ENKELE ASPECTEN VAN DE SAMENWERKING IN HET BEDRIJFSLEVEN MET BETREKKING TOT DE MAATSCHAPPELIJKE ONTWIKKELING IN WEST-EUROPA, IN HET BIJZONDER DE GEMEENSCHAPPELIJKE MARKT

door G. Diephuis

Op het moment, dat ik aan dit artikel begon, bereikten mij via de radio de eerste geruchten omtrent de monetaire maatregelen, die er in het kader van de Europese Economische Samenwerking (O.E.E.S.) zullen worden genomen. Op dit moment lijkt het vast te staan, dat de volgende - voor het thema van dit artikel - belangrijke maatregelen zijn getroffen:

a. opheffing van de Europese Betalings-Unie en een in werking treden van de Europese Monetaire overeenkomst; vrije inwisselbaarheid van de valuta's voor niet-ingezetenen;
b. devaluatie van de Franse franc met ca. 17,5 %;
c. liberalisatie van de Franse invoer tot 90 % (tot nu toe 40 %) van het peil van 1948, waardoor dit land zijn verplichtingen in het kader van de O.E.E.S. nu nakomt. Gezien de vele artikelen, welke worden uitgezonderd, is het nog de vraag wat hiervan terecht zal komen.

In elk geval maatregelen, die op de internationale samenwerking in West-Europa een belangrijke invloed zullen hebben.

Deze internationale samenwerking heeft onder de druk van de politieke en economische ontwikkeling (meerdere in een vroeger tijdperk ontstane souvereine staten zijn door de steeds groter wordende onderlinge afhankelijkheid niet meer levensvatbaar; denk verder aan de problemen van de wederopbouw in het vernielde Europa na de tweede wereldoorlog) een enorme vlucht genomen [1]). In West-Europa kwamen achtereenvolgens een aantal instellingen tot stand, die de Europese samenwerking op economisch gebied ten doel hebben: de Benelux, de Organisatie voor de Europese Economische Samenwerking, de Europese Betalings-Unie, de Kolen- en Staal Gemeenschap, de Europese Economische Gemeenschap en de Europese Gemeenschap voor Atoomenergie.

De overeenkomst voor de Europese Economische Samenwerking is nu bijna 11 jaar geleden door de zeventien deelnemende landen ondertekend. De organisatie heeft ten doel het bewerkstelligen van een nauwere samenwerking tussen de bedoelde Europese landen, waartoe velerlei middelen op economisch terrein worden gebezigd. De verdeling van de in de jaren 1948-1952 ontvangen Marshall-hulp was wel een van de eerste taken.

Daarna - n.l. in 1950 - is in het kader van de O.E.E.S. de overeenkomst inzake de Europese Betalingsunie (E.B.U.) getekend, met als doel de vervanging van de convertibiliteit van de Europese valuta door middel van een clearing-systeem. Zodra meerdere sterke valuta's (50 % van het totale quotum) vrij inwisselbaar zouden worden - wat nu dus het geval is - moest deze overeenkomst worden vervangen door een Europese Monetaire overeenkomst. De text hiervan is reeds in 1955 opgesteld.

Naast velerlei andere activiteiten op economisch gebied - ik denk bijvoorbeeld aan de grondstoffen- en brandstoffendistributie in de tijd van de

[1]) Volgens het „Ten geleide"-artikel van Minister Luns in Orbis Terrarum van oktober 1958 bestaan er niet minder dan 140 intergouvernementele en ruim 1000 niet-gouvernementele organisaties in ons huidig wereldbestel!

Korea-oorlog en de Suez-crisis - is het belangrijkste resultaat van de O.E.E.S. wel, dat de goederenimporten, welke in 1948 in de desbetreffende landen nog geheel waren gecontingenteerd, thans voor ca. 80 à 85 % zijn geliberaliseerd. Voor sommige landen ligt dit percentage zelfs hoger. Daartegenover stond de ook voor ons bedrijfsleven zo ongunstige uitzonderingspositie, die Frankrijk zich reeds in het begin heeft kunnen verwerven en tot voor kort dus ook heeft kunnen handhaven.

De welvaart in West-Europa is gedurende de jaren na de tweede wereldoorlog op spectaculaire wijze gestegen. Deze gunstige ontwikkeling is uiteraard niet alleen te danken aan de activiteiten van de O.E.E.S. Deze zullen echter wel een belangrijke stimulerende invloed hebben gehad. Hierbij moet echter wel worden bedacht, dat de door de O.E.E.S. nagestreefde liberalisatie van de handel langs de tot nu toe gevolgde weg - n.l. door middel van het opheffen van kwantitatieve beperkingen - het waarschijnlijk hoogst mogelijke resultaat heeft bereikt; dit dan met uitzondering van de tot voor kort gevoerde Franse invoerpolitiek.

Het is een verheugend verschijnsel, dat de verdere vrijmaking van de Westeuropese handel en wel door een verlaging van de kwalitatieve barrières, i.c. door een verlaging van de invoerrechten, voortgezet wordt via de Europese Economische Gemeenschap (de Euromarkt; E.E.G.) en hopelijk straks ook via het uitgebreidere gebied van de vrijhandelszône. De O.E.E.S. houdt zich thans dan ook vooral bezig met de uitbreiding van de nauwere samenwerking, die tussen zes partners door middel van het Euromarkt-verdrag is begonnen. Men wil deze samenwerking middels de gedachte van een Vrijhandelszône uitbreiden tot alle 17 O.E.E.S.-landen. De onderhandelingen hieromtrent vinden in O.E.E.S.-verband plaats, doch het overleg is op dit moment nog geen stap verder gekomen.

Wat nu behelst het E.E.G.-verdrag, dat in 1957 te Rome tussen West-Duitsland, Frankrijk, Italië en de Benelux-landen is getekend? Niet veel meer dan een aantal principe-verklaringen, een aantal resoluties, met daarnaast een zeer gedetailleerde regeling van de organen. Hoe de werkelijke uitwerking van het verdrag zal worden is m.i. nog een open vraag: wat politiek wenselijk is, is economisch nog niet altijd realiseerbaar. Voor de verwezenlijking van de doeleinden zal de toekomstige bereidheid van de nationale overheden van de partnerlanden van grote betekenis zijn, temeer waar in een tijdsverloop van 12 à 15 jaren naar de realisering zal moeten worden gestreefd op grond van resoluties, die voor een meervoudige interpretatie vatbaar zijn.

De belangrijkste beginselverklaring, die uit het verdrag van Rome te lezen is, is wel die van de internationale economische integratie en wel door het creëren van mogelijkheden tot een efficientere internationale arbeidsverdeling, waarvoor een vrij goederen- en dienstenverkeer en een vrije uitwisseling van arbeid en kapitaal tussen de natie's uiteraard een conditio sine qua non is.

Hoe wil men nu een en ander effectueren? Door verschillende maatregelen, waarvan de belangrijkste voor ons thema wel zijn:

1e. een afschaffen binnen een tijdsverloop van 12 à 15 jaren van alle kwalitatieve belemmeringen tussen de betrokken landen, i.c. dus van de interne invoerrechten;
2e. een afschaffen binnen hetzelfde tijdsverloop van alle kwantitatieve belemmeringen tussen de betrokken landen, i.c. dus van interne contingenten;
3e. een vaststellen van een gemeenschappelijk „buiten"-tarief (invoerrecht) t.o.v. de niet-deelnemende landen;

4e. een harmonisatie van sociale-, fiscale- en andere voorwaarden in de betrokken landen, o.a. ten aanzien van de equal-pay-gedachte van mannen- en vrouwenarbeid, de betaling van overwerk enz.

In het verdrag zijn o.m. verder nog bepalingen opgenomen met betrekking tot de onderlinge concurrentieverhoudingen: het particulier ingrijpen door middel van bijvoorbeeld kartelvorming is ogenschijnlijk veel stringenter geregeld dan in onze huidige nationale wetgeving. Overheidsingrijpen in de concurrentie, met name dat door middel van subsidies en heffingen, is eveneens in het algemeen verboden. Ik noem dit punt, omdat ik hierop straks nog terugkom.

Wat nu zijn de consequenties voor het bedrijfsleven in ons land? In de eerste plaats wel de vergroting van de concurrentiemogelijkheden op de markten van de partnerlanden (waaronder nu ook Frankrijk), doch ook omgekeerd de vergroting van de concurrentiemogelijkheden van de partnerlanden op onze nationale markt (denk ook aan de grotere mogelijkheden voor Frankrijk door de devaluatie van de franc). Uiteindelijk zal dit een zaak worden, wie onder de geharmoniseerde verhoudingen met de laagste kosten werkt. Dit geldt uiteraard het meest voor onze nationaal en internationaal georiënteerde bedrijfstakken, doch indirect ook voor onze locaal georiënteerde bedrijven.

In de tweede plaats zal er rekening mede moeten worden gehouden, dat ons kostenniveau zal stijgen. Door het vaststellen van het gemeenschappelijk buitentarief als een gemiddelde van de tarieven van de partner-landen, zal dit buitentarief in het algemeen hoger komen te liggen dan onze huidige tarieven, die als gevolg van onze traditionele vrijhandelsdrang verhoudingsgewijs laag liggen. Het zal zonder meer duidelijk zijn, wat dit betekent voor een grondstof-arm land als Nederland, dat op het ogenblik de export voor meer dan de helft buiten de E.E.G.-landen afzet. Ook de harmonisatie van de sociale en andere voorwaarden zal voor Nederland veelal een stijging van het kostenniveau betekenen.

Als hierbij verder nog in aanmerking wordt genomen, dat de omvang van onze bedrijven veelal kleiner is dan in de partner-landen en dientengevolge dikwijls - als gevolg van de kwantitatieve verhoudingen - niet op zo'n gunstig kostenniveau kan worden geproduceerd, dan is zonder meer duidelijk wat het betekent, dat de concurrentiemogelijkheden ook voor de partnerlanden groter worden, waarbij de kostprijs uiteindelijk de doorslag zal geven. Dit houdt in, dat het Nederlandse bedrijfsleven voor zijn zelf-handhaving er op alle mogelijke manieren naar zal moeten streven om een *optimale kostenstructuur* te bereiken.

Wanneer de leiding van een onderneming volgens haar eigen inzichten al datgene heeft gedaan en doet wat binnen het kader van de feitelijke omstandigheden - vooral gezien qua kwantitatieve verhoudingen - nodig is om tot een zo goed mogelijke kostenpositie te komen, zal zij niettemin blijven uitzien naar verdere mogelijkheden tot verbetering van deze positie. In het algemeen gesproken staan hiertoe twee wegen open, t.w.

toetsing van eigen inzichten en omstandigheden aan die van andere bedrijven en wijziging van de feitelijke omstandigheden van het eigen bedrijf.

Wat het eerstgenoemde punt betreft, wijs ik in het bijzonder op de mogelijkheid van bedrijfsvergelijking in allerlei vorm, een mogelijkheid van samenwerking, aan welker constructie wel bepaalde eisen moeten worden gesteld.

Wijziging van de feitelijke omstandigheden kan in twee richtingen worden gezocht, n.l.

a. wijziging van de bedrijfsgrootte en
b. wijziging van de plaats van het bedrijf in het voortbrengingsproces.

Van de voordelen, die kunnen ontstaan door een wijziging van de bedrijfsgrootte wijs ik in het bijzonder op die, welke ontstaan door de gunstiger kwantitatieve verhoudingen en op die, welke kunnen ontstaan door de vergrote invloed op de markten, welke o.m. geven van wat de Amerikanen noemen de „economies of large scale production".

De veranderingen van de plaats van het bedrijf in het voortbrengingsproces kan in vier richtingen gaan, t.w.:

1e. specialisatie, het zich toeleggen op een meer beperkte range van artikelen,
2e. parallelisatie, het zich toeleggen op een meer uitgebreide range van artikelen,
3e. differentiatie, het afstoten van bepaalde bewerkingsfase's en
4e. integratie, het aantrekken van bepaalde bewerkingsfase's.

Van de productie-zijde bezien zal de voorkeur veelal uitgaan naar specialisatie. Deze leidt tot grotere productie-series en daardoor tot lagere productiekosten per eenheid van product. Bovendien zal men zich dikwijls beter kunnen instellen op de eisen van de afnemers en op de techniek van de bewerking. Hiertegenover staat echter, dat specialisatie leidt tot vernauwing van de markt. Door de vergroting van het marktgebied (E.E.G.) gaat dit bezwaar minder sterk wegen, doch desondanks beperkt men zijn potentieel afzetgebied. De vermijding van dit nadeel werkt juist in de richting van de parallelisatie.

Differentiatie zal zich in het algemeen voordoen, wanneer de rendabele uitvoering van een bepaalde bewerkingsfase een zodanige omvang van de apparatuur vereist, dat deze niet in de juiste verhouding staat tot de capaciteit van de overige bewerkingsfase's. Ter vermijding van de kosten van een chronische onderbezetting voor bedoelde bewerkingsfase kan men deze dan beter afstoten. Integratie daarentegen wordt toegepast bij bedrijven van in het algemeen grotere omvang, omdat slechts dan de meest gunstige omvang van de apparatuur van de onderscheiden productiefase's onderling met elkaar in overeenstemming te brengen is en dan ten volle geprofiteerd kan worden van gunstiger kwantitatieve verhoudingen.

Deze mogelijkheden tot verbetering van de kostenpositie, tot een benadering van de optimale kostenstructuur, kunnen dikwijls niet gemakkelijk door elke onderneming zelfstandig worden uitgebuit. Immers òf de risico's worden te groot - denk o.a. aan de marktvernauwing bij specialisatie - òf het bereiken van de gewenste positie vraagt dergelijke offers, dat men dikwijls niet in staat is de groeiperiode alleen door te komen. Het verdient dan ook steeds aanbeveling te overwegen in hoeverre deze mogelijkheden kunnen worden gerealiseerd door samenwerking tussen de verschillende ondernemingen. De mogelijkheden, die in dit samengaan, in deze samenwerking liggen, zijn n.l. zeer groot. Dan kunnen tegelijkertijd ontstaan de voordelen van de grotere bedrijfsomvang - denk b.v. aan het gezamenlijk exploiteren van een researchlaboratorium - en de voordelen van wijziging van de plaats van het bedrijf in het voortbrengingsproces zonder de nadelen hiervan - denk b.v. aan de specialisatie in de productie bij b.v. vier samenwerkende bedrijven, waarbij van marktvernauwing geen sprake behoeft te zijn. Ook uit-

wisseling van ervaring door middel van bedrijfsvergelijking is dan zeer eenvoudig mogelijk.

Nu moet men zich goed realiseren, dat het vraagstuk van een nauwere samenwerking in het bedrijfsleven niet geboren is door het ontstaan van de gemeenschappelijke markt. De behoefte aan nauwere samenwerking doet zich reeds lange tijd gelden. De voornaamste oorzaak is wel de steeds verdergaande verstarring van de productie- en kostenstructuur in het bedrijfsleven. De verschillende samenwerkingsvormen behoren dan ook bij de structuur van onze huidige maatschappij, zelfs al zou er van een Euromarkt geen sprake zijn. De thans in opbouw zijnde gemeenschappelijke markt zal een nauwere samenwerking echter dikwijls tot een noodzaak maken.

Ik doel hierbij niet op samenwerkingsvormen, die een monopolistische of oligopolistische invloed op de markt proberen te krijgen (extrovert), doch in het bijzonder op die samenwerkingsvormen, die beogen een rationalisatie in de productie- en/of distributiesector door te voeren (introvert) [2]). Juist met betrekking tot het rationaliseren, dus met als doel het komen tot gunstiger kosten posities, bestaan grote mogelijkheden in een samenwerking, hierbij uiteraard vooropgesteld, dat de juiste vorm voor het doel, dat met de samenwerking wordt beoogd, wordt gekozen en dat daaraan door een behoorlijke constructie een goede basis wordt gegeven.

Zoals bekend zijn aan elke - ook vrijwillige - ordening, wat in wezen elke samenwerking is, zeer bepaalde voorwaarden te stellen. Elke samenwerking betekent in de allereerste plaats een offer, n.l. het prijsgeven in meerdere of mindere mate van het zelfstandig beslissingsrecht. Het deel van de zelfstandigheid, dat wordt prijsgegeven, kan men niet meer individueel hanteren, doch wordt in het samenwerkingsverband collectief gehanteerd. Het is een gelukkige omstandigheid, dat vele ondernemers - ook en juist die, welke behoren tot de leiders van middengrote en kleinere familiebedrijven - het prijsgeven van een deel van het zelfstandige beslissingsrecht hebben aanvaard. Vooral in de sociale sector is de samenwerkingsgedachte wel bijzonder ver voortgeschreden - denk aan de collectieve arbeidsovereenkomsten enz. -. In de meer economische sector is deze ontwikkeling in het algemeen nog niet zo ver voortgeschreden. Hier doen zich dikwijls typische moeilijkheden voor, doch ook in deze sector kan men van een belangrijke ontwikkeling - zeker gestimuleerd door de komende Euromarkt - spreken. De vormen van samenwerking lopen echter sterk uiteen en variëren al naar gelang het doel, dat men wil bereiken en de mate van bereidheid tot het brengen van het offer van het prijsgeven van een kleiner of groter deel van de zelfstandigheid, van zeer simpele afspraken (Frühstück-kartelle en gentlemen-agreements) of bescheiden ondernemers- overeenkomsten tot volledige fusies van ondernemingen.

Naast deze eerste voorwaarde, het brengen van het offer, zijn er verder nog een aantal algemene voorwaarden, waaraan een samenwerking moet voldoen, wil zij aan haar doel beantwoorden. Ik zal hierop in het bestek van dit artikel niet ingaan, doch verwijs hieromtrent naar de literatuur resp. publicaties [3]), waarin deze voorwaarden wel nader zijn aangeduid.

---

[2]) Ik denk hierbij ook aan samenwerkingsvormen, die beogen marktverwording tegen te gaan.

[3]) Zie b.v. de artikelen van Prof. Dr. J. Wisselink in de Naamloze Vennootschap van mei 1953 en De Nederlandse Industrie van december 1953 en het verslag van mijn inleidingen, gehouden op de regionale accountantsdagen in Groningen (26 febr. 1954) en Arnhem (11 april 1956), gepubliceerd door het N.I.v.A.

Hoe dieper ingrijpend, hoe verder de samenwerking gaat, hoe groter gedeelte van het beheersterrein in de samenwerking wordt betrokken en dus voortaan collectief gehanteerd zal worden, hoe stringenter de regeling zal moeten worden opgezet en bij voorbaat ook de correcties op resp. de verdeling van de resultaten moeten worden vastgelegd. Dit laatste is trouwens een algemene eis, n.l. dat alle verrekeningen enz. bij voorbaat voor alle gevallen objectief vaststaan, omdat men het daarover later in een gegeven situatie niet meer eens kan worden. Dit speelt vooral bij een intensieve samenwerking een relatief grote rol. Om bij intensieve samenwerkingsvormen alle voordelen te bereiken is het veelal nodig een zodanige regeling te ontwerpen, dat het niet meer interessant is wie de winst maakt, doch slechts dat de gezamenlijke winst zo groot mogelijk is resp. de kosten zo laag mogelijk worden gehouden. Men is echter alleen tot deze vèrgaande vorm van samenwerking bereid, wanneer bij voorbaat de verdeling van dit gezamenlijk voordeel vaststaat. Dan kan men zich geheel op de rationaliteit van de samenwerking richten en het individuele belang op de achtergrond stellen. Denk in dit verband aan winstpoolingscontracten en fusies, doch ook aan de hogere graden van quoteringsregelingen. In zulke gevallen komen de psychologische facetten van de samenwerking wel sterk naar voren, vooral omdat een „retracing of steps" in deze gevallen zonder een grote verminking van de desbetreffende ondernemingen niet mogelijk is.

Een andere voorwaarde, die hieruit voortvloeit, is wel deze, dat dergelijke contracten of bindingen niet van korte duur kunnen zijn. Hoe intensiever de samenwerking, hoe langduriger de binding!

Een van de belangrijkste eisen is wel, dat als gevolg van de algemene voorwaarden van elke samenwerking aan de bouw zeer veel aandacht moet worden geschonken. Naast de keuze van de juiste *vorm*, waarin de doelstelling van de samenwerking verwezenlijkt moet worden, moet ook aan de *constructie*, aan de organisatie zelve veel aandacht worden geschonken.

Ik doel bij de samenwerkings*vormen* niet op de *juridische* constructies, n.l. of de bindingen worden gevonden in onderlinge contracten of door middel van een coöperatie, een naamloze vennootschap of een stichting. Dit is een kwestie van constructie, van stichting van het apparaat. Onder samenwerkingsvormen versta ik de economische vormen, die men dan heel globaal zou kunnen indelen in:

kartels,
winstpoolingsovereenkomsten en
fusies,

al is dit onderscheid niet volkomen doeltreffend, daar hierbij ook juridische facetten nog te onderscheiden zijn. In de traditionele literatuur komt dit onderscheid echter nog wel eens voor. Het gemaakte onderscheid is evenwel geen zaak van zwart/wit. Het verschil b.v. tussen een stringent quoteringskartel en een samenwerkingsvorm gebonden door een winstpoolingscontract is maar gradueel, niet wezenlijk meer. Het verschil tussen een samenwerking middels een winstpoolingscontract en een fusie is naar mijn mening in wezen alleen, dat in het eerstgenoemde geval nog geen juridische overdracht van de kapitaalgoederen heeft plaatsgevonden.

Wel moet er immer voor worden gezorgd, dat de vorm steeds aangepast wordt aan het doel, dat men wil bereiken en niet omgekeerd.

Ik kom nu nog terug op hetgeen ik hiervoor reeds heb gezegd, n.l. dat het E.E.G.-verdrag bepalingen bevat omtrent inbreuken op de onderlinge concurrentie-verhoudingen.

Deze materie is in het verdrag geregeld in de artikelen 85 t/m 89. In ver-

band met de kartellering zijn hieromtrent reeds meerdere publicaties verschenen, waarin steeds weer de *interpretatie* van deze artikelen het onderwerp van het artikel of althans een belangrijk gedeelte van de inhoud hiervan betrof [4]). De interpretatie van deze artikelen, zoals deze door de „markt-organen" t.z.t. zal worden gehanteerd, kan van grote betekenis zijn op het kartelwezen, in het bijzonder dan op die kartels, welke hun invloed over de landsgrenzen uitoefenen. Voorzover de kartels *zuiver* een locale of nationale territoriale werking hebben en niet van invloed zijn op de handel tussen de partnerlanden, vallen zij buiten de werking van het verdrag. De moeilijkheid zal in de onderhavige gevallen zijn de werkingssfeer van deze kartels vast te stellen, gezien de functionele samenhang van alle economische verschijnselen. Ook de exportkartels, welke zich alleen richten op het gebied buiten de gemeenschappelijke markt, vallen buiten de jurisdictie van het verdrag. Naar mijn mening zouden er zeker buiten moeten vallen alle (introverte) kartels - resp. samenwerkingsvormen -, welke uitsluitend een rationaliserend streven hebben. Maar dat is - blijkbaar - nog de vraag. Men zal moeten afwachten of de onderhavige artikelen als een vorm van „verbodswetgeving" zullen worden gehanteerd of als een vorm van „misbruikwetgeving", zoals ook aan onze huidige nationale kartelwetgeving ten grondslag ligt. Weliswaar heeft de minister van Economische Zaken tijdens de behandeling van de begroting een aantal „geruststellende" mededelingen gedaan, maar het is nog de vraag of de minister bij de hantering van de Wet Economische Mededinging voor de bepaling van het kartelbeleid met betrekking tot de Euromarkt aan de generieke onverbindend-verklaringen - naar de woorden van de minister een stuk verbodspraktijk in een milieu van misbruikwetgeving - niet een zodanige uitbreiding zal geven, dat daardoor het karakter van misbruikwetgeving volkomen overboord zou worden gezet.

De praktijk heeft wel bewezen, dat kartels een zeer belangrijke bijdrage in het rationalisatie-streven kunnen leveren, teneinde het kostenoptimum onder bepaalde omstandigheden zo dicht mogelijk te benaderen. In het streven naar rationalisatie, dat door het tot stand komen van de gemeenschappelijke markt nog meer op de voorgrond is gekomen, moet het kartel een plaats kunnen blijven innemen. Het is jammer, dat het E.E.G.-verdrag de mogelijkheid in zich houdt van een verbod van deze samenwerkingsvormen. Daarom is het te hopen, dat de uitwerking van de desbetreffende bepalingen in het verdrag t.z.t. zo zal zijn, dat deze samenwerkingsvormen hun gunstige invloed kunnen blijven uitoefenen, niet alleen nationaal, doch ook internationaal binnen het kader van de gemeenschappelijke markt, o.m. met de bedoeling om de aanpassingsmoeilijkheden voor het bedrijfsleven aan de gemeenschappelijke markt niet schokgewijs te doen verlopen, doch zoveel mogelijk te „stroomlijnen" (readaptiekartels) [5]). Dit zouden dus met name internationale kartels zijn. Tot nu toe was het fout internationale kartels als een uitbouw van nationale kartels te zien. Een internationaal kartel heeft geheel andere wezensmerken dan een nationaal kartel. Men moet niet vergeten, dat de leden van een internationaal kartel niet alleen behoren tot verschillende souvereine en dus politieke gebieden, maar daardoor ook gebonden zijn aan verschillende economische stelsels en de daarop geënte kartelwetgeving. Ook de onder- of overwaardering van de resp. munteen-

[4]) Zie o.a. A. A. van Ameringen: Europese Economische Gemeenschap en Kartelwezen in De Naamloze Vennootschap van sept. 1958.

[5]) In dit verband wordt o.m. verwezen naar het preadvies van Drs. P. L. Justman Jacob voor de Vereniging voor de Staatshuishoudkunde van 1958.

heden kan bij internationale kartels een bron van spanningen opleveren (valuta-concurrentie).

Bedoelde kartels binnen het Euromarktgebied gaan echter lijken op gewone kartels. Of zij binnen deze markt kunnen opereren resp. op welke wijze zij dit kunnen en op welke moeilijkheden zij daarbij zullen stuiten, hangt m.i. in de eerste plaats af van de interpretatie van de desbetreffende kartelartikelen in het verdrag door de daartoe bevoegde organen en verder van de mate van harmonisatie, die op verschillende terreinen zal worden gepleegd. Ik zou het bepaald een verarming vinden als dit middel tot rationalisatie - ook in dit internationaal verband bezien - onmogelijk zou worden gemaakt. De uitzonderingen op de verbodsregel, opgenomen in artikel 85 lid 3, laten in beginsel evenwel de mogelijkheid open, dat dergelijke vormen van samenwerking worden toegestaan. Het zal, in het geval dat deze mogelijkheid geëffectueerd kan worden, wellicht nodig zijn te onderzoeken in hoeverre aan de desbetreffende samenwerkingsvormen, resp. de desbetreffende vennootschappen (b.v. bij winstpoolingscontracten resp. fusies) in juridisch opzicht een Eurostatus kan worden gegeven.

Het gaat buiten het bestek van dit tijdschriftartikel dieper in te gaan op de samenwerkingsvormen, de constructie hiervan, de waarderingsproblemen en fiscale aspecten, die hierbij optreden, enz., hoe verleidelijk het ook is juist die samenwerkingsvormen te belichten, die in het licht van de gemeenschappelijke markt van bijzondere betekenis zijn (b.v. specialisatiekartels, exportkartels e.d.). Ook een behandeling van de psychologische aspecten, de weerstanden die dikwijls - vooral bij familie-bedrijven - moeten worden overwonnen, laat ik onbehandeld. Niet omdat deze weerstanden, waarover men verschillend kan denken al naar gelang de levensbeschouwelijke beginselen, waarvan men uitgaat, door mij niet zwaar geteld zouden worden. De keuze-mogelijkheden t.a.v. het te bereiken doel zijn evenwel zeer groot, zodat bij het doen van een keuze tussen de verschillende mogelijkheden ook in dit opzicht steeds wel een harmonische oplossing kan worden gevonden.

Wel wil ik nog attenderen op de invloed, die de Euromarkt, welke 1 januari 1959 effectief is gaan werken - 1958 was de tijd van de status quo; 1 januari 1959 werden de interne invoerrechten met 10 % verlaagd en de nog bestaande contingenten met 20 % afgebouwd -, op de reeds bestaande samenwerkingen in het Nederlandse bedrijfsleven zal hebben. Voor vele van deze samenwerkingen zal - door de gekozen vorm, waarin deze samenwerkingen zijn belichaamd - het doel onder vigeur van de nieuw groeiende verhoudingen niet steeds meer effectief kunnen worden bereikt. Ik denk in het bijzonder aan de vele nationale kartels. Een herorientatie, een aanpassing van vorm en van het overeengekomene, zal in vele gevallen een dringende noodzaak zijn, willen deze kartels niet afglijden naar onbeschermde regionale kartels. Het is te hopen, dat het Nederlandse bedrijfsleven, ook wat dit betreft, tijdig de bakens verzet en de maatregelen treft, die nodig zijn om deze aanpassing door te voeren.
