelijk zijn de in de prijstheorie bestaande belastingafwentelingstheorie toe te passen. Het is de vraag of deze behandeling echter geoorloofd is. Micro-economisch is dit zelfs reeds de vraag, laat staan macro-economisch. Mijns inziens bestaan de volgende bezwaren tegen deze behandeling:

1. De toepassing van vraag- en aanbodschalen is slechts toegestaan indien sprake is van flexibiliteit van vraag en aanbod van arbeidsuren. Bij het aanbod bestaat per werknemer nauwelijks enige flexibiliteit. Afgezien van de mogelijkheid tot overwerken zal men zich in het algemeen houden aan de door collectief overleg bepaalde arbeidstijd, die eerder korter dan langer wordt, ondanks de hoger wordende lonen. Gesteld mag daarom worden dat op korte termijn voor iedere werknemer de arbeidstijd bij benadering gelijk is. Dit bezwaar is van micro-economische aard.

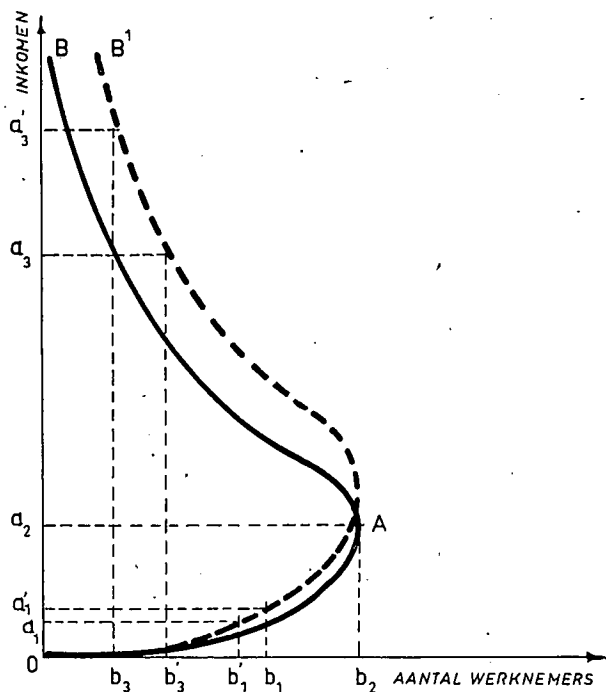
2. In een volkshuishouding bestaan door een ongelijke inkomensverdeling verschillende loonvoeten. Gebruik van de vraag- en aanbodschaal leidt echter tot één loonvoet. Dit is een meer macro-economisch bezwaar.

3. Op de arbeidsmarkt zijn geen vraag- en aanbodschalen bekend. Al hoeft dit de theorie nog niet onjuist te maken, ze is hierdoor in ieder geval niet toe te passen.

Toch lijkt het mij mogelijk met behulp van de bestaande inkomensstatistieke curven te construeren die zich als vraag- en aanbodschalen gedragen. Ik werk dan niet met een vraag en aanbod van arbeidsuren, maar met een vraag en aanbod van werknemers. De lengte van de werktijd is niet relevant. Door wie het aanbod van werknemers plaatsvindt is niet interessant; het kunnen de werknemers als groep zijn, bijv. een vakbond. Dit aanbod is op korte termijn niet flexibel, maar wel op lange termijn, bijv. per jaar. Veel scholieren en studenten zeggen dan de school- en collegebanken vaarwel, groepen werknemers stellen door CAO-onderhandelingen lichaam en geest voor een andere (hogere) prijs beschikbaar of raken door andere oorzaken verzeild in loonklassen met een andere prijs en last but not least zijn gastarbeiders geneigd in te gaan op de voorwaarden die de Nederlanders hun stellen. In herinnering moge worden geroepen dat het construeren van één macro-economische vraag- en aanbodschaal onmogelijk is omdat hieruit een voor iedere werknemer gelijke loonvoet zou resulteren.

Uit de bestaande statistieken van de inkomensverdeling blijkt welk aantal werknemers in de diverse inkomensklassen valt gedurende een bepaald jaar. Het is mogelijk dit in een grafiek te tekenen met op de verticale as het inkomen en op de horizontale as het aantal werknemers. Zuiver prijstheoretisch geredeneerd kan men zeggen dat de aldus verkregen kromme de snijpunten van diverse vraag-

en aanbodschalen verbindt. Zo lang deze schalen echter niet bekend zijn, durf ik te beweren dat, zo ze al bestaan, ze niet van doorslaggevende betekenis voor de loonvorming zijn. Wat in feite de loonvorming bepaalt zijn de onderhandelingen van werknemers- en werkgeversorganisaties, terwijl diverse macro-economische grootheden hierop hun stempel drukken, eventueel via een vermanende wijsvinger van één of meer ministers. Het zijn dus verschillende factoren die de loonvorming bepalen. Vraag en aanbod zijn twee van die factoren, die althans in Nederland op dit moment niet doorslaggevend zijn. De uiteindelijke verklaring van de loonvoeten ligt op het terrein van de speltheorie. De waarde die een werknemer voor een volkshuishouding heeft wordt uitgedrukt door middel van zijn beloning.



Economisch gezien is arbeid van hoge kwaliteit duurder dan arbeid van lage kwaliteit. De getrokken kromme in de figuur (OAB) geeft dus aan dat in een bepaald jaar diverse hoeveelheden werknemers aanwezig waren van bepaalde kwaliteiten en deze kwaliteiten waar konden maken. Zo zijn er b_1 werknemers van kwaliteit a_1 , b_2 van kwaliteit a_2 enz. De kwaliteit wordt dus gemeten in gulden en is gelijk aan het jaarinkomen. Het is niet onaannemelijk om te veronderstellen dat de werkgevers aan werknemers van dezelfde kwaliteit hetzelfde loon uitbetalen. Dit loon wordt, zoals zoëven vermeld is, aan de onderhandelingstafel bepaald. Na de onderhandelingen kan daarom aangenomen worden dat het loon per kwaliteit werknemer voor enige tijd gelijk blijft, zodat diverse horizontalen de kromme snijden in punten die aangeven welke hoeveelheden werknemers van diverse kwaliteiten aangesteld zijn. Dit lijkt enigszins op een situatie van volledige mededinging aan de vraagkant, want het loon van dezelfde kwaliteit werknemer

⁶ Een literatuurbeschuiving over de afwenteling van de inkomstenbelasting staat in Dr. J. C. P. A. van Esch: „Het Afwentelen van Belastingen”, Alphen aan den Rijn 1969, blz. 27-40.

blijft constant, onafhankelijk van de gevraagde hoeveelheid werknemers. De zo verkregen horizontale gedragen zich als vraagschalen en de kromme die zij snijden gedraagt zich als aanbodschaal, maar is het niet. Deze kromme heeft overigens wel hetzelfde verloop als de aanbodschaal van arbeidsuren in de prijs-theorie.

Afwentelen van belastingverhoging

Wat gebeurt er als de inkomstenbelasting met een bepaald percentage wordt verhoogd? In eerste instantie niets, omdat het loon door overleg veelal voor een jaar vast ligt per kwaliteit werknemer. Bij de eerstvolgende loononderhandelingen zal echter door de werknemers geprobeerd worden de belastingverhoging af te wentelen op de werkgevers. Om het effect hiervan in de tekening na te gaan abstraheer ik van de overige factoren die van invloed zijn op de bepaling van het loon en van de werknemers die nog niet eerder in het arbeidsproces werkzaam zijn geweest (scholieren en gastarbeiders). Ook wordt geen rekening gehouden met het feit of de werkgevers er al of niet in slagen de belastingverhoging af te wentelen of terug te wentelen via de andere factoren in het loonoverleg. Rekening houdend met de genoemde abstracties kan gesteld worden dat de getrokken kromme OAB door de verhoging van de inkomstenbelasting naar boven schuift met hetzelfde percentage als de belastingverhoging, indien alle werknemers in hun afwentelingspogingen slagen (gemakshalve is van een *proportionele* belastingverhoging uitgegaan).

Ik wil duidelijk stellen dat de op deze manier verkregen kromme hier slechts als hulplijn dient. Hij geeft slechts aan hoe de kromme OAB zou gaan lopen indien iedere werknemer de belastingverhoging afwentelt op de werkgevers. Of dit in werkelijkheid het geval zal zijn hangt af van de situaties op de arbeidsmarkt voor iedere groep van werknemers met een gelijke homogene kwaliteit. Dit zal hieronder nader worden bekeken.

We gaan na wat er met de verschillende punten van OAB kan gebeuren. Eerst wordt het gedeelte OA van de curve aan een onderzoek onderworpen. Indien de groep werknemers van kwaliteit a_1 in haar afwenteling slaagt, zal haar kwaliteit a'_1 worden, hetgeen betekent dat b_1 werknemers voortaan een inkomen a'_1 zullen krijgen. Bij werkloosheid is dit echter zeer onwaarschijnlijk omdat de werkgevers niet gauw geneigd zullen zijn de loonvoet te gaan verhogen. Doordrijving van de afwenteling zou dan betekenen dat van de bewuste groep werknemers b'_1 b_1 werknemers werkloos zullen worden. Het overblijvende deel b'_1 zal kunnen afwentelen indien het er in slaagt zijn loonsom gelijk te houden aan de loonsom behorende bij het aantal b_1 . Het lijkt mij echter zeer onwaarschijnlijk dat, wanneer door afwenteling werkloosheid zou ontstaan, deze afwenteling ook werkelijk zal plaatsvinden. Het inkomen of de kwaliteit van de betreffende groep werknemers blijft dan a_1 en het aantal b_1 . De kromme OA zal dan niet opschuiven. Is er echter een tekort aan werknemers dan kunnen eventuele werklozen snel weer emplooi vinden, terwijl de werkgevers niet graag hun werknemers zien vertrekken. Het aantal blijft b_1 , waardoor de kwaliteit a'_1 wordt. De afwenteling is dan geslaagd.

De afwenteling neemt echter af naarmate OAB steiler verloopt. Dit is in de omgeving van A. Indien deze kromme verticaal loopt zal verschuiving naar boven geen verandering teweegbrengen⁷. Dit betekent dat in 1964 de werknemers met een inkomen van ongeveer f. 7.500 niet in hun

afwentelingspogingen zouden zijn geslaagd indien toen de inkomstenbelasting was verhoogd.

Op het gedeelte AB van de kromme gaat de afwenteling anders. Dit gedeelte had in 1964 betrekking op de werknemers met een inkomen groter dan f. 7.500 per jaar. Het aantal werknemers van kwaliteit a_3 (dus met een inkomen van a_3 per jaar) was b_3 en wordt b'_3 . De werkgelegenheid neemt hierdoor toe en dus de hiermee verband houdende loonsom, althans in de tekening. Afgevraagd mag worden of de werkgevers werkelijk geneigd zijn hun vraag te vergroten en zo dit al het geval mocht zijn, of er voldoende werknemers van de betreffende kwaliteit beschikbaar zijn. Het lijkt niet onaannemelijk te veronderstellen dat het aantal b_3 blijft, zodat de kwaliteit a'_3 wordt. De afwenteling is dan geslaagd. Ook in dit gedeelte van de kromme geldt dat afwenteling moeilijker wordt naarmate zij steiler loopt en nihil wordt als zij verticaal loopt. Dit treedt echter op als de kromme de Y-as nadert bij inkomens die in werkelijkheid niet verdiend worden. De afwenteling is onvolledig indien de aantallen werknemers zich tussen b_1 en b'_1 , resp. b_3 en b'_3 bewegen.

Hoe na de afwentelingspogingen de curve OAB zal lopen is niet te zeggen, omdat dit afhangt van de situaties op de arbeidsmarkten. Het is mogelijk dat deze situaties zo zijn dat voor het gedeelte werknemers, waarop OA betrekking heeft, de afwenteling niet slaagt en voor het gedeelte werknemers waarop AB betrekking heeft volledig slaagt. De curve wordt dan OAB'. Het is ook mogelijk dat de nieuwe curve tussen de twee getekende curven, die de uiterste situaties van wel en niet afwenteling aangeven, schommelt. Misschien is dit laatste wel het meest waarschijnlijk.

De conclusie is dat de afwenteling op het gedeelte OA van de oorspronkelijke curve mogelijk is, indien er overemplooi is. In de omgeving van A is de afwenteling moeilijk of onmogelijk. Op het overblijvende deel AB is afwenteling mogelijk indien er zowel overemplooi als onderemplooi is.

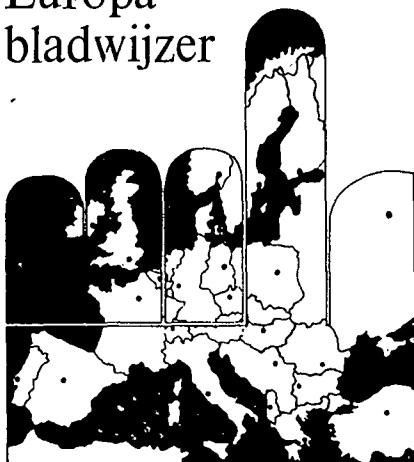
Hierboven is uitgegaan van een procentuele verhoging van de inkomstenbelasting. Versterking van de progressie zal ervoor zorgen, dat de getrokken en gestreepte curve nog meer zullen uiteenlopen dan bij een procentuele belastingverhoging reeds het geval is. De hier behandelde theorie blijft dan gelden, zodat ook de versterking van de progressie afgewenteld kan worden. In dit artikel werd alleen een verhoging van de inkomstenbelasting behandeld. Over de afwenteling van de reeds bestaande belastingdruk werd niets gezegd. Bedenk echter dat ook deze druk eens is ingesteld, zodat ook hiervoor dezelfde afwentelingsmogelijkheden gelden.

Ik hoop in dit artikel te hebben aangetoond dat er reden is om aan te nemen dat de inkomstenbelasting, inclusief de progressie, kan worden afgewenteld. De afwentelingsmogelijkheden zijn afhankelijk van de werkgelegenheids-situaties en zijn groter bij de hoge inkomens. Indien van afwenteling sprake is, speelt de progressie geen rol bij de inkomensherverdeling, hoewel de fiscaliteit niet wordt benadeeld. Misschien kunnen voor- en tegenstanders van de progressie zich met deze zin verenigen en hopelijk zullen zij zich hierop bezinnen.

L. Hoffmān

⁷ Zie voor een bewijs hiervan bijv. Goedhart, a.w., blz. 152.

Europa- bladwijzer



EVA en EEG-lidmaatschap

Op 1 juli jl. werd in Genève, zetel van de Europese Vrijhandels-Associatie, het tienjarig bestaan van deze organisatie herdacht. De dag tevoren vond in Luxemburg de openingszitting plaats van de onderhandelingen tussen de Europese Gemeenschappen en vier kandidaat-landen, waarvan er drie tot de EVA behoren. Als die onderhandelingen slagen zal daarmee aan het bestaan van die organisatie een einde komen. Welke betekenis zij voor het economisch leven van haar leden heeft gehad, kan men afleiden uit de gegevens die het EVA-secretariaat jaarlijks publiceert. De meest recente daarvan betreffen 1968¹. Enkele daarvan mogen hier vermeld worden.

De totale importen van de EVA-landen gezamenlijk namen in de periode 1951-1959 gemiddeld per jaar met 3,4% toe, de importen uit EVA-landen alleen met 3,3%. Over de periode 1959-1967 waren deze cijfers resp. 7,2 en 11,1%. Voor de exporten kan men hetzelfde constateren: over 1951-1959 beliep de groeivoet der totale exporten 4,7%, die van de exporten tussen de EVA-landen onderling 3,3%. Over de jaren 1959-1967 waren deze cijfers resp. 7 en 11,1%. Er blijkt dus een duidelijke tendens tot vergroting van de EVA-handel onderling sinds het vrijhandelsregime — beperkt tot industriële produkten — begon te werken. Dit wordt bevestigd door het staatje hiernaast.

Het toegenomen belang van de intra-EVA-handel voor de deelnemende landen blijkt ook uit de elasticiteit van de vraag naar importgoederen. In de periode 1951-1959 waren in de EVA-landen deze vraagelasticiteiten

voor de import uit de andere EVA-landen kleiner dan 1 en kleiner dan de vraagelasticiteiten voor de import uit alle derde landen. In de jaren 1959-1968 werden de vraagelasticiteiten voor de eerste categorie groter dan 1 en tevens groter dan de vraagelasticiteiten voor de totale import.

Het spreekt vanzelf dat deze algemene trend zich in de cijfers der afzonderlijke EVA-landen niet in dezelfde mate manifesteert. Oostenrijk en Portugal hebben relatief het meeste van de toeneming van de intra-handel geprofiteerd, Denemarken en het Verenigd Koninkrijk het minst. De EVA-markt is echter goed voor 50% van de Deense export; ze is evenzeer van veel belang voor de andere Scandinavische landen (omstreeks 40%) en voor Portugal (33,6%). Slechts Oostenrijk, Zwitserland en het Verenigd Koninkrijk importeren minder dan 20% uit de andere EVA-landen; voor hen is de EEG de eerste leverancier (Oostenrijk 57,4, Zwitserland 59,5 en Groot-Brittannië 19,8%) en ook de eerste afnemer (Oostenrijk 40,3%, Zwitserland 36,5 en het Verenigd Koninkrijk 20,2%). Binnen de EVA is de handel tussen Engeland en de Scandinavische landen het omvangrijkst: in 1968 ruim 40% van de intra-EVA-handel. De handel tussen de Scandinavische landen beliep 30% daarvan.

Deze cijfers illustreren nog eens welke problemen kunnen ontstaan als de uitbreiding van de EEG niet gepaard zou gaan met regelingen ten behoeve van de EVA-landen die buiten de EEG zouden blijven. Met name voor Zweden zou dat ernstige gevolgen kunnen hebben: 43,4% van de exportactiviteit van dat land is op de EVA gericht en slechts 27,1% op de EEG.

	1959	1968	1959/1968
	Percentages der totale handel		Waarde toegenomen in %
EVA-importen uit			
EVA-landen ...	17,4	22,9	147,2
EEG-landen ...	27,8	30,6	106,5
Verenigde Staten	8,9	10,4	118,3
Latijns-Amerika	8,0	4,6	8,2
Azië, excl. Japan	10,4	7,8	39,3
Japan	1,0	1,7	239,6
Oost-Europa ...	4,5	4,6	94,3
Gemeenebest-landen a) ...	12,5	8,4	27,7
EVA-exporten naar			
EVA-landen ...	19,5	26,0	145,1
EEG-landen ...	23,8	25,0	92,7
Verenigde Staten	10,3	10,9	95,1
Latijns-Amerika	6,6	4,6	29,0
Azië, excl. Japan	11,6	8,1	27,8
Japan	0,7	1,3	222,6
Oost-Europa ...	4,3	5,0	115,0
Gemeenebest-landen a) ...	12,1	8,5	28,3

a) Canada, Zuid-Afrika, Australië en Nieuw-Zeeland.

Voor Portugal geldt in zekere zin hetzelfde (resp. 33,6 en 16,8%). Voor beide landen zijn de andere outsiders, Zwitserland en Oostenrijk, als exportmarkt van ondergeschikte betekenis. Voor deze laatstgenoemde landen ligt de zaak net andersom: Oostenrijk exporteert voor 23,7% naar de EVA, waarvan meer dan 2/5 naar Zwitserland; Zwitserland exporteert 21% naar de EVA, waarvan ruim 1/3 naar het Verenigd Koninkrijk en 2/5 naar Oostenrijk en Zweden.

Het zou dus in het bijzonder voor Zweden van groot belang zijn als een weg gevonden zou kunnen worden om lid van de EEG te worden. Waarom kan dat nu eigenlijk niet? Het Verdrag van Rome laat toch immers de mogelijkheid open af te wijken van verdragsverplichtingen op grond van veiligheidsoverwegingen. Iets dergelijks, zo is betoogd², zou ook op grond van neutraliteitsoverwegingen mogelijk moeten zijn. En overigens: al dat gepraat over de politieke finaliteit van de Europese Gemeenschappen en over een politieke unie is toch niet meer dan wat „loze kreten”? Waarom zou men dan aan staten die neutraal moeten zijn of willen blijven het EEG-lidmaatschap moeten weigeren, als zij zich wensen te distantiëren van de zogenaamde politieke doelstellingen der integratie? „Defensie en buitenlandse politiek liggen nu eenmaal niet in het verlengde van de economische politiek”, en „omdat deze onderwerpen niet onder de zeggenschap van de EEG vallen, kunnen wij ze buiten de economische samenwerking houden, zodat deze niet wordt bedorven door onenigheden op ander gebied”, wordt „besmet vanuit de politieke sfeer”, aldus recente uitspraken van Prof. Dr. F. Hartog in dit blad³.

Discussies over dit onderwerp worden meestal bemoeilijkt door het feit

¹ „EFTA Trade 1968”, verschenen februari 1970. Verleden jaar werd „EFTA Trade 1959-1967” gepubliceerd, waarin ook een analyse is gegeven van de ontwikkeling der economieën van de EVA-landen, vergeleken met die van de EEG. De in de tekst vermelde cijfers hebben betrekking op 1968, tenzij anders vermeld.

² Zie Mayrzedt en Binswanger: „Die Neutralen in der europäischen Integration”, Wenen 1970. Zie ook dezelfde in „Europa Archiv”, 1970, nr. 10, blz. 347 ev.

³ „ESB”, 8 juli 1970, blz. 655.

dat het begrip „politiek” zo dubbelzinnig is, en „politieke samenwerking, eenwording of unie” nog meer. De these die men — en ook Hartog — aan Hallstein pleegt toe te schrijven, t.w. dat de economische samenwerking vanzelf zou uitgroeien tot politieke samenwerking, is door hem nooit verdedigd. Waar hij wél de nadruk op heeft gelegd, is dat de toenemende noodzaak politieke beslissingen te nemen inherent is aan de Europese verdragen, en dat de Lid-staten zich aan de zelf geschapen verplichting een gemeenschappelijk beleid ten aanzien van de economische betrekkingen met derde landen te ontwikkelen, niet kunnen onttrekken met het argument dat aan zo'n beleid eenstemmigheid over vraagstukken van algemeen buitenlands beleid vooraf moet gaan — welke politieke eenstemmigheid echter niet in de verdragen is voorzien⁴. Daarom: de politieke integratie is in volle gang. Het is maar de vraag of men er ernst mee wil maken. Die vraag wordt niet alleen, en zelfs niet in de eerste plaats, op het gebied van de buitenlandse politiek en de defensie gesteld, maar ook reeds als men zich, naar Hartogs raad, tot gezamenlijke inflatiebestrijding zou willen beperken. De organisatie van de internationale monetaire betrekkingen is daarvoor van eminent belang, en het zal ook Hartog niet zijn ontgaan dat de opvattingen over de wijze waarop die organisatie moet plaats vinden niet uitsluitend door technisch-economische

criteria worden bepaald. In het algemeen gezegd: de politieke functie in de moderne samenleving kan men wel naar aspecten onderscheiden, maar men kan die functie ten aanzien van die verschillende aspecten niet gescheiden, als tussen waterdichte schotten, uitoefenen.

Op grond van dergelijke overwegingen lijkt het dan ook twijfelachtig dat voor de neutrale landen het EEG-lidmaatschap mogelijk zou kunnen worden gemaakt door een institutionele scheiding tussen economische en algemene buitenlandse politiek in acht te nemen, zoals onlangs is bepleit⁵. De deuren zullen voor de neutrale landen slechts open gaan als zij, zoals Ierland blijkbaar heeft gedaan, zelf tot de conclusie komen dat volledig lidmaatschap als verenigbaar met hun politieke status is te beschouwen⁶. Alleen voor Oostenrijk zal dan een bijzondere regeling nodig zijn: dat land zou zo'n conclusie ook tegenover andere dan de EEG-leden waar moeten maken, en dat lijkt voorshands onmogelijk.

Europa-Instituut Amsterdam
Europa-Instituut Leiden

⁴ W. Hallstein in „Zur Integration Europas”, *Festschrift für C. F. Ophüls, Karlsruhe 1965*, blz. 4-5.

⁵ Zie „Europa Archiv”, t.a.p.

⁶ Vgl. de beschouwingen in de „Neue Zürcher Zeitung”, 9 juli 1970, blz. 1.



Nora Stettner: *Productivity Bargaining and Industrial Change*. Pergamon Press, Oxford 1969, 185 blz., 24 sh.

Het veld der arbeidsverhoudingen wordt, hoewel voor een ieder globaal duidelijk, in zijn begripsmatige afpaling bemoeilijkt door het ontbreken van één theoretisch kader, dat de optiek verschaft. Naast een moeilijkheid is dit tevens de charme van het object: de analyse dient, om volledig te zijn, te worden bedreven vanuit de invalshoeken die diverse disciplines, zoals de

economie, het (arbeids)recht, de sociologie en de sociale psychologie bieden. Consequentie hiervan is wel dat het merendeel van de publikaties over „industrial relations” het onderwerp systematisch of thematisch (i.t.t. disciplinair) inleidt.

Dit geldt ook voor het onderhavige boek. De opzet die de schrijfster koos, is bijzonder overzichtelijk. Steeds met

'productivity bargaining' als vertrekpunt passeren de revue thema's als economische groei, 'collective bargaining', medezeggenschap, hetgeen als geheel een voortreffelijke systematische inleiding tot dit maatschappelijk veld oplevert.

Bij het begrip 'productivity bargaining' staat het ruilelement sterk op de voorgrond: veranderingen in de werksituatie, in het concrete arbeidsproces worden geaccepteerd in ruil voor verbeteringen in de lonen, werktijden, andere arbeidsvoorwaarden of status. 'Productivity bargaining' wil de economische stimulans bieden om technologische verandering geïntroduceerd te krijgen. Zo gedefinieerd kan men veronderstellen dat 'productivity bargaining' eerder tot het arsenaal van de werkgever(sorganisaties) zal behoren dan tot dat van de werknemersorganisaties.

Maar Mevr. Stettner toont aan dat ook de werknemers en hun organisaties ermee gebaat zijn. Wat genuanceerder geformuleerd omschrijft zij in navolging van Flanders 'productivity bargaining' als elke vorm van 'collective bargaining', waarin een toename van de prijs voor arbeid wordt geassocieerd met een toename in haar produktiviteit, ongeacht of de oorzaak in technologische vernieuwing of in „eenvoudig” harder werken moet worden gezocht.

'Collective bargaining' onderscheidt zich van 'productivity' bargaining ten eerste hierin, dat niet het benutten van de arbeid als zodanig centraal staat doch de lonen en overige arbeidsvoorwaarden. Bij 'productivity bargaining' wordt gepoogd de belemmeringen, die een efficiënt gebruik van arbeid in de weg staan, in onderhandeling met de organisaties van werknemers weg te nemen. Inherent aan 'productivity bargaining' (en dit is een tweede onderscheid) is de relatering van loonstijgingen aan interne factoren in de werksituatie; bij 'collective bargaining' is het referentiekader extern. Loonstijgingen worden daar gelegitimeerd onder verwijzing naar vergelijkbare lonen elders of de kosten van levensonderhoud.

Industriële verandering bedreigt de arbeidszekerheid; de traditionele scheidingslijnen tussen beroepen vervagen; aangeleerde vaardigheden verouderen snel; de inkomens- en carrière-continuïteit komt in gevaar; de status en arbeidssatisfactie worden (negatief) beïnvloed. De door de ondernemingsleiding noodzakelijk geachte technologische veranderingen zullen slechts met toestemming en medewerking van

de werknemers effectief zijn te maken. 'Productivity bargaining' scheidt de mogelijkheid om vernieuwingen geaccepteerd te krijgen door daartegenover een verhoging van het niveau en de stabiliteit van de inkomsten te stellen en arbeidszekerheid te garanderen door de introductie of uitbreiding van voorzieningen t.a.v. training of promotie van het personeel, door gunstige afvloeiingsregelingen of compensatiebetalingen.

In het systeem van arbeidsverhoudingen is een tendens tot decentralisatie waarneembaar. Er vindt een verschuiving van het onderhandelingsniveau plaats van de bedrijfstak naar het bedrijf. Basisredenen hiervoor is de verscheidenheid *binnen* de bedrijfstakken, die een bedrijfstaksgewijze standaardisering niet toelaat. Beslissingen over de invoering van technologische veranderingen worden op bedrijfsniveau genomen.

De regel „onderhandelen op dat niveau waar de kernbesluiten worden genomen” resulteert in een tweetraps-onderhandelingsproces. Dit, onderhandelen op twee niveaus heeft enige implicaties. Allereerst veronderstelt dit het bestaan op ondernemingsniveau van een institutioneel apparaat. Nieuwe communicatiekanalen, nieuwe organisatiestructuren, betere training en equipering van de ondernemings- en vakverenigingsstaf zijn voor dit proces noodzakelijke voorwaarden. Voorts brengt het een explicitering en formalisering met zich mee van punten als arbeidsuren en verdiensten, die op bedrijfsniveau aan de orde komen. Zij worden binnen het kader van de collectieve onderhandelingen getrokken en in gedocumenteerde contractuele overeenkomsten tussen de onderhandelende partijen neergelegd.

'Productivity bargaining' vervangt dus de gefragmenteerde en informele

onderhandelingen op de arbeidsplaats door open onderhandelingen tussen vertegenwoordigende lichamen op de per onderwerp meest geëigende niveaus, met als resultaat expliciete en contractuele bindingen. Tenslotte impliceert de verplaatsing van een deel der onderhandelingen naar het bedrijf het totstandkomen van de industriële democratie of arbeidersparticipatie. In produktiviteitsovereenkomsten krijgt de medezeggenschap van de werknemers op bedrijfsniveau gestalte, omdat belangrijke bedrijfsinterne kwesties, die aan de unilaterale beslissingen van de leiding van de onderneming waren voorbehouden, daaraan worden onttrokken en gebracht worden binnen het kader van de formele collectieve onderhandelingen.

Dat 'productivity bargaining' overigens geen panacee is, bewijst haar invloed op de loonstructuur. De uit het theoretisch solidariteitsideaal voort-



gemeente dordrecht

Bij het recent opgerichte sociaal-geografisch bureau is plaats voor een

PLANOLOGISCH resp. STATISTISCH MEDEWERKER

Te belasten met het verzamelen en verwerken van gegevens op sociaal-economisch en demografisch gebied en andere werkzaamheden op het gebied van de ruimtelijke ordening.

Gegadigden voor deze functie dienen een opleiding op middelbaar niveau te bezitten en, bij voorkeur, in het bezit te zijn van of te studeren voor het diploma Planologisch Onderzoeker of Statistische Analyse, dan wel een vergelijkbare opleiding.

Salaris, afhankelijk van opleiding en ervaring, tussen f 909,- en f 1797,- per maand.

Vakantietoelage 6 procent.

De premie AOW/AWW is voor rekening van de gemeente.

Verder bestaan gunstige regelingen voor vergoeding van o.m. verhuis-, studie- en ziektekosten.

Sollicitaties te richten aan de gemeentesecretaris, stadskantoor, Spuiboulevard 300, Dordrecht.

vloeiende credo „gelijk loon voor gelijke arbeid”, in zijn praktische effectivering doorkruist door niet geringe krachten als tradities, gewoonten, de situatie op de arbeidsmarkt, de relatieve onderhandelingsmacht der partijen, verschillen in produktiviteitsstijging en de selectieve invloed van technologische veranderingen, ondervindt van 'productivity bargaining' geen ondersteuning.

De onevenwichtigheden in de loonstructuur zijn aanleiding tot een proces van vergelijking en 'leapfrogging' en vormen als zodanig een bron van inflatie. Produktiviteitsonderhandelingen kunnen slechts een bijdrage leveren tot een meer rationele en evenwichtige loonstructuur *binnen* het bedrijf. Als instrument om evenwichtiger inkomensverhoudingen op nationaal niveau na te streven, zijn ze onbruikbaar. Erger nog: het ten opzichte van het nationale niveau supplementaire karakter dat

aan de onderhandelingen op bedrijfsniveau wordt toegedicht (blz. 121), krijgt ten aanzien van de loonverhoudingen een duidelijk conflicterende component.

Ook kan 'productivity bargaining' alléén niet de oplossing voor het probleem van industriële verandering zijn. Een effectief functioneren van 'productivity bargaining' veronderstelt:

— de coördinatie van de economische planning, die op verschillende niveaus plaatsvindt;

— een effectievere coördinatie tussen de vakorganisaties en een effectievere coördinatie tussen de werkgeversorganisaties;

— een intensieve, expliciete en samenhangende poging het probleem van de inkomensverdeling met inbegrip van de winsten en prijzen aan te pakken.

Hoewel de inhoud nergens schokkend is, heeft het boek de verdienste alle begrippen en argumenten met betrek-

king tot de 'bargaining'-problematiek op een rijtje te zetten. Voor de Nederlandse situatie lijkt 'productivity bargaining' niet opportuun: de tendens tot decentralisatie in de loonpolitiek verloopt op dit moment voornamelijk tussen het 'overall' *ationale* en het *bedrijfstakniveau*. 'Productivity bargaining' weerspiegelt de decentralisatietendens naar het *bedrijfsniveau*. Bovendien lijkt de ontwikkeling in de richting van produktiviteitsovereenkomsten een specifiek Engelse karakteristiek te bezitten, in zoverre 'productivity bargaining' een antwoord van de vakorganisaties is op een te grote verzelfstandiging van de macht van de 'shop-stewards'.

Niettemin als bondige inleiding tot de algemene problematiek van het collectieve onderhandelingsproces gaarne aanbevolen.

Drs. W. van Voorden

N.V. NEDERLANDSCHE SCHEEPVAART UNIE

reis- en tourisme groep

wenst ter uitbreiding van haar staf een ACADEMICUS, die zal worden aangesteld als

stafmedewerker marketing

De Reis- en Tourisme Groep maakt deel uit van de N.V. Nederlandsche Scheepvaart Unie, een concern dat werkzaam is op het gebied van lijnvaart tank- en trampvaart en landtransport.

De Reis- en Tourisme Groep beheert de organisaties die tot het concern behoren en zich bezighouden met reizen en toerisme in de ruimste zin.

De Stafmedewerker Marketing rapporteert aan de directie van de Reis- en Tourisme Groep en zal worden belast met:

- de analyse van de recreatiemarkt;
- het ontwikkelen van beleidsalternatieven.
- het onderzoek van nieuwe projecten.

Gevraagd wordt:

- ervaring in soortgelijke functie;
- academisch niveau, bij voorkeur studierichting bedrijfseconomie met marketing;
- leeftijd tot 30 jaar;
- spreekvaardigheid in de moderne talen.

Belangstellenden worden verzocht hun sollicitaties, met de hand geschreven, te doen toekomen aan de directie van de N.V. Nederlandsche Scheepvaart Unie, Reis- en Tourisme Groep, Korte Vijverberg 5, Den Haag.

Volledige discretie wordt verzekerd.

Prof. Mr. B. M. Teldersstichting: Modernisering van de pachtwetgeving. Martinus Nijhoff, 's-Gravenhage 1970, 36 blz., f. 4,90.

In dit rapport, opgesteld op verzoek van het curatorium van de Prof. Mr. B. M. Teldersstichting, komen de schrijvers ervan, Prof. Dr. J. Horring en Prof. Mr. J. M. Polak, tot de conclusie dat de Pachtwet van 1958 op enkele essentiële punten niet meer voldoet. Deze punten zijn vooral de beheersing van de pachtprijs en de regeling van duur en verlenging van de pachtovereenkomst. De wijzigingen die de rapporteurs hebben ontworpen, behelzen het volgende: 1. een prijsbeheersing in een meer globale vorm en tevens minder schriel; 2. bij het aangaan van een nieuwe pachtovereenkomst blijft toetsing door de Grondkamer verplicht; bij periodieke herziening in beginsel niet, tenzij partijen niet tot overeenstemming kunnen komen; 3. beperking

van het continuatierecht, waarbij de pacht in beginsel eindigt met de dood van de pachter of in het jaar dat deze 65 wordt (een uitzondering zal alleen gelden voor personen, die een aantoonbaar overwegend belang hebben in verband met de grondslag van hun bestaan); 4. de grens van los land, dat niet onder de bepalingen van de Pachtwet valt, te verhogen van 25 are tot 1 ha.

Prof. Mr. B. V. A. Röling: Inleiding tot de wetenschap van oorlog en vrede. Tweede, herziene en uitgebreide, druk. Van Gorcum, Assen 1970, 196 blz., f. 12,50.

Dit boek is ontstaan uit de 20 televisiecolleges over oorlog en vrede, gehouden in de winter van 1967-1968. Het wil tonen hoe ingewikkeld het oorlogsprobleem is, welke blinde maatschappelijke krachten dringen naar oorlog en welke krachten kunnen werken voor vrede. Er blijkt uit hoe-

veel nog moet worden gedaan om van onze wereld een leefbare wereld te maken. In deze tweede druk is de tekst bijgewerkt en soms omgewerkt, in verband met gebeurtenissen in het internationale leven en ontwikkelingen in de vredeswetenschap.

Dr. Rensis Likert: Nieuwe wegen voor leiding en organisatie. Tweede ongewijzigde druk. (New patterns of management. Vert. door L. Vercruyse-Dopheide). J. H. de Bussy, Amsterdam 1970, 326 blz., f. 17,50.

De oorspronkelijke editie van dit Amerikaanse boek werd in *ESB* van 6 juni 1962 door Drs. P. van Zuuren besproken. Aan de Nederlandse versie schonk hij aandacht in *ESB* van 23 maart 1966 (hij las deze met genoegen, mede vanwege de voortreffelijke vertaling). Daar de thans verschenen tweede druk ongewijzigd is, zij hiernaar verwezen.



VBB

VERENIGDE BEDRIJVEN BREDERO NV

N.V. Maatschappij voor Projektontwikkeling EMPEO zal, in het kader van de ontwikkeling en voorbereiding van grote bouwprojecten, haar staf van medewerkers gaarne uitgebreid zien met een

projekt-planner

Zijn taak zal bestaan uit:

- het opstellen van netwerkplanningen van de ontwikkelingsfase van de projecten met gebruikmaking van de moderne computertechnieken,
- het bewaken van de voortgang van de projecten.

Voor deze functie wordt gedacht aan iemand in de leeftijd van ongeveer 30 jaar,

- van H.T.S. of hiermede vergelijkbaar niveau,
- met ervaring in planningstechnieken,
- met een analytische, systematische werkmethode.

Belangstellenden voor deze functie wordt verzocht hun sollicitatiebrieven met volledige gegevens te richten aan de Personnel-Manager van de Verenigde Bedrijven Bredero N.V. Volledige discretie wordt gegarandeerd.

NIEUWE GRACHT 6 UTRECHT TELEFOON 030-16481

HAVENBEDRIJF

Het Havenbedrijf vraagt voor de Economische Afdeling, welke belast is met het adviseren van de Directie op algemeen en vervoersecconomisch gebied en met de economische documentatie en voorlichting een

econoom

Taak: het medewerken aan onderzoeken naar de consequenties, welke voor de havens van Rotterdam voortvloeien uit de ontwikkelingen in handel, verkeer en industrie en uit de economisch-politieke maatregelen in binnen- en buitenland;

het opstellen van analyses;

het voorbereiden van beleidsnota's.

Vereist:

- doctoraal examen economische wetenschappen;
- ervaring in het verzamelen, verwerken en interpreteren van economische en statistische gegevens;
- goede mondelinge en schriftelijke uitdrukkingsvaardigheid, ook in de moderne talen;
- moet de chef van de afdeling kunnen vervangen.

Het salaris, tot f 2.552,- p.m., is afhankelijk van leeftijd en ervaring.

Een psychologisch onderzoek behoort tot de selectieprocedure.

Goede secundaire arbeidsvoorwaarden

Sollicitaties binnen 14 dagen onder no. 555/0936 ongefrankeerd te zenden aan: chef Bureau Personeelvoorziening, antwoordnummer 363, stadhuis, Rotterdam.



**Gemeente
Rotterdam**

H. BRONS Jr

MAKELAAR IN ASSURANTIËN

TELEFOON (010) 11.19.80

MAURITSWEG 23
ROTTERDAM-2

Leest prettig Informeert goed!

Twee kenmerken, voor een financieel voorlichtingsblad toch wel heel erg belangrijk, en zonder meer van toepassing op

beleggers belangen

Overtuigt u er u zelf van door het aanvragen van een tweetal proefnummers aan de Administratie „Bel-Bel“, Postbus 42, Schiedam.

Vraag eens proefnummers aan
voor uw kennissen
die „E.-S.B.“ nog niet kennen

DR. SLOOFF 'S

Wegwijzer voor de Belegger

f 8,50

Een prettig leesbaar boekje voor hen, die gaarne wegwijs worden op het punt van beleggen; een ideaal naslagwerkje voor hen, die dit reeds zijn. Verkrijgbaar bij uw boekhandelaar of rechtstreeks bij de uitgever:

H. A. M. ROELANTS TE SCHIEDAM.