

# Economisch-Statistische Berichten



UITGAVE VAN DE STICHTING HET NEDERLANDS ECONOMISCH INSTITUUT

4 AUGUSTUS 1971

56e JAARGANG

No. 2809

## Gemotiveerde groei

Vanaf 1966 wordt bij Hoek van Holland hard gewerkt aan een nieuwe havenmond om Rotterdam-Europoort toegankelijker te maken voor zeer grote zeeschepen. Wanneer in 1975 het gehele project gereed zal zijn, is de haventoeegang Hoek van Holland in beginsel niet alleen geschikt voor het grootste schip dat de Noordzee kan bevaren, maar is ook een verdere uitbouw van het havengebied mogelijk, zodat de toename van het scheepvaartverkeer kan worden opgevangen.

De totale investeringen door het Rotterdamse Havenbedrijf, inclusief de Maasvlakte, worden geraamd op f. 1 mrd., terwijl het Rijk daarboven f. 0,5 mrd. in de bouw van dammen investeert. Wanneer het project gereed is, zal het Havenbedrijf vanaf 1945 een kapitaal-goederenvoorraad van f. 2,5 mrd. hebben verkregen. Meer hierover is te lezen in de kwartaaluitgave van het Havenbedrijf van de Gemeente Rotterdam. Ir. J. van Dixhoorn, hoofd van de afdeling Havenmonden van Rijkswaterstaat, geeft daarin een technische toelichting, terwijl Drs. J. M. C. Hagenaar, onder-directeur van het Havenbedrijf, enige economische aspecten belicht. Over de bijdrage van de heer Hagenaar het volgende<sup>1</sup>.

Drs. Hagenaar berekent dat in 1990 het totaal aantal schepen, dat Europoort zal binnenlopen, ongeveer 40.000 zal bedragen (8.000 meer dan in 1970). Hiervan zullen er 12.000 à 20.000 gebruik maken van de nieuwe havenmond. De totale overslag zal 666 mln. ton bedragen (226 mln. ton in 1970), waarvan 501 mln. ton via de nieuwe havenmond. Na de presentatie van de berekeningsmethoden, gebaseerd op de bekende havenstudie van „Management Sciences”, worden dan de in het begin van deze kanttekening genoemde bedragen vermeld. Hagenaar besluit aldus: „Geconcludeerd dient derhalve te worden dat de nieuwe mond zowel voor de overheid als het bedrijfsleven als zodanig een goede

zaak is”. Hij baseert deze conclusie op het feit dat uit ervaring is gebleken, dat iedere openbare investering in de Rotterdamse haven onmiddellijk wordt gevolgd door een veelvoud van het daarmede gemoeide bedrag aan private investeringen.

Een dergelijke redenering noopt tot diep nadenken. Het kwantitatief voorspellen van de totale overslag in de Rotterdamse haven blijkt van groter belang te zijn dan het aangeven van de economische betekenis voor Nederland van de nieuwe havenmond. Met de uitspraak dat de welvaart gediend is met projecten, waarvan in het verleden is aangetoond dat ze tot meer particuliere investeringen leidden, hebben we genoeg te nemen. De heer Hagenaar ziet de investeringen als een maatstaf voor de welvaart: hij had hiervoor ook de produktie kunnen nemen. In feite maakt het weinig uit welke van de twee hij neemt. Wat we ons evenwel moeten afvragen, is óf meer investeringen resp. meer produkten wel meer welvaart betekent, ook al was dat in het verleden zo.

Juist dit havenproject zou zich hebben geleend voor een uitgebreide studie, waarbij niet alleen via allerlei ingewikkelde extrapolatiemethoden de in- en uitgaande overslag per goederengroep kan worden geraamd, maar waarbij óók de gehele nationale betekenis kan worden aangegeven. Deze betekenis is niet aan te geven met alleen grootheden produktie en investeringen; ook milieu- en arbeidsmarkteffecten spelen een belangrijke rol.

Het is jammer dat het Havenbedrijf van Rotterdam deze kans niet gegrepen heeft en zich heeft beperkt tot het opstellen van detailprognoses, terwijl de prognoses waar het nu juist om gaat achterwege zijn gebleven. Hiermee wil ik overigens niet de wens uitspreken dat de door mij bepleite kwantitatieve studie zal uitwijzen, dat dit havenproject geen doorgang had moeten vinden.

L. H.

<sup>1</sup> Drs. J. M. C. Hagenaar: *Enige economische en financiële aspecten van de nieuwe havenmond in Europoort*, in „Rotterdam-Europoort-Delta”, Rotterdam, juli 1971, blz. 28-30.

# Inhoud

Gemotiveerde groei .....	693
Drs. R. Iwema: Sociale differentiatie in bestedingspatronen .....	694
Prof. Dr. W. Albeda Nieuwe Rijksbemiddelaars? ..	695
Drs. A. F. Bakhoven en Drs. Y. M. Ypma: Verschil tussen netto minimumloon en netto AOW-uitkering in 1975 .....	696
Dr. H. Witlox: Waarheen met de mededingingspolitiek? .....	697
Drs. G. G. Groenewegen: Eigendom materiële productiefactoren (met naschrift van Prof. Dr. F. Hartog) .....	703
Prognoses .....	704
Au courant .....	706
Boekennieuws .....	707

## 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: L. Hoffman

## Economisch-Statistische Berichten

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

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

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

# Sociale differentiatie in bestedingspatronen

Wanneer we de bestedingspercentages van het inkomen van de arbeiders in industrie en handel en van de landarbeiders voor de verschillende bestedingsrichtingen uitdrukken in indexcijfers t.o.v. die van de employés en ambtenaren, welke laatste alle op 100 zijn gesteld, ontstaat de onderstaande tabel. Het grondmateriaal is ontleend aan het budgetonderzoek 1963/1964 voor Nederland.

*Indexcijfers bestedingspercentages (elk bestedingspercentage van employés en ambtenaren = 100)*

Arbeiders uit handel en industrie	Landarbeiders
aardappelen	234
vaste brandstoffen	205
eetbare oliën en vetten	189
suiker	179
vlees	168
heren- en jongensschoeisel	167
koffie, thee	167
eieren	152
melk en kaas	151
radio- en televisieapparaten, muziekinstrumenten	149
brood en meel	146
tabak	143
niet-duurzame huishoudelijke artikelen	137
groenten	131
schoenreparaties	126
gas	125
dames- en meisjesschoeisel	123
wettelijke bijdragen sociale verzekering	121
radio- en televisieapparaten, muziekinstrumenten	121
elektriciteit	121
gas	120
jams, suikerhoudende artikelen	118
godsdienst	118
jams, suikerhoudende artikelen	118
godsdienst	118
stof, wol, babyuitzet	116
schoenreparaties	116
verwarmings- en huishoudelijke apparaten	116
frisdranken	114
fruit	114
stof, wol, babyuitzet	112
heren- en jongensschoeisel	107
dames- en meisjesschoeisel	107
meubeltextiel	107
elektriciteit	106
kapper, schoonheidssalon etc.	105
huur, bijkomende lasten	104
duurzame huishoudelijke artikelen	104
meubelen en vloerbedekking	100
toiletartikelen	98
reparatie en installatie woning	95
verzekeringspremies i.v.m. huishouding	95
huishouding	90
ontspanningsdiensten	90
alcoholhoudende dranken	78
huur, bijkomende lasten	76
vloeibare brandstoffen	74
kledingreparatie	74
boeken, kranten, tijdschriften	72
reparatie en huur van huishoudelijke uitrusting	71
huishoudelijke uitrusting	66
boter	62
verteringen buitenshuis	62
godsdienst	61
medische produkten	59
reinigen en verven	57
vloeibare brandstoffen	57
verkeer	52
verzekeringen i.v.m. personen	52
belastingen	46
reinigen en verven	44
opleiding	42
overnachtingskosten tijdens vakantie	38
doktershonoraria	38
overnachtingskosten tijdens vakantie	18
vakantie	18
ziekenhuisverpleging	13
huishoudelijke hulp	10
schulden en leningen	0
schulden en leningen	0

Door ruimtegebrek moet het commentaar op de aldus verkregen sociologische kengetallen zeer summier blijven. Opmerkelijk is de — in het bijzonder voor de arbeiders in industrie en handel — blijkbaar hoge prioriteit van radio- en televisieapparaten en, in iets mindere mate, van huishoudelijke apparatuur in het algemeen. Een uitzondering op de, vergeleken met de employés, relatief hoge positie welke de voedings- en genotmiddelen in de huishoudrekeningen van beide categorieën arbeiders innemen, vormen alleen alcoholhoudende dranken en vooral boter. Typisch luxe bestedingen bleken, naast de — verdwijnende — huishoudelijke hulp, nog alle uitgaven te zijn die met verplaatsing samenhangen, d.w.z. verkeer, overnachtingskosten tijdens de vakantie en ook verteringen buitenshuis. Het bestedingspatroon van de landarbeiders wijkt weinig van dat van de overige arbeiders af, met dien verstande dat de verschillen met de employés in het algemeen geprononceerder zijn.

R. I.

## Nieuwe Rijksbemiddelaars?

In Canada functioneert sinds een vijftal jaren een „Task Force on Labour Relations”. Deze Task Force is toegevoegd aan de Privy Council. De Task Force publiceert regelmatig studies over de arbeidsverhoudingen in Canadese bedrijfstakken, maar er verschijnen ook vergelijkende studies over de situatie elders. De bedoeling is, dat er een betere informatie en documentatie komt over de problematiek der arbeidsverhoudingen.

Een dergelijke betere informatie en documentatie zou ook voor Nederland geen kwaad kunnen. Gedurende de jaren der geleide loonpolitiek hadden we zulke lage stakingscijfers, dat niet slechts het gevaar bestond dat men meende in een sociaal paradijs te leven, maar ook dat er weinig aanleiding scheen te bestaan voor gedetailleerde studie. Zodoende kwamen we er uiteraard ook niet achter of er zo weinig conflicten waren, omdat de verhoudingen zo goed waren, of omdat er reden was alle conflicten onder het vloerkleed te vegen. Feit is in ieder geval, dat de kennis der arbeidsverhoudingen in Nederland weinig genuanceerd is. Al te zeer beperkt men zich tot het centrale institutionele kader. Nu er een zekere opleving is van de stakingsactiviteit merken we hoezeer het ons eigenlijk ontbreekt aan kennis van de „industrial relations” in Nederland op elk niveau.

Er is aanleiding te veronderstellen, dat het aantal arbeidsconflicten in Nederland, nu we steeds duidelijker het pad der vrijheid in de loonvorming gaan bewandelen, hoger zal komen te liggen dan in de jaren 1950-1970 het geval was. Er is een zekere verandering in het sociale klimaat aanwezig, die hiertoe kan leiden. Bovendien geeft de vrijheid de mogelijkheid van meer conflicten. Windmuller wijst er in zijn boek over de Nederlandse arbeidsverhoudingen op, dat hier de stakingsactiviteit nooit bijzonder groot is geweest. Hij schrijft dit mede toe aan ons volkskarakter (naargelang van voorkeur kan men invullen, dat onze werknemers redelijk zijn, of dociel).

Hoewel het niet in de verwachting ligt, dat hier Franse toestanden zullen gaan heersen, lijkt het goed rekening te houden met meer conflicten. Daarmede wordt ook de bemiddeling in arbeidsgeschillen weer actueel. Sinds de Loonwet van kracht werd, hebben



we geen College van Rijksbemiddelaars meer. Eigenlijk heeft dit College, sinds het belast werd met de uitvoering der loonpolitiek, niet meer als bemiddelingscollege gefunctioneerd. Men kan moeilijk tegelijkertijd bemiddelen en loonpolitiek voeren. Tegelijk met een wetsontwerp omtrent de werkstaking werd reeds in april 1969 een wetsontwerp ingediend, dat voorziet in de instelling van commissies van onderzoek in het belang van het voorkomen of beëindigen van stakingen. De voorzitter van de SER moet door de betrokken werkgever(sorganisatie) telegrafisch op de hoogte worden gebracht van een aangezegde of uitgebroken staking. De voorzitter van de SER stelt dan een commissie van onderzoek in. Leden van zo'n commissie zijn personen die voorkomen op een door de Minister van Sociale Zaken vastgestelde lijst. De commissie kan, als zij dat nuttig vindt, aan partijen een bemiddelingsvoorstel doen. Zij is niet bevoegd tot arbitrage.

In een vrije loonvorming past zo'n constructie wel. In het recente bouwconflict zou een dergelijke commissie zeer waarschijnlijk een oplossing hebben kunnen bespoedigen. Toch is het voor mij de vraag of een permanente groep van bemiddelaars niet voordelen heeft boven commissies ad hoc. Ik zie in een dergelijke groep met mensen die zich specialiseren op bedrijfstakken of groepen bedrijfstakken een aantal voordelen, die ad hoc commissies zouden missen. Een vaste groep kan, anders dan een ad hoc commissie, een apparaat onder zich hebben, dat de ontwikkeling overal nauwlettend volgt, dat alle collectieve arbeidsovereenkomsten registreert en ook onderzoeken laat verrichten zoals die van de Canadese „Task Force” en dat de resultaten van

dat onderzoek niet onder zich houdt, maar publiceert.

Arbeidsconflicten ontstaan vaak, en duren vaak lang omdat de erbij betrokken partijen onvoldoende op de hoogte zijn van elkaars bedoelingen, van ontwikkelingen elders en van de mogelijke alternatieven voor oplossingen. Men kan bezig zijn met een discussie over problemen, die in andere bedrijfstakken reeds zijn opgelost. Een deskundige, die de ontwikkeling nauwlettend heeft gevolgd, kan gemakkelijker een bijdrage leveren tot de oplossing van een geschil dan iemand, die er plotseling voor geplaatst wordt. Hoe doorzichtiger ons systeem van arbeidsverhoudingen wordt door permanente studie, hoe gemakkelijker arbeidsconflicten zullen worden voorkomen. Wij bezitten reeds thans in het Loonbureau van het Ministerie van Sociale Zaken een instantie, die de collectieve arbeidsovereenkomsten registreert, analyseert en bestudeert. De rapporten, zoals die sinds kort door dit bureau worden gepubliceerd, voorzien in een, althans door mij, reeds lang gevoelde behoefte.

Ik zie in dit bureau een aantrekkelijk uitgangspunt voor een te stichten permanent research- en studiebureau ten dienste van een College van Rijksbemiddelaars - nieuwe stijl, dat door goede informatie en deugdelijke research gesteunde adviezen kan geven aan onderhandelende partijen. Wellicht ware het beter dan niet van een „College van Rijksbemiddelaars” te spreken om te voorkomen, dat men zodoende herinneringen oproept aan het College, dat nu eenmaal de laatste 25 jaar loonpolitiek voerde. Men zou beter kunnen spreken van een „werkgroep voor arbeidsverhoudingen”. Zodoende zou duidelijk worden, dat het nu om meer dan bemiddeling gaat.

Men kan van een dergelijke constructie uiteraard niet verwachten, dat ze alle arbeidsconflicten zou kunnen voorkomen. Arbeidsconflicten hebben vaak oorzaken, die dieper gaan dan een misverstand, of alleen maar een verschil over centen. Wel is het mogelijk op deze wijze te voorkomen, dat misverstanden en onkunde tot conflicten leiden, of dat onkunde en misverstanden conflicten verlengen.

# Verschil tussen netto minimumloon en netto AOW-uitkering in 1975

DRS. A. F. BAKHOVEN

DRS. Y. M. YPMA\*

In dit artikel wordt becijferd, dat indien structurele aanpassingen achterwege blijven, het ecart tussen het netto minimumloon en de netto AOW-uitkering in 1975 veel geringer zal zijn dan uit de verkiezingsprogramma's van de belangrijkste politieke partijen valt op te maken.

## Berekening van het netto minimumloon en de netto AOW-uitkering in 1975

### a. Veronderstellingen

Bij de berekeningen is uitgegaan van de volgende veronderstellingen:

1. De regelingslonen, waaraan zowel het bruto minimumloon als de AOW-uitkeringen zijn gekoppeld, stijgen in de periode 1972-1975 met gemiddeld 8% per jaar. Deze 8% sluit aan bij een stijging van de loonvoet met 10%<sup>1</sup>.
2. Op het bruto minimumloon wordt in 1975 een heffing van sociale verzekeringspremies met de volgende percentages in mindering gebracht<sup>2</sup>:

— AOW/AWW .....	12,1
— Ziektewet .....	1,2
— Werkloosheidswet .....	0,5
— Wet op de arbeidsongeschiktheid .....	1,7
— Ziekenfondswet .....	4,8
3. Van het minimumloon wordt geen pensioenpremie ingehouden.
4. De belasting over het minimumloon in 1975 wordt na inflatiecorrectie geheven volgens de huidige tarieven (excl. de wiebeltax), met dien verstande dat de vakantieuitkering van minimumloontrekkers onbelast blijft. De inflatiecorrectie in de periode 1972-1975 is gesteld op 20%, conform de verwachte prijsstijging in de periode 1971-1974, die op zal treden bij een gemiddelde loonvoetstijging van 10% per jaar. Voor de premieheffing volksverzekeringen is aangenomen, dat de verhouding tussen het bruto loon en het voor heffing belastbare loon, zoals die nu bestaat blijktens de coördinatietabellen, gehandhaafd blijft.
5. De AOW-uitkeringen voor degenen die geen andere inkomsten genieten blijven buiten de belastingheffing. Dit kan bijvoorbeeld geschieden door verhoging van de ouderdomsaftrek. In de conclusie zijn nog de gevolgen vermeld van het loslaten van deze veronderstelling.
6. Het premiebedrag voor de ziekenfondsverzekering voor bejaarden met uitsluitend een AOW-uitkering, stijgt in de periode 1972-1975 jaarlijks met ruim 15%, zodat de premie stijgt van f. 248,40 in 1971 tot f. 437 in 1975. Met eenzelfde stijgingspercentage is gerekend in de Contourennota bij de berekening van de ziekenfondspremie van de verplicht verzekerden.

### b. Het netto minimumloon voor gehuwde werknemers zonder kinderen in 1975

Uitgaande van het bruto minimumloon in 1971 ad f. 9.243,62<sup>3</sup>, bedraagt het bruto minimumloon onder de veronderstelling 1 in 1975:

$(1,08)^4 \times 9.243,62 \dots\dots\dots = f. 12.571$   
Hierop komt in mindering conform de veronderstellingen 2 t/m 4:

— sociale verzekeringspremies ZW, WW, WAO en ZFW (8,2%) ...	f. 1.031
— AOW/AWW-premie .....	f. 1.445
— loonbelasting .....	f. 770
	<hr/>
	f. 3.246

Het netto minimumloon in 1975 bedraagt dan... f. 9.325

### c. De netto AOW-uitkering voor gehuwden in 1975

De uitkering in 1971 ad f. 6.843,36<sup>4</sup> zal in 1975, overeenkomstig de stijging van de regelingslonen, toenemen tot een bedrag van  $(1,08)^4 \times 6.843,36 \dots\dots = f. 9.307$

De ziekenfondspremie, die op de uitkering in mindering komt, bedraagt volgens veronderstelling 6 .....

	f. 437
	<hr/>
De netto AOW-uitkering in 1975 bedraagt dan..	f. 8.870

### Conclusie

Zonder structurele aanpassingen zal de netto AOW-uitkering bij de gegeven veronderstellingen in 1975 f. 455 beneden het minimumloon liggen. Indien dit verschil via een structurele aanpassing ongedaan wordt gemaakt, zal de AOW-uitkering en ook het AOW-premiepercentage met

\* De auteurs zijn hoofd resp. medewerker van de afdeling overheidsfinanciën en monetaire analyse van het Centraal Planbureau.

<sup>1</sup> Deze veronderstelling is gebaseerd op de Planbureaustudie „Economische Contouren voor een Kabinetsperiode: De Jaren 1972 t/m 1975”.

<sup>2</sup> Met uitzondering van de AOW/AWW conform Contourennota; voor de AOW/AWW is uitgegaan van het huidige percentage van 11,4 vermeerderd met 0,3 voor de verhoging van de uitkeringen in 1971, welke nog niet zijn verwerkt in het huidige premiepercentage en met 0,4 voor de vergrijzing in de periode 1972-1975, d.w.z. de sterkere groei van bejaarden dan van de premieplichtigen. In de Contourennota is met betrekking tot de AOW/AWW-uitkeringen wél rekening gehouden met structurele verhogingen.

<sup>3</sup> Gelijkgesteld aan het per 1 april 1971 geldende bedrag op jaarbasis.

# Waarheen met de mededingingspolitiek?

DR. H. WITLOX\*

Niet alleen in het Nederlandse, maar ook met name in het Duitse en Europese Parlement is de problematiek van de fusies tussen ondernemingen een regelmatig terugkerend agendapunt<sup>1</sup>. Ofschoon dit niet steeds zo wordt gezien, en hoe belangrijk andere, bijv. de sociale aspecten van de fusiebeweging ook zijn, toch moet worden gesteld, dat het fusieprobleem principieel van mededingingspolitieke aard is. Juist omdat dit aspect in Nederland veel te weinig aandacht krijgt, leek het mij interessant ter completering enige gedachten te formuleren over het direct met de fusiebeweging verbonden kernprobleem der mededingingspolitiek, te weten: dat der economische macht en de beheersing ervan.

## Ruilverkeershuishouding

Economische mededinging veronderstelt een ruilverkeershuishouding. Zo er al van een economisch plan sprake is, mag het oriënteren niet zo ver gaan, dat de karaktertrekken van een centraal geleide huishouding gaan overheersen. Er moet dus sprake zijn van een huishouding die in essentie berust op de samenhang van niet van boven opgelegde economische beslissingen van onafhankelijke ondernemingen die worden geleid door verlies- en winstoverwegingen. Het zijn vooral deze beslissingen, die bepalend zijn voor

---

ca. 5% moeten worden verhoogd. Het wettelijk premiepercentage voor AOW/AWW loopt dan bij parallele ontwikkelingen van de AWW op met bijna 0,6 punt tot 12,7.

Indien de veronderstelling t.a.v. de belastingvrijdom van AOW-uitkeringen zou worden vervangen door de suppositie, dat de uitkeringen wel worden belast en wel conform veronderstelling 4, met dien verstande dat de ouderdomsaf trek qua bedrag niet wordt verhoogd, dan is ter compensatie van de belastingheffing een extra premieverhoging nodig van 0,8 punt. De uitkeringen en premies stijgen dan per saldo met ruim 11%. In de programma's van de vakcentrales en politieke partijen wordt, soms impliciet, met premieverhogingen gerekend die aanmerkelijk hoger liggen.

Uit de gepresenteerde berekeningen kan worden afgeleid dat zonder structurele maatregelen de netto AOW-uitkeringen sterker stijgen dan het netto minimumloon; de bruto uitkeringen zijn weliswaar beide gekoppeld aan de regelingslonen, maar bij het minimumloon nemen de aftrekposten sneller toe dan bij de AOW-uitkering. Zonder verdere maatregelen zou dan ook, bij handhaving van de genoemde veronderstellingen ook na 1975, omstreeks 1982 de netto AOW-uitkering het netto minimumloon gaan overschrijden. Indien de loonstijging jaarlijks 1% meer zou bedragen dan de veronderstelde 10%, dan zou deze overschrijding één jaar eerder worden bereikt.

A. F. Bakhoven  
Y. M. Ypma

het karakter van het economische gebeuren op zich en voor de richting van de economische ontwikkeling. Degene, die dit uitgangspunt uitvoeriger wil bestuderen, zij met name verwezen naar de studie over de economische politiek en de mededingingsproblematiek, die Prof. Dr. J. Zijlstra in 1965 op verzoek van de Commissie van de Europese Economische Gemeenschap uitwerkte<sup>2</sup>.

In het licht van het bepalende karakter van de beslissingen van de individuele ondernemingen voor de economische ontwikkeling kan de doelstelling van de mededingingspolitiek worden omschreven als het handhaven of provoceren van de rivaliteit tussen ondernemingen, welke een gunstige uitgangspositie voor de economische groei garandeert.

Ook de Europese verdragen gaan duidelijk uit van een zo vrij mogelijke verkeershuishouding. Hoe zou het ook anders hebben gekund? Alleen het in betrekkelijk snel tempo en zonder perfectionisme openen van de grenzen was in staat de bestaande gefrustreerde economische krachten aan het licht te brengen en direct voelbaar te maken. Bovendien durfde nog niemand te denken aan het alternatief: een planificatie op Europees niveau. De vrije verkeershuishouding werd dus door allen — met nuances — als leidster aanvaard. Door de geboekte successen is dit nog steeds het geval.

„Lijdend” voorwerp van de mededingingspolitiek zijn alle initiatieven van overheid — zoals wettelijke maatregelen, belastingen, steunmaatregelen — of van particuliere ondernemingen — zoals ententes, monopolistisch streven, prijsdiscriminaties — welke de aan de ruilverkeershuishouding inherente rivaliteit tussen de ondernemingen scheeftrekken of afzwakken. Wie over initiatieven spreekt, spreekt over beslissingscentra. Binnen het kader van de ruilverkeershuishouding is dan het essentiële probleem voor de mededingingspolitiek: hoe te vermijden dat de economische beslissingsmacht een zo hoge graad van concentratie bereikt, dat van rivaliteit tussen ondernemingen nauwelijks meer sprake is. Dit zou echter de economische groei benadelen en daardoor ons aller belang.

De zin van de mededingingspolitiek is echter naast economisch ook sociaal en politiek van aard. Men moet immers niet uit het oog verliezen dat het mededingings-

---

\* De auteur is verantwoordelijk voor de afdeling Mededingingspolitiek van het Directoraat-Generaal Mededinging bij de Commissie van de Europese Gemeenschappen.

<sup>1</sup> Adviezen SER van januari 1970 en februari 1971; recente voorstellen Duitse bondsregering over controle belangrijke fusies; „rapport Berkhouwer” voor Europees Parlement, met resoluties, juni 1971.

<sup>2</sup> Gepubliceerd in 1966 als nr. 2 van de Serie „Concurrentie”, Staatsuitgeverij, 's-Gravenhage.

proces er in wezen naar tendeert zichzelf op te heffen, daar de zwaksten regelmatig worden uitgeschakeld. In de praktijk is onbeperkte mededinging onvermijdelijk begeleid door progressieve monopolisering. De hierdoor ontstane toestand wordt vanaf een gegeven punt voor marktkrachten en normale, politiek-democratische middelen oncontroleerbaar. Het hangt dus mede van het succes van de mededingingspolitiek af, of het zal gelukken, het gedecentraliseerde maatschappijpatroon waarin wij leven tegen machtsmonopoliserende instanties te beschermen.

Het is zonder meer duidelijk dat, naarmate er ten gevolge van concentratie of kartellisatie een geringer aantal kopers of verkopers op de markt verschijnt, het verschijnsel „markt” van karakter verandert. Strijd bijv. tegen prijsafspraken of marktverdeling wordt een gevecht tegen windmolens, indien het aantal aanbieders van bepaalde producten zeer gering is en een knipoog voldoende wordt om tot wederzijds begrip te komen. En met welke juridische of economische middelen kan men tegen welke begrepen knipogen vechten? Laat de overheid toe, dat het aantal rivalen onder een aan de hand van zakelijk relevante feiten te bepalen kritische drempel daalt, dan kan zij later nog slechts „kurieren am Symptom” zonder de essentie te raken.

### Economische structuur

Om haar doel te bereiken moet de mededingingspolitiek uiteraard rekening houden met de moderne economische structuur en moet zij de economische beslissingsmacht in alle essentiële aspecten omvatten. Dit is in Europees kader een uiterst moeizame zaak. In ons zo heterogeen samengestelde werelddeel ontbreekt immers een algemeen aanvaarde mening over het wezen van de economische beslissingsmacht en de houding die tegenover haar moet worden ingenomen. Een vooraanstaand Italiaans jurist heeft in dit verband gezegd, dat voor zijn landgenoten mededingingsregels even onbegrijpelijk zijn als de theorieën van Montesquieu voor de Angelsaksen<sup>3</sup>. Ditzelfde bestaat op het terrein van de juridische uitwerking: in de Latijnse traditie speelt de wetgever de rol van eerste acteur terwijl — ik schematiseer — hij in andere tradities meer een tolk is. De rechtszekerheid wordt dus in beide gebieden anders gezien.

Dat deze verschillen grote moeilijkheden van zakelijke en administratieve aard met zich brengen voor een coherent Europees beleid is duidelijk. Reeds bij de in elke moderne economie zo centrale factor: de verhouding tussen de staat en de economie, treedt dit aan het licht. Nemen we een staat waarin de nationale overheid zich op directe wijze — bijv. door middel van onder haar toezicht staande economische belangengroeperingen, zoals in Frankrijk of financiële holdingmaatschappijen, zoals in Italië — van een grote invloed op het nationale economische gebeuren heeft verzekerd, dan is het duidelijk, dat een tegen bepaalde ententes gerichte Europese politiek in een dergelijke staat, waar zeer werksame coördinatiemogelijkheden bestaan, veel minder effect zal hebben dan in een staat waar de administratie zich in principe tot meer macro-economische taken beperkt. Dit betekent natuurlijk niet dat de economie van laatstgenoemde staat daarvoor ipso facto in het nadeel is. De hogere intensiteit van de mededinging kan daarvoor garant staan. Er wil slechts worden aangeduid, dat de situatie van de betreffende ondernemingen fundamenteel verschilt. Deze scheefgetrokken situatie heeft een negatieve invloed op het economische resultaat

van de gemeenschappelijke markt als geheel. Het is daarom zo te betreuren dat de kennis van de directe banden tussen staat en economie nog zo gering is.

Hoe staat het met de opvattingen in de intieme kring van de „concurrentialisten” zelf? Hier is eenheid al even zeldzaam; het aantal definities, dat door economen, rechters politici is uitgevonden ter omschrijving van taak en inhoud van het begrip mededinging is ontelbaar. Hierbij komt, dat de mededingingspolitiek — evenals de theorie — sterk is blijven staan bij het ousaale van begrippen dat in diverse, gedeeltelijk zeer arse economische modellen werd uitgewerkt. Met name is er een grote afstand tussen de werkelijkheid van alledag en de klassieke micro-economische (markt)theorieën, die de gedachtenwereld nog steeds beheersen. De bestaande economische thesen houden zich voor een moderne concurrentiepolitiek nog te uitsluitend bezig met „het” produkt en „zijn” markt en hebben te weinig plaats voor het benaderen van de onderneming als complete, organisatorische levens- en dus beslissingseenheid.

Om de oorzaak en consequenties hiervan te begrijpen is het nodig zich de in het begin van deze eeuw in het algemeen zo eenvoudige structuur van onze economie voor ogen te stellen. Het concept van de economische macht beruiste op een model, dat aan een lokale, geografisch begrensde economische activiteit was gebonden. De ondernemingen oefenden hun werkzaamheden uit op markten, elk samengesteld uit groepen kopers of verkopers die in directe verbinding met elkaar stonden. Allen waren zij in een bepaald, duidelijk bekend produkt geïnteresseerd. Machtig was de onderneming die een dergelijke markt min of meer beheerste. Een monopolie betekent dan, dat de kopers geen alternatieven hebben en dat er nauwelijks toetredingsmogelijkheden voor nieuwe ondernemingen bestaan.

Sinds de tweede industriële revolutie echter zijn de produktieondernemingen, afzonderlijk gezien, absoluut en relatief omvangrijker geworden. De meeste ontmoeten elkaar op vele gebieden van economische activiteit. Ook de markt heeft veel monopolie vervangen. Door dit feit en door de ontwikkeling van de technologie hebben zich de marktgrenzen vervaagd. De diversificatie van de produktiescala van de grote ondernemingen vermindert hiervoor de betekenis van de markten der afzonderlijke produkten: een grote onderneming verkoopt weliswaar „produkten” maar moet allereerst proberen haar gehele produktiecapaciteit uit te buiten, d.w.z. op de markt onder te brengen. Haar veelzijdig technische en commerciële apparaat maakt het mogelijk dit doel met een steeds wisselend en steeds breder produktieprogramma te verwezenlijken.

### Diversiteit en financiële macht

Heden ten dage beperkt zich het proces van machtsconcentratie dus niet tot de samenballing van de, door de produktie van een bepaald goed verbonden, industriële capaciteit in een kleine groep van ondernemingen. De momenteel typische machtsvorm is de diversificatie van de produktie der leidende ondernemingen. De produktieconcentratie hiervan komt tot uitdrukking in een omvangrijk produktieprogramma. Dit programma is door veel-

<sup>3</sup> Prof. Venturini: „International and Comparative law Quarterly”, april 1964, vol. XIII.

zijdige vervlechtingen — in de regel financiële, waarover direct meer — tot een machtig bouwwerk samengevoegd. Door de op financiële kracht gebaseerde produktiediversificatie is het grote ondernemingen bovendien mogelijk bij hun groei de kostenbarrière voor de afzonderlijke produkten te ontgaan. Deze kostenbarrière gold nog tot voor kort als de meest werkzame factor voor een steeds grotere produktieconcentratie.

Hierbij komt — aannemend dat er geen afspraken tot marktverdeling en dergelijke zijn — dat het nauwelijks meer mogelijk is de territoriale markt van grotere ondernemingen te definiëren. Fundamenteel is voor toonaangevende ondernemingen de wereldmarkt relevant. De met afzet op wereldwijde markten verbonden kosten worden door de steeds toenemende transportfaciliteiten regelmatig gedrukt. De relatief voortdurend stijgende vaste kosten van de moderne ondernemingen dwingen tot een agressieve verkooppolitiek. De grenzen van deelmarkten hangen van de opnamecapaciteit van de het dichtst bij de produktiecentra gelegen markten af en wisselen zodoende steeds. Hier vindt in wederzijdse afhankelijkheid een wisselwerking plaats met de markt van de concurrenten van wie agressiviteit ook niet een vast gegeven is en die eveneens zeer beweeglijk zijn. Een dergelijke „interactie” vult de markt — naar een uitdrukking van de Amerikaan C. D. Edwards — als een nevel, hier dikker en geconcentreerder, daar dunner, zich steeds verplaatsend en zonder duidelijk te definiëren grëns.

Ook als men uitgaat van de produkten zelf, drukt het begrip „markt” nauwelijks méer iets operationeels uit. Dit begrip is immers slechts bruikbaar voor produkten met een duidelijke identiteit en met bijzondere eigenschappen in het gebruik. Het aantal produkten, dat niet meer de traditionele duidelijke identiteit bezit, neemt echter gestaag in getal en betekenis toe. Een bepaald eindprodukt wordt steeds veelvuldiger uit verschillende grondstoffen vervaardigd en hetzelfde produkt heeft verscheidene equivalenten. Het moderne produktieapparaat is immers zeer buigzaam en laat de fabricage van verscheidene produkten toe, die dan weer al dan niet met elkaar in concurrentie staan. Voor een doeltreffende beoordeling van de economische macht is het dan ook niet slechts nodig met de produkten rekening te houden die een producent of zijn concurrent werkelijk op de markt brengt, maar ook met die, welke hij in het kader van zijn reeds beschikbare produktieapparaat als alternatieven op de markt brengen kan. Niet meer het „produkt” is dus maatgevend, maar de produktiecapaciteit, de „produktengroep” en het „produktenpakket”.

De diversiteit van de onderneming is ipso facto veel beweeglijker dan de gespecialiseerde onderneming. Hierdoor kan ze tussen markten arbitreran. „Economics of scale” en grote onderhandelingskracht zijn sneller bereikbaar. Gecombineerde produktie en afzet zijn goedkoper. Deze ondernemingsgroep heeft niets meer met monopolie te maken, zelfs niet noodzakelijk met oligopolie, en is essentieel door diversiteit van macht gekenmerkt.

Het duidelijkste wordt de verminderde bruikbaarheid van de klassieke meetinstrumenten en het daarop berustende instrumentarium voor de meting van schadelijke marktmacht bewezen door de ondernemingen wier activiteit „diagonaal” opgebouwd is, d.w.z. door ondernemingen die samengesteld zijn uit produktie- of bedrijfs-eenheden die, noch op het vlak van input, noch op het vlak van output verbindingen met elkaar hebben. Voor een

dergelijke onderneming kan geen markt meer gedefinieerd worden, noch voor wat betreft het gebied, noch voor wat betreft het produkt. Het enige relevante is hier de relatie tussen de problemen en de mogelijkheden van de verschillende werkzaamheden van de onderneming. Deze ondernemingsvorm neemt sinds enige jaren een groeiende plaats in de Westerse huishouding in.

Bij deze ontwikkeling wordt een wezenlijke rol gespeeld door financiële factoren. De ondersteuning van de moderne economische macht blijkt niet meer bij uitstek uit „de” plaats die „de” onderneming met „haar” produkt op „de” markt inneemt. Het is de moeilijk te overziene, moeilijk grijpbare en zeer beweeglijke financiële macht waarover de produktie- of handelsonderneming zélf beschikt — zie met name de miljardenhoge zelffinanciering van de grote ondernemingen die buiten elke vorm van politieke of kapitaalmarktcontrole omgaat — dan wel waarover de beheersers van de ondernemingen beschikken. Ik zal dit met enige data illustreren.

In de Bondsrepubliek Duitsland is zeker 80% van het industriële kapitaal georganiseerd in „Konzern”vorm. Deze vorm garandeert eenheid in de leiding met een zeer grote beweeglijkheid in de deelnemingen omdat een „Konzern” — in tegenstelling tot de fusie — betrekkelijk eenvoudig en goedkoop kan worden opgebouwd en veranderd. Verder geeft het Duitse systeem van depotstemsrecht aan de banken een bepalende en geconcentreerde invloed op het economische leven, waarbij weliswaar de belangen van de aandeelhouders dienen te prevaleren, maar dit doet niets af aan de macht die dit stemrecht voor de banken representeert. In 1960 bestonden er in de Bondsrepubliek 661 aan de beurs genoteerde vennootschappen met een kapitaal van DM 17,4 mrd. Bij 423 ondernemingen, met een kapitaal van DM 13,3 mrd., beschikten de banken over DM 7 mrd. van de stemrechten en bij 90 ondernemingen vertegenwoordigde een bankinstelling meer dan de helft van de stemmen.

De rol van de holdings in België is algemeen — zij het voor een moderne economie onverantwoord vaag — bekend. Deze holdings zijn de eersten in hun soort in Europa en hun sterke positie, die nog verzaard wordt door „tying contracts”, komt in zeer aantrekkelijke winstcijfers tot uitdrukking<sup>4</sup>. In Italië zijn de aan de staat behorende financiële instellingen — met enige weinige particuliere grote ondernemingen — de feitelijke bestuurders van de gehele economie. In Frankrijk spelen financiële groeperingen een grote en steeds toenemende rol in de industriële herstructurering. De beroemde firma Schneider heeft een arrangement moeten treffen met de financiële groep van de Belg Empain en de Banque de l'Indochine; Saint-Gobain bevindt zich sinds kort onder de controle van de Compagnie financière de Suez en de Union Parisienne waaraan zij haar voortbestaan te danken heeft. Eén grote kapitalist — de Franse staat — bezit een kwart van het industriële produktiepotentieel. In Zweden worden acht van de tien grootste industriële ondernemingen gecontroleerd door de familie Wallenberg via sterke minderheidsparticipaties en bankconnecties.

Bijzonder tekenend en een vingerwijzing voor wat in Europa kan — en zeker zal — geschieden is de ontwikkeling in de Verenigde Staten. De industriële macht van de

<sup>4</sup> Zie o.a. een studie van Edwards in de „Recherches Economiques de Louvain” van juli 1970.



„top wealth holders” aldaar is algemeen bekend. Sinds een tiental jaren beperken zij er zich niet toe één onderneming voor bijv. 60% te controleren maar spreiden zij hun rijkdom en beheersen verscheidene ondernemingen met sterk gespreid kapitaal tot bijv. 15%. Dit leidt tot een multiplicatie van controlevoordelen.

Interessant en subtiel is de ontwikkeling vooral in de sector van de handelsbanken en de pensioenfondsen. In de Verenigde Staten zijn de handelsbanken dikwijls de „trustee” van de pensioenfondsen van hun industriële en commerciële klanten. De handelsbanken beschikken uit dien hoofde over zoveel geldmiddelen, dat zij in een toenemend aantal gevallen de controle over het pensioengelden betalende bedrijf verwerven. In 1965 bevond zich 7% van alle Amerikaanse aandelen in handen van particuliere „trusteefunds”. In dat jaar reeds voegden deze aan hun portefeuilles meer aandelen toe dan alle andere investeringen. Geschat wordt dat in 1970 een tiende van de Amerikaanse aandelen zich in handen van de „trusteefunds” bevonden; voor 1980 wordt hun deel geschat op bijna een kwart. De beleggingsafdelingen van de handelsbanken beheren ongeveer \$ 250 mrd., d.w.z. een bedrag gelijk aan een vierde van het totaal van de lokale en federale openbare schuld plus de marktwaarde van alle aan de beurs van New York genoteerde effecten<sup>5</sup>. Daardoor beschikken banken en pensioenfondsen over een potentiële macht waarvan het steeds moeilijker zal worden géén gebruik te maken. Daar het gevaarlijk is alle eieren in één mandje te leggen zal deze macht ongetwijfeld een uiterst gediversifieerde zijn<sup>6</sup>.

Het is, als tekenende anekdote, aardig hier een zin van Roosevelt aan te halen over de machtsverhoudingen in de Amerikaanse elektriciteitshuishouding, die grotendeels in particuliere handen is. Het in deze tak geïnvesteerde miljardenkapitaal werd „gestuurd” door de bezitters van nog geen 4% hiervan. „This is the case of the ninety-six inch dog, wagged by a four-inch tail. If you work it out in feet and inches, it is an amazing dog — but”, voegde Roosevelt eraan toe: „think of the power of those four inches”.

De economische macht wordt dus heden door een nieuwe concentratiestructuur gekenmerkt. Financiële instellingen domineren met name buiten de numeriek kleine sector der „giganten” in een toenemend aantal gevallen de economische besluitvorming. Het typische industriekapitaal wordt steeds sterker door bankkapitaal vervangen. Hierdoor worden steeds meer ondernemingen van financiële instituten en hun organisatorische hulp afhankelijk. In hoeverre het de industriële managers dan nog gelukt, de invloed van de bankmanagers uit te schakelen, is een vraag, die het onderwerp van een interessant onderzoek zou kunnen uitmaken.

### Een nieuw machtsbegrip

Deze financiële macht en de reeds besproken diversificatie hebben dus de betekenis van het klassieke middel ter vaststelling van een mogelijke machtspositie en van misbruik hiervan, te weten het marktconcept, ernstig aangetast. Dit concept draagt in de huidige economische structuur weliswaar nog steeds, maar toch in sterk beperkte mate, tot verduidelijking van de aan- of afwezigheid van economische macht bij. Deze ontwikkeling heeft dan ook met zich gebracht, dat voor het probleem van mededinging het kader van het monopoliedenken grotendeels on-

werkelijk geworden is. Uiteraard draait de mededingingsproblematiek nog steeds rond het afzet- en dus marktverschijnsel. Het probleem van de uitoefening van marktmacht is echter thans uiterst genuanceerd en ingewikkeld geworden. Het is dan ook niet meer voldoende, het hoofdprobleem van de machtsconcentratie in iets negatiefs te zien, d.w.z. in het ontbreken van werkzame mededinging. Het moet algemeen als „de mogelijkheid van concrete uitoefening van economische macht op welke wijze dan ook” gezien worden en de mededingingspolitiek moet op de analyse en beïnvloeding van deze mogelijkheid zijn georiënteerd.

Dit betekent dat naast en boven de referenties van de werkzame mededingingsdoctrine — structuur, gedrag, prestatie — in de mededingingspolitiek zuivere machtsreferenties geplaatst moeten worden. Deze machtsreferenties moeten dan niet slechts betrekking hebben op statische elementen, zoals aandelenkapitaal en omzet, maar ook op dynamische, zoals het ontstaan van macht en het gebruik dat ervan gemaakt wordt. Kortom: ententes en andere overeenkomsten tussen ondernemingen, fusies, holdings enz. en hun activiteiten moeten gezien worden als varianten van het verschijnsel economische macht, die de levensvoorwaarden van de ruilverkeershuishouding kunnen aantasten.

Gaat men duidelijk van het machtsbegrip uit, dan ligt het zwaartepunt van een zakelijke definitie van dit begrip in de noodzakelijke „breedte”. Omdat macht zich openbaart in besluiten, moeten de beslissingscentra in het middelpunt van de aandacht van de moderne mededingingspolitiek staan. Beslissen betekent „actie”. Hoofdelement van de definitie der machtsconcentratie moeten dus de actiemogelijkheden zijn en niet uitsluitend statische of juridische feiten. Een fusie of concentratie zou dan gedefinieerd kunnen worden als een actie, waardoor ofwel verscheidene ondernemingen in hun totaliteit onder een centrale leiding worden (om-)gegroepeerd, danwel verscheidene ondernemingen een deel van hun activiteiten onder een dergelijke leiding brengen en waardoor hun autonomie functioneel geheel of gedeeltelijk wordt opgeheven.

Beslissend is de vraag, of de ondernomen actie fundamentele, of slechts formele veranderingen in de individualiteit van de betreffende ondernemingen teweegbrengt. Een specialisatie-overeenkomst verandert door haar uitwerking het wezen van de deelnemende ondernemingen functioneel en kan met een verhoogde machtsconcentratie per onderneming gelijkstaan. Hetzelfde geldt voor een overeenkomst betreffende gezamenlijke research, die de wederzijdse afhankelijkheid van de deelnemende ondernemingen permanent kan bezegelen en dus in een collectieve machtsvergroting resulteert. Gehele of gedeeltelijke beëindiging van de zelfstandigheid kan ook het gevolg zijn van rationalisatie-overeenkomsten, ofwel van een systeem van met behulp van een kartel geïntegreerde „plant facilities”; zonder echte concentratie van economische en technische beslissingsmacht kunnen immers de beoogde doeleinden niet doorgevoerd worden. Dergelijke „ententes”

<sup>5</sup> Zie o.m. F. Scherer: „Industrial Market Structure and Economic Performance”, Chicago 1970, blz. 44 e.v.

<sup>6</sup> Een interessant boekje hierover is de — sterk anti-kapitalistische — studie van J. M. Chevalier: „La Structure financière de l'industrie américaine ou le problème du contrôle dans les grands sociétés américaines, Parijs 1970.



moeten dan ook, economisch gezien, geanalyseerd worden als machtsconcentratie en niet zozeer als een akkoord tussen zogenaamd zelfstandig blijvende ondernemingen. De zelfstandigheid verandert hier immers radicaal van soort. De vrije beslissingsmacht wordt op belangrijke punten uitgehold. Een „concentratie” is dan ook in vele gevallen het resultaat van een serie situaties die juridisch wél, maar operationeel niet van elkaar te scheiden zijn en dus door de mededingingspolitiek als een eenheid moeten worden benaderd.

De grenzen tussen machtsvorming in de vorm van een entente of in de vorm van een klassieke concentratie of fusie zijn dus uitermate vloeiend. Zó onklaar zelfs, dat men aan hun economisch-operationele bruikbaarheid twijfelen kan. Coöperatie kan op nauwkeurige gebieden met die van een concentratie vergelijkbare gevolgen hebben, zonder dat de juridische structuur van de deelnemende ondernemingen verandert. Veelsortige gemeenschappelijke initiatieven hebben de traditionele vormen van samenvoeging van krachten verrijkt. De collectieve marktmacht kan worden vergroot zonder dat de ondernemingsstructuren ingrijpend worden gewijzigd. Op deze wijze kunnen bindingen ontstaan tussen verscheidene ondernemingen, die met zich brengen, dat een eventueel later komende concentratie een juridisch feit is, zonder noemenswaardige economische consequenties.

Vanuit de concurrentiepolitieke doelstelling, in het belang van een gezonde rivaliteit, de machtsvorming binnen het economische leven te controleren, is dus het alom vast te stellen, breukvlak in de behandeling van individuele en collectieve machtsvormen te enen male niet te rechtvaardigen. Alle vormen van economische macht moeten als eenheid onder de loep worden genomen en hieruit moet een duidelijke eenheid van behandeling resulteren. Contractuele en feitelijke machtsvormingsverschijnselen — ententes en fusies — moeten als parallelle verschijnselen worden benaderd. Een sterk „kartellfeindliche” houding, gepaard aan een grote mate van neutraliteit tegenover andere machtsconcentraties doet het noodzakelijke juiste begrip voor de doeleinden van de mededingingspolitiek verloren gaan en benadeelt het economische resultaat. Bovendien kan, door onklarheid in „policy” en in prioriteiten, de economie niet goed met wet en rechtspraak meewerken en omgekeerd.

Het criterium zal dus moeten liggen in het vlak van de anti-concurrentiële effecten van bepaalde situaties zonder deze a priori van een bepaald etiket te willen voorzien. Daarom ook moet bij de analyses van de mededingingsmogelijkheden duidelijk onderscheid worden gemaakt tussen enerzijds de materiële, juridische en intellectuele kenmerken van de ondernemingen en hun groeperingen en anderzijds de beschikkingsmacht over deze mogelijkheden. De totaliteit van materiële en immateriële goederen is voor de mededingingspolitiek minder interessant dan de „mastermind” die achter de verschillende combinaties zit en de invloed die hij uitoefent. Het is interessant hier de Italiaanse wetgeving aan te halen, die gebaseerd is op de begrippen „imprenditore” en „azienda” zonder het begrip „onderneming” zelf te omschrijven.

Het principieel uitgaan van de beslissingscentra en de relatieve macht die deze representeren, kan tot vermijding van veel innerlijke tegenstrijdigheid in de mededingingspolitiek leiden. Bijvoorbeeld: hoe kan een agressieve bestrijding van expliciete prijsafspraken worden gerechtvaardigd naast een zekere passiviteit tegenover — bijna

natuurnoodzakelijk — door grootondernemingen opgebouwde „administered” of „structured” prijssystemen? Een dergelijke ernstige gewetensvraag moet men zich toch minstens stellen. Hoe is het verder verdedigbaar impliciet te aanvaarden dat op oligopolistische markten de ondernemingen hun macht, zonder formele afspraak, op een maximum aan op goedontwikkelde telepathie berustende concertatie opbouwen, doch anderzijds door regulerende maatregelen te onderstrepen, dat voor minder geconcentreerde markten op afspraak berustende collectieve marktmacht voor het marktresultaat schadelijk is? Hoe kan men ertoe komen een kleine of middelgrote onderneming met hoog marktaandeel als „marktbeheersend” te beschouwen, indien zij door de intrede van grote ondernemingen prompt kan worden afgestraft zodra zij te hoge prijzen vraagt? Waar ligt in feite het verschil tussen een winstdelingskartel, dat doorgaans veroordeeld wordt, en een „multiplant firm”? Enzovoort.

Hoe gunstig het niét centraal stellen van het begrip economische macht voor reeds machtige ondernemingen is, behoeft geen betoog. Het opbouwen van een eng oligopolistische markt door interne groei of door fusie, of overnemingen onderscheidt zich echter in zijn uitwerking doorgaans niet van de werking van een op ententes berustende oligopolistische markt. Of de uitwerking van een kartel voor- of nadelig is, hangt slechts af van het antwoord op de vraag, in hoeverre de ontbinding van het kartel leidt tot een aanpassing en werkelijke verbetering van de totaliteit van de productie- of afzetverhoudingen; een verbetering, die een machtige onderneming kan vermijden. Alleen als het antwoord duidelijk positief is, kunnen ontbindende maatregelen getroffen worden. Het feit alleen, dat een kartel ontbindbaar is, rechtvaardigt nog niet een ontbindende ingreep.

Alleen de „machtspolitieke”, op bepaling en analyse van het beslissingscentrum berustende benadering van het mededingingsprobleem, kan dus tot coherente oplossingen leiden en de betrokken kringen een afgerond idee van de doelstellingen van de mededingingspolitiek geven. Het abstraheren van machtspolitieke elementen, waardoor bijvoorbeeld het toepassen van een dubbele maatstaf voor ententes en concentraties mogelijk wordt, is de grootste hindernis voor het uitwerken van onder elkaar harmoniserende doelstellingen en voor een gecoördineerde inzet van de middelen, die tot hun verwezenlijking moeten bijdragen. Het is immers te enen male een anomalie ervan uit te gaan, dat de beslissingen van werkelijk grote ondernemingen, banken, groepen, trusts, holdings enz. geen gevaar zijn voor de zelfregulerende krachten binnen de Nederlandse economie en de wereldeconomie. Dit is echter wel het geval met de beslissingen van een entente tussen middelgrote en kleinere ondernemingen die collectief slechts een gering percentage van de omzet op een gegeven markt voor hun rekening kunnen nemen, waarvan bovendien de entreebarrière gemakkelijk door een grote onderneming kan worden genomen.

Hoe kunnen deze desiderata operationeel worden „vertaald”? Uiteraard door bij de mededingingspolitiek niet allereerst de markt als uitgangspunt te kiezen, maar de onderneming zélf.

#### Onderneming als uitgangspunt

Gaat men van de onderneming en niet van de markt of het marktmechanisme uit, dan moet een kartel of entente

niet gedefinieerd worden als een contract, dat op bepaalde produktmarkten een concreet aan te wijzen uitwerking heeft, maar als een groep van ondernemingen, die bepaalde activiteiten met een concreet doel en onder centrale leiding hebben gecoördineerd. Er kunnen geen bezwaren bestaan tegen een entente indien het doel, dat door haar collectieve macht wordt nagestreefd, sociaal-economisch aanvaardbaar is. Indien echter de macht, die een entente vertegenwoordigt, „disfunctioneel” in de economie staat — d.w.z. indien de macht qua grootte onaanvaardbaar is en indien haar doeleinden geen plaats binnen het kader van de doeleinden van de gemeenschap kunnen vinden — moet het doel van de mededingingspolitiek erin bestaan, de entente als referentiekader voor het handelen van de onderneming op te heffen. Dit moet dan geschieden op een wijze die garandeert, dat de totaliteit van alle mogelijkheden van de betreffende individuele ondernemingen weer tot hun recht komen. Anders heeft de maatregel geen zin.

Kernpunt is dus steeds het handhaven van een optimaal aantal beslissingscentra, niet zozeer op een gegeven markt, maar primair binnen de economie als geheel. Dit betekent, dat een absoluut (of machts-)criterium moet worden ingevoerd waardoor de grens van een te groot wordende macht van ondernemingen of ondernemingsgroepen wordt aangegeven. Daarnaast zal ook moeten worden bepaald, dat binnen een gegeven huishouding het marktaandeel van de grootste ondernemingen — of van de totaliteit van een door bijv. een entente verenigde collectiviteit van kleinere ondernemingen — een bepaald percentage niet mag overtreffen (het relatieve of het marktcriterium).

De combinatie van deze criteria heeft het voordeel, dat zij administratief te verwerken en eenvoudig is. De elementen zijn duidelijk, óók voor de manager die ermee moet werken. Het absolute „machts criterium” maakt het mogelijk op te treden zodra een onderneming in haar expansiestreven onredelijk wordt; het relatieve „marktcriterium” is meer punctueel op bepaalde produkten georiënteerd. Te zamen geven zij toegang tot het begrip „economische macht” die de mededingspolitiek tot object heeft. Zij moeten duidelijk maken, dat overeenkomsten en structurele situaties — hoge machtsconcentratie, in welke vorm dan ook — waarvan kan worden verwacht dat zij de economische rivaliteit dermate beperken dat de economische groei erdoor negatief wordt beïnvloed, niet in overeenstemming met de eisen van de verkeershuishouding worden beschouwd.

Andere oriëntaties dan die op de beslissingscentra zijn niet of slechts zeer beperkt operationeel in het licht van de economische finaliteit. Bijvoorbeeld een oriëntatie op het gedrag, op de „performance”, van de ondernemingen zou zeer nuttig kunnen zijn. De normen zijn hier evenwel nauwelijks operationeel in het licht van onze praktische observatie- en beoordelingsmogelijkheden.

Kan men dan, zo ongeveer, de vanuit mededingspolitieke gezichtshoek relevante grenzen tussen gevaarlijke en ongevaarlijke economische macht aangeven? Deze liggen in de eerste plaats, gezien vanuit de marktpolitiek, niet tussen het — zo zeldzame — monopolie en het oligopolie of tussen oligopolie en atomistische mededinging. De grenzen liggen ergens tussen enerzijds de enge oligopolies en anderzijds alle andere. Deze grens kan als uitgangspunt dienen voor alle acties tegen oncontroleerbare economische macht op de markt, onverschillig of die zich openbaart in de vorm van een entente — immers ook wel „collectief monopolie” genoemd! — of in die van een machtige ge-

varieerde onderneming. Vervolgens liggen, machtspolitiek gezien, de grenzen daar, waar duidelijk een frustrerende werking blijkt uit te gaan van bepaalde structuren — financiële, commerciële, administratieve e.d. — ten aanzien van de algemene sociaal-politieke doelstellingen van een gegeven maatschappij. Indien, bijvoorbeeld door grote concerns, ongecontroleerd de gouvernementele prijs-beheersingspolitiek kan worden doorkruist, een regionale politiek kan worden bemoeilijkt en de behoeftenvoorziening eenzijdig kan worden gemanipuleerd.

### Concrete regels

De uit te werken concrete regels moeten dus ondubbelzinnig gericht zijn op het handhaven van een economische structuur die positief staat ten opzichte van de mededinging. Grote macht — met het daarmee verbonden „schrik-effect” en de daaruit voortvloeiende verhoging van de toegangsbarrières voor buitenstaanders — is hiermee onverenigbaar. Dit houdt bijvoorbeeld in:

- dat het een grote onderneming, ondernemingsgroep, financiële instelling enz. met een omzet van bijv. f. 1 mrd. of een vermogen van f. 500 mln. niet moet zijn toegestaan zich direct of indirect aaneen te sluiten met andere vergelijkbare leidende ondernemingen, tenzij door deze onderneming duidelijk kan worden aangetoond, dat achterwege blijven van de overname e.d. haar een direct aantoonbaar nadeel bij de concurrentie oplevert;
- dat zich geen leidende onderneming op een belangrijke, eng oligopolistische markt (bijv. 5 ondernemingen verzorgen 50% of 10 verzorgen 80%, waarvan 2 reeds 40%) mag verenigen met een vergelijkbare onderneming;
- dat financiële instituten zoals banken, pensioenfondsen, trusts, holdings moet worden verboden voor meer dan bijv. 10% direct of indirect in één van de genoemde ondernemingen deel te nemen respectievelijk op andere wijze deze ondernemingen te leiden;
- dat voor ententes, waaraan belangrijke ondernemingen deelnemen, verbodsregels moeten gelden. Voor de beoordeling van andere ententes moeten soepele criteria worden ontwikkeld, die aan de bekende theorieën over de „workable competition” zijn ontleend.

Het vraagstuk van de formulering van operationele voorschriften en procedures in een steeds meer multinationale ondernemingswereld is een interessante uitdaging aan economen en juristen<sup>7</sup>. Enige duidelijke industriepolitieke ideeën kunnen hierbij niet worden gemist. Een zo breed mogelijk dóórdenken is noodzakelijk, gaande bijvoorbeeld tot en met de vraag in hoeverre ook de belastingpolitiek — hoe vaak wordt ingehouden winst in aankoop van een onderneming omgezet zonder dat er van „economics of scale” of andere zakelijke argumenten sprake is — tegen groei van reeds machtige ondernemingen of te grote concentratielust kan worden ingezet.

H. Witlox

<sup>7</sup> Zie over de problemen van de samenwerking tussen deze twee geestesdisciplines het fraaie boek van M. Massell: „Competition and Monopoly, Legal and Economic Issues”, Washington 1962.

# Eigendom materiële produktiefactoren

DRS. G. G. GROENEWEGEN

In *ESB* van 16 juni jl. heeft Prof. Dr. F. Hartog een korte beschouwing aan het eigendom der materiële produktiefactoren gewijd. Hij onderscheidt hierbij vier mogelijkheden: de produktiefactoren kunnen in handen zijn van de kapitaalverschaffers, de overheid, de arbeiders of de consumenten. Er zijn uiteraard mengvormen die overigens niet alle stabiel of bestaanbaar zijn. Bij zijn bespreking van de mengvormen gaat Hartog alleen in op die tussen kapitalisme en arbeiderszelfbestuur, waarbij hij voor dit laatste vooral het oog heeft op het Joegoslavische experiment. Wij veroorloven ons bij deze beschouwing een enkele kanttekening te plaatsen.

1. Hartog hanteert het eigendoms-criterium. Relevanter lijkt ons het zeggenschaps-criterium; zeker wanneer de produktiemiddelen eigendom zijn van een zeer grote groep anonieme eigenaars is de vraag wie de zeggenschapsfunctie over de produktie- en investeringsbeslissingen uitoefent naar onze mening belangrijker dan de uitoefening van de eigendomsfunctie.

Bij de hantering van het eigendoms-criterium komt men voorts in moeilijkheden als men de consumenteneigendom ten tonele voert. Hartog duidt het hierop gebaseerde stelsel aan met het begrip: coöperatisme, waarmee hij kennelijk bedoelt dat het economische stelsel is opgebouwd uit één grote verbruikcoöperatie of uit een groot aantal onderling verbonden verbruikcoöperaties. Nu is het zeer de vraag of men de relatie tussen het lid (of de gezamenlijke leden) en de verbruikcoöperatie kan karakteriseren als een eigendomsrelatie. Wij zijn geneigd deze vraag ontkennend te beantwoorden en geloven dat in dezen noch in juridische, noch in sociologische zin van een eigendomsrelatie kan worden gesproken. Een verbruikcoöperatie zouden wij dan ook willen definiëren als een vereniging die ten behoeve en onder de uitein-

delijke zeggenschap van de ledenconsumenten bedrijven exploiteert. De in een verbruikcoöperatie aanwezige materiële produktiefactoren zijn eigendom van de coöperatie zelf, niet van de (gezamenlijke) ledenconsumenten.

2. Ter zake van de consumenten-eigendom merkt Hartog het volgende op:

„Dit is eigenlijk het meest logische systeem, want bij de produktie gaat het uiteindelijk om de voorziening in consumptieve behoeften. Waarom dan ook niet aan de consument de uiteindelijke zeggenschap gegeven bij de produktie- en investeringsbeslissingen? Dat werkt als algemeen stelsel niet. De consumenten vormen een amorfe massa, die zich niet geforceerd laat organiseren. Bovendien valt moeilijk in te zien, zelfs als zij georganiseerd zouden zijn, hoe zij zouden kunnen worden ingeschakeld bij de aan het consumptiegoederenstadium voorafgaande fasen van de produktiekolom”.

ging niet geheel voorbijgaan aan het coöperatieve stelsel, zoals Hartog doet.

Om een indruk te geven van de plaats die de verbruikcoöperaties in het economische stelsel van een aantal Westerse landen hebben ingenomen, geven wij hiervan in de tabel een overzicht.

Reeds lang heeft men in het coöperatieve stelsel een tussenvorm tussen kapitalisme en socialisme gezien die in onze gemengde economische orde een eigen plaats inneemt<sup>1</sup>. Voor de moeilijkheid die Hartog ziet, namelijk de vraag hoe de georganiseerde consumenten ingeschakeld zouden kunnen worden bij de aan het consumptiegoederenstadium voorafgaande fasen van de produktiekolom, is de oplossing eenvoudig en al in de 19e eeuw gegeven: de ver-

## *De plaats van de verbruikcoöperaties in een aantal landen*

	Aandeel in % in de totale detailhandel <sup>a)</sup>	Aandeel in % in de totale particuliere consumptie
Finland	31	23
Zweden	13	9
Noorwegen	11	8,1
Engeland	10	4,3
Denemarken	9,3	6,3
Zwitserland	11	5,9

a) Neemt men alleen het marktaandeel in de detailhandel levensmiddelen, dan komt men uiteraard tot hogere percentages; voor Zweden bijvoorbeeld op circa 25%.

Nu kan men inderdaad stellen dat hier het coöperatieve stelsel als algemeen stelsel niet werkt, zeker niet als men, zoals Hartog doet, uitgaat van een soort gedwongen lidmaatschap, maar dit houdt nog niet in dat in onze gemengde economische orde het coöperatieve stelsel niet naast het „kapitalistische” stelsel een belangrijke plaats zou kunnen innemen. Bij de bespreking van de mogelijke mengvormen kan men naar onze oertui-

bruikcoöperaties waarvan de ledenconsumenten lid zijn, stichtten gezamenlijk voor de produktie en groot-handel coöperatieve groothandelsverenigingen. De leden van deze groot-

<sup>1</sup> Zie onder meer Marquis W. Childs: „Sweden, the middle way”, Penguin books, 1948.

handelscoöperaties, die ook wel als secundaire coöperaties worden aangeduid, zijn de verbruikcoöperaties, die in deze onderscheiding primaire coöperaties worden genoemd.

De groothandelscoöperaties staan derhalve onder de zeggenschap van de gezamenlijke leden-verbruikcoöperaties en daardoor onder de uiteindelijke zeggenschap van de leden-consumenten. Dergelijke groothandelscoöperaties komen in elk Westers land voor. Soms beschikken zij over een zeer gedifferentieerd productie-apparaat. Een voorbeeld daarvan is Kooperativa Förbundet in Zweden. Soms opereren zij ook in de eerste fase van de bedrijfskolom. Een voorbeeld daarvan is de Engelse Cooperative Wholesale Society die theeplantages in Ceylon exploiteert.

3. In de door Hartog gehanteerde indeling is eigenlijk geen plaats voor andere produktiecoöperaties dan arbeiderscoöperaties. Toch zijn deze bepaald niet zonder betekenis. Wij denken hierbij aan middenstands- en vooral aan landbouwcoöperaties. Het zou naar onze mening verwarrend werken als men dergelijke ondernemingstypen zou onderbrengen in Hartogs eerste rubriek (produktiefactoren in handen van kapitaalverschaffers). De verschillen tussen de „kapitalistische” onderneming en de produktiecoöperatie zijn daarvoor te fundamenteel: regeling van het stemrecht, wijze van winstverdeling. Bij de bespreking van mogelijke mengvormen kan men dan ook naar onze

mening niet voorbijgaan aan deze produktiecoöperaties.

De beknopte vorm waarin Hartog zijn beschouwingen gegoten heeft, legt aan diegene, die hierop reageert, evenzeer beperkingen op. Hopelijk geeft echter het door Hartog aangesneden onderwerp, dat inderdaad weer in het middelpunt van de belangstelling is gekomen, aanleiding tot verdere discussie.

G. G. Groenewegen

### Naschrift

Ik zie de consumentcoöperatie toch als niet meer dan een randverschijnsel en zij kan naar mijn mening weinig anders worden. De consument is immers in hoofdzaak alleen geïnteresseerd in de laatste fase van de bedrijfskolom en daarin blijkbaar in het bijzonder in één sector (levensmiddelen). Daarop kan men geen alternatief stelsel bouwen.

Wat betreft het verschil tussen eigendom en beschikkingsmacht zou ik liever aan het eerste criterium willen vasthouden. Anders vervallen we gemakkelijk in de fout, de verschillen tussen de economische stelsels te verdoezelen. Overal schuift zich tussen de eigenaars en het feitelijke productieproces namelijk de groep van de „managers”, maar het maakt toch groot verschil aan wie deze groep verantwoording schuldig is. Wel ben ik bereid, onder eigenaars mede te

betrekken uiteindelijk rechthebbenden, voor het geval een rechtspersoon formeel eigenaar is.

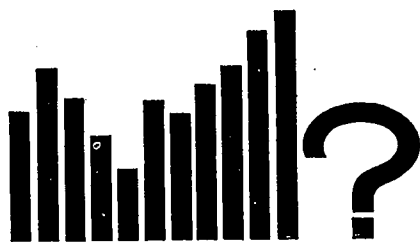
Het is mij natuurlijk ook wel bekend dat consumentcoöperaties soms vooruitgeschoven posities innemen in verder van de consument verwijderde stadia van de bedrijfskolom, maar dit is nog meer een randverschijnsel dan in het detailhandelsstadium. Dit is dunkt mij juist het zwakke punt van het systeem: de consumenten hebben verderop in de bedrijfskolom alleen een afgeleid belang en hebben daarover ook slechts indirecte zeggenschap.

Met geforceerd organiseren bedoel ik de situatie die zou ontstaan als men het coöperatisme algemeen in zou voeren. Dan is een vrijwillige basis immers in het algemeen niet meer mogelijk. Ook de heer Groenewegen distantieert zich hiervan, dus dit punt kunnen we verder laten rusten.

Produktiecoöperaties met ondernemingen in een bepaald stadium van de bedrijfskolom als leden zie ik als een variant van het stelsel van ondernemingsgewijze productie.

Dit alles neemt natuurlijk niet weg dat er zeer wel een vreedzame coëxistentie mogelijk is tussen ondernemingsgewijze productie en coöperatieve elementen. Deze mengvorm is niet onstabiel. Voor zover de heer Groenewegen daarop heeft willen wijzen kan ik het met hem eens zijn.

F. Hartog



## Prognotities

Quo vadis?

In het rapport van de Commissie Van Veen: *Bestuursorganisatie bij de kabinetsformatie 1971*<sup>1</sup>, wordt sterk de nadruk gelegd op de behoefte aan lange-termijnstudies voor de totstand-

koming van het overheidsbeleid. Hierbij wordt aan de Minister-President de primaire verantwoordelijkheid toegedacht voor het tot stand komen van toekomststudies en voor de coördinatie van de activiteiten van andere departementen op dit gebied. De Minister-President zal hierbij uiteraard moeten steunen op een eigen ambtelijke staf en op de reeds bestaande studiediensten van andere departementen. Daarnaast wordt echter geadviseerd om te komen tot de instelling van een Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid, die via hem het kabinet zal moeten adviseren over de toekomstige ontwikkeling van de maatschappijstructuur en de daarin te onderkennen knelpunten. Deze Raad zou een eigen studiedienst moeten krijgen en

in nauw contact moeten staan met de studiediensten van de verschillende departementen.

Naar ik heb begrepen, zijn de aanbevelingen van de Commissie op dit gebied in grote lijnen overgenomen door het nieuwe kabinet. Dit is een verheugende zaak. Blijkbaar is dan toch eindelijk het besef doorgebroken, dat vele daden van de overheid hun sporen in de geschiedenis zullen nalaten en dat met een redelijke kans op succes pogingen kunnen worden ondernomen die sporen in goede c.q. in gelijke banen te leiden. Hoe deze zaak nu precies zal worden georgani-

<sup>1</sup> Reeds eerder besproken door Dr. J. D. de Haan in „ESB” van 9 juni 1971, blz. 536 t/m 539.

seerd, is mij nog niet geheel duidelijk. Desalniettemin lijkt het mij nuttig om, vooruitlopende op verdere ontwikkelingen op dit gebied, enige opmerkingen te maken.

Om te beginnen moet worden vastgesteld, dat het niet eenvoudig zal zijn om een gecoördineerde beleidsvisie op toekomstige ontwikkelingen van de grond te krijgen binnen de rijksoverheid. Het zal moeilijk zijn om de juiste mensen hiervoor te vinden. Buiten de gespecialiseerde onderzoeksbureaus, zoals het CPB en de RPD, zijn er bij de meeste departementen, met uitzondering wellicht van het Ministerie van Verkeer en Waterstaat, nauwelijks ambtenaren te vinden die zich met de toekomst bezighouden. Natuurlijk, enkele geëngageerde ambtenaren hebben wel eens de moeite genomen om wat moderne science fiction door te nemen en maken zich onder invloed hiervan ongerust over de besteding van al die vrije tijd, die wij voorlopig nog niet krijgen, over de cybernetische revolutie en wat dies meer zij.

Dit is helaas onvoldoende. Onze universiteiten en hogescholen, waar toch zoveel mooie gedachten tot stand komen, hebben helaas vergeten om studenten voor te bereiden op dit soort werk. Wellicht omdat die studenten vaak zelf al zo goed weten wat er gaat gebeuren. Kortom, het zal niet eenvoudig zijn om personeel te vinden. Toch zal de Minister-President een bekwaame ambtelijke staf moeten krijgen en zullen ook andere departementen de nodige deskundigen moeten vinden. In afwijking van het advies van de Commissie-Van Veen lijkt mij dat niet de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid een studiedienst moet krijgen, maar wél de Minister-President. Het lijkt mij niet juist om de coördinatie van het onderzoek aan een onafhankelijke adviesraad toe te vertrouwen. Zoiets moet binnenshuis gebeuren, hoewel volledige openheid uiteraard wenselijk is. Die studiedienst zal voor een belangrijk deel moeten bestaan uit ervaren ambtenaren, omdat het in eerste instantie nodig zal zijn contacten te leggen binnen het overheidsapparaat en daarvan de werking te kennen. De dienst zal in belangrijke mate een stimulerende en opvoedende rol moeten spelen ter opzichte van andere departementen. Er zal echter ook vers bloed van buitenaf in moeten komen, zowel uit het bedrijfsleven als

uit het wetenschappelijke onderwijs.

Van groot belang is, dat de staf van de Minister-President een duidelijk interdisciplinair karakter krijgt. Het zal immers gaan om zeer uiteenlopende problemen, variërend van de planning voor een tweede nationale luchthaven tot de planning van het noodzakelijke aantal vormingsinstututen. Het is natuurlijk niet de bedoeling, dat de studiedienst van de Minister-President dat allemaal zelf doet, maar deze dienst moet er wel bij betrokken worden c.q. de planning zelf stimuleren. Laten we daarom niet de fout maken er alleen economen of alleen sociologen neer te zetten óf om de reeds bestaande studiediensten van de overheid leeg te plunderen (die hebben het al moeilijk genoeg).

Een integrale planning voor de rijksoverheid c.q. een behoorlijke onderlinge afstemming van de onderdelen van het overheidsbeleid op elkaar, zal nieuwe mogelijkheden bieden voor de coördinatie van het beleid. Voor zover coördinatie plaatsvindt, geschiedt dit grotendeels ad hoc. Wanneer men gedwongen zal worden om de consequenties van de activiteiten van één ministerie voor alle andere facetten van het beleid na te gaan, kan er een werkelijke coördinatie tot stand komen die op de toekomst is gericht. Dit zal een nieuwe dimensie geven aan de functie van de Minister-President. Hij zal immers tot taak krijgen om de coördinatie in concreto te verzekeren. Uit een integrale planning komen als het ware vanzelf de inconsistenties tussen verschillende beleidsdaden te voorschijn, waarna correcties kunnen worden aangebracht.

Bij de opzet van de planning zal rekening moeten worden gehouden met het onderscheid tussen de korte, de middellange en de lange termijn en met de relaties daartussen. Een beslissing over de plaats van een tweede nationale luchthaven, in wezen een lange-termijnbeslissing, zal beïnvloed worden door het feit dat op de middellange termijn geen versnelling van waterstaatswerken kan plaatsvinden in verband met de budgettaire problematiek. Dit betekent, dat de Markerwaard niet versneld kan worden opgeleverd. Om uitbreiding van Schiphol te voorkomen, zal het vliegveld dus waarschijnlijk elders geprojecteerd moeten worden en wel zo snel mogelijk. Dit zal weer consequenties hebben voor het beleid op

korte termijn in de betreffende regio's.

Het woord lange termijn is al gevallen. Ik ben van mening dat hier grote aandacht aan moet worden besteed, omdat vele overheidsbeslissingen consequenties voor de lange termijn hebben. Het klinkt wel erg realistisch om te stellen, zoals Dr. De Haan in het geciteerde artikel doet, dat we ons niet teveel van lange-termijnstudies moeten voorstellen, maar dat is het bepaald niet. Hoewel middellange-termijnplanning en korte-termijnplanning zonder meer noodzakelijk zijn, zullen deze zoveel mogelijk gebaseerd moeten worden op een lange-termijnvisie. Dit betekent dat de lange termijn primair is en dus niet, zoals zo vaak gebeurd, slechts een extrapolatie van de middellange termijn. Een dergelijke benadering doet niet voldoende recht aan het feit dat op de lange termijn veel factoren variabel worden, die anders nog als constanten kunnen worden opgenomen.

Uit het bovenstaande is reeds gebleken, dat er aan de uitwerking van de genoemde plannen vele problemen verbonden zijn. Het lijkt mij bovendien, dat niet alleen getracht moet worden een consistente toekomstvisie binnen de rijksoverheid op te bouwen, maar dat het evenzeer noodzakelijk is een coördinatie tussen de planning van de rijksoverheid en de lagere overheden tot stand te brengen. Het is bijvoorbeeld van groot belang voor de planning van de lagere overheid, dat er een duidelijk beeld bestaat over het ruimtelijke c.q. regionale beleid van de rijksoverheid. Tot nu toe heeft daar wel iets aan ontbroken. Een betere coördinatie op dit gebied zal zonder twijfel grote besparingen kunnen opleveren. Terecht heeft Prof. Klaassen er wel eens op gewezen, dat tot nu toe het ruimtelijke beleid in feite wordt bepaald door de 1.000 Nederlandse gemeenten die uiteraard krachtige pogingen doen om elkaar te overtreffen. Dit is een voortdurende bron van verspillingen. Dit leidt tot de conclusie, dat coördinatie van de planning en bevordering van de efficiency hand in hand gaan, een conclusie die het nieuwe kabinet zeker moet aanspreken.

Drs. P. Ressaar



## Intellectueel en arbeider

In de afdeling televisiemontage van Philips in Eindhoven heb ik onlangs werknemers geïnterviewd. Het waren jonge mensen van om en nabij twintig. Ze waren tegenover de meneer in zijn betrekkelijk nette pak met zijn blocnootje en zijn balpen erg tevreden over hun nieuwe, experimentele manier van werken in een groep van zeven mensen die een compleet zwart-wit tv-apparaat in elkaar zetten. Ik geloof onvoorwaardelijk in de oprechtheid van hun enthousiasme voor dit werken in groepsverband zonder toezichthoudende onderbaas. Toch had ik een licht onbehaaglijk gevoel. Het gesprek was goed geënceneerd, daar niet van. De afdelingschef en de functionaris van personeelszaken, met wie ik had gelunchd, hadden zich discreet teruggetrokken opdat de arbeiders vrijuit met mij konden spreken. Maar was ik, de journalist, in hun ogen niet ook een soort chef?

Dit gevoel vind ik bevestigd in een essay van Bram de Swaan: Een boterham met tevredenheid, in een nummer van *De Gids* dat gewijd is aan de arbeider. De Swaan maakt de opmerking, dat enquêtes naar arbeidsvreugde altijd worden gehouden binnen het bedrijf en in de tijd van de baas, geen omgeving waarin het gemakkelijk is om kritiek en protest openlijk te uiten. De sociologen en psychologen lijken niet op de collega's, maar precies op de personeelschef met wie ze spraak, voorkomen en opleiding gemeen hebben. Dat geeft al weinig aanleiding tot vertrouwen. Een dergelijke ondervraging, die op een sollicitatiegesprek lijkt, vindt De Swaan niet de beste methode tot het verwerven van inzicht in de geestesgesteldheid van de fabrieksarbeider. Ik geloof dat hij gelijk heeft. In mijn interview trof ik het dat ik te maken kreeg met mensen in een uitzonderingspositie. Ze doen mee aan een belangwekkend experiment. Ze kunnen zich verheugen in de bedrijfssleiding, de bedrijfspsychologen en -psychologen en de pu-

bliciteit. Ze behoeven niet meer aan de schuifband te werken, kunnen hun eigen werktempo bepalen, worden niet door een baas op hun vingers gekeken. Bij hun beloning wordt rekening gehouden met hun verantwoordelijkheid.

Ook als ik mij rekenschap geef van al deze bijzondere omstandigheden in de positie van deze zeven Philips-werknemers, moet ik aannemen dat vooral hun uiting dat zij de vrijheid waarmee zij kunnen werken op prijs stellen en dat zij zich in de groep „mens” kunnen voelen authentiek is. Amerikaanse sociologen en bedrijfspsychologen zien in werkoverleg en taakverruiming het middel om de negatieve instelling van de arbeiders tegenover fabrieksarbeid om te buigen.

Aan het eind van de jaren vijftig gaf de socioloog Daniel Bell een bundel essays uit onder de titel *The End of Ideology*. Daarin betoogt hij dat „job-enrichment” een betere methode is om het arbeidersprotest te beheersen dan de marxistische ideologie die de proletariërs een duizendjarig rijk belooft, maar het bij beloften laat. Bell schrijft in zijn essay „Work and its discontents” ook dat niet de machine de Amerikaanse arbeider „getemd” heeft maar de consumptie maatschappij met haar overvloed aan goederen en gemakkelijke leningsvoorwaarden.

Ik heb de indruk dat de jaren zestig het oordeel van Bell in menig opzicht zouden moeten wijzigen. In het afgelopen decennium heeft de consumptie maatschappij in het Westen een verzadigingspunt bereikt en zijn de „externe nadelen” ook voor de arbeiders zichtbaar en tastbaar geworden. In de hele industriële wereld onthullen uitbarstingen van wrevel en wilde stakingen steeds frequenter de fundamentele onvrede van de arbeiders. Bij Fiat in Turijn hebben de arbeiders verandering van werkmethode geëist. Hun protest richt zich tegen het industriële commandosysteem zelf: de discipline van de machine en de monotonie van het werk aan de lopende band.

Zijn de SER-akkoorden en de mooie wetten over de vennootschapsstructuur en de ondernemingsraden eigenlijk niet allemaal elementen van het grote complot van de werkgevers en werknemersorganisaties tegen de werkelijksheidsorganisatie van de arbeider? In *De Gids* lees ik in een opstel van Ed Ebels: „Voor alles ziet zij

(de grote bourgeoisie) zich geplaatst voor de noodzaak tot het sluiten van een duurzaam verbond met grote delen van de arbeidersklasse en haar organisaties. Zij moet de arbeidersklasse — in naam van de rationalisering en de modernisering — een politiek opdringen van „Konzertierte Aktion”, van inspraak met medezeggenschap, van loyaliteit en duurzaam arbeidsvrede, van volksonderwijs en bedrijfsscholing”. Dit alles moet dan volgens Ebels dienen om een strakke rechtse staat op te bouwen die zal afglijden naar het fascisme. Ook hij spreekt net als Bell over de opkomst van een nieuw duizendjarig rijk, maar nu gezien uit een rechts perspectief. Ebels, De Swaan en vooral ook Rypke Sierksma bepleiten in *De Gids* een realistisch kijk op de arbeider en op de problematiek van de arbeidersklasse.

Sierksma poneert de stelling dat er een groot aantal mechanismen in onze samenleving werkzaam is, die het individualiserende denken bevorderen. Dit individualiserende denken heeft een concrete sociale functie: het voorkomt dat de arbeider zich ziet als onderdeel van een sociale klasse waardoor hij de machtsverhoudingen in een onjuist perspectief waarneemt. Sierksma meent hiermee een nieuw gezichtspunt gevonden te hebben om te verklaren waarom de arbeider niet in opstand komt tegen de bestaande orde. Het individualiserende denken verijdelt immers het tot stand komen van klassebewustzijn. Maar tenslotte, zo meent hij, zal uit de collectieve acties van de arbeidersklasse de doorbraak van het individualiserende denken moeten plaatsvinden. Daarbij ziet hij een functie voor de pers; om dit bewustwordingsproces op gang te helpen zou er een soort linkse *Telegraaf* moeten komen.

De rode draad in dit belangwekkende *Gids*-nummer is de grote literair-intellectuele ontgoocheling die om een herbezinning vraagt over de arbeider zoals die werkelijk is en bestaat. We moeten terug naar Marx en diens opvatting over vervreemding om de arbeider in zijn arbeidssituatie te begrijpen. De taak van de intellectueel is volgens Ebels het opsporen en verklaren van de universele betekenis van de particuliere manieren voor het verzet in het bestaan van de arbeiders.

Na Parijs mei 1968 en Rotterdam zomer 1970 kan ik mij de grote de-

ceptie en het ongeduld van de linkse intellectuelen heel goed voorstellen. Het arbeidersprotest blijft incidenteel en met loonsverhogingen te beheersen, het sluit niet aan op de inmiddels goeddeels uitgewoede studentenopstanden.

De herontdekking van Marx leidt bij deze intellectuelen nog niet tot andere concepties. Ze blijven hopen op de „objectieve factoren” die in de

historische ontwikkeling besloten zouden liggen. De communistische samenlevingen die wij kennen hebben tot dusver het fundamentele probleem van de vervreemding evenmin kunnen oplossen als het kapitalisme. Of blijven Joegoslavië en het pas ontdekte China nog een hoopvol perspectief bieden?

A. F. van Zweeden



A. C. van Wickeren: *Interindustry relations; some attraction models*. A. J. v. d. Loeff, Enschede 1971, 203 blz., f. 17,50.

De auteur van dit proefschrift duidt zijn studie aan als regionaal-economisch en meer in het bijzonder als een onderzoek van industriële vestigingspatronen. Op dit gebied van economisch onderzoek is vooral in de laatste tien jaar veel vooruitgang geboekt bij het opstellen van operationele modellen ter verklaring van economische verschijnselen. Eén van de belangrijke bijdragen daartoe is zonder twijfel de attractietheorie.

Deze theorie is in eerste instantie door Klaassen, de promotor van Van Wickeren, ontwikkeld en behandeld in zijn boek *Methods of selecting industries for depressed areas*. De attractietheorie gaat uit van het waarnemingsfeit, dat als gevolg van de toegenomen complexiteit van produktieprocessen en de relatieve daling van de transportkosten, deze laatste steeds minder belangrijk zijn geworden ter verklaring van industriële vestiging en dat alle theorieën die op minimalisatie van transportkosten gebaseerd zijn in de huidige tijd hun relevantie goeddeels hebben verloren. Daarentegen zijn een aantal andere factoren, die „communicatiekosten” veroorzaken, steeds belangrijker geworden en zijn op het ogenblik essentieel voor de verklaring van industriële vestigingspatronen. Aangenomen dat ondernemers zodanig handelen dat zij hun communicatiekosten minimaliseren, kan gesteld worden dat bijvoorbeeld een industrie A, die belangrijke communicatiekosten

heeft in zijn contact met industrie B, bij zijn keuze van een vestigingsplaats door industrie B zal worden aange trokken.

Communicatiekosten zijn (definitie-Van Wickeren) „every cost, foregone profits included, that results of the non-proximity of required raw materials, semi products, information, power, labour and customers”. Het zal duidelijk zijn dat communicatiekosten, zoals ze in de attractietheorie zijn gedefinieerd, verhinderen dat de economische activiteit willekeurig ruimtelijk zal zijn gespreid. Indien men nu kan kwantificeren in hoeverre twee (of meer) sectoren op regionaal niveau samenhangen, heeft men impliciet een maatstaf gevonden voor de wederzijdse attractie tussen bedoelde twee sectoren op het gegeven regionale niveau.

Omdat regionaal niveau een veelgebruikt en daarom weinigzeggend begrip is, moet dit gepreciseerd worden. In de attractietheorie definieert men dan ook een „relevante regio” als die regio, waarin alle aanbieders en vragers tegen bijna dezelfde communicatiekosten bereikt kunnen worden. Voor iedere sector, ja zelfs voor iedere inter-industriële binding, zal deze regio verschillend begrensd zijn. Van Wickeren besteedt een heel hoofdstuk van zijn boek aan de oplossing van de theoretische en praktische problemen die zich hierbij voordoen, gegeven het feit dat het statistische materiaal steeds voor

een gegeven regio beschikbaar is.

Op grond van de hierboven kort geschetste theorie, en voortbouwend op het oorspronkelijke Klaassen-model, worden door Van Wickeren een aantal attractiemodellen ontwikkeld, die kunnen worden aangewend, al naar gelang de aard en de kwaliteit van het beschikbare statistische materiaal. Deze opzet is nodig ten einde het maximum te halen uit het in het algemeen zeer povere statistische materiaal waarover de regionale onderzoeker kan beschikken. Het onderstrepen van het belang van gedetailleerd, vergelijkbaar en uitgebreid statistisch materiaal voor het ontwikkelen van operationele modellen en methoden door de auteur is dan ook nog steeds actueel. Op deze plaats moet daarom vermeld worden dat de opstelling door het CBS van de Regionale Rekeningen, die een schat aan materiaal bevatten over de economie van de Nederlandse provincies, het de auteur mogelijk heeft gemaakt zijn algemene statische model te toetsen. Het tweede gedeelte van zijn boek is aan dit model gewijd en het is interessant hier enige aandacht aan te besteden.

Van het algemene statische model luidt de herleide-vormvergelijking:

$$j^g k = \lambda_{kd} d_k + \sum \lambda_{lk} s_{lk}$$

waarin:

$j^g k$  = regionale k-goed-productie;

$j^d k$  = regionale vraag naar k-goederen;

$j^s lk$  = regionaal geproduceerde l-goederen die voor de k-sector beschikbaar zijn;

$\lambda_{kd}$  = vraagattractiecoëfficiënt;

$\lambda_{lk}$  = aanbodattractiecoëfficiënt.

De eerste drie elementen worden door Van Wickeren voor alle sectoren en voor alle 11 provincies berekend uit de Regionale Rekeningen van 1960, waarna via een doorsnee regressie-analyse de  $\lambda$ 's geschat worden. Deze geven de gemiddelde attractie weer, die de ene sector op de andere uitoefent.

De methode die gebruikt wordt om de consequenties van de attractie die economische sectoren op elkaar uitoefenen te meten, is nauw verwant aan het Leontief-input-output-model. Het attractiemodel evenwel is meeromvattend dan het originele input-output-model, omdat het niet alleen de invloeden aan de vraagkant opneemt, maar eveneens de invloeden van de aanbodkant.

Het stelsel van vergelijkingen kan men als volgt in matrix-notatie schrijven:



$$\left[ I - \hat{I}_j B - j(LA) \right] j \underline{g} = j E$$

waarin  $I$  de eenheidsmatrix is,  $\hat{I}_j$  de diagonaalmatrix van vraagattractiecoëfficiënten,  $B$  de matrix van technische coëfficiënten van een bepaalde regio  $j$  (bijvoorbeeld Zuid-Holland),  $j(LA)$  de matrix van de  $\lambda_{jk} \alpha_j$  elementen, waarin  $\alpha_j$  de allocatiecoëfficiënten is,  $j \underline{g}$  de vector van regionale producties en  $j E$  de matrix van exogene elementen met betrekking tot regio  $j$ . De oplossing van het stelsel luidt:

$$j \underline{g} = \left[ I - \hat{I}_j B - j(LA) \right]^{-1} j E$$

Analoog aan het Leontief-systeem worden dan multipliers uitgerekend, die in dit geval zowel de vraag- als de aanbodeffecten weergeven. Hierin wordt het belang van het attractiemodel duidelijk weergegeven; het tracht de waarschijnlijke ontwikkeling van de structuur van de regionale economie aan te duiden, die zal optreden als gevolg van een stijging van de regionale vraag, waarbij met het effect van de attractie die verschillende sectoren op elkaar uitoefenen rekening wordt gehouden. Hoewel het bij bestudering van het boek duidelijk is, dat op veel punten nog diepgaand onderzoek zal moeten worden verricht voordat de resultaten van het weergegeven model algemeen geldig zijn, is de veralgemening van het vraagmodel van Leontief zeker een grote stap vooruit. Van Wickeren doet in zijn laatste hoofdstuk nog een poging om de tekortkoming van het hier weergegeven statistische model op te heffen, door een dynamisch model te ontwikkelen. Dit leverde echter bij toetsing nog geen succesvolle resultaten op.

In zijn afsluitende hoofdstuk spreekt de auteur tenslotte enkele suggesties voor verder onderzoek, van hemzelf en van o.a. Klaassen, Paelinck en Boudeville. Al deze suggesties gaan in de richting van de ontwikkeling van een meer algemeen regionaal lokalisatiemodel. Het zal interessant zijn deze en andere verdere uitwerkingen van de op het Nederlands Economisch Instituut ontwikkelde attractiemodellen te volgen.

**Drs. W. T. M. Molle**

**T. P. Hill: The measurement of real product, a theoretical and empirical analysis of the growth rates for different industries and countries.** OECD, Parijs 1971, 119 blz., f. 20.

De reële produktie en de groei daarvan spelen een belangrijke rol bij de welvaartsvergelijkingen tussen de landen. Deze studie behandelt de theoretische en praktische problemen hierbij. Hoewel de OECD-landen bij hun nationale rekeningen hetzelfde systeem gebruiken, zijn deze rekeningen toch soms moeilijk vergelijkbaar. Enkele problemen die bij deze vergelijkbaarheid een rol spelen zijn:

1. Het binnenlandse produkt is een geaggregeerde grootte, terwijl de activiteiten, die tot dit aggregaat behoren arbitrair zijn gekozen en daardoor van land tot land uiteen kunnen lopen.
2. De produktie moet in constante prijzen worden weergegeven. De hiervoor vereiste, van bedrijfstak tot bedrijfstak verschillende deflatoren, komen door arbitraire beslissingen tot stand.
3. De groei van de binnenlandse produktie zegt niet alles, omdat hij in iedere bedrijfstak verschillend kan zijn. Hierdoor ontstaan in een volkshuishouding structurele veranderingen, die in elk land verschillend zullen zijn.

Hill behandelt bovengenoemde moeilijkheden met praktijkvoorbeelden, zodat de lezer naast het verkrijgen van

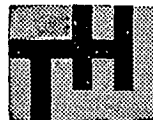
een inzicht in de problematiek van het meten van de reële produktie, ook wordt geïnformeerd over de methoden die 11 OECD-landen hierbij toepassen. Bovendien bevat deze studie vele statistieken.

**J. - A. Morales: Bayesian Full Information Structural Analysis. With an Application to the Study of the Belgian Beef Market.** Lecture Notes in Operations Research and Mathematical Systems, vol. 43. Springer-Verlag, Berlijn 1971, 154 blz., DM 16.

Korte inhoud:

Deel I. Bayesian Full Information Analysis of the Simultaneous Equation Models: 1. A review of the problem of identification in a Bayesian approach and the specifications of the prior density functions — 2. The extended natural conjugate density and its properties — 3. Posterior distributions of the structural parameters.

Deel II. Empirical illustration of a Bayesian Full Information Analysis. The analysis of the Belgian beef market: 1. The model and the a priori information — 2. The Posterior Analysis.



**Technische Hogeschool Delft**

Bij de Afdeling der Algemene Wetenschappen (Onderafdeling der Wijsbegeerte en Maatschappijwetenschappen) kan per 1 september 1971 worden geplaatst een

## **GEWOON LECTOR IN DE ECONOMIE**

die zal worden belast met het onderwijs in vraagstukken van economische orde, bedrijfseconomie en micro-economie.

Kandidaten dienen te beschikken over een grondige kennis omtrent de sociaal-economische rentabiliteitsbepaling, de bedrijfseconomie en de theoretische micro-economie. Praktijkervaring is zeer gewenst.

Directe opnemng in welvaartsvast pensioenfonds. A.O.W.-premie komt voor rekening van de Technische Hogeschool.

Schriftelijke sollicitaties met curriculum vitae en lijst van publikaties, alsook eventuele informaties, te richten aan het secretariaat van de benoemingscommissie Lectoraat Economie, p/a Kanaalweg 2b te Delft.