

WIR

Met ruim twee maanden vertraging verscheen enkele weken geleden het ontwerp van Wet investeringsrekening (WIR). De officiële naam van de WIR luidt: Regelen ter stimulering en sturing van de investeringen. Deze naam is afkomstig van de socialisten, die sinds het socialisatie-rapport van de SDAP uit 1920 de investeringen willen sturen ofwel willen toetsen aan de maatschappelijke wensen, maar tot nu toe daarvoor niet de gelegenheid hebben gehad. Thans lijkt het erop dat wat reeds vijftig jaar wordt bepleit met geringe voorstudie binnen enkele weken door het parlement moet worden gejaagd.

De soep wordt echter niet zo heet gegeten als ze wordt opgediend: het Nederlandse bedrijfsleven behoeft niet bang te zijn dat de georiënteerde markteconomie zal worden vervangen door een of andere vorm van geregelende economie. Dat bleek reeds uit de nota *Selectieve groei*, waarin de WIR voor het eerst werd aangekondigd. Die nota proefde even aan het probleem van beïnvloeding van het bedrijfstakkenpatroon, zoals de PPR in een nota met dezelfde naam dat eerder deed. In de nota *Selectieve groei* werd gepoogd een waardering van bedrijfstakken aan te geven met het oog op kwaliteit van de arbeid, ruimte, milieu, energie, arbeidsverdeling, groei, werkgelegenheid en betalingsbalans. De samenstellers brachten het echter niet verder dan het geven van plussen en minnen aan de diverse bedrijfstakken; afweging en vaststelling van de onderlinge verbanden bleek onmogelijk, zodat niet kon worden overgegaan tot een rangorde van bedrijfstakken. De nota concludeert dan ook vlug — en naar het lijkt met vreugde — dat beïnvloeding van het bedrijfstakkenpatroon moet worden afgevoerd.

Het uitgangspunt van de WIR is dus de globale besturing van de economie. Het wetsontwerp biedt evenwel mogelijkheden om hier en daar, als alle criteria kunnen worden vastgesteld en als de Europese Gemeenschap geen roet in het eten gooit, specifieke maatregelen te treffen. Voorlopig zal de WIR slechts een basispremie betekenen voor investeringen in bedrijfsgebouwen (11%), vaste installaties (7%), vliegtuigen (7%) en overige bedrijfsmiddelen (7%), een kleinschaligheidstoelage van 2% voor investeringen tot f. 200.000, een premie voor investeringen in regio's met een hoge graad van werkloosheid (20% voor bedrijfsgebouwen en 6% voor installaties in de open lucht) en toeslagen voor grote projecten (meer dan f. 15 mln.) van f. 15.000 per arbeidsplaats. Dat alles komt in de plaats van de investeringsaftrek en de vervroegde afschrijving. Later zal, afhankelijk van de creatie van arbeidsplaatsen, de basispremie variabel worden en zullen regionale en ruimtelijke toeslagen worden gegeven, als de EG daarmee instemt. Ondernemers zal het vooral interesseren dat het WIR-fonds tot 1980 f. 13,4 mrd. beschikbaar heeft, ruim het dubbele van wat beschikbaar zou zijn voor vervroegde afschrijving en investeringsaftrek. Voegen

we daarbij de reeds bestaande regelingen als de Investeringspremieregeling en een aantal maatregelen die per project worden toegepast, dan kunnen ondernemingen tot 1980 het niet geringe bedrag van ruim f. 14,5 mrd. uit de staatsruif krijgen 1).

Wat zal het effect van dit alles zijn? De Memorie van Toelichting is daar onduidelijk over. Het volgende citaat spreekt wat dat betreft boekdelen: „De bestaande economische modellen van het Centraal Planbureau kunnen geen uitsluitel geven over de kwantitatieve invloed van een dergelijk gedifferentieerd instrument. Dit vereist een analyse van effecten op basis van een per bedrijfstak wellicht sterk uiteenlopend investeringsgedrag. Een dergelijke analyse is bij het Centraal Planbureau niet voorhanden en is, gezien de ervaringen in het verleden, niet met redelijke kans op succes uitvoerbaar”. (M.v.T., blz. 23). Toch vermeldt de M.v.T. cijfers over de effecten. Die cijfers zijn „gebaseerd op samenhangen zoals deze in het verleden voor de huidige fiscale investeringsfaciliteiten zijn geconstateerd”. Daaraan wordt de aanname gekoppeld dat de resultaten van de WIR ten minste van gelijke orde zullen zijn. Die resultaten zijn echter weinig hoopgevend. Verwacht wordt dat in 1980 de werkloosheid tot 150.000 personen zal worden beperkt; dus 60.000 (conjunctuurwerklozen) minder dan thans. Die 150.000 werklozen zijn structurele werklozen. Een ongunstige conjunctuur kan dit aantal gemakkelijk verhogen. De WIR zou slechts kunnen voorkomen dat de structurele werkloosheid verder toeneemt 2). Dit staat overigens niet in de M.v.T., maar in andere regeringsstukken over het economische beleid tot 1980. De M.v.T. vermeldt slechts — zonder dat daarmee iets kan worden gedaan — de effecten van een verhoging van de bedrijfsinvesteringen en van de loonkostensubsidies.

Het is duidelijk de bedoeling de WIR vóór de verkiezingen door het parlement te jagen, hoewel de effecten ervan nog niet vaststaan, hoewel er nog druk onderhandeld moet worden met de EG en hoewel nog diep over de variabele basispremie moet worden nagedacht. Het zou mij niet verbazen als de Tweede Kamer daarom straks alleen de bestaande fiscale regelingen geheel of gedeeltelijk wil vervangen door de basispremie van de WIR en als alle andere premies op de lange baan worden geschoven totdat er meer bekend is. Een dergelijke uitkleding van de WIR betekent wel een verbetering van de huidige regelingen, maar heeft weinig met sturen van investeringen te maken.

L. Hoffman

1) Een duidelijk overzicht geeft de NCW in een bijlage bij de werkgever van 3 maart jl.

2) Zie bijv. Drs. F. Th. de Charro in *Bank- en effectenbedrijf* van februari jl.

Inhoud

<i>Drs. L. Hoffman:</i> WIR	241
Column Onderneming en maatschappij, door Dr. J. Bartels	243
<i>Prof. Dr. A. van der Zwan:</i> Na de smalle marges van het beleid, nu de „dreigende” vervaging van de politieke keuzen (I). De economie	244
Ingezonden Valt het monetarisme in de prijzen?, door Dr. W. Horn	248
<i>Drs. H. Meijers:</i> Vermogensaanwasdeling en de financiële structuur van de onderneming	249
<i>Dr. M. Weisglas:</i> Multinationale ondernemingen in de schijnwerper	257
Energiekroniek Geen aardgas, wat dan wel?, door Drs. P. J. B. Wasser	261
Boekennieuws Ir. J. Benes, Dr. W. J. Diepeveen, Dr. Ir. A. Twijnstra: Marketing in de bouwonderneming, door Drs. L. A. van der Linden	262
Mededeling	263

Alleen al om de economische aspecten van de maatschappij-hervormingen te kunnen beoordelen, moet u beslist ESB lezen.

Hierbij geef ik mij op voor een abonnement op *Economisch Statistische Berichten*.

NAAM:

STRAAT:

PLAATS:

Evt.: no. collegekaart (studentenabonnement):

Ingangsdatum:

Ongefrankeerd opzenden aan*: ESB,
Antwoordnummer 2524
ROTTERDAM

Handtekening:

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.
Adjunct-redacteur-secretaris: L. van der Geest.

Adres: Burgemeester Oudlaan 50, Rotterdam-3016; kopij voor de redactie: postbus 4224.
Tel. (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. 130,— per kalenderjaar (incl. 4% BTW); studenten f. 88,40 (incl. 4% BTW), franco per post voor Nederland, België, Luxemburg, overzeese rijkdelen (zeepost).
Abonnementen kunnen ingaan op elke gewenste datum, maar slechts worden beëindigd per ultimo van een kalenderjaar.

Betaling: Abonnementen en contributies (na ontvangst van stortings/giro-acceptkaart) op girorekening no. 122945, of op bankrekeningno. 25.50.56.877 van Bank Mees & Hope NV, Coolsingel 93, Rotterdam, t.n.v. Economisch Statistische Berichten te Rotterdam.

Losse nummers: Prijs van dit nummer f. 3,— (incl. 4% BTW en portokosten).
Bestellingen van losse nummers uitsluitend door overmaking van de hierboven vermelde prijs op girorekening no. 122945 t.n.v. Economisch Statistische Berichten te Rotterdam met vermelding van datum en nummer van het gewenste exemplaar.

Advertentieverkoop:

Roelants/EPR
Postbus 7021
Den Haag
Telefoon (070) 68 17 75 | 23 41 03
Telex 33101

Stichting
Het Nederlands Economisch Instituut

Adres: Burgemeester Oudlaan 50, Rotterdam-3016; tel. (010) 14 55 11.

Onderzoekafdelingen:

Arbeidsmarktonderzoek
Balanced International Growth
Bedrijfs-Economisch Onderzoek
Economisch-Technisch Onderzoek
Vestigingspatronen
Macro-Economisch Onderzoek
Projectstudies Ontwikkelingslanden
Regionaal Onderzoek
Statistisch-Mathematisch Onderzoek
Transport-Economisch Onderzoek

*Dit adres alleen gebruiken voor opgeven van abonnementen.

Onderneming en maatschappij

Het was de laatste weken stormachtig tij voor het bedrijfsleven. Dit zo neerschrijvende, ben ik begonnen met een „understatement”, want al lange tijd kampt onze nationale economie met harde tegenwind. Structurele en conjuncturele elementen betekenen al te lang voor ons bedrijfsleven zwaar weer met een sombere, donkere horizon, waarachter de zon schuilt blijft.

Over dit decor van onze economie bestaat in grote lijnen welhaast een „communis opinio”. Onze nationale economie is verre van gezond. Wat opvalt is de weinig zorgvuldige wijze waarop te vaak met de patiënt wordt omgesprongen. Wie zich realiseert welk een aantal wetsontwerpen op sociaal-economisch gebied de regering in luttele weken door de Staten-Generaal wenst te loodsen, zal licht de importantie van deze wetgeving onderschatten. Het zijn voorstellen van wet, die van grote invloed op onze nationale economie en op de ondernemingen zijn.

Als ik het bovenstaande samenvat, rijst als vanzelf de vraag of niet te veel in ons land de plaats en de functie van de onderneming in ons maatschappelijk bestel wordt onderschat. Of wel genoeg wordt beseft, dat onze levensstandaard in belangrijke mate afhankelijk is van hetgeen wij samen kunnen produceren en afzetten door middel van instituties, die ondernemingen heten. Of er wel genoeg wordt beseft, dat de gezondheid der ondernemingen een pijler is, die ons niveau van werkgelegenheid en welvaart in zeer belangrijke mate bepaalt.

In zijn recente boek *Menswaardig bestaan* stelt de heer J. Lanser vast wat naar zijn mening de functie van de onderneming is. Hij schrijft dan:

„In het algemeen is de onderneming een middel om door productie en dienstverlening te voorzien in maatschappelijke behoeften. Aangenomen mag worden dat het voorzien in bepaalde maatschappelijke behoeften een doelstelling is van de onderneming, ook al is die niet als zodanig uitdrukkelijk geformuleerd. In het verleden werd vooral het maken van winst als doel gezien, maar die doelstelling is goeddeels achterhaald door de opvatting dat winst een voorwaarde is voor het voortbestaan van de onderneming. Geconstateerd kan worden dat de onderneming werkgelegenheid biedt in vele vormen en soorten. Afhankelijk van haar omvang kan de onderneming invloed uitoefenen op de werkgelegenheid, en doet dat in werkelijkheid ook”.

Ik ben het met zijn zienswijze helemaal eens. Met hem ga ik ervan uit, dat de onderneming een heel weselijke functie vervult in het proces van voortbrenging en niet weg te denken is



uit onze maatschappij. Terecht wijst ook de heer Lanser erop, dat de wijze waarop de voortbrenging is georganiseerd, bepaalde gevolgen heeft voor het leven van de mens. Het is, zo concludeert hij dan ook, uitgesloten dat iedere mens geheel zijn eigen weg zou gaan.

Wat voor de mens geldt, geldt in onze gemengde economische orde ook voor de onderneming. Niet alleen voor werknemers en kapitaalverschaffers geldt, dat zij belang hebben bij het voortbestaan van de onderneming. Ook de samenleving als geheel heeft belang bij goed functionerende ondernemingen. Die scheppen werkgelegenheid, leveren aan de consumenten producten en diensten en via de belastingen leveren zij een bijdrage voor de financiering van de collectieve lasten. Gezien dit belang, dat de samenleving heeft bij het goed functioneren van de onderneming, is het begrijpelijk dat niet alleen de vakbeweging, niet alleen de kapitaalverschaffers, maar ook de overheid aandacht schenkt aan het ondernemingsbeleid en de effecten van dit beleid op de samenleving.

Wat dan wel eens opvalt en ook mij recentelijk weer heeft beziggehouden, is de kunstmatige scheiding die wel eens aangebracht wordt tussen het sociaal beleid van de onderneming en haar economisch beleid. Er is naar mijn mening geen fundamentele tegenstelling tussen economische en sociale doelstellingen of tussen de ondernemer, die alleen economische interesse zou hebben en de werknemers. De onderneming is een organisatie waarin mensen werken en samenwerken. Bij alle tegengestelde belangen die er kunnen optreden, is er een fundamentele gelijkgerichtheid. Het is die gelijkgerichtheid, die het uitgangspunt van het beleid dient te zijn.

Het is — zo zou ik het voorgaande nog eens willen onderstrepen — een miskennis van het wezen van de onderneming, indien men de samenhang tussen de diverse functies van de onderneming vergeet. Het sociale beleid, het economische beleid en het technische beleid van de onderneming zijn onlosmakelijk aan elkaar verbonden. De beleidsbepaling voor elk deelgebied kan

niet geschieden zonder de invloed te meten van beslissingen op dat deelgebied voor de totaliteit: de onderneming. Veronachtzaming van het verband tussen de delen zou de continuïteit van de onderneming in gevaar kunnen brengen.

Dit feit stelt al vanzelf de grenzen vast — ook voor de gemengde economische orde — welke aan de overheidsinmenging binnen het economisch leven en binnen de onderneming moeten worden gesteld. De randvoorwaarden, waarbinnen de onderneming moet opereren, mogen het de ondernemingsleiding niet onmogelijk maken in sterk wisselende omstandigheden zijn verantwoordelijkheid te dragen. Reeds werd gesteld, dat de zorg voor de continuïteit van de onderneming tot de primaire verantwoordelijkheid van de leiding van de onderneming behoort.

In *De betwiste ondernemersfunctie* schreef Prof. Albeda over ons economisch stelsel:

„Naar mijn mening is het bijna onmogelijk om ons stelsel goed te beschrijven, omdat concurrentie werkt naast en onder een netwerk van hiërarchische maatregelen en verzeeld gaat van een voortdurend overleg tussen talrijke organisaties: de produktie-organisaties zelf, de ondernemersorganisaties, de vakverenigingen en de overheid als organisatie. Al met al hebben wij te maken met een wonderlijke mengvorm, die toch heel redelijk functioneert”.

Prof. Albeda eindigt zijn bijdrage aan *De betwiste ondernemersfunctie* met een waarschuwing tegen polarisatie en confrontatie. Die weg zou zijns inziens veeleer tot verharding van de verhoudingen leiden dan tot het, met elkaar, zoeken naar oplossingen. Ik deel deze opvatting van Prof. Albeda.

Vastgesteld kan worden, dat de eerste maanden van 1977 in het teken hebben gestaan van polarisatie en confrontatie. Het lijkt mij wenselijk, dat wordt nagegaan of allen, die verantwoordelijkheid dragen voor ons sociaal-economisch leven zich voldoende bewust zijn geweest van de noodzaak om snel tot een oplossing te komen van de structurele problemen van onze economie, die ons werkgelegenheidsprobleem tot een zo nijpend vraagstuk hebben gemaakt.

Na de smalle marges van het beleid, nu de „dreigende” vervaging van de politieke keuzen (I)

PROF. DR. A. VAN DER ZWAN*

„The real alternative to planning in this sense is not freedom but improvisation”, *The next five years; an essay on political agreement*, Londen, 1935.

Het economisch leven is de laatste jaren in de greep van de onzekerheid. Elke opleving wordt begroet als een teken dat we het ergste achter ons hebben, dat we het dal gepasseerd zijn, een stemming die licht kan omslaan in somberheid als vervolgens blijkt dat de opleving slechts tijdelijk is, of zich in feite helemaal niet heeft voorgedaan en de trillingen zich beperkt blijken te hebben tot de seismografen zelf. Dit speculeren op verbetering in de economische toestand wordt niet alleen gevoed door een begrijpelijk „wensdenken”, maar lijkt ook door de beleidsmakers te worden gestimuleerd in hun pogingen om ons uit de crisis te manoeuvreren. De internationale opleving in het begin van 1976, die later gevolgd werd door een vrij scherpe neergang, onder meer in Japan en de Verenigde Staten, is van die ongewisheid de meest recente manifestering. Aanvankelijk werd deze teruggang ook in West-Duitsland geregistreerd, maar begin oktober 1976 werd het inzicht verworven dat een alsnog aan te brengen correctie voor seizoenfluctuatie, aanleiding gaf tot een hernieuwd vertrouwen in het doorzetten van de opleving. Welke berichten dan in november worden gevolgd door een oplopen van het werkloosheidscijfer dat de magische grens van 1 miljoen heeft overschreden. Wij gaan nu maar voorbij aan de omstandigheid dat scherpe niveaudalingen in de economische activiteiten een breuk in de seizoenpatronen kunnen veroorzaken, die bijvoorbeeld van multiplicatief kunnen omslaan in additief, zodat elke correctie analytisch gezien aanvechtbaar blijft; deze reeks van gebeurtenissen onderstreept de onbestendigheid in het economisch leven.

De economische schommelingen en de ermee gepaard gaande stemmingswisselingen, doen denken aan de crisis van de jaren dertig. Na de ruime afstand die we ervan genomen hebben, wordt er nu meestal aan teruggedacht als een periode van ononderbroken depressie. Maar ook toen was de economische toestand niet monolithisch, oplevingen van tijdelijke aard waren frequent en de verwachtingen golfd en even zeer. De parallel met de jaren dertig beperkt zich niet tot het economische vlak. Waarnemers van het maatschappelijk leven werden ook toen getroffen door de mentale gevolgen van de economische crisis, die echt niet beperkt bleven tot de directe slachtoffers van de crisis, maar een ontwrichtende uitwerking hebben gehad op het maatschappelijk denken en waarden. Ondanks alle direct aanwijsbare verschillen tussen nu en toen – de parallel te ver doortrekken zou als een uiting van ditzelfde crisisdenken kunnen gelden – dringen de planloosheid en onberekenbaarheid in het mentale vlak zich op als de gemeenschappelijke kenmerken.

Nog maar net zijn we gekomen van de aanval op het arbeidsethos dat nog geen twee jaar geleden in brede kring als afgedaan beschouwd werd, of we verzeilen in een overheer-

sing van de opvatting dat met het verlies van werk het recht op bestaan in het geding is. Welk een gapende afstanden worden er binnen het bestek van enkele jaren in de publieke discussie niet overbrugd? Tussen het perspectief van een samenleving waarin werken om den brode op de achtergrond is gedrongen en de schildering van een realiteit waarin de solidariteit van de werkenden met de niet-werkenden op afknappen staat; tussen het perspectief van een verzorgingsstaat en de schildering van de overheid als een verstikker van het particuliere initiatief en de bron van alle economisch kwaad; tussen de – apologetische – smalle marges van het beleid en de nu opduikende trend om de politieke keuzen zelf als luxe verschijnselen af te doen, die het veld moeten ruimen voor de dwang van de economische „realiteit”, waaruit nog slechts één ding zou zijn af te leiden: herstel van de „economische” prikkels.

De maatschappelijke werkelijkheid stoort zich maar zeer ten dele aan deze filosofieën van het dagelijks brood en gaat door met het toevoegen van tegenstrijdige en verwarring wekkende elementen. In een tijd waarin de overheid gedwongen wordt om zich te bevrijden van claims, omdat ze die niet kan honoreren ook al zou de wil er zijn, wordt ze geconfronteerd met nieuwe aanspraken, nu van de zijde van grote ondernemingen die de risico's van investeringen in nieuwe technologieën op de overheid wensen af te wentelen. Het is niet de (on-)wenselijkheid van deze zaak op zich zelf die hier in eerste aanleg de aandacht vangt, maar de snelle wisseling in aanspraken die los van elke visie op de rol die de overheid dan wel dient te spelen, toch uitgerekend voor haar deur worden neergelegd.

De publieke discussie staat in het teken van de onzekerheid en uiteenlopende maatschappelijke partijen zijn geneigd om hun verantwoordelijkheid op de overheid af te schuiven onder vage verwijzing naar haar uiteindelijke aansprakelijkheid, die niet te rijmen valt met een gelijktijdige afwijzing van de alomtegenwoordigheid van de staat. Die ongerijmdheid is tekenend voor de weifeling waarmee op de aandrag van de maatschappelijke problemen wordt gereageerd.

De relatie tussen het maatschappelijk handelen en denken wordt vaak gelegd op een wijze die tamelijk onnauwkeurig en vrijblijvend is, door namelijk een bepaald geestelijk of mentaal „klimaat” als voorwaarde te zien voor de realisering van relatief verstrekkende plannen en ondernemingen. Die relatie lijkt zich evenwel vandaag toch wel op dwingende wijze te doen gelden. Stagnatie in de economie en impasse in het maatschappelijk denken gaan hand in hand. De omwegproductie, bij uitstek gebaseerd op een vervlechting van verwachting en anticipatie, heeft een vertrouwen in de toekomst tot voorwaarde en het is dit vertrouwen dat momenteel ontbreekt. Daaraan zijn twee zaken

* De auteur is hoogleraar commerciële economie aan de Erasmus Universiteit Rotterdam.

debet. Daar is allereerst een constellatie waarin reeds verichte investeringen onvoldoende kunnen worden afgeschermd, als gevolg van een overschrijding van de grenzen van de allocatieve efficiency. In de tweede plaats worden bedrijven van het investeren afgehouden, door het ontbreken van grootse en stoutmoedige plannen waarop de investeringen gericht zouden kunnen worden, of waarop ze zouden kunnen inhaken; ofwel onduidelijkheid over de richting waarin de vraag naar goederen en diensten zich zal gaan ontwikkelen.

Dat zo'n impasse kan ontstaan is kenmerkend voor ons moderne voortbrengingssysteem dat gebaseerd is op ver doorgevoerde arbeidsdeling en waarin de produktie zich steeds verder verwijderd van een voorziening in direct aan-

wijsbare noden en verlangens. De kwetsbaarheid van een samenleving die een zodanig ontwikkelingspeil heeft bereikt, is ons de laatste jaren van uiteenlopende kant aangevoeld. Niet alleen is die kwetsbaarheid in technisch opzicht toegenomen, maar vooral ook gezien vanuit de maatschappelijke betrekkingen die nogal eenvoudig te ontregelen blijken te zijn.

Een herstel van meer evenwichtige verhoudingen lijkt moeilijk te verwezenlijken zonder een grondige herziening van het besturingsmechanisme en een bezinning op de doeleinden waarop het maatschappelijk streven gericht dient te zijn. Aan de hertoe noodzakelijke discussie wil dit artikel een bijdrage leveren, die uit drie delen bestaat: I. De economie; II. De Staat; III. Conclusies.

De economie

I.1. Het gissen naar de oorzaken van de economische stagnatie

Het zijn in laatste instantie geen uitgewerkte theorieën, maar intuïtieve denkbeelden over de economie die de leidraad vormen voor het praktisch handelen en ageren. Dat komt het duidelijkst naar voren in tijden van economische teruggang. Als het er al op geleken heeft dat bepaalde denkbeelden overleefd waren, zowel door de theorie als door de feiten ter zijde waren geschoven, in tijden van spanning treedt er regressie op en blijken ze hun bestaan op hardnekkige wijze te hebben gerekend. Dat verschijnsel is toe te schrijven aan uiteenlopende omstandigheden. Theorieën blijken niet bestand tegen grote en plotseling optredende veranderingen in het economisch leven. Werkelijk grote depressies blijken niet te passen binnen een neoklassieke wereld, maar evenmin binnen andere werelden die qua theoretisch gehalte kunnen wedijveren met de neoklassieke, d.w.z. berusten op een volledig stelsel van gespecificeerde relaties tussen de economische sleutelvariabelen. Theorieën die zodanig volledig en gespecificeerd zijn, berusten noodzakelijkerwijze op de aanname van geleidelijkheid en omkeerbaarheid van de veranderingen die in de economie kunnen optreden. Voor het vatten van grote en schokkende gebeurtenissen wordt dan ook gegrepen naar noties als op- en neergang, veel algemener en globaler van aard dan noties waarop geformaliseerde theorieën nu eenmaal kunnen bogen. Maar zoals Burchardt 1) al heeft onderkend, ook de meest geslaagde theorie zou geen veld winnen als zij niet weet aan te sluiten bij de concrete ervaringswereld van ondernemers en andere beleidsmakers. En daarin ligt een strijdigheid, want theorieën dienen te abstraheren van de concrete ervaringswereld. Voor deze ingebouwde „vervreemding” bestaat waarschijnlijk geen andere oplossing dan dat de praktijk haar eigen gang gaat en op ad hoc basis „zie-je-wel” roept als zij haar opvattingen bevestigd meent te zien door meer wetenschappelijk getinte analyses. Meer dan een rationalisatie kan daarin niet worden aangewezen.

Deze situatie is moeilijk, zowel voor de beleidsmakers als voor de wetenschapsbeoefenaren. Voor de laatsten zit er niet anders op dan doorgaan met te trachten oorzaken op te sporen, d.w.z. te komen tot gefundeerde hypothesen; op zijn minst inzicht te verwerven in de verschijnselen zoals ze zich voordoen resp. in de voorwaarden voor hun optreden. Tot deze bezigheden behoort ook het kritisch beschouwen van eigen en andermans denkbeelden. Omdat elke beoefenaar individueel wellicht eerder geneigd is tot het laatste, zal de verscheidenheid qua achtergrond en ervaring van het geheel van beoefenaren er dan borg voor moeten staan dat op dit gebied de zaken niet scheef komen te liggen.

Het nu overheersende denkbeeld is zonder twijfel de „arbeidskosten-visie”. Die visie sluit aan bij opvattingen die sterk leven in ondernemerskringen. Ze berust niet uitsluitend op intuïtieve gronden, maar is ook gestoeld op concrete ervaringen: de winst kan worden vergroot door de kosten te verminderen. De generalisatie van dit ervaringsfeit mist evenwel elke grond omdat het *differentiële* karak-

ter van de kostenverlaging voor het beoogde effect ervan essentieel is 2). In deze gedachtvorming past ook de *quote*-benadering van de arbeidskosten; als men de arbeidskosten ziet oplopen als quote van de door bedrijven toegevoegde waarde, is het dan niet voor de hand liggend om te veronderstellen dat alleen een (relatieve) verlaging van de arbeidskosten tot een vergroting van de winsten zal kunnen leiden? Hoe voor de hand liggend ook, het totaal verschillende karakter in macro-economische zin van het arbeidsinkomen en het kapitaalinkomen, welke laatste over de conjuncturele cyclus genomen een uitgesproken *residueel* karakter draagt, maakt toch dat achter deze redenering een groot vraagteken moet worden geplaatst. De inkomensquoten vormen de uitkomst van een rekening die is opgemaakt, maar zo'n rekening geeft nog geen verklaring, noch inzicht in het onderliggende economische mechanisme. In feite doet zich hier de noodzaak gevoelen om te onderscheiden tussen ex-post en ex-ante analyse. De quote-benadering is een typisch voorbeeld van een ex-post analyse.

Door deze uiteenzetting mag overigens niet de indruk gewekt worden dat deze nadere overwegingen in de discussie geheel genegeerd zouden worden, maar in laatste instantie krijgt toch het leerstuk van de economische *ruimte* de overhand: door een algehele lastenverlichting voor het bedrijfsleven zou eerst een herstel van de rendementen kunnen worden bewerkstelligd. Aan deze stelling liggen onzes inziens beoordelingsfouten ten grondslag, waarop ook in de jaren 30/40 door verschillende auteurs is gewezen. Burchardt 3) heeft er de aandacht op gevestigd dat niet alleen de arbeidsinkomens rigide kunnen zijn, maar dat ook de prijzen en inkomens in het algemeen dit karakter kunnen vertonen. Dit is afhankelijk van de constellatie van de markten waarop de prijs- en inkomensvorming plaatsvindt. Van maatregelen met een algemeen karakter, in de directe sfeer van de prijzen of in de sfeer van de kosten die doorwerken in de prijzen, is in eerste aanleg een reële inkomenshervreemding te verwachten en wel ten gunste van de takken en sectoren waarin de aanbieders de sterkste positie innemen en dus ook het minst met rendementsproblemen te kampen hebben. In een recent (1976) onderzoek dat door Wachtel en Adelsheim in opdracht van de economische commissie van het Amerikaans Congres is ingesteld, wordt eenzelfde conclusie getrokken. Afhankelijk van de structuur van de markt blijken afzetdaling en prijsverhoging hand in hand te gaan. Eigenlijk gaat het hier om een weinig verrassende uitkomst omdat ondernemingen nu eenmaal streven naar handhaving van het winstpeil, maar dit resultaat impliceert wel dat er verschuivingen in de ruilvoet optreden tussen takken en sectoren met een sterke en die met een zwakke marktpositie. Dit is ook precies wat Wachtel en Adelsheim hebben kunnen vaststellen. Op zich zelf kan hiertegen geen bezwaar worden gemaakt indien men de zekerheid kan hebben dat de takken en sectoren die momenteel een sterke marktpositie inne-

1) F. A. Burchardt, *The causes of unemployment*, opgenomen in *The economics of full employment*, Oxford, 1944, blz. 10-11.

2) Zie Burchardt (op. cit.) voor een haarscherpe uiteenzetting op dit punt.

3) Op. cit., blz. 4, voetnoot 2.

men, de economische ontwikkeling op lange termijn kunnen schragen. Die zekerheid bestaat allerminst en het tegendeel lijkt eerder op te gaan: takken waar de technisch-economische efficiency het grootst is geweest en die ook aan het herstel van de investeringen een beslissende bijdrage zullen moeten leveren, kampen met de grootste moeilijkheden en leveren een moeilijke strijd tegen marktbederf.

Bouniatian 4) heeft het leerstuk van de economische ruimte expliciet bestreden. O.i. heeft hij geheel terecht gehamerd op de onmogelijkheid van de *dissociatie* van de verwerving van koopkracht en haar materialisering in de economische kringloop. Die dissociatie is ook weer alleen mogelijk als differentieel verschijnsel en niet één dat zich over de gehele linie van een economie kan voordoen. Het maken van ruimte en de benutting ervan zijn ondeelbaar; in principe kan het bedrijfsleven slechts door te investeren, te produceren en af te zetten — m.a.w. door aan het economisch proces deel te nemen — zich „ruimte” verwerven. In de expansiefase wordt aan die veronderstelling zo ruimschoots voldaan, dat niemand er bij stilstaat, maar op het moment dat het vraagstuk van de ruimte gesteld wordt, wringt daar de schoen. Indien ruimte onder de huidige omstandigheden geforceerd zou worden en vervolgens niet of onvoldoende door het bedrijfsleven benut, treedt de contractie eerst goed in. Het vraagstuk kan met meer recht gesteld worden als één van de prijsvorming en van de verdere perspectieven op de afzetmarkten. Indien de vooruitzichten daar gunstig waren, d.w.z. indien er kansen op lonende afzet waren, dan zou het bedrijfsleven zich de benodigde ruimte al lang hebben verschafte.

Deze afwijkende visie hebben wij al eerder ontwikkeld 5). Kan die nu worden waargemaakt? Met andere woorden, welke zijn de concrete omstandigheden die wijzen in deze richting, die deze visie kunnen uittillen boven het niveau van een mogelijk, maar weinig plausibel alternatief voor de arbeidskostenvisie. Die concrete omstandigheden zijn te vinden in een doorwrochte en op uitvoerig statistisch materiaal gebaseerde studie van de structuurveranderingen van de industrie in de Verenigde Staten gedurende de periode 1899-1927 6), die ook nog qua aanpak zeer modern blijkt te zijn, omdat de analyse zich daarin beweegt op het — nu door iedereen omhelsde — „meso-niveau”. Die bewuste periode vertoont in economisch opzicht veel gelijkenis met de jaren 1950-1973 voor West-Europa: een gigantische economische groei die gepaard ging met een sterke kapitaalintensivering van de productie. Tot aan het begin van de jaren twintig stond die de opname-capaciteit van arbeid in de industrie evenwel niet in de weg, pas in de tweede helft van de jaren twintig kwam de uitstoot van arbeid op gang. Onder deze manifeste verschijnselen blijken tal van *verschuivingen* schuil te gaan; verschuivingen tussen de bedrijfstakken en de bedrijfssectoren die elkaar de expansiemogelijkheden betwisten en die met elkaar gewikkeld zijn in een slag om de grootste technisch-economische efficiency.

Welke is nu de impact geweest van deze economische expansie en de ermee gepaard gaande verschuivingen op de beloning van kapitaal en arbeid? De verdeling van de toegevoegde waarde in de *industrie* blijkt aanzienlijk te zijn veranderd ten gunste van de factor arbeid. De arbeidsinkomensquote nam van 1914-1925 met 8,5 punten toe en het totale kapitaalinkomen nam (uiteraard) navenant af. De daling van de kapitaalinkomensquote was zo groot, dat ook het rendement op het (aanzienlijk gestegen) geïnvesteerde vermogen aan een sterk neerwaartse druk onderhevig was 7). Liefstinck's verklaringen voor deze verschijnselen die treffende overeenkomst vertonen met wat onze eigen economie recent te zien heeft gegeven, laten geen twijfel bestaan. Een ver doorgevoerde kapitaalintensivering van de productie leidt tot *overcapaciteit*. Met name in die takken van industrie die op de toepassing van de moderne technologie zijn gebaseerd. De schaalvergroting zorgt er daar voor dat de druk van de constante kosten voortdurend verheft. Om daaraan te ontkomen wordt onophoudelijk gepoogd de rationalisatie nog weer verder te ver-

groten, met een enorme overcapaciteit als gevolg. De bezettingsgraad van talrijke industrieën wordt voor de tweede helft van de jaren twintig op niet meer dan $\frac{1}{2}$ à $\frac{2}{3}$ geschat 8). Een bijkomende factor van groot gewicht die o.i. terecht door Liefstinck op de voorgrond wordt geplaatst, betreft de discrepantie in de produktiviteitsontwikkeling tussen de industriële nijverheid (met name in de directe sfeer van de productie) enerzijds en de bouwsector en de dienstensector anderzijds 9). Door het achterblijven van de produktiviteit in deze laatste sectoren, mutatis mutandis van toepassing binnen de industriële sector met betrekking tot de directe produktiesfeer en de indirecte sfeer, kon het reële besteedbare inkomen niet toenemen in een mate die nodig zou zijn geweest om de industriële productie bij volledige bezetting op te nemen. Als deze fase wordt bereikt, houdt de loonkostenstijging op de motor van de expansie te zijn en slaat de stemming ten aanzien van de lonen om. De verdediging van de theorie van de hoge lonen verstomt en in de publieke discussie hoort men nog slechts spreken over *loonkosten* en over de rigiditeit van de lonen.

We stuiten hier op een vraag die uiteraard ook in de jaren dertig de geesten heeft beziggehouden: Hoe kan zo'n situatie ontstaan? Een situatie met name die in het gezicht vliegt van gevestigde economische inzichten, die inhouden dat de minst efficiënte bedrijven en bedrijfstakken worden uitgeschakeld door de meest efficiënte, terwijl we in de werkelijkheid het tegendeel kunnen waarnemen. Van den Tempel meende in de expansiedrang als overheersend kenmerk van het kapitalisme het antwoord te kunnen aanwijzen op deze vraag: „Er is hier geen weg terug. De ondernemers worden gestuwd. Er is een immanente drang naar expansie. Stroom en wind zijn zoo gericht, in het kapitalistisch bestel van zaken” 10). Zijn visie op dit verschijnsel is in zoverre genuanceerd dat hij in die rusteloze expansie die ten slotte de westerse wereld in de jaren dertig aan de rand van de afgrond had gebracht, toch ook nog de technische en economische vooruitgang wist te onderkennen die de hoogste eisen stelt aan „de energie, het vernuft, de berekening, het organiserend en scheppend vermogen van mensen aan wetenschap, techniek en beheerskunst” 11). Over deze expansiedrang bestond en bestaat trouwens een grote mate van overeenstemming; nieuwe technische vindingen werden alras op ruime schaal toegepast, verbeterde bedrijfsvormen snel overgenomen en op veranderingen in de factorkostenverhoudingen acuut gereageerd met rationalisatie, „the process is cumulative and self-reinforcing”, luidt de kernachtige samenvatting van Haberler 12). Toch geeft de expansiedrang maar het halve antwoord, want welke zijn dan de belemmeringen waarop hij afstuit en omslaat in depressie? Het is voor het antwoord op deze laatste vraag dat de studie van Liefstinck ons voorkomt als van grote waarde; voor een verklaring van wat er bijna 50 jaar geleden aan de

4) Mentor Bouniatian, *Les crises économiques*, 2e édition, blz. 319 e.v., geciteerd bij Dr. J. van den Tempel, *De wereld in stormtij*, Haarlem, 1938, blz. 96-104.

5) A. van der Zwan, Over de vergroting van de omweg in de produktie en de bekorting van de omlooptijd van het in bedrijven geïnvesteerde vermogen, *ESB*, 21 januari, 28 januari en 4 februari 1976.

6) Mr. P. Liefstinck, *Moderne structuurveranderingen der industrie in de Verenigde Staten van Amerika*, Groningen, 1931. De Amerikaanse industrie-statistieken moeten ook toen al van uitstekende kwaliteit zijn geweest, getuige onder meer de beschikbaarheid van ramingen van de kapitaalgoederenvoorraad op bedrijfstakniveau.

7) *Ibid.*, tabellen op blz. 361 resp. 365.

8) Liefstinck, op. cit., bijv. blz. 202. Zie voorts voor een meer algemene stellingname die door empirische gegevens wordt onderbouwd, *Le cours et les phases de la depression économique mondiale*, 1931, blz. 72; geciteerd door Van den Tempel, op. cit., blz. 164.

9) Liefstinck, op. cit., blz. 363-364. In ons land is recent door Dr. W. Diepeveen van de Stichting Bouwresearch gewezen op de lage produktiviteitsstijging in de bouw die niet meer dan ca. 2% per jaar bedraagt, bij een gemiddelde prijsstijging van 1% per maand!

10) Van den Tempel, op. cit., blz. 45.

11) *Ibid.*, blz. 47.

12) G. Haberler, *Prosperity and depression*, Genève, 1937, blz. 185.

hand was, alsook voor wat zich in onze dagen afspeelt en dat in principe een herhaling van het verleden lijkt te zijn. Doen wij hem onrecht als we zijn concluderende uiteenzetting 13), waarin hij een economisch mechanisme schetst dat een verklaring kan vormen voor de verschijnselen die we ook nu weer waarnemen, aldus weergeven?

De expansiedrang leidt tot kapitaalintensivering van de productie. De aanvankelijke argwaan tegen deze ontwikkeling wordt overwonnen en moet plaats maken voor een opvatting van „high wage prosperity”. De vraag naar goederen wordt gaandeweg onstabiel en de dienstensector begint te expanderen, alsmede de indirecte sfeer in de industrie. Een ruilvoetverslechtering tussen de industrie en de dienstensector begint zich af te tekenen. Deze wordt te lijf gegaan met een nog scherpere kapitaalsintensivering van de productie. Die sorteert niet het beoogde effect: integendeel, zij voert tot een omvangrijke overcapaciteit. De kapitaalproductiviteit loopt dan terug en de arbeidsinkomens lopen op, de daling van het rendement op vermogen neemt ernstige vormen aan en een neerwaartse beweging wordt ingezet die evenals de opgaande cumulatieve en zelf-versterkende trekken bezit.

I.2. „The economics of unused resources”

In januari 1933 bood het kabinet Albin Hansson aan de Zweedse volksvertegenwoordiging een begroting aan die vergezeld was van een uitvoerige door Gunnar Myrdal opgestelde bijlage die handelde over de te volgen overheidspolitiek onder omstandigheden van depressie 14). Dat was de officiële start van een Zweedse theorie en praxis die erop gericht waren om de depressie met *expansie* te bestrijden. De Zweedse Rijksdag aanvaardde in het voorjaar van 1933 een plan met een groots opgezet programma van publieke werken en andere maatregelen. Binnen en buiten Zweden is er een heftige discussie gevoerd over de relatie die gelegd moest of kon worden tussen de getroffen overheidsmaatregelen en de opleving van de Zweedse economie die een paar jaar later op onmiskenbare wijze volgde. Aan deze discussie is trouwens ook in ons land deelgenomen 15). Ook de meest kritische beoordelaars van de Zweedse overheidsplannen, waaronder Ohlin 16), zijn tot de conclusie gekomen dat het economisch herstel in Zweden weliswaar in de eerste plaats aan een opleving van de exportindustrie moest worden toegeschreven, maar dat de *expansionistische* houding van de Zweedse overheid op zijn minst een klimaat had geschapen waarin ondernemingen het aandurfden om plannen te maken en nieuwe activiteiten aan te vatten en dat het overheidsbeleid nog afgezien van de coördinatie van de inspanningen van de exportindustrieën, op die wijze het conjunctureel herstel sterk heeft bevorderd.

De Zweedse regering zou waarschijnlijk nooit tot haar gedurfde aanpak zijn gekomen indien zij niet was gestoeld op een meer algemene drang tot vernieuwing en ook de actieve steun genoot van een jonge generatie van economen die op dezelfde lijn zaten als Myrdal en op zijn ideeën hebben ingehaakt. Voeg daarbij de voortreffelijke traditie die de Scandinavische economie-beoefening kenmerkte, zoals in een figuur als Wicksell belichaamd, en men krijgt zicht op een intellectuele infrastructuur die in het Zweden van de jaren dertig geschikt was voor een succesvol alternatief.

Intellectuele gewoontevorming blijkt, hoe kan het ook eigenlijk anders, in roerige tijden een zeer belangrijke rol te spelen. De omstandigheden blijken dan zodanig te zijn dat dragers van maatschappelijke vernieuwing die mentaal gesproken goed voorbereid zijn, een redelijke kans krijgen om hun ideeën te verwezenlijken. Maar waar geen uitgewerkte ideeën in het geding kunnen worden gebracht, verloopt het getij voor veranderingen snel en herneemt de gewoonte spoedig zijn greep op de gebeurtenissen. Die stelling kan op overtuigende wijze worden geïllustreerd aan het verloop van zaken in Zweden, waar de vernieuwing in de jaren dertig zijn beslag kon krijgen, welke in belangrijke mate heeft gesteund op een succesvolle economische praxis. Op die praxis nu blijkt in de jaren zeventig te worden teruggegrepen, ook al staat het politiek-geestelijk klimaat in het Zwe-

den van nu ver af van dat in de jaren dertig 17). Men kan dat verschijnsel, naar het lijkt, eenvoudigweg zo beschrijven: als het schort aan nieuwe ideeën die met kracht van overtuiging naar voren worden gebracht, dan treedt er onder de druk van de maatschappelijke spanningen regressie op. De kracht van de min of meer gewortelde praktijk blijkt groot te zijn, ook al omdat de boogstralen van het overheidsbeleid zeer groot zijn en er een gerichte, adequaat getimed krachtsinspanning nodig is om veranderingen door te voeren. En waar in de westerse wereld is de politieke beweging die momenteel mentaal voorbereid en in staat blijkt om berekende risico's te nemen en te investeren in maatschappelijke idee-vorming en vernieuwing? Het heeft de Zweden — hoe voorbereid de vernieuwers ook aan de start kwamen — toch nog enkele jaren gekost om een gedetailleerd en uitgewerkt programma van maatregelen te ontwikkelen. De „Unemployment Commission” die in 1933 was geïnstalleerd, voltooide in 1935 haar rapport. Bij de implementatie bleken nog weer enkele jaren nodig, bijvoorbeeld om een stuwmeer van bestekklare openbare werken te vormen. Maar in 1944 werd reeds de „Post-War-Economic Planning Committee” geïnstalleerd en had Zweden haar blueprint in geval van een naoorlogse recessie tijdig gereed. Deze Zweedse ervaring blijft in retrospectief beschouwd een vrij uniek en geslaagd maatschappelijk experiment te zijn.

Men neemt waar dat alom wordt teruggegrepen op de praxis van de jaren dertig, ten goede en ten kwade en zonder dat het er in feite veel toe blijkt te doen welke personen of partijen aan het roer staan. Daarom zien we evenals toen dat de westerse wereld in twee kampen verdeeld is; één kamp waarin de nadruk van het beleid komt te liggen op de lastenverlichting voor het particuliere bedrijfsleven en een ander waarin de crisis „met expansie te lijf wordt gegaan”. In dat laatste kamp wordt nu, evenals toen de nadruk gelegd op een veelzijdige en gelijktijdige aanpak:

- koopkrachtstabilisatie van consumenten en producenten (m.b.t. de laatste onder meer ook door productie op voorraad te institutionaliseren);
- organisatie van de arbeidsmarkt 18);
- coördinatie van de publieke en particuliere investeringen vanuit een visie van *complementariteit* op de particuliere en overheidssector;
- reguleren van de prijsvorming op markten waarop ongewenst prijsbederf dan wel monopolistische praktijken zich aftekenen;
- coördineren van de inspanningen van de exportindustrieën.

Deze „expansionistische” aanpak wordt niet alleen in Zweden, maar bijvoorbeeld ook in Japan aangehangen. Welk een treffende overeenkomst is er niet tussen deze twee diagnoses:

„Alle krachten van volk en staat worden sinds jaar en dag dienstbaar gemaakt aan de politieke en economische expansie, die verbonden is met de hoogste nationale aspiraties. Met de machtsmiddelen van de Staat werden de invloedsferen uitgebreid en middelrijk, door gewongen samenwerking en kartelleering, organiseert hij den export 19).

13) Lieftinck, op. cit., blz. 367-387.

14) Zie voor een voortreffelijke uiteenzetting van de Zweedse theorie en praxis, Bertil Ohlin, *The problem of employment stabilization*, New York, 1949. Voor de hier vermelde gebeurtenissen en hun toedracht, blz. 65-88.

15) J. J. Polak, *Publieke werken als vorm van conjunctuurpolitiek*, 1937.

16) Op. cit., blz. 64.

17) *NRC Handelsblad* voerde in juni 1976 boven een artikel dat gewijd was aan een analyse van de Zweedse economische politiek de kop: „Zweden gaat werkloosheid met expansie te lijf”. Overigens werd in deze analyse niet gerefereerd aan de opvallende historische continuïteit.

18) In Zweden waren er vorig jaar naast de 65.000 werklozen (1,6% van de beroepsbevolking) 120.000 werknemers in het AMS herscholingsprogramma opgenomen!

19) Van den Tempel, op. cit., blz. 344.

„Een op stimulering gericht financieel overheidsbeleid voor openbare werken leidde verleden jaar uiteindelijk tot de eerste tekenen van economische beweging. . . . De beweging van de economie kreeg echter pas noemenswaardig momentum door de exporten; en analisten zijn het er over eens dat de stroom van goederen naar het buitenland (die verantwoordelijk was voor 60-70% van de verhoging van de vraag) Japan uit de recessie heeft getrokken 20)“.

Men moet met het nodige voorbehoud naar het verleden zien en wij willen niet suggereren dat de „lessen van de jaren 30“ zonder tegenspraak of complicatie zouden zijn. Want ook al heeft Japan zich in economisch opzicht in die tijd geweldig gewerd, beleefde zij toen niet haar opkomst als industriële mogendheid zodat de vergelijking met gevestigde mogendheden mank gaat en welke prijs is er voor die ontwikkeling niet betaald? Wie naar het Japan van de jaren dertig wijst, zou dat even goed naar Duitsland en Italië kunnen doen! Maar tegenover deze toenmalige dwangsystemen stonden toch ook de Scandinavische landen, waarvan Noorwegen en Denemarken het niet aan hun export te danken hebben gehad dat zij de crisisjaren aardig zijn doorgekomen. Het is o.i. toch verantwoord om een vergelijking te trekken tussen enkele groepen landen en hun wedervaren in de jaren dertig. Ondanks het feit dat uiteenlopende factoren, waaronder de devaluatie van de muntwaarde als een heel belangrijke, het beeld toen hebben bepaald, menen wij dat men die niet als op zich zelf staand moet beschouwen, maar dat men die als de reflectie moet beschouwen van een diepergaande tweedeling, namelijk die tussen een attitude van expansie en één gericht op lastenverlichting voor het bedrijfsleven.

Industriële produktie in verschillende landen (1929 = 100) a)

	1932	1935	1936	1937	Medio 1938
Gehele wereld (zonder Sowjet-Rusland)	63	86	96	103	87
Zweden	89	123	135	149	142
Noorwegen	92	107	118	127	134
Denemarken	91	125	130	134	136
Vereinigde Staten	53	75	88	92	69
Vereinigd Koninkrijk	83	105	116	124	113
Nederland	62	66	71	90	68
Japan	97	141	151	170	174
Duitsland	53	94	106	117	124

a) *Bulletin Mensuel van de Volkenbond*, september 1938. Geciteerd bij Van den Tempel, op. cit., blz. 271-278. Zie ook deze bron voor een kritisch commentaar op dit cijfermateriaal.

Schuilt er nu toch niet een element van onrechtvaardigheid in de hier gemaakte tegenstelling in zoverre dat — afgezien van de landen met een dwangstelsel — in tal van landen dezelfde soort van maatregelen zijn bepleit en tot uitvoering gebracht? Neem bijvoorbeeld het New Deal-programma in de VS. Wij achten ons niet competent om hierover zelfstandig een oordeel te vellen, maar afgaande op beoordelaars als Van den Tempel 21) en Beveridge 22) kan men in deze toch tot een standpuntbepaling komen. De zaak is niet zonder belang omdat dezelfde overwegingen nu weer aan de orde zijn. Beveridge richtte zijn pijlen meer direct op een brochure over het vraagstuk van de werkloosheid die door Unilever was uitgegeven 23). Daarin werd een programma ontvouwd dat qua aanpak en uitgangspunten veel gemeen had met de New Deal en enkele praktische zaken, zoals de techniek van de „dubbele of anti-cyclische staatsbegroting“, aan de Zweden had ontleend. De kern van de zaak was dat voor het particuliere bedrijfsleven en het systeem van de vrije markteconomie een centrale plaats werd ingeruimd in het economisch herstel, terwijl de overheid daarin de rol van Ausputzer zou toevallen, namelijk om de gaten die het particulier initiatief liet vallen te dichten en — de andere kant van de medaille — oververhitting van de economie tegen te gaan. De overheid zou dus voornamelijk door middel van een begrotingspolitiek en aanvullende financiële maatregelen een beleid van stabilisatie en aanvulling dienen te voeren door:

- investeringen in het bedrijfsleven bij terugval aan te moedigen; door middel van leningen op gunstige voorwaarden, belastingfaciliteiten, subsidies, e.d. en het tegenover-

gestelde te doen indien de investeringen een excessieve omvang zouden aannemen;

- de publieke investeringen uit te breiden tot nieuwe terreinen en voorzieningen;
- de investeringen door de nationale en lagere overheden beter vooruit te plannen om deze indien nodig naar voren te kunnen halen dan wel achter te kunnen stellen.

Beveridge heeft dit programma grondig gekritiseerd en zonder nu zijn uiteenzetting ter zake in extenso weer te geven, willen wij er toch dit o.i. kardinale element aan ontleenen:

„All such financial inducements to invest are apt to prove too weak for their task. It is one thing to take the horse to the water, and quite a different thing to make him drink“ 24).

Daarin schuilt het verschil tussen de twee kampen die we eerder hebben onderscheiden.

Van een politiek van lastenverlichting voor het bedrijfsleven is o.i. op zijn best een conjuncturele opleving te verwachten, maar zeker niet een oplossing van het werkelijke vraagstuk: het scheppen en structureren van afzetmogelijkheden waarop een hernieuwde economische expansie gericht kan worden en de verzekering van het rendement van verrichte investeringen door beheersing van de allocatieve efficiency. Daartoe is een actiever en veel gericht overheidsingrijpen onontbeerlijk. Deze constatering wordt met het nodige voorbehoud gemaakt. Hoeveel de les van de jaren dertig ons weer te zeggen moge hebben, wij dienen met meer scepsis dan toen doorgaans door vernieuwers werd opgebracht, te zien naar de staat als het instrument bij uitstek van de vernieuwing. Daarom is het ook nodig om de rol van de staat grondig te bezien.

A. van der Zwan

20) K. G. van Wolferen in *NRC Handelsblad*, september 1976.

21) Deze wijdt een uitvoerige bespreking aan het New Deal-programma dat door hem vanwege het opportunisme en gebrek aan coherentie wordt gekritiseerd. Van den Tempel, op. cit., blz. 329-340.

22) William H. Beveridge, *Full employment in a free society*, Londen, 1944, blz. 180-193.

23) *Ibid.*, blz. 181/182.

24) *Ibid.*, blz. 182. Dit fundamentele bezwaar kan men onverminderd koesteren tegen het beleid en de beleidsvoornemens van het kabinet-Den Uyl.

esb Ingezonden

Valt het monetarisme in de prijzen?

Tijdens lezing van het artikel „Valt het monetarisme in de prijzen?“ van Drs. S. G. A. Kaatee en Drs. J. A. Pennink heb ik mij weer eens verbaasd over de onzorgvuldigheid waarmee economen praten over onderling onvergelykbare grootheden zoals stroom en voorraad. Natuurlijk weten beide heren schrijvers best dat de geldhoeveelheid een voorraadgrootheid is en het nationale inkomen een stroomgrootheid. Maar waarom dan niet van het begin af gesteld dat de geldhoeveelheid slechts één van de elementen in het spel is, de andere is de omloopfrequentie van het geld (abusievelijk ook wel omloopsnelheid genoemd). Bij opotting (hoarding), maar ook bij kopersstaking of kopersaarzeling kan de omloopfrequentie dalen. Dit geldt trouwens eveneens bij een verminderde investeringsneiging. Hoe groot de invloed is, en die zou best (zeker op korte termijn) aanzienlijk kunnen zijn, weet ik niet. Wat ik wel weet is dat we dringend verlegen zitten om meer inzicht in de fluctuaties in de omloopfrequentie en de invloed die daarvan uitgaat.

W. Horn

Vermogensaanwasdeling en de financiële structuur van de onderneming

DRS. H. MEIJERS

Binnenkort komt het wetsontwerp vermogensaanwasdeling in de Tweede Kamer aan de orde. In dit artikel gaat Drs. H. Meijers, wetenschappelijk medewerker aan de Katholieke Hogeschool Tilburg, in op verschillende aspecten die vanuit het oogpunt van de financiering van de onderneming van belang zijn. De auteur bespreekt de verschillende vormen, waarin de vermogensaanwasdeling kan worden voldaan en de betekenis voor de liquiditeit, de solvabiliteit en de rentabiliteit van de onderneming. Daarnaast gaat hij in op de omvang die de vermogensaanwasdeling zal aannemen onder verschillende veronderstellingen. Veel ondernemingen zullen in het geheel geen vermogensaanwasdeling verschuldigd zijn en voor andere zal deze betrekkelijk gering zijn. Slechts indien een onderneming gedurende lange tijd zeer hoge rentabiliteitspercentages behaalt, niet alle winst binnen de onderneming wordt gehouden en de VAD-uitkering geschiedt in de vorm van aandelen, kan een aanzienlijk deel van het eigen vermogen in handen komen van de VAD-gerechtigden.

In dit artikel zullen wij de invloed bestuderen die de eventuele invoering van een wettelijk verplichte vermogensaanwasdeling heeft op de financiële structuur van de onderneming. Daarbij zullen we uitgaan van de regeling zoals die is beschreven in het in juni 1976 gepubliceerde wetsontwerp alsmede van de op 25 januari 1977 verschenen Nota van wijzigingen. Wij zullen ons daarbij beperken tot enkele aspecten welke vanuit de theorie van de financiering van de onderneming relevant zijn. Derhalve zullen we geen aandacht schenken aan problemen betreffende het beheer van de aanspraken inzake de vermogensaanwasdeling, de vraag of de vermogensaanwasdeling aan de collectiviteit van de werknemers of aan de individuele werknemers ten goede zal komen, en aan macro-economische aspecten zoals de invloed op de spaarquote, de inkomensverhoudingen en de totale opbrengst voor alle ondernemingen te zamen.

De bedoeling van het wetsontwerp is de werknemers, zowel collectief als individueel, te laten delen in de toename van het in de ondernemingen geïnvesteerde vermogen. Hiertoe wil men hen recht geven op een gedeelte van de „overwinst”. Onder „overwinst” wordt hierbij verstaan de winst ná aftrek van belastingen en ná aftrek van een „normale vergoeding” over het in de onderneming geïnvesteerde eigen vermogen. Als hoogte van de „normale vergoeding” wordt genomen het gemiddelde effectieve rendement op langlopende staatsleningen, verhoogd met twee procentpunten, welke dienen als risico-opslag voor de verschaffers van het eigen vermogen. Deze laatste lopen immers het risico dat hun aanspraken geheel of gedeeltelijk verloren gaan. Van de na aftrek van de normale vergoeding resterende overwinst wordt een gedeelte, tot 1980 15%, als vermogensaanwasdeling uitgekeerd. De helft hiervan komt toe aan de werknemers van het betreffende bedrijf, de rest gaat naar een fonds dat belast is met het beheer van de collectieve VAD-aanspraken. Het aan de werknemers individueel toekomende deel mag niet groter zijn dan 2% van het voor een aantal sociale verzekeringen maximale premieplichtige loon. Het eventuele overschot gaat naar het collectieve fonds.

De vermogensaanwasdeling kan, naar keuze van de onderneming, voldaan worden in verschillende vormen, nl. in de vorm van aandelen (of certificaten van aandelen), in zogenaamde „vermogensaanwasbewijzen” en in contanten.

Bij de eerste twee vormen van uitkering zal een gedeelte van het in de onderneming geïnvesteerde vermogen in handen komen van de werknemers. In alle gevallen krijgt naast de eigenaren van de onderneming een andere groep participanten recht op een gedeelte van de winst. Het doel van deze studie is na te gaan hoe groot de verschuivingen in de winstverdeling en in de vermogensverhoudingen kunnen worden, zowel op korte als op lange termijn.

2. De vorm waarin de vermogensaanwasdeling kan worden uitgekeerd

De vermogensaanwasdeling kan in drie verschillende vormen worden voldaan:

- in de vorm van aandelen of certificaten van aandelen van de onderneming welke tot uitkering van vermogensaanwasdeling verplicht is;
- in de vorm van zogenaamde „vermogensaanwasbewijzen”;
- door storting of overschrijving op een bank- of girorekening.

De vorm waarin de overdracht zal geschieden staat ter keuze van de onderneming die de VAD verschuldigd is, met dien verstande dat de wet in eerste instantie denkt aan uitkering in de vorm van vermogenstitels. Wil de onderneming overgaan tot uitkering in contanten dan kan zij dat slechts voor het gedeelte van de VAD dat naar het collectieve fonds gaat in overleg met het bestuur van dat fonds, en voor het gedeelte dat naar de individuele werknemers gaat na overleg met en advies van de (mits aanwezige) ondernemingsraad. Als de waarde van de uit te keren aandelen geldt de gemiddelde beurskoers in het jaar waarop de uitkering betrekking heeft. Voor die ondernemingen waarvan deze beurskoers niet bekend is, omdat de aandelen niet op de beurs verhandeld worden, dient de waarde van de aandelen in overleg met de instelling die met het beheer van de VAD-aanspraken belast is, te worden vastgesteld.

De andere mogelijkheid van uitkering van de VAD-aanspraken is in de vorm van de z.g. vermogensaanwasbewijzen. Een vermogensaanwasbewijs is een bewijs tot deelgerechtigdheid in het vermogen van een onderneming tot het nominale

bedrag van het betreffende bewijs. De hieruit volgende aanspraak kan slechts te gelde worden gemaakt bij ontbinding of faillissement van de onderneming, nadat alle overige schulden zijn voldaan. Wel kan een vermogensaanwasbewijs nadat het ten minste tien jaar heeft uitgestaan door de onderneming worden ingekocht. Bij liquidatie van de onderneming zijn de houders van de vermogensaanwasbewijzen achtergesteld bij alle andere schulden, maar preferent t.o.v. de houders van de gewone aandelen. De onderneming dient over de uitstaande vermogensaanwasbewijzen jaarlijks een vergoeding uit te keren ter grootte van de normale vergoeding over het eigen vermogen, zoals dat gehanteerd wordt bij de berekening van de overwinst.

Deze vergoeding is slechts verschuldigd, indien er winst is, met dien verstande dat aan de houders van de vermogensaanwasbewijzen geen groter deel van de winst behoeft te worden uitgekeerd dan overeenkomt met de verhouding tussen het nominale bedrag van de vermogensaanwasbewijzen en het eigen vermogen van de onderneming. Wel dient de vergoeding voldaan te worden uit de winst ná belasting. De vergoeding kan voor een gedeelte, doch voor ten hoogste de helft, worden voldaan door het op het vermogensaanwasbewijs vermelde bedrag met dat gedeelte te verhogen. Verder worden de vermogensaanwasbewijzen bij de bepaling van de overwinst tot het eigen vermogen gerekend.

De vermogensaanwasbewijzen zijn een geheel nieuwe vermogensvorm. Ze zijn misschien nog het best te vergelijken met preferente aandelen waarvan de periodieke vergoeding afhankelijk is van de hoogte van de netto-winst en tevens naar boven begrensd is, met een recht tot inkoop tegen de nominale waarde door de onderneming na een vastgestelde periode. Zowel bij uitkering in de vorm van aandelen als in de vorm van vermogensaanwasbewijzen leidt de VAD tot een inhouden van winst, waartegen dan weer vermogensstitels worden uitgereikt. Evenals gewone winsthouding leidt dit tot uitbreiding van het ondernemend vermogen; immers, periodieke vergoeding en eventuele terugbetaling zijn nadrukkelijk afhankelijk gesteld van de financiële resultaten van de onderneming. Dit betekent dat bij uitkering in deze beide genoemde vormen de VAD niet tot een verslechtering van de solvabiliteitsverhouding van de onderneming zal leiden. Aangezien de uitkering bovendien plaatsvindt in vermogenstitels zal ook de liquiditeit van de onderneming op korte termijn niet verslechteren. Eerst op lange termijn kan er voor de liquiditeit een verschil ontstaan i.v.m. een toenemende dividendverplichting wegens het toenemen van het aantal aandelen en i.v.m. de verplichte vergoeding over de vermogensaanwasbewijzen. Daar staat tegenover dat op lange termijn de aandeelhouders in geval van gewone winsthouding ook aanspraak zouden hebben gemaakt op een hoger dividend en dat een gedeelte van de vergoeding over de vermogensaanwasbewijzen door bijschrijving op de uitstaande bewijzen kan worden voldaan.

Bij de uitkering van de vermogensaanwasdeling in contanten ligt dit uiteraard geheel anders: vergeleken met winsthouding verslechteren dan zowel de liquiditeits- als de solvabiliteitspositie van de onderneming. Hierbij dient wel te worden bedacht dat de keuze van de uitkeringsvorm een beslissing van de onderneming is, zodat een eventuele verslechtering van de financiële positie een gevolg is van de prioriteitstelling van de onderneming zelf. Ditzelfde geldt bij de inkoop van de VAD-bewijzen na tien jaar met uitzondering van de bewijzen welke aan de individuele werknemers zijn uitgereikt. Deze werknemers hebben na verstrijken van de periode van tien jaar een zelfstandig recht op aflossing van de hun toekomende vermogensaanwasbewijzen.

3. De rentabiliteit van het eigen vermogen

Bij de bepaling van de overwinst t.b.v. de vermogensaanwasdeling wordt uitgegaan van de fiscale winst na be-

lastingen. Het fiscale winstbegrip berust op vermogensvergelijking. In tabel I zijn vermeld de percentages van 4.221 ondernemingen met een eigen vermogen van tenminste f. 1.000.000 welke in 1970 1) een bepaalde rentabiliteit behaalden. Bij de bepaling van deze rentabiliteit werd uitgegaan van de winst volgens vermogensvergelijking, vóór aftrek van belastingen, en vóór aftrek van winstuitkeringen. Als de waarde voor het eigen vermogen werd genomen de gemiddelde waarde van het fiscale begin- en eindvermogen.

Tabel 1. Procentuele verdeling van 4.221 ondernemingen naar rentabiliteit van het eigen vermogen vóór belasting volgens vermogensvergelijking

Rentabiliteit (%)	Percentage van de ondernemingen
100 en hoger	2%
50 tot 100	5%
25 tot 50	17%
15 tot 25	18%
10 tot 15	10%
5 tot 10	12%
0 tot 5	17%
Niet te groeperen	1%
Totaal met winst	82%
Met verlies	18%
	100%

Bron: Berekend op basis van tabel 4, *Winststatistiek 1970*, uitgave CBS, zie ook voetnoot 1).

De in tabel I vermelde 1% ondernemingen met winst welke niet te groeperen waren, betreft ondernemingen met een (gemiddeld) negatief eigen vermogen. De 4.221 ondernemingen waarvan de rentabiliteit in tabel I is opgenomen, bestaan uit 3.764 werkmaatschappijen en 457 „holding companies”. Onder de laatste groep vallen die houdstermaatschappijen waarvan de dochters zelfstandig in de vennootschapsbelasting worden aangeslagen, alsmede de effecten-beleggingsmaatschappijen.

De grondslag voor de bepaling van de vermogensaanwasdeling, is de fiscale winst, ná aftrek van de winst welke in het buitenland is behaald, en ná aftrek van de winst welke reeds bij deelnemingen is belast. Aangezien de winst van de z.g. holding companies voor 97% bestaat uit deelnemingswinst beperken wij ons verder tot de werkmaatschappijen.

Van de werkmaatschappijen hadden in 1970 3.064 ondernemingen een positieve winst volgens vermogensvergelijking (= 81,4% van de werkmaatschappijen). De gezamenlijke winst van deze ondernemingen kon als volgt worden uitgesplitst:

• deelnemingswinst	28%;
• buitenlandse bedrijfswinst	13%;
• Nederlandse bedrijfswinst	59%.

De deelnemingswinst bestond uit zowel binnen- als buitenlandse deelnemingswinst, alsook uit winst op beleggingen. De Nederlandse bedrijfswinst kon verdeeld worden in:

• investeringsaftrek	3%;
• bedrijfskosten	6%;
• overige vrijgestelde winstbestanddelen	1%;
• verrekend met verliezen alsmede giften	12%;
• belastbare winst	78%.

Het voorgaande impliceert dat van de winst volgens vermogensvergelijking slechts 46% als in Nederland belast-

1) De meest recent beschikbare winstcijfers van Nederlandse ondernemingen zijn te vinden in de *Winststatistiek van naamloze vennootschappen en overige rechtspersoonlijkheid bezittende ondernemingen 1970*, grotere ondernemingen. Uitgave Centraal Bureau voor de Statistiek. De onderhavige paragraaf is grotendeels gebaseerd op deze uitgave.

bare winst resteert (= $0,78 \times 59\%$), en dat uiteindelijk bij een belastingtarief van 46% (het in 1970 geldende tarief voor de vennootschapsbelasting) slechts 25% van de winst volgens vermogensvergelijking als fiscale winst ná belastingen resteert. Nu is juist de fiscale winst ná belasting de grondslag voor de overwinstbepaling waarover dan de vermogensaanwasdeling dient te worden afgedragen. Immers, de overwinst, waarvan een bepaald percentage aan VAD dient te worden afgedragen, wordt volgens het wetsontwerp bepaald door van de fiscale winst ná belastingen een normale vergoeding over het in de onderneming geïnvesteerde eigen vermogen in mindering te brengen.

Bij het voorgaande dient wel bedacht te worden dat van de vrijgestelde deelnemingswinst een gedeelte bestaat uit winst welke reeds bij andere Nederlandse ondernemingen belast is en derhalve reeds daar VAD-plichtig is. Hierdoor ontstaat een dubbelstelling bij de bepaling van de omvang van de winst volgens vermogensvergelijking. Volgens een ruwe schatting betreft dit ongeveer $\frac{1}{6}$ deel van de deelnemingswinst.

Bij de bepaling van de overwinst wordt de belastbare binnenlandse winst verminderd met:

- het bedrag aan winst waarvoor een aftrek ter voorkoming van dubbele belasting wordt verleend;
- de over het boekjaar verschuldigde vennootschapsbelasting;
- de normale vergoeding over het eigen vermogen;
- eventuele rendementstekorten, d.w.z. indien in een bepaald jaar de winst te gering is voor een normale vergoeding over het eigen vermogen vormt het verschil tussen de normale vergoeding en de winst een rendementstekort dat voor de bepaling van de omvang van de VAD-verplichting in mindering mag worden gebracht op de fiscale winst in het voorafgaande of een van de zes volgende jaren.

De aftrek van de normale vergoeding over het eigen vermogen heeft slechts betrekking op dat gedeelte van het eigen vermogen waarvan de voordelen tot de winst behoren en waarvan de met behulp van dat vermogen behaalde winst niet in aanmerking komt voor een aftrek ter voorkoming van dubbele belasting. Een voorbeeld zal een en ander iets kunnen verduidelijken: Stel we hebben een onderneming met een eigen vermogen van 1.000. (We veronderstellen dat het fiscale eigen vermogen gelijk is aan de werkelijke waarde van het vermogen; over de gevolgen van een uiteenlopen van deze beide waarden handelt de volgende paragraaf). Onze onderneming behaalt een winst volgens vermogensvergelijking van 50% voor belasting (volgens tabel I behaalt slechts 7% van alle ondernemingen een winst van 50% of meer), terwijl de gehele winst wordt uitgekeerd. Van de winst bestaat 30% uit deelnemingswinst en 10% uit buitenlandse bedrijfswinst, terwijl van de Nederlandse bedrijfswinst 20% niet belast is. Veronderstellen we verder een belastingtarief van 50% dan heeft onze fictieve onderneming een belastbare winst van 240 (= 500 winst minus 150 deelnemingswinst, 50 buitenlandse winst en 60 niet belast), zodat de fiscale winst na belastingen 120 bedraagt. Op deze winst wordt een vergoeding over het eigen vermogen in mindering gebracht van 10%. Stellen we dat de winst in procenten van het eigen vermogen even hoog is bij de deelnemingen, het buitenland en het Nederlandse bedrijf dan betekent dit, dat voor 40% van het eigen vermogen geen aftrek voor een normale vergoeding plaatsvindt; immers, de winst uit deelnemingen en buitenlandse activiteiten bedroeg 40% van de totale winst. De normale vergoeding bedraagt dan 60 (10% over 60% van 1.000). Aan overwinst resteert dan 60 (120 minus 60). Indien van de overwinst 20% aan vermogensaanwasdeling dient te worden uitgekeerd, dan bedraagt de VAD-uitkering 12. De feitelijke winst na belastingen bedraagt 380 (= 500 - 120). De VAD-uitkering bedraagt in procenten van de fiscale winst na belastingen 10%, in procenten van de winst 3,2% en in procenten van het eigen vermogen 1,2%. (Van de winst welke onder de deelnemingsvrijstelling valt zal een gedeelte gemaakt kunnen zijn

door Nederlandse ondernemingen welke VAD-plichtig zijn, zodat ook daar een VAD-uitkering zal dienen te geschieden. Dit kan de totale VAD-afdracht iets verhogen).

4. De waarde van het eigen vermogen

Bij de bepaling van de overwinst wordt een normale vergoeding over het in de onderneming geïnvesteerde eigen vermogen op de fiscale winst ná belasting in mindering gebracht. Als basis voor de vaststelling van het eigen vermogen wordt het fiscale eigen vermogen genomen. De waarde hiervan is echter grotendeels gebaseerd op de historische kostprijs van de activa, verminderd met gewone en vervroegde afschrijvingen. Aangezien deze fiscale waarde meestal geen reëel beeld van de werkelijke waarde zal geven wordt ze gecorrigeerd.

De correctie geschiedt als volgt: als de waarde van de grond zal, volgens de toelichting op het wetsontwerp, de waarde in het economisch verkeer worden genomen, als de waarde van de voorraden zal de waarde op de inkoopmarkt worden genomen, terwijl een drietal groepen activa, nl. gebouwen, vervoermiddelen, en machines en installaties, met behulp van globale, door het Centraal Bureau voor de Statistiek bepaalde, indexcijfers op actuele waarde zullen worden gebracht. „Het bij het jaar van aanschaf behorende indexcijfer wordt toegepast op de historische kostprijs van het bedrijfsmiddel, en het aldus verkregen bedrag wordt vervolgens verminderd met de normale fiscale afschrijvingspercentages (dus exclusief vervroegde afschrijvingen)”, aldus de Memorie van Toelichting op het wetsontwerp. Het zal duidelijk zijn, dat met name i.v.m. de mogelijkheden tot vervroegde afschrijving en de sterke waardeestijging van onroerende goederen, de fiscale en werkelijke waarde van de activa, zoals die wordt gehanteerd bij de overwinstbepaling, sterk uiteen kunnen lopen. Deze waardeestijging van de bezittingen werkt via de hefboom van de financiële structuur versterkt door in de waarde van het eigen vermogen. Immers, de verplichting tot terugbetaling aan de verschaffers van het vreemde vermogen luidt in nominale geldeenheden, en de omvang van deze verplichtingen neemt derhalve niet toe met een waardeestijging van de activa. (Zolang tenminste geïndexeerde leningen niet gebruikelijk zijn).

Stel dat de waarde van de activa ten behoeve van de overwinstbepaling 25% hoger is dan de fiscale waarde, en dat de onderneming voor de helft met vreemd vermogen is gefinancierd, dan betekent dit dat de waarde van het eigen vermogen hierdoor met 50% dient te worden verhoogd. Bij een verhouding tussen het fiscale eigen vermogen en het vreemde vermogen van $\frac{1}{2}$ wordt de stijging van het eigen vermogen al 75%. Deze waardeestijging van het eigen vermogen zal de omvang van de VAD-aanspraken sterk terugbrengen.

Anderzijds zal een verhoging van de waarde van de activa de fiscale winst weer verhogen, indien de onderneming erin slaagt de verhoogde prijzen van haar productiefactoren door te berekenen in de prijzen van de eindproducten. Dit betekent immers een toename van de fiscale winst, aangezien bij de fiscale winstbepaling wordt uitgegaan van de historische kostprijs van de productiefactoren. Een eventuele realisatie van de waardeestijging van gebouwen en terreinen via de verkoop van deze activa zal echter veelal fiscaal niet direct kunnen worden belast in verband met de mogelijkheid tot doorschuiving van deze winsten. Bij de invoering van de vermogensaanwasdelingsregeling zal er bij de bestaande ondernemingen een verschil bestaan tussen de fiscale en de werkelijke waarde van het eigen vermogen. Om nu te verhinderen dat deze, in het verleden opgebouwde, waardeestijging bij fiscale realisatie zou leiden tot VAD-verplichtingen, kan het verschil tussen de werkelijke en de fiscale waarde van de activa, zoals dat bestaat op het moment van invoering van de VAD, na aftrek van de — fictief — verschuldigde belastingen, in de loop van 10 jaar op de fiscale winst ná belasting in mindering worden gebracht, zodat er ten behoeve van de overwinstbepaling een geringere fiscale winst resteert. Zonder deze

wijziging op de oorspronkelijke regeling zou de VAD een gedeeltelijke terugwerkende kracht hebben gekregen.

Stel dat bij de fictieve onderneming uit de vorige paragraaf de voor de VAD geldende waarde van het eigen vermogen 50% hoger is dan de fiscale waarde, dan heeft deze waardeverhoging voor de VAD-berekening uiteraard slechts betrekking op dat gedeelte van het eigen vermogen dat voor een aftrek van een normale vergoeding in aanmerking komt. Dit betreft dan, in dat voorbeeld, 60% van het eigen vermogen ad 1000. De herwaardering bedraagt dan 300, waardoor de normale vergoeding stijgt van 60 naar 90. Bovendien kan het verschil tussen de werkelijke en de fiscale waarde van het eigen vermogen, na aftrek van de daarover verschuldigde belasting (ad 50%) in de loop van 10 jaar ten laste van de fiscale winst na belastingen worden gebracht. Dit betekent in ons voorbeeld een vermindering van de fiscale winst na belasting met 15 per jaar ($= 0,5 \times 300 / 10$) gedurende de eerste tien jaar na de invoering van de VAD. Na aftrek van de extra normale vergoeding i.v.m. de waardeverhoging van het eigen vermogen ter grootte van 30 en de aftrek van 15 resteert een overwinst van 15, waarover dan bij het percentage van de overwinst dat aan VAD uitgekeerd dient te worden van 20, een VAD-uitkering resteert van 3, ofwel 2,5% van de fiscale winst na belastingen, 0,8% van de winst of 0,3% van het eigen vermogen. Na de eerste tien jaar is de mogelijkheid tot aftrek i.v.m. de in het verleden opgebouwde waardeverhoging afgelopen, maar blijft wel de aftrek van de normale vergoeding over het geherwaardeerde eigen vermogen bestaan, waardoor in ons voorbeeld de VAD-uitkering beperkt blijft tot 6 per jaar.

5. De omvang van de vermogensaanwasdeling

Uitgaande van de regels ter bepaling van de vermogensaanwasdeling, zoals die in het wetsontwerp zijn gegeven, is

een computerprogramma geschreven met behulp waarvan we de omvang van de vermogensaanwasdeling kunnen bepalen. Hierbij zijn we uitgegaan van de volgende veronderstellingen:

- het belastingpercentage is gesteld op 48% van de belastbare winst;
- de rentabiliteit is gelijk aan de winst (inclusief buitenland en deelnemingen) vóór belasting gedeeld door het fiscale eigen vermogen;
- de winstuitkeringen geschieden in het jaar waarin de winst gemaakt is en bedragen een bepaald percentage (voorlopig 50%) van de winst (inclusief deelnemingen en buitenland) ná belasting;
- de normale vergoeding over het in de onderneming geïnvesteerde eigen vermogen bedraagt 10% per jaar, hetgeen overeenkomt met een gemiddelde rendement op langlopende staatsleningen van 8% plus de 2% risico-opslag. (Ter informatie: het gemiddelde rendement op langlopende staatsleningen bedroeg de laatste 10 jaar 7,89% en de laatste 5 jaar 8,57%.)

Uitgaande van deze veronderstellingen en van de aanname dat de gehele winst in het binnenland wordt behaald en geheel fiscaal is belast, hebben we een aantal berekeningen gemaakt waarvan enkele resultaten in tabel 2 zijn vermeld.

In de berekeningen waarvan de resultaten in tabel 2 zijn vermeld, werd ervan uitgegaan dat de gehele winst in Nederland behaald en dus ook belast is. We hebben dezelfde berekeningen ook uitgevoerd onder de veronderstelling dat een gedeelte van de winst in het buitenland wordt behaald, en derhalve niet meetelt voor de overwinstbepaling. Aangezien er bij de bepaling van de overwinst geen aftrek van een normale vergoeding over het in het buitenland geïnvesteerde eigen vermogen mag plaatsvinden — immers, ook de buitenlandse winst telt niet mee — veronderstellen we dat, indien van de

De Bataafse Aanneming Mij. B.V. te Den Haag - een belangrijke werkmaatschappij van BAM-Holding N.V. - is met 14 vestigingen in Nederland en België een van de grootste ondernemingen in de utiliteitsbouw met circa 1600 medewerkers. De jaaromzet bedraagt ruim 225 miljoen gulden.

commercieel econoom

Voor een meer gerichte bundeling van onze acquisitie-activiteiten zoeken wij een medewerker voor onze **centrale afdeling acquisitie**, die na een inwerkperiode de leiding van deze afdeling op zich zal kunnen nemen. Hij zal rechtstreeks onder de directie de volgende werkzaamheden uitvoeren:

- het voorstellen van doelgerichte marktverkenningen in overleg met de hoofden van vestigingen en rayonacquisiteurs,
- het analyseren en interpreteren van bouwmarktgegevens,
- het verwerken en vastleggen van statistisch materiaal,
- het mede richting geven aan de keuze van produktontwikkeling,
- het verzorgen van de centrale acquisitiecorrespondentie.

Voor deze functie wordt gedacht aan een **econoom** met de studierichting **commerciële economie/marktanalyse**, die

- ervaring heeft opgedaan bij de acquisitie en ontwikkeling van kapitaalgoederen,
- een analytisch vermogen bezit,
- in grote mate van zelfstandigheid zijn taak kan en wil uitvoeren,
- beschikt over goede contactuele eigenschappen en bereid is in teamverband samen te werken.

Leeftijd: 25-35 jaar.

Belangstellenden wordt verzocht een sollicitatiebrief te zenden aan het Hoofd van onze afdeling Personeelszaken, Binckhorstlaan 299 te Den Haag. Vertrouwelijke behandeling van uw gegevens wordt vanzelfsprekend gegarandeerd.



bataafse aanneming mij b.v.

Tabel 2. Percentage van de winst dat aan vermogensaanwasdeling wordt uitgekeerd a)

Herwaardering van het eigen vermogen	Rentabiliteit van het eigen vermogen vóór belasting	Percentage van de overwinst dat aan VAD dient te worden uitgekeerd			
		15%	20%	25%	50%
50%	25%	0,0	0,0	0,0	0,0
	50%	3,8	5,1	6,4	13,1
	100%	8,9	12,0	15,0	30,9
100%	25%	0,0	0,0	0,0	0,0
	50%	0,0	0,0	0,0	0,0
	100%	6,3	8,5	10,7	21,9
150%	25%	0,0	0,0	0,0	0,0
	50%	0,0	0,0	0,0	0,0
	100%	3,7	5,0	6,3	12,9
200%	25%	0,0	0,0	0,0	0,0
	50%	0,0	0,0	0,0	0,0
	100%	1,1	1,5	1,9	3,8

a) Winstuitkering 50%; winstaandeel buitenland 0; alle winst belast.

Tabel 3. Percentage van de winst dat aan vermogensaanwasdeling wordt uitgekeerd a)

Percentage van de winst en vermogen in het buitenland	Rentabiliteit van het eigen vermogen vóór belasting	Percentage van de overwinst dat aan VAD dient te worden uitgekeerd			
		15%	20%	25%	50%
0%	25%	0,0	0,0	0,0	0,0
	50%	3,8	5,1	6,4	13,1
	100%	8,9	12,0	15,0	30,9
25%	25%	0,0	0,0	0,0	0,0
	50%	2,1	2,9	3,6	7,4
	100%	5,3	7,1	8,9	18,3
50%	25%	0,0	0,0	0,0	0,0
	50%	1,1	1,5	1,9	3,8
	100%	2,9	3,9	4,8	9,9
90%	25%	0,0	0,0	0,0	0,0
	50%	0,2	0,2	0,3	0,5
	100%	0,4	0,6	0,7	1,5

a) Winstuitkering 50%; herwaardering 50%; gehele Nederlandse winst fiscaal belast.

winst een bepaald percentage in het buitenland wordt behaald, van het eigen vermogen eenzelfde percentage in het buitenland is geïnvesteerd. De resultaten van de berekeningen zijn vermeld in tabel 3.

De invloed van de relatieve omvang van de buitenlandse activiteiten op het percentage van de winst dat aan VAD dient te worden uitgekeerd, blijkt duidelijk uit tabel 3. In paragraaf 3 is gebleken dat van de Nederlandse bedrijfswinst een gedeelte niet is belast. De belangrijkste redenen daarvoor zijn te vinden in de mogelijkheid tot fiscale compensatie van winsten met verliezen in andere jaren, de bestaande faciliteiten tot investeringsaftrek en het feit dat tot de winst worden gerekend een aantal winstuitkeringen welke fiscaal als kosten gelden, zoals tantièmes en winstuitkeringen aan het personeel. Van deze drie aftrekposten bij de bepaling van de fiscale winst leidt er een, nl. de laatste, tevens tot een uitgaande geldstroom. Zowel de investeringsaftrek als de verliescompensatie zijn slechts fiscale aftrekposten welke niet tot een uitgaande geldstroom leiden. We hebben de berekeningen waarop de resultaten vermeld in tabel 2 en 3, betrekking hebben, nogmaals verricht, waarbij telkens werd verondersteld dat een bepaald percentage van de Nederlandse bedrijfswinst fiscaal niet is belast, en tevens niet tot een uitgaande geldstroom aanleiding geeft. Omdat de grondslag van de VAD-bepaling rust op de fiscale winst blijkt dit een zekere invloed te hebben.

Uit de tabellen 2, 3 en 4 blijkt dat de omvang van de VAD-uitkeringen sterk afneemt, naarmate er een groter verschil is tussen de fiscale waarde van het eigen vermogen en de waarde die voor de bepaling van de normale vergoeding geldt, naar-

Tabel 4. Percentage van de winst dat als vermogensaanwasdeling wordt uitgekeerd a)

Percentage van de Nederlandse winst dat onbelast is	Rentabiliteit van het eigen vermogen vóór belasting	Percentage van de overwinst dat als VAD dient te worden uitgekeerd			
		15%	20%	25%	50%
0%	25%	0,0	0,0	0,0	0,0
	50%	2,1	2,9	3,6	7,4
	100%	5,3	7,1	8,9	18,3
10%	25%	0,0	0,0	0,0	0,0
	50%	1,1	1,5	1,9	3,8
	100%	4,1	5,5	6,9	14,1
25%	25%	0,0	0,0	0,0	0,0
	50%	0,0	0,0	0,0	0,0
	100%	2,5	3,3	4,2	8,6

a) Winstuitkering 50%; herwaardering 50%; percentage winst en vermogen in buitenland 25%.

mate een groter gedeelte van de winst in het buitenland wordt behaald en naarmate een groter deel van de Nederlandse winst fiscaal niet belast is. De omvang van de VAD-uitkeringen blijkt vooral sterk af te nemen door de eerste van de drie genoemde factoren: de herwaardering van het fiscale eigen vermogen. Dit wordt veroorzaakt door twee factoren. Allereerst neemt door de herwaardering de normale vergoeding toe en deze normale vergoeding wordt in mindering gebracht op de fiscale winst ná belasting, alvorens de overwinst resteert. Daarnaast mag het verschil tussen de geherwaardeerde en de fiscale waarde van het eigen vermogen onder aftrek van de daarover fictief verschuldigde belastingen, zoals dat verschil bestaat op het moment van invoering van de regeling van de vermogensaanwasdeling, dus per 1 januari 1976, in de loop van tien jaar op de fiscale winst ná belasting in mindering worden gebracht, alvorens de overwinst resteert. Dit betekent dat op de fiscale winst na belastingen gedurende de jaren 1976 tot en met 1985 jaarlijks 1/20 deel van het per 1 januari 1976 bestaande verschil tussen de geherwaardeerde en de fiscale waarde van het eigen vermogen in mindering mag worden gebracht. Hiermee is in de berekeningen waarvan de resultaten vermeld zijn in de tabellen 2, 3 en 4 rekening gehouden. Dit impliceert dat in de jaren na 1985 het percentage van de winst dat als vermogensaanwasdeling dient te worden uitgekeerd, zal stijgen. Ter illustratie van de invloed hiervan hebben we dezelfde calculaties nogmaals uitgevoerd, maar dan zonder de extra aftrek welke gedurende de eerste tien jaar mogelijk is. Enige vergelijkende uitkomsten zijn vermeld in tabel 5.

Tabel 5. Percentage van de winst dat als vermogensaanwasdeling wordt uitgekeerd a)

Tijdvak	Rentabiliteit van het eigen vermogen vóór belasting	Percentage van de overwinst dat als VAD dient te worden uitgekeerd			
		15%	20%	25%	50%
Eerste jaar (met extra aftrek)	37,5%	0,0	0,0	0,0	0,0
	50 %	0,0	0,0	0,0	0,0
	75 %	1,6	2,1	2,7	5,5
Ná de eerste tien jaar (zonder extra aftrek)	37,5%	0,0	0,0	0,0	0,0
	50 %	0,2	0,2	0,3	0,5
	75 %	3,1	4,2	5,3	10,9
	100 %	4,6	6,2	7,8	16,0

a) Winstuitkering 50%; herwaardering van het eigen vermogen 100%; percentage van de winst en het vermogen in het buitenland 10% en percentage van de winst niet belast 10%.

Indien de hoogte en de samenstelling van de winst zoals die in 1970 door Nederlandse ondernemingen werd behaald (zie § 3) zich niet al te zeer wijzigen, zullen, volgens onze berekeningen, de meeste ondernemingen niets of slechts een gering gedeelte van de winst aan VAD moeten afdragen.

6. Uitkering van de VAD in de vorm van vermogensaanwasbewijzen

Uitkering in de vorm van de z.g. „vermogensaanwasbewijzen“ is een van de vormen waarin de VAD kan worden uitgekeerd. Bij de bepaling van de VAD over een bepaald jaar wordt van de fiscale winst na belastingen een normale vergoeding over het eigen vermogen in mindering gebracht. Hierbij worden de uitstaande vermogensaanwasbewijzen tot het eigen vermogen gerekend. Door nu een aantal jaren achter elkaar de verschuldigde VAD te voldoen in de vorm van die bewijzen kan er een cumulatie van vermogensaanspraken krachtens de VAD ontstaan.

M.b.v. een computerprogramma hebben we berekend hoe sterk deze cumulatie van aanspraken kan zijn over een bepaalde periode. De berekeningen zijn allereerst uitgevoerd voor een periode van 10 jaar. Eenvoudshalve hebben we ver-

ondersteld, dat een aantal variabelen gedurende deze periode constant is. Deze factoren zijn: de rentabiliteit volgens vermogensvergelijking van het fiscale eigen vermogen, de verhouding tussen de geherwaardeerde en de fiscale waarde van het eigen vermogen, het percentage van de winst dat niet fiscaal belast is, het percentage van het eigen vermogen en van de winst welke in het buitenland vallen en het percentage van de winst ná belasting dat wordt uitgekeerd. Deze winstuitkering bestaat uit de som van de dividenden aan de aandeelhouders en de vergoeding aan de houders van de uitstaande vermogensaanwasbewijzen, met dien verstande dat de dividenduitkering aan aandeelhouders nooit negatief kan worden. Voorts hebben we verondersteld, dat de normale vergoeding over het in de onderneming geïnvesteerde eigen vermogen 10% per jaar bedraagt. Het is uiteraard wel mogelijk dat de onderneming extern nieuw eigen vermogen aantrekt door de uitgifte van aandelen. Hierdoor zal het eigen vermogen

De Vereniging van Exploitanten van Gasbedrijven in Nederland (VEGIN), die tot doel heeft de belangen van de openbare gasvoorziening te bevorderen en waarbij vrijwel alle gasbedrijven in ons land zijn aangesloten, heeft wegens uitbreiding van haar afdeling

economisch onderzoek

een vacature voor een

bedrijfseconomisch medewerker

(doctorandus of vergelijkbaar niveau).

De afdeling economisch onderzoek bestaat thans uit 3 personen en verricht algemeen en bedrijfseconomisch onderzoek t.b.v. de openbare gasvoorziening. De werkzaamheden voor de nieuw aan te trekken medewerker zullen hoofdzakelijk liggen binnen het kader van de bedrijfseconomische problematiek van de gasdistributiebedrijven. Daarnaast zal hij echter ook betrokken worden bij werkzaamheden van meer algemeen economische aard, welke worden verricht t.b.v. de continuïteit in de openbare gasvoorziening op lange termijn.

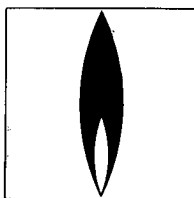
Voor de vervulling van bovengenoemde vacature wordt gedacht aan een jong bedrijfseconoom op academisch of vergelijkbaar niveau, met kennis van en belangstelling voor de moderne analyse-technieken.

Het salaris en de arbeidsvoorwaarden zijn afgestemd op die welke bij de overheid van toepassing zijn. Voor genoemde functie zal het aanvangssalaris — afhankelijk van leeftijd en ervaring — maximaal f 3.075,— bedragen (exclusief f 30,— toeslag 1976) volgens de thans geldende salarisschaal. Een verdere salarisuitloop is bij gebleken geschiktheid mogelijk. De vakantietoeslag bedraagt 7,8 procent van het jaarsalaris. Verder deelname aan het Algemeen Burgerlijk Pensioenfonds, toepassing van ziektekosten-, studiekosten- en verplaatsingskostenregelingen. De premie AOW/AWW is voor rekening van de vereniging.

Een psychologisch onderzoek kan deel uitmaken van de selectieprocedure.

Schriftelijke sollicitaties te richten aan VEGIN, Postbus 137 (Wilmersdorf 50) te Apeldoorn, t.a.v. de afdeling Personeelszaken.

Voor nadere inlichtingen kan men zich wenden tot de heer P. Wiers, tel. 055-23.08.08, toestel 131.



VEGIN

Vereniging van Exploitanten
van Gasbedrijven
in Nederland
Postbus 137
Apeldoorn - 6704
Wilmersdorf 50
Telefoon 055 - 23 08 08

extra toenemen; immers, het eigen vermogen kan stijgen door: winsthouding, uitgifte van vermogensaanwasbewijzen en door emissies van aandelen. Om de invloed van emissies van aandelen te bepalen hebben we de berekeningen uitgevoerd voor de situatie waarbij er geen emissies zijn, en voor de situatie waarbij het eigen vermogen jaarlijks met 2% toeneemt vanwege aandelenemissies. Voor de waarde van 2 procent is gekozen omdat volgens de *Winststatistiek 1970 van grotere ondernemingen* van het CBS het eigen vermogen van de betreffende ondernemingen in 1970 met ongeveer 2% is gestegen door storting van kapitaal. In tabel 6 zijn enige resultaten opgenomen.

Tabel 6. VAD-bewijzen in procenten van het eigen vermogen na 10 jaar a)

Nieuw extern eigen vermogen	Rentabiliteit van het eigen vermogen vóór belasting	Percentage van de overwinst dat aan VAD dient te worden uitgekeerd			
		15%	20%	25%	50%
Geen	37,5%	0,1	0,1	0,2	0,3
	50 %	1,9	2,5	3,1	6,4
	75 %	4,0	5,4	6,8	14,0
	100 %	5,2	7,0	8,8	18,1
2 procent per jaar	37,5%	0,0	0,1	0,1	0,2
	50 %	1,7	2,2	2,8	5,8
	75 %	3,8	5,1	6,4	13,1
	100 %	5,0	6,6	8,3	17,1

a) Herwaardering 50%; winstuitkering 40%; winstaandeel buitenland 25% en percentage winst niet belast 5%.

Uit tabel 6 volgt dat er erg hoge winstpercentages benodigd zijn, om binnen een periode van 10 jaar de werknemers via de vermogensaanwasdeling bij uitkering in de vorm van vermogensaanwasbewijzen een aanzienlijk belang in een onderneming te bezorgen. Bovendien blijkt duidelijk de invloed van de toename van het eigen vermogen via uitgifte van nieuwe aandelen op de relatieve omvang van de aanspraken krachtens de vermogensaanwasdeling.

Behalve door het extern aantrekken van eigen vermogen wordt het eigen vermogen van ondernemingen ook groter, naarmate een groter deel van de winst binnen het bedrijf wordt gehouden, dus indien een kleiner deel van de winst wordt uitgekeerd. Uit tabel 7 blijkt dat, naarmate de winsthouding groter is, het relatieve aandeel van de vermogensaanwasbewijzen geringer wordt.

Tabel 7. VAD-bewijzen in procenten van het eigen vermogen na tien jaar a)

Winstuitkering in procenten van de winst	Rentabiliteit van het eigen vermogen vóór belasting	Percentage van de overwinst dat aan VAD dient te worden uitgekeerd			
		15%	20%	25%	50%
0%	37,5%	0,0	0,0	0,0	0,0
	50 %	0,8	1,1	1,4	2,9
	75 %	2,1	2,8	3,5	7,3
	100 %	2,7	3,7	4,6	9,6
30%	37,5%	0,0	0,0	0,0	0,0
	50 %	1,4	1,9	2,4	4,9
	75 %	3,2	4,3	5,4	11,1
	100 %	4,2	5,6	7,0	14,5
50%	37,5%	0,1	0,1	0,2	0,4
	50 %	2,0	2,7	3,3	6,9
	75 %	4,5	6,0	7,6	15,5
	100 %	5,9	8,0	10,0	20,6
60%	37,5%	0,2	0,2	0,3	0,6
	50 %	2,4	3,2	4,0	8,1
	75 %	5,4	7,2	9,1	18,6
	100 %	7,3	9,8	12,3	25,2

a) Herwaardering 50%; winstaandeel buitenland 25%; percentage winst niet belast 5% en 2% nieuw extern eigen vermogen per jaar.

Over de uitstaande vermogensaanwasbewijzen dient jaarlijks een vergoeding te worden uitgekeerd welke gelijk is aan de normale vergoeding (hier steeds 10%) maal de nominale waarde van de betreffende vermogenstitels. Deze vergoeding is echter slechts verschuldigd, voor zover de winst daartoe toereikend is, terwijl bovendien de uitkering op de VAD-bewijzen niet groter kan zijn dan de omvang van de winst maal de verhouding tussen het nominale bedrag van de uitstaande VAD-bewijzen gedeeld door de omvang van het gehele eigen vermogen. Deze vergoeding kan voor de helft worden uitgekeerd door bijschrijving op de oude VAD-bewijzen. Minimaal de helft moet echter in contanten worden uitgekeerd. Bij de berekening, waarvan de resultaten in de tabellen 6 en 7 zijn vermeld, is er steeds van uitgegaan dat de gehele periodieke vergoeding op de uitstaande VAD-bewijzen in contanten zal geschieden. Indien echter de helft van de periodieke vergoeding in de vorm van toename van de waarde van de VAD-bewijzen geschiedt, zal het relatieve aandeel hiervan toenemen. Enige resultaten van de berekening, indien de helft in nieuwe aanspraken wordt uitgekeerd zijn vermeld in tabel 8.

Tabel 8. VAD-bewijzen in procenten van het eigen vermogen na tien jaar a)

Periodieke vergoeding op de VAD-bewijzen	Rentabiliteit van het eigen vermogen vóór belasting	Percentage van de overwinst dat aan VAD dient te worden uitgekeerd			
		15%	20%	25%	50%
100 procent in contanten	37,5%	0,0	0,1	0,1	0,2
	50 %	1,7	2,2	2,8	5,8
	75 %	3,8	5,1	6,4	13,1
	100 %	5,0	6,6	8,3	17,1
50% contant en 50% in nieuwe VAD-aanspraken	37,5%	0,1	0,1	0,1	0,2
	50 %	1,9	2,6	3,2	6,5
	75 %	4,2	5,7	7,1	14,3
	100 %	5,5	7,3	9,1	18,4

a) Herwaardering 50%; winstuitkering 40%; winstaandeel buitenland 25%; 5% van de winst niet belast en 2% nieuw extern eigen vermogen per jaar.

7. Uitkering van de VAD in de vorm van aandelen

Behalve in de vorm van contanten en vermogensaanwasbewijzen kan de VAD ook worden uitgekeerd in aandelen (of certificaten van aandelen) van de onderneming welke VAD-plichtig is. Als de waarde van de aandelen geldt dan de gemiddelde beurswaarde gedurende het jaar waarop de VAD betrekking heeft. Dit is uiteraard alleen mogelijk bij die ondernemingen waarvan de aandelen op de effectenbeurs worden verhandeld. Bij de andere ondernemingen dient de waarde van de als VAD uit te reiken aandelen in overleg met het fonds tot beheer van de VAD-aanspraken te worden vastgesteld. Dit betekent dat het nominale bedrag van de als VAD uit te reiken aandelen omgekeerd evenredig is met de beurskoers van de aandelen. Ook voor de uitkering van de VAD in de vorm van aandelen hebben we de berekeningen uitgevoerd, waarbij we bepaald hebben het percentage van het totale aandelenkapitaal dat na verloop van een bepaald aantal jaren in handen van de VAD-gerechtigden is gekomen. Enige resultaten zijn vermeld in tabel 9.

De berekeningen zijn uitgevoerd onder de veronderstelling dat de beurswaarde een bepaald percentage is van het geherwaardeerde eigen vermogen, waarbij als waarde voor dat eigen vermogen geldt de ten behoeve van de berekening van de normale vergoeding aangepaste fiscale waarde van het eigen vermogen. In de praktijk zal er een positief verband bestaan tussen de rentabiliteit van het eigen vermogen en de beurswaarde van dat eigen vermogen. Dit betekent dat bij een rentabiliteit van 75 of 100% van het eigen vermogen (volgens vermogensvergelijking en vóór belasting) de beurs-

Tabel 9. Percentage van het aandelenkapitaal in handen van de VAD-gerechtigden na tien jaar a)

Beurswaarde in procenten van de intrinsieke waarde	Rentabiliteit van het eigen vermogen vóór belasting	Percentage van de overwinst dat aan VAD dient te worden uitgekeerd			
		15%	20%	25%	50%
75%	37,5%	0,1	0,2	0,2	0,5
	50 %	4,5	6,0	7,5	14,7
	75 %	12,1	15,9	19,5	35,6
	100 %	18,1	23,3	28,3	48,9
100%	37,5%	0,1	0,1	0,2	0,4
	50 %	3,4	4,5	5,7	11,3
	75 %	9,2	12,2	15,0	28,2
	100 %	13,9	18,1	22,2	39,8
150%	37,5%	0,1	0,1	0,1	0,3
	50 %	2,3	3,1	3,8	7,7
	75 %	6,3	8,3	10,3	19,9
	100 %	9,5	12,5	15,5	28,9
200%	37,5%	0,1	0,1	0,1	0,2
	50 %	1,7	2,3	2,9	5,8
	75 %	4,7	6,3	7,8	15,4
	100 %	7,2	9,6	11,9	22,7

a) Herwaarderung 50%; winstuitkering 40%; winstaandeel buitenland 25%; 5% van de winst niet belast en geen nieuw extern eigen vermogen.

waarde in procenten van de intrinsieke waarde eerder 150 of 200 zal zijn dan 75 of 100. Dit impliceert dan dat de hogere percentages, zoals vermeld in tabel 9 niet erg waarschijnlijk zullen zijn.

Bij de berekening van tabel 9 is verder geen rekening gehouden met de invloed van het extern nieuw aantrekken van eigen vermogen. Indien eventueel nieuw eigen vermogen extern wordt aangetrokken via voorkeursemissies, en indien dan ook de VAD-gerechtigden van hun voorkeursrecht gebruik maken, zullen aandelenemissies niet van invloed zijn op het relatieve belang van de VAD-gerechtigden in de onderneming. Naarmate er meer extern nieuw eigen vermogen wordt aangetrokken waarbij de VAD-gerechtigden niet gebruik (kunnen) maken van hun voorkeursrecht, zal het relatieve aandeel van de VAD geringer zijn. De wijziging ligt in dezelfde orde van grootte als bij de uitkering van de VAD in VAD-bewijzen, waarvan de resultaten zijn vermeld in tabel 6. (I.v.m. de beschikbare ruimte kunnen we hier geen vergelijkende resultaten tonen).

Vergelijken we de resultaten van de berekeningen welke in tabel 8 en 9 vermeld zijn, dan blijkt dat uitkering van de vorm van VAD-bewijzen leidt tot een geringer aandeel van de VAD-gerechtigden dan uitkering in de vorm van aandelen. Dit wordt met name veroorzaakt, doordat de VAD-bewijzen luiden in nominale guldens, terwijl aandelen meedelen in de waardestijgingen van de activa.

8. Het cumulatieve effect bij een periode van 25 jaar

Gedurende de eerste tien jaar kan op de fiscale winst na belastingen nog een extra aftrek in mindering worden gebracht vanwege de op het moment van invoering van de VAD bestaande verschillen tussen de feitelijke en de fiscale waarde van het eigen vermogen. Deze aftrek vervalt na de eerste tien jaar. Dit kan een extra snelle toename van het aandeel van de VAD-gerechtigden in het totale vermogen tot gevolg hebben. We hebben de berekeningen nogmaals uitgevoerd, maar dan nu voor een periode van 25 jaar. Enige resultaten zijn vermeld in tabel 10.

Het blijkt dat bij uitkering van de vermogensaanwasdeling in de vorm van aandelen het relatieve aandeel van de VAD-gerechtigden sneller toeneemt dan bij de uitkering in de vorm van vermogensaanwasbewijzen. Dit is ook het geval, indien de periodieke vergoeding over de vermogensaanwasbewijzen gedeeltelijk in de vorm van bijschrijving op die bewijzen geschiedt.

Tabel 10. Relatief belang toekomend aan de VAD-gerechtigden na 10, resp. 25 jaar a)

Periode en vorm van de VAD-uitkering	Rentabiliteit van het eigen vermogen vóór belasting	Percentage van de overwinst dat als VAD moet worden uitgekeerd			
		15%	20%	25%	50%
10 jaar, Uitkering in VAD-bewijzen, period. verg. in contanten	37,5%	0,0	0,1	0,1	0,2
	50 %	1,7	2,2	2,8	5,8
	75 %	3,8	5,1	6,4	13,1
	100 %	5,0	6,6	8,3	17,1
25 jaar, Uitkering in VAD-bewijzen, period. verg. in contanten	37,5%	0,6	0,8	1,0	2,2
	50 %	3,3	4,5	5,6	11,5
	75 %	6,2	8,4	10,5	21,6
	100 %	7,8	10,4	13,1	26,8
10 jaar, Uitkering in aandelen	37,5%	0,0	0,0	0,1	0,1
	50 %	2,1	2,8	3,4	6,9
	75 %	5,8	7,7	9,6	18,5
	100 %	8,9	11,7	14,4	27,1
25 jaar, Uitkering in aandelen	37,5%	0,6	0,9	1,1	2,2
	50 %	5,3	7,1	8,8	17,1
	75 %	13,3	17,3	21,2	38,1
	100 %	19,5	25,1	30,3	51,3

a) Herwaarderung 50%; winstuitkering 40%; winstaandeel buitenland 25%; 5% van de winst niet belast; 2% nieuw extern eigen vermogen per jaar en een beurskoers van 150% van de (geherwaardeerde) intrinsieke waarde.

9. Conclusies

Uit het voorafgaande zijn de volgende conclusies te trekken:

- Slechts weinig ondernemingen zullen, gelet op de procentuele verdeling van de rentabiliteit van het eigen vermogen, zoals berekend op basis van de door het CBS gepubliceerde winststatistiek, vermogensaanwasdeling verschuldigd zijn.
- De omvang van de verschuldigde vermogensaanwasdeling zal geringer zijn, naarmate de feitelijke waarde van het eigen vermogen groter is dan de fiscale waarde, naarmate het aandeel van de winst welke in het buitenland wordt behaald en het vermogen dat in het buitenland is geïnvesteerd groter is en naarmate een groter deel van de winst fiscaal niet belast is.
- De omvang van de aan de VAD-gerechtigden toekomende vermogenstitels zal relatief geringer zijn, naarmate de onderneming minder dividend uitkeert en meer nieuw eigen vermogen extern aantrekt.
- Indien de uitkering van de VAD geschiedt in de vorm van vermogensaanwasbewijzen zal de omvang van deze in procenten van het eigen vermogen groter zijn, indien de periodieke vergoeding over de uitstaande bewijzen geschiedt door bijschrijving op de oude stukken.
- Bij uitkering van de VAD in de vorm van aandelen zal het relatieve aandeel van de VAD-gerechtigden groter zijn, naarmate de beurskoers van de aandelen, gemeten in procenten van de intrinsieke waarde, geringer is.
- Uitkering van de VAD in de vorm van aandelen leidt tot een groter aandeel van het aan de VAD-gerechtigden toekomende deel van het eigen vermogen dan uitkering in de vorm van VAD-bewijzen. Dit verschil zal groter zijn, naarmate de periode waarover de VAD-regeling geldt, langer is.
- Slechts indien een onderneming gedurende lange tijd zeer hoge rentabiliteitspercentages behaalt, waarbij niet alle winst binnen de onderneming wordt gehouden, en waarbij de VAD-uitkering geschiedt in de vorm van aandelen, kan een aanzienlijk deel van het eigen vermogen in handen van de VAD-gerechtigden komen, waarbij we nog geen rekening hebben gehouden met de beheerskosten van de VAD-aanspraken en de over de aan de werknemers uitgekeerde vermogensaanwas verschuldigde loonbelasting (15%).

H. Meijers

Multinationale ondernemingen in de schijnwerper

DR. M. WEISGLAS

Dr. M. Weisglas, economisch adviseur van Unilever NV, bespreekt in dit artikel de OESO-richtlijnen voor multinationale ondernemingen, die vorig jaar werden vastgesteld, en de activiteiten van de Verenigde Naties om een gedragscode voor multinationals vast te stellen. Dit artikel is een bewerking van een eerder gehouden voordracht voor het Contact-Centrum op Voorlichtingsgebied.

OESO-richtlijnen

21 juni 1976 was een belangrijke dag voor een ieder die met internationale investeringen en multinationale ondernemingen te maken heeft.

Op die dag heeft de ministerraad van de Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling (OESO) richtlijnen voor multinationale ondernemingen vastgesteld en bekendgemaakt. Daarmede hebben de regeringen van 23 overwegend westers-industriële landen een algemeen kader vastgelegd waarbinnen de activiteiten van multinationale ondernemingen getoetst kunnen worden ¹⁾. Het overgrote deel der multinationale ondernemingen is gevestigd in de OESO-landen, die alle min of meer het vrije marktverkeer zijn toegedaan. Hoewel er ook in het Oostblok multinationale ondernemingen zijn en in diverse ontwikkelingslanden geleidelijk ook multinationale ondernemingen van de grond komen, speelt tot dusverre ca. 80% van de activiteiten van multinationale ondernemingen zich af binnen het gebied van de OESO. Deze omstandigheden, alsmede de betrekkelijk grote homogeniteit tussen de meeste OESO-landen, verklaren waarom in eerste instantie juist binnen deze OESO richtlijnen voor multinationale ondernemingen werden vastgesteld. Dit geschiedde na jaren van voorafgaande diepgaande studie binnen gespecialiseerde OESO-werkgroepen. Daarna waren nog 18 maanden van intensief en vaak hard onderhandelen nodig alvorens de ministers van Buitenlandse Zaken en van Economische Zaken van de OESO-lidstaten op 21 juni 1976 tot overeenstemming konden komen.

Gedurende deze onderhandelingsperiode vonden diverse consultaties plaats met de OESO-organisatie van nationale werkgeversverbonden (de Business and Industry Advisory Committee to OECD, ofwel BIAC) en de overeenkomstige werknemersorganisatie (Trade Union Advisory Committee to OECD, ofwel TUAC). In de meeste landen vond voorts ook op nationaal niveau overleg met het bedrijfsleven plaats. Dit heeft het bereikte akkoord aan realiteitszin en daarmede doeltreffendheid doen winnen, hoewel het aanbevelingen betreft waarvan de navolging een vrijwillig karakter heeft. Reeds eerder, in 1972, had het in de Inter-

nationale Kamer van Koophandel internationaal georganiseerde bedrijfsleven zelf „Richtlijnen voor Internationale Investerings” opgesteld, die reeds verregaande regels stellen. Dit initiatief heeft niet nagelaten invloed uit te oefenen op de gedachtevorming ter zake van bedrijfsleven en overheid, zowel in ontwikkelde als in tal van ontwikkelingslanden. Het is echter duidelijk, dat de OESO-richtlijnen — vastgesteld door regeringen — bepaald een grotere betekenis hebben.

Invloed van de richtlijnen

Er gaan wel stemmen op die afdwingbare internationale voorschriften bepleiten. Deze zouden echter slechts mogelijk zijn, indien daarbij een supranationale autoriteit in het leven zou worden geroepen, die in staat zou zijn een uniforme interpretatie van een dergelijke code te verzekeren en de naleving daarvan af te dwingen. Het is vooralsnog niet realistisch te verwachten dat een voldoende aantal landen bereid zal zijn om door het afstand doen van eigen soevereiniteit op dit gebied hieraan mee te werken. Dit ontbreken van een supranationale autoriteit — ondanks de in dit opzicht binnen de Europese Gemeenschap in gang zijnde ontwikkelingen — en het tekort aan internationale samenwerking vormen in belangrijke mate de kern van de problematiek rondom de multinationale ondernemingen. Wat dit betreft, lopen multinationale ondernemingen vooruit. Zij investeren en zijn werkzaam in verscheidene landen, ten einde hun zaken overeenkomstig de eisen van moderne techniek, economische mogelijkheden en internationale arbeidsverdeling te organiseren. Zij bevorderen aldus internationale samenwerking, waartoe de nationale — aan hun soevereiniteit hangende — staten ondanks vele pogingen onvoldoende in staat blijken. Hier is een spanningsveld, dat in wezen ten grondslag ligt aan het in diverse kringen jegens multinationale ondernemingen bestaande wantrouwen en de vaak op emotionele wijze geuite kritiek. Mede daarom is een gedragscode in de vorm van aanbevelingen aan ondernemingen — zoals de OESO-richtlijnen — van een niet te onderschatten betekenis. Een inbreuk op deze thans internationaal aanvaarde normen zal de reputatie van de betrokken onderneming, zowel nationaal als internationaal, ernstig kunnen schaden. Hoewel niet formeel afdwingbaar zal daarom de feitelijke invloed van een dergelijke gedragscode groot zijn. Aldus zullen de OESO-richtlijnen het internationale investeringsklimaat kunnen verbeteren, de positieve bijdragen van multinationale ondernemingen aan economische en sociale vooruitgang bevorderen, en de eventuele moeilijkheden die een gevolg kunnen zijn van hun activiteiten, beperken en oplossen. Dit zijn dan ook de oogmerken, waarmee de OESO-regeringen deze richtlijnen hebben opgesteld.

1) Turkije heeft zich van stemming onthouden.

Non-discriminatie

Behalve het vaststellen van genoemde richtlijnen voor multinationale ondernemingen heeft de OESO-ministerraad op dit gebied ook andere besluiten genomen. De regeringen hebben de verplichting op zich genomen om in hun land gevestigde buitenlandse ondernemingen op gelijke wijze te behandelen als eigen nationale ondernemingen. Deze verplichting der regeringen tot non-discriminatie zal binnen de OESO het ondernemen over de grenzen ongetwijfeld bevorderen. Ook de richtlijnen zelf stelen op het beginsel van non-discriminatie. Voor zover deze relevant zijn zowel voor slechts nationaal werkzame ondernemingen als voor multinationale ondernemingen brengen zij dezelfde verwachtingen ten aanzien van hun beider gedrag tot uitdrukking.

Consultatieprocedure

De in de OESO-richtlijnen vervatte normen zijn van ruime strekking. Tijdens de eerder vermelde gecompliceerde onderhandelingen moesten soms wezenlijke verschillen van opvatting tussen diverse regeringen worden overbrugd. Dientengevolge is aan sommige formuleringen een compromiskarakter niet te ontzeggen. Mede daarom is in een consultatieprocedure voorzien. Deze houdt in dat de regeringen periodiek of op verzoek van één van de landen overleg zullen plegen over de richtlijnen als zodanig en de in de praktijk daarmee opgedane ervaringen. Ook individuele ondernemingen kunnen de gelegenheid krijgen over deze toepassing hun inzichten te geven. Voorts zal in goed overleg gestreefd worden naar oplossingen voor problemen, die voortvloeien uit door diverse regeringen aan multinationale ondernemingen gestelde tegenstrijdige eisen. Overigens zullen de regeringen binnen drie jaar nagaan in hoeverre algemene herziening van de richtlijnen en besluiten nodig is om de doelmatigheid van hun nagestreefde samenwerking betreffende internationale investeringen en multinationale ondernemingen te versterken. De vermelde consultatieprocedure zal plaatsvinden binnen de OESO-Commissie voor Internationale Investerings- en Multinationale Ondernemingen, waarin elk van de 24 OESO-landen door hooggeplaatste ambtenaren is vertegenwoordigd. Deze Commissie heeft het gehele pakket van richtlijnen en besluiten inzake multinationale ondernemingen gedurende twee jaren voorbereid en vooronderhandeld.

Inhoud van de richtlijnen

De richtlijnen zijn in een zevental hoofdstukken ondergebracht. Onder de algemene aanbevelingen wordt gesteld dat multinationale ondernemingen hun beleid moeten *afstemmen op de nationale doelstellingen en prioriteiten* met betrekking tot de economische en sociale vooruitgang van de landen waar zij vestigingen hebben. Zij dienen zich van ongepaste politieke activiteiten in die landen te onthouden. Zij mogen, tenzij dit wettelijk is toegestaan, geen bijdragen geven aan kandidaten voor openbare functies of aan politieke organisaties. Het omkopen, rechtstreeks of indirect, van ambtenaren of zij die openbare functies bekleden, evenals het uitlokken van omkoping is niet toegestaan. Hoe duidelijk deze laatste tekst op zich zelf moge zijn, van het bedrijfsleven uit is er — tot dusverre tevergeefs — op aangedrongen deze nog stringenter te stellen. Vanwege de te dien aanzien bestaande verschillende tradities en gebruiken in diverse landen is dit een uitermate gecompliceerde aangelegenheid. Een binnen de Internationale Kamer van Koophandel ingestelde commissie van deskundigen is thans werkzaam om zo concreet mogelijk normen te formuleren. Een werkgroep van vertegenwoordigers van 18 landen is voorts belast om voor de komende vergadering van de Economische en Sociale Raad van de Verenigde Naties medio 1977 een ontwerp internationaal verdrag op dit gebied op te stellen.

De OESO-richtlijnen voor door multinationale ondernemingen te verstrekken (publieke) informatie laten aan duidelijkheid niets te wensen over. Minstens eenmaal per jaar dienen uitvoerige financiële gegevens te worden verstrekt, per geografisch gebied en volgens belangrijkste produktengroepen, over bedrijfsresultaten, omzetten, investeringen en aantallen medewerkers. Bovendien voor het geheel der multinationale onderneming uitgaven voor research en ontwikkeling, het gevoerde prijsbeleid bij interne transacties en het toegepaste accountantssysteem als zodanig. Ook in de structuur van de multinationale onderneming, zoals haar diverse directe en indirecte deelnemingen, moet duidelijk inzicht worden gegeven. Het getuigt van realiteitszin, dat multinationale ondernemingen — met inachtneming van op zakelijke gronden vereiste betrouwbaarheid en van kosten — bij deze uitvoerige informatieverstrekking met hun eigen aard en omvang rekening mogen houden.

Binnen het kader van nationale bepalingen zijn aan multinationale ondernemingen strikte aanbevelingen gesteld met betrekking tot *mededinging en kartelvorming*, terwijl aan de bevoegde autoriteiten — onder gebruikelijke waarborgen — de nodige informatie ter zake verstrekt moet worden. Op *financieel gebied* moet de multinationale onderneming rekening houden met de door het land van vestiging gestelde doeleinden op het gebied van betalingsbalans- en kredietpolitiek. Voor de *belastingen* moet een multinationale onderneming bij leveringen binnen het concern in beginsel hetzelfde beleid voeren alsof het afnemende bedrijf een buitenstaander was.

De richtlijnen stellen ook regels ten aanzien van *werkgelegenheid en arbeidsverhoudingen*. De werknemers moeten binnen de bestaande nationale wetten en regels het recht hebben zich te verenigen in vakverenigingen en andere bonafide organisaties, die voor hun belangen opkomen. Aan de werknemersvertegenwoordigers dient voor het voeren van zinvolle onderhandelingen over arbeidsvoorwaarden de vereiste informatie te worden verstrekt. Lokale arbeidskrachten moeten zoveel mogelijk worden aangesteld en opgeleid. Bij het overwegen van verandering van ondernemingsactiviteiten, die van verstrekkende invloed kunnen zijn op het bestaan van de werknemers, in het bijzonder bij bedrijfsfusie gepaard gaande met massa-ontslag, dient de onderneming deze op redelijke termijn aan te kondigen aan de vertegenwoordigers der werknemers en waar zulks passend is aan regeringsvertegenwoordigers. Voorts dient zij samen te werken met werknemersvertegenwoordigers en regeringsautoriteiten om de nadelige gevolgen zoveel mogelijk te ondervangen. Ook mag niet worden gedreigd met verplaatsing van een bedrijf of een deel daarvan, ten einde onderhandelingen met werknemersvertegenwoordigers op onfaire wijze te beïnvloeden of afbreuk te doen aan het recht om zich te organiseren. Onderhandelingen over collectieve arbeidsovereenkomsten of andere arbeidsvoorwaarden dienen plaats te vinden tussen bevoegde vertegenwoordigers van de werknemers en vertegenwoordigers van de leiding die tot het nemen van beslissingen over de onderhavige aangelegenheid gemachtigd zijn.

Ten slotte moeten multinationale ondernemingen ernaar streven om in elk van de landen waar deze zijn gevestigd in het kader van het daar gevoerde beleid *technische kennis en technologische ontwikkeling* te stimuleren.

Betekenis van de richtlijnen

Hoewel deze samenvatting nog onvolledig is, illustreert zij dat de OESO-richtlijnen inderdaad serieus en veelomvattend zijn. Voor een aantal multinationale ondernemingen zijn de OESO-richtlijnen in belangrijke mate een bevestiging van het door hen reeds feitelijk gevoerde beleid. Voor vele andere — waaronder zowel Amerikaanse, Japanse alsook Europese multinationale ondernemingen — betekenen zij een ware omwenteling. Opgemerkt zij dat Amerikaanse multinationale

ondernemingen nog steeds meer dan de helft van het totaal der activiteiten van alle multinationals uitmaken. Dat niettemin de eerder vermelde BIAC namens alle bij haar aangesloten nationale ondernemersorganisaties haar adhesie kon betuigen en de betrokken ondernemingen kon oproepen om de OESO-richtlijnen tot hun eigen gedragslijn te maken, is van vérstrekkende betekenis. Dit werd nog onderstreept door de herbevestiging van deze oproep door diverse nationale ondernemersorganisaties, zoals in Nederland het VNO en NCW. Ook de TUAC en in Nederland de Federatie Nederlandse Vakbeweging (FNV) stelden zich ten principale achter de OESO-richtlijnen, waarbij zij onderstreepten deze als een eerste stap te zien.

In de Verenigde Staten zonden op 19 augustus 1976 minister Kissinger en zijn collega's van Financiën en van Economische Zaken een gezamenlijk persoonlijk ondertekende brief aan de directies van vele Amerikaanse multinationals, eindigend met de woorden: „We comment these Guidelines to all enterprises in the United States”. Eerder reeds had de vrijwel het gehele Amerikaanse bedrijfsleven omvattende Chamber of Commerce of the United States zich in dezelfde geest tot haar leden gericht. Diverse multinationale ondernemingen, met name ook in Nederland, hebben inmiddels zelf verklaard de OESO-richtlijnen te aanvaarden.

Activiteiten van de Verenigde Naties

Niet alleen de OESO heeft haar schijnwerpers op de multinationale onderneming gericht, maar ook de Verenigde Naties. Deze beslaan uiteraard een geografisch ruimer gebied en omvatten vooral vele sinds korte tijd onafhankelijke ontwikkelingslanden, die zich vaak door multinationale ondernemingen bedreigd achten. De OESO-richtlijnen roepen de multinationale ondernemingen op om ook buiten de 24 lidstaten de aangegeven gedragslijnen te volgen. Dit mag in de praktijk ook stellig worden verwacht. Een moeilijkheid is, dat de door de OESO-regeringen aangegane verplichting tot non-discriminatie tussen buitenlandse en nationale ondernemingen uiteraard niet voor andere landen geldt. Het is van veel belang dat ook de Verenigde Naties tot een dergelijke evenwichtige opstelling zullen komen.

Zoals wel meer heeft één bepaald gebeuren een grote ontwikkeling in gang gezet en versneld. Het gedrag van ITT in Chili ten aanzien van de toenmalige Allende-regering aldaar is stellig geen maatstaf voor het gedrag van multinationale ondernemingen in het algemeen. Niettemin leidde een discussie daarover in de Algemene Vergadering van de Verenigde Naties in juli 1972 tot de instelling van de z.g. groep van 20 Eminente Personen. Deze groep had tot taak een rapport uit te brengen over de rol van multinationale ondernemingen en hun betekenis voor de ontwikkeling, in het bijzonder van ontwikkelingslanden, alsmede voor de internationale betrekkingen. Na twee jaren — waarbij in de vorm van hoorzittingen ook kennis werd genomen van ervaringen en inzichten van een aantal bestuurders van multinationale ondernemingen, vakbewegingsvertegenwoordigers en deskundigen uit de academische wereld — publiceerden de Eminente Personen in juni 1974 een uitvoerig rapport, waaraan overigens niet minder dan 9 minderheidsrapporten waren toegevoegd.

VN-Commissie en Centrum inzake transnationale ondernemingen

Reeds een half jaar later, op 5 december 1974, aanvaardde de Economische en Sociale Raad van de Verenigde Naties een resolutie, waarmede de United Nations Commission on Transnational Corporations werd ingesteld en een United Nations Centre on TNC's in het leven werd geroepen. Opmerkelijk is dat sindsdien in de Verenigde Naties de op zich zelf nog jonge benaming van „multinationale onderneming”

werd omgedoopt in „transnationale onderneming”. De Commission on Transnational Corporations, waarin volgens een bepaald rouleersysteem 48 regeringen vertegenwoordigd zijn, waaronder Nederland, hield haar eerste zitting in maart 1975 in New York. De tweede zitting vond een jaar later plaats in Lima, alwaar het UN Centre met een uitvoerige en gedetailleerd werkprogramma werd belast, met als eerste prioriteit het opstellen van een Gedragscode voor Transnationale Ondernemingen. Daarnaast is een breed opgezet systeem van informatieverwerking in voorbereiding, zullen tal van diepgaande studies worden aangevat en zullen regeringen — uiteraard vooral van ontwikkelingslanden — desgewenst een beroep kunnen doen op advies en steun bij onderhandelingen met transnationale ondernemingen.

Inmiddels heeft het UN Centre on TNC's zijn ruime taak onder leiding van de Assistant Secretary-General van de UN, de Finse diplomaat Klaus A. Sahlgren, met verve aangepakt. Met betrekking tot de UN-Gedragscode is een Inter-gouvernementele Werkgroep ingesteld, die in januari 1977 voor het eerst bijeen kwam en een schets (een z.g. „annotated outline”) voor een dergelijke code aan de in april/mei te houden derde bijeenkomst van de Commission on TNC's zal voorleggen. Het ligt in de bedoeling deze code gedurende de vierde zitting van de Commission in 1978 vast te stellen. Zestien over de belangrijkste wereldregio's gespreide deskundigen — 5 uit de ondernemers-, 5 uit de vakbewegings- en 6 uit de academische wereld — zullen bij deze gecompliceerde arbeid persoonlijk van advies dienen. Een tweede groep van deskundigen — de Group of Experts on International Standards of Accounting and Reporting — heeft tot taak advies uit te brengen over aan transnationale ondernemingen te stellen normen voor door hen te verstrekken informatie. Ter bevordering van grotere doorzichtigheid zal deze groep voorts richtlijnen voorbereiden voor de onderlinge vergelijkbaarheid daarvan. Hun advies zal in juli 1977 worden vastgesteld.

Relatie OESO-richtlijnen VN-code

De vraag dringt zich op hoe de inmiddels vastgestelde OESO-richtlijnen zich zullen verhouden tot de beoogde VN-gedragscode. Hoewel de OESO-richtlijnen in velerlei opzicht ook in ontwikkelingslanden toepasbaar zijn, mag niet worden verwacht dat zij zonder meer in de Verenigde Naties als blauwdruk van de westers-industriële landen zullen worden ingebracht. In de bestaande wereldpolitieke situatie zou dit ongetwijfeld leiden tot een polariserende tégen-blauwdruk van de „Groep van 77”, alsook van het Oostblok, hetgeen een bevredigend gemeenschappelijk resultaat in de weg zou staan. Het is daarom te verwachten dat weer bij het begin zal worden aangevangen. Het lijkt echter vanzelfsprekend dat de regeringen van de OESO-landen zich zullen laten inspireren door hun ter zake binnen de OESO gevoerde beleid en hun daar verworven gedachten en ervaring zullen inbrengen.

Een overeenkomstige gedragslijn is ook te verwachten met betrekking tot de in gang zijnde werkzaamheden voor een sociale gedragscode binnen de Internationale Arbeidsorganisatie en een code voor de overdracht van technologie in de UNCTAD, de Verenigde Naties Conferentie voor Handel en Ontwikkeling. Een internationale code ontleent vooral zijn betekenis aan het creëren van een stel van uniforme normen. Voor zover het in verband met werkingssfeer of onderwerp, onvermijdelijk zou zijn verscheidene, specifieke codes tot stand te brengen, zal het daarom van veel belang zijn, dat deze in ieder geval dezelfde uitgangspunten hebben, geen onderlinge tegenstrijdigheden vertonen en niet tot ontkrachting van de bestaande OESO-richtlijnen leiden.

Met betrekking tot de dwingendheid of vrijwilligheid van een code en de daarmee verband houdende consultatie, conciliatie- en arbitrageprocedures, zullen de Verenigde Naties op dezelfde problemen stuiten als de OESO. Om deze

reden lijkt het waarschijnlijk dat ook de VN tot een vrijwillig toe te passen gedragscode zal komen, met in enigerlei vorm een procedure ter controle van de naleving daarvan.

Van veel belang ook is dat de Verenigde Naties eveneens regels zullen stellen voor de regeringen. In zijn mede namens de ministers van Financiën en van Sociale Zaken, alsmede de staatssecretaris van Economische Zaken, op 10 juni 1976 uitgebrachte nota *Selectieve groei* heeft minister Lubbers dit (blz. 60) zeer duidelijk gesteld. Hij zegt daar:

„Voor een eventuele ECOSOC-code (bedoeld is de hier besproken code van de Verenigde Naties) is het een essentiële voorwaarde dat tegenover een gedragscode voor multinationale ondernemingen een gedragscode voor regeringen vastgelegd wordt. Omdat de samenwerking tussen de lid-staten van deze organisatie nog lang zover niet gevorderd is als in OESO-verband, zou een code alléén gericht op ondernemingen het ondernemen „over de grenzen” op een onaanvaardbare wijze kunnen belemmeren, doordat de plichten van nationale staten jegens bedoelde ondernemingen niet zijn vastgelegd”.

Vragen rond de multinationale ondernemingen

Men zou zich de vraag kunnen stellen waarom vele discussies rondom multinationale ondernemingen vaak zo verhit en eenzijdig zijn. Waarom er meestal na een eerste lofzang op multinationale ondernemingen spoedig het woord „maar” volgt met tal van grieven en verwijten over al dan niet vermeende gedragingen van deze ondernemingen. Men kan zich ook de vraag stellen of multinationale ondernemingen vaak in feite niet gezien worden als exponent en daarmee als zondebok van de huidige in diverse kringen bekritiseerde westerse economische en maatschappelijke orde en of de discussies rond multinationale ondernemingen niet verder reiken en in wezen onze samenleving als zodanig betreffen.

Evenzeer kan men zich afvragen of de kritiek op multinationale ondernemingen niet ten dele voortkomt uit te hoog gespannen verwachtingen omtrent de mogelijkheden van deze ondernemingen om het ontwikkelingsproces in de Derde Wereld effectief te steunen. Ondanks het feit dat multinationale ondernemingen in sterke mate bijdragen tot de particuliere kapitaalstroom naar ontwikkelingslanden, die thans groter is dan de officiële overheidshulp van de OESO-landen, kunnen ook zij het zo moeilijke ontwikkelingsvraagstuk niet alleen oplossen. Naar het mij voorkomt leiden deze te hoge verwachtingen vaak tot frustratie en daarmee tot wantrouwen en soms felle en onredelijke kritiek. Overigens, er is veelal groot verschil tussen wat in politieke, internationale vergaderingen voor de tribune gezegd wordt en de wijze waarop een multinationale onderneming in feite in een land van vestiging meestal wordt tegemoet getreden.

Voorts kan men zich de vraag stellen of de klacht over het tekort aan informatie door multinationale ondernemingen en de te geringe doorzichtigheid daarvan niet mede te wijten is aan onvoldoende bereidheid tot perceptie en verwerking van beschikbare informatie. De sinds de laatste jaren over multinationale ondernemingen verschenen literatuur is bijna onmetelijk. Geen zich zelf respecterende organisatie laat na er een conferentie aan te wijden. Daarnaast blijkt dat tal van multinationale ondernemingen het signaal ook zelf hebben begrepen. Tal van ondernemingen verschaffen via jaarverslagen en andere publikaties in toenemende mate voorlichting. In de praktijk echter blijkt

deze informatie soms moeilijk over te komen. Hieraan zullen multinationale ondernemingen in de toekomst meer aandacht moeten besteden.

Evenals andere grote organisaties zijn grote multinationale ondernemingen slechts te doorgronden als men zich de moeite getroost en de tijd gunt om deze ook werkelijk te bestuderen. Het daartoe vereiste materiaal is in ruimere mate in gepubliceerde vorm beschikbaar dan men zich vaak bewust is. Daarnaast beschikt uiteraard de overheid — zoals in Nederland het Ministerie van Financiën, De Nederlandsche Bank en het Centraal Bureau voor de Statistiek — over veel volgens de wet te verstrekken vertrouwelijke en uitsluitend voor deze instanties bestemde informatie. Niet uit het oog moet voorts worden verloren, dat elke multinationale onderneming uit hoofde van eigen structuur en arbeidsveld van andere multinationale ondernemingen verschilt. Generalisaties zijn daarom vaak gevaarlijk.

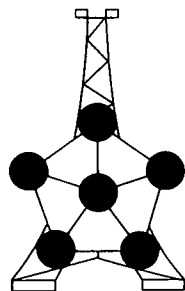
Op weg naar meer begrip?

De diverse vermelde en andere vragen vereisen een meer diepgaande beschouwing, dan in dit artikel mogelijk is. Hier is volstaan met vooral aandacht te wijden aan de vele serieuze arbeid, die thans in tal van internationale overheidsorganen wordt verricht om werkelijk inzicht in het verschijnsel multinationale onderneming te verkrijgen en in goed overleg tot verantwoorde, ook voor regeringen geldende, gedragsregels te komen. Van wezenlijk belang is dat het door het bedrijfsleven — uit hoofde van de technologisch steeds sterkere noodzaak van grote, nationale grenzen overschrijdende markten — in gang gezette internationalisatieproces niet geremd wordt door beknotting en belemmering van dat bedrijfsleven. Primair is nodig dat politici en staatslieden er zich voor inzetten om onze wereld — die door moderne communicatie steeds meer een interdependente eenheid vormt — door supranationale instituties, door harmonisatie van wetgeving en door coördinatie van effectief beleid economisch en politiek tot een meer consistent geheel te brengen. Evenmin als binnen één land nog sprake is van een „interprovinciale” onderneming, zal er dan binnen de wereld van een „multinationale” onderneming sprake kunnen zijn.

Daarop vooruitlopend is de verwachting gerechtvaardigd dat mede door de OESO- en VN-activiteiten de discussie rond de multinationale onderneming in een rustiger vaarwater zal komen en geleidelijk emotionaliteit voor redelijkheid zal wijken. Ook regeringsactiviteiten in nationaal verband, zoals de onlangs gepubliceerde resultaten van een door het Ministerie van Economische Zaken gehouden enquête naar betekenis en werkwijze van Nederlandse multinationale ondernemingen, dragen daartoe bij. Het grote voordeel daarvan is, dat de onmiskenbaar gecompliceerde problemen verbonden aan internationale investeringen en multinationale ondernemingen op een meer evenwichtige wijze zullen worden benaderd. Daardoor zullen meer overwogen oplossingen kunnen worden aangedragen, overeenkomstig de ernst van de betrokken vraagstukken.

M. Weisglas

Met ESB een beter economisch-politiek inzicht



Geen aardgas, wat dan wel?

DRS. P. J. B. WASSER

Jan Hondebrink, typograaf, was de ondertiteling van het hoofd op het televisiescherm dat ons op de eerste stakingsdag van dit jaar verklaarde waarom er gestaakt werd: „Wij hebben het goed en dat willen we zo houden. Ja, we willen het nog beter hebben”. Prijscompensatie én reële loonsverhoging was de eis. De eis werd — zoals we nu weten — toegewezen.

Dat betekent dat we met zijn allen meer moeten verdienen. Dat kan in principe door opvoering van de produktiviteit en uitbreiding van de industriële activiteiten. Maar dat betekent wel een hoger energieverbruik. De roep om één, twee of meer procenten loonsverhoging betekent een toename van het energieverbruik met een half, een of meer procenten. Geconstateerd moet worden dat zij die zich anders zoveel zorgen maken — en terecht — over de groei van ons energieverbruik, daar in dit geval niet op hebben gewezen.

Waar halen we de energie vandaan?

In 1950 gebruikten wij in Nederland in totaal 14,4 mln. ton olie-equivalent (mtoe) aan energie. Daarvan produceerden wij zelf, voornamelijk in de Limburgse kolenmijnen, 9,3 mtoe. De rest, 5,1 mtoe werd gedekt door de import van energie. 25 jaar later is de situatie grondig veranderd. In 1975 gebruikte Nederland 60 mtoe aan energie — ruim 4 maal zoveel als in 1950. Onze binnenlandse energieproductie — nu voornamelijk in het noorden des lands — nam evenwel toe tot 79 mtoe in 1975. Dat is $8,5 \times$ zoveel als in 1950. De toename van de binnenlandse produktie is sneller gegaan dan het verbruik van energie in ons land. Dat heeft ertoe geleid dat Nederland sinds enkele jaren een energie-exporterend land is. Dat betekent eveneens een positief saldo op de energiebetalingsbalans, verkregen uit de export van aardgas. Een positief saldo dat aan de staat, en dat zijn wij allemaal, ten deel valt. Een gedeelte daarvan zal thans aangewend worden om nijverheid en handel in ons land te stimuleren om daardoor arbeidsplaatsen veilig te stellen.

Laten wij ons er op verheugen dat dit mogelijk is, maar laten we tevens wat verder proberen te kijken dan deze en de volgende parlementaire periode. De situatie moet dan veel zorgelijker worden beoordeeld. Immers, wij weten één ding zeker en dat is dat het aardgas — in meer dan één-opzicht de kurk waarop wij drijven — niet eeuwig zal duren. Eerder dan de publieke opinie zich dat bewust wil zijn komt er een-eind aan de export van

ons aardgas en aan de inkomsten daarvan. Eerder dan men zich dat realiseert neemt de beschikbaarheid van aardgas voor het binnenlands verbruik af. Gebruiken wij vandaag voor de helft van onze binnenlandse energiebehoefte aardgas en exporteren wij een even grote hoeveelheid naar het buitenland, over 20 jaar zal de bijdrage van het aardgas uit de thans beschikbare bronnen om in onze nationale energiebehoefte te voorzien zijn gedaald tot een kwart, terwijl de export dan geheel zal zijn opgehouden (Plan van Gasafzet 1976). Dat betekent enerzijds geen inkomsten meer

uit het aardgas, anderzijds hogere kosten om energie te importeren met als resultaat een sterk verslechterde situatie van onze energie-betalingsbalans.

De energievoorziening veilig stellen

Met in het vooruitzicht dat er, hoe dan ook, minder binnenlands aardgas ter beschikking zal zijn en in het besef dat een grote afhankelijkheid van olie ook zijn bezwaren heeft, moet worden omgezien naar vervangende energiebronnen. Kijken we naar de wereldvoorraden van fossiele brandstoffen, dan zien we olie, kolen en uranium. Deze komen voor in de verhouding 1 : 10 : 10². Het laatste geldt alleen als kweekreactoren worden toegepast. Bij gebruik van conventionele reactoren is de energievoorraad aan uranium ongeveer gelijk aan de energie die de olievoorraad kan leveren. In de tabel dus gelijk aan 1. Kijken we naar de oneindig durende energiebronnen dan biedt alleen de zon soelaas. Per jaar schijnt die het equivalent van 10² in de gebruikte schaal op aarde in.

Tabel. Verhouding brandstofbronnen

olie/gas	1
conventionele kernsplijting	1
kolen	10
kweekreactoren	10 ²
zon	10 ² / jaar

Gelet op de beschikbaarheid voor de toekomst bieden op de lange termijn dus zowel kweekreactoren als de toepassing van zonne-energie perspectieven. Het onderzoek om deze beide energiebronnen bruikbaar te maken moet met kracht worden voortgezet. Een deel van de ons nog toevallende aardgasbaten zou hiervoor moeten worden gereserveerd.

Voor de middellange termijn zal naast de toepassing van kernenergie in lichtwaterreactoren het verstoken van kolen onontkoombaar zijn. Waar dit moet geschieden op een wijze die de onvermijde-

Andere opzet Energiekroniek

Met ingang van deze week zal in ESB weer regelmatig de Energiekroniek verschijnen. Ze zal voortaan niet door één persoon worden geschreven, zoals Dr. A. A. de Boer dat lange tijd deed, maar door enkele deskundigen. Deze zullen de volgende aspecten belichten: elektriciteit, energiepolitiek, energie-onderzoek, veiligheid, economische aspecten, milieu en energiebesparing. Deze week publiceert Drs. P. J. B. Wasser, werkzaam bij de KEMA, zijn bijdrage in ESB.

De Energiekroniek komt tot stand met medewerking van de heer S. H. Ellens, directeur van Bureau Ellens BV.

lijke milieubelasting zoveel als mogelijk is beperkt, ligt het voor de hand dit te doen in grote installaties als elektriciteitscentrales.

Centralisatie of decentralisatie van de elektriciteitsproductie

Zoals altijd lijkt ook hier de gulden middenweg de aangewezen weg. Is het enerzijds, o.a. om milieuredenen, gewenst het grootste deel van de elektriciteit te produceren in grote productie-eenheden, uit een oogpunt van brandstofbesparing en ruimtelijke ordening bieden gedecentraliseerde productiesystemen mogelijkheden.

De bouw van grote eenheden maakte in het verleden een besparing mogelijk ten gevolge van het schaalvergrotings-effect. Deze besparing betrof zowel de investeringskosten als de brandstofkosten. Immers, grote eenheden hadden lagere investeringskosten per kW dan kleine eenheden en er kon daardoor meer worden besteed aan rendementsverbetering (brandstofkostenbesparing). Aan de andere kant betekent een meer gecentraliseerde productie dat de kosten van het transport van de elektriciteit van de centrale naar de gebruiker hoger liggen.

Decentralisatie begonnen met de gasturbine

Voor de toekomst mag worden verwacht dat het schaalvergrotingseffect nauwelijks nog een rol van betekenis zal spelen. Ook zal de groei van de productiecapaciteit minder snel zijn dan tot voor kort het geval was. Dit geeft ruimte voor een verdergaande decentralisatie. Met deze decentralisatie is de laatste jaren al een begin gemaakt door gebruik te maken van de mogelijkheid die gasturbine-installaties bieden om op betrekkelijk willekeurige plaatsen in het hoogspanningsnet pieken in de vraag naar elektriciteit op te vangen. Voorwaarde voor een verdere uitbouw van deze mogelijkheid is wel dat daarvoor aardgas ter beschikking blijft.

Gecombineerde warmte- en elektriciteitsproductie

Een andere mogelijkheid om de elektriciteitsproductie te decentraliseren is het combineren van warmte- en elektriciteitsproductie. Grote industrieën hebben deze combinatie in het verleden vaak toegepast. Hierbij ging het evenwel in eerste instantie om de warmte. De elektriciteit was een gewaardeerd bijproduct. Elektriciteitsproductie in combinatie met stadsverwarming wordt toegepast in Utrecht en Rotterdam. De Beleids-Adviesgroep Stadsverwarming, ingesteld door VEGIN en VEEN ge-



Voor boeken op het gebied van economie, sociologie, recht, medicijnen en techniek:

**WETENSCHAPPELIJKE BOEKHANDEL
ROTTERDAM B.V.**

Waarin opgenomen:
De Wester Boekhandel
Stamboekhandel Rotterdam

Korte Hoogstraat 11-13, Rotterdam
Postbus 21333, tel. (010) 33 26 88

Vestiging in de Erasmus Universiteit, Complex Woudestein. Tel. (010) 14 55 11, toestel 31 15.

(I.M.)

zamenlijk, bestudeert de mogelijkheden om hieraan in de toekomst uitbreiding te geven. Voorwaarde is echter, dat daarvoor aardgas ter beschikking is. Al kost gecombineerde opwekking van elektriciteit en warmte minder brandstof dan gescheiden opwekking, in totaal zal bij gecombineerde productie, die om milieuredenen nauwelijks anders dan met aardgas zal kunnen geschieden, meer aardgas nodig zijn. De prijs voor een op deze wijze gedecentraliseerde elektriciteitsproductie wordt dus betaald in m³ aardgas, afgezien van de prijs in gulden die bovendien moet worden betaald om de nodige investeringen te doen. Het is deze laatste prijs die recentelijk in een aantal gevallen heeft verhinderd dat de combinatie elektriciteitsproductie en stadsverwarming kon worden gerealiseerd.

De gulden middenweg

Zo zal door een combinatie van groot-schalige én kleinschalige elektriciteitsproductie, o.m. ook door toepassing van Total Energy installaties waar dat mogelijk blijkt, een, in de vele opzichten die in het geding zijn, optimale elektriciteitsvoorziening voor de toekomst kunnen worden gewaarborgd.

Het is niet óf grootschalig óf kleinschalig, het is niet uranium of zonne-energie, zoals bijv. Lovins en in navolging daarvan vele anderen stellen. Een combinatie van beide lijkt de gulden middenweg te zijn die voert naar een oplossing van het wereldenergieprobleem waar wij in Nederland een stukje van moeten oplossen.

P. J. B. Wasser



Ir. J. Benes, Dr. W. J. Diepeveen, Dr. Ir. A. Twijnstra: Marketing in de bouwonderneming. Samsom, Alphen aan den Rijn, 1975, 166 blz., f. 69,50.

In een serie onder de titel: „Praktische bedrijfsorganisatie voor de bouwnijverheid” verschijnt dit boek als zesde deel. Hierin wordt voor een belangrijke bedrijfssector de marketing uitgeschreven. Voor enkele onderdelen van het vak marketing is dat in de Nederlandse taal al wel geschiedt, maar nog voor weinig bedrijfstakken. Van Neerven heeft het dagbladbedrijf behandeld. Nu dan dit boek over het bouwbedrijf.

De titel dekt inderdaad het onderwerp. Volgens de klassieke indeling der systeemanalyse worden doel en middelen van de marketing behandeld. Zeer systematisch is de uitwerking: steeds volgt bij elk onderwerp na een inleiding, een begripsbepaling, dan verschillende aspecten met hun voor- en nadelen. Dit geldt zowel voor de gehele opzet van het boek als voor de afzonderlijke paragrafen.

Achtereenvolgens worden behandeld: het begrip marketing, de bouwmarkt,

het marktonderzoek, de keuze van de markt en het marktaandeel, de marketinginstrumenten, het marketingplan, de acquisitie, de kosten van de marketing, de organisatie, de terugkoppeling vanuit een marktinformatiesysteem, exportmarketing en de plaats van de marketing ten opzichte van de directie. Opgenomen zijn een literatuurlijst en een trefwoordenregister. De noten bij de tekst staan — helaas — achterin het boek.

De wijze van behandeling van de stof is verbaal; wiskunde ontbreekt. De schematische aanpak leidt hier en daar tot merkwaardigheden. Zo is een gehele figuur (fig. 36) gewijd aan de weergave van de wetmatigheid dat, naarmate het aandeel van investeringsgoederen in de afzet groter is, het belang van de (persoonlijke) acquisitie stijgt ten koste van de (onpersoonlijke) reclame, die meer van belang is voor consumptiegoederen. De desbetreffende figuur suggereert

reert een veel te stringent karakter van deze wetmatigheid.

De inhoud is vrij volledig. De toeleverende industrie komt zijdelings ter sprake. Actuele voorbeelden komen hier en daar voor. De tactiek bij openbare aanbestedingen had mijns inziens wel iets uitgebreider mogen worden behandeld. Men verwijst voor „opzetjes” naar het boek van Hulshof.

Het boek geeft eerder opsommingen van de problematiek dan theorie. Het is daarom — zoals de titel van de serie aangeeft — inderdaad praktisch. Voor de man aan de verkopende kant en in leidinggevende functies van de bouwonderneming is dit boek dan ook een

„must”. Mede omdat het steeds omschrijvingen van begrippen geeft, is het boek ook heel geschikt voor het onderwijs.

L. A. van der Linden

ESB

Mededeling

Bijeenkomst over sociale indicatoren

PANTA REI organiseert een voor iedere belangstellende vrij toegankelijke

bijeenkomst over sociale indicatoren. De vraag komt aan de orde of andere maatstaven dan het nationaal inkomen als welzijnsindicator beter voldoen. Een inleiding zal worden verzorgd door Dr. A. Nauta, medewerker van het Sociaal Cultureel Planbureau, waar men tracht bruikbare sociale indicatoren te ontwikkelen. De inleiding zal zich met name richten op praktische aspecten. Na de inleiding is er ruime gelegenheid tot discussie.

Tijd: dinsdag 22 maart 1977, 19.30 uur. Plaats: zaal D-5, Erasmus Universiteit Rotterdam, Burg. Oudlaan 50. Inlichtingen: tel. (010) 14 55 11, tst. 3494.

Ekonomien

Het Economisch Bureau van de Amro Bank zoekt enkele ekonomien.

Het Economisch Bureau is belast met analyse en prognose van economische ontwikkelingen ter voorbereiding van het beleid van de bank en als basis voor de advisering van cliënten. De te analyseren onderwerpen zijn:

- de binnenlandse en buitenlandse conjuncturele en structurele ontwikkelingen
- nationale en internationale geld- en kapitaalmarkten
- rente-ontwikkelingen en valuta's
- sociaal-economische en monetaire politiek
- de vooruitzichten van bedrijfstakken
- ontwikkelingen in het bankwezen in Nederland en in het buitenland
- bankwetgeving op nationaal en Europees niveau.

Een ekonoom vindt op het Economisch Bureau:

- een boeiend werkterrein in de praktijk van het bedrijfsleven, dat volop vaktechnische en intellectuele uitdagingen bevat
- het dynamische klimaat van een modern bankbedrijf

- goede primaire en sekundaire arbeidsvoorwaarden
- goede ontplooiingsmogelijkheden, binnen en na enkele jaren desgewenst ook buiten de afdeling.

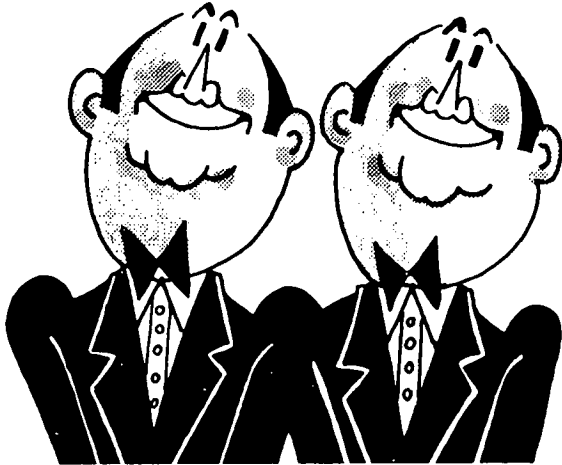
Goed functioneren op het Economisch Bureau vereist:

- zowel analytisch vermogen als een praktische instelling
- de bekwaamheid resultaten duidelijk te presenteren en waar nodig tot concrete beleidsaanbevelingen te verwerken
- de flexibiliteit om tegelijkertijd verschillende opdrachten in behandeling te hebben
- goede schriftelijke en mondelinge uitdrukkingsvaardigheid
- een afgeronde studie economie.

Voor nadere inlichtingen kunt u zich wenden tot Mej. A. van Oppen, afdeling Personeelzaken Commerciële Ontwikkeling, telefoon 020 - 28 39 34. Uw schriftelijke sollicitatie kunt u sturen naar de Amro Bank, afdeling Personeelvoorziening, Herengracht 586, Amsterdam.

 **amro bank**

Gelijk zoekt zijns gelijk.



Mogen we alstublieft? Want in welk blad bestaat er zo'n onderlinge "gelijkheid" tussen lezer en adverteerder als juist in het goede vaktijdschrift? Probeer maar eens een campagne in dit NOTU*-tijdschrift. Wedden dat we gelijk hebben?



* Nederlandse Organisatie van Tijdschrift-Uitgevers

Artis
Zoo|Aquarium Amsterdam

Het bestuur van NATURA ARTIS MAGISTRA zoekt een

Econoom (m/v)

De functionaris wordt belast met de formulering en de uitvoering van:

- marketing
- financieel-economisch beleid
- administratief beleid
- personeelsbeleid

Het ligt in de bedoeling dat de functionaris de directeur tevens terzijde staat met het formuleren van een algemeen beleid op korte en langere termijn, terwijl bij gebleken geschiktheid de positie van adjunct-directeur in het vooruitzicht wordt gesteld.

Gevraagd wordt een voltooide universitaire opleiding, bij voorkeur (bedrijfs-)economie met daarnaast enige jaren ervaring. Tevens worden gevraagd leidinggevende capaciteiten en een ruime maatschappelijke en sociaal-culturele belangstelling.

Leeftijd: 30-40 jaar.

Salaris, afhankelijk van leeftijd en ervaring, minimaal f 4.157,—, maximaal f 6.252,— per maand (excl. de loontoeslag ad f 30,—).

De rechtspositieregeling van de gemeente Amsterdam is van toepassing. Een medisch en psychologisch onderzoek maakt deel uit van de selectieprocedure.

Sollicitaties kunnen worden gericht aan de directeur van ARTIS, dr. B. M. Lensink, Plantage Kerklaan 38-40, Amsterdam, bij wie ook nadere inlichtingen over de functie kunnen worden ingewonnen (telefoon 020 - 23 18 36).

Technische Hogeschool Eindhoven
Postbus 513, Eindhoven

th e

Bij de
AFDELING DER BEDRIJFSKUNDE komt met ingang van 1 februari 1978 vacant de functie van

gewoon hoogleraar bestuurlijke bedrijfseconomie (Management accounting)

in de vakgroep bedrijfseconomie.

De taken van de hoogleraar zullen omvatten:

a. **Onderwijs**

- het verzorgen van delen van het basisprogramma;
- het verzorgen en/of bijdragen in keuze(werk)colleges;
- het begeleiden van afstudeerders.

b. **Onderzoek**

het verrichten van onderzoek gericht op enkele deelgebieden van de management accounting.

c. **Bestuur**

deelnemen aan bestuurlijke activiteiten zowel binnen als buiten de vakgroep.

Een meer gedetailleerde taakstelling zal in overleg met het vakgroepsbestuur met de te benoemen docent worden bepaald.

Voor belangstellenden voor deze functie is bij de voorzitter van de benoemingsadviescommissie een uitvoerige profielschets en een beschrijving van het vakgebied beschikbaar.

Gegadigden, alsmede diegenen, die de aandacht willen vestigen op mogelijke kandidaten, worden verzocht onder opgave van uitvoerige toelichtingen en met bijvoeging van een curriculum vitae en een lijst van publicaties zich vóór 1 mei 1977 te wenden tot de voorzitter van de benoemingsadviescommissie Prof. ir C. H. V. A. Botter tel. 040-472873 of tot prof. dr. J. Wemelsfelder tel. 040-472733 van de Technische Hogeschool Eindhoven.