



Belastingdruk

Wie beweert dat de belastingdruk (de belastingopbrengsten als percentage van het nationale inkomen tegen marktprijzen) in Nederland hoger is dan waar ook ter wereld roept in het algemeen — ook binnen de kring van economen — weinig tegenspraak op. Deze opvatting zal wel berusten op de tarieven van de loon- en inkomstenbelasting, die nogal wat weerstanden oproepen. In hoeverre zij nu inderdaad tot de hoogste totale, dan wel de hoogste directe belastingdruk leiden is enigermate na te gaan in tabel 1 (op blz. 170).

Hierin zijn voor de jaren 1950, 1960 en 1968 — in volgorde van afnemende totale belastingdruk — de ontwikkelde OECD-landen opgenomen, met uitzondering van de kleinste twee: Luxemburg en IJsland. Uit deze cijferopstelling blijkt nu zonneklaar dat in geen van de hier genoemde jaren Nederland de hoogste belastingdruk had, een conclusie die — doordat de belastingdruk niet onderhevig is aan grote fluctuaties — globaal kan worden uitgebreid tot de gehele naoorlogse periode.

De totale belastingdruk in Nederland is van 28,7% in 1950 teruggelopen tot 24,3% in 1960, daarna weer opgelopen tot 26,9% in 1968. Internationaal gezien betekenen deze percentages dat we van een derde plaats in 1950 zijn teruggevallen tot een elfde plaats in 1960 en in 1968. Bezien we de directe belastingdruk dan blijkt dat deze bij ons van 14,7% in 1950 is teruggelopen tot 13,5% in 1960 en weer toegenomen tot 14,4% in 1968. Deze percentages betekenen internationaal dat we daarmee in 1950 de hoogste directe belastingdruk hadden. In 1960 echter zijn Noorwegen, Zweden en de Verenigde Staten ons reeds in dit opzicht voorbijgestreefd, in 1968 nog gevolgd door Denemarken en Finland. Hierdoor zijn we dan op de zesde plaats aangeland, op de voet gevolgd door Canada en het Verenigd Koninkrijk.

Uit tabel 1 blijkt ook dat België gedurende de gehele naoorlogse periode — internationaal bezien — wordt gekenmerkt door een milde totale belastingdruk; de naoorlogse ontwikkeling hiervan is echter van geheel andere aard dan in Nederland. In 1950 is bij onze zuiderburen de totale belastingdruk maar liefst 9,1% lager dan bij ons,

in 1960 nog maar 3,4% en in 1968 is het verschil nagenoeg verdwenen. Ze is dan toegenomen van 19,6% in 1950 tot 26,0% in 1968.

De grootste toename van de totale belastingdruk vertoont Denemarken; van 19,7% in 1950 tot 35,7% in 1968.

Betrekken we nu de bijdragen aan de sociale verzekeringen in de beschouwing, dan verandert het beeld nogal, met name ten aanzien van Nederland. Deze verschuiving van het beeld kan worden nagegaan in tabel 2 (blz. 170), waar voor dezelfde jaren dezelfde landen zijn opgenomen, maar nu in volgorde van afnemende totale belastingdruk plus de bijdragen aan de sociale verzekeringen. Tevens zijn vermeld de totale belastingdruk en de sociale-premiedruk afzonderlijk. Deze tabel leert dat in Nederland de sociale-premiedruk van 4,7% in 1950 via 8,9% in 1960 is opgelopen tot 14,7% in 1968 en dat we daarmee in 1968 op dit terrein na Frankrijk de hoogste zijn.

In België is de ontwikkeling van dezelfde aard als in Nederland, alleen in een veel gematigder tempo. In 1950 is de sociale-premiedruk daar 5,6%, in 1960 7% en in 1968 10,5%.

Wanneer we nu de totale belastingdruk en de sociale-premiedruk gezamenlijk beschouwen, dan behoort Nederland — door de forse toename van de sociale-premiedruk — gedurende de gehele naoorlogse periode in internationaal verband tot de koplopers. De internationale positie van België verandert door deze sommatie nauwelijks. Even opvallend als de grote toename van de totale belastingdruk in Denemarken is de geringe toename van de sociale-premiedruk, van 1,4% in 1950 tot 2,1% in 1968. Hierdoor komt de internationale positie van dit land — bij vergelijking van de totale belasting- en sociale-premiedruk gezamenlijk — in een geheel ander daglicht te staan, dan bij een vergelijking van alleen de totale belastingdruk.

Zo blijkt, dat niet zozeer de ontwikkeling van de belastingdruk — absoluut en in relatie tot het buitenland — verantwoordelijk kan worden gesteld voor de in de aanvang gememoreerde opvatting dat in Nederland de belastingdruk internationaal zo ongunstig afsteekt, maar veeleer de ontwikkeling van de bijdragen aan de sociale verzekeringen. Blijkbaar berust deze opvatting op het feit dat — ten onrechte — geen onderscheid wordt gemaakt tussen belastingen en bijdragen aan sociale verzekeringen.

R. de Boer

Inhoud

R. de Boer:	
Belastingdruk	169
Dr. F. Rogiers:	
De nieuwe Belgische economische-expansiewet	171
Drs. J. Bilderbeek en Drs. W. F. van Raaij:	
Bedrijfsdiagnose	172
Drs. J. M. G. Pieters:	
Duitslandpendel en Euromarkt	177
Mededelingen	170
Ontwikkelingskroniek	181
Europa-bladwijzer	185
Magazien	187

Redactie

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

Redacteur-secretaris: P. A. de Ruiter

Adjunct redacteur-secretaris: J. van der Burg

Economisch-Statistische Berichten

Uitgave van de Stichting Het Nederlands Economisch Instituut

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

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

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

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

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

Tabel 1. Totale belastingdruk

Landen	Totaal		Indirect
	Direct	1950	
1 Engeland	31,1	14,4	16,7
2 Noorwegen	29,5	13,9	15,6
3 Nederland	28,7	14,7	14,0
4 Finland	26,8	11,8	15,0
5 West-Duitsland	25,0	10,0	15,0
6 Oostenrijk	24,8	12,8	12,0
7 Verenigde Staten	23,1	14,2	8,9
8 Frankrijk	23,1	6,2	16,9
9 Canada	22,9	9,9	13,0
10 Ierland	21,2	5,5	15,7
11 Zweden	21,1	12,5	8,6
12 Japan	19,8	9,5	10,3
13 Denemarken	19,7	9,5	10,2
14 België	19,6	8,8	10,8
15 Zwitserland	17,2	10,1	7,1
16 Italië	15,7	4,2	11,5
1960			
1 Noorwegen	31,1	14,3	16,8
2 Finland	27,8	12,4	15,4
3 Oostenrijk	27,1	11,3	15,8
4 Zweden	26,9	15,7	11,2
5 West-Duitsland	26,5	10,7	15,8
6 Canada	26,1	11,1	15,0
7 Verenigde Staten	25,8	15,7	10,1
8 Denemarken	25,8	12,6	13,2
9 Engeland	25,4	11,2	14,2
10 Frankrijk	24,4	6,7	17,7
11 Nederland	24,3	13,5	10,8
12 Ierland	21,9	4,9	17,0
13 België	21,0	8,3	12,7
14 Italië	20,0	6,0	14,0
15 Japan	17,7	7,9	9,8
16 Zwitserland	15,7	8,7	7,0
1968			
1 Denemarken	35,7	17,8	17,9
2 Zweden	34,1	20,2	13,9
3 Noorwegen	33,2	15,8	17,4
4 Finland	32,0	15,4	16,6
5 Oostenrijk	32,0	13,5	18,5
6 Engeland	31,8	14,2	17,6
7 Canada	31,1	14,2	16,9
8 Ierland	28,0	7,9	20,1
9 Verenigde Staten	27,3	17,2	10,1
10 West-Duitsland	27,3	11,9	15,4
11 Nederland	26,9	14,4	12,3
12 België	26,0	11,3	14,7
13 Frankrijk	25,2	7,4	17,8
14 Italië	21,1	7,4	13,7
15 Zwitserland	17,8	10,6	7,2
16 Japan	17,7	9,1	8,6

Tabel 2. Totale belasting- en sociale-premiedruk

Landen	Totaal		Belas-Sociale tingen premie
	Totaal	1950	
1 Engeland	34,7	31,1	3,6
2 West-Duitsland	33,6	25,0	8,6
3 Frankrijk	33,5	23,1	10,4
4 Nederland	33,4	28,7	4,7
5 Noorwegen	31,7	29,5	2,2
6 Oostenrijk	30,7	24,8	5,9
7 Finland	29,6	26,8	2,8
8 Verenigde Staten	25,7	23,1	2,6
9 België	25,2	19,6	5,6
10 Canada	24,5	22,9	1,6
11 Ierland	22,3	21,2	1,1
12 Zweden	22,0	21,1	0,9
13 Japan	21,8	19,8	2,0
14 Zwitserland	21,7	17,2	4,5
15 Italië	21,1	15,7	5,4
16 Denemarken	21,1	19,7	1,4
1960			
1 Noorwegen	37,5	31,1	6,4
2 West-Duitsland	37,2	26,5	10,7
3 Frankrijk	36,7	24,4	12,3
4 Oostenrijk	33,9	27,1	6,8
5 Nederland	33,2	24,3	8,9
6 Finland	30,7	27,8	2,9
7 Zweden	30,7	26,9	3,8
8 Verenigde Staten	30,3	25,8	4,5
9 Engeland	30,2	25,4	3,8
10 Italië	29,4	20,0	9,4
11 Canada	28,5	26,1	2,4
12 België	28,0	21,0	7,0
13 Denemarken	27,4	25,8	1,6
14 Ierland	23,0	21,9	1,1
15 Japan	20,5	17,7	2,8
16 Zwitserland	20,3	15,7	4,6
1968			
1 Noorwegen	43,8	33,2	10,6
2 Zweden	42,3	34,1	8,2
3 Nederland	41,6	26,9	14,7
4 Frankrijk	41,5	25,2	16,3
5 Oostenrijk	41,2	32,0	9,2
6 West-Duitsland	39,2	27,3	11,9
7 Denemarken	37,8	35,7	2,1
8 Engeland	37,3	31,8	5,5
9 Finland	36,8	32,0	4,8
10 België	36,5	26,0	10,5
11 Canada	34,9	31,1	3,8
12 Verenigde Staten	33,2	27,3	5,9
13 Italië	33,2	21,1	12,1
14 Ierland	30,3	28,0	2,3
15 Zwitserland	22,8	17,8	5,0
16 Japan	21,8	17,7	4,1

Bron: National Account Statistics van de OECD; 1950-1968.



Mededelingen

Congres Trends in Handel en Vervoer

Structurele wijzigingen ten gevolge van concentratie bij handel en industrie scheppen nieuwe behoeften en maken een planmatige opzet van de distributieketen noodzakelijk. Deze ontwikkelingen vormen een uitdaging voor de vervoerder, die zich daarmee voor problemen gesteld ziet met betrekking tot het management, de mechanisatie, de financiering, de schaalvergroting, de technologie, de keuze van het materiaal e.d.

In hoeverre er een evenwicht kan en moet komen tussen de eisen van handel en industrie enerzijds en het aanbod van de vervoerder anderzijds hangt af van de mate, waarin beide categorieën de raakpunten van elkanders problemen doorzien. Het Nedex Congres 1971 wil daartoe een bijdrage leveren.

In een aantal lezingen zullen deskundigen nader ingaan op de specifieke problemen van het vraagstuk, terwijl een discussieforum van zeer brede samenstelling zal trachten de gezichtspunten op hun waarde te toetsen en zo mogelijk te coördineren.

Het Congres zal worden gehouden op 17 maart 1971 in „De Doelen” te Rotterdam. De lezingen zullen in het Engels worden gehouden, de discussie zal simultaan worden vertaald. Aanmeldingen en nadere inlichtingen bij: Nedex Vakbeurs NV, Oostzeedijk 244, Rotterdam, tel. (010) 12 51 00 - 12 51 44.

De nieuwe Belgische economische- expansiewet



In het Belgisch Staatsblad van 1 januari 1971 verscheen de wet van 30 december 1970 betreffende de economische expansie. De publikatie ging bijna onopgemerkt voorbij, vermoedelijk omwille van het tijdstip zelf, maar eveneens omdat de politieke aandacht zich concentreerde op de herziening van de Grondwet en op de gemeenschapsvraagstukken. De nieuwe wet verdient evenwel om meer dan één reden wel enige opmerkzaamheid.

Deze nieuwe expansiewetgeving brengt een aangepaste en innoverende versie van de bestaande wetten van 18 juli 1959. Ze vervangt deze tijdelijke wetten en is, in principe, een regionale hulpwet, hoewel sommige bepalingen een „algemeen nationaal” karakter hebben, maar dan enkel voor verwezenlijkingen met een bijzondere sectorale of technologische betekenis. Overigens blijft de algemene wet van 17 juli 1959, tot invoering en ordening van maatregelen ter bevordering van de economische expansie en de oprichting van nieuwe industrieën, volledig uitwerking hebben.

De wet van 30 december 1970 zou kunnen opgevat worden als de voortzetting van vermelde wetten, maar ze verstevigt enkele innovaties van de wet van 14 juli 1966 en bovendien brengt ze tal van nieuwigheden, die enige aandacht zouden moeten krijgen. Ze is de voortzetting, in zoverre ze eveneens intrestvergoedingen, bijzondere fiscale voordelen (tijdelijke vrijstelling van onroerende voorheffing, versnelde afschrijvingen en eventueel vrijstelling van registratierecht voor nieuwe inbrengen in vennootschappen) en staatswaarborg

voorziet als tegemoetkomingen.

Ze verstevigt de mogelijkheid van toekenning van niet-terugvorderbare kapitaalpremies in de gevallen waar de financiering hoofdzakelijk met eigen middelen geschiedt. Deze beschikking zou m.i. sterker naar voren moeten getreden zijn en zelfs als de belangrijkste stimulans beklemtoond. Inderdaad blijkt sinds een aantal jaren de voorkeur te gaan naar de financiering met kredieten en leningen, waardoor de exploitatierekening der bedrijven met een vaste financiële last wordt bezwaard, terwijl de nood aan risico-dragend kapitaal wordt betreurd. Er kan dan ook worden gepleit voor een bij voorrang toepassen van deze kapitaalpremies, waardoor gezondere financieringsverhoudingen in de ondernemingen zouden ontstaan (terloops: is één van de redenen van de hogere intrestvoeten niet te zoeken in deze toegekende intrestbonificatie?).

Ze brengt een aantal nieuwigheden: de binding met het Plan, de regionale criteria, de eventuele tegenprestatie, de contracten, een precisering van de procedure en voorwaarden voor de uitbouw van de regionale infrastructuur en tenslotte een toezicht op de overname van of de participatie in Belgische ondernemingen door vreemdelingen.

In de eerste plaats is er de uitdrukkelijke binding met de kaderwet van 15 juli 1970, houdende organisatie van de planning en economische decentralisatie. Men mag derhalve niet uit het oog verliezen dat de expansiewet eigenlijk beoogt een systematische regeling van de hulpverlening te realiseren in het raam van de economische planning. De

tegemoetkomingen moeten effectief als instrumenten van „geconcerteerde economie” gehanteerd worden en om die reden wordt overleg voorzien, teneinde te onderzoeken welk aandeel de partners op zich zullen nemen voor de verwezenlijking van de doeleinden van het Plan. Kan hieruit worden afgeleid dat de uitvoering van de wet slechts mogelijk is nadat het Plan door de wetgever is goedgekeurd? En zou in dat geval het Plan ook werkelijk regionale, sectorale en technologische doelstellingen moeten brengen?

De wetgever heeft ingezien dat de beperking tot industriële activiteiten moest wegvallen, zodat thans ook „ondernemingen uit de dienstensector, die tot voorwerp hebben commerciële of toeristische activiteiten, technieken van beheer en organisatie, van engineering, van research en ontwikkeling” (art. 2a) in aanmerking komen voor de tegemoetkomingen.

De hulpverlening werd tot nog toe te veel beoordeeld als een „geschenk” aan de investeerders, eenzijdig toegerekend door de ministeriële beslissing. De reële innovatie is dan ook te vinden bij de introductie van de contracten. Men voorziet vier soorten contracten: vooruitgangscontracten, contracten ter bevordering van het ondernemingsbeheer, ter bevordering van de technologie en ter ondersteuning van de reconversie of herstructurering van ondernemingen.

Bij toepassing van vooruitgangscontracten verbinden de ondernemingen er zich toe een over meer jaren gespreid programma van technologische en industriële en/of commerciële ontwikkeling uit te voeren, in overeenstemming met het economisch plan en de wetenschapsprogrammatie. In die omstandigheden verzekert de overheid naast de toekenning van de klassieke hulp eveneens faciliteiten met betrekking tot overheidsbestellingen, uitvoer en delcredere, waardoor een „krachtpunt” van economische ontwikkeling tot stand kan worden gebracht.

In de praktijk zal er voor dienen te worden gewaakt dat het aangaan

(Slot op blz. 190)

Bedrijfsdiagnose

DRS. J. BILDERBEEK

DRS. W. F. VAN RAAIJ*

Van het artikel van Drs. W. J. R. Rozenbroek in *ESB* van 25 november 1970 („Minder florerende bedrijfstakken; oorzaak, omvang en te verrichten onderzoek”) hebben wij met grote belangstelling kennisgenomen. Als oorzaak van het door hem gesignaleerde verschijnsel noemt hij — samenvattend — de dalende, stabiele dan wel geringe afzetgroei van bepaalde bedrijven/bedrijfstakken, waardoor een overcapaciteit ontstaat. Deze (structurele) overcapaciteit leidt op haar beurt tot een felle prijsconcurrentie, hetgeen in een laag rendement resulteert. Teneinde meer kennis van deze problematiek te verkrijgen doet hij aan het slot van zijn artikel enige aanbevelingen voor nader onderzoek.

Het Bedrijfskundig Onderzoek Instituut (BKI) van de Technische Hogeschool Twente is in het begin van 1970 met een interdisciplinair onderzoek gestart, dat aansluit bij de aanbevelingen van Rozenbroek. Aanvankelijk lag het in de bedoeling pas te publiceren, nadat enig veldonderzoek verricht zou zijn. Het beargumenteren met teveel „ramingen” versluiert naar de mening van het BKI de problematiek te zeer. Om echter aan te geven dat het onderhavige terrein van onderzoek niet meer helemaal braak ligt, wil het BKI de heer Rozenbroek en geïnteresseerde lezers van *ESB* trachten bekend te maken met de wijze waarop het denkt zijn licht over deze vraagstukken te kunnen laten schijnen. Het onderzoek heeft de naam *bedrijfsdiagnose* meegekregen.

Studieobject

Het onderzoek is gericht op het vinden van een zodanig instrumentarium, dat een tijdige diagnose kan worden gesteld van verkalkingsverschijnselen van bedrijven/bedrijfstakken. Meer spectaculair zou men kunnen zeggen, dat getracht zal worden déconfitures te voorspellen. Hierbij worden we voor de vraag gesteld of het mogelijk is *geruime* tijd voor een *eventueel* bankroet optreedt te kunnen voorspellen of er inderdaad van een bankroet sprake zal zijn.

Rozenbroek stelt terecht, dat het zowel voor de overheid als voor het individuele bedrijf van groot belang is de problematiek van de minder florerende bedrijfstakken te kennen. Een juiste diagnose zou o.i. bovendien waardevol kunnen zijn voor het bankwezen, (potentiële) beleggers en het personeel. De t.a.v. een gefailleerd bedrijf geslaakte kreet „Wie had dat nu gedacht?” zou minder frequent behoeven voor te komen. Deze uitroep is wellicht het gevolg van een gebrekkig waarnemings-(diagnose-)instrumentarium. De indruk bestaat, dat thans nog op basis van niet-adequate dan wel onvoldoende criteria de toestand waarin een bedrijf verkeert, wordt getoetst.

Met name op grond van jaarverslaggeving laat zich in

enkele gevallen een niet ongunstige ontwikkeling voorspellen, terwijl men enige tijd daarna wordt geconfronteerd met sluiting van het betreffende bedrijf.

Wij hopen op dit soort, op het eerste oog grillig lijkende ontwikkelingen een passend antwoord te vinden. Om dit te kunnen geven zal het instrumentarium vermoedelijk niet alleen financieel-economische, maar tevens organisatorische en sociale criteria bevatten. In ieder geval zal worden onderzocht in hoeverre factoren als arbeidsmotivatie, arbeidssatisfactie, stijlen van leiderschap, democratiseringsgraad, image van het bedrijf e.d. een bijdrage kunnen leveren in het voorspellen van bedrijfsdéconfitures. Een en ander impliceert dat het onderzoek een *interdisciplinaire aanpak* vereist.

Nu zal worden getracht een beeld te schetsen van de huidige stand van zaken in het onderzoek. Eerst zal aandacht worden besteed aan financieel-economische, vervolgens aan bedrijfsorganisatorische en sociale ratio's.

Financieel-economische ratio's

Hiervoor merkten we op, dat het terrein van onderzoek in de bedrijfsdiagnose al enigszins is bewerkt. Het eerste terreinverkennen is geschied door Amerikanen, die hun bevindingen hebben neergelegd in een aantal verspreid in de literatuur voorkomende artikelen. Hieraan zijn de namen verbonden van William H. Beaver, Edward J. Altman, Paul A. Meyer en Howard W. Pifer. In deze rij namen moet ook die worden vermeld van de Israëliër Meir Tamari.

Als voorloper van Beaver kan worden genoemd Paul J. Fitz Patrick, die al in 1932 een vergelijking maakte tussen 19 succesvolle bedrijven en 19 gefailleerde bedrijven¹. Gedurende tenminste drie jaar voor het faillissement traden tussen beide groepen bedrijven duidelijke verschillen in een aantal ratio's op. Reeds bij Patrick blijkt, dat het niet voldoende is om één momentopname te maken van de toestand waarin het bedrijf verkeert, doch dat een reeks van opnamen moet worden genomen. Vervolgens is het dan niet de bedoeling om zo nauwkeurig mogelijk faillissementen te voorspellen. Dat zou een cynische bezigheid zijn. Het is veeleer de bedoeling om via het hanteren van ratio's te trachten bepaalde *trends* te onderkennen. Neergaande

* De auteurs van dit artikel zijn verbonden aan het Bedrijfskundig Onderzoek Instituut (BKI) van de Technische Hogeschool Twente, als bedrijfseconoom en bedrijfspsycholoog.
¹ Paul J. Fitz Patrick: *A comparison of ratios of successful Industrial Enterprises with those of failed firms*, in „*Certified Public Accountant*”, oktober, november, december 1932.

bewegingen zouden kunnen leiden tot tijdige bijsturingsmaatregelen, zodat mogelijk de facto een faillissement kan worden vermeden. Men tracht derhalve m.b.v. ratio's een indruk te krijgen van de gezondheid van een bedrijf over een langere periode.

Beaver² vergeleek paarsgewijs 79 gefailleerde en 79 gezonde bedrijven. Uitgaande van een failliet bedrijf zocht hij in de betreffende bedrijfstak een gezond bedrijf met dezelfde grootte van de activa. Over een periode van vijf jaar voorafgaande aan het faillissement berekende hij aanvankelijk een dertigtal ratio's voor de beide bedrijven. Deze dertig ratio's kunnen worden ondergebracht in zes groepen. Uiteindelijk hanteert hij één ratio uit iedere groep, een keuze die gebaseerd is op „the lowest percentage of error” in die groep gedurende de vijfjaarsperiode.

Deze zes ratio's zijn:

- „cash-flow to total debt”,
- „net income to total assets”,
- „total debt to total assets”,
- „working capital to total assets”,
- „current ratio”,
- „no credit interval”.

In de statistische bewerking gebruikte Beaver drie technieken: vergelijking van gemiddelden, de discriminant-analyse en waarschijnlijkheidsberekeningen.

De resultaten van zijn analyse zijn hoopgevend, daar hij voor de periode van vijf jaar voorafgaande aan het bankroet tot significante verschillen komt tussen failliete en gezonde bedrijven. Eén jaar vóór het faillissement bedroeg het percentage onjuiste voorspellingen slechts 13, twee jaar ervoor 21%, en vervolgens 23, 24 en 22%. Beaver maakt in zijn artikel nog de volgende kanttekeningen:

- Niet alle ratio's voorspellen even goed; de „cash-flow to total debt ratio” blijkt de beste „predictor” te zijn.
- Het niet failliet gaan kan met een grotere betrouwbaarheid worden voorspeld dan het failliet gaan. Dit impliceert dat bijv. potentiële beleggers niet geheel kunnen vermijden dat zij betrokken geraken bij bedrijven die failliet gaan.
- Een beperking van de analyse is, dat de „cut-off points” via een „trial and error”-methode zijn bepaald. Het optimale „cut-off point” geeft die grens aan waarbij het percentage niet-correcte voorspellingen wordt geminimaliseerd. Beaver stelt zelf dat hier kritiek mogelijk is door te stellen, dat het „cut-off point” achteraf wordt bepaald, d.w.z. na bestudering van de gegevens. In een beslissingssituatie heeft de gebruiker van de ratio's juist niet het voordeel van een dergelijke informatie. Dan zal moeten worden voorspeld op basis van een nieuwe reeks waarnemingen, d.w.z. op grond van observaties aangezien de actuele „failure-status” onbekend is. Overigens blijkt dat de ratio-verdeling van niet-gefaillieerde bedrijven gedurende de vijfjaarsperiode zeer stabiel blijft, terwijl die van failliete bedrijven een steeds duidelijker afwijking (= verslechtering) vertoont naarmate het tijdstip van faillissement nadert.

Altman merkt t.a.v. Beaver's „cash flow/debt ratio” op dat hierbij vereist is, dat een goed inzicht bestaat in de afschrijvingen. Juist „because of the lack of consistent appearance of precise depreciation data”³ wil Altman dit criterium niet gebruiken. Hierover zou men, dunkt ons, van mening kunnen verschillen. Aan de cash-flow bestaat als kengetal immers behoefte, omdat de (gepubliceerde) netto winst een steeds minder interessant gegeven vormt voor diegenen, die een inzicht willen hebben in de toestand waarin het bedrijf verkeert. Door de afschrijvingspolitiek en geheime reserveringen wordt het netto-winstcijfer minder relevant als beoordelingsmaatstaf. Dit dient Altman wel

te beseffen waar hij „earnings before taxes and interest” als één van de beoordelingscriteria gebruikt.

Een waardevolle aanvulling van Altman op de analyse van Beaver is, dat hij vooraf een „cut-off point” vaststelt voor toekomstige beslissingssituaties. Deze kritieke grens geeft aan dat bedrijven die een lagere „score” behalen dan die welke overeenkomt met de „cut-off” waarde als potentieel failliet worden beschouwd, en dat bedrijven met een hogere score dan genoemde waarde als (betrekkelijk) gezond worden beschouwd. Overigens gaat het bij Altman eigenlijk niet om een „cut-off point” maar om een „cut-off” zone, door hem „zone of ignorance”⁴ („gray area”) genoemd.

Een reeks van 22 variabelen heeft Altman gerubriceerd in vijf standaard-ratio-categorieën, t.w. liquiditeits-, winstgevendheid-, leverage-, solvabiliteits- en activiteiten-ratio's. Van die oorspronkelijke reeks van 22 variabelen heeft Altman er vijf geselecteerd die *gezamenlijk* het beste voorspellen inzake „corporate bankruptcy”. Het woord „gezamenlijk” wijst in dit verband op het toepassen van de multiple discriminant-analyse. De variabelen welke zijn opgenomen in de discriminantfunctie worden bij deze techniek niet gekozen op grond van hun individuele bijdrage tot het voorspellen van faillissementen, doch juist op grond van hun gezamenlijke bijdrage.

De discriminantfunctie welke Altman vindt is de volgende⁵:

$$Z = 0,012 X_1 + 0,014 X_2 + 0,33 X_3 + 0,006 X_4 + 0,999 X_5$$

waarin $X_1 =$ „Working capital/total assets”

$$X_2 =$$
 „Retained earnings/total assets”

$$X_3 =$$
 „Earnings before interest and taxes/total assets”

$$X_4 =$$
 „Market value equity/book value of total debt”

$$X_5 =$$
 „Sales/total assets”

$$Z =$$
 „Overall index”

De multiple discriminant-analyse welke Altman toepast is een statistische techniek om de variabelen te bepalen, die discrimineren tussen verschillende a priori vastgestelde groepen en om de waarnemingen in één van deze groepen in te delen.

Aangezien het bij het onderhavige onderzoek slechts gaat om twee groepen — nl. gefailleerde en niet-gefaillieerde bedrijven — kan wellicht een regressiefunctie voor de multiple discriminant-analyse in de plaats worden gesteld. Dit werd bijv. gedaan door Meyer en Pifer bij hun onderzoek naar het voorspellen van bankfaillissementen⁶. De verklarende factoren voor bankdéconfitures hebben zij ingedeeld in vier groepen: plaatselijke economische omstandigheden, algemene economische situatie (beide exogeen), kwaliteit van het management en integriteit van de employés (de laatste twee factoren zijn endogeen van karakter).

Meyer en Pifer gaan evenals Beaver uit van een paars-

² William H. Beaver: *Financial Ratios as Predictors of Failure*, in „*Empirical Research in Accounting, Selected Studies*”, 1966.

³ Edward I. Altman: *Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy*, in „*The Journal of Finance*”, 23 september 1968, blz. 594.

⁴ Altman, a.w., blz. 606.

⁵ Altman, a.w., blz. 594.

⁶ Paul A. Meyer en Howard W. Pifer: *Prediction of Bank Failures*, in „*Journal of Finance*”, 25 september 1970.

gewijs onderzoek (bij iedere failliete bank werd een „gezonde” van dezelfde grootte in hetzelfde gebied gezocht). Het ging ook hen niet alleen om het verklaren van vroegere faillissementen, maar ook — en dat is veel interessanter — om het voorspellen van mogelijke toekomstige faillissementen.

De studies van Meyer en Pifer, Altman, Beaver en Tamari vertonen veel overeenkomst. Het gemeenschappelijke element is vooral aanwezig in de variabelen die de auteurs kenmerkend achten voor het beoordelen van de gezondheidstoestand van het bedrijf.

De verschillen schuilen met name in de gehanteerde statistische technieken en in het feit dat Meyer en Pifer zich hebben „beperkt” tot de sector van het bankwezen. Deze laatste omstandigheid brengt met zich mee dat een zeer bedrijfstakgebonden variabele naar voren treedt, t.w. de mate waarin krediet is verstrekt (de toename in het aantal verstrekte leningen bij niet-solvente banken bleek groter dan bij de solvabele; kennelijk hadden de niet-solvente banken hun kredietverleningsmaatstaven verlaagd en accepteerden zij grotere risico's).

Evenals Altman hanteert ook Tamari ⁷ een „overall-index”, welke echter bij hem op een geheel andere wijze tot stand komt. Gebruikt Altman daartoe de multiple discriminant-analyse, Tamari doet het eenvoudiger door aan de ratio's welke hij onderscheidt een bepaald gewicht toe te kennen. In zijn artikel somt hij de volgende criteria op:

- | | | |
|--|-------|-------|
| 1. „Equity capital + reserves/total liabilities” | | (25) |
| 2. „Profit trend” | | (25) |
| 3. „Current ratio (current assets/current liabilities)” | | (20) |
| 4. „Value of production/inventory” | | (10) |
| 5. „Sales/receivables” | | (10) |
| 6. „Value of production/working capital (current assets less current liabilities)” | | (10) |

(100)

Tamari is als bankier vooral geïnteresseerd in het leren kennen van de mate van risico, die een financier loopt bij het verstrekken van geldelijke middelen aan bedrijven. Om een risico-index te kunnen bepalen geeft hij de genoemde ratio's een gewicht en wel resp. 25, 25, 20, enz. De genoemde gewichten zijn maxima. In een concreet geval — bij de beoordeling van een bepaald bedrijf — wordt aan een ratio een bepaalde waarde toegekend op basis van vooraf geformuleerde criteria. Op deze wijze berekent Tamari een totale risico-index.

Toetsing van deze gedachte op 130 bedrijven in de periode van 1956-1960 leverde Tamari als resultaat op dat „bankroete” bedrijven inderdaad een aanzienlijke lagere index hadden dan de niet-gefailliede bedrijven. Het „cut-off point” blijkt ongeveer bij de waarde 30 te liggen. Dit houdt natuurlijk niet onmiddellijk in dat deze bedrijven niet voor een krediet in aanmerking zouden komen. Hier is echter eerst een nader onderzoek geboden. De kosten die een dergelijk uitgebreid onderzoek met zich meebrengt zijn dan gerechtvaardigd.

Bedrijfsorganisatorische kenmerken

Een vergelijkende studie van organisatiekenmerken van bedrijven is nodig om te kunnen beoordelen, of de doeleinden van het bedrijf op de meest rationele wijze worden bereikt. Tevens is de organisatiestructuur een determinant voor het gedrag van de leden van de organisatie: het personeel.

In navolging van Jerald Hage ⁸ kunnen we een onderscheid maken tussen „middelen” en „doelen” van een bedrijf. „Middelen” is analoog aan „structuur”; „doelen” aan „functie” volgens sociologische begrippen.

Hage onderscheidt vier structuurkenmerken:

1. *Complexiteit* of specialisatie: aangegeven door bijv. het aantal specialismen in het bedrijf.
2. *Centralisatie* of machtshierarchie: aangegeven door bijv. het deel van de functionarissen dat beslissingsbevoegdheid heeft.
3. *Formalisatie* of standaardisatie: aangegeven door bijv. schriftelijk vastgelegde taakbeschrijvingen, en de mate van vrijheid die de functionaris heeft.
4. *Stratificatie* of status-opbouw: indicatoren zijn inkomensongelijkheid tussen hoger en lager personeel; en de verticale mobiliteit door promotie.

Doelen van het bedrijf, ofwel de vier functionele kenmerken zijn:

1. *Flexibiliteit* of aanpassingsvermogen: aangegeven door o.m. het aantal nieuwe programma's of technieken in een jaar.

⁷ Meir Tamari: *Financial Ratios as a Means of Forecasting Bankruptcy*, in „*Management International Review*”, vol. VI, 1966, blz. 15-21.

⁸ Jerald Hage: *An Axiomatic Theory of Organizations*, in „*Administrative Science Quarterly*”, 10, 1965-1966.

(I.M.)



Een snel groeiende bank
Gunstige rentecondities
Balanstotaal f 343.9 miljoen
Grootste bank van Friesland

Friesland Bank

Vestigingen in geheel Friesland
Hoofdkantoor: Zaailand 110 Leeuwarden

2. *Effectiviteit*: indicatoren kunnen zijn het aantal geproduceerde eenheden, de toegevoegde waarde, of de toename van het produktievolume per jaar.
3. *Efficiëntie*: kosten per geproduceerde eenheid.
4. *Arbeidssatisfactie*: aangegeven door het verloop en verzuim van het personeel; of door satisfactiemeting met behulp van een vragenlijst.

Om op objectieve wijze de relaties tussen deze vier middelen en doelen van het bedrijf aan te geven, moeten we de acht variabelen meetbaar maken. D.w.z. we moeten allereerst een ondubbelzinnige definitie vinden, bepaald door meet- of telbare indicatoren. In het verleden gebruikten psychologen en sociologen vaak de mening en attitude (houding) van het personeel om hieruit na enige statistische bewerking structurele en functionele kenmerken af te leiden. De variantie in de antwoorden van het personeel versluiert echter vaak de verschillen op structureel-functioneel niveau.

Het ontwerpen en toetsen van dergelijke objectieve organisatiekenmerken is voornamelijk gedaan door de onderzoekers van de Industrial Administration Unit van de universiteit van Aston in Birmingham: D. S. Pugh, J. H. K. Inkson, D. J. Hickson, C. R. Hinings en anderen. We zullen deze groep aanduiden als de Aston-school. Er zijn veel publikaties van de Aston-school: over de organisatiekenmerken⁹, over de omgeving en de maatschappelijke functie van het bedrijf¹⁰, en een samenvatting in verkorte vorm¹¹.

De Aston-school gebruikt het begrip „context” voor de omgeving, waarvan het bedrijf afhankelijk is, alsook voor de doeleinden die het bedrijf tracht te verwezenlijken. De belangrijkste context-kenmerken zijn:

1. *Grootte* van het bedrijf, af te meten aan aantal werknemers, totale omzet, totale activa of een combinatie van deze indicatoren.
2. *Technologie*: de traditionele indeling is: enkelstuks-fabricage, kleine series, grote series, massa- en proces-productie. We kunnen ook kijken naar de graad van automatisering. Of naar een schaal voor produktie-rigiditeit, af te leiden uit de apparatuur zelf (single of multi-purpose, parallel of serie), de organisatie van de produktie (wacht-tijden, tussenvoorraden, onderlinge afstemming, routing). Deze kenmerken van de technologie van het bedrijf zijn niet gebonden aan industriële bedrijven. Ook bij handels-bedrijven, banken en ziekenhuizen kan van technologie gesproken worden. We definiëren technologie nl. als „de volgorde van materiële technieken gebruikt in de 'werkstroom' van de organisatie”. Een schoenreparatiebedrijf is in deze zin minder rigide dan een zweminrichting. Het schoenreparatiebedrijf heeft multi-purpose instrumentarium en kent tussenvoorraden. De zweminrichting heeft single-purpose uitrusting en is continu in bedrijf.
3. *Afhankelijkheid* van moederbedrijf, toeleveranciers en afnemers is de derde context-variabele. We letten hierbij op:
 - 3.1. relatieve grootte, vergeleken met moederbedrijf,
 - 3.2. status van bedrijf: filiaal, toeleveraar, enz.,
 - 3.3. invloed op beleidsvoering van moederbedrijf,
 - 3.4. aantal uitbestede specialisaties,
 - 3.5. verticale integratie,
 - 3.6. integratie met toeleveranciers,
 - 3.7. integratie met afnemers,
 - 3.8. wijze van aflevering bestellingen: uit voorraad, op order, op afroep, enz.,
 - 3.9. afhankelijkheid van grootste afnemer,
 - 3.10. afhankelijkheid grootste afnemer van bedrijf.

4. *Vestigingsplaats* van het bedrijf.
5. *Marketing-beleid* van bedrijf.

De Aston-school hanteert soortgelijke kenmerken voor de organisatie als Jerald Hage.

Aspecten van het organiseren van activiteiten zijn:

1. *Formalisatie*, d.w.z. geschreven communicatie en taakvastlegging. In totaal kunnen we 38 soorten documenten onderkennen. We gaan na welke documenten het betrokken bedrijf gebruikt.
2. *Specialisatie*, het toewijzen van functies op bepaalde gebieden (onderhoud, verkoop, personeelsbeheer) aan daartoe opgeleide functionarissen.
3. *Standaardisatie* van procedures met routine-karakter, formulierenloop, e.d.

Andere organisatiekenmerken:

4. *Centralisatie*, aangegeven door het deel van de functionarissen, dat beslissingsbevoegdheid heeft.
5. *Configuratie*
 - 5.1. „chief executive's span”, aantal ondergeschikten, dat direct aan directeur rapporteert,
 - 5.2. „subordinate ratio”, aantal produktiearbeiders onder baas of werkmeester,
 - 5.3. hoogte, d.i. aantal niveaus in organisatie,
 - 5.4. direct-produktief personeel (%),
 - 5.5. indirect-produktief personeel (%),
 - 5.6. employeés, met administratieve taak (%).

Op grond van bovenstaande kenmerken is het mogelijk vat te krijgen op de structuur en functies van het bedrijf. De kenmerken hebben het voordeel toepasbaar te zijn op verschillende soorten organisaties, zoals dienstverlenende en industriële bedrijven. Ze zijn ondubbelzinnig gedefinieerd en sluiten beoordelingsfouten van de onderzoeker vrijwel uit. Het is mogelijk culturele verschillen op te sporen¹².

Van een branche kan nu een organisatieprofiel worden opgesteld. A-typische bedrijven kunnen nader onderzocht worden. Wellicht vinden gunstige en minder gunstige organisatiekenmerken hun weerslag in de financieel-economische gegevens.

Een veelbesproken onderwerp mag niet buiten beschouwing blijven, nl. de verhouding direct-produktief/indirect-produktief personeel. Het is een onderwerp voor interessante speculatie. Parkinson formuleerde zelfs de „wet” van de disproportionele toename van het indirect-produktieve deel¹³. Sommige onderzoekingen ondersteunen de „wet van Parkinson”, vooral bij gedecentraliseerde en gediversificeerde organisaties. Andere onder-

⁹ D. S. Pugh, D. J. Hickson, C. R. Hinings en C. Turner: *Dimensions of Organization Structure*, in „Administrative Science Quarterly”, 13, 1968.

¹⁰ D. S. Pugh, D. J. Hickson, C. R. Hinings en C. Turner: *The Context of Organization Structures*, in „Administrative Science Quarterly”, 14, 1969.

¹¹ J. H. K. Inkson, D. S. Pugh en D. J. Hickson: *Organization Context and Structure*, in „Administrative Science Quarterly”, 15, 1970.

¹² J. H. K. Inkson, J. P. Schwitter, D. C. Pheysey en D. J. Hickson: *A comparison of organization structure and managerial roles: Ohio, U.S.A. and the Midlands, England*, in „Journal of Management Studies”, 7, 1970.

¹³ C. Northcote Parkinson: „Parkinson's Law”, Houghton Mifflin, Boston 1957.

zoekers vinden juist een relatieve afname van het indirect-productieve personeel met de groei van het bedrijf.

Haas, Hall and Johnson¹⁴ concluderen, dat in de beginfase van de onderneming er een disproportionele groei is van de „supportive component” (administratie, specialisten), maar na zes à tien jaar groei wordt de verhouding direct/indirect-productief personeel gunstiger. De specialisten worden nu als het ware voor 100% benut. Een grotere onderneming kan het aantal specialisten en kantoorpersoneel vollediger benutten en kent geen structurele overcapaciteit in deze zin.

Arbeidsmotivatie

Arbeidsatisfactie of -motivatie wordt veelal gezien als een voorwaarde voor de produktiviteit en continuïteit van het bedrijf. Een samengaan is inderdaad aangetoond, echter geen causale relatie. Is arbeidsmotivatie een voorwaarde voor produktiviteit, of omgekeerd? Of is er een circulaire relatie?

Het meest bekende onderzoek is dat van Herzberg, Mausner en Snyderman¹⁵. Zij onderzochten de motieven voor plezier en ontevredenheid bij ruim 200 beambten op reken- en tekenkamers. Zij vonden, dat plezier in het werk bepaald werd door succes, promotiekansen, verantwoordelijkheid, kortom factoren die met het werk zelf te maken hebben (taakintrinsiek). Ontevredenheid kwam voort uit fysieke arbeidsomstandigheden, fairness van promotiebeleid, omgang met collega's, kortom de niet-taakintrinsieke factoren, door Herzberg c.s. dan ook hygiënefactoren genoemd. Deze hygiënefactoren zijn een noodzakelijke basis om plezier in het werk mogelijk te maken. Ze heffen negatieve storingen op tot een nulpunt; boven het nulpunt bepalen de taakintrinsieke factoren (het werk zelf) de arbeidsmotivatie.

Kritiek op het onderzoek van Herzberg c.s. richtte zich vooral op zijn methode van onderzoek en zijn proefgroepen. De resultaten gelden vooral voor hoger personeel; niet of nauwelijks voor de uitvoerende werknemer. Voor het „lager personeel” geldt de taakintrinsieke factor niet! Daar spelen vooral de sociale omstandigheden en omgang met collega's een rol.

Ronan¹⁶ geeft in zijn monografie een samenvatting van de vele onderzoekingen in de jaren vijftig en zestig. Er is veel schijnbare tegenspraak in de onderzoekresultaten, deels te wijten aan de diverse onderzoekstechnieken. Arbeidsatisfactie heeft betrekking op de volgende gebieden:

1. inhoud van het werk, feitelijke taak en controle,
2. directe supervisie van baas of chef,
3. bedrijf en bedrijfsleiding,
4. promotie- en ontplooiingsmogelijkheden,
5. salaris en secundaire arbeidsvoorwaarden,
6. omgang met collega's,
7. werkomstandigheden.

Als voorbeeld nemen we het onderzoek van Friedlander¹⁷. Hij gebruikte als criteria: salaris/leeftijd-ratio, salaris/dienstjarenratio en de verhouding tussen aantal dienstjaren en het aantal jaren, dat de betrokkene „op de arbeidsmarkt” is. Hij gebruikte een vragenlijst om de belangrijkheid van bovenstaande facetten na te gaan. Er bleek een belangrijk verschil tussen beambten (white collar) en arbeiders (blue collar); en tussen hoog- en laag-productieven. Bij de beambten werden de hoog-productieven gemotiveerd door taakintrinsieke aspecten; laag-productieven

door sociale omgeving en erkenning. Bij de arbeiders bestonden geen motivatie-verschillen tussen hoog- en laag-productieven. In de eerste jaren van het dienstverband zijn taakintrinsieke aspecten overheersend; maar met het stijgen van de leeftijd en de lengte van het dienstverband verschuift het accent naar de werkomstandigheden. Vooral bij de arbeiders met eenvoudig, kortcyclisch werk vindt men een sterke afname van de motivatie met de leeftijd. Het is mogelijk dit te verklaren uit de perceptie vanuit de arbeider van het beloningssysteem van het bedrijf.

Het BKI bereidt een interne publikatie voor om deze en andere research in een overzichtelijk stramien te brengen. Tevens zal dan worden nagegaan, in welke mate arbeidsmotivatie een „leading variable” is, die de produktiviteit en het succes van de onderneming bepaalt.

Invloedsverdeling binnen het bedrijf

De invloedsverdeling binnen het bedrijf, ofwel de macht van de geledingen, directie, staf, bazen en arbeiders is vooral onderzocht door het Survey Research Center van de Universiteit van Michigan. Arnold Tannenbaum¹⁸ definieert invloed (control) als „de capaciteit de beschikbare middelen te gebruiken voor de bevrediging van behoeften”. Bij verschillende soorten organisaties (vrijwillige, handels- en industriële bedrijven) ondervroeg Tannenbaum de werknemers naar hun werkelijke invloed en de gewenste invloed d.m.v. een vragenlijst met vijf antwoordcategorieën. In een profiel kan de werkelijke en gewenste invloedsverdeling worden uitgezet.

Er zijn vier extreme vormen:

1. democratisch type : veel invloed van laagste niveau
2. autocratisch „ : veel invloed van hoogste niveau
3. anarchisch „ : weinig invloed van alle niveaus
4. polyarchisch „ : veel invloed van alle niveaus

Voor een vergelijkende studie van de effectiviteit moet gelet worden op de volgende karakteristieken:

- A. Naar welk type tendert de invloedsverdeling? Is dit branchegewijs? Tannenbaum c.s. constateren belangrijke verschillen tussen vrijwillige en zakelijke organisaties. Het lijkt erop, dat autocratische en anarchische typen in de toekomst minder effectief worden.
- B. Het verschil tussen feitelijke en gewenste toestand geeft een maat voor de realiteitszin of tevredenheid van de werknemer. Een groot verschil wijst in de richting van ontevredenheid of vervreemding. Vaak is het verschil het grootst bij het uitvoerend personeel.
- C. De totale hoeveelheid invloed (total amount of control) is een erg interessant gegeven. Een vaak gehoorde mening is, dat invloedsvergroting voor het lager

(Slot op blz.: 181)

¹⁴ E. Haas, R. H. Hall & N. J. Johnson: *The Size of the supportive component in Organizations*, in „*Social Forces*”, 42, 1963.

¹⁵ F. Herzberg, B. Mausner & B. B. Snyderman: „*The Motivation to work*”, Wiley, New York 1959.

¹⁶ W. W. Ronan: *Individual and situational Variables relating to Job Satisfaction*, in „*Journal of Applied Psychology*”, 54, 1970.

¹⁷ F. Friedlander: *Motivations to work and organizational performance*, in „*Journal of Applied Psychology*”, 50, 1966.

¹⁸ A. S. Tannenbaum & R. L. Kahn: *Organizational Control Structure*, in „*Human Relations*”, 10, 1957.

Duitslandpendel en Euromarkt

Het „vrije verkeer” en de Limburgse pendelaars

DRS. J.M.G. PIETERS*

In de preambule van het Verdrag tot oprichting van de Europese Economische Gemeenschap wordt tot uitdrukking gebracht dat de staatshoofden van de deelnemende landen besloten hebben door gemeenschappelijk optreden de economische en sociale vooruitgang van hun landen te verzekeren en daartoe de barrières die Europa verdelen te verwijderen. In artikel 3 worden de activiteiten aangegeven die de Gemeenschap zal entameren teneinde de gestelde doeleinden te realiseren. Daartoe behoort o.a.: *de verwijdering tussen de Lid-staten van de hinderpalen voor het vrije verkeer van personen.*

In het EEG-Verdrag wordt de verhoging van de welvaart evenzeer afhankelijk gemaakt van de vrijmaking van het personenverkeer als van de liberalisering van de bewegingen van goederen, diensten en kapitaal. Immers: iedere werknemer-onderdaan van een Lid-staat heeft het individuele recht daar te gaan werken waar hij kan en wenst en zich daartoe vrij te verplaatsen binnen het (gezamenlijke) grondgebied der Lid-staten (artikel 48, lid 3, paragrafen a en b). De werknemers-onderdanen der Lid-staten kunnen zodoende hun arbeidskrachten vrijelijk daar ter beschikking stellen waar zulks hun de hoogste opbrengst verzekert. Dit heeft niet alleen tot gevolg dat de persoonlijke welvaartsmaximalisering inderdaad gerealiseerd kan worden, maar ook dat het productie-apparaat op een optimaliserende wijze bemand kan worden: „like the distribution of consumers' goods among consumers, specialization among workers is also perfectly efficient under free competition. For the efficiency of specialization hinges on freedom of entry to professions and occupations”¹.

Dat de opstellers van het EEG-Verdrag een open oog hebben gehad voor de mogelijkheid dat de liberalisering van de Europese arbeidsmarkten met ernstige wrijvingsverschijnselen gepaard zou kunnen gaan, blijkt uit de omstandigheid dat in artikel 49 — op uitputtende wijze bijna, gelet immers op de nationale autonomie op het gebied van de sociale en economische politiek die het Verdrag vooralsnog grotendeels onverlet laat — de wegen aangegeven worden waarlangs eventuele moeilijkheden begeleid en opgelost zouden kunnen worden. Paragrafen a en d van artikel 49 hebben immers betrekking op het verzekeren van een nauwe samenwerking tussen de nationale bestuursinstellingen op het gebied van de arbeid en op het instellen van organisatorische voorzieningen waardoor vraag naar en aanbod van arbeidskrachten met elkaar in aanraking kunnen komen en naar een evenwicht kunnen tenderen, zonder dat ernstige gevaren voor de levensstandaard

en de werkgelegenheid in de verschillende gebieden en industrieën ontstaan.

Het is bij het bespreken en beoordelen van het pendelprobleem van belang te signaleren, dat algemeen verondersteld wordt dat het EEG-verdrag primair migratie bedoelt wanneer gesproken wordt over „het vrije verkeer van werknemers . . . binnen de Gemeenschap . . .” (artikel 48, lid 1). Dit blijkt uit de Memorie van Toelichting bij het Ontwerp van Wet tot goedkeuring van het Verdrag tot oprichting van de Europese Economische Gemeenschap, waar bij de behandeling der artikelen 48 t/m 51 opgemerkt wordt²: „Aan het einde van de overgangperiode zal binnen de Gemeenschap de vrije migratie moeten zijn gerealiseerd”. Het woord „migratie” komt in de artikelen 48 t/m 51 niet voor; er is uitdrukkelijk sprake van „verkeer”³. Ook het feit dat de Nederlandse delegatie tijdens de onderhandelingen er op heeft gewezen dat de in Nederland heersende woningnood een probleem kan vormen bij de realisatie van het vrije verkeer van arbeidskrachten, wijst er op dat men bij het vrije verkeer van arbeidskrachten allereerst dacht in termen van migratie met een permanent karakter.

Stijgende grenspendel in Limburg

Wellicht ten gevolge van het feit dat men bij de overpeinzing van de artikelen van het EEG-verdrag, die het vrije verkeer van de werknemers tot onderwerp hebben, in de eerste plaats steeds heeft gedacht aan migratiebewegingen en niet aan pendelverkeer over en weer de nationale grenzen, is er de laatste tijd in Limburg van een enigszins paniekachtige stemming sprake nu vele Limburgse arbeiders in West-Duitsland gaan werken en toch in Limburg blijven wonen, temeer waar het er niet naar uitziet dat aan deze beweging binnen afzienbare tijd een einde zal komen. Intussen

* De heer Pieters is leraar aan de School voor Hoger Economisch en Administratief Onderwijs te Sittard.

¹ T. Scitovsky: „Welfare and Competition”. Londen 1964, blz. 339.

² Tweede Kamer der Staten-Generaal, Zitting 1956-1957, Stuk nr. 4725, nr. 3, blz. 18 r.k.

³ Pas in artikel 51 wordt gewag gemaakt van: „migrerende werknemers”, maar dit artikel heeft betrekking op sociale-verzekeringstechnische vraagstukken, welke inderdaad van groot belang worden, indien bijv. een pendelend arbeider zich metterwoon in het land vestigt waarheen hij pendelde.

schijnt van deze Duitsland-pendel een zeer nadelige invloed uit te gaan op de herindustrialisatie van Limburg — noodzakelijk geworden door de sluitingen der steenkolenmijnen — in die zin dat de door deze pendel zeer labiel geachte Limburgse arbeidsmarkt ondernemers ervan weerhoudt thans nieuwe vestigingen (of uitbreidingen) in Limburg te plannen.

Alvorens dieper wordt ingegaan op de van verschillende zijden naar voren gebrachte waarderingen van de pendel en de problemen die daarbij rijzen, wordt hieronder in enige tabellen deze pendelproblematiek cijfermatig geïllustreerd. Uit tabel 2 blijkt dat het grootste gedeelte van deze pendelaars werkzaam is in de zeer belangrijke bedrijfstakken der bouwnijverheid en metaalindustrie.

Uitgedrukt in een percentage van de afhankelijke, mannelijke, Limburgse beroepsbevolking (in manjaren) vertonen de cijfers van de pendel van mannen vanuit Limburg naar West-Duitsland het volgende beeld:

1960 : 2,2%	1965 : 4,9%
1961 : 3,9%	1966 : 4,5%
1962 : 4,6%	1967 : 3,0%
1963 : 4,8%	1968 : 3,3%
1964 : 5,0%	1969 : 4,3%

(Bron: zie tabel 1)

Uit deze reeks blijkt dat de pendel sedert 1967 weer in de stijgende lijn is; het percentage voor 1969 benaderde het hoge percentage voor 1964 in ernstige mate!

Vrij verkeer

Hoe zijn nu in 1957 de bepalingen van het concept-Euromarkt-verdrag met betrekking tot het vrije verkeer van de werknemers in de Nederlandse politieke kringen ontvangen? Het standpunt van de regering is in eerdergenoemde Memorie van Toelichting uiteengezet, waarbij er in het kader van de behandeling van het vrije verkeer van de werknemers op is gewezen dat het vrije verkeer van arbeidskrachten slechts dan goed en ordelijk zou kunnen verlopen, indien de in de landen aanwezige arbeidsbemiddelingsorganen nauw zouden samenwerken. Vervolgens wordt — in cursivis — opgemerkt dat de instelling van bijzondere organisatorische voorzieningen mogelijk zou zijn ter vergemakkelijking van de com-

pensatie van vraag en aanbod van arbeidskrachten binnen de Gemeenschappelijke Markt. De regering wees er op dat de noodzaak voor het treffen van beide regelingen in de paragrafen a en d van artikel 49 van het EEG-verdrag wordt bepleit.

Uit deze passage uit de Memorie van Toelichting mag natuurlijk niet afgeleid worden dat de regering niet gedacht heeft aan grote ingrijpende aanpassings-moeilijkheden, wanneer de nationale arbeidsmarkten zouden opgaan in één Europese arbeidsmarkt. Zij heeft daarin echter expressis verbis geen uiting gegeven aan een bezorgdheid dat de door haar genoemde compensatie van vraag naar en aanbod van arbeidskrachten gevaren met zich mee zou kunnen brengen voor de werkgelegenheid in Nederlandse gebieden en industrieën, zodat de veronderstelling gewettigd is dat zij de kans daartoe niet al te groot achtte.

Volgens het Voorlopig Verslag bij dit Ontwerp van wet hielden sommige Kamerleden met deze mogelijkheid wél uitdrukkelijk rekening. Zij merkten namelijk op (blz. 38): „Recente ervaringen met grensarbeiders in België en Duitsland wijzen er op, hoezeer in periodes van een krappe arbeidsmarkt, de onbelemmerde uitoefening van een individueel recht een bedreiging kan inhouden voor de sociale en economische stabiliteit der eigen gemeenschap. Met name kan hierdoor een ongewenste druk op de salarissen ontstaan”. Deze leden onderstreepten met deze woorden de wenselijkheid om te komen tot een georganiseerde regeling van de vraag naar en het aanbod van arbeidskrachten, niet alleen om daardoor deze confrontatie van vraag en aanbod te versoepelen en te vergemakkelijken, maar vooral ook om de nadelige effecten daarvan op nationale economieën zoveel mogelijk tot een minimum te beperken. Men meende overigens dat de in paragraaf d van artikel 49 genoemde „passende organisatorische voorzieningen” slechts zouden kunnen worden verkregen door de oprichting van een Bureau der EEG voor arbeidsbemiddeling. Gevraagd werd of de regering dit oordeel deelde.

De regering, deze leden van de Tweede Kamer in haar Memorie van Antwoord van repliek dienend, merkte op dat ook zij de oprichting van een gemeenschappelijk bureau voor arbeidsbemiddeling van grote

Tabel 1. Het pendelverkeer met West-Duitsland (mannen)

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
Inkomend	500	320	300	350	450	400	500	450	400	300
Uitgaand	4.400	7.800	9.300	9.750	10.400	10.500	9.925	6.600	7.300	9.550
Saldo	-3.900	-7.480	-9.000	-9.400	-9.950	-10.100	-9.425	-6.150	-6.900	-9.250

Bron: Arbeidsmarktbeschrijvingen van het Districtsbureau voor de Arbeidsvoorziening in de provincie Limburg.

Tabel 2. Het uitgaand pendelverkeer naar West-Duitsland (mannen) verdeeld over enige sectoren van de werkgelegenheid.

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
Bouwnijverheid	1.700	3.100	3.700	3.900	4.560	4.695	4.270	2.500	2.535	3.305
Mijnwezen	740	1.200	1.290	1.295	1.200	1.125	980	650	675	545
Metaalnijverheid	340	1.050	1.335	1.480	1.575	1.670	1.605	1.235	1.435	2.220
Textielnijverheid	430	655	925	810	805	740	645	515	850	1.000
Diensten	1.190	1.025	935	1.195	1.230	885	950	645	660	1.050
Overige		770	1.115	1.070	1.030	1.385	1.475	1.055	1.145	1.430
Totaal	4.400	7.800	9.300	9.750	10.400	10.500	9.925	6.600	7.300	9.550

Bron: zie tabel 1.

Tabel 3. Het uitgaande pendelverkeer naar West-Duitsland verdeeld over enige sectoren van de werkgelegenheid (mannen, in percentages; totale uitgaande pendel mannen = 100)

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
Bouwnijverheid	38	40	40	40	44	45	43	37	34	34
Mijnwezen	17	15	14	14	12	11	10	10	9	6
Metaalnijverheid	8	14	14	15	15	16	16	19	20	24
Textielnijverheid	10	8	10	8	8	7	6	8	12	10
Diensten	} 27	13	10	12	11	8	10	10	9	11
Overige		10	12	11	10	13	15	16	16	15
Totaal	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Bron: tabel 2.

betekenis achtte en dat zij dan ook de totstandkoming van zo'n bureau tijdens de onderhandelingen ten zeerste had bepleit. De Nederlandse regering was er echter niet in geslaagd de oprichting van een gemeenschappelijk arbeidsbureau in de Verdragstekst te verankeren. De regering merkte vervolgens op:

„Bij de uitwerking van de bepalingen van artikel 49 onder a en d zal waarschijnlijk wel blijken dat voor de coördinatie en de effectiviteit der samenwerking tussen de 6 nationale arbeidsbureaus de oprichting van een bureau als door de leden hier aan het woord is bedoeld, vrijwel onmisbaar zal zijn... Teneinde een juist evenwicht te bevorderen tussen enerzijds de ongebreidelde uitoefening van de in artikel 48 en 49 onvoorwaardelijk toegekende individuele rechten en anderzijds dringende sociaal-economische belangen van de eigen gemeenschap, heeft de Regering met volharding gestreefd en zal zij blijven streven naar de instelling van een gemeenschappelijk bureau voor arbeidsbemiddeling. Hoewel de instelling van een dergelijk bureau de individuele rechten van de art. 48 en 49 niet zal kunnen aantasten, mag toch worden verwacht dat het, mits doelmatig georganiseerd, grote invloed zal kunnen uitoefenen, waarbij zo nodig met de sociaal-economische structuur van de deelnemende landen rekening gehouden zal kunnen worden”.

Uit deze passages blijkt wel dat de regering toch meer zorgen had voor een soepel en voor alle betrokken partijen gunstig verloop der aanpassingen op de te verwachten intereuropese arbeidsmarkten, dan waarvan zij in haar Memorie van Toelichting blij had gegeven.

Pendel: conjunctureel of structureel bepaald?

Het Limburgse pendelprobleem is niet nieuw. Het Districtsbureau voor de Arbeidsvoorziening in de provincie Limburg (in het vervolg afgekort DBA) te Maastricht, een instituut van het Ministerie van Sociale Zaken en Volksgezondheid, heeft sedert jaar en dag in zijn *Arbeidsmarktbeschrijving van de Provincie Limburg* — die ieder jaar verschijnt — uitgebreide tot zeer uitgebreide aandacht aan het verschijnsel van de Duitslandpendel besteed.

De oorzaken van deze soms omvangrijke pendel achtte het DBA bekend: namelijk de hogere Duitse richtlonen, overwerktoeslagen en prestatiebeloningen. Reeds in het begin der jaren zestig werd door het DBA tevens de vrees tot uitdrukking gebracht dat ondernemers van vestigingsplannen in Limburg zouden afzien, omdat de benodigde arbeiders toch niet ter plaatse beschikbaar zouden zijn, mede ten gevolge van de trek over de grens. Deze vrees werd tot uitdrukking gebracht bijna twee jaar voordat minister Den Uyl in december 1965 de sluiting der Nederlandse steenkolenmijnen aankondigde, waarna de eigenlijke herstructurering en herindustrialisatie op gang kwamen!

In de *Arbeidsmarktbeschrijving* over 1968 wordt vastgesteld dat een groot gedeelte van de Duitsland-

pendel structureel bepaald was. Wat was immers gebleken? De pendel naar West-Duitsland was inderdaad afgenomen (namelijk met 3.200 mannen, vergeleken met het jaar 1965), maar men had de verwachting gekoesterd

„dat dit proces zich in veel sterkere mate dan gesignaleerd werd, zou voltrekken. Als motief voor deze verwachting gold dat het overgrote gedeelte van deze pendel conjunctureel bepaald zou zijn. Het vasthouden van tweede gedeelte van onze grensgangers in de recessieve arbeidsmarktsituatie pleitte echter voor het tegendeel. Een groot gedeelte van de aanvankelijk conjunctureel geïnduceerde pendel heeft zeer waarschijnlijk een traditioneel karakter gekregen”.

De pendelaars blijken in de Westduitse arbeidsmarktstructuur — althans van het grensgebied — gedeeltelijk geïntegreerd en de kwaliteit van deze pendelaars wordt zeker niet lager verondersteld dan van degenen die in Limburg zijn blijven werken. Het DBA zegt dan ook dat bij een — zelfs al — normale ontwikkeling der bedrijvigheid in het Westduitse grensgebied een aanzienlijk contingent grensarbeiders daar zal blijven werken. Daarbij komt dat er van toenemende wervingsactiviteit van Westduitse bedrijven in Noord-Limburg sprake is. De trek van vrouwen naar West-Duitsland⁴ blijkt al in grotere mate structureel bepaald te zijn. De terugkeer van vrouwen in 1967 bleef bijvoorbeeld beperkt tot 14% van de in 1966 werkzame vrouwen.

Deze tendentie van een relatief belangrijker worden van het permanente deel van de pendel kan ook worden afgeleid uit het beeld dat tabel 3 vertoont. De pendel naar West-Duitsland van metaalarbeiders is in de loop der jaren aanzienlijk toegenomen in tegenstelling tot de pendel van bouwvakarbeiders. Bij deze constatering moet men overwegen dat de tewerkstelling in de bouwnijverheid een minder stabiel karakter heeft dan de tewerkstelling in de metaalnijverheid.

Het DBA achtte door de bovengeschetste ontwikkeling „van conjunctureel geïnduceerde pendel naar traditioneel bepaalde pendel” de kans op een plotse terugkeer van vele pendelaars kleiner worden en daarmee de kans op een ernstige verzwaring van de problematiek op de Limburgse arbeidsmarkt. In dit licht gezien heeft een gedeelte van de pendel naar West-Duitsland dus toch de problematiek van de Limburgse herstructurering verlicht. Maar de conjunctureel bepaalde uitgaande pendel naar West-Duitsland dient beschouwd te blijven als een voor Limburg ongewenste ontwikkeling, die de herstructurering inderdaad belemmert. Kwantitatief georiënteerde onderzoeken dienen derhalve de totale pendelbewegingen in

⁴ Reeds verscheidene jaren ca. 2.300 vrouwen.

een structurele en conjuncturele component te splitsen. Het is duidelijk dat dit een zeer moeilijke opgave zal zijn.

In de *Arbeidsmarktbeschrijving van de Provincie Limburg* over 1969 wordt opgemerkt dat er een evenwichtiger relatie zal ontstaan tussen de situatie op de Limburgse arbeidsmarkt enerzijds en op de (aangrenzende) Westduitse arbeidsmarkt anderzijds indien „de beloningsniveaus” aan elkaar aangepast worden. In concreto zal dit moeten betekenen dat de Limburgse „beloningsniveaus” tot het Westduitse peil moeten worden verhoogd. Blijkens hun Memorie van Toelichting op de ontwerpbegroting van de provincie Limburg voor 1971 zijn Gedeputeerde Staten van Limburg eveneens van mening dat een oplossing van het pendelvraagstuk alleen maar via de harmonisatie van lonen en andere arbeidsvoorwaarden in de EEG kan geschieden, al erkennen zij dat die harmonisatie pas op lange termijn zal kunnen worden gerealiseerd.

De staatssecretaris van Economische Zaken, Drs. L. J. M. van Son, voorspelde tijdens de Algemene Vergadering van de Limburgse Werkgeversvereniging, begin november 1970 te Valkenburg gehouden, dat de pendel als structureel probleem van langere duur zou zijn. Ook hij achtte de enige oplossing een harmonisatie van de lonen en andere arbeidsvoorwaarden tussen de landen van de Europese Economische Gemeenschap. Het subsidiëren van de loonkosten en een hogere premie voor uitbreiding van bestaande bedrijven achtte de staatssecretaris onvoldoende uitgewerkte oplossingen.

Tijdens een bezoek aan Limburg, begin november 1970, heeft de regering bij monde van de minister van Economische Zaken, Mr. R. J. Nelissen, verklaard dat de problematiek van de pendel niet opgelost zou kunnen worden door Zuid-Limburg een voorkeursbehandeling te geven op loon- en fiscaal gebied. Een duidelijk antwoord op veler aandrang op de regering om maatregelen tegen de pendel te treffen! Dit standpunt van de regering moet nu wel als een gegeven beschouwd worden en als zodanig geïncorporeerd worden in verdere studies en beraadslagingen over de pendel naar West-Duitsland.

Nodig: internationaal geïnstitutionaliseerd overleg

In al de jaren dat de pendelbeweging vanuit Limburg naar West-Duitsland actueel was en bezorgd werd gadeslagen is echter nimmer sprake geweest van een geïnstitutionaliseerd overleg tussen de autoriteiten van Nederland enerzijds en West-Duitsland anderzijds op het gebied van dit arbeidsvraagstuk. Op de vraag, in hoeverre er daadwerkelijk gestreefd is naar de instelling van organisatorische voorzieningen en de realisering van een internationale samenwerking ter vermindering van moeilijkheden die zouden kunnen ontstaan bij de liberalisering van de Europese arbeidsmarkt, dient daarom geantwoord te worden dat tot nog toe niet tot de instelling van concrete voorzieningen en de realisering van een daadwerkelijke samenwerking is overgegaan.

Het is daarom jammer dat in de berichtgeving over de eerstdaags op te richten Limburgse Regionale Raad voor de Arbeidsmarkt — een adviesorgaan van de Sociaal-Economische Raad — nog niet gerept is over de wenselijkheid vertegenwoordigers van de Westduitse en Belgische overheid die zich bezig houden met de arbeidsmarktvoorvragen tot de Raad toe te laten als

waarnemers met het recht verklaringen af te leggen en vragen te beantwoorden.

In een met buitenlandse waarnemers uitgebreide Regionale Raad voor de Arbeidsmarkt kunnen immers de nationale overwegingen direct geconfronteerd worden met en getoetst worden aan de buitenlandse. De regering had bij de parlementaire behandeling van het Ontwerp van Wet tot Goedkeuring van het Verdrag tot oprichting van de Europese Economische Gemeenschap duidelijk laten blijken zeer geporteerd te zijn voor de instelling van een Europees Arbeidsbureau. Internationalisering van de Limburgse Regionale Raad voor de Arbeidsmarkt kan een eerste, maar zeer gewichtige en daarom doeltreffende, stap zijn om te komen tot zo'n bureau.

Langs deze weg zou dan ook een praktische uitvoering gegeven kunnen worden aan het gestelde in artikel 49 paragraaf a van het EEG-verdrag dat aanspoort tot een samenwerking tussen nationale arbeidsbemiddelingsbureaus en/of aan het gestelde in paragraaf d van dit artikel dat de weg aangeeft tot de instelling van organisatorische voorzieningen „die niet alleen het bereiken van een evenwicht tussen de aanbiedingen van en de vraag om werk zouden kunnen vergemakkelijken maar er eveneens op zouden kunnen toezien dat daarbij ernstige gevaren voor de levensstandaard en de werkgelegenheid in de verschillende gebieden en industrieën worden vermeden”.

Internationalisering van deze Regionale Raad voor de Arbeidsmarkt zal de beraadslagingen met betrekking tot de pendel reliëf geven en tot een inzicht leiden, waartoe onderzoekingen — zelfs internationale — nog niet konden leiden. Het mag toch als algemeen bekend verondersteld worden dat het rapport van een omvangrijk onderzoek van de situatie in het grensgebied rond Aken-Luik-Maastricht volledig in het niets is verdwenen, zodat maatregelen waartoe dit rapport wellicht aanspoorde niet getroffen kunnen worden.

Belangrijk in dit opzicht is dat deze Regionale Raad de Nederlandse Sociaal-Economische Raad (= Nederlandse regering) moet en het tripartite Comité voor Arbeidsmarktaangelegenheden — tot de instelling waarvan de Raad van de Europese Gemeenschappen op 26 november 1970 besloot — kan informeren omtrent de pendel, en eventueel over noodzakelijk geachte maatregelen kan adviseren op het gebied van belastingheffing of de sociale verzekeringswetgeving, waardoor de verschillen tussen de netto lonen tussen Limburg en het aanpalende West-Duitsland gereduceerd kunnen worden. Want het zijn toch vooral deze verschillen die tot de pendelbewegingen leiden.

Wellicht dat adviezen vanuit een Regionale Raad, die is samengesteld zoals hier wordt bepleit, de regering er toe kunnen brengen het in november 1970 ingenomen standpunt om Limburg geen voorkeursbehandeling te geven op loon- en fiscaal gebied te herzien, opdat de conjuncturele pendel tot aanvaardbare proporties wordt teruggebracht. Zodoende kan een belangrijk kader geformeerd worden van waaruit een reeds in de aanvang internationaal „konzertierte Aktion” in gang gezet kan worden om de pijn van de vooral conjunctureel bepaalde pendel te verzachten, zonder aan het welvaartsaspect voor de produktiefactor arbeid van deze bewegingen te kort te doen.

J. M. G. Pieters

personeel ten koste zou gaan van de invloed van de leiding. Het blijkt echter mogelijk de totale hoeveelheid invloed te vergroten (polyarchische organisatie). Grote totale invloed kan samengaan met grotere effectiviteit.

Nauw aansluitend hierbij is het onderzoek naar democratisering en het functioneren van de ondernemingsraad in het Nederlandse bedrijf. Het blijkt, dat de ondernemingsraad beter functioneert als er een goed overlegklimaat bestaat. In hoeverre dit een tautologie is moet nader worden onderzocht.

Conclusie

Uit het voorgaande blijkt dat niet alleen gekeken moet worden naar symptomen, maar ook naar dieperliggende oorzaken. Er moeten sequenties in de tijd, circulaire of zelfs causale relaties worden opgespoord. Is arbeidsmotivatie een „leading variable” met geringere produktiviteit en geringer rendement in haar kielzog? Juist de kennis van deze „leading variables” is vereist om tijdig maatregelen te kunnen nemen.



Ontwikkelings- kroniek

Samengesteld door de afdeling *Balanced International Growth* van het *Nederlands Economisch Instituut* en het *Centrum voor Ontwikkelingsprogrammering van de Nederlandse Economische Hogeschool*.

In deze aflevering wordt aandacht geschonken aan het verschijnsel van *economische integratie* tussen ontwikkelingslanden, waarbij de term integratie gezien moet worden als verzamelnaam voor een groot aantal mogelijke samenwerkingsvormen. Achtereenvolgend worden behandeld: theoretische aspecten van economische integratie, stimulerende activiteiten van internationale organisaties (met name de VN) en enkele belangrijke bestaande samenwerkings-schema's.

Theoretische aspecten

Als standaardwerk over de theorie van economische integratie geldt reeds 10 jaar lang Balassa's *The Theory of Economic Integration*¹. Balassa noemt vijf opeenvolgende stadia van integratie: de *vrijhandelszone* die de afschaffing van kwantitatieve handelsbeperkingen en handeltarieven tussen de lidstaten beoogt; de *douane-unie* waarbij de deelnemende landen dezelfde tarieven toepassen ten opzichte van niet-deelnemers; de *gemeenschappelijke markt* waarbinnen alle beperkingen ten aanzien van de bewegingen van productiefactoren zijn opgeheven; de *economische unie* waar de economische, monetaire, fiscale en sociale politiek van de deelnemers enigszins is geharmoniseerd; tenslotte de *supranationale unie* waarin de nationale overheden hun bevoegdheden op bovengenoemde terreinen hebben overgedragen aan een supranationale autoriteit.

Balassa's boek, waarin niet met modellen wordt gewerkt, geeft een statische en een dynamische analyse van integratie. De statische methode analyseert de veranderingen in de allocatie van schaarse middelen op een bepaald tijdstip veroorzaakt door integratie. De dynamische analyse behandelt de gevolgen voor de economische groei van de partners waarbij specialisatie en „economies of scale”

Het BKI hoopt te komen tot een reductie uit de veelheid van mogelijke variabelen tot een beperkte set indicatoren. In een vooronderzoek zal worden getoetst in welke mate de indicatoren discrimineren tussen gezonde en niet-gezonde bedrijven. Hiërtoe zal een aantal bedrijven, die in het verleden in moeilijkheden zijn geraakt (faillissementen en surséances), worden vergeleken met soortgelijke gezonde bedrijven. Op grond van dit beperkte aantal indicatoren kan wellicht een uitspraak worden gedaan over de levensvatbaarheid van het bedrijf. Het beperkte aantal indicatoren kan worden beschouwd als een thermometer, die als waarschuwingsinstrument dient. Een te lage of te hoge temperatuur moet leiden tot nader onderzoek in één of meerdere functionele gebieden van het bedrijf, zoals verkoop, productie, personeel, externe betrekkingen, enz.

Mocht het BKI op grond van zijn toetsing in bepaalde gevallen tot de voorspelling komen dat een gegeven bedrijf failliet zal gaan, dan spreekt het daarbij de hoop uit, dat juist deze voorspelling ertoe moge leiden dat het bedrijf niet zal failleren, doordat tijdig maatregelen worden getroffen. In deze zin hoopt het BKI een slechte voorspeller te worden.

J. Bilderbeek
W. F. van Raaij

uitvoerig worden besproken.

Na vermelding van dit standaardwerk moet genoemd worden een studie van het Development Centre van de OECD². Dit is een uiterst nuttig boekje over de stand van zaken wat betreft theorie en praktijk van economische integratie tussen ontwikkelingslanden. We geven hier allereerst een samenvatting van het theoretisch gedeelte.

Daarin wordt een systematisch overzicht — zonder afleidingen, bewijzen enz., maar met uitvoerige literatuurverwijzing — gegeven van de economische effecten die men van integratie kan verwachten. Aan de orde komen: gevolgen voor de welvaart van de wereld als geheel („trade creation” en „trade diversion”; zie hieronder), wijzigingen in de efficiency en het aanbod van productiefactoren en tenslotte effecten op de consumptie en de inkomensverdeling. Ook de voorwaarden voor succesvolle integratie worden besproken. Zaken als verschillen en overeenkom-

¹ Bela Balassa: „*The Theory of Economic Integration*”, Homewood (Ill.), 1961.

² F. Kahnert, P. Richards, E. Stoutjesdijk, P. Thomopoulos: „*Economic integration among developing countries*”, Developing Centre OECD, Parijs 1969.

sten in niveau van economische ontwikkeling, structuur van de productie en beschikbaarheid van natuurlijke hulpbronnen, transport- en communicatiemogelijkheden tussen de partners, te voeren betalingsbalans- en wisselkoerspolitiek en compensatieschema's passeren de revue. Tenslotte wordt in het theoretisch gedeelte van het boekje een overzicht gegeven van samenwerkingschema's met soortgelijke effecten als die van integratie. De meeste daarvan zijn gericht op marktvergroting voor de produkten van ontwikkelingslanden, bijv. door preferenties voor hun uitvoer.

Een ander belangwekkend boek op dit terrein is van de hand van Peter Robson. In het eerste deel van zijn studie over economische integratie in Afrika³ wordt uiteengezet op welke wijze de theorie van de economische integratie moet worden aangepast voordat deze kan worden gebruikt om vraagstukken van economische samenwerking tussen ontwikkelingslanden te analyseren. De traditionele theorie van de douane-unies (Viner, Meade) analyseert, onder statische veronderstellingen, de omstandigheden waaronder de vorming van een douane-unie tot voordelen zal leiden. In zijn meest eenvoudige vorm gaat deze theorie van dezelfde basisveronderstellingen uit als de statische theorie van de comparatieve voordelen.

Criterium voor het succes van een douane-unie is of deze per saldo tot „trade creation” of „trade diversion” leidt. „Trade creation” heeft betrekking op een toename van de handel tussen leden van de douane-unie als gevolg van toegenomen specialisatie binnen de unie op basis van comparatieve voordelen door het afbreken van de onderlinge tarieven. Het resultaat is een toename van het totale inkomen van de leden van de unie. „Trade diversion” houdt in een vermindering van de handel met de rest van de wereld als gevolg van het invoeren van een gemeenschappelijk buitentarief. De betreffende produkten worden nu tegen hogere kosten binnen de unie geproduceerd en verhandeld met als resultaat een vermindering van het wereldinkomen en dat van de leden van de unie.

Een tweede criterium voor het welslagen van een douane-unie zijn de schaalvoordelen die men verwacht te kunnen realiseren als gevolg van marktvergroting (grotere fabrieken, horizontale en verticale specialisatie).

Dit aspect van economische samenwerking heeft in de traditionele theorie slechts beperkte aandacht gekregen; dit ondanks het feit dat bij „economies of scale” voordelen van specialisatie kunnen worden verkregen, zelfs bij afwezigheid van comparatieve kostenvoordelen. Hoewel de mogelijke effecten van een douane-unie a priori moeilijk beoordeeld kunnen worden, zijn er toch duidelijke aanwijzingen dat de kans op „trade creation” groter wordt naarmate de lidstaten minder buitenlandse handel in verhouding tot hun binnenlandse productie hebben, van die handel een groter gedeelte op onderlinge handel betrekking heeft en op die onderlinge handel hogere invoerrechten worden geheven. Toegepast op de Afrikaanse ontwikkelingslanden leidt dit tot sombere conclusies over de onmiddellijke voordelen van integratie.

Vrijwel alle Afrikaanse landen hebben veel buitenlandse handel gemeten naar hun eigen productie, terwijl hun onderlinge handel zeer gering is. Bovendien bestaat het overgrote deel van hun uitvoer uit primaire produkten die doorgaans niet onder tariefprotectie worden voortgebracht en een belangrijk deel van hun invoer uit halffabrikaten en kapitaalgoederen, produkten die in veel Afrikaanse landen in het geheel niet worden geproduceerd. Als de ontwikkelingslanden douane-unies willen vormen wordt door het bovenstaande gesuggereerd dat ze dat beter met enige ontwikkelde landen (zeg de EEG) kunnen doen. Op deze landen richt zich het grootste deel van de Afrikaanse handel.

Van verschillende zijden is de laatste jaren naar voren gebracht dat conclusies over economische integratie tussen ontwikkelingslanden op basis van de traditionele theorie weinig zinvol zijn. Voordelen van integratie ontstaan volgens de traditionele theorie immers als gevolg van een verschuiving van — volledig aangewende — productiefactoren onder statische veronderstellingen. In deze voordelen zijn ontwikkelingslanden maar ten dele geïnteresseerd. Voor hen staat voorop de bijdrage die economische integratie zou kunnen leveren tot de groei van de productie, de structuurveranderingen door industrialisatie, het vergroten van de vraag naar ongebruikte productiefactoren (arbeid) en het aantrekken van buitenlands kapitaal. Deze benadering steunt op zijn beurt op een verwerping

van het traditionele argument voor vrijhandel (de logische consequentie van de traditionele theorie van de douane-unies ingeval men alle „trade diversion” wil uitschakelen) met zijn nadruk op de meest efficiënte productie voor de wereld als geheel onder statische verhoudingen. De daaruit resulterende inkomensverdeling kan immers voor de ontwikkelingslanden onaantvaardbaar zijn in het licht van hun eigen doelstellingen voor de economische ontwikkeling. Vanwege deze doelstellingen zullen duidelijke afwijkingen van de vrijhandelssituatie ontstaan als gevolg van de door de ontwikkelingslanden toegepaste bescherming van eigen productie. De effecten van protectie op de groei worden nu verondersteld versterkt te worden bij economische integratie door het profiteren van schaalvoordelen en van specialisatie binnen de regio.

Een belangrijke implicatie van het bovenstaande is dat „trade diversion” een doelmatige manier kan zijn om de groei te stimuleren. De voordelen van deze invoersubstitutie zullen bovendien groter zijn als de productie voor een multinationale in plaats van voor een nationale markt plaatsvindt. Zijn de voordelen van economische integratie voor de regio als geheel hiermede wel aangetoond, voor de totstandkoming van nieuwe groeperingen zal moeten gelden dat ieder potentieel lid de overtuiging moet hebben in deze voordelen te delen. Douane-unies tussen landen in een overeenkomstige fase van economische ontwikkeling en met een vergelijkbare mate van comparatieve voordelen in de industriële productie zullen daarom de meeste kans van slagen hebben. Dreigen desondanks de voordelen van integratie zich in één of enkele landen te concentreren dan zullen directe inkomensoverdrachten en/of een belasting-, investerings- en vestigingsbeleid er voor moeten zorgen dat de voordelen voor de regio zo worden verdeeld dat geen enkel land het gevoel heeft buiten de unie beter af te zijn.

Stimulerende activiteiten van internationale organisaties

De Verenigde Naties en vooral enkele sub-organen van de VN hebben zich vaak voorstanders getoond van

³ Peter Robson: „*Economic Integration in Africa*”, Londen 1968.

het tot stand komen van economische integratie tussen ontwikkelingslanden. Ook in de strategie voor het Tweede Ontwikkelingsdecennium van de VN wordt hieraan een passage gewijd en wel in het hoofdstuk over de beleidsmiddelen (policy measures). We geven hier een overzicht van de ons inziens belangrijkste organisaties en activiteiten op dit terrein.

UNCTAD

Al vroeg in haar bestaan (sinds 1964) was de United Nations Conference on Trade and Development overtuigd van het belang van uitbreiding van de handel en integratie voor de bevordering van de economische groei in de ontwikkelingslanden. Daarom werd een werkgroep ingesteld die in 1967 een studie over dit onderwerp publiceerde⁴. Doel van de studie is om mogelijkheden en methoden aan te geven waardoor ontwikkelingslanden hun handel kunnen uitbreiden. Integratie is zo'n mogelijkheid en de voorwaarden daartoe worden dan ook uitvoerig besproken. De nadruk wordt vooral gelegd op de noodzaak van een geleidelijke benadering op de weg naar vervulling van deze voorwaarden. Aan de hand van de tot dan toe opgedane ervaring met integratieschema's worden de belangrijkste problemen besproken, zoals een redelijke verdeling van de voordelen van integratie en institutionele maatregelen.

Afrika

Vanaf de oprichting heeft de Economische Commissie voor Afrika (ECA) samenwerking op economisch gebied in de vier subregio's Noord-, West-, Centraal- en Oost-Afrika zo veel mogelijk trachten te bevorderen. In dit kader besloot de ECA in 1963 de regeringen van de lidstaten bij te staan bij het bevorderen van de subregionale samenwerking bij de industrialisatie. Als uitvloeisel hiervan zijn de laatste jaren onder auspiciën van de Industry and Housing Division harmonisatiestudies voor de vier subregio's opgezet, die ten doel hebben de voordelen van economische samenwerking met betrekking tot versnelde industriële ontwikkeling te illustreren. De studies hebben het karakter van een economisch en technisch „pre-feasibility” onderzoek in het kader van een macro-economisch raamwerk.

Tegelijkertijd voltooide de ECA tezamen met onder meer het Centre for Development Planning, Projections and Policies een Oost- en West-Afrika studie⁵. Beide studies hebben als doel te komen tot een programma voor subregionale samenwerking op het gebied van de landbouw, de industrie, handel en transport, en de energie voor de komende 10 jaar. De studies dragen een macro-economisch karakter en benaderen de economische samenwerking door het al dan niet aanwezig veronderstellen van multi-nationale ondernemingen.

Azië

Van de Economische Commissie voor Azië en het Verre Oosten (ECAFE) zijn op het terrein van economische integratie niet veel activiteiten te vermelden. Wellicht hangt dit samen met het feit dat handelsliberalisatie, bij het bereiken waarvan een internationale organisatie een belangrijke rol kan spelen, weinig kan bijdragen tot de doeleinden van integratie in Azië. De moeilijkheden op de weg naar integratie lijken in Azië meer aan de aanbodzijde dan aan de vraagzijde te liggen. De beste mogelijkheid om deze moeilijkheden te overwinnen zou zijn het creëren van een gezamenlijke pool van beschikbare (investerings) middelen om zodoende specialisatie en schaalvoordelen in de productie te bereiken; maar dat is voor een organisatie als ECAFE een moeilijke(r) taak.

Eigenlijk kunnen hier slechts genoemd worden het Mekong-project en de Asian Highway, waarbij van economische integratie nauwelijks sprake is. Het Mekong-project is een multinationaal multiple-purpose rivierproject, dat dient om de benedenloop van de Mekong en de zijrivieren dienstbaar te maken aan de ontwikkeling van de vier oeverstaten (Laos, Cambodja, Thailand en Zuid-Vietnam). De Asian Highway is een project dat beoogt het creëren van een tweetal grote verkeerswegen door veertien Aziatische landen, van Turkije tot Bali.

Latijns-Amerika

De Economische Commissie voor Latijns-Amerika van de VN (ECLA) heeft zich eveneens al vanaf een vroeg stadium in haar bestaan beijverd voor het bevorderen van integratie tussen de lidstaten. Mede dank

zij deze ijver werd de basis gelegd voor het tot stand komen van de Centraal Amerikaanse Gemeenschappelijke Markt en de Latijns-Amerikaanse Vrijhandels Associatie. In een studie⁶ die verscheen kort voor het tot stand komen van deze beide samenwerkingsvormen, stelt de ECLA dat de belangrijkste ontwikkelingsproblemen in Latijns-Amerika opgelost kunnen worden, maar dat daarvoor de vestiging van eigen kapitaalgoederenindustrieën een noodzakelijke voorwaarde is. Voor deze industrieën en de productie van tussenproducten is een gemeenschappelijke markt een levensbelang.

Een andere organisatie die actief is op dit terrein is de in 1960 opgerichte Inter Amerikaanse Ontwikkelings Bank (IDB). Deze Bank (23 lidstaten, waaronder de VS als grootste kapitaalverschaffer met $\pm 42\%$ van de stemmen in de Raad van Bestuur) heeft zich steeds sterker ontwikkeld tot „integratie-bank”. Er zijn namelijk een groot aantal leningen verstrekt voor de financiering van de kapitaalgoederenhandel tussen de lidstaten, multinationale projecten zoals wegen, elektrische centrales, telecommunicatie, „pre-investment” studies en training en onderzoek ten behoeve van het integratieproces. In 1965 werd het Instituut voor Latijns-Amerikaanse Integratie (INTAL) opgericht als onderdeel van de Bank. De IDB schat het totale bedrag aan verstrekte zogenaamde „integratie-leningen” op $\pm \$ 400$ mln. in de periode 1960-1969, wat $\pm 12\%$ uitmaakt van het totale in die periode verstrekte bedrag aan leningen⁷.

Bestaande vormen van economische integratie

Er bestaat een groot aantal vormen van economische samenwerking tus-

⁴ UNCTAD: „Trade Expansion and Economic Integration among Developing Countries”, Genève 1967.

⁵ „Co-operation for Economic Development of Eastern Africa”, E/CN.14/CAP.3/9; „Etude de la Coopération Economique pour le Développement de l'Ouest Africain”, E/CN.14/CAP.3/17.

⁶ UN-ECLA: „The Latin American Common Market”, New York 1959.

⁷ IDB: „Tenth annual report, 1969; a decade of service to Latin America, 1960-1970” en IDB: „Ten years of work in Latin America”, z.j.,z.p.

sen ontwikkelingslanden, variërend van marketingafspraken ten aanzien van een bepaald product (bijv. OPEC; African and Malagasy Coffee Organization) tot tamelijk ambitieuze „gemeenschappelijke markt“-schemata's. In het overzicht dat hieronder volgt beperken we ons tot een selectie uit die vormen, die — hoe voorzichtig ook — de benaming integratie verdienen en die reeds enige tijd in werking zijn en waarmee enige vooruitgang is geboekt. De gegevens zijn hoofdzakelijk ontleend aan de reeds vermeldde studie van het Development Centre van de OECD⁸. Deze studie legt, zoals gebruikelijk, veel nadruk op het feit dat veel ontwikkelingslanden naast een laag inkomen per hoofd ook een kleine bevolking hebben wat de noodzaak tot samenwerking benadrukt.

Afrika

a. Oost-Afrikaanse Economische Gemeenschap. Deze bestaat uit Kenia, Oeganda en Tanzania, tezamen een gebied vormend anderhalf maal zo groot als de EEG en met 30 miljoen inwoners. Het inkomen per hoofd was in 1967 slechts \$ 87. Deze landen kennen sinds 1917 economische samenwerking (als uitvloeisel van hun status als Britse kolonie), vooral op het gebied van gemeenschappelijke diensten, zoals PTT, Spoorwegen, havens en universitair onderwijs. In 1927 waren vrijwel alle handelsbepalingen verdwenen. Na het koloniale tijdperk besloten de landen de samenwerking te handhaven, zij het natuurlijk met de nodige wijzigingen. Omdat Kenia de meeste voordelen van de samenwerking zou blijven incasseren dreigde de gemeenschap echter in 1965 uiteen te vallen. Pogingen rond 1965 van Kenia om door middel van fiscale vergoedingen, gevolgd door een administratieve regeling ter heroriëntering van de industriële ontwikkeling, voor de ongelijke verdeling te compenseren leden schipbreuk.

Deze crisis werd uiteindelijk in 1967 bezworen met het ondertekenen van een nieuw verdrag. Daarin werd o.m. het volgende bepaald: 1. landen met een handelstekort t.o.v. de partners mogen beperkte tarieven tegenover de medelidstaten heffen, de zgn. „transfertax“; 2. de East African Development Bank moet voor een evenwichtiger spreiding van de industrie zorgen (dus meer voor Oeganda en Tanzania); 3. de gemeenschappelijke diensten moeten vanuit

Kenia worden gedecentraliseerd. Binnen de Oost-Afrikaanse Gemeenschap ontstaat aldus een selectieve afwijking van regionale vrijhandel gebaseerd op dezelfde argumenten waarop de gemeenschap als geheel door protectie afwijking van wereldvrijhandel vormt. De integratie heeft de onderlinge handel sterk doen toenemen: in 1967 bedroeg de onderlinge export 20% van de totale. (In het boek van Robson⁹ kan men een interessante discussie, gevoerd in de jaren zestig, aantreffen over de voor- en nadelen van deze gemeenschap en de verdeling daarvan over de lidstaten; wegens plaatsgebrek kan daarop hier niet nader worden ingegaan).

b. Centraal Afrikaanse Douane- en Economische Unie (UDEAC). In 1959 kwam de Equatoriale Douane Unie (UDE) tot stand tussen Gabon, Kongo (Brazzaville), Tsjaad en de Centraal Afrikaanse Republiek, die sinds 1910 al samenwerkten op het gebied van gemeenschappelijke diensten (voormalig Frans Equatoriaal Afrika).

Na de toetreding van Kameroen in 1966 veranderde de UDE in UDEAC. In oppervlakte is het gebied gelijk aan India, maar het heeft slechts 12 miljoen inwoners. Het nationaal inkomen per hoofd is \$ 124. Daar Tsjaad en de CAR, die armer zijn en geen verbinding met de zee hebben, te weinig van de industrialisatie profiteerden, traden zij in 1968 uit en richtten samen met Kongo (Kinshasa) de Unie van Centraal Afrikaanse Staten op. Hetzelfde jaar nog keerde de CAR in de UDEAC terug na een conflict met Kongo (Kinshasa). Belangrijke kenmerken van de Unie zijn: de onderlinge vrijhandel, een gemeenschappelijk buitentarief en industriële coördinatie. De onderlinge handel is ondanks een snelle stijging nog steeds gering (in 1968 circa 2,5% van het totaal).

c. Maghreb. Dit gebied, bestaande uit Marokko, Algerije, Tunesië en Lybië heeft een aantal kenmerken, waardoor het zich duidelijk onderscheidt van de rest van het Afrikaanse continent: de gemeenschappelijke godsdienst (Islam), de overbevolking en een hoger inkomen per hoofd (1967: \$ 233).

Door grensgeschillen en politieke tegenstellingen is integratie nog steeds meer ideaal dan werkelijkheid. In 1967 werden in Tunis nieuwe initiatieven genomen: industriële samen-

werking (Maghreb-bank), liberalisatie van de onderlinge handel en harmonisatie van de handelspolitiek ten opzichte van de derde landen. De interterritoriale handel is zeer gering en fluctueert sterk.

Latijns-Amerika

a. Latijns-Amerikaanse Vrijhandels Associatie (LAFTA). Deze organisatie, in 1960 opgericht, omvat bijna alle Zuid-Amerikaanse landen en Mexico. Door zijn grote oppervlakte en aanzienlijke bevolkingsomvang is de associatie veruit de belangrijkste vorm van integratie tussen ontwikkelingslanden. Het inkomen per hoofd (1967: \$ 440) is veel hoger dan in Afrika of Azië.

In 1967 werd op de conferentie van Amerikaanse staatshoofden besloten een volledig gemeenschappelijke markt te realiseren in 1985. Daar het opheffen van de handelsrestricties moeizaam verliep werd door enige landen, die snellere integratie wensten, in 1969 de Andes Groep opgericht (Bolivia, Columbia, Chili, Ecuador en Peru). De onderlinge handel tussen de LAFTA-landen is aanzienlijk en stijgt voortdurend.

b. Midden-Amerikaanse Gemeenschappelijke Markt (CACM). Vergelijken met de LAFTA is deze organisatie slechts een dwerg. Samen vormen Guatemala, Honduras, Nicaragua, Costa Rica en El Salvador een gebied van 12 maal Nederland met een inwonertal, dat iets hoger ligt dan het onze. Het inkomen per hoofd is met \$ 330 duidelijk lager dan dat van Zuid-Amerika.

Wellicht door zijn beperkte omvang, verliep de integratie gedurende de jaren zestig voorspoedig. In 1966 was de onderlinge handel nagenoeg vrij. De gemeenschap hanteert een gemeenschappelijk buitentarief en de in- en uitvoer van kapitaal tussen de leden is vrij. In 1970 traden spanningen op, die culmineerden in het bekende „voetbalconflict“ tussen Honduras en El Salvador. De intra-regionale handel liep in 1968 op tot een kwart van het totaal.

Azië

Samenwerking, die moet leiden tot integratie, ontbreekt in dit werelddeel. De in 1964 opgerichte Regional

⁸ F. Kahnert, e.a., a.w.

⁹ Peter Robson, a.w., hfst. 4.

Cooperation for Development (Turkije, Perzië en Pakistan) gaat nog het verst in deze richting. Met hun 180 miljoen inwoners vormen deze drie landen een belangrijke potentiële markt. Het doel van de overeenkomst is elkaar handelspreferenties te verlenen en de industriële samenwerking en het gemeenschappelijk beheer van diensten (lucht- en scheepvaart, verzekeringen) te bevorderen.

Slotopmerkingen

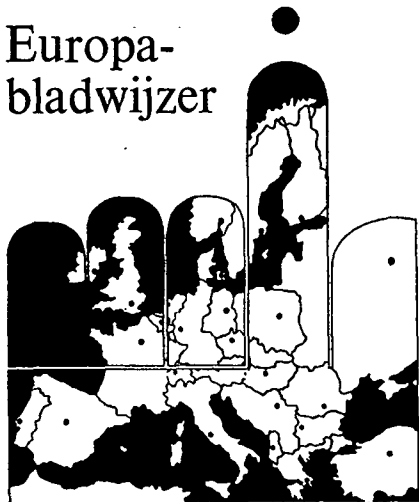
Het zal uit het bovenstaande duidelijk zijn dat de weg naar integratie lang en moeilijk is en dat er tot op heden nog niet zo veel resultaten zijn geboekt. Politieke factoren zijn natuurlijk vaak grote obstakels op deze weg. Internationale bijstand lijkt veel te kunnen doen om de pogingen tot regionale samenwerking te ondersteunen en de deelnemers toe te staan het proces te versnellen.

Tot slot een citaat van Ecken-

stein¹⁰: „De uitbreiding van de handel en de bevordering van de integratie tussen ontwikkelingslanden kunnen daarom niet als substituuut gezien worden voor het verbeteren van de voorwaarden voor toelating en de beloning van exporten van ontwikkelingslanden naar de ontwikkelde wereld. Het betrokken zijn van een groter aantal landen bij het volledig benutten van de mogelijkheden tot samenwerking en integratie tussen henzelf kan tegelijkertijd een verbetering betekenen van de morele en onderhandelingspositie van de arme landen met betrekking tot hun verzoeken om toename van de samenwerking van de zijde van de rijke landen”.

¹⁰ Christopher Eckenstein: *Regional integration: more realism needed*, in „CERES, FAO-Review”, vol. 1, no. 6, nov.-dec. 1968.

Europa- bladwijzer



De vorige maand leverde twee gebeurtenissen op die beide het beleid van de Nederlandse overheid in EEG-zaken raken en voor onze economie van belang zijn. Het betreft de toezegging van de Nederlandse regering om door haar aankoopbeleid de computerbranche van Philips te bevorderen en de exportbelasting die België heeft ingevoerd.

Computers van Philips

Na de kabinetsvergadering van 22 januari jl. heeft de vice-minister-president, Dr. Witteveen, medegedeeld dat de Nederlandse regering

tot de slotsom is gekomen, dat de Nederlandse computerindustrie redelijke kansen moet krijgen om de achterstand op het buitenland zo snel mogelijk te kunnen inlopen. Daarom gaat de Nederlandse overheid zoveel mogelijk op Nederlandse computers overschakelen. Volgens *NRC-Handelsblad* (23 januari 1971) voegde de heer Witteveen daar nog aan toe, dat bij Philips aanzienlijke vorderingen zijn gemaakt en dat de tijd dan ook aangebroken lijkt dat de overheid bij Philips gaat kopen. Het dagblad *Trouw* wist op 9 februari te melden dat het principebesluit is genomen dat Verkeer en Waterstaat een computer van groot formaat bij Philips gaat kopen. Een dergelijke steunmaatregel zou het concern hard nodig hebben vanwege een achterstand, met name op IBM. Nog steeds volgens *Trouw* zou Philips maximale druk op de Nederlandse regering hebben uitgeoefend. Zo zou het Nederlandse concern hebben bedreigd de computerafdeling bij het Duitse concern Siemens onder te brengen.

Tegelijk met deze berichten duiken in de pers mededelingen op over een „ontslagpoging” (*Haagsche Courant*, 23 januari 1971) en over reorganisatieplannen bij de computerafdeling van Philips. De concurrentie zou met aanzienlijk beter materiaal op de internationale markt gekomen zijn,

waardoor een door Philips ontwikkelde „geheugenschijf” niet op de markt zou worden gebracht. En ook doet het gerucht de ronde dat de computer die Philips voor V en W beschikbaar heeft, niet meer mogelijkheden zou bieden dan de apparatuur waarover dit ministerie thans de beschikking heeft.

Deze berichten verschijnen precies een jaar nadat in het Publikatieblad van de Europese Gemeenschappen een richtlijn is gepubliceerd over de aankooppolitiek van de nationale overheden¹. Daarin wordt o.a. gesteld dat bepalingen die, geheel of gedeeltelijk, voor levering aan de overheid nationale produkten voorschrijven of daaraan een voorkeur toekennen, niet meer zijn toegestaan. Indien de overheid namelijk op andere dan commerciële gronden slechts nationale produkten zou aankopen, zou een belemmering van de invoer uit andere lid-staten ontstaan en zou zo'n belemmering een gelijke werking hebben als kwantitatieve invoerbeperkingen.

Welnu, alle maatregelen van gelijke werking als kwantitatieve beperkingen moesten aan het einde van de overgangperiode opgeheven zijn, dus op 1 januari 1970. Dat is door deze richtlijn, die op 17 december 1969 — dus net vóór het einde van de overgangperiode — werd uitgevaardigd, nog eens onderstreept. Daar deze richtlijn tot alle lid-staten is gericht (art. 7), is de Nederlandse regering verplicht zich eraan te houden. Volgens VerLoren van Themaat is het niet uitgesloten dat zo'n richtlijn een soort „indirecte rechtstreekse werking” heeft, wat zou betekenen dat een belanghebbende zich tot de bevoegde rechter zou kunnen wenden als hij zich door de toepassing van daarmee strijdige praktijken benadeeld zou achten². Een van de laatste arresten van het Hof van Justitie te Luxemburg lijkt deze opvatting te bevestigen³.

Over dit onderwerp is het laatste jaar al het een en ander te doen

¹ PB 19 januari 1970, nr. L 13/1.

² P. VerLoren van Themaat: *E.E.G.-richtlijnen betreffende discriminerende aankooppolitiek overheidsinstellingen, discriminerende prijsvoorschriften en andere maatregelen van gelijke werking als kwantitatieve invoerbeperkingen* in „S.E.W.”, april 1970, blz. 258-266.

geweest naar aanleiding van de gunning van de bouw van een kernenergiecentrale door de Provinciale Zeeuwse Electriciteits Maatschappij aan Siemens in 1969⁴ en van een order voor de bouw van een turbine-generator van de Provinciale Gelderse Electriciteits-Maatschappij (PGEM) die in Frankrijk geplaatst werd. Nederlandse parlementsleden uit vier partijen stelden naar aanleiding van de laatste order vragen aan de minister van Economische Zaken⁵.

In het antwoord van de heer Nelissen van 19 mei 1970 valt vooreerst op, dat hij in het geheel niet refereert aan de bovenaangehaalde richtlijn van de Europese Commissie. Wel gaat hij ervan uit, dat indien prijs, kwaliteit en levertijd van Nederlandse offertes concurrerend zijn, er voor een Nederlands overheidsbedrijf in het algemeen gesproken weinig aanleiding zal zijn die aanbiedingen niet in gunstige overweging te nemen.

De tweede stelling van de minister is minder duidelijk. Hij beschouwt het namelijk, met inachtneming van in internationaal verband aangegane verplichtingen, ten volle tot zijn taak te behoren te bevorderen, dat het aankoopbeleid van provinciale overheden, semi-openbare instanties en nationale overheid rekening houdt met de belangen van het Nederlandse bedrijfsleven, in het bijzonder met het oog op de werkgelegenheid en de technologische ontwikkeling.

Wanneer men voor de genoemde internationaal aangegane verplichtingen de EEG-richtlijn van 17 december 1969 invult, kan de Nederlandse minister van Economische Zaken de rest van zijn tweede stelling eigenlijk niet waar maken. Maar omdat hij de richtlijn helemaal niet noemt, kan hij tot de slotsom komen, dat het Gelderse elektriciteitsproduktiebedrijf met het departement contact op zal nemen, alvorens beslissingen over de bestelling van nieuwe produktie-eenheden worden genomen. Met andere woorden: de minister dwingt het bedrijf tot overleg, vooral ingeval het weer bestellingen in het buitenland wil plaatsen. Bovendien wijst de minister erop dat een ontwerp-energiewet in de maak is, waarin aan de rijksoverheid grotere bevoegdheden worden gegeven, o.a. op het gebied van het aankoopbeleid ten behoeve van centrales.

Deze houding van de minister van Economische Zaken medio 1970

voorspelde weinig goeds ten aanzien van de bereidheid van de Nederlandse regering, ernst te maken met de uitvoering van de Europese richtlijn over het aankoopbeleid van de Nederlandse overheden. Geheel in deze lijn ligt dan ook de aankondiging computers voortaan bij Philips te kopen. Dit is een ernstige zaak, niet alleen vanwege het gebrek aan Europese gezindheid van de Nederlandse regering. Er is ook een economisch nadeel dat de Europese Commissie op treffend toepasselijke wijze heeft geformuleerd in antwoord op vragen over een ander onderwerp van de parlementsleden Vredeling en Oele op 4 maart 1970: „In economisch opzicht zou een afgrenzing van de nationale markten zelfs remmend werken op de overschakeling van werknemers naar arbeidsplaatsen met een betere toekomst, hetgeen des te meer te betreuren valt omdat dergelijke overgangen juist in perioden van hoogconjunctuur zoals die van het ogenblik zouden moeten plaatsvinden”⁶.

Zou de Nederlandse regering werkelijk menen dat ons land bij een protectionistisch beleid meer te winnen dan te verliezen heeft? Zo'n beleid zou toch repercussies bij onze EG-partners opwekken. En is ons land in zo'n situatie dan niet erg kwetsbaar gezien onze hoge uitvoerquote? Ongeveer 60% van onze uitvoer zetten we in de andere EG-landen af. Van de uitvoer van machines en vervoermateriaal gaat ongeveer 10% naar deze landen. En hoe kunnen we ons ooit verweren tegen dergelijke praktijken van de andere partners? Eén van de Philipsmanagers (een andere dan die de computers aan de Nederlandse overheid probeert te slijten) heeft een paar jaar de deur plat gelopen om de regering daartegen juist in het geveer te brengen.

Belgische uitvoerbelasting

Op 1 januari van dit jaar heeft België zijn tol aan de omzetbelastingharmenisatie in de Europese Gemeenschap betaald in de vorm van de invoering van een belasting over de toegevoegde waarde (BTW). Nadat Duitsland in 1968 in een kwakkelende conjunctuurfase de BTW zonder veel opzien had ingevoerd, en het voor Nederland in 1969 een pijnlijke bevalling was geworden, stelde de Belgische regering de invoering van de BTW, die op 1 januari 1970 was gepland,

cen jaar uit, waarvoor het de instemming van de Europese autoriteiten verkreeg. Intussen was de publieke opinie in dat land in beweging gekomen, mede door de grote prijsstijging die in Nederland als gevolg van de invoering van de BTW was ontstaan. Het gevolg was dat de Belgische regering zich tweemaal gedwongen zag de tarieven van de BTW te verlagen en verder met de indeling in tariefgroepen te schuiven, nog voordat de belasting was ingevoerd. Evenals in Nederland werd ook in België geknutseld aan de teruggaaf van „oude” omzetbelasting, op voorraden en kapitaalgoederen drukkend.

Toen het jaar 1971 naderde, ontdekten de Belgische regering, dat de nieuwe omzetbelasting wel eens B.frs. 10 mrd. minder dan de oude omzetbelasting zou kunnen opbrengen. Een vergroting van het begrotingstekort achtte zij in de huidige conjuncturele toestand niet aanvaardbaar. Wel wilde zij deze tien miljard frank compenseren binnen het kader van de BTW. Daarom ontwierp ze twee maatregelen, die kort vóór 1 januari 1971 bekendgemaakt werden.

De eerste houdt in, dat de laatste schakel in de bedrijfskolommen, de kleinhandel, een waarborgsom — BTW-provisie genaamd — bij de fiscus moet storten. Dat zou naar schatting B.frs. 5½ mrd moeten opbrengen. De Belgische middenstand die deze maatregel bij wijze van nieuwjaarsvuurwerk in ontvangst mocht nemen, protesteerde vanaf het eerste ogenblik. Er ontstonden stakingen in de vorm van winkelsluitingen tegen deze gedwongen rente-

³ Arrest 33/70 (nog niet gepubliceerd).

⁴ Vgl. de schriftelijke vragen van de heer Vredeling aan de Europese Commissie nr. 87/69 (PB van 18-8-1969, nr. C 107/7), nr. 254/69 (PB van 13-1-1970, nr. C 5/2) en nr. 494/69 (PB van 22-5-1970, nr. C 59/6).

⁵ Aanhangsel Handelingen Tweede Kamer 1969-1970, blz. 2275, 2277 en 2281. Vgl. ook de schriftelijke vraag van de heer Vredeling aan de Europese Commissie nr. 47/70 (PB van 10-7-1970, nr. C 86/10) en van de heren Vredeling en Boersma nr. 62/70 (PB van 16-7-1970, nr. C 90/7).

⁶ PB. 13 maart 1970, nr. C 30/2.

loze lening die de middenstand aan de overheid moest verlenen. Deze beroering heeft in ieder geval tot gevolg gehad, dat de regering met andere voorstellen is gekomen zonder dat de schatkist er op achteruit zal gaan. Deze maatregelen bestaan volgens *NRC-Handelsblad* (12 februari 1971) uit een (versnelde) afrekening van de BTW-opbrengst over december nog in 1971, en een verder uitstel met negen maanden van de terugbetaling van oude omzetbelasting op voorraden.

Voor dekking van het resterende tekort van B.frs. $4\frac{1}{2}$ mrd. had de Belgische regering weinig mogelijkheden meer, wilde ze dit tenminste binnen het kader van de BTW dekken. De tarieven kon ze niet verhogen, want juist het om politieke redenen herhaaldelijk verlagen van de tarieven had het tekort veroorzaakt. De termijnen van teruggaaf van oude en nieuwe belasting over voorraden en investeringen waren al zover opgerekt dat ook daar nauwelijks of geen ruimte meer aanwezig was.

Een pientere geest heeft toen toch nog wat anders verzonnen. Door de overgang naar het BTW-stelsel — dat volledige teruggaat (of vrijstelling) van de omzetbelasting bij de uitvoer verzekert — zou aan de Belgische export naar schatting een voordeel van B.frs. 9 mrd. toevallen⁷; onder het oude stelsel vond immers lang niet altijd (volledige) teruggave plaats. Als men dat voordeel nu eens voor één jaar halveerde, zou dat precies $4\frac{1}{2}$ miljard frankskes opbrengen! Zo gedacht, zo gedaan. Eind oktober diende de Belgische regering een wetsontwerp in onder de merkwaardige titel „betreffende de progressieve belasting/heffing voor uitvoer in het kader van de belasting over de toegevoegde waarde”. Deze wet beoogt voor één jaar een uitvoerbelasting op alle naar het buitenland verzonden goederen te heffen. Het tarief bedraagt 0,5% voor goederen waarover onder de oude omzetbelasting bij uitvoer reeds teruggaaf van belasting werd verleend alsmede voor veredelingsprodukten. Voor alle andere goederen (25% van de uitvoer) bedraagt het tarief $1\frac{3}{4}$ %.

Daar deze wet pas op 31 december 1970 in het Belgische Staatsblad (blz. 13752) werd afgekondigd, bracht haar toepassing in de eerste dagen van 1971 moeilijkheden mee die tot files aan de Belgische grens leidden. Deze filevorming vestigde

onmiddellijk de aandacht op de nieuwe exportbelasting. Het kamerlid Westerterp stelde op 5 januari aan de staatssecretaris van Financiën⁸ de vraag of die wel geoorloofd was. Het antwoord van de heer Grapperhaus van 26 januari laat aan duidelijkheid niets te wensen over: „De Nederlandse Regering acht deze speciale taks niet in strijd met de letter noch met de geest van het E.E.G.-verdrag, mede omdat pas op 1 januari 1972 de landen verplicht zijn het systeem van de toegevoegde waarde in te voeren”.

Op dat antwoord lijkt echter wel wat af te dingen⁹. De eerste EEG-richtlijn laat aan een lid-staat wel de mogelijkheid een wet waarbij het oude stelsel van omzetbelasting door de BTW wordt vervangen, pas in werking te doen treden op 1 januari 1972, maar als een vroegere datum gekozen wordt, dan dient ook vanaf die datum het gemeenschappelijk stelsel van belasting over de toegevoegde waarde gevolgd te worden. Dat stelsel is belichaamd in de tweede Richtlijn. Art. 17 daarvan somt de bevoegdheden van de lid-staten met het oog op de overgang van het oude stelsel naar het nieuwe limitatief op. Beperking van de teruggaaf (of vrijstelling) bij uitvoer behoort daartoe niet. Onder die omstandigheden is de exportbelasting dan ook niet te beschouwen als een geoorloofde afwijking van het door België

vrijwillig op 1 januari jl. ingevoerde BTW-stelsel.

Maar als de betreffende wet los staat van het EEG-stelsel dan vormt zij, in de nieuwe omstandigheden, een zelfstandige uitvoerbelasting. En uitvoerbelastingen zijn in het intercommunautaire handelsverkeer verboden, dat weet men op de Kneuterdijk ook wel. Als Belgische exporteurs zich tegen de heffing van de exportbelasting zouden verweren, zouden ze dus niet zonder argumenten zijn, en als ze succes zouden hebben, zou dat ook voor Nederland van belang zijn: 18% van onze invoer komt uit België. Of die globaal 1% duurder of goedkoper is, is voor het prijsbeleid toch niet zonder betekenis! Of zijn we al zo op de protectionistische toer dat we de import liever duurder zien gemaakt worden?

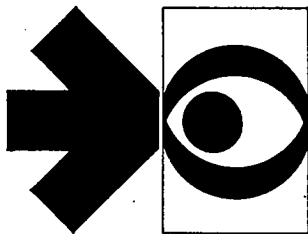
Europa-Instituut, Leiden

⁷ Te vergelijken met de f. 400 à f. 500 mln. die in Nederland destijds te „weinig” werd teruggeven.

⁸ Vraag 614, Aanhangsel Handelingen Tweede Kamer, 1970-1971, blz. 1235.

⁹ De heer Westerterp heeft intussen op 14 januari aan de Europese Commissie gevraagd of de belasting volgens de geest en de letter van het verdrag is. De Commissie heeft hierop nog niet geantwoord (schriftelijke vraag 453/70).

Magazien



De tweede woning

Een onderwerp dat in onze welvaartsstaat steeds meer in de belangstelling komt, betreft de tweede woning. Over de tweede woning „als wenkend ideaal en dreigend schrikbeeld” schreef Dr. F. L. G. Slooff een le-

zenswaardig artikel in *Bouw* (no. 5, 1971). Met behulp van CBS-cijfers geeft hij daarin o.a. een overzicht van de verdeling van de bestaande tweede woningen over de provincies, waaruit blijkt dat verreweg de meeste tweede woningen zich in Zeeland en Friesland bevinden. Daarna komt Noord-Holland. De provincies met veel zandgrond en bos zijn — nogal verrassend — slechts matig vertegenwoordigd. De tweede woningen blijken voorts overwegend in de nabijheid van de zee of in elk geval van water te zijn gelegen. Het boerderijtje blijkt als tweede huis niet die plaats in te nemen, die men het veelal toedentk. Aldus Dr. Slooff.

Uit een oogpunt van benutting van bouwcapaciteit kan de totstandkoming van een aantal tweede woningen in

Friesland — en ook op de slechte gronden in het Oosten van het land — volgens Dr. Slooff zeker worden toegejuicht. Dit geldt nog meer voor de zo arbeidsintensieve verbouwing van boerderijen e.d., waarvoor veelal ambachtslieden worden ingeschakeld die toch niet bij de nieuwbouw werken. De instandhouding van leeggekomen boerderijen en landarbeiderswoningen kan tevens landschappelijk welkom zijn.

Ten aanzien van de kuststreken, waar thans de meeste tweede woningen staan, lijkt in het algemeen naar de mening van Dr. Slooff eerder een meer terughoudende politiek gewenst, dit zowel uit het oogpunt van de bouwcapaciteit als uit ruimtelijk oogpunt. Tegen het tijdstip dat de bouw van woningen ten behoeve van het inhalen van de achterstand in de krotopruijing ten einde loopt, zou een veel grotere vraag naar tweede woningen z.i. wel eens heel prettig kunnen zijn om een dreigend onbenut blijven van bouwcapaciteit op te vangen. Dr. Slooff verwacht dat dit zich in toenemende mate tijdens het laatste decennium van deze eeuw kan gaan voordoen.

Prestige door prestatie

De onaantastbaarheid van het hoogleraarsambt in Europa — in de meeste Europese universiteiten kan een hoogleraar niet dan met de grootste moeite worden ontslagen — en het begeleidende prestige, uiteraard kenmerkend voor een samenleving met een feodaal verleden, zijn te enen male onbegrijpelijk voor Amerikanen. Overdreven geformuleerd kan men het verschil tussen de positie van de Europese en de Amerikaanse hoogleraar als volgt uitdrukken: de Europese hoogleraar heeft primair prestige door zijn positie en eerst secundair door zijn prestaties, terwijl zijn Amerikaanse collega weinig prestige bezit door zijn positie en het geheel zelf moet veroveren door zijn prestaties. Dit schrijft A. C. Zijderfeld, Associate Professor of Sociology aan de Sir George Williams University te Montreal, in een boeiend overzicht van de aanstellingsprocedures bij Noord Amerikaanse universiteiten in de *Sociologische Gids* (no. 6, 1970).

Het is helaas niet mogelijk Prof. Zijderfeld hier op de voet te volgen bij zijn verkenning van de Amerikaanse academische markt; wel is het mogelijk, door op nog enkele andere

passages het „spot-light” te laten vallen, een indruk te krijgen van de gang van zaken op die markt. Zo is in Amerika niet alleen het academisch prestige, maar ook de zekerheid van positie afhankelijk van prestaties. Amerikaanse en Canadese universiteiten kunnen tegenvallende stafleden namelijk nog afvoeren dank zij het zgn. „tenure”-systeem. Ter toelichting diene het volgende citaat:

„Een jong staf lid krijgt hier eerst een vaste aanstelling (tenure), nadat hij in enkele jaren (vier, vijf, soms meer) getoond heeft wat hij waard is, en dan nog doorgaans alleen in één van de drie professoren rangen (Assistant-, Associate-, Full Professor). Gedurende de periode dat hij nog geen tenure heeft, wordt zijn kontrakt periodiek verlengd. Voldoet hij niet, dan wordt hij niet ontslagen, maar krijgt hij zijn kontrakt niet vernieuwd. Haalt hij het tot de tijd dat hij recht heeft op tenure, dan heeft de universiteit nog een laatste kans om hem, indien hij niet geheel voldoet, te verwijderen: bij tenure geldt namelijk het onverbidelijke 'up or out', d.w.z. wordt de tenure afgewezen, een beslissing die meestal bij een commissie ligt, bestaande uit oudere professoren met tenure, dan kan het kontrakt automatisch niet meer verlengd worden. In de meeste instituten krijgt men dan nog een soort genadejaar om naar een andere positie om te zien. Heeft men eenmaal tenure verworven, dan kan men deze status eisen bij verandering van universiteit. Verhuist men echter 'naar boven', d.w.z. van een onbelangrijke universiteit naar een top-instituut als Yale of Princeton¹, dan is het mogelijk dat niet alleen de tenure opnieuw verworven moet worden doch dat ook de rang en dus het salaris verlaagd worden. Rangverhoging en tenure hangen dan weer opnieuw af van prestaties en de beoordeling van deze prestaties door het betrokken instituut”.

Deze prestaties zijn in theorie tweeledig: „teaching” en research (publiceren), maar in de praktijk zijn, met name bij top-universiteiten, research en publiceren veel belangrijker dan de prestaties in de collegezaal. Vooral voor de jongere stafleden die nog naam moeten maken, geldt daar het beruchte „publish or perish”, want wil men iets bereiken in de Amerikaanse wetenschappelijke wereld, dan moet men publiceren en research bedrijven. De gevolgen van deze research- en publiceractiviteiten schetst Prof. Zijderfeld aldus:

„De drang van het 'publish or perish' en de voortdurende angst voor verbanning naar 'academic Siberia' hebben aanleiding gegeven tot jaarlijkse lawines van publikaties. Er is allang geen mens meer, die alle literatuur in zijn vakgebied kan bijhouden. Een ware inflatie in wetenschappelijke publikaties is op-

getreden. Deze publikaties moet men niet zozeer zien als bijdragen tot de wetenschap dan wel als functie van de academische markt. Om zijn positie op deze markt te verbeteren of te consolideren moet de jonge academicus zich in zijn vakgebied een naam maken en te allen tijde in staat zijn een lijst van publikaties te overhandigen. Het is belangrijk voor de academische markt, dat niet wat je schrijft.”

Na te hebben gewezen op de zeer grote mobiliteit onder de stafleden van Noord Amerikaanse universiteiten, op het academische spel van het jagen op offertes, op de centrale rol die het web van informele informatie — van roddel tot serieus gesprek — op de Amerikaanse academische markt speelt en op de mogelijkheid van snelle afhandeling van aanstellingsprocedures, vestigt Prof. Zijderfeld nog de aandacht op de vele ingrijpende veranderingen die zich in de Amerikaanse samenleving en met name binnen de universiteiten voltrekken. Deze veranderingen zullen naar zijn gevoelen het karakter van de academische markt grondig wijzigen:

„De prestige hiërarchie, waarop deze markt gebaseerd is, zal steeds meer afbrokkelen. De 'bush league' en 'academic Siberia' zullen dan veel minder als afvallemmers beschouwd worden. Omdat zij geen prestige konden aanbieden, waren hun salarissen altijd al beter, terwijl zij om dezelfde reden nooit de druk van het 'up or out' en 'publish or perish' konden uitoefenen. Inderdaad, in veel opzichten is het leven in de 'bush league' en in 'academic Siberia' veel gemakkelijker dan in de top-instituten. Er zijn duidelijke aanwijzingen, dat het typisch Amerikaanse prestige-door-prestatie en aanverwante waarden, doorgaans collectief 'the protestant ethic' genoemd, hun kracht verliezen. De 'on-Amerikaanse' waarden van hippies en andere 'sub-cultures' zijn daarvan een indicatie.”

Er zijn volgens de schrijver ook indicaties dat de prestige-door-positie-oriëntatie en de daarbij behorende waarden in Europa even drastisch aan verandering onderhevig zijn als

¹ De schrijver wijst in zijn artikel op het bestaan van een inofficiële hiërarchie van universiteiten: aan de top de „major league”, een tamelijk kleine groep met groot prestige (o.a. Harvard, Yale, Berkeley), dan de „minor league”, een grotere groep van staatsuniversiteiten en „private liberal arts colleges” (o.a. Vassar, Smith), vervolgens een veel grotere groep, de „bush league”, welke overlapt in „academic Siberia”.

de prestige-door-prestatie-oriëntatie in Amerika. De vraag, of beide ontwikkelingen in eenzelfde situatie zullen uitmonden dan wel tot nieuwe verschillen aanleiding zullen geven, wordt door hem wel opgeworpen maar, begrijpelijk overigens, niet beantwoord.

De Volkstelling

Nog maar een paar dagen, dan worden wij geteld. Op de valreep willen wij de eventuele lezers die, ook ná lezing van het artikel van dR over het „big-brother“-syndroom in *ESB* van vorige week, nog verschijnselen van dit syndroom vertonen, verwijzen naar het artikel: „Een wetenschappelijke basis voor het sociale beleid“ van Drs. P. Ressenar in het *Sociaal Maandblad Arbeid* van februari

1971. Met betrekking tot de Volkstelling schrijft hij daarin o.a.:

„Het is eigenlijk vreemd, dat een zo fantasieloos en nuchter volk als het Nederlandse, zoveel hersenschimmen kan koesteren. Een punt waarbij dit er wel bijzonder uitspringt, is de oppositie tegen de aanstaande volkstelling. Ieder zinnig denkend mens zal moeten toegeven, dat het onmogelijk is aan behoorlijk beleid, laat staan aan zinvolle planning, te denken als er geen behoorlijke statistische gegevens zijn. Met name op het gebied van het sociaal beleid zijn hier nog vele lacunes. Voor een behoorlijke analyse van maatschappelijke situaties en problemen, zoals de woningnood, de democratisering van het onderwijs, de volksgezondheid en noem maar op, zijn statistische gegevens van individuen nodig. Om een beleid te bepalen moet bekend zijn hoeveel mensen uit bepaalde groepen, van een bepaalde leeftijd en uit een bepaalde streek, stad of wijk in moeilijkheden verkeren. Voor een actief arbeidsmarkt-

beleid, waar een ieder tot vervelens toe de mond van vol heeft, moeten er gegevens over de beroepsuitoefening, pendel en mobiliteit zijn. Voor een inkomensbeleid zijn er uiteraard gegevens over de inkomensverdeling nodig. En ga zo maar door.

Maar nee hoor, veelal dezelfde figuren die schreeuwen om overheidsingrijpen beginnen nu te schreeuwen over hun privacy en dat terwijl de zaak op een vreselijk gecompliceerde manier zo waterdicht mogelijk is gemaakt. Het C.B.S. heeft nog nooit in zijn bestaan aanleiding gegeven om aan zijn betrouwbaarheid te twijfelen. Maar dit belet een aantal doordrijvers niet om met vuil te smijten. Voor iemand die van nabij weet hoe zorgvuldig zo'n volkstelling is georganiseerd, hoe lang er gewikt en gewogen is, hoe sterk de geheimhouding van individuele gegevens wordt gewaarborgd, is dit onvoorstelbaar. Voor een ambtenaar die dagelijks kritiek op het beleid hoort en weet dat dit beleid alleen te verbeteren valt door de feiten te laten spreken en betere analyses te



ECONOMISCH-TECHNOLOGISCH INSTITUUT VOOR UTRECHT

Instelling voor onderzoek en adviezen op sociaal-economisch en aanverwant terrein.

In verband met de snelle groei, kunnen thans opnieuw drie medewerkers worden geplaatst. Ter versterking van het team van onderzoekers gaan de gedachten uit naar een ervaren

algemeen econoom

Zijn taak zal onder meer bestaan uit werkzaamheden ten behoeve van de regionale raad voor de arbeidsmarkt en het doen van onderzoek op verkeers- en vervoersgebied.

Bovendien is plaats voor een

jong academicus

in een der sociale wetenschappen.

Belangrijk onderdeel van zijn takenpakket vormt het onderzoekwerk ten behoeve van regionale vraagstukken.

De afdeling statistiek en documentatie kan worden versterkt met een

statistisch medewerker

Binnen deze afdeling zal hij zelfstandig een deel van het werk voor zijn rekening nemen. De voorkeur gaat uit naar iemand met een middelbare schoolopleiding en een diploma statistiek.

Gegadigden voor deze functies dienen, naast redactionele vaardigheid, over goede contactuele eigenschappen te beschikken. Tevens wordt een zodanige flexibele instelling verwacht, dat, met behoud van een grote mate van zelfstandigheid, binnen een dynamisch team aan een verdere uitbouw der activiteiten kan worden meegewerkt.

Behalve zeer goede secundaire voorwaarden, kan een honorering worden geboden, die in overeenstemming is met het niveau der functies.

Schriftelijke sollicitaties dienen, met insluiting van een recente pasfoto, te worden gericht aan de Directie van het Instituut, Pieterskerkhof 17 te Utrecht, (telefoon 030 - 17444). Nadere inlichtingen kunnen desgewenst telefonisch worden verstrekt.

maken van het probleem, is dit onbegrijpelijk”.

In aansluiting hierop brengen wij nog even dR's slotalinea van genoemd *ESB*-artikel in herinnering: „Wie toekomstige regeringen de informatie wil onthouden die zij voor hun beleid nodig hebben, heeft straks geen recht van spreken over beleidslacunes. Wie wil voorkomen dat toekomstige regeringen zich voor hun mogelijk gebrek aan beleid achter een eventuele mislukte Volkstelling kunnen verschuilen, doet er goed aan door middel van loyale medewerking aan de Volkstelling hun die uitvlucht te ontnemen”. Inderdaad, laten wij ons toch willig laten tellen.

d.W.

(Slot van blz. 171)

Van dergelijke verbintenissen niet wordt verward met de contracten voor de reconversie of de herstructurering van ondernemingen, die eigenlijk bedoeld zijn voor ondernemingen of bedrijfstakken in moeilijkheden. Er zou wel eens een misbruik kunnen gemaakt worden van de benaming en inhoud van de vooruitgangscontracten om recessieve activiteiten te steunen.

Interessant is dat de wet in het raam van contracten ter verbetering van het ondernemingsbeheer renteloze (eventueel terugvorderbare) tegemoetkomingen voorziet, die maximaal 25% bedragen van het honorarium, in rekening gebracht door de

in overleg aangeduide instelling voor beheersadvies.

Bij het afsluiten van een contract ter bevordering van de technologie, kunnen de ondernemingen, die zich uitgaven getroosten voor het onderzoek of de uitwerking van prototypen, van nieuwe produkten of fabricageprocedures, aanspraak maken op renteloze voorschotten tot maximaal 80% van deze uitgaven.

Goede vaart, nieuwe expansiewet!



Hoogovens IJmuiden vraagt voor de Bedrijfsadministratie ervaren medewerkers voor de verstrekking van beleidsinformatie.

Zij hebben een zelfstandige taak, moeten kunnen samenwerken met technische functionarissen van verschillende afdelingen en in staat zijn hun bedrijfseconomische adviezen aan anderen over te dragen.

Zij zijn direct betrokken bij het productiegebeuren waardoor deze werkring een afwisselend en boeiend karakter heeft.

Eisen: SPD en/of MO Boekhouden.

Ervaring bij voorkeur opgedaan in een industriële onderneming.

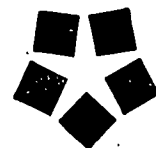
Leeftijd tot maximaal 40 jaar.

Voor gehuwden van 24 jaar of ouder, die te ver van het bedrijf wonen om dagelijks heen en weer te reizen, komen woningen beschikbaar.

Sollicitaties met beschrijving van opleiding en ervaring kunnen, onder vermelding van ons nummer ED 669 worden gericht aan de afdeling Personeelsvoorziening, Hoofdkantoor 2.

HOOGOVENS IJMUIDEN

hogere administratieve medewerkers voor beleidsinformatie





KATHOLIEKE HOGESCHOOL

Aan de faculteit der Economische Wetenschappen is vacant een

ORDINARIAAT VOOR DE LEER VAN DE INTERNATIONALE ECONOMISCHE BETREKKINGEN

Tot de taak van de te benoemen hoogleraar zal onder meer behoren het geven van doctoraal-colleges in de internationaal-bestuurswetenschappelijke studierichting, het begeleiden van afstudeerders en het eventueel leiden van werkgroepen, alsmede het leiden van en deelname aan onderzoek op het gebied van de internationale economische betrekkingen.

Nadere informatie over deze vacature kan worden ingewonnen bij prof. dr. D. B. J. Schouten, tel. (04250) 7 09 60.

Kandidaten met een algemeen-economische opleiding en geschoold in de theorie van de internationale economische betrekkingen, alsmede zij die de faculteit zouden willen attenderen op eventuele kandidaten, worden verzocht zich schriftelijk te wenden tot de voorzitter van de faculteit, prof. dr. P. A. Verheyen, Hogeschoollaan 225, Tilburg.

GEMEENTE ALMELO

Almelo is een stad van bijna 60.000 inwoners, met een centrumfunctie t.o.v. omliggende gemeenten. De gemeente is sterk betrokken bij regionale samenwerkingsvormen als Stedenband, Twenteraad, Stadsgewest Almelo.

De activiteiten op dit gebied vereisen talrijke planologische onderzoeken, die worden uitgevoerd door het sociografisch bureau.

Bij dit bureau wordt gevraagd een

SOCIAAL-ECONOOM

MET BELANGSTELLING VOOR PLANOLOGISCHE VRAAGSTUKKEN

Deze functionaris zal deel uitmaken van een team, dat ten behoeve van de beleidsvorming sociaal-wetenschappelijke onderzoeken verricht (ook in regionaal verband) met betrekking tot ruimtelijke ordening, industrialisatie, stuwende diensten, middenstandszaken, recreatie, verkeer etc.

Voor deze functie is een voltooide academische opleiding vereist.

Wij bieden een salaris tussen f 19.000,— en f 25.000,— per jaar, opnemings in het pensioenfonds en verder aantrekkelijke secundaire arbeidsvoorwaarden.

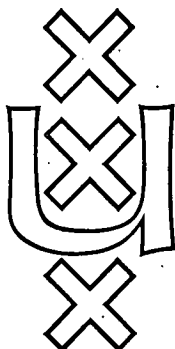
Zij, die voor deze functie belangstelling hebben, worden verzocht hun sollicitaties binnen 10 dagen na het verschijnen van deze oproep te zenden aan Burgemeester en Wethouders met vermelding van nr. 013.

Universiteit van Amsterdam

In de faculteit der Sociale Wetenschappen is bij de subfaculteit der Sociaal-culturele Wetenschappen te vervullen het

ordinariaat economie

De leeropdracht luidt thans: beginselen van de economie, alsmede de economische politiek.



Bij de vervulling van deze leeropdracht ligt de nadruk op de inhoud en de betekenis van het vak binnen de politicologische studierichting, waarin het een geïntegreerd onderdeel van het studieprogramma vormt.

De te benoemen ordinarius is als Hoogleraar-Directeur verantwoordelijk voor het Economisch Seminarium van de Faculteit der Sociale Wetenschappen.

Gegadigden voor deze functie, alsmede zij die op kandidaten de aandacht willen vestigen, worden verzocht zich vóór 15 maart 1971 te wenden tot de voorzitter van de commissie ter voorbereiding van de benoeming, Prof. Dr. H. Daudt, p/a Instituut voor Wetenschap der Politiek, Oudezijds Voorburgwal 187, Amsterdam (telefoon (020) 21 78 78, toestel 3322).

Wegens de binnenkort afkomende benoeming van de huidige directeur tot gewoon hoogleraar, vacceert bij de

NOORDELIJKE ECONOMISCH-TECHNOLOGISCHE ORGANISATIE (N.E.T.O.)

te Groningen, de functie van

DIRECTEUR

Voor deze functie is een academische opleiding, ruime kennis van en belangstelling c.q. inbreng terzake van het wetenschappelijk onderzoek, organisatievermogen en ruime ervaring in contacten met bedrijfsleven en overheidsorganen vereist.

Gegadigden worden verzocht hun sollicitatie, voorzien van recente foto, volledig curriculum vitae en afschriften van stukken, welke ter ondersteuning van de sollicitatie kunnen dienen, te zenden aan het Dagelijks Bestuur van de N.E.T.O., Turfsingel 65, Groningen.

Salarisgrenzen (per 1 januari 1971) f 3661,— en f 4531,— per maand, exclusief A.O.W.-compensatie en 6-procent vakantietoeslag.

De schaal wordt in overeenstemming met de trend van de overheidsalarissen periodiek herzien.

Uitstekende pensioenvoorziening.

Zgn. IRZA-uitkering in verband met individuele particuliere ziektekostenverzekering.