

Economisch-Statistische Berichten



UITGAVE VAN DE STICHTING HET NEDERLANDS ECONOMISCH INSTITUUT

5 AUGUSTUS 1970

55e JAARGANG

No. 2758

Protectionistische dreiging

Eén minuut van onbedachtzaamheid maakt dat men jaren schreit. Als van dit vaderlandse gezegde een Amerikaans equivalent bestaat, wordt president Nixon op dit moment pijnlijk herinnerd aan de waarheid daarvan. De onbedachtzaamheid: zekere beloften van de president toen hij nog „running for office” was. Jaren schreien: een dreigende handelsoorlog tussen de Verenigde Staten en Europa.

Het machtige ‘Ways and Means Committee’ van het Amerikaanse Huis van Afgevaardigden is, onder voorzitterschap van de zo mogelijk nog machtiger Democraat Mills uit Arkansas, een wetsontwerp aan het voorbereiden. De inhoud daarvan zal bepalend zijn voor de toekomstige handelsrelaties tussen de twee grote industriële blokken van de westelijke wereld. Op dit moment heeft het er alle schijn van dat de inhoud van dit wetsontwerp een stap terug zal betekenen op de weg naar geleidelijke liberalisering van het internationale handelsverkeer, sterker nog: een keerpunt zal vormen en wel in de richting van een hernieuwd protectionisme.

Maar eerst de voorgeschiedenis. Dat vele autostickers in de zuidelijke der Verenigde Staten tijdens de laatste presidentsverkiezingen de slogan „Strom says you can trust Dick” droegen en dat Nixon (‘Dick’) in weerwil van George Wallace de stemmen van 75 kiesmannen uit ‘Dixie’ wist weg te slepen, heeft de President in niet geringe mate te danken aan de steun tijdens de verkiezingscampagne van een aantal zuidelijke Senatoren, aangevoerd door Thurmond (‘Strom’) uit Zuid-Carolina. Die steun is Nixon uiteraard niet gratis gegeven. Hij heeft concessies moeten doen aan de zuidelijke kiezers: geen haast maken met het ongedaan maken van de segregatie op de scholen en steunmaatregelen treffen die de (vooral zuidelijke) textielindustrie beschermen tegen de zware concurrentie van de import uit Japan en West-Europa.

Het is de laatste belofte die de deur wagenwijd open heeft gezet voor vele zich door buitenlandse concurrentie bedreigd voelende Amerikaanse industrieën; vertegenwoordigers van alle mogelijke industriële lobbies maken

overuren in Washington. En met succes; het ‘Ways and Means Committee’ is ver gevorderd met het opstellen van een wetsontwerp. Het heeft zich daarin reeds uitgesproken voor importcontingenten voor textielprodukten (wol én kunstvezels) en voor schoenen. Deze contingenten zullen worden berekend op basis van het gemiddelde van de desbetreffende importen over de jaren 1967 t/m 1969. Nog belangrijker echter in het wetsontwerp is de meer *algemene* formule die daarin dreigt te worden opgenomen. Op grond hiervan zullen tientallen andere industrieën min of meer automatisch protectie kunnen eisen, wanneer de import op hun deelmarkt een bepaalde kritische omvang bereikt (twee criteria gelden daarbij: import als percentage van de totale binnenlandse consumptie, resp. import die qua toename een bepaald stijgingspercentage overschrijdt). En tenslotte belooft het wetsontwerp fiscale faciliteiten aan door import bedreigde industrieën.

Het Witte Huis is uiteraard geschrokken van dit brokje economisch nationalisme. Niet alleen omdat de protectie als in het wetsontwerp voorzien tot Westeuropese retorsie-maatregelen en daarmee tot een handelspolitieke escalatie kan leiden, waardoor alles wat na vele jaren van stug onderhandelen in het kader van GATT en Kennedy-ronde is bereikt weer op losse schroeven kan komen te staan, maar ook omdat van zo’n protectie een sterke prijs-opdrijvende werking in het binnenland uitgaat. Nixon heeft reeds gewaarschuwd dat hij zijn veto zal uitspreken over een wet die meer doet dan alleen het uitvaardigen van de door hem aan het Zuiden beloofde importcontingenten voor textielprodukten. Een dergelijk veto zal hij echter als het enigszins kan uit de weg gaan, omdat dit niet bevorderlijk is voor het samenspel tussen Witte Huis en Capitool, waarmee de kracht van de Amerikaanse legislatieve valt of staat.

Dat deze dreiging in GATT-kringen ernstig wordt opgenomen bewijst de eind vorige week gehouden geheime bespreking tussen vertegenwoordigers van de Verenigde Staten, EEG, Groot-Brittannië en Japan in Genève. Ook daar realiseert men zich dat een kleine aanleiding voor het sluimerende economisch nationalisme voldoende is om een internationale handelsoorlog te ontketenen. Die protectionistische stromingen zijn zeer zeker niet alleen in de Verenigde Staten aanwezig.

Inhoud

| | |
|---|-----|
| Protectionistische dreiging | 733 |
| Korthheidshalve | 734 |
| Prof. Dr. F. Hartog: | |
| Drie olifanten in een roeibootje .. | 735 |
| Prof. Mr. P. Sanders: | |
| De besloten vennootschap | 736 |
| Dr. E. J. Tobi: | |
| Franchising en vrijwillig filiaalbe- drijf | 741 |
| Drs. H. C. J. Koning: | |
| Inflatie en volkshuisvesting | 743 |
| Maatschappijspiegel | 746 |
| Geld- en kapitaalmarkt | 747 |
| Mededelingen | 748 |
| Oost-Europa kroniek | 749 |
| Boekennieuws | 751 |

Redactie

Commissie van redactie: H. C. Bos,
R. Iwema, L. H. Klaassen, H. W. Lambers,
P. J. Montagne, J. H. P. Paelinck,
A. de Wit

Redacteur-secretaris: P. A. de Ruiter

Adjunct redacteur-secretaris:
J. van der Burg

Economisch-Statistische Berichten

Uitgave van de Stichting Het Nederlands
Economisch Instituut

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

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

Abonnementsprijs: f. 44,72 per jaar,
studenten f. 31,20, franco per post voor
Nederland, België, Luxemburg, overzeese
rijksdelen (zeepost).
Prijzen 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

Minister Witteveen heeft het woord „bestedingsbeperking” niet in de mond gehad bij zijn gesprek met *Het Parool*. De minister heeft niet gesproken over het beperken van de bestedingen, maar over het beperken van de groei van de bestedingen. Aldus vernam *Het Financieele Dagblad* (1 augustus jl.) van de zijde van het ministerie van Financiën. Een beetje flauw, zo'n dementi. Het onderscheid tussen een absolute en een relatieve bestedingsbeperking is slechts gradueel. Mogelijk dat de minister het woord „bestedingsbeperking” niet heeft uitgesproken (hetgeen inderdaad onwaarschijnlijk zou zijn; iedere minister — zeker de heer Witteveen — zal zich rekenschap geven van de emotionele lading van dit begrip), hij is niettemin in het desbetreffende interview aardig „op de deflatoire toer gegaan”. Hij wijst daarin op de steeds grotere spanning tussen bestedingen en middelen, die de prijzen opdrijft, de produktiviteit doet dalen en de handelsbalans laat verslechteren. Dan dienen maatregelen te worden genomen om de aldus oververhitte economie te doen afkoelen. Sprekend over zulke maatregelen gaat de heer Witteveen zelfs zo ver door te stellen dat, wanneer hij niet tijdig beschikt over de bevoegdheid om de voornaamste directe en indirecte belastingen op korte termijn tot een bepaald maximum percentage te verhogen, de overheid volgend jaar wel eens gedwongen zou kunnen zijn om in te grijpen in de lonen, zulks teneinde de stijgende bestedingen af te remmen. Een uitlating die hem waarschijnlijk niet in dank zal worden afgenomen door zijn collega van Sociale Zaken, die juist koortsachtig bezig is om te trachten weer enigszins „on speaking terms” te geraken met de vakbeweging. Een dergelijke opmerking van de zijde van de Kneuterdijk is daartoe weinig dienstig. Bovendien lijkt het weinig tactisch van de minister om d.m.v. een dreiging met een looningreep de SER aan te sporen tot meer spoed bij het uitbrengen van het advies over de door hem (Witteveen) zozeer begeerde „wiebeltax” (de term is van een Amsterdamse econoom). Zeker de vakbeweging zal hierop geprikkeld reageren en geneigd zijn nog minder spoed te maken. Is het de regering bovendien werkelijk ernst met haar voornemens om d.m.v. fiscale maatregelen — ook in de sfeer van de directe belastingen — de hausse in te dammen, dan doet zij er waarschijnlijk beter aan te beginnen met de tweede tranche van de zogenaamde „inflatiecorrectie” in het tarief van de inkomstenbelasting (f. 300 mln. per 1 januari a.s.) uit te stellen. Die inflatiecorrectie moge dan geen echte belastingverlaging zijn, door 99 van de 100 fiscale contribuabelen wordt zij materieel wél als zodanig ervaren. Van diezelfde 99 begrijpen er vervolgens 98 niets van als enige maanden na zo'n „verlaging” weer een verhoging plaatsvindt in het kader van de „wiebeltax”. Zeker tegen de tijd dat de Tweede-Kamerverkiezingen voor de deur staan, zal een regering met dergelijke electorale gevoelens rekening willen houden. (dR)



De prijs voor de meest wrange krantekop over de zomerse verontreiniging van de Rijnmondse lucht komt ongetwijfeld *Het Vrije Volk* toe. „Rijnmond kan zich geen fraai weer meer veroorloven” meldde het blad op 3 augustus jl. *Time* bevatte enige tijd geleden een 'coverstory' onder het motto „Environment is the issue”. Hoe waar dit is hebben vele miljoenensteden over de gehele wereld de afgelopen dagen ervaren. Hoe zeer ook ons instrumentarium tekortschiet om milieucalamiteiten als deze tijdig te verhelpen (om van voorkómen maar helemaal te zwijgen) wordt eveneens dagelijks aan den lijve (neuze) ondervonden. Meer dan ooit is gebundelde internationale bestrijding van de vervuiling van water, lucht en bodem vereist. Als het tenminste niet reeds te laat is en de kritische grens waarbeneden gecoördineerde aanpak nog effectief kan zijn al niet is overschreden. (dR)



Drie olifanten in een roeibootje

Naar ik meen heeft een Oostenrijkse politicus tijdens de bezetting door de vier grote geallieerden (de Verenigde Staten, Sowjet-Unie, Engeland en Frankrijk) de situatie in zijn land eens aangeduid als een roeibootje met vier olifanten aan boord. De titel van dit stuk is dus niet origineel.

Gedacht is aan de recente publikatie van het Amerikaanse blad *Fortune* over de grootste ondernemingen buiten de Verenigde Staten. Daarbij neemt men de geldomzet als maatstaf. Zoals in de dagbladen werd vermeld nemen Nederlands-Engelse en Nederlandse ondernemingen de bovenste drie plaatsen in beslag. De volgorde is Koninklijke Shell, Unilever en Philips.

Wij vinden, omdat we niet anders gewend zijn, het herbergen van reuzenondernemingen de gewoonste zaak van de wereld. Maar als we even nadenken is het toch vreemd dat bijv. het eerste Westduitse bedrijf pas op de vierde plaats komt en het eerste Japanse bedrijf pas op de achtste plaats. Dat juist een mini-land de voornaamste niet-Amerikaanse maxi-ondernemingen binnen zijn grenzen heeft, stempelt dit mini-land toch wel tot een bijzonder land. Met name lijkt het alsof de beperktheid van de nationale markt, die zoals algemeen wordt aangenomen de gemiddelde bedrijfsgrootte drukt, hier niet van invloed is geweest. Nu is hiermee natuurlijk nog weinig gezegd over het gemiddelde. Maar hoe kunnen enkelen zo sterk boven het gemiddelde uit komen?

Laten we eerst de betekenis van de grote drie voor ons land wat relativeren. Naar personeelsbestand gemeten werkt niet meer dan 15% van hun werknemers in Nederland. Het zijn multinationale ondernemingen. Wij hebben — maar nu gaat de beeldspraak enigszins mank — slechts stukjes olifant aan boord. Nemen we de totale Nederlandse beroepsbevolking als vergelijkingsbasis, dan nemen de drie groten daarvan niet meer dan 2½% in beslag.

De beperktheid van de nationale markt geldt voor hen dus niet. Zij zijn tot ontwikkeling gekomen in een tijd

toen de nationale markten nog veel minder van elkaar gescheiden waren. Wij mogen uit deze voorbeelden dus niet concluderen dat internationale openheid er niet toe doet, omdat de moderne industrie toch wel tegen deze druk in groeit.

Nu zij eenmaal zo groot en zo multinational zijn, zijn zij door de nationale regeringen ook niet meer klein te krijgen. Zij kunnen de plaatsen met de minste overheidsinmenging, de laagste interest en de gunstigste overmakingsmogelijkheden opzoeken. Hun geografische reikwijdte is nu eenmaal groter dan die van enige ambtelijke bureaucratie.

Er is wat dit betreft een parallel in de geschiedenis. Aan het eind van de Middeleeuwen, toen de nationale staten ontstonden, was er een overgangperiode tussen stadsbestuur en staatsbestuur als voornaamste beleidsniveau. De gilden verloren hun greep op het bedrijfsleven en de mercantilistisch gezinde nationale staten hadden die greep nog niet. In die tijd heeft zich het handelskapitalisme kunnen ontplooiën. Men leze wat Pirenne hierover schrijft.

Ook thans loopt de bureaucratie achter het bedrijfsleven aan. Er heeft zich reeds een continentaal-Europese bureaucratie ontwikkeld. Zal het tenslotte gelukken de multinationale onderneming weer onder strikte overheidscontrole te krijgen? Wij weten het niet. Wél weten we dat het mercantilisme er in het algemeen in geslaagd is het bedrijfsleven weer te onderwerpen aan de staatsmacht.

We gaan nog even terug naar Nederland. In Oosteuropese kringen — voor zover men daar met een vergrootglas ons land heeft kunnen vinden — gelden wij als het schoolvoorbeeld van een

door het monopoliekapitalisme beheerste Westeuropese staat. Onze regering ziet men als een marionet van de grote drie of vier. Hoe kunnen jullie, vraagt men, in die verstikkende atmosfeer leven? Ik heb uit beleefdheid maar niet gezegd dat wij ons hetzelfde afvragen voor hun geval.

Maar toch, zou onze regering tegen de belangen van de olifanten in kunnen gaan? Zou hier bijv. de kleurentelevisie kunnen zijn opgeschort om middelen vrij te krijgen voor andere doeleinden? Dat is heel onwaarschijnlijk. Vormen de olifanten een pressiegroep, die invloed tracht uit te oefenen op het overheidsbeleid? Ja, maar er zijn toch zoveel „checks and balances”, dat het een zeer sterke overdrijving is te zeggen dat wij geregeerd worden vanuit Rotterdam en Eindhoven.

De belangen van de olifanten en van de nationale economie lopen veelal parallel. Beide streven naar afbraak van handelsbelemmeringen en ruim baan voor de Nederlandse uitvoer. De reuzen ondervinden weinig bescherming op onze binnenlandse markt. Zij komen het overheidsbeleid ook wel eens te hulp. Zo is er in het verleden uit werkgelegenheidsoogpunt een Philips-vestiging naar Stadskanaal gepraat, en thans naar Winschoten. In internationale aanlegingen proberen de multinationale ondernemingen wel eens zaken vlot te trekken waarin regeringen zijn vastgelopen.

Dus een idyllische harmonie, waarin „what is good for General Motors, is good for the nation”? Neen, maar de werkelijkheid is toch nog verder verwijderd van olifanten die het algemene belang onder hun voeten vertrappen.

Misschien zou alles anders zijn als we niet drie grote olifanten hadden, maar één nog veel grotere mammoet. Die hebben we weliswaar ook, maar op een heel ander gebied. Daarmee hebben we kennelijk de grens van ons onderwerp bereikt.

De besloten vennootschap

Kanttekeningen en vragen bij een wetsontwerp

PROF. MR. P. SANDERS

Op 8 juni 1970 werd het ontwerp van wet houdende regeling van de besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid aan de Tweede Kamer aangeboden. Het rapport van de Commissie Vennootschapsrecht, waarop dit ontwerp grotendeels stoelt, dateert al van 28 april 1969. Tegelijk met het wetsontwerp is thans — eindelijk — ook dit rapport van de Commissie Vennootschapsrecht gepubliceerd. De discussie over dit belangrijke stuk wetgeving kan nu dus beginnen, zij het dat men zich daarbij uiteraard meer op het wetsontwerp zelve zal richten dan op het bereids historie geworden voorbereidende commissierapport. Voor de Commissie-Van der Grinten en, belangrijker nog, voor de gedachtenvorming omtrent deze materie, waarbij het om niet minder gaat dan de introductie hier te lande van een eigen statuut voor de besloten vennootschap, acht ik deze gang van zaken te betreuen.

Voor de praktijk is dit wetsontwerp van bijzonder groot belang. Van de bijna 30.000 NV's welke ons land rijk is, mag men verwachten dat het merendeel zich zal omzetten in een besloten vennootschap (BV). Voor die omzetting voorziet het ontwerp in een eenvoudige procedure; zij geschiedt bij een besluit van de algemene vergadering van aandeelhouders, dat moet voldoen aan de wettelijke en statutaire vereisten voor een besluit tot statutenwijziging. Van het besluit tot omzetting moet een notariële akte worden opgemaakt, die tevens de statuten bevat. De statuten zullen in overeenstemming moeten worden gebracht met de wet. De ministeriële verklaring van geen bezwaar moet op de akte van omzetting of het ontwerp daarvan worden verkregen. De notarissen en het Ministerie van Justitie gaan een drukke tijd tegemoet!

De aantrekkelijkheid van de omzetting in een BV is voorshands vooral hierin gelegen, dat men als BV niet zal hebben te voldoen aan de plicht tot publikatie van de jaarstukken zoals die in volle omvang voor de NV geldt, waarbij wij wél in het cog moeten houden dat tegen de tijd dat dit ontwerp wet is geworden, de Wet op de Jaarrekening in werking getreden zal zijn. Met deze wet op de jaarrekening komt een einde aan de mogelijkheid om met nietszeggende jaarstukken te volstaan. De vennoten (aan-

deelhouders) der BV zullen in elk geval profiteren van deze nieuwe wet op de jaarrekening. De *verslaggeving*, ook van de BV, zal daaraan moeten voldoen. Dit betreft dus de verhoudingen intern. *Publiceren*, hetgeen betekent dat de jaarstukken ter inzage van een ieder op het handelsregister moeten worden gedeponereerd, behoeft de BV niet, althans voorlopig niet.

Het ontwerp en de EEG

De publikatieplicht vormt trouwens de directe aanleiding tot het gehele wetsontwerp. Zonder de Eerste Richtlijn, die volledige publikatie der jaarstukken voor elke NV voorschrijft — wat voor Nederland zou betekenen dat ook alle besloten naamloze vennootschappen zouden moeten publiceren — zou het ontwerp-BV nimmer tot stand zijn gekomen. Wat is immers het geval?

De Eerste Richtlijn van de EEG tot het coördineren van het vennootschapsrecht, dd. 9 maart 1968, geldt voor alle zes landen der EEG. Vanaf 14 september 1969 moet elke NV zijn jaarstukken, opgemaakt volgens de op dit punt nog allerminst gecoördineerde nationale voorschriften, publiceren. De vennootschappen met beperkte aansprakelijkheid (GmbH, SARL, PVBA) zijn hiervan volgens dezelfde richtlijn echter uitgezonderd totdat een nadere richtlijn omtrent de *inhoud* der jaarstukken, ook voor deze vennootschappen, zal zijn tot stand gekomen. Die nadere richtlijn kan tevens een ontheffing van de verplichting tot volledige of gedeeltelijke openbaarmaking van de jaarstukken van deze vennootschappen inhouden, voorzover hun balans totaal beneden een bepaalde hoogte blijft.

Teneinde Nederland, dat als enig land in de EEG tot nu toe geen Vmba (vennootschap met beperkte aansprakelijkheid) naast de NV kende, op één lijn te stellen met de andere landen, gaf de Eerste Richtlijn enige criteria aan waaraan een Nederlandse NV zou moeten voldoen om als BNV (besloten NV) van dezelfde vrijstelling te profiteren. Wij zouden dus, wat de publikatieplicht betreft, een BV krijgen volgens Brusselse definitie. Ik laat nu maar even terzijde, dat tegen die Brusselse omschrijving wel het een

en ander valt in te brengen; voor een aantal Nederlandse NV's, die wij toch als besloten zouden willen zien, zou het niet eenvoudig zijn hun statuten zó te wijzigen dat zij aan de Brusselse definitie voldoen. Onze regering heeft daarom, zij het rijkelijk laat, besloten haar eigen weg te gaan en een complete Nederlandse Vmba te ontwerpen, die als zodanig, net als de GmbH, SARL en PVBA, van de vrijstelling profiteert. Het ontwerp-BV heeft dus rechtstreeks zijn ontstaan te danken aan de Eerste Richtlijn, zulks ondanks het feit dat deze richtlijn Nederland op de aangegeven wijze heeft willen helpen.

Brussel heeft ons nog méér willen helpen. Men realiseerde zich dat, om aan de Brusselse definitie te voldoen, statutenwijziging, al was het maar om de naam van NV in BNV te veranderen, nodig zou zijn. Vandaar dat in een slotbepaling van de Eerste Richtlijn werd voorzien, dat voor die NV's naar Nederlands recht die niet reeds thans moeten publiceren volgens art. 42 c. WvK, de publicatieplicht eerst ingaat 30 maanden na publicatie van de richtlijn. Dat is dus 14 september 1970.

Die datum staat thans voor de deur en dat zónder dat wij op die dag een BV naar eigen Nederlandse snit zullen hebben. Wij mogen al blij zijn als een jaar later het onderhavige ontwerp beide Kamers zal zijn gepasseerd. Geheel ongevaarlijk is deze situatie niet, met name niet wanneer men de mogelijkheid van rechtstreekse werking van bepalingen der richtlijn aanneemt. Mr. A. E. Kellerman, de Secretaris-Generaal van het T.M.C. Asser Instituut in Den Haag, geeft in een doorwrochte studie *Les directives de la C.E.E. dans l'ordre juridique néerlandais*¹ daarvoor een reeks van argumenten. De Nederlandse auteurs staan trouwens in het algemeen op dit standpunt. In casu zou dit kunnen betekenen, dat men van elke Nederlandse NV, ook de besloten, straks zou kunnen verlangen een publicatie van de jaarstukken zo lang het onderhavige wetsontwerp niet kracht van wet heeft gekregen, tenzij men — in afwachting daarvan — de NV voor een korte periode eerst tot een BNV volgens Brusselse definitie zou omvormen, d.w.z. gebruik zou maken van de reddingsplank die Brussel ons toesteeft. Dat dit een ongewenste gang van zaken is behoeft wel geen betoog. In de praktijk zal het ook wel meevallen. Toch zou ik mij, gezien de bij sommige besloten vennootschappen bestaande omstandigheden, wel kunnen voorstellen, dat er belanghebbenden zijn die op grond van de rechtstreekse werking der desbetreffende bepaling in de Eerste Richtlijn, publicatie van de jaarstukken 1970 der besloten NV zouden verlangen en daarvoor desnoods een procedure aanspannen. Hoe interessant dit ook juridisch zijn moge, men mag slechts hopen dat dit soort kwesties zich niet zal voordoen. Hoe eerder het onderhavige wetsontwerp door de parlementaire molen komt, des te beter.

Hoofdkenmerken wetsontwerp

Het ontwerp-BV baseert zich in hoofdzaak op onze huidige wetgeving op de naamloze vennootschappen. In de 31 artikelen die het ontwerp kent wordt naar niet minder dan 112 artikelen van ons bestaande NV-recht verwezen. Dat is niet verwonderlijk als men bedenkt, dat voor ons huidige NV-recht de besloten (familie)vennootschap eigenlijk model heeft gestaan. De wijzigingen die voor ons NV-recht te verwachten zijn zullen met name de open NV betreffen. Wij krijgen dan een situatie, welke men ook in Duitsland — de bakermat van de besloten vennootschap — aantreft, waar het GmbH-Gesetz eveneens grotendeels op het Aktiengesetz stoelt, een lijn welke het Referenten-

entwurf van april 1969 tot herziening van het GmbH-Gesetz nog verder doortrekt. Uit het oogpunt van wetgevingstechniek is er echter een belangrijk verschil. Terwijl Duitsland twee aparte regelingen kent, één voor de AG en één voor de GmbH, werken wij met het verwijzingsstelsel. Aan het Duitse stelsel geef ik om een aantal redenen, welke ik elders heb uiteengezet², verre de voorkeur.

Thans de hoofdkenmerken zelve. Deze bestaan allereerst uit de eis dat de BV slechts aandelen op naam kent. Een voor de hand liggend en overal elders ook voorkomend vereiste. Van die aandelen op naam mag volgens het ontwerp geen bewijsstuk worden verstrekt; ook certificaten aan toonder van de aandelen op naam worden verboden. De aandeelhouders worden ingeschreven in het aandelenregister der BV; desgewenst kunnen zij een uittreksel uit dit register krijgen. Het ontwerp geeft vervolgens in een zeer uitvoerig artikel, dat niet minder dan 12 leden telt, in de wet zélf een regeling voor de beperking der overdracht.

„Iedere andere overdracht dan die welke ingevolge het vorig lid vrijelijk kan geschieden³, behoeft, wil zij geldig zijn, de goedkeuring van de algemene vergadering van aandeelhouders of van een ander bij de statuten daartoe aangewezen orgaan der vennootschap”.

Het elfde lid van dit artikel geeft dan weer een uitzondering op de hier weergegeven regel van het tweede lid:

„Het bepaalde in het tweede lid van dit artikel vindt geen toepassing, . . . indien de statuten een regeling behelzen, volgens welke een aandeelhouder die een of meer van zijn aandelen wil vervreemden, dat aandeel of die aandelen eerst moet aanbieden aan zijn mede-aandeelhouders”.

Deze wettelijke beperking van de overdracht der aandelen ligt niet voor de hand. Integendeel zou men eerder verwacht hebben, dat Nederland voor de vrijheid zou hebben gekozen welke tot nu toe hét kenmerk was van ons NV-recht dat model staat voor onze BV-regeling. Het hangt dan geheel van de statuten af, óf en zo ja hoe ver men met de blokkering wenst te gaan met als enige keus dat de beperking niet zover mag gaan, dat de overdracht onmogelijk of uiterst bezwaarlijk wordt gemaakt. Zo is het thans. Die situatie zou ik willen continueren. Het gehele, 12 leden tellende artikel omtrent de wettelijke overdrachtbeperking kan men dan missen op het laatste lid na, dat de zoëven genoemde „rem” bevat: de beperking van de overdracht in de statuten mag niet zo ver gaan, dat daardoor de overdracht onmogelijk of uiterst bezwaarlijk wordt gemaakt.

Ik keer mij dus tegen het door de ontwerpers gehuldigde principe „Blockierung muss sein”. Men kan dit, als voorheen, beter aan de praktijk overlaten. Weliswaar gaat men naar mijn indruk (statistische gegevens daaromtrent ontbreken hier te lande) in de meeste gevallen daartoe ook wel

¹ Verschenen in „Cahiers de droit européen”, no. 3 van 1969.

² Zie mijn artikel over de besloten vennootschap in „De Naamloze Vennootschap” van juli 1970.

³ Kort gezegd is dit de vrije overdracht aan echtgenoot en bloed- en aanverwanten in de rechte lijn en die in de zijlijn in de tweede graad, aan een mede-aandeelhouder en aan de vennootschap; dit alles tenzij de statuten die bevoegdheid uitsluiten of beperken.

over als het om een besloten NV gaat. Men dient echter geheel vrij te worden gelaten of men wil blokkeren en, zo ja, om die blokkeringsbepalingen op te nemen welke gezien de bijzondere omstandigheden van de betrokken vennootschap, het meest gewandst worden geacht. Dit alles onder toezicht van het Ministerie van Justitie, hetwelk op dit punt steeds uitstekend heeft gewerkt. De rechtsvergelijking toont aan dat wij bepaald niet tot het systeem van het ontwerp-BV behoeven over te gaan. Duitsland en Italië laten voor de GmbH en de SARL de blokkering ook geheel aan de betrokkenen over; in principe is de overdracht van aandelen in de besloten vennootschap vrij. Gezien ons verleden zou men hetzelfde beginsel voor de Nederlandse besloten vennootschap hebben verwacht.

Een tweede hoofdkenmerk, ja zelfs de directe aanleiding tot het gehele ontwerp, bestaat in de beperking van de publikatieplicht. Het ontwerp geeft daarvoor de volgende regeling:

- a. Indien het bedrijf van de BV bestaat uit het opnemen van gelden van derden, dan wel de BV het verzekeringsbedrijf uitoefent, of indien zij schuldbrieven aan toonder heeft uitstaan of certificaten aan toonder van schuldbrieven op naam in omloop zijn, moet zij *volledig* publiceren.
- b. In alle andere gevallen is de BV, indien de som harer activa volgens de balans tenminste f. 8.000.000 bedraagt en zij *tevens* op de balansdatum minstens 100 werknemers in dienst heeft, verplicht haar *balans* met toelichting te publiceren. Daarbij kan de te publiceren balans enkele informatie weglaten welke zij volgens de Wet op de Jaarrekening moet bevatten. Het gaat dus om publikatie van een *vereenvoudigde balans*.

Over beide punten een enkele opmerking. Allereerst wat betreft de volledige publikatie van banken en verzekeringsbedrijven. Dat de laatste hier worden genoemd begrijp ik niet goed. Voor het verzekeringsbedrijf is immers de NV-vorm verplicht⁴. Gezien de algemene belangen welke bij het verzekeringsbedrijf zijn betrokken, acht ik deze verplichte NV-vorm een goede zaak. Wil men daarin nu verandering brengen en het de verzekeringsbedrijven mogelijk maken zich in een BV om te zetten? Dit brengt hun dan niet het voordeel van de publiciteit. Waarom dan deze bedrijven hier opgenomen, hetgeen ook weer een wijziging van de Wet op het levensverzekeringsbedrijf en van de Wet op het schadeverzekeringsbedrijf met zich mee zal brengen? Ik zou integendeel op de ingeslagen weg willen doorgaan en ook voor de handelsbanken en de spaarbanken de NV-vorm verplicht willen stellen. De Wet toezicht kredietwezen van 21 juni 1956 laat thans alle mogelijke vormen voor deze instellingen toe. De argumenten, welke gelden voor de verplichte NV-vorm wat het verzekeringsbedrijf betreft, gelden m.i. evenzeer voor de handelsbanken en de spaarbanken. Hetzelfde zou ik ook willen overwegen voor de effectenkredietinstellingen in de zin van de genoemde Wet toezicht kredietwezen. Dit zou voor hen dan tevens betekenen dat zij als NV aan de Wet op de Jaarrekening moeten voldoen (en volledig moeten publiceren), een gedachte welke reeds bij de totstandkoming van deze wet blijkt de Memorie van Toelichting door de Minister „ernstig is overwogen”.

Afgezien van de uitzondering voor banken en levensverzekeringsbedrijven (zie onder a. hierboven) geeft het ontwerp voor de BV een beperkte publikatieplicht (zie onder b. hierboven). Deze beperkte publikatieplicht treedt in de gedachtengang van de ontwerpers eerst in, wanneer

een zekere grens (f. 8.000.000 som der activa plus 100 werknemers) op de balansdatum is bereikt. Dit is dan wel een mini-publikatieplicht. Hóe miniem blijkt bijv. wanneer men het Nederlandse systeem stelt tegenover dat, waaraan men in Brussel denkt in het kader van de nadere richtlijn omtrent de inhoud der publikatieplicht, die tevens de grenzen zal bevatten van de publikatieplicht van de besloten vennootschappen.

Nederland (afgezien van de uitzondering hierboven onder a. genoemd)

- geen publikatie *onder* de grens van f. 8.000.000 en 100 werknemers;
- *boven* die grens alleen publikatie van de balans (met enkele weglatingen) en de toelichting daarop.

Brussel

- publikatie van de balans met toelichting (eventueel vereenvoudigd) *onder* de grens van f. 3.600.000, d.w.z. één miljoen reken-eenheden;
- *boven* die grens publikatie van balans en winst en verliesrekening met toelichting, dus volledige publikatie.

Uiteraard valt thans niet te overzien, wat uiteindelijk bij de coördinatie vanuit Brussel, die ook voor Nederland bindend zal zijn, uit de bus zal komen, maar het lijkt niet gewaagd te veronderstellen dat dit in elk geval veel verder zal gaan dan wat wij ons voorstellen.

Bepaald een lacune in het Nederlandse voorstel acht ik, dat dit niet voorziet in een volledige publikatie wanneer wij met een „Grossunternehmen” in de vorm van een BV te maken hebben. Ook die zullen er zijn. Hoewel weinig in aantal, zullen de daarbij betrokken belangen niet gering zijn en ruimschoots volledige publikatie rechtvaardigen.

Het structuur-rapport SER

Bij de creatie van de BV mag ook dit rapport niet uit het oog worden verloren. Het geeft voor een groep NV's een bijzondere regeling: een op een originele wijze samengestelde Raad van Commissarissen (verplicht in die gevallen) welke een aantal in de wet omschreven bevoegdheden krijgt die veel verder gaan dan thans het geval is. Daartoe behoort de bevoegdheid tot benoeming van de directie (in plaats van door de aandeelhoudersvergadering) en de bevoegdheid tot vaststelling van de jaarstukken, nadat deze in de ondernemingsraad zijn besproken (de aandeelhoudersvergadering kan deze jaarstukken niet wijzigen: zij heeft deze alleen goed te keuren of te verwerpen)⁵.

Aan de neerlegging van dit structuur-rapport in een wetsvoorstel wordt thans gewerkt; het kan elk ogenblik worden verwacht. Is dit voorstel wet geworden dan krijgen wij derhalve twee soorten naamloze vennootschappen:

⁴ Zie voor het levensverzekeringsbedrijf: de wet. van 22 december 1922, S.716 (art. 9), en voor het schadeverzekeringsbedrijf: de wet. van 23 september 1964, S.409 (ook art. 9).

⁵ Zie uitvoeriger mijn artikel in „ESB” van 12 november 1969, blz. 1111 e.v., alsmede mijn artikel in „TVVS”, 1970, no. 2, blz. 37 e.v.

- a. die waarvoor de thans bestaande regeling blijft gelden,
b. die waarvoor de nieuwe structuur geldt.

De grens zal liggen bij f. 10.000.000 geplaatst kapitaal en reserves plus weer het criterium van 100 werknemers bij welk aantal een ondernemingsraad verplicht is. Hoe werkt dit nu uit voor de BV?

Daarover is nog niets bekend, maar het lijkt mij toch voor de hand te liggen die regeling ook op de BV van toepassing te verklaren. Doet men dit niet, dan wordt voor die naamloze vennootschappen op welke de bijzondere regeling van toepassing is een uitwijkmogelijkheid geschapen, waardoor zij zich zowel aan de volledige publiciteit zouden kunnen onttrekken als ook aan de door de SER na uitvoerige discussies aanvaarde bijzondere structuur. Dat kan toch niet in de bedoeling van de wetgever liggen? Van dit alles vindt men in het ontwerp BV niets terug. Het doet alsof er geen structuur-rapport bestaat, hoewel dit al van 19 september 1969 dateert. Mijns inziens klopt hier iets niet.

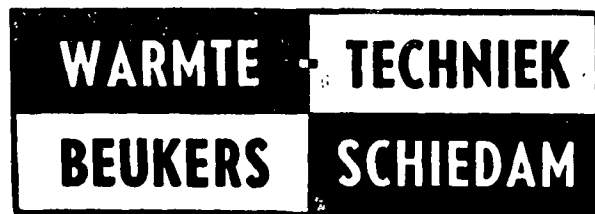
De oplossing zou hierin kunnen bestaan, dat men voor die ondernemingen die aan de grens van het SER-rapport voldoen, de NV-vorm verplicht stelt. Dat betekent dus én volledige publikatie (welke men via de Brusselse coördinatie toch al zou kunnen verwachten) én de verplichte Raad van Commissarissen, samengesteld op de wijze als in het structuurrapport voorzien en uitgerust met de daarin genoemde speciale bevoegdheden. Beter dan dit in de BV in te bouwen en dus, net als bij de NV twee soorten BV's te creëren, lijkt mij de oplossing om in die gevallen de NV-vorm verplicht te stellen. Wat voor belang blijft er immers in die gevallen nog over om daarvoor ook de BV-vorm open te houden? Dit belang zie ik niet; ik zou bijna zeggen integendeel. Ondernemingen van die omvang zullen toegang tot de beurs willen verkrijgen, aandelebewijzen (ook aan toonder) willen kunnen uitgeven enz... Tenzij men hier bewust een uitwijkmogelijkheid én van de volledige publikatie én van de SER-structuur zou willen creëren, zie ik geen reden om voor die vennootschappen die boven de SER-grens liggen de BV-vorm open te houden. De SER-grens zou dan het plafond voor de BV gaan vormen.

Wanneer BV-vorm?

Over deze vraag maakt het ontwerp zich geen zorgen. De BV-vorm wordt eenvoudig over de gehele linie naast de NV-vorm gesteld. Dat dit tot complicaties gaat leiden heb ik in de vorige paragraaf al aangegeven. Men komt tot deze nieuwe vennootschapsvorm onder de druk van de Brusselse richtlijn; zonder deze zou men er niet toe zijn overgegaan. Ontslaat ons dit echter van een onderzoek naar de vraag, wat wij ons eigenlijk van het gebruik van deze vorm voorstellen? Ik meen van niet. Onuitgesproken gaat men daarbij toch van bepaalde voorstellingen uit. Met name denk ik daarbij aan de BV als de rechtsvorm voor de kleinere en middelgrote onderneming. In die gedachtengang is het niet zo vreemd ook aan een plafond te denken, zoals aan het slot van de vorige paragraaf is gesuggereerd.

Moet er ook in een minimum kapitaal worden voorzien? Dit punt wordt al evenmin in het ontwerp aangesneden. Overal elders is dit echter wel het geval. In de andere EEG-landen kent men zowel voor de NV als voor de BV een minimum kapitaalgrens. Ik heb daar steeds voor gepleit⁶. Te verwachten valt dat wij na de Tweede Richtlijn toch verplicht zullen worden een minimum-kapitaalgrens in te voeren. Waarom dan niet vrijwillig daartoe overgegaan? Mijn suggestie was als minimumgrens voor de BV f. 50.000

(I.M.)



in te voeren, voor de NV f. 250.000. De kleinere ondernemingen komen daardoor automatisch bij de BV terecht. Natuurlijk is de minimum-kapitaalgrens als garantie voor crediteuren (m.i. hét argument voor de invoering van zulk een grens náást het argument dat er wat tegenover moet staan als men zich vrijtekent van de persoonlijke aansprakelijkheid) slechts een betrekkelijke. Het gaat er om, wat er aan vermogen aanwezig is op het moment dat de vennootschap in moeilijkheden komt. Dat is m.i. echter geen reden om niet althans bij de start te verlangen, dat enig vermogen aanwezig is. Wil men, in geval van faillissement, nog meer garanties inbouwen dan is dit zeer wel denkbaar. Het buitenlandse recht betreffende de BV geeft daarvan voorbeelden. Ik wil daarop thans echter niet nader ingaan, maar mij tot de hoofdzak bepalen. M.i. laat zich verdedigen voor de BV zowel een onderste grens te voorzien als een plafond in te stellen. Men krijgt dan een zekere afbakening met de NV en althans ten dele een antwoord op de vraag, waartoe de BV-vorm dient.

In het buitenland bestaat hierover materiaal. Interessant is daarbij vooral de enquête welke in 1967 door de „Centrale für G.m.b.H.“ werd gehouden⁷. Voor de afbakening der BV kan men hieraan een aantal gegevens ontlenu. Een kleine 1.000 antwoorden kwamen op de enquête binnen, waarbij de kleinere GmbH's minder vlot met antwoorden waren dan de grotere; de te hunnen aanzien hieronder te vermelden percentages moeten dan ook nog als gedeflatteerd beschouwd worden.

Uit een officiële mededeling van het Ministerie van Justitie te Bonn uit 1966 blijkt, dat van alle GmbH's — dat zijn er in Duitsland een 70.000! — ruim de helft (52%) niet meer dan het in Duitsland voorgeschreven minimum kapitaal van DM. 20.000 kent. Niet minder dan 23% van

⁶ Zie bijv. mijn artikel in „De Naamloze Vennootschap“ van oktober 1968: Op weg naar een ondernemingsrecht. In datzelfde artikel sneed ik ook een aantal andere vragen aan, die bij de creatie van een BV naast de NV rijzen (zie de nrs. 3-6 van dat artikel), welke vragen echter in het ontwerp dat thans ter tafel ligt niet beantwoord worden. Het minimum kapitaal is er één van.

⁷ De resultaten van die enquête zijn gepubliceerd in „G.m.b.H Rundschau“ van juni en juli 1969.

alle GmbH's zijn eenmansvennootschappen. Thans nader de enquête van de „Centrale für G.m.b.H.“, voor zover deze voor ons onderwerp interessant is. Wat de kapitalisering betreft blijkt uit de ontvangen antwoorden het volgende:

| | | | |
|--------------|---------------------|-------|-------|
| tot DM. | 20.000 | | 34 % |
| meer dan DM. | 20.000 - 50.000 | | 17 % |
| meer dan DM. | 50.000 - 100.000 | | 12,5% |
| meer dan DM. | 100.000 - 500.000 | | 19 % |
| meer dan DM. | 500.000 - 1.000.000 | | 5,9% |
| meer dan DM. | 1.000.000 | | 11,6% |
| | | | 100 % |

De kleinere (tot DM. 20.000) komen hier dus geringer uit de bus dan bij het officiële cijfer van 52% hierboven genoemd. Desalniettemin blijkt duidelijk, dat bij aanvaarding van een plafond van DM. 10.000.000 het leeuwedeel van alle BV's (aannemende dat wat in Duitsland GmbH's zijn bij ons BV zouden worden) daaronder zou vallen.

Overwegend zijn de GmbH's vennootschappen met slechts een beperkt aantal vennoten. Uit de enquête resulteerde het volgende overzicht:

| | | |
|--------------------------|-------|--|
| eenmansvennootschap ... | 21,9% | (dit klopt dus vrij aardig met het percentage van het Justizministerium) |
| 2 - 5 vennoten..... | 67,6% | |
| 6 - 10 vennoten..... | 6,2% | |
| meer dan 10 vennoten ... | 4,1% | |

Een beperking van het aantal vennoten (tot 50) zoals Frankrijk en België die kennen, behoeft dus niet in strijd met de werkelijkheid te zijn, zoals men wel eens verneemt.

In verband met het criterium dat de Nederlandse voorstellen ten aanzien van de (beperkte) publikatieplicht ontfenen aan het aantal werknemers (100), is het interessant uit de enquête te zien, dat 68,5% der GmbH's niet meer dan 50 werknemers telde. In de groep 50 - 500 bevindt zich 25%. Helaas ontbreekt een opgave tot 100. Het lijkt echter niet gewaagd te veronderstellen dat men, alleen reeds met het criterium tot 100, ruim driekwart van publikatie uitschakelt.

Voor wat betreft de som der activa, welke volgens het BV-ontwerp f. 8.000.000 moet bedragen (naast de 100 werknemers), wil men aan de beperkte publikatieplicht zijn onderworpen, geeft de enquête in zoverre een aanwijzing dat reeds 83% van alle GmbH's een „Bruttobilanzsumme“ tot DM. 5.000.000 hebben.

Het Nederlandse criterium voor de — beperkte — publiciteit dat én de som der activa van minstens f. 8.000.000 én 100 werknemers verlangt, zou — op de Duitse verhouding toegepast — slechts heel weinig GmbH's tot publikatie verplichten.

Hoe staat het met de beperking der overdraagbaarheid van de aandelen (hierboven in de paragraaf „Hoofdkenmerken wetsontwerp“ besproken)? Zoals gezegd, laat het GmbH-Gesetz de overdracht vrij. De statuten kunnen echter de overdraagbaarheid beperken, ja zelfs uitsluiten. Welnu, volgens de enquête heeft 54,1% van de GmbH's daarvan gebruik gemaakt. Dit gebruik neemt toe naarmate er meer vennoten zijn: in de groep 6 - 10 vennoten bedraagt het percentage GmbH's dat een statutaire beperking kent 78,7%. Daarboven daalt het weer: bij meer dan 10 vennoten

VERDIENEN

Zo terughoudend als Nederlanders zijn in het verstrekken van informatie over hun eigen inkomen, zo nieuwsgierig zijn zij naar dat van anderen. Hetgeen waarschijnlijk het succes verklaart van het boekje van J. C. Maters, „Wat verdienen wij nu?“, waarvan alweer de derde druk is verschenen (bij Kluwer, Deventer, prijs: f. 6,90).

De samensteller heeft getracht zo veel mogelijk informatie te verzamelen over de inkomsten die in Nederland met arbeid worden verworven. Alleen echter voor de overheidssector kon hij voor alle rangen de inkomens publiceren. Voor de particuliere sector slaagt hij in zijn opzet maar zeer ten dele. De lonen die niet in een CAO zijn vastgelegd onttrekken zich aan publieke waarneming. En dat zijn juist die van de leidinggevende functionarissen. Een vorm van discriminatie die niet nodig is. **DR**

is het percentage 61%. Men ziet dus, dat de vrijheid van overdracht niet geheel is verdwenen.

Een plicht tot aanbidding, bij overdracht van aandelen aan de medevennoten treft men in 45,7% van alle statuten aan. Naarmate het aantal vennoten stijgt neemt ook hier het percentage toe:

| | |
|----------------------|-------|
| 2 vennoten..... | 51,4% |
| 3 - 5 vennoten..... | 55,6% |
| 6 - 10 vennoten..... | 67,2% |

Daarna daalt het percentage weer. Bij meer dan 10 vennoten bedraagt het 31,7%. Ook deze cijfers van de enquête, welke betrekking hebben op het gebruik dat in Duitsland wordt gemaakt van de mogelijkheid de in principe vrije overdracht statutair te beperken, zijn de overweging waard wanneer men in Nederland die beperkte overdracht in de wet zélf wil verankeren.

Voor ons leek mij deze enquête het meest van belang met het oog op de vraag of men voor de Nederlandse BV een minimum-kapitaal (dat men in Duitsland volgens het Referentenentwurf van april 1969 wil verhogen van DM. 20.000 tot DM. 50.000) kan verlangen alsmede voor de vraag of men aan het gebruik van de BV een plafond zou willen stellen. De enquête van de „Centrale für G.m.b.H.“ bevestigt mijn mening dat, binnen de door mij gesuggereerde grenzen, inderdaad het leeuwedeel der gevallen wordt omvat, waarin thans in Duitsland van de analoge GmbH-vorm gebruik wordt gemaakt. De gevallen waarin het plafond wordt overschreden zouden naar de NV-vorm verwezen kunnen worden⁸. Daarmede heeft men dan tevens de complicatie opgelost waarvoor het structuurrapport van de SER ons stelt, hetwelk er toe zou leiden dat wij naast twee soorten NV's ook nog eens twee soorten BV's zouden krijgen.

P. Sanders

⁸ Die gedachte wordt ook geopperd in een zojuist verschenen artikel van Prof. Fabricius in de „G.m.b.H.-Rundschau“ van juni 1970. Volgens goed-Duitse gewoonte wil hij daaraan eerst echter nog een grondig onderzoek wijden.

Franchising en vrijwillig filiaalbedrijf

DR. E. J. TOBI*

Zoals vele andere distributievormen vindt ook de *franchising* haar oorsprong in de Verenigde Staten. Gezien het ongehooflijk grote aantal varianten waarin het verschijnsel voorkomt is het vrijwel onmogelijk een definitie te geven, die hen alle omvat. Het principe wordt nog het best benaderd door franchising te omschrijven als het verlenen van een recht — meestal het voeren van een naam of embleem — door de een, de *franchisor*, aan een ander, de *franchisee*, die daarvan profiteert en er dan ook een tegenprestatie voor moet leveren in de vorm van verplichte inkoop bij de franchisor en/of geldelijke vergoeding(en). De franchisor dient een bedrijf te hebben met goede nationale of tenminste regionale bekendheid bij de verbruikers, teneinde met succes aan individuele ondernemers, elk binnen een welomschreven gebied, het recht te kunnen verkopen om zijn produkten of diensten om te zetten. De onderneming van de franchisee blijft diens eigendom, maar hij drijft zijn zaak voortaan als onderdeel van dat nationaal of regionaal bekende bedrijf.

Er zijn franchisors die ermee volstaan tegen vergoeding hun naam uit te lenen en die zich verder niet met de franchisee bemoeien. Anderen doen dat juist wel en in velerlei vormen: zij geven op uitgebreide schaal voorlichting, houden regelmatig instructie-bijeenkomsten met hun franchisees of geven opleidingscursussen, waarvan het bijwonen verplicht wordt gesteld. Ook de financiële verhouding tussen beide partners wordt op tal van manieren geregeld; niet zelden moet ook een niet onbelangrijk bedrag als entreegeld worden betaald. Vaak wordt ook contractueel vastgelegd, dat de franchisee in zijn zaak bepaalde regels van service-verlening in acht dient te nemen; hoe lang zijn onderneming geopend moet zijn, hoe uitgebreid zijn totale assortiment zal zijn e.d.; in de meeste gevallen zal hij ook controle op de naleving van deze bepalingen alsmede op zijn boekhouding moeten toestaan.

Voordelen voor de partners

Het voordeel voor de franchisee is evident. Van een kleine man, die buiten zijn dorp of wijk volslagen onbekend is, is hij plotseling iemand van betekenis geworden, onderdeel van een alom goed bekend staande grote onderneming of organisatie. En voor zover zijn franchisor — en dat doen de meesten — hem daadwerkelijk hulp verleent bij zijn verkoop, bij het introduceren van nieuwe artikelen, bij het houden van marktanalyses enz., wordt zijn positie krachtig versterkt.

Maar ook voor de franchisor zijn de voordelen duidelijk. Hij kan op deze wijze veel sneller tot een uitgebreid net van filialen komen dan wanneer hij die zelf had moeten stichten en bovendien bespaart hij niet alleen de grote kapitaaluitgaven, welke in het laatste geval nodig zouden zijn geweest, doch hij verkrijgt zelfs niet onbelangrijke inkomsten uit de geldelijke vergoedingen der franchisees. Ook het zo moeilijke probleem van het verkrijgen van filiaalchefs en ander personeel wordt met één slag opgelost,

terwijl zijn inkoopkracht als gevolg van de snel toenemende omzet aanmerkelijk wordt versterkt.

Nu is het typerende van deze nieuwe franchising-golf in Amerika, dat men zich niet alleen wendt tot kleine zelfstandige, dus reeds gevestigde ondernemers, doch in nog veel grotere mate tot personen, die tot dusver met distributie of service-verlening niets van doen hadden, van echtgenoten van hoogleraren tot arbeiders. Aan de hand van uiterst optimistisch gestelde voorbeelden wordt dan gewezen op de kansen, die franchising biedt om snel een additioneel inkomen te verwerven, ja zelfs rijk te worden, terwijl men de nog in loondienst zijnden, die zich veelal gefrustreerd voelen door de eentonigheid van hun arbeid, en de als gevolg van fusies of automatisering werkloos geworden arbeiders voorhoudt dat zij zich op deze wijze zelfstandig kunnen maken, „eigen baas” kunnen worden en zelfs snel fortuin kunnen maken! Er is dan ook in de Verenigde Staten een hele „franchising-industrie” ontstaan; het verschijnsel beperkt zich niet alleen tot de levensmiddelen- en de horeca-sector, maar strekt zich ook uit tot de benzine-stations, tot de handel in meubelen, textiel, vloerbedekking, huishoudelijke artikelen, schoenen, radio en t.v. enz., ook tot allerlei soorten van dienstverlening als onderhoud en reparatie.

Dit alles overziende en zich de nog niet zo ver achter ons liggende jaren herinnerend, waarin de kleine zelfstandige ondernemer in Amerika als ten dode opgeschreven werd voorgesteld, vraagt men zich wel af welk lot de tienduizenden thans uit de grond gestampte kleine ondernemers beschoren zal zijn!

Het vrijwillig filiaalbedrijf

De distributievorm van het vrijwillig filiaalbedrijf, een op vrijwilligheid berustende samenwerking tussen een of meer grossiers en een aantal detaillisten voornamelijk in de levensmiddelenhandel, in het begin van de jaren twintig in de Verenigde Staten ontstaan, vertoont enige verwantschap met de huidige franchising. In de kringen van deze bedrijfstypen hier te lande kan men dan ook wel de mening horen verkondigen, dat er in feite niets nieuws onder de zon is en dat het vrijwillig filiaalbedrijf reeds lang franchising bedrijft. Nu bestaat er — het werd reeds gezegd — inderdaad verwantschap, maar de omstandigheden, het ontstaan en vooral de repercussies van de huidige franchising zoals hierboven beschreven op de groothandel, leveren aanmerkelijke verschillen op.

Bij de franchising, zoals die zich vandaag in Amerika manifesteert, zijn het de krachtige, nationaal of regionaal bij het publiek overal welbekende grote ondernemingen, die zich tot de zwakken wenden. Dat is nu ook juist dat-

* De heer Tobi is oud-economisch adviseur van de Nederlandsche Middenstandsbank te Amsterdam.

gene, wat in de jaren dertig de levensmiddelen-grossier hier te lande gedaan heeft, toen hij de door het grootbedrijf in de distributie belaagde kleine zelfstandige detaillisten te hulp schoot; aldus stelt men in de kring van het vrijwillig filiaalbedrijf. Deze vergelijking gaat evenwel bepaald niet op. Deze jaren waren inderdaad moeilijk voor de detaillist, eensdeels door de toen steeds meer om zich heen grijpende depressie en andersdeels door de felle concurrentie van het in snelle opkomst zijnde grootbedrijf. Maar het was niet de grossier, die de detaillisten te hulp kwam; de kleinhandelaren *hielpen zichzelf* en wel door in toenemende mate winkeliersinkoopverenigingen in het leven te roepen, die meer en meer ook zelf de grossiersfunctie gingen uitoefenen en op deze manier de groothandelaar met uitschakeling bedreigden.

Terecht wijst Alers er in zijn proefschrift¹ op, dat in de drie jaren voorafgaand aan het keerpunt 1929 slechts vijf winkeliersinkoopcombinaties werden opgericht, tegen in de drie daaropvolgende jaren niet minder dan 45 van deze organisaties. Het was dan ook deze bedreiging, welke de grossiers in de levensmiddelenhandel in het begin van de jaren dertig wakker schudde en hen ertoe bracht na aanvankelijk krachtig verzet — de grossier zou er zijn zelfstandigheid door verliezen — het principe van het vrijwillig filiaalbedrijf als juist te erkennen en in praktijk te brengen. Een treffende illustratie van deze gang van zaken kan men vinden in een gedenkboek van een levensmiddelen-grossierderij te Purmerend, waar openhartig wordt erkend: „Dat de oprichting van deze inkoopvereniging een doorslaggevende factor was voor het besluit tot aansluiting bij de nieuwe bedrijfsvorm, wil ik niet onder stoelen of banken steken. Wij zijn nu dankbaar, dat deze inkoopvereniging is opgericht”².

In tegenstelling dus tot de gang van zaken in het huidige Amerika was het bij het ontstaan van het vrijwillig filiaalbedrijf de zich bedreigd voelende, zwakker wordende groothandelsschakel in de distributieketen, die trachtte door het aan zich binden van zoveel mogelijk kleinhandelaren de eigen zwakke positie te verstevigen. Hetgeen overigens bepaald niet wegneemt, dat vele jaren lang ook de detaillisten hebben geprofiteerd van de voordelen welke aansluiting bij deze bedrijfsvorm ook aan de deelnemende winkeliers biedt, maar dat was *niet* het uitgangspunt.

Moet het vrijwillig filiaalbedrijf van karakter veranderen?

Geruime tijd heeft het vrijwillig filiaalbedrijf met veel succes voor alle betrokkenen gewerkt, mede omdat de aangesloten detaillisten veel steun ontvingen bij hun bedrijfsvoering door verkoopbevorderende maatregelen, hulp bij de administratie e.d., of — met andere woorden — als gevolg van de verwantschap met de huidige Amerikaanse franchising. Gedurende de laatste jaren evenwel krijgt men de indruk, dat het niet meer zo best gaat. Het aantal aangesloten detaillisten is niet onaanzienlijk teruggelopen en het ziet er ook naar uit dat de slagvaardigheid niet meer zo groot is als vroeger en zeker bij die van het grootwinkelbedrijf achterloopt. De oorzaak schijnt te zijn, dat één wezenlijk element van de huidige Amerikaanse franchising ontbreekt: *de contractuele binding*.

De indruk bestaat, dat bij vele van deze organisaties een relatief groot aantal aangesloten detaillisten de aanbevelingen van de centrale, die immers op vrijwilligheid berusten, zo al niet naast zich neerlegt, dan toch zeker maar half en gebrekkig opvolgt. Wil deze bedrijfsvorm de

felle concurrentie van andere bedrijfsvormen met succes tegemoet kunnen treden en met name op een maatregel van die zijde snel en effectief kunnen reageren, dan schijnt het noodzakelijk dat de aangesloten *verplicht* worden de richtlijnen van het centrale bureau op te volgen en dat de gepretendeerde gelijkenis met de huidige Amerikaanse franchising wordt waargemaakt door de rechten en de verplichtingen der aangesloten winkeliers bindend in een contract vast te leggen. Maar is de zo op zijn zelfstandigheid gestelde Nederlandse detaillist daartoe bereid?

Uitschakeling van de grossier

De grossier hier te lande heeft in de toepassing van het vrijwillig filiaalbedrijf een middel gezien om zich te verweren tegen uitschakeling door de inkoopcombinaties van de kleinhandel; hij noemt dat veelal een vorm van franchising. Maar de huidige Amerikaanse franchising bedreigt de groothandel daar nu juist ook met uitschakeling, doch op geheel andere wijze. Het blijkt namelijk, dat in de Verenigde Staten steeds meer fabrikanten op tal van verschillende gebieden deze nieuwe franchising-methode gebruiken om, met uitsluiting van de groothandel, hun produkten rechtstreeks bij de met hen samenwerkende detaillisten te brengen. Zo is er een zeer bekend meubelconcern, dat op deze wijze niet alleen de in zijn fabrieken vervaardigde meubelen via een over heel het land verspreid net van franchisees aan de man brengt, doch dit assortiment nog heeft uitgebreid met vrijwel alles wat tot de moderne woninginrichting behoort. En dat alles met voorbijgaan van de groothandel, die er trouwens ook bij de moderne franchising in andere bedrijfstakken nauwelijks meer aan te pas komt. Ook op dit punt gaat dus de vergelijking van het Nederlandse vrijwillige filiaalbedrijf met de Amerikaanse franchising volkomen mank. Zou het wellicht een aanwijzing kunnen zijn dat de groothandel er goed aan zou doen zich niet blind te staren op samenwerking, hoe stringent ook, met detaillisten, doch zich ook met fabrikanten te verstaan?

Tenslotte zou men zich nog kunnen afvragen of deze nieuwe Amerikaanse franchising zich ook in Europa en dan met name bij ons te lande zal vertonen, zoals immers met zoveel andere Amerikaanse bedrijfsvormen is geschied. De eerste tekenen, met name in de horeca-sector, zijn er inderdaad al. Het schijnt voorts mogelijk, dat wellicht een aantal detaillisten, dat thans in de ongelijke strijd met andere distributievormen het hoofd niet meer boven water kan houden — men denke aan de toeloop tot het Ontwikkelings- en Saneringsfonds — gevoelig zou kunnen zijn voor een soortgelijke aanbieding. Maar hoe staat het hier met loontrekkenden en de andere gegadigden, tot wie men zich in de Verenigde Staten met zo grote indringendheid richt? Verwerving van een groot inkomen is fiscaal niet zo aantrekkelijk en rijk worden is tegenwoordig eigenlijk een verdachte bezigheid. En men denke dan ook eens aan de beletselen, die onze vestigingswetgeving en andere wettelijke maatregelen opwerpen. Neen, hier zal het — althans voorlopig — zo'n vaart nog wel niet lopen.

E. J. Tobi

¹ Dr. J. Alers: „Het vrijwillig filiaalbedrijf”, *Wereldbibliotheek, Amsterdam-Antwerpen*, z.j., bl. 115.

² J. Doets: „Vijftig jaar Doets”, *J. Muusses, Purmerend 1953*, blz. 102.

Inflatie en volkshuisvesting

Natuurramp of uitdaging?

DRS. H. C. J. KONING*

Inflatie wordt door velen nog te veel als een *natuurramp* voor de volkshuisvesting aanvaard. Men ziet, dat door inflatie een kloof ontstaat tussen de woonkosten van oud- en die van nieuwbouw, een kloof die geen verband houdt met verschillen in kwaliteit. Men ziet ook, dat deze kloof de doorstroming belemmert, omdat beter wonen té duur moet worden betaald. De bewoner past zijn huisvesting onvoldoende aan de veranderde behoeften aan. Daardoor vermindert enerzijds de effectieve vraag naar kwalitatief betere woningen en anderzijds komen te weinig eenvoudige woningen vrij voor de laagste-inkomensgroepen. Aan de ene kant wordt niet hard genoeg gewerkt aan verbetering van de kwaliteit van het wonen via nieuwbouw en verbouwing van bestaande woningen. Aan de andere kant worden de laagste-inkomensgroepen voor het blok gezet.

De wil om er wat aan te doen is in Nederland waarschijnlijk wel aanwezig, als de prijs die ervoor betaald moet worden niet te eenzijdig op bepaalde bevolkingsgroepen gaat drukken. Maar om de juiste prijs te kunnen bepalen, moeten we eerst het probleem goed in onze vingers hebben: wat is de oorzaak van de kloof in woonkosten tussen oud- en nieuwbouw?

Het antwoord is eenvoudig: de oudbouw is te goedkoop, omdat de huren onvoldoende aan de prijsstijgingen zijn aangepast; en de nieuwbouw is te duur, omdat de financiering van nieuwe woningen niet aan de inflatie is aangepast. Er zitten dus twee kanten aan de zaak. Dat de huren van oudbouw moeten worden aangepast en dat dit onvoldoende gebeurt, daarover zijn de meesten het wel eens. In tijden waarin men de inflatie moet indammen is dat geen eenvoudige zaak, maar we zullen eraan moeten blijven werken. Maar dat de woonkosten van nieuwbouw — met name van ongesubsidieerde nieuwbouw — als gevolg van de inflatie te hoog zijn wordt *niet* algemeen erkend. Daarom moeten wij hierbij wat langer stilstaan.

We zitten momenteel met een mondiale inflatie, die de rentevoet tot een grote hoogte heeft opgestuwd. Voor de investeringen werkt deze hoge rentevoet tot op zekere hoogte remmend, maar voor die sectoren, waar de rentevoet het sterkst remmend kan werken, t.w. de woningbouw, willen we deze rem niet. Het woningbouwprogramma moet onverminderd voortgang vinden. Welnu, als we de remmendé invloed van de hoge rentevoet op de woningbouw wensen uit te schakelen, dan zullen we iets aan de financiering van woningen moeten doen. Nieuwbouw

wordt namelijk voor de bewoners te duur, indien de kosten van woningleningen niet zodanig in de tijd worden gespreid, dat zij meelopen met de prijsstijgingen van de woningen, met de inflatie. Als de leningkosten niet op een verantwoorde wijze over de levensduur van de woning worden gespreid, is de woning in de beginjaren te duur en in latere jaren te goedkoop. Dan krijgen we in de toekomst een herhaling van de problemen van te goedkope oudbouw tegenover te dure nieuwbouw.

Spreiding van leningkosten bij inflatie

Om tot een juiste spreiding van rente en aflossing over de levensduur van de woning te komen, moeten wij ons realiseren, dat de rentevoet eigenlijk uit twee bestanddelen bestaat:

- een compensatie voor de waardevermindering van de leningschuld¹;
- een rentevergoeding over de met deze compensatie verhoogde leningschuld.

Voorbeeld: een 8,15%-lening, waarvan de rente aan het einde van het leningjaar verschuldigd is, levert bij een jaarlijkse inflatie van 5% een reële rentevergoeding op van 3% van de tot 105% verhoogde leningschuld = 3,15% van de leningschuld vóór verhoging (0,15% stelt dan voor de compensatie voor de waardevermindering van het rentebedrag).

Nu is het voor de spreiding van de leningkosten van fundamenteel belang wat er gaat gebeuren met het rentebestanddeel, dat als compensatie voor de waardedaling van de lening is te beschouwen:

a. Indien dit bestanddeel mét het reële-rentebestanddeel wordt uitgekeerd, heeft realiter een (verkapte) extra aflossing op de lening plaats.

* De heer Koning is medewerker van het Economisch-Technologisch Instituut voor Zuid-Holland. De lezer van dit artikel zij ook verwezen naar de bijdrage van de heer A. C. de Goederen in „ESB” van 29 juli jl.: „Economische” versus „betaalbare” huren.

¹ Voor belastingplichtigen te verhogen met de over deze compensatie verschuldigde inkomstenbelasting of vennootschapsbelasting.

b. Indien deze rentecomponent bij het uitstaande leningbedrag wordt gevoegd, waardoor de waardevermindering van de leningschuld daadwerkelijk wordt opgeheven, kan men spreken van inflatie-neutrale financiering. Rente en aflossing zijn dan zodanig over de levensduur van de woning gespreid, dat de aanvangslasten van een 8,15%-lening bij een jaarlijkse inflatie van 5% per jaar niet zwaarder zijn dan die van een 3%-lening bij een stabiel prijsniveau. De „reële” rente bedraagt dus 3%. Het enige verschil met deze 3%-lening is dan, dat jaarlijks de leningschuld en de te betalen rente en aflossing met 5% worden verhoogd (als de leningschuld geïndexeerd is, moet uiteraard ook de aflossing geïndexeerd zijn). De lening wordt a.h.w. jaarlijks met 5% opgeblazen.

Indexatie van woningleningen kan worden gebaseerd op de ontwikkeling van de „nieuwwaarde” van de woningen, omdat men dan de zekerheid heeft dat het verloop van de leningschuld correspondeert met het waardeverloop van het onderpand. Het verloop van de nieuwwaarde wordt bepaald door de index van grond- en bouwkosten en de economische slijtage van de woningen. Huurwaarde en nieuwwaarde zullen in het algemeen parallel lopen. Beide zijn maatgevend voor de „kwaliteit” van de woning.

Om te bereiken, dat woningen ondanks hun verschillen in bouwjaar dezelfde huren hebben als zij van dezelfde kwaliteit (nieuwwaarde) zijn, moet niet alleen worden gelet op de nieuwwaarde-index, maar ook op de sterk fluctuerende rentevoet. Woningen met precies dezelfde stichtingskosten kunnen door een verschil in marktrente ten tijde van de afsluiting der financieringscontracten verschillende leningkosten hebben. Dit kan weer leiden tot verschil in huur. Om dergelijke niet op kwaliteitsverschil gebaseerde huurverschillen te voorkomen, is het noodzakelijk dat voor alle woningleningen in een bepaald jaar dezelfde rente wordt betaald. Dit is alleen bereikbaar, indien de rentevoet niet bij contract voor vijf of tien jaren wordt gefixeerd, maar jaarlijks wordt aangepast aan de marktrente.

Nu is de marktrente een sterk fluctuerende grootheid. En dit geldt a fortiori voor de bovenvermelde „reële rente”, die wij als basis voor de leningkosten zouden willen aanhouden. Doorberekening van deze fluctuaties in de huren zou tot onaanvaardbare huurfluctuaties leiden. Daarom is afzwakking van de reële-rentefluctuaties nodig.

Demping van rentefluctuaties ter voorkoming van huurfluctuaties

Aan de doelstellingen van het woningfinancieringssysteem:

- acceptabele aanvangshuren ondanks een hoge rentevoet en zonder beroep op objectieve woningsubsidies;
- gelijke woonkosten en huren voor woningen van gelijke kwaliteit ondanks verschillen in bouwjaar.

moet als derde doelstelling worden toegevoegd:

- demping van de fluctuaties in de op woningleningen te betalen reële-rentevoet, en bijgevolg demping van fluctuaties in de woonkosten en de huren.

Deze laatste doelstelling is niet gemakkelijk te verwezenlijken zonder ontkoppeling van de voor woningleningen vastgestelde rente en de marktrente. Voorbeeld: indien de spreiding van de leningkosten over de levensduur wordt gebaseerd op een $3\frac{1}{4}\%$ -lening met een looptijd van 30 jaar, waarvan de annuïteit volgens de annuïteitentafel $5\frac{1}{4}\%$ bedraagt, dan is het de bedoeling, dat aan het einde van het eerste jaar de leningschuld wordt verhoogd met een per-

centage, gelijk aan het verschil tussen marktrente en in de annuïteit begrepen rente. De annuïteit zal aan het einde van het jaar moeten worden verhoogd met een percentage dat overeenkomt met de stijging van de nieuwwaarde. Nu is het uiteraard de bedoeling, dat het gekozen rentepercentage van $3\frac{1}{4}\%$ zodanig is, dat op langere termijn de procentuele verhogingen van de leningschuld gelijk zullen zijn aan de procentuele stijgingen van de nieuwwaarde en de daaraan gekoppelde verhogingen van de annuïteit. Van jaar op jaar kunnen echter belangrijke verschillen optreden.

Het eerste jaar zal bijv. blijken, dat de marktrente voor woningleningen 9% is, terwijl de bouwkosten zijn gestegen met 8%. De nieuwwaarde-index zou men dan kunnen stellen op $8\% - 1\% = 7\%$, rekening houdend met de sterkere stijging van de grondkosten enerzijds en de veroudering van de woningen anderzijds. Aan het einde van het eerste jaar wordt de te betalen annuïteit dan 107% van $5\frac{1}{4}\% = 5,65\%$, met als rentebestanddeel $3\frac{1}{4}\% \times 1,07 = 3\frac{1}{2}\%$ en als aflossingsbestanddeel $2\% \times 1,07 = 2,15\%$. De leningschuld moet worden verhoogd met $9\% - 3\frac{1}{2}\% = 5\frac{1}{2}\%$. In dit geval stijgt de leningschuld (vóór aflossing) met $5\frac{1}{2}\%$ en de nieuwwaarde (vóór afschrijving) met 7%. Er ontstaat dus geen probleem van onderdekking. Omdat de annuïteit sterker stijgt dan de leningschuld wordt de aflossingsperiode van 30 jaar automatisch iets ingekort.

Het omgekeerde kan zich echter ook voordoen. Dan bestaat wél een kans op onderdekking van de lening en wordt de aflossingsperiode langer dan 30 jaar. Dit systeem van financieren brengt dus risico's met zich mee, die alleen door de overheid kunnen worden gedragen. Men kan zich daartegen natuurlijk beveiligen door een extra veiligheidsmarge in te calculeren. Men zou de rentevoet van $3\frac{1}{4}\%$ kunnen verhogen, de aflossingsperiode of het aflossingssysteem kunnen veranderen. Ook zou het maximale beleningspercentage van 90% teruggebracht kunnen worden. Maar al spoedig schieten we dan ons doel voorbij en worden de aanvangshuren weer te hoog of wordt het benodigde eigen geld voor velen prohibitief.

Misschien zou overwogen kunnen worden om in plaats van een staatslening met vaste rente een nationale woninglening uit te geven, waarvan de hoofdsom is geïndexeerd op basis van de nieuwwaarde-index (bouwkostenindex minus 1%) en de uit te keren rente ca. 3% van het geïndexeerde bedrag belooft. Als bijzondere attractie zou overwogen kunnen worden om alleen de uitgekeerde rente tot het belastbare inkomen te rekenen en de index belastingvrij te houden. Daarmee wordt voorkomen dat de fiscus de invloed van inflatie op de woonkosten versterkt. Uiteraard zullen ook dan fluctuaties in de rentevoet of in de uitgiftekoers niet geheel vermeden kunnen worden.

Financieringsregeling voor tweede eigenaren

Het voorgestelde financieringssysteem kan alleen behoorlijk functioneren, indien ook tweede en volgende eigenaren er in principe een beroep op kunnen doen. Dit vergemakkelijkt de verkoop en de doorstroming van bewoners/eigenaren. Men voorkomt:

- leegstand van woningen;
- daling van de verkoopprijs en verliezen voor de verkoper;
- grote risico's voor de topfinancierder, wanneer de verkoopopbrengst ontoereikend is voor delging van de leningschuld;

- de kans dat zowel koper als verkoper zich via huurkoopcontracten in allerlei moeilijke bochten gaan wringen;
- stagnatie in de doorstroming en in de mobiliteit van hen die een eigen woning bezitten.

In dit verband moet ook de wenselijkheid naar voren worden gebracht om het registratierecht bij verkoop van woningen af te schaffen. Ook het registratierecht vormt een belemmering voor de doorstroming en heeft tot op zekere hoogte dezelfde nadelen als hierboven zijn genoemd. Een belasting op woningbezit verdient de voorkeur boven een belasting op verandering van woning. Ook voor beleggers heeft dit aantrekkelijke kanten, omdat de woning dan een meer liquide beleggingsobject wordt.

Het Zweedse financieringssysteem

De voorgaande gedachten (behalve die van een geïndexeerde woninglening) zijn sinds 1969 in praktijk gebracht in Zweden. Dit meen ik althans te mogen opmaken uit een ontvangen publikatie over de woningfinanciering in Zweden².

Vóór 1969 kende Zweden een rentesubsidiesysteem, dat evenals de objectieve woningsubsidies in Nederland steeds kostbaarder werd voor de schatkist naarmate de rentestand steeg. Bij de invoering van een inflatie-neutraal financieringssysteem in 1969 werden deze rentesubsidies afgeschaft. Door een adequate spreiding van de leningskosten over de gehele levensduur van de woning kwam men toch tot acceptabele aanvangshuren, ondanks de hoge rentestand en ondanks de afschaffing van de subsidies.

De rentevoet voor woningleningen werd gekoppeld aan de marktrente en bedroeg in 1969 $6\frac{1}{4}\%$. De leningskosten voor het eerste jaar werden gebaseerd op de annuïteit van een $3\frac{1}{4}\%$ -lening met een looptijd van 30 jaar. Deze bedraagt volgens de annuïteitentafel $5\frac{1}{4}\%$. Deze annuïteit wordt jaarlijks verhoogd op basis van de bouwkostenindex, nadat hierop een correctie is aangebracht voor de veroudering van de woning. In 1969 bedroeg deze index ca. 100. Gerekend was op een index van 103 (de verhoging van de leningschuld bedroeg namelijk $6\frac{1}{4}\% - 3\frac{1}{4}\% = 3\%$). De leningschuld steeg dus sterker dan de waarde van het leningonderpand. Voor 1970 wordt een index verwacht van 105. De hoogte van de rentevoet voor woningleningen in 1970 is mij niet bekend, doch dat 1970 problemen zal opleveren is niet waarschijnlijk.

Bij dit systeem worden van rijkswegen twee soorten toeleningen verstrekt (particulieren verzorgen de „bodempleningen”):

- een „nominale” lening, die in 30 gelijke jaarlijkse termijnen wordt afgelost; de volle rente wordt normaal uitbetaald (een normale toelening dus);
- een zgn. pariteitslening, die in principe eveneens een looptijd heeft van 30 jaar, maar waarvan de leningskosten een zodanig verloop hebben, dat zij tezamen met de kosten van de bodempleningen het verloop van de bouwkostenindex (na correctie) weerspiegelen.

De gezamenlijke leningskosten van pariteitslening en bodemplening worden uitgedrukt in een „basisannuïteit”, die jaarlijks wordt aangepast aan de gecorrigeerde bouwkostenindex. De bodempleningen worden a.h.w. ingebouwd in de pariteitslening. Alleen de pariteitslening zelf heeft stijgende leningskosten. De bodempleningen lopen geen enkel risico. Voor de bewoner/eigenaar kunnen op deze wijze leningen worden verkregen tot 90% van de waarde van het pand.

Ook voor tweede eigenaren is een financieringsregeling getroffen.

De woningfinanciering in Zweden is het instrument, waarmee men de woningbouw „inflatieproof” heeft gemaakt. Het is gebleken dat daardoor de nieuwbouwbewoner in de beginjaren geen zwaardere lasten worden opgelegd dan bij het voorheen geldende subsidiesysteem. Bovendien worden fluctuaties in de reële rentevoet opgevangen door verkorting of verlenging van de aflossingstermijn van 30 jaar; op die manier wordt de invloed van deze rentefluctuaties op de woonkosten (huren) uitgeschakeld. Onder reële rentevoet zou men dan kunnen verstaan: de nominale rente voor woningleningen, verminderd met het percentage waarmee de bouwkosten zijn gestegen (na correctie voor de veroudering van woningen). *Duurzame* stijgingen van de reële rentevoet kunnen uiteraard wél in de woonkosten (resp. huren) tot uitdrukking worden gebracht.

De Zweden hebben dus begrepen, dat men de huren van nieuwbouw niet mag baseren op een netto rendement gelijk aan de nominale rentevoet en dat men dit alleen kan voorkomen door uit te gaan van een „reële” rentevoet. Laat men dit na, dan zijn de woonkosten of huren van nieuwbouw in de beginjaren veel te hoog. De Zweden hebben blijkbaar ook begrepen, dat objectieve woning-subsidies niet nodig en zelfs niet gewenst zijn om de nieuwbouwkosten te verlagen. Hetzelfde effect kan goedkoper en beter worden bereikt met een aan de inflatie aangepast financieringssysteem.

Het Nederlandse systeem

Daarmee komen wij aan de bezwaren van het objectieve woningsubsidiesysteem in Nederland. Allereerst moet worden opgemerkt, dat het aflopende karakter van dit subsidiesysteem tot woonkosten leidt, die meegaan met de inflatie. In zoverre zit er dus een goed element in. Toch kleven aan dit subsidiesysteem ernstige bezwaren:

1. Het leidt niet tot een evenwichtige verdeling van de woonkosten over de gehele levensduur van de woning. De dure beginjaren worden (ten dele) gesubsidieerd, zonder dat de goedkope latere jaren worden belast. Het systeem kost ons dus nu handen vol geld, terwijl in latere jaren de woningen weer zo laag in huur zullen zijn, dat de kloof tussen oud- en nieuwbouw blijft voortduren. Tenzij men uiteraard de huren van de thans gebouwde woningen ook na afloop van de rijkssubsidie gewoon met de inflatie laat meelopen. Maar dat betekent dan wel, dat de huiseigenaren (woningbouwverenigingen inclusief) op de huidige nieuwbouw in de wat verdere toekomst aanzienlijke winsten zullen gaan maken. Waarschijnlijk zal de contante waarde van deze winsten ongeveer overeenkomen met de contante waarde van de huidige woningsubsidies. In dat geval gaan deze subsidies naar de huiseigenaar en niet naar de bewoner.

2. Het subsidiesysteem omvat bovendien slechts een deel van de woningbouw. De doorstroming naar woningen van niet-gesubsidieerde kwaliteit is daarom onvoldoende. Daardoor ontbreekt een belangrijke schakel in de doorstroming

² *Lån och bidrag till bostäder. Bostadsstyrelsen 1969.*

en wordt via de hogere-inkomensgroepen niet op voldoende schaal gewerkt aan verbetering van het woningbestand. Juist de eerste bewoners van woningen, die net buiten de subsidieregeling vallen of daar maar een zeer gebrekkig beroep op kunnen doen, zouden een belangrijke bijdrage kunnen leveren aan de volkshuisvesting, door de toevoeging van goede woningen aan het woningbestand, en door verruiming van de doorstroming.

3. Het subsidiesysteem geeft geen oplossing voor de kopers van bestaande woningen. Wanneer een koper van een premiewoning onverhoopt zijn woning na één of twee jaar weer moet verkopen, heeft hij nog maar een klein deel van de subsidie geïncasseerd. Hij zal dan een belangrijk verlies op zijn woning moeten incasseren, omdat hij niet kan concurreren met gesubsidieerde en tot 90% gefinancierde nieuwbouw.

4. Door al dit soort fricties zal de leegstand van woningen groter worden, waardoor de onvrede met het woningbouw- en huisvestingsbeleid in het algemeen zal blijven toenemen, vooral bij de jongeren die er de dupe van zijn.

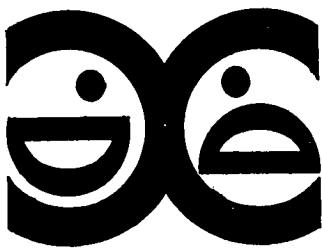
Conclusie

Objectieve woningsubsidies zijn niet geschikt om tezamen met huurverhogingen de kloof in woonkosten tussen oud- en nieuwbouw te overbruggen. Zij zijn te duur voor de schatkist en niet voldoende effectief voor de volkshuisvesting. Zij vormen niet het goede antwoord op de uitdaging, die de inflatie aan de volkshuisvesting stelt. Zij vervullen evenmin een sociale functie, zoals de straks in te voeren subjectieve subsidies (overigens zijn subjectieve woningsubsidies evenmin geschikt om de gevolgen van de inflatie voor de volkshuisvesting te neutraliseren).

Alleen een aan de inflatie aangepast woningfinancieringssysteem, vergelijkbaar met dat van Zweden sinds 1969, kan zonder marktverstoringen tot lagere nieuwbouwhuren leiden en kan uitzicht bieden op een definitieve oplossing van het huisvestingsprobleem. Huurverhogingen zijn inherent aan dit systeem. Alleen zijn ze hier minder uitzichtloos (omdat ze minder hoog behoeven te zijn) dan bij het huidige systeem.

H. C. J. Koning

Maatschappij- spiegel.



Het verschijnsel actiegroep

Eén van de meest interessante verschijnselen van de laatste jaren is het ontstaan van een indrukwekkend aantal actiegroepen. De actiegroep is „in”. Zij is zo langzamerhand de meest gebruikte „techniek” geworden om zaken in de publieke aandacht te brengen. Actiegroepen tooien zich dikwijls met fraaie namen, als bijv. Dolle Mina, het Roze Pamflet, Jordáád e.d. Zij schieten als paddestoelen uit de grond. Het verschijnsel is te opvallend om niet te proberen iets van een verklaring voor het ontstaan te geven.

Eerst een aantal kenmerken. Vooreerst valt op dat het in het algemeen om — qua aantal betrokken mensen — kleine groeperingen gaat. Dat wil zeggen per groep, het woord geeft het al enigszins aan. Wat weer niet wil

zeggen dat niet vele tientallen, soms honderdtallen actiegroepen zich met hetzelfde probleem bezighouden. Kenmerkend is echter dat er weinig of geen coördinatie tussen de acties plaatsvindt; er is nauwelijks een goed opgezette overkoepelende organisatie. Door de snelle verspreiding van berichten is er echter wel een grote mate van eenvormigheid te constateren in het optreden. Het demonstratie-effect zorgt ervoor dat men elkaar nadoet en dat er nieuwe groepen ontstaan. Maar de eigenlijke acties worden uitgevoerd door een kleine groep, waarbij — een duidelijk verschil met meer strak georganiseerde activiteiten — de meeste leden van de groep actief participeren. De actiegroep kent een hoge participatiegraad en mede daardoor veelal een opmerkelijke solidariteit. Zonder beide is de actiegroep ondenkbaar. Tegelijkertijd ligt hierin de grote kwetsbaarheid van de groep. Er behoeven maar enkele leden uit te vallen of dwars te liggen om de actiegroep om zeep te helpen. De groep kent meestal een weinig uitgewerkte arbeidsverdeling, heeft een hekel aan formele leiders en aan formeel gedoe in het algemeen. Leiders, zo ze er zijn, worden niet benoemd, maar ontstaan min of meer „natuurlijk”. Men is anti-organisatie en anti-deskundigen (vakidioten).

Om in een actiegroep te kunnen functioneren vereist dus een grote mate van persoonlijke inzet en is niet de gemakkelijke wijze van engagement,

waarvoor het zo gemakkelijk gehouden wordt. Bij een ruime definiëring van het woord actie kan elk menselijk handelen tot actie gerekend worden. Bij actiegroepen is het echter een bepaalde vorm van activiteit die bedreven wordt. De leden van de groep zijn lijfelijk aanwezig op de plek van handeling. Zij schrijven geen ingezonden brieven, maar bezetten korte tijd een krantegebouw of bezorgen — in het tamste geval — hoogstpersoonlijk een brief of spandoek met opschrift aan het huisadres van de hoofdredacteur. Hun acties zijn ongewoon, gek, abnormaal. De groep bewandelt nu juist niet de bekende wegen. Die zijn te bekend om op te vallen. De groep wil opvallen, wil de aandacht trekken van het publiek en is daardoor — bijna per definitie — aangewezen op ongewone middelen. Meer nog naar vorm dan naar inhoud betekent het optreden een ontkenning van de geijkte kanalen van communicatie.

Want actiegroepen zijn meestal authentiek, d.w.z. dat zij voortkomen uit en gedragen worden door mensen die werkzaam zijn in de instellingen die zij onder vuur nemen. Zij willen de aandacht vestigen op situaties in die instellingen die naar hun opvatting niet deugen. En men probeert die aandacht in eerste instantie te verwerven van het publiek, vaak het zgn. „grote publiek”, om daarmee de naar hun mening vastgelopen structuren en communicatie te doorbreken. In dat opzicht zijn zij

primair naar buiten gericht. De groep probeert steun van buiten te verkrijgen voor haar streven. Dáár probeert zij een machtsbasis op te bouwen omop grond daarvan met betere papieren in de hand een aanval te doen op de bestaande organisaties.

Het ontstaan van actiegroepen duidt op een combinatie van macht, onmacht en onwil. Want in de meeste gevallen is er al een lange weg van „normaal” overleg, onderhandeling en discussie aan het ontstaan van de actiegroep voorafgegaan. Zij is het produkt van een via deze procedures niet adequaat reageren van de instellingen op de problemen waarvoor zij in het leven geroepen zijn. De macht van de instellingen en de onmacht van de actiegroep zijn elkaars complement. Opvallend optreden is voor de laatste dan het enige overgebleven middel om tot een nieuwe definiëring van de taak der instellingen te komen. De reactie van deze instellingen staat meestal haaks op de activistische aanpak. Niet gewend aan deze vorm van handelen valt men over de vorm; ook de beleidsverantwoordelijken hebben hún vorm van dwangmatig optreden. Zij vinden de handelwijze van de groep ongepast, primitief, onbeschaafd en ga zo maar door. Tegelijk wordt er dan vaak aan toegevoegd dat de problematiek die de groep op een zo ongehoorde wijze in de aandacht heeft gebracht niets nieuws inhoudt en dat daar al jaren over gesproken, c.q. gestudeerd wordt. Daarmee onbedoeld de authenticiteit en het gelijk van de acties onderstrepd.

Interessant is hierbij dat de actiegroep de beleidsmensen nogal eens in twee groepen splitst. De ene groep, die je wat onaardig de „diehards” zou kunnen noemen, blijft definitief steken in de onoverkomelijke bezwaren die zij heeft tegen het rare optreden en wil onder geen voorwaarde „met dit soort mensen” rond de vertrouwde groene tafel gaan zitten. De andere groep, de „overlopers”, maakt zich tot een soort officiële tolk — met toch wel enige bezwaren tegen de vorm — van de actiegroepen dóór snel de inhoud van de boodschap van de groep, in meer gepolijste vorm, over te nemen. Er moet nu eindelijk eens wat gebeuren, er is al te lang gepraat, het beleid moet worden omgebogen, zo luidt het verhaal dan. Vaak zijn dit mensen die in alle mogelijke commissies al min of meer kritische geluiden hadden laten horen, die echter in het naar binnen gekeerde bureaucratische apparaat stevast verstomden. En de tactiek van de actie-

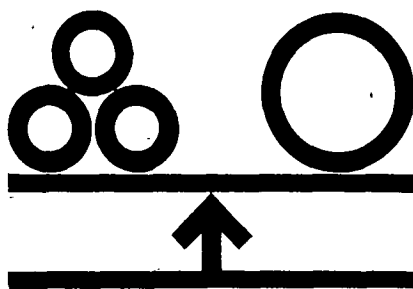
groep — meestal bevolkt door jonge mensen — was aan hen volkomen vreemd, zo niet onbekend.

Het zou een vertekening van de geschiedenis zijn om te stellen dat de actiegroep een exclusief verschijnsel is van deze tijd. Zij is ouder dan de weg naar Rome. Maatschappelijke verandering is altijd begeleid, af en toe zelfs geleid, door dit type „organisatie”. Wel geloof ik dat er een aantal belangrijke verschillen is aan te wijzen. In de eerste plaats de indrukwekkende omvang, ook internationaal, van dit verschijnsel. Dit hangt naar mijn opvatting samen met de toeneming van de welvaart, vrije tijd en ontwikkeling. Men zou het ook zo kunnen stellen: het dwangelement — vroeger door de economische nood sterk aanwezig — is in onze cultuur minder geworden. Er is meer tijd en energie beschikbaar voor het naar voren brengen van eigen opvattingen. Door deze „democratisering” van de vrije tijd — waarin de

vrijwillige organisaties ontstaan — participeren, anders dan vroeger, meer sociale groeperingen in de acties. De basis is verbreed.

Ik geloof dan ook dat het verschijnsel actiegroep tot de permanente sociale technieken van onze samenleving zal gaan behoren. Wel zullen actiegroepen vooral een grote verbreiding vinden in tijden van snelle sociale verandering. In onze maatschappij waar de technische innovatie zo sterk is geïnstitutionaliseerd, is de actiegroep een uitdrukking van een streven naar meer permanente maatschappelijke innovatie. Zij is het eerste hoopvolle teken van een mogelijke ontwikkeling naar een geplande maatschappelijke verandering, waarin de bijna autonome technische verandering wordt dienstbaar gemaakt aan de op een bredere politieke basis geformuleerde doelstellingen.

Bram Peper



Geld- en kapitaalmarkt

De geldmarkt in het eerste halfjaar; enkele aspecten

Ook in het eerste halfjaar van 1970 lagen de liquiditeiten op de Nederlandse geldmarkt niet voor het opscheppen. Integendeel, voor daggeld — dus voor leningen welke door beide partijen na minimaal één dag dagelijks opzegbaar zijn — bedroeg het tarief veelal rond 7% op jaarbasis.

Op de regel dat de rentevergoeding hoger wordt naarmate de termijn gedurende welke gelden worden afgestaan — zie bijv. de spaaradvertenties van de handelsbanken — vormt de rente voor daggeld dus een uitzondering. In wezen berust deze uitzonderings-

positie juist op de ultra-korte termijn waardoor de markt wordt beperkt tot een aantal financiële instellingen. Deze instellingen verrichten uit hoofde van hun maatschappelijke taak (bijv. het betalingsverkeer bij banken en het ontvangen van belastinggelden en het verrichten van overheidsuitgaven bij het Rijk) dagelijks grote girale ontvangsten en betalingen.

De daggeldmarkt fungeert als nivelleringsmarkt waar de betreffende instellingen tekorten en overschotten onder betaling van rente trachten te compenseren. Zou de daggeldmarkt niet bestaan dan zouden instellingen met een overschot een (renteloos) tegoed bij De Nederlandsche Bank (DNB) moeten aanhouden en instellingen met een tekort een beroep moeten doen op DNB (huidig tarief 7% voor voorschotten in rekening-courant). Zowel voor instellingen met een surplus als voor instellingen met een manco aan korte middelen is het dus voordelig leningen te sluiten tegen een tarief dat lager ligt dan het officiële tarief van DNB voor voorschotten in rekening-courant. Het tarief voor callgeldleningen zal derhalve bij het huidige tarief van DNB liggen tussen 0% en 7%.

Het kan echter wel voorkomen dat callgeld boven de 7% verhandeld wordt, als in een krappe markt een

geldmarktpartij aan het opnemen van callgeldleningen de voorkeur geeft boven het terugvallen op de bankers' bank. In het algemeen gaat DNB er namelijk van uit dat het beroep op de Centrale Bank tot piekenfinanciering beperkt moet blijven. Dit houdt voor de geldmarktpartijen in dat het niet mogelijk is gedurende langere tijd achtereenvolgens in rekening-courant bij DNB geld op te nemen. Wanneer callgeld voor tarieven boven de 7% verhandeld wordt is er derhalve sprake van een zeer krappe geldmarkt.

De schommelingen in de ruimte op de callgeldmarkt worden veroorzaakt door die transacties die de hoeveelheid giraalgeld binnen de kring van callgeldmarktpartijen beïnvloeden. Te denken is aan: mutaties in de bankbiljettencirculatie; het betalingsverkeer met het buitenland; én transacties met DNB waarbij liquiditeiten ontstaan óf vernietigd (c.q. bevroren) worden. Ook mutaties in het saldo van het Rijk bij DNB beïnvloeden de hoeveelheid beschikbare middelen. Het Rijk treedt namelijk bij gelegenheid wel als callnemer op, doch niet als callgever. Tijdelijk overtollige middelen blijven gewoon op rekening bij DNB staan.

De bankbiljettencirculatie breidde zich ook in de verslagperiode uit; het gemiddelde niveau lag in de verslagperiode rond f. 450 mln. hoger dan in de overeenkomstige periode van 1969. Deze verkrappende invloed manifesteerde zich uiteraard ook nu met het bekende week-, maand-, vakantie- en feestdagenpatroon. Het betalingsverkeer met het buitenland leidde in de verslagperiode tot enige drainage van middelen; hetgeen af te leiden is uit de mutatie in de reserves bij DNB en het buitenlands actief bij de banken na correcties in verband met IMF-trekkingen en de creatie van de speciale trekkingsrechten.

Het Rijk is ook dit jaar met DNB een seizoenarrangement overeengekomen, ingevolge welke tot maximaal f. 600 mln., ter overbrugging van tijdelijke tekorten, aan schatkistpapier door het Rijk bij de bank mag worden ondergebracht. Van deze mogelijkheid heeft het Rijk reeds enkele malen gebruik gemaakt. Het opnemen van callgeld in de markt door het Rijk is voor bedragen van deze grootte niet mogelijk. Uitgifte van kortlopende schatkistpromessen is eveneens geen haalbaar alternatief, daar beneden 6% (wisseldisconto) geen belangstelling bestaat; de markttrente voor bijv. kasgeldleningen is domweg aanzienlijk hoger (wel slaagde het Rijk begin

februari erin 3- en 5-jaars schatkistpapier à 7 $\frac{1}{4}$ %, resp. 7 $\frac{1}{2}$ % te plaatsen). Boven 6% zou grote belangstelling bestaan aangezien overheidspapier met een resterende looptijd van 105 dagen of korter tegen het officiële wisseldisconto bij DNB te disconteren is. Het Rijk pleegt zich echter aan het disconto te conformeren. Door het seizoenarrangement is voor het Rijk een aanvulling van kortstondige tekorten mogelijk, welke naar bedrag en looptijd flexibeler en met meer zekerheid te regelen is dan het opnemen van callgeld, kasgeldleningen of

Deze rubriek wordt verzorgd door medewerkers van het Economisch Bureau van de AMRO-Bank te Amsterdam.

het plaatsen van schatkistpapier in de markt te realiseren is. Voor de overige marktpartijen bieden deze tijdelijke geldcreaties — hoewel primair afgesteld op de behoefte van het Rijk — uiteraard ook enig soelaas.

Het compenserend deposito dat door de banken in verband met de overschrijding van het kredietplafond vanaf 15 mei moet worden aangehouden heeft de geldmarkt waarschijnlijk niet extra belast. DNB heeft nl. de mogelijkheid geopend voor de betreffende instellingen om voor het bedrag van het deposito een voorschot in rekening-courant op te nemen. Het

bedrag van het compenserend deposito bedroeg van medio mei tot medio juni f. 130 mln. en van medio juni tot medio juli f. 236 mln.

De markt voor daggeld zal vooralsnog krap blijven. Bij de huidige rentestructuur is voor marktprijzen met een tijdelijk overschot de neiging om deze overschotten voor wat langere termijn uit te zetten zeer groot (call fixe, kasgeld of uitzetting op de Eurovalutamarkt). De callgeldmarkt verliest hierdoor ten dele het karakter van nivelleringsmarkt; de marktpartijen met tekorten worden hierdoor gedwongen op de Centrale Bank terug te vallen. Deze tendens wordt nog versterkt door het verschijnsel „near-banking”: het door bedrijven onderling (veelal via geldmarktmakelaars) verstrekken van kasgeldleningen. Voor de kasgeld aantrekkende bedrijven staat de verkrijgbaarheid (in een tijd van knellende kredietrestrictie) voorop; ook al kent deze financieringswijze niet de grote flexibeleiteit van bankkrediet in rekening-courant. Voor de kasgeldverlenende partij staat een mogelijk gering positief rentevoordeel boven de depositotarieven tegenover het grotere risico dat gelopen wordt bij het zelf bankieren. Het meest benadeeld is echter DNB, die door dit bankieren buiten het bankwezen een stukje greep op het monetaire gebeuren verliest.

J. C. Pranger



Mededelingen

Congres 'Capitalism in the Seventies'

Van 10 t/m 13 september vindt in de Katholieke Hogeschool te Tilburg een wetenschappelijk-strategisch congres plaats, *Capitalism in the Seventies*. Voertaal: Engels, met vertaling naar het Nederlands.

Programma:

— donderdag 10 september — *Capitalism: old and new* (Th. v. d.

Klundert, E. Mandel, E. Altvater, A. G. Frank);

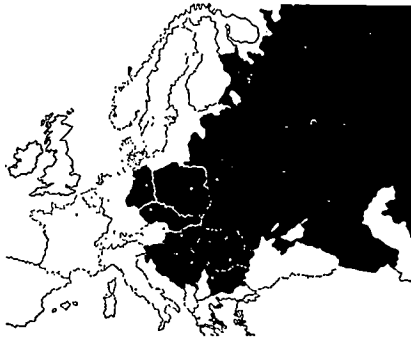
— vrijdag 11 september — *Western capitalism and Marxian theory* (J. Valier, B. Rowthorn, H. Gintis, M. Dobb, paneldiscussie);

— zaterdag 12 september — *Imperialism and underdevelopment* (S. Amin, R. Wolff, M. de Cecco, V. Perlo, paneldiscussie);

— zondag 13 september — *Future of capitalism in poor and rich countries* (A. Gorz, B. Sutcliffe, paneldiscussie).

De kosten per deelnemer bedragen naar draagkracht f. 7,50 tot f. 15,— inclusief de culturele manifestaties. Op verzoek kan voor provisorische slaapgelegenheden worden gezorgd. Inschrijving en nadere inlichtingen bij het Secretariaat van het congres, Katholieke Hogeschool, Hogeschoollaan 225, Tilburg, tel. (04250) 7 09 60.

Oost-Europa kroniek



Hervormen en experimenteren in de economische politiek

Het is reeds meermalen, hier en elders, ter sprake gebracht. Het systeem van economische politiek in Oost-Europa heeft in de jaren zestig aanzienlijk aan doelmatigheid ingeboet. De daling van het groeitempo van het nationale inkomen is op zichzelf daarvan nog geen symptoom, maar wel in samenhang met een aantal andere symptomen zoals: daling van de produktiviteit van arbeid en kapitaal, stijging van de investeringsquote, stijging van het percentage onvoltooide investeringsprojecten, excessieve voorraadvorming, inflatie in de vorm van liquiditeitsaccumulatie en structurele betalingsbalansproblemen.

In alle landen van Oost-Europa wordt reeds lang, eigenlijk al sinds 1955, gediscussieerd over de noodzaak en de richting van economische hervormingen. Er zijn geen operationele methoden en technieken voorhanden die een alomvattende centrale en continue besturing van het productieproces mogelijk maken zonder in onaanvaardbare mate in conflict te geraken met de eisen van consistentie, efficiëntie en optimaliteit.

Niet overal was en is de discussie even vruchtbaar. Zulks hangt samen met de mate waarin het wetenschappelijk onderzoek is afgestemd op de praktische vraagstukken op het terrein van centralisatie en decentralisatie van de economische planning en politiek. Weliswaar zijn in elk van de landen economische hervormingen doorgevoerd, doch de wijzigingen in de aard van de instrumenten van economische politiek en de verdeling ervan over de verschillende geledingen van de economie lopen nogal uiteen.

Dat structurele verschillen tussen de landen meer en meer het karakter van de economische politiek gaan bepalen is een logische ontwikkeling na de naoorlogse jaren van ongemotiveerde uniformiteit. De gevolgen voor de Comecon zullen niet uitblijven, omdat dan zal blijken, dat de lid-staten meer politiek dan economisch op elkaar zijn afgestemd.

De belangrijkste verschillen in het karakter van de hervormingen zijn veel-er terug te voeren op een verschil in uitgangspunt voor de introductie van hervormingen. In principe zijn er twee methoden: invoering in fasen en integrale invoering. Invoering in fasen wekt de schijn eenvoudiger en minder riskant te zijn dan integrale invoering. Beide uitgangspunten zijn in Oost-Europa gehanteerd. We zullen daarom aan de hand van concrete voorbeelden illustreren wat de problemen zijn bij invoering in fasen en wat daarbij geëist wordt van de instrumenten van economische politiek en van het wetenschappelijk onderzoek op dat gebied. Eenzelfde procedure zal worden gevolgd met betrekking tot integrale invoering.

Hervorming in fasen

Hervorming in fasen wordt toegepast in de Sowjet-Unie. Hervorming in fasen vereist een diepgaand onderzoek naar de consistentie van doelstellingen en instrumenten en van instrumenten onderling. Hiertoe behoort ook een onderzoek naar het gedragspatroon van economische subjecten zoals ministeries, bedrijfstakorganisaties, de staatsbank en de ondernemingen. Specifieke consistentieproblemen doen zich hier voor in verband met het naast elkaar bestaan van instrumenten „oude” stijl en „nieuwe” stijl.

De hervorming van de groothandels-prijzen, de introductie van interest op het in de onderneming geïnvesteerde vaste kapitaal, de beperking van het aantal dwingende planindicatoren en de introductie van verkochte produktie en rentabiliteit van het vaste kapitaal als centrale planindicatoren en sleutel voor het beloningssysteem hebben niet het beoogde effect gehad. Verwacht werd dat bedrijven als gevolg hiervan hun overtollige machines zouden willen verkopen, minder vraag naar investeringen zouden tonen, hun voorraden zouden verminderen, hun stille produktiereserves zouden gaan benutten, de kwaliteit van de produktie zouden verbeteren, een doelmatiger gebruik van grondstoffen en arbeid zouden

gaan maken en betere technieken zouden gaan toepassen.

De redenen voor het uitblijven van gunstige resultaten zijn in concreto:

a. Het voortbestaan van jaarlijkse centrale taakstellingen voor de bedrijven volgens het „ratchet” principe¹. Dit schept stimulansen tot het verbergen van reserves, zodat een gemakkelijker plan kan worden verkregen. De introductie van nieuwe technieken wordt hierdoor ernstig belemmerd, en rentabiliteit als maatstaf voor planvervulling verliest erdoor zijn betekenis.

b. Het voortbestaan van een inconsistent en star prijssysteem.

c. Het voortbestaan van een verkopersmarkt als gevolg van het systeem van „taut” (opgeschroefde) planning m.b.t. de jaarplannen. Bedrijven zijn daardoor ongevoelig voor prijsverhogingen die stelselmatig ongehinderd cumuleren bij de gang van de produkten door de bedrijfskolom. De neiging tot bezuiniging op grondstoffen en materialen, tot verhoging van de kwaliteit en tot introductie van vernieuwingen wordt erdoor geëlimineerd.

d. Het naast elkaar bestaan van taakstellingen t.a.v. de produktie, de loonsom en de rentabiliteit. Elk van deze indicatoren is een bepalende factor voor het beloningssysteem. Door hun onverenigbaarheid geven zij er een inconsistent, dus inefficiënt, karakter aan.

e. De gemengde economische en administratieve rol van bedrijfstakorganisaties. Enerzijds fungeren zij als „moedermaatschappij” voor bedrijven, anderzijds als verlengstuk van de ministeries met hun administratieve karakter m.b.t. de uitvoering van de economische politiek.

Grenzen aan decentralisatie

De nadruk op de introductie van eenvoudige indirecte instrumenten, interest en rentabiliteit, heeft de aandacht afgeleid van de inconsistentie tussen deze instrumenten en de overblijvende of vernieuwde directe instrumenten die

¹ De taakstellingen in het jaar $t+1$ zijn gebaseerd op de behaalde resultaten in het jaar t , waarop een zekere toeslag wordt gelegd. „Ratchet” (Eng.) = pal (z.nw.).

het jaarplan specificeren. Aangezien de voortgang in de produktie centraal staat is het begrijpelijk, dat bij tegenstrijdigheden de oude instrumenten doorslaggevend zijn bij de beoordeling van het economisch gedrag.

In de Sowjet-Unie heeft men altijd wat moeite gehad met het begrip relatieve schaarste van kapitaal. Het plan geeft richting aan de produktie en dat plan kan men naar believen instellen op de gewenste hoeveelheid en soort kapitaalgoederen; de voortbrenging kost alleen maar tijd. Inmiddels denkt men daar wel genuanceerder over. In de huidige periode heeft men echter te maken met acute schaarste-problemen op het gebied van de arbeidsvoorziening. Iedere apparatčik begrijpt dat planmatige uitbreiding van de „produktie” op dit terrein wat moeilijker ligt.

De tegenwoordige situatie is er een van structurele arbeidsschaarste en stagnatie in de introductie van vernieuwingen, veroorzaakt door de aard van het planningsysteem. Geïsoleerd van de totale problematiek wordt sinds kort getracht de arbeidsproductiviteit te verhogen door middel van wat bekend geworden is onder de naam „Ščëkino-experiment”². Een aantal bepalingen moet een „lek” in de hervormingen van 1965 dichten. Besparingen op de loonsom komen ten goede aan de betreffende onderneming. Decentralisatie in fasen heeft in de Sowjet-Unie het karakter van hervormingen bij stukjes en beetjes. Overweldigd door de omstandigheden heeft men een aantal hervormingen doorgevoerd, zonder dat er gelegenheid was zich te verdiepen in de praktische problemen van consistentie en efficiëntie onder bepaalde veronderstellingen t.a.v. het ondernemersgedrag. Toegegeven moet worden, dat het vraagstuk van de optimale fasering voor de introductie van hervormingen een onontgonnen gebied is.

Decentralisatie in een centraal geleide economie betekent, dat een reeks van produktie-, investerings- en prijsbeslissingen, waarbij geen sprake is van aanzienlijke externe effecten en van dalende marginale kosten, door de bedrijven genomen moet worden. Hun beslissingen worden daarbij gestuurd door een indirecte en doelmatige centrale monetaire, budgettaire, prijs-, investerings- en inkomenspolitiek. Planopstelling op korte termijn, d.m.v. jaarlijkse taakstelling met „taut” planning en het „ratchet” principe als synthetische efficiency-instrumenten, verliest daardoor haar betekenis en het accent

komt meer te liggen op de relatief eenvoudiger en doelmatiger planopstelling op middellange en lange termijn.

In de Sowjet-Unie is het systeem van de vijfjarenplannen nog te onvolledig en te weinig consistent om een bruikbaar instrument van economische politiek te vormen. Het is ontsproten aan vier beginselen: de wet van de geplande, proportionele ontwikkeling³, nevenschikkende planning,⁴ „taut” planning en het „ratchet” principe.

Voorlopig is er dus, los van politieke motieven, sprake van een objectieve grens aan de hervormingen in de Sowjet-Unie.

Recente uitlatingen van de voorzitter en vice-voorzitter van het planbureau Gosplan, resp. Baibakov en Bačurin, wijzen er echter op, dat het vijfjarenplan in de niet al te verre toekomst een centrale rol zal gaan spelen bij de opstelling en uitvoering van de economische politiek.

Zo lang hervormingen niet leiden tot een consistent en efficiënt instrumentarium van economische politiek is er weinig verbetering te verwachten in de kwaliteit van de economische groei.

Integrale hervorming

De noodzakelijkheid van de hervormingen in Hongarije werd verhoogd door de structurele ontwikkelingen m.b.t. de betalingsbalans. Een klein land dat bovendien arm is aan natuurlijke hulpbronnen kan daardoor in ernstige moeilijkheden raken.

Op 1 januari 1968 heeft men integraal een geheel nieuw systeem van economische planning en politiek ingevoerd, inclusief een praktisch volledige prijshervorming. Niet minder dan tien jaren heeft men gewerkt aan de integratie van 46 sectormodellen tot een enkel consistent nationaal economisch vijfjarenplan. Hiertoe is een speciale hiërarchische planningmethode ontwikkeld: drietrapsplanning. Het vijfjarenplan levert het centrale instrumentarium van economische politiek.

Het prijssysteem is verdeeld in categorieën die variëren naar de toegestane mate van flexibiliteit. Men heeft wel enige geleidelijkheid betracht t.a.v. de mate van prijswijzigingen. De bedoeling is de waterdichte scheiding tussen groothandels- en kleinhandelsprijzen, veroorzaakt door de beruchte omzetbelasting, en tussen de binnenlandse en buitenlandse prijzen op te heffen zonder de inkomens- en koopkrachtverhoudingen te verstoren.

Ondernemingen zijn nu vrij hun

eigen jaarplannen op te stellen en met elkaar en met buitenlandse bedrijven contracten af te sluiten. Bovendien is van de totale nationale hoeveelheid investeringsmiddelen 40% vrij beschikbaar voor bedrijven. De centrale overheid en de regionale en lokale overheden besteden de rest; aan omvangrijke projecten, aan projecten ter zake van energievoorziening, transport en infrastructuur in het algemeen en aan „improductieve” projecten.

De centrale overheid bepaalt de omvang van de totale investeringen in het kader van de centrale strategie en politiek van economische groei. De belangrijkste groepen instrumenten zijn indirect: prijspolitiek, inkomenspolitiek, investeringspolitiek, kredietpolitiek, fiscale en budgettaire politiek en betalingsbalanspolitiek. Het gebruik van directe, administratieve instrumenten is secundair en blijft beperkt tot de regulering van bestaande of acuut opkomende macro-economische onevenwichtigheden waar het gebruik van indirecte instrumenten zou falen.

Planopstelling en planuitvoering

Hoewel het vijfjarenplan het centrale instrumentarium van economische politiek levert, bestaat het systeem van economische planning, terwille van de continuïteit in consistentie, efficiëntie en relatieve optimaliteit van de economische politiek, ook uit lange-termijnplanning en jaarplanning. De lange-termijnplannen ontvouwen de strategie voor de economische ontwikkeling. De jaarplannen hebben tot taak een continue evaluatie van de economische politiek op middellange termijn mogelijk te maken. Bovendien kan aldus de voorbereiding voor het volgende vijfjarenplan doelmatiger geschieden.

De jaarplannen worden opgesteld in nauwe samenwerking met alle geleidingen van de economie. Op alle geleidin-

² Ščëkino, plaatsje 200 km ten zuiden van Moskou.

³ De strategie van de leidende sector; tot voor kort de kolen- en staalindustrie, thans de chemische en elektrotechnische industrie.

⁴ Gelijkmaking van de twee zijden van de materiaalbalansen met behulp van de methode die zulks het snelst en eenvoudigst mogelijk maakt.

gen rust daarom wel de plicht jaar-plannen op te stellen, ook op de be-drijven. De uit de evaluatie voortvloei-ende informatie is beschikbaar voor alle geledingen. Hiermee is een duidelijke scheiding ontstaan tussen plan-opstelling en economische politiek. De noodzaak deze te versmelten door het plan de kracht van wet te geven is vervallen. Het kostbare gedetailleerde ingrijpen in de voortbrenging is ver-vangen door een verdeling van de eco-nomische politiek tussen centralisatie en decentralisatie, op basis van de draagwijdte van economische beslissin-gen.

Men mag natuurlijk geen optimali-teit eisen van het Hongaarse systeem, maar desalniettemin is het raamwerk geschapen waarbinnen een doelmatige oplossing van de in het begin van dit artikel omschreven problematiek moge-lijk is. Zolang door onvoldoende empirisch onderzoek de optimale fasering van

economische hervormingen een utopie is, is hervorming in fasen riskanter en gecompliceerder dan integrale her-vorming.

R. Wetsteijn



Centraal Bureau voor de Statistiek: Bibliografie van regionale onderzoeken op sociaal-wetenschappelijk terrein. Supplement 1969. Staatsuitgeverij, 's-Gravenhage 1970, 72 blz., f. 4.

Dit 12e supplement bevat ongeveer 500 titels van regionale onderzoeken, welke gedurende het jaar 1969 zijn verschenen. Aan dit supplement is

een adreslijst van instellingen toegevoegd, die sedert 1945 aan de samenstelling van de bibliografie hebben medegewerkt.

Centraal Bureau voor de Statistiek: Winststatistiek van naamloze vennootschappen en overige rechtspersoonlijkheid bezittende ondernemingen 1965. Integrale telling. Staatsuitgeverij, 's-Gravenhage 1970, 77 blz., f. 9,50.

In deze statistiek, die om de vijf jaar wordt samengesteld, zijn de financiële gegevens opgenomen van alle Nederlandse ondernemingen die in de vennootschapsbelasting worden aange-slagen. De bedrijfsclassificatie heeft in deze statistiek een grondige her-ziening ondergaan. Om de resultaten per bedrijfsklasse nog met voorgaande jaren te kunnen vergelijken, is voor deze publikatie naast de nieuwe ook de oude bedrijfsclassificatie gehand-haafd.



katholieke universiteit nijmegen
**FACULTEIT DER WISKUNDE EN
NATUURWETENSCHAPPEN**

In verband met een ontstane vacature kan als naaste medewerker van de Directeur van de faculteit worden aangesteld een

Academicus (mr., drs. ec.)

die o.m. tot taak zal hebben:

- het definiëren, selecteren en analyseren van massagegevens, betrekking hebbende op geconstateerde verschijnselen bij of van belang voor de faculteit (studiegang i.v.m. ontwikkeling totaal aantal studenten, belangstelling voor bepaalde studierichtingen e.d.)
- het periodiek en incidenteel, zowel in- als extern, verstrekken van informatie omtrent de faculteit (congressen, voorlichtingsmateriaal, gidsen).
- de zorg voor een doelmatige vastlegging en samenhang van beleidsregels en interne voorschriften.
- het assisteren van de directeur bij de uitvoering van diverse taken.

Verwacht wordt dat hij over organisatorische eigenschappen beschikt en zich snel in problemen van uitlopende aard kan inwerken, terwijl de voorkeur uitgaat naar gegadigden van ongeveer 25 - 35 jaar.

Schriftelijke sollicitaties met vermelding van leeftijd, opleiding, ervaring en verlangd salaris kunnen worden gericht aan het Hoofd van de Personeelsdienst van de Faculteit der Wiskunde en Natuurwetenschappen, Driehuizerweg 200 te Nijmegen.



STAAT DER NEDERLANDEN

Het Ministerie van Financiën deelt mede dat krachtens de Leningwet 1970 (Stb. nr. 210) wordt overgegaan tot uitgifte van twee, hieronder nader omschreven, staatsleningen.

7³/₄ 0/0 8-JARIGE LENING 1970

Bedrag van de lening vast te stellen na sluiting van de inschrijving.

KOERS VAN UITGIFTE 99 %

Schuldbewijzen aan toonder groot nominaal f 1.000 en f 100. Schuldregisterinschrijvingen groot ten minste f 100.000.

LOOPTIJD TEN HOOGSTE 8 JAREN

Aflossing in twee gelijke termijnen; eerste aflossing op 1 september 1977; tweede aflossing op 1 september 1978. Vervroegde gedeeltelijke of algehele aflossing is niet toegestaan. Jaarcoupons per 1 september.

8⁰/0 15-JARIGE LENING 1970^{II}

GROOT f 150.000.000

KOERS VAN UITGIFTE 98 %

Schuldbewijzen aan toonder groot nominaal f 1.000 en f 100. Schuldregisterinschrijvingen groot ten minste f 100.000.

LOOPTIJD TEN HOOGSTE 15 JAREN

Aflossing in 5 gelijke jaarlijkse termijnen. Eerste aflossing op 1 september 1981. Vervroegde gedeeltelijke of algehele aflossing op of na 1 september 1980 te allen tijde voorbehouden. Jaarcoupons per 1 september.

INSCHRIJVING

OP 12 AUGUSTUS 1970 VAN 9-16 UUR

bij het Agentschap van het Ministerie van Financiën te Amsterdam, uitsluitend door bemiddeling van de leden van de Vereeniging voor den Effectenhandel te Amsterdam, de Vereeniging van Effectenhandelaren te Rotterdam of van de Bond voor den Geld- en Effectenhandel in de Provincie te 's-Gravenhage.

Aanvragen tot inschrijving moeten zo tijdig worden opgegeven, dat zij door de Bank of Commissionair op de inschrijvingsdag **vóór 16 uur** kunnen worden ingediend bij het Agentschap.

STORTING OP 3 SEPTEMBER 1970

vóór 12.30 uur bij de Nederlandsche Bank, Amsterdam.