

# Economisch-Statistische Berichten



UITGAVE VAN DE STICHTING HET NEDERLANDS ECONOMISCH INSTITUUT

22 SEPTEMBER 1971

56e JAARGANG

No. 2816

## Sombere vooruitzichten

De *Miljoenennota 1972* staat in het teken van de inflatiebestrijding. Hierdoor kan men in het komende begrotingsjaar niet verwachten dat de regering-Biesheuvel tegemoet zal komen aan de vele wensen, die er met betrekking tot de collectieve voorzieningen bestaan. Ondanks de daling van de reële overheidsuitgaven in 1972 ten opzichte van 1971, verwacht het Centraal Planbureau in de *Macro-economische verkenning 1972* echter een voortdurende overbesteding, die vooral tot uitdrukking komt in een hogere prijsstijging van de particuliere consumptie — bijna de helft hiervan wordt veroorzaakt door stijging van de arbeidskosten — en een iets kleiner tekort op de lopende rekening van de betalingsbalans.

De oplossing van het inflatieprobleem ziet de regering vooral in de versoering van bepaalde voorzieningen, matiging van overheidsinvesteringen en toepassing van de profijtgedachte. Doordat bij de inflatiebestrijding het accent op de beperking van de overheidsbestedingen ligt, worden de particuliere bestedingen zoveel mogelijk met rust gelaten. Hierdoor wordt gehandeld overeenkomstig het economieboekje dat leert, dat in een tijd van over- of onderbesteding de overheid tot taak heeft haar uitgaven af te remmen resp. te laten stijgen. Tevens wordt hierdoor tegemoet gekomen aan de wens van de EG-commissie in een rapport, uitgebracht aan het Europese parlement. Desondanks gaat de voorgenomen toeneming van de netto relevante rijksuitgaven enigszins uit boven de gebruikelijke stijging van 6%.

Het kabinet-Biesheuvel loopt echter grote risico's. Het Centraal Planbureau mag dan weliswaar een overbesteding voorspellen, het vermeldt daarbij, dat het huidige beeld van de wereldconjunctuur, die van grote invloed is op de Nederlandse open economie, erg onduidelijk is. Dit maakt de voorspellingen minder betrouwbaar. Sombere economen verwachten zelfs het komende jaar een onaanvaardbaar hoge werkloosheid. Een eventuele conjuncturele afzwakking zou reeds kunnen worden afgeleid uit de geringere stijging van het reële BNP: 3% in 1972, tegenover 5% in 1971.

Duidelijk is in ieder geval, dat de regering door middel van haar budget een deflatoire politiek voert. Dit kan van de particuliere sector nauwelijks worden

gezegd: de stijging van de reële particuliere consumptie zal in 1972 even groot zijn als in 1971 en de reële bruto investeringen dalen, na correctie van de incidentele vliegtuigaankopen in 1971, met 2%, hetgeen weinig is omdat ze in voorgaande jaren sterk stegen. Hoewel de spanning op de arbeidsmarkt minder wordt, zal toch de loonsom per werknemer in 1972 met 13,5% (in 1971: 14%) stijgen, bij een toename van de arbeidsproductiviteit met slechts 3% (in 1971: 5%).

Het stelt mij enigszins teleur dat de overbesteding hoofdzakelijk met behulp van de budgetpolitiek wordt aangepakt. Vooral in een tijd, waarin de overheidsinvloed steeds noodzakelijker wordt geacht, o.a. om de milieuverontreiniging te bedwingen, behoeft het toegepaste economieboekje wat dit betreft een herziene uitgave. Bovendien ben ik van mening, dat de huidige regering teveel verwacht van regelmatig overleg met het bedrijfsleven om de loon- en prijsstijgingen binnen aanvaardbare grenzen te houden, zonder de invoering van een loon- en prijspolitiek.

Door de aanwezigheid van enkele kostbare stokpaardjes is het bezuinigingsbeleid hier en daar overigens wel inconsequent. Als voorbeelden wil ik noemen: 1. de vrij forse stijging van de defensieuitgaven, vooruitlopend op het advies van de nog in te stellen commissie van militaire en civiele deskundigen; 2. de invoering van de automatische inflatiecorrectie van de loon- en inkomstenbelasting; een merkwaardige maatregel voor een kabinet dat de inflatie wil bestrijden.

Van de regering-Biesheuvel moet in ieder geval gezegd worden, dat zij, door middel van haar uitgaven, de economische situatie op korte termijn probeert te verbeteren. Wat hiervan de consequenties op lange termijn zijn, zullen we moeten afwachten.

L.H.

*ESB komt over enkele weken uitvoeriger op Miljoenennota en Macro-economische verkenning terug.*

# Inhoud

Sombere vooruitzichten . . . . .	833
Dr. A. C. van Wickeren: Regionale rekeningen, ja of nee? . . . . .	834
Prof. Dr. W. Albeda: Naar een weggeefeconomie? . . . . .	835
Prof. Dr. F. Hartog: Theorie van de onderneming . . . . .	836
H. Bor en R. Mommers: Democratische organisatiestructuren in Engeland (II) . . . . .	839
Dr. H. Hoelen: Professor Mok, de inflatie en het regeerakkoord . . . . .	844
Maatschappijspiegel . . . . .	847
Ontwikkelingskroniek . . . . .	848
Mededelingen . . . . .	852
Boekennieuws . . . . .	852
Ingezonden . . . . .	854

## Redactie

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

Redacteur-secretaris: L. Hoffman

## Economisch-Statistische Berichten

Weekblad van de Stichting Het Nederlands  
Economisch Instituut

Adres: Burgemeester Oudlaan 50,  
Rotterdam-3016;

kopij voor de redactie:

postbus 4224. Telefoon:

(010) 14 55 11, toestel 3701. Bij

adreswijziging s.v.p. steeds adresbandje  
meesturen.

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

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

Prijs van dit nummer: f. 1,50. Abonnementen  
kunnen ingaan op elke gewenste datum,  
maar slechts worden beëindigd per  
ultimo van een kalenderjaar.

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

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

# Regionale Rekeningen, ja of nee?

Ons stelsel Nationale Rekeningen is het resultaat van een tijdens de oorlog door de bezetter begunstigd overleg. Gezien vanuit de problematiek van een herrijzend en zich industrialiserend Nederland, zijn onze Nationale Rekeningen zonder meer doeltreffend gebleken en hebben in de naoorlogse jaren beleidsbeslissingen van economisch-politieke aard in belangrijke mate ondersteund.

Overtuigd van het nut van „territoriale rekeningen” hebben de provinciale besturen ongeveer tien jaar geleden de hoofden bij elkaar gestoken en hebben daarmee de, vooral ook financiële, basis gelegd voor de *Regionale Rekeningen 1960*. Ook topmensen van de statistische bureaus der grote steden, alsmede andere experts en uiteraard het Centraal Bureau voor de Statistiek, zijn bij dit overleg betrokken geweest. Het is met name aan het enthousiasme en het doorzettingsvermogen van de heer Althuyzen van het CBS te danken geweest, dat de *Regionale Rekeningen 1960*, ondanks steeds nieuwe problemen, er tenslotte zijn gekomen.

Na de publicatie ervan was er ongetwijfeld enthousiasme, maar (opbouwende) kritieken werden eveneens gehoord. Dat de meergenoemde „Rekeningen” niet in „Groningse” (Rijken van Olst), maar in „Amsterdamse” (Veenekamp) stijl, gegoten waren en dat ze administratieve (lees: provinciale) in plaats van economische grenzen eerbiedigen, waren wel de meest gehoorde opmerkingen. Een ander „bezwaar” is, dat de Regionale Rekeningen slechts toelaten nationale input- en geen zgn. technische coëfficiënten te berekenen.

Een en ander had tot gevolg, dat nog voor de inmiddels gepubliceerde *Regionale Rekeningen 1965* verschenen — waardoor een eerste dynamische analyse mogelijk is geworden —, het CBS bestormd werd met verzoeken om „Rekeningen” te leveren (sic) voor agglomeraties en gewesten. Daarnaast sloeg het Openbaar Lichaam Rijnmond met steun van het CBS aan het „vergroningsen” en met steun van het Centraal Planbureau aan het defleren van de Rijnmondtabel. Het Nederlands Economisch Instituut schatte provinciale invoercoëfficiënten en verrichtte nog tal van andere exercities met de *Regionale Rekeningen 1960 en 1965*<sup>1</sup>.

Inmiddels is er een overleggroep, de Corop, gevormd, waarin naast het CBS het Ministerie van Economische Zaken, het Centraal Planbureau, de Rijksplanologische Dienst en de Provinciale Economisch-Technologische Instituten (ETI's) zitting hebben. Deze groep beoogt de (ruimtelijke) grondslagen voor de volgende serie Regionale Rekeningen vast te stellen en moet dus met name de bovenvermelde stroom van verzoeken en wensen indammen. Intussen zijn de oorspronkelijke initiatiefnemers en financiers, de provinciale besturen, wat op de achtergrond geraakt.

Dit zou niet zo erg zijn, ware het niet dat als gevolg van de straffe bezuinigingswind die momenteel door Den Haag waait, gevreesd moet worden voor de financiering van een in omvang, maar ook in betekenis toenemend project. Deze regels hebben o.m. tot doel de provinciale besturen erop te wijzen, welk een belangrijk werk ze geëntameerd hebben en wat een verlies het zou zijn als de nog juist begonnen serie Regionale Rekeningen zou worden afgebroken. Het moge waar zijn, dat aan de relevantie der provinciale grenzen in dit verband meer en meer getwijfeld wordt, het moge ook waar zijn dat het CBS een ruimer budget behoeft, o.a. om de structurele zwakten (gegeven de veranderde optiek) van de Nationale Rekeningen, die in de Regionale Rekening versterkt naar voren komen, beter te bestuderen; dit alles maakt de hele onderneming nog niet zinloos. Integendeel, een continue serie van zichzelf steeds overtreffende Regionale Rekeningen is onmisbaar voor een verantwoorde ruimtelijke ordening, dus een steun voor het bewerkstelligen van een goed leefklimaat in alle provincies.

Dr. A. C. van Wickeren

<sup>1</sup> Zie bijvoorbeeld A. C. van Wickeren: „Interindustry Relations; Some Attraction Models”, Van der Loeff, Enschede, april 1971.

## Naar een weggeefconomie?

De Amerikaanse econoom Boulding heeft er in een voordracht in 1967: „Dare we take the social sciences seriously?” op gewezen dat wij gewend zijn, de economie te zien als de wetenschap, die haar focus richt op het ruilfenomeen<sup>1</sup>. Economie zou, zegt hij, best kunnen worden gedefinieerd als de studie van de vraag hoe de maatschappij is georganiseerd door de ruil en hoe goederen en andere te ruilen zaken worden geproduceerd en geconsumeerd. In een later opstel heeft hij tegenover de „ruileconomie” de weggeefconomie geplaatst. Hij ziet een geheel nieuwe sector van het sociale leven ontstaan, waarin de ruil vervangen is door de gift.

Subsidies spelen een belangrijke rol bij de allocatie van economische middelen naar bepaalde branches van bedrijvigheid. Ook bij de herverdeling van het inkomen speelt de gift een steeds belangrijker rol. Daarmede wordt de markt in belangrijke mate uitgeschakeld. De markt functioneert overeenkomstig het prestatiebeginsel. Men krijgt niets voor niets. Men neemt deel aan het maatschappelijke leven door zijn prestatie, waarvoor een tegenprestatie mag worden verwacht. De markt wordt geacht zo te functioneren, dat prestatie en tegenprestatie van overeenkomstige waarde zijn. Hiervoor werd reeds uiteengezet dat de markt kan falen en dat de markt ongeschikt is voor de distributie van sommige goederen en diensten.

Per definitie wordt de markt uitgeschakeld in die gevallen, waarin het prestatiebeginsel niet van toepassing kan of mag zijn. In de sfeer van



de sociale verzekering en de sociale voorzieningen is dit het geval. In een maatschappij, waarin de markt zo dominant is als in de onze, geeft dit problemen. Robert Pinker heeft in zijn recente werk: *Social theory and social policy* (Londen 1971) hierover enkele opmerkingen gemaakt, die waard zijn te worden doorgegeven. Terwijl de economische markt gekenmerkt wordt door de ruil, de bilaterale transfer, kan men op de „sociale markt” spreken van een unilaterale transfer. Deze unilaterale transfer mag niet gelijkgesteld worden met een gave, een aalmoes, maar is de uitdrukking van het aanvaarden door de gemeenschap van verplichtingen ten opzichte van mensen die in moeilijkheden komen.

In een samenleving waarin de mensen groot geworden zijn met het prestatiebeginsel, is het gevaar groot dat zij de unilaterale transfer toch ervaren als vernederend. Dit gevaar is ten aanzien van de sociale verzekering minder groot. Men kan in de sociale verzekering door de premiebetaling een bilaterale overdracht zien. Anders ligt het bijvoorbeeld ten aanzien tot de bijstandswet. Ongeacht de theorie welke parlementariërs en experts er onderschuiven, zien vele gebruikers in de bijstandswet iets anders. Het idee, dat men voor de sociale voorzieningen betaalt in de belasting, of dat men er op basis van het Nederlanderschap wettelijk recht op heeft, blijft voorna-

melijk een intellectuele overtuiging van de sociale wetenschappen of de politicus. „Consequently most applicants for social services remain paupers at heart”, aldus Robert Pinker<sup>2</sup>.

Hoewel er mensen zijn, die weinig moeite hebben met het „leven van de bijstand”, prefereren de meeste mensen een zekere gelijkheid in hun sociale verhoudingen. Op de economische markt ervaart de arme de stigmatiserende werking van zijn gebrek aan geld. Op de sociale markt ervaart hij de stigmatiserende werking van zijn eenzijdige afhankelijkheid. In een kapitalistische omgeving is geen les zo duidelijk als die van de markt: wie betaalt, heeft recht op een tegenprestatie; voor niets gaat de zon op. De sociale voorzieningen zouden in staat moeten zijn dit referentiekader van de burgers te veranderen. Zolang zij daarin niet slagen, weerspiegelen zij slechts het ethos van de omgeving, waarin afhankelijkheid lagere status impliceert. Het kan zijn, stelt Pinker daarom, dat het veranderen van het sociale bewustzijn van gewone mensen thans belangrijker wordt dan verdere veranderingen in de wetboeken.

<sup>1</sup> In „*American Psychologist*”, vol. 22, no. 11, november 1967.

<sup>2</sup> R. Pinker, op. cit., blz. 142.

# Theorie van de onderneming

## Algemeen-economische tegenover bedrijfseconomische optiek

PROF. DR. F. HARTOG

### Algemene economie en bedrijfseconomie

Van tijd tot tijd ontstaat er onbehagen over verschillen tussen de algemene economie en de bedrijfseconomie betreffende de zienswijze op het ondernemingsgedrag. Met name de studenten nemen het niet meer dat bij verschillende vakken uiteenlopende dingen worden gezegd over eenzelfde object. Nu is dit bij ervaringswetenschappen met een verschillende probleemstelling onvermijdelijk: ieder benadert de verschijnselen vanuit een ander aspect.

Zo gemakkelijk kunnen we ons echter niet afmaken van de tegenstelling tussen algemene economie en bedrijfseconomie. De gangbare opvatting is immers dat beide onderdelen vormen van één wetenschap. De bedrijfseconomie is een verbijzondering binnen de economische wetenschap. Zij liggen weliswaar gedeeltelijk over elkaar heen, omdat de micro-economische prijstheorie haar verklaring van de prijsvorming ook laat opkomen uit de beslissingen van de afzonderlijke subjecten, maar men verlaat zich daarbij in belangrijke mate op de bedrijfseconomie. Zo maken we ons in de micro-economische prijstheorie doorgaans gemakkelijk af van de precieze omschrijving van de begrippen kosten en winst: dat doet de bedrijfseconomie wel.

Dit verklaart voor een deel al de verschillen. Maar het gaat toch verder. Bij de micro-economische prijstheorie (gemakshalve verder algemene economie genoemd, omdat vooral dit onderdeel van de algemene economie raakvlakken heeft met de bedrijfseconomie) wordt het gedrag van de afzonderlijke huishouding geanalyseerd met het oog op de marktprijsvorming. Men wil vraag- en aanbodfuncties afleiden en die bij de verklaring van de marktprijsvorming met elkaar confronteren. De micro-economische analyse is hier niet, zoals bij de bedrijfseconomie, eindpunt, maar vertrekpunt.

De algemene economie moet daarom alle veronderstellingen over het ondernemingsgedrag toetsen op hun bruikbaarheid voor de verklaring van de prijsvorming. De bedrijfseconomie behoeft dat niet te doen. Zij kan het zich daarom veroorloven, veronderstellingen te maken over het ondernemingsgedrag die geen of weinig generalisatie toelaten. Een groter realiteitsgehalte moet betaald worden met minder operationaliteit.

Er bestaat dus als gevolg van de arbeidsverdeling — binnen de economische wetenschap — tussen algemene economie en bedrijfseconomie toch een verschil in optiek met betrekking tot het ondernemingsgedrag. Ten dele is dit ook het geval bij het consumentengedrag. Omdat dit in wezen hetzelfde punt betreft, nemen wij het gelijk mee bij de bespreking van het ondernemingsgedrag.

### Institutionalisme

Zoals Machlup terecht heeft betoogd kunnen we stel-

len dat de bedrijfseconomie zich in het bijzonder aange trokken voelt tot het institutionalisme met betrekking tot de analyse van het ondernemingsgedrag<sup>1</sup>. Met name de „behavioral theory of the firm” van Cyert en March past geheel in de institutionele traditie<sup>2</sup>. Zoals bekend, stelt het institutionalisme zich niet in de eerste plaats ten doel, de werkelijkheid generaliserend te verklaren, maar haar te beschrijven. Men wil zo realistisch mogelijk blijven en niets opofferen ten behoeve van de veralgemening waarnaar de economische theorie streeft. Zo gezien komt op dit punt de oude methodenstrijd weer terug, want het institutionalisme is min of meer te beschouwen als de Amerikaanse variant van de historische school. Machlup, met zijn continentaal-Europese afkomst, verwijst in zijn genoemde artikel ook nadrukkelijk naar deze analogie.

Hiermee is natuurlijk nog niets gezegd over de inhoud van het twistpunt. Het ging er in dit verband alleen om, het voor algemene economen te herleiden tot een verschil in benaderingswijze dat al oud is. Het probleem is daardoor misschien enigszins herkenbaar en vertrouwd geworden.

### Schijnverschil

De tegenstelling tussen algemene economie en bedrijfseconomie is het eerst aan het licht gekomen als een controverse tussen marginale en integrale calculatie. Daarover is zoveel gepubliceerd dat hier wordt volstaan met enkele korte opmerkingen<sup>3</sup>. Uit de verschillende polemieken is duidelijk geworden dat dit een schijnprobleem is. Dat de onderneming in het algemeen niet in marginale grootheden rekent doet niets af aan de betekenis van de marginale analyse in de algemene economie. De marginale analyse rekent de onderneming niet vóór hoe zij moet doen, maar rekent haar na, door na te gaan aan welke voorwaarden het punt van maximale winst, hoe dan ook in feite gevonden, voldoet. Bekend is het voorbeeld van de biljartspeler, die de wetten van de mechanica toepast zonder ze misschien te kennen. Een beschrijving van zijn feitelijke gedrag en een analyse van dat gedrag in termen van mechanica staan elkaar geenszins in de weg. Het is gewoon tweërlei benadering. Dit alles onder de veronderstelling dat de onderneming inderdaad streeft naar winstmaximering.

<sup>1</sup> F. Machlup: *Theories of the Firm: Marginalist, Behavioral, Managerial*, in „*The American Economic Review*”, 1967.

<sup>2</sup> R. M. Cyert en J. G. March: „*A Behavioral Theory of the Firm*”, 1963. Zie hierover ook J. L. Bouma: „*Ondernemingsdoel en winst*”, 1966.

<sup>3</sup> Zie de polemiek Machlup-Lester in „*The American Economic Review*”, 1946 en 1947, alsmede J. E. Andriessen: „*De ontwikkeling van de moderne prijstheorie*”, 3e druk, 1965.

Ook met betrekking tot de consument geldt dat het werken met iso-nutscurven niets zegt over zijn feitelijke gedrag.

Wij zouden het misschien ook zo kunnen stellen dat de algemene economie de onderneming en de consument beziet *alsof* zij langs marginale weg hun maximum nastreven en bereiken. Als we dit niet doen, blijven we steken in een beschrijving van de wijze waarop zij handelen.

### Schaalverschil

Er is dikwijls ook een onderscheid in de mate van idealisering van het object. De algemene economie komt gemakkelijk tot vloeiende curven, door volledige deelbaarheid van de goederen aan te nemen. Men weet natuurlijk wel dat dit de werkelijkheid enigszins geweld aandoet, maar men stapt daar doorgaans overheen wegens het gemak voor de analyse. De bedrijfseconomie neemt de ondeelbaarheid veel ernstiger op. Ook dit verschil is er voornamelijk één van optiek. De bedrijfseconomie heeft te maken met het afzonderlijke subject. Daar spelen de ondeelbaarheden een grote rol en een bedrijfseconomische theorie die hier gemakkelijk overheen loopt valt moeilijk te rijmen met de werkelijkheid. De algemene economie houdt zich zoals gezegd eveneens bezig met de afzonderlijke huishouding, maar zij kijkt daar toch doorgaans al over heen naar het prijsvormingsproces op de markt. Wat relatief groot is voor de afzonderlijke huishouding hoeft nog niet relatief groot te zijn voor de markt als geheel. Daar spelen ondeelbaarheden dus een veel minder grote rol. De wet van de grote aantallen gaat dan ook werken. Bij ondeelbaarheden zal de ene huishouding een hoeveelheid kiezen die groter dan optimaal is en de andere huishouding een hoeveelheid die kleiner dan optimaal is, omdat het optimumpunt zelf niet bereikbaar is. Op de grote massa van soortgelijke gevallen zullen deze afwijkingen elkaar grotendeels opheffen. Het is dan mogelijk, ook in het geval van de afzonderlijke huishouding, te doen alsof het optimale punt bereikt wordt. De complicatie van de ondeelbaarheid kan om zo te zeggen worden overgeslagen, omdat zij toch de uitkomst niet beïnvloedt. Voor de bedrijfseconomie geldt dit niet.

### Benaderingsmethoden

Er is nog een punt waar de algemene economie sneller geneigd is tot idealisering dan de bedrijfseconomie. De eerste gaat er in het algemeen van uit dat het subject een maximeringsgedrag volgt en dat het als eenheid optreedt. Wat het laatste betreft wordt t.a.v. de onderneming doorgaans gesproken van een „holistische” veronderstelling<sup>4</sup>.

Het maximeringsgedrag berust echter op de veronderstelling dat men alle mogelijkheden in zijn vergelijking betreft. In feite zijn deze veelal begrensd. De onderneming is doorgaans een „satisficer” i.p.v. een „maximizer”<sup>5</sup>.

Wat de „holistische” veronderstelling betreft wijst met name de „behavioral theory” erop dat de leiding van de onderneming haar doelstelling altijd slechts ten dele kan doorzetten. Zij moet rekening houden met het streven van andere participanten in de onderneming. Er zit „speling” in de organisatie.

Om het duidelijk te stellen: wij interpreteren hier het „satisficing”-gedrag als een benadering van het maximale

ringsgedrag en de „behavioral theory” als een benadering van de „holistische” opvatting. Men kan beide zienswijzen ook beschouwen als een *vervanging* van de maximering resp. de „holistische” hypothese. Daarop komen wij hierna nog terug.

Gewezen zij verder op het feit dat ook de integrale berekeningsmethode, waarvan hiervóór sprake was, kan worden opgevat als een wijze van benadering van het maximeringsgedrag. In zoverre is dit een voorloper van moderne benaderingstheorieën.

Ook wat dit punt betreft is het verschil in optiek van beslissend belang. In vergelijking met de algemene economie bekijkt de bedrijfseconomie het ondernemingsgedrag door een vergrootglas en ziet daardoor alles nauwkeuriger. Voor de algemene economie gaat het erom, een model te ontwerpen waarin zoveel mogelijk past. Het is het verschil tussen confectie en maatkleding. De algemene economie levert confectie. Voor het afzonderlijke geval moet dan altijd wel een zekere aanpassing plaatsvinden. Het voordeel is echter dat men een groot aantal gevallen onder één veronderstelling kan vangen. De bedrijfseconomie levert maatkleding. Men is daardoor preciezer, maar voor de algemene economie zou dat te duur uitkomen.

Voor zover de onderneming dus geacht wordt te streven naar een maximum, neemt de algemene economie aan dat zij daar ook in slaagt. Alleen dan kan men verder werken met eenduidige curven en punten. In feite weet men ook wel dat het banden zijn en dat ieder evenwichtspunt omgeven is door een zone van onbepaaldheid, maar het is veel gemakkelijker, daar bij de verdere verwerking van de gevolgen van het ondernemingsgedrag van af te zien. Desgewenst kan men dan het eindresultaat bijstellen aan de hand van de concrete gegevens in het individuele geval.

### Principiële verschillen

Wij hebben de schijnverschillen, de schaalverschillen en het onderscheid tussen benaderend en perfect maximeringsgedrag eerst uit de weg geruimd, om het zicht vrij te krijgen op de kern van het probleem. Er schieten namelijk verschillen over, die niet op één van de gemakkelijke manieren die we tot dusver hebben gezien, kunnen worden weggewerkt. Het is mogelijk, de veronderstelling van maximering geheel of gedeeltelijk los te laten en in plaats daarvan of daarnaast een andere doelstelling aan te nemen. Dat kan zijn „satisficing” in plaats van „maximizing”, of een „behavioral theory” in plaats van „holisme”, maar ook constantheid van het marktaandeel, het streven naar een geperfectioneerd product of naar goede sociale verhoudingen. Denkbaar is ook dat winst wordt beschouwd als beloning van de „disutility” van het ondernemen, evenals t.a.v. arbeid doorgaans geschiedt. In het laatste geval wordt niet gestreefd naar maximale, maar naar optimale winst.

Bij al deze veronderstellingen over het ondernemingsgedrag komt de traditionele prijstheorie in moeilijkheden. Zij gaat veelal uit van de hypothese van winstmaximering door de onderneming. Op basis daarvan worden evenwichtsvoorwaarden afgeleid voor de afzonderlijke

<sup>4</sup> Dit begrip gaat terug op McGuire. Zie met name Bouma: blz. 25.

<sup>5</sup> Dit begrip gaat terug op Simon. Zie met name Bouma: blz. 159.

onzelfstandige produktiefactoren. Deze houden gelijkheid in van marginale geldproduktiviteit en marginale uitgaven. Ook de winst is dan bepaald: Het maximaal stellen van een grootheid bepaalt namelijk die grootheid.

Op basis van de marginale evenwichtsvoorwaarden met betrekking tot de onzelfstandige produktiefactoren komt het vraaggedrag van de onderneming tot stand. Op de markt is het de geaggregeerde vraag van de afzonderlijke ondernemingen die samen met het aanbod van de desbetreffende produktiefactor de prijs bepaalt.

In deze theorie past maar één veronderstelling van het ondernemingsgedrag, namelijk winstmaximering. Verklaart men de winst op een andere manier, maar laat men verder de marginale evenwichtsvoorwaarden voor de onzelfstandige produktiefactoren intact, dan wordt het model overbepaald. De winst wordt aldus twee keer bepaald: door de genoemde marginale evenwichtsvoorwaarden en door een afzonderlijke winstfunctie. Dat is niet met elkaar in overeenstemming te brengen. We vinden dan ook in moderne leerboeken over prijstheorie dat doorgaans wel enige aandacht wordt geschonken aan „non-Euclidische” winsttheorieën, maar dat deze niet worden geïntegreerd in de algemene theorie. Dat kan ook niet. Zij zijn daarmee niet verenigbaar.

De algemene economie kan overigens nog wel iets meer dan hier is gesteld. Zij kan ook evenwichtsvoorwaarden voor onzelfstandige produktiefactoren en vraagfuncties afleiden bij de veronderstelling van omzetmaximering, en ook bij omzetmaximering met een winstrestrictie en winstmaximering met een omzetrestrictie. Dat doet met name Krelle<sup>6</sup>. Het is ook mogelijk, zich niet te baseren op winstmaximering maar op nutsmaximering voor de consument. We komen dan bij de welvaartseconomie terecht, die zoals bekend ook een rondlopend stel optimumvoorwaarden heeft. Daarom is in het voorgaande ook steeds gesproken van maximeringsgedrag, waaronder dus kan worden begrepen winstmaximering, omzetmaximering en nutsmaximering.

Maar dan houdt het ook op. Met het begrip redelijke winst kunnen we niet uit de voeten als het erom gaat, het te vertalen in vraag naar onzelfstandige produktiefactoren. Een „behavioral theory” die de ondernemingsbeslissingen laat bepalen door een proces van overleg of wrijving tussen de participanten in de onderneming kan evenmin als uitgangspunt voor de prijsvorming van produktiefactoren dienen. De winst als beloning voor de „disutility” van het ondernemen stelt ons voor het probleem dat we bij de afleiding van de evenwichtsvoorwaarden voor de onzelfstandige produktiefactoren aan de marginale uitgaven een term zouden moeten toevoegen als marginaal „hartzeer”.

Kortom: al deze hypothesen die afwijken van het maximeringsgedrag zijn voor de algemene economie niet operationeel, in die zin dat zij er niet mee werken kan. Zij voeren haar in een doodlopend slop. Voor de bedrijfseconomie is dat niet erg, want die hoeft niet verder.

Nu geeft dit een beeld van de huidige stand van de algemene economie. We moeten in de wetenschap voorzichtig zijn met de term „noot”. Voor het ogenblik zijn al deze „non-Euclidische” winsttheorieën niet bruikbaar, maar misschien komt er op den duur toch een nieuwe sprong voorwaarts op basis van andere dan maximeringshypotheseën. Als het ondernemingsgedrag inderdaad in overwegende mate anders dan maximerend is, kan de algemene economie moeilijk vasthouden aan de maximeringshypothese om een rondlopende theorie te krijgen.

Alleen, zolang we die nieuwe theorie nog niet hebben, kunnen we niet anders doen dan de bestaande handhaven: men moet geen oude schoenen weggooien vóór men nieuwe heeft. In die tussentijd moet natuurlijk ook uitvoerig aandacht worden geschonken aan het feitelijke ondernemingsgedrag. In de jongste empirische studie over 13 Engelse ondernemingen vindt Hague 8 „satisficers” en 5 „maximizers”<sup>7</sup>. Maar zoals we hebben gezien behoeft „satisficing” als veronderstelling in de bedrijfseconomie niet in de weg te staan van „maximizing” in de algemene economie, mits het eerste kan worden gezien als benadering van het tweede. Ook is het denkbaar dat in de doelfunctie van de onderneming de andere motieven dan de winst constant zijn. In dat geval is hun marginale nut nul, zodat we in de marginale evenwichtsvoorwaarden toch alleen maar rekening behoeven te houden met de winst. Deze uitweg wordt ons aan de hand gedaan door Machlup<sup>8</sup>. De niet-geldelijke overwegingen krijgen dan, zoals Bouma terecht stelt, het karakter van randvoorwaarden<sup>9</sup>. Daarbinnen geldt het winstmaximeringsgedrag.

### Slotopmerkingen

Het voorgaande moet meer worden gezien als een verdere uitwerking van de betrokken probleemstelling dan als een oplossing daarvan. Ook dit kan enig nut hebben. Wij zien nu tenminste waar precies het kritieke punt ligt. Duidelijk moge ook zijn geworden waarom de algemene economie en de bedrijfseconomie het ondernemingsgedrag verschillend interpreteren. Er is echt reden voor het onderscheid en het is niet alleen een langs elkaar heenwerken omdat men niet de moeite neemt, van elkaars zienswijze kennis te nemen. Als we bedenken dat er ook binnen de algemene economie (bijv., zoals Pen heeft laten zien, bij de theorie van de inkomensverdeling<sup>10</sup>) stukken zijn die niet op elkaar zijn afgestemd, is er geen reden om hier van een uitzonderlijke situatie te spreken. Enerzijds behoeven we er niet van wakker te liggen, maar anderzijds moeten we ons ook niet in slaap laten sussen door de overweging dat verschillende wetenschappen nu eenmaal uiteenlopende kenobjecten hebben. Dit laatste is namelijk wat de verhouding tussen algemene economie en bedrijfseconomie betreft voor betwisting vatbaar. Verder is het van belang, oog te hebben voor de moeilijkheden van de arme studenten die met de twee uiteenlopende visies worden geconfronteerd. De beoefenaars van de algemene economie en de bedrijfseconomie kunnen misschien nog binnen hun eigen oogkleppen blijven, maar willen we geen geschifte studenten kweken dan moeten we elkaars zienswijze op zijn minst onderling confronteren. Er is nog geen zicht op een overbrugging van het wezenlijke onderdeel van de tegenstelling. Vooral de algemene economie zal daartoe een bijdrage moeten leveren, want het is haar probleem.

F. Hartog

<sup>6</sup> W. Krelle: „Preistheorie”, 1961, blz. 171 e.v.

<sup>7</sup> D. C. Hague: *The Firm in Theory and Practice*, in de bundel „Schaarste en welvaart”, 1971.

<sup>8</sup> „AER”, 1967, blz. 24.

<sup>9</sup> Blz. 31/32.

<sup>10</sup> J. Pen: *Feitenpresentatie en theorievorming: het geval van de personele inkomensverdeling*, in de bundel „Schaarste en welvaart”, blz. 153. Zie ook J. Pen: „Income Distribution”, 1971.

# Democratische organisatiestructuren in Engeland (II)

H. BOR  
R. MOMMERS

*De auteurs, studenten aan de Nederlandse Economische Hogeschool, maakten voor hun studie aan de faculteit der Sociale Wetenschappen, een scriptie over vier democratisch bestuurde bedrijven in Engeland. Het doel hiervan was een beschrijving te geven van het functioneren van dergelijke bedrijven. Hierbij werd speciaal aandacht besteed aan de houding van de werknemers en de vakbonden. In hun eerste artikel bespraken de auteurs de democratische organisatiestructuur van de John Lewis Partnership Ltd.<sup>1</sup> In het hieronder volgende artikel wordt Scott Bader en Co. Ltd. beschreven, een chemische fabriek met een omzet van £ 4,7 mln. en een aantal werknemers van 380 in 1970.*

## **Van familiebedrijf tot werknemersbedrijf**

Scott Bader is één van de zeer weinige ondernemingen in de vrije volkshuishouding waar het gehele aandelenpakket in handen is van de werknemers. Dit bedrijf te Walloston in de Midlands houdt zich al sinds 1923 bezig met de productie en verkoop van grondstoffen voor de rubber- en verfindustrie. Tot na de tweede wereldoorlog waren de aandelen van Scott Bader in handen van de stichter van het bedrijf, Ernest Bader, en zijn familie. In 1946 besloot Ernest Bader echter tot een grote reorganisatie opdat de structuur en het functioneren van het bedrijf meer zou overeenstemmen met zijn strenge Quaker-beginselen. Bader wenste toepassing van de christelijke levenswijze in de werksituatie. Bij de reorganisatie werden maatregelen getroffen waarbij o.a. de economische zekerheid der werknemers toenam en een klachtenprocedure werd geschapen.

Participatie door werknemers in het management van het bedrijf beperkte zich echter tot ondergeschikte zaken. Bovendien stonden lang niet alle werknemers achter de ideeën van Bader, zoals bijv. de wekelijkse gebedsdiensten en het alcoholvrije gemeenschapshuis. De arbeidsverhoudingen werden gehumaniseerd en geharmoniseerd. Dat dit, ondanks de vele positieve gevolgen voor bedrijf en werknemer, slechts het begin kon zijn van een democratiseringsbeweging in het bedrijf bleek alras: de afstand tussen leiding en werknemers bleef bestaan.

Bader was van mening dat participatie der werknemers zou kunnen toenemen door uitbreiding van het aantal overleg- en vertegenwoordigingsstructuren; voorwaarde was echter dat tegelijkertijd de tegenstelling tussen houders van produktiemiddelen en houders van arbeid (winst versus loon) zou worden opgeheven. Ernest Bader besloot in 1951 90% van zijn aandelen aan de Scott Bader Commonwealth Ltd. over te dragen, een tweede onderneming die (op papier) noodzakelijk was omdat de Britse Wet op de Onderneming niet in één gemeenschappelijk bezit van werknemers voorziet. Iedere werknemer van 21 jaar en ouder met een diensttijd langer dan één jaar kan tot de „Commonwealth” worden toegelaten en daardoor mede-eigenaar worden. Met de resterende 10% der aandelen behield Bader de zeggenschap over een aantal zaken als investeringen, winstverdeling en bepaling der doeleinden.

Van volledige zeggenschap door de werknemers was daarom nog geen sprake, mede door het achterblijven en (nog) ontbreken van bekwaamheden en opleiding bij de werknemers. Toen Bader echter in 1963 de resterende 10% der aandelen aan de „Commonwealth” overdroeg, kregen de werknemers de volledige zeggenschap over het bedrijf. De vetorechten werden aan de „Board of Trustees” overgedragen.

## **Motieven en doelstellingen**

Bader vond de tegenstelling tussen de twee alleenzalmakende economische orden, kapitalisme en socialisme, absurd. Hij wenste aan te tonen dat er best iets anders mogelijk zou zijn dat de fouten van zowel kapitalisme als socialisme kon ondervangen. In dat nieuwe type bedrijf diende de werknemer doel te zijn en geen produktiefactor. Bader heeft geprobeerd zijn radicaal christelijk geïnspireerde ideeën in de industriële werkelijkheid te realiseren. „The promotion of the Christian ethics and the encouragement of Christian principles in industry with a view to ensuring good relations between management and labour in industry”. Bij Scott Bader is deze enigszins vage doelstelling concreet gemaakt door:

- aandelen in handen van de „Commonwealth”, waardoor werknemers voor 100% eigenaar zijn en dus de volledige zeggenschap over hun bedrijf hebben;
- weren van vreemd kapitaal, waardoor externe zeggenschap zou ontstaan;
- winstverdeling, waarbij statutair vastgestelde maxima en minima gelden: tenminste 60% der winst moet in het bedrijf zelf worden geïnvesteerd (het zgn. terugploegen der winst). Aan werknemers mag maximaal 20% worden uitgekeerd, terwijl maximaal 20% ter beschikking mag komen van charitatieve instellingen, bedrijven in moeilijkheden, de plaatselijke gemeenschap, de derde wereld e.d.; het winstaandeel voor de werknemer wordt als volgt berekend: 5/6 deel is voor iedereen

<sup>1</sup> Zie „ESB” van 15 september 1971, blz. 822-826.

gelijk, 1/6 deel wordt berekend naar het aantal dienstjaren. Opmerkelijk is wel dat de werknemers zich de laatste jaren niet meer dan tussen de 5 à 10% van de winst hebben toegekend;

- participatie door werknemers in het beleid via tal van overleg- en vertegenwoordigingsorganen;
- het opnemen van vertegenwoordigers uit de lokale gemeenschap en interactiegroepen van het bedrijf in bestuursorganen als de „Board of Trustees” en de „Community Council”, waarbij een vakbonds-vertegenwoordiger is opgenomen;
- het niet-producereen t.b.v. oorlogsdoeleinden; Scott Bader is namelijk een chemisch bedrijf;
- een statutair vastgestelde verhouding tussen hoogst en laagst betaald loon, nl. 7 : 1. In de praktijk is de verhouding uitgedrukt in jaarinkomens £ 1.300 : £ 4.500. De „hogere” inkomens verdienen bij Scott Bader minder, de „lagere” inkomens méér dan elders;
- democratisch leiderschap of zelfs het ontbreken van leiding, zoals bij de typekamer waar de meisjes gezamenlijk de leidersfuncties hebben overgenomen; een experiment dat tot nu toe zeer bevredigend is verlopen;
- een in vergelijking met andere bedrijven vooruitstrevend sociaal beleid met een goed georganiseerde klachtenprocedure en beroepsinstanties; vele statutair vastgestelde rechten en bevoegdheden voor de werknemers, een gegarandeerde 6-maandelijkse ziektegelduitkering van 100%, bedrijfspensioen en tal van fondsen t.b.v. de werknemers zoals rentevrije leningen voor de aankoop van een huis.

Werknemers krijgen tussen de middag (gratis) een uitstekende warme maaltijd aangeboden in het „Community House” dat 's avonds voor iedereen open staat; ook hier dus weer contact tussen bedrijf en omgeving. Tijdens de lunches worden vaak open forums gehouden; op deze informele bijeenkomsten kunnen allerlei zaken betreffende het bedrijf naar voren komen. Deze forums zijn voor de interne communicatie van groot belang.

In de doelstellingen van Scott Bader zijn drie taken te onderscheiden:

- a. een *economisch-technische taak*: het verkrijgen van orders en het technisch op winstgevende wijze ten uitvoer brengen van deze orders;
- b. een *sociale taak*: bij de in a genoemde taak moet de werknemer doel blijven; daarom richt de sociale taak zich tot het werknemerseigendom, de participatie en de winstdeling;
- c. een *politieke taak*: het bewust veranderen van de bestaande samenleving. Scott Bader is lid van de „Deminty”, een stichting die zich ten doel stelt de gedachte van werknemerseigendom te bevorderen met nadruk op de verantwoordelijkheid die elk bedrijf heeft voor de naaste en wijdere gemeenschap. Door een voorbeeld te stellen, oefenen de zes bij de „Deminty” aangesloten bedrijven een effectieve invloed uit op het parlement; met de linkse vleugel van de „Liberal Party” en bepaalde Labour-kringen bestaan vruchtbare contacten. Men hoopt in de toekomst op een verandering van de Britse wet op de onderneming en belastingfaciliteiten t.b.v. ondernemingen die zich bezighouden met democratische experimenten.

## Organisatiestructuur

### *De Commonwealth*

Sedert 1963 bezit de „Commonwealth” alle aandelen van Scott Bader. Omdat uitsluitend werknemers lid kunnen worden betekent dit, dat werknemers voor 100% eigenaar zijn van het bedrijf waarin zij werken. Om lid te worden moet men tenminste 21 jaar zijn en 1 jaar in dienst zijn van Scott Bader. De „Council of Management” beslist over de uiteindelijke toetreding; zij beziet hiertoe de werkprestaties van het aspirantlid; het begrip voor de doeleinden van Scott Bader en de (reeds getoonde) bereidheid deze beginselen toe te passen.

Over dit laatste zijn er slechts weinig moeilijkheden geweest; wanneer iemand bij Scott Bader in dienst treedt, staat hij meestal reeds positief tegenover het idee van werknemerseigendom en de beginselen van Scott Bader. Dit geldt in het bijzonder voor het gerecruteerd management. De 10% van de werknemers die geen lid zijn van de „Commonwealth” zijn dan ook personen van 20 jaar of jonger en/of met een diensttijd korter dan 1 jaar.

Door lid te worden van de „Commonwealth” verplichten de werknemers zich een bepaald aantal uren per jaar „sociaal dienstbaar” te maken. Hier zien we weer het grote belang dat bij Scott Bader wordt gehecht aan verantwoordelijkheid voor de omgeving. Een vraagstuk als milieuverontreiniging wordt bij Scott Bader dan ook in principe anders aangepakt dan elders.

Op de kwartaal- en jaargaderingen wordt over het wel en wee van het bedrijf gesproken. Deze vergaderingen vertonen een sterke overeenkomst met de aandeelhoudersvergadering van de „normale” onderneming. De deelnemers aan de vergaderingen bij Scott Bader zijn echter veel meer bij betrokken; het gaat immers niet alleen om de winst maar tevens om hun werksituatie. Het puur democratische principe van „one man one vote” is effectief en functioneel voor zover is voldaan aan een aantal voorwaarden als: gelijke mogelijkheden om aan de vergadering deel te nemen, bijv. beschikbaarheid over informatie en deskundigheid om deze informatie te beoordelen, optimale groepsgrootte e.d. Een vergadering met ongeveer 340 werknemers is daarom minder geschikt voor een tweezijdige communicatie.

Mogelijke onmacht bij de werknemers kan door het geven van cursussen in communicatietechniek en andere vaardigheidstrainingen zoals balanslezen, voor een deel worden tegengegaan. Verder moet erop worden gewezen dat de werknemers via talloze vertegenwoordigers in vele organen (in)directe macht hebben bij het bepalen, uitvoeren en controleren van het beleid.

Bij Scott Bader kent men dus geen individueel aandeelhouderschap; rivaliteit onder de werknemers is hierdoor uitgesloten, de ingenieur bezit evenals de portier één stem. De voornaamste activiteiten van de „Commonwealth” zijn: het beslissen over de winstverdeling en het goedkeuren van kapitaaluitgaven boven de £ 10.000.

### *De Community Council of Management*

De „Community Council” is het dagelijks bestuursorgaan van de „Commonwealth”. Van de twaalf leden worden er negen door de „Commonwealth” gekozen; de „Board of Directors” wijst twee leden aan, terwijl de plaatselijke gemeenschap de zgn. „community-member” mag aanwijzen. Deze laatste persoon is weer een con-



cretisering van de verantwoordelijkheid die Scott Bader toont voor de directe omgeving van het bedrijf. De gemeenschap heeft immers door het bestaan van Scott Bader haar eigen belangen gekregen!

Elk jaar treden drie „Commonwealth-leden” af en worden er op de jaarvergadering van de „Commonwealth” drie nieuwe leden gekozen voor de „Community Council”. De voornaamste activiteiten van dit lichaam zijn: voorstellen over de jaarlijkse winstverdeling, ziektegeld- en pensioenuitkeringen, kantinebeheer en toezicht op de sociale fondsen. Tevens kan de „Community Council” een door het management gegeven ontslag vernietigen; zo werd de stichter Ernest Bader gedwongen zijn secretaresse weer in dienst te nemen. Bij de „Commonwealth” zagen we reeds dat de „Community Council” beslist over toetreding van nieuwe „Commonwealth”-leden.

#### *De Board of Directors*

De „Board of Directors” heeft de verantwoordelijkheid voor de dagelijkse gang van zaken. De „Chairman of the Board” wijst vijf van de acht directieleden aan, waarbij goedkeuring vereist is van de „Board of Trustees”. De „Commonwealth” wijst twee directieleden aan, de zgn. werknemersdirecteuren, voor een diensttijd van drie jaar. In tegenstelling tot de andere directieleden zijn

de werknemersdirecteuren geen „full-timers”. Dit heeft als nadeel dat zij door gebrek aan tijd minder grip op de problematiek hebben. Zij worden daardoor een speciale belangengroep (nl. van werknemers) binnen de „Board”. Toch kan er moeilijk van een belangentegenstelling binnen de „Board” worden gesproken; de eigendom is immers in handen van de werknemers, die één of meer directeuren kunnen ontslaan.

De oververtegenwoordiging van deskundigen, nl. vijf tegen twee, lijkt door de democratische controle, die de werknemers kunnen uitoefenen op het beleid van die deskundigen, alleszins te rechtvaardigen. De beperkte zittingsduur van de werknemersdirecteuren heeft als voordeel dat vervreemding van de achterban wordt tegengegaan. Door de werknemersvertegenwoordiging in de bestuurstop bestaat er een open communicatie tussen deskundig management en de werknemers. De zoon van de stichter Ernest Bader, Godric, is als „Chairman of the Board” voor het leven benoemd; deze ondemocratische clausule lijkt, gezien de overgang van privé-bezit naar werknemersbezit, begrijpelijk.

#### *De Board of Trustees*

De „Commonwealth” wijst twee van de zeven leden aan; zowel Ernest als zijn zoon Godric Bader hebben voor hun leven zitting in de „Board of Trustees” resp. als „Founder President” en als „Chairman of the Board of Directors”. De overige drie leden worden door de „Board of Directors” en de „Community Council” gezamenlijk gekozen. Deze drie „Trustees” mogen echter niet uit de onderneming zelf voortkomen; te denken valt hierbij aan deskundigen en/of vertegenwoordigers van vakbonden, consumentenorganisaties, de reeds genoemde „Deminty” e.d. De „Board of Trustees” kan een veto uitspreken over iedere handeling van elk orgaan van de onderneming welke zij in strijd acht met de beginselen van de „Scott Bader Commonwealth Ltd.”. Verder moet gewezen worden op de vergaande wetgevende, leidinggevende en rechtsprekende bevoegdheden van de „Trustees”. Bij financiële moeilijkheden bepalen de „Trustees” welke stappen er genomen moeten worden om uit de rode cijfers te komen. De „Trustees” moeten tevens hun goedkeuring geven bij de benoeming van directieleden en wijzigingen in de „Constitutie” van Scott Bader. De „Trustees” gaan dan uit van de beginselen en doelstellingen van Scott Bader.

In dit top-orgaan zien wij weer een werknemersvertegenwoordiging waarvan de minderheidspositie meer schijn is dan werkelijkheid. Gezien de overgang naar werknemerseigendom kan van de stichter Ernest en zijn zoon Godric Bader géén fundamenteel tegengestelde belangenopstelling worden verwacht. Hetzelfde kan worden gezegd van de drie „externe Trustees” die door de werknemers en de directie worden benoemd. Ook hier zien wij een zich duidelijk openstellen van het bedrijf naar buiten.

#### *De Council of Reference*

De „Council of Reference” is een onafhankelijk rechtsprekend orgaan dat bij alle disciplinaire zaken of interne conflicten het laatste woord heeft. Uitspraken van de „Council” zijn bindend voor elk orgaan in de

(I.M.)

Een snel groeiende bank  
Gunstige rentecondities  
Balanstotaal f 366.9 miljoen  
Grootste bank van Friesland

# Friesland Bank

Vestigingen in geheel Friesland  
Hoofdkantoor: Zaailand 110 Leeuwarden

onderneming, dus ook voor de „Board of Directors” en de „Community Council”. De „Council” doet tevens aanbevelingen over zaken die volgens haar geen bevredigend verloop hebben. De „Council of Reference” bestaat uit zestien leden waarvan er vier door de „Board of Directors” worden aangewezen; het management wijst er eveneens vier aan, terwijl het „non-management” de overige acht leden benoemt.

#### *Het Panel of Representatives*

Op iedere jaarlijkse algemene vergadering van de „Commonwealth” wordt dit uit twaalf personen bestaande „Panel” gekozen. Zij hebben als taak het door de „Board of Directors” gevoerde beleid van het afgelopen jaar te beoordelen en er hun stem van vertrouwen aan te geven. Het geven van vertrouwen is beslist geen automatisme; in het korte verleden is reeds tweemaal het wantrouwen uitgesproken over het gevoerde directiebeleid. De „Board of Directors” was toen verplicht een aantal ingrijpende wijzigingen uit te voeren. Mocht na deze wijzigingen het wantrouwen bij het „Panel” blijven bestaan, dan beslist de „Board of Trustees” wat er gedaan zal moeten worden.

#### *Uitvoerende organen*

1. *Executive Committee.* Dit uitvoerende orgaan op hoog niveau bestaat uit leden van de „Board of Directors” en alle hoofden der afdelingen; hier komt de „hogere” management-problematiek aan de orde.

2. *Management Committee.* Dit orgaan op middle-management-niveau telt 43 leden en wordt gevormd door personen met een specifieke deskundigheid, zoals voorlieden, hoofden van afdelingen, werkbazen e.d. Zij hebben als taak het uitvoerend beleid te coördineren, veranderingen in te voeren en de werknemers te motiveren. De „management-sub-committees”, bestaande uit fabriek, kantoor en laboratorium, richten zich op de opleiding, communicatie, aannemen van personeel en het bespreken van management-rapporten. Deze „sub-committees” zijn vrij autonoom; het verbaast daarom niet dat ze onderling sterk verschillen naar inhoud en belang. Vooral de „sub-committee” van de fabriek functioneert goed; zij heeft tal van commissies en raden opgericht.

3. *Departemental Committees.* Op het werkniveau kiezen de werknemers uit hun midden zeven vertegenwoordigers die de belangen van de „primary-working group” behartigen. Deze leden kiezen op hun beurt weer de leden voor de „Departmental Committees”. Juist deze organisatievorm op het „allerlaagste” niveau is voor de werknemers van uitzonderlijke betekenis, omdat ze hier hun mogelijkheden, rechten en belangen zien. De werknemers hebben direct met hun werksituatie te maken, waarin ze geïnteresseerd zijn. Onderzoek in West-Duitsland heeft uitgewezen dat werknemers in de kolenen staalindustrie vooral geïnteresseerd zijn in hun eigen positieverbetering. Met de „primary-working-groups” is een begin gemaakt met de democratisering van het management op het laagste niveau.

Verdere uitbouw van deze vormen lijkt in de toekomst gewenst. Men heeft echter te maken met de eisen die de organisatie stelt, die gedeeltelijk zijn ontleend aan de economische orde waarbinnen Scott Bader functioneert. Verdere experimenten zullen moeten uitwijzen of het

werkniveau kan worden opgesplitst in kleine autonome zich zelf besturende eenheden met tegelijkertijd handhaving van het „effectiviteitspotentieel”.

#### **Democratisering en het management**

Onder democratisering verstaan wij met Peper: „Het streven naar invoering van democratische procedures en grondrechten in maatschappelijke sectoren waar die nu nog ontbreken”<sup>2</sup>. Het bedrijf is als maatschappelijke sector van groot belang; het lijkt duidelijk dat het ontbreken van democratie in deze sector belangrijke gevolgen heeft voor de democratie als politiek systeem. Eén van de belangrijkste argumenten tegen democratisering van de onderneming is wel de kans op dalende efficiency.

De organisatie vereist in toenemende mate deskundigheid, het vertechniserings- en rationaliseringsproces is nog in volle gang. In dit kader past de manager, de technisch-economisch-sociaal deskundige. Het betrekken van grotere groepen in het bepalen, uitvoeren en controleren van het beleid of algemener, invoering van democratische procedures en grondrechten, kan met het vertechniserings- en rationaliseringsproces in een spanningsverhouding staan. Omdat democratisering een waarde genoemd kan worden, zou zij in theorie best ten koste mogen gaan van de efficiency in de onderneming. Aan deze waarde worden echter door andere ondernemingen en de economische orde in het algemeen, beperkingen opgelegd.

Het voorgaande dient om aan te geven in welk probleemveld de manager zich bevindt: de spanningsverhouding organisatie - democratie met tegelijkertijd de belangrijke efficiency-eis. Bij democratisering gaan meer mensen zich met de „managerstaak” bemoeien, de monopoliepositie wordt doorbroken, ter discussie gesteld, beperkt e.d. De veranderde managerspositie blijkt bij Scott Bader duidelijk:

- de „Commonwealth” (= werknemers) keuren kapitaaluitgaven boven de £ 10.000 goed;
- er kan geen extern kapitaal worden verkregen; er wordt uitsluitend intern gefinancierd;
- managers kunnen geen personeel ontslaan;
- tal van organen en commissies op hoog, midden en laag niveau maken de alleenbeslissingsmacht der managers onmogelijk; zowel de Algemene Vergadering van de „Commonwealth”, de „Council of Reference” en de „Trustees” kunnen genomen beslissingen ongedaan maken.

Deze beperkingen op korte termijn betekenen echter beslist géén machtsverlies op lange termijn. Het gezag der managers is nu meer dan ooit gelegitimeerd door de betrokken werknemers:

- conflicten tussen „management en non-management” komen zelden voor;
- de beperkingen die de democratisering van het management oplegde aan de managers, waren beslist niet ineffectief; de onderneming groeide snel: in 1951 was de omzet £ 400.000 en het werknemersbestand 150, in 1970 bedroeg de omzet £ 4.700.000 en waren

<sup>2</sup> A. Peper: *Mogelijkheid en wenselijkheid van democratisering van de onderneming, t.g.v. de 56e dies natalis van de NEH.*



Alle bankzaken  
65 vestigingen  
in Nederland

Affiliatie te New York



(I.M.F.)

- ruim 380 man in dienst van Scott Bader;
- relatief gering arbeidsverloop en weinig ziektegevallen;
- relatief groot arbeidsaanbod voor elke vacature.

### Democratisering en de vakbond

De Britse vakbonden behartigen de belangen van hun leden vanuit een autonome opstelling via het „bargaining”-proces. De eenzijdige diametrale opstelling van werkgevers en werknemers (vertegenwoordigers) belemmert en vertraagt het ontstaan van goed functionerende overleg- en samenwerkingsvormen. Binnen de vakbonden pleit een minderheid voor steun aan de democratische experimenten in de onderneming. Het is moeilijk te voorspellen of de vakbonden bij het welslagen van deze experimenten, over zullen gaan tot een actief steunen en propageren van deze ondernemingsvormen. De toekomstige houding van de vakbonden zal voor een belangrijk deel worden bepaald door de houding van de vakbondsleden in de gedemocratiseerde ondernemingen: blijven zij het lidmaatschap als zinvol beschouwen of ontstaat er een sterk verminderde interesse in het vakbonds lidmaatschap.

Kan de vakbond zich wel waar maken in de gedemocratiseerde onderneming en wat is zijn taak? Het traditionele wantrouwen jegens de werkgever is bij ondernemingen als Scott Bader weinig zinvol. Bij Scott Bader was éénderde van de werknemers georganiseerd; deze georganiseerden werkten bijna allen in de fabriek. De historische scheiding „white-collar” versus „blue-collar” bestaat hier nog in zuivere vorm. Uiteraard kan hierbij worden gewezen op de invloed van het verleden op de houding van beide typen werknemers. De „blue-collars” hebben zich dank zij hechte organisatie kunnen bevrijden uit een onderdrukte positie. Niet de werkgever maar de vakbond was hun referentiekader. Bij de „white-collars” geldt dat veel minder of zelfs het tegenovergestelde: zij verkregen de gedelegeerde ondernemingstaken. De klaspositie, en daardoor ook afgeleide factoren als status en inkomen, van de fabrieksarbeiders bij Scott Bader is (nog) een andere dan die van andere werknemerscategorieën.

De fabrieksarbeiders zien in het vakbonds lidmaatschap nog een stuk veiligheid, die de organisatie van Scott Bader hen (nog) niet geeft, alhoewel velen in het „Commonwealth”-lidmaatschap een vervanging van de vakbond zien. Het is gezien de geschetste achtergrond, niet

te verbazen dat juist van de zijde van het fabriekspersoneel groot wantrouwen bestond jegens de van bovenaf ingevoerde democratisering als ware het een handige truc om de produktiviteit te verhogen. Het wantrouwen uit zich ook in de motieven om lid van een vakbond te zijn: „no matter how good a boss you work for, you always want your safeguards, your boss may change”.

De „Chemical Workers Union” heeft zich altijd positief opgesteld tegenover het democratiseringsproces bij Scott Bader en zelfs andere ondernemingen aangespoord dit voorbeeld te volgen. De precieze taak van een vakbond in een bedrijf als Scott Bader is nog onduidelijk. Door de vorm van werknemerseigendom is de centrale vakbondstaak „collective bargaining” weggefallen; bovendien ebt het traditionele „boss-idea” snel weg. De vakbond kan bij Scott Bader functioneel worden (zowel voor bedrijf, vakbonds lid als vakbond zelf) wanneer deze zich zou richten op de begeleiding van de werknemers in de organisatiestructuur; bijv. door het geven van om- en bijscholing, cursussen in communicatie, balanslezen e.d. Met deze deskundige steun, noodzakelijk voor een optimaal functioneren in de overleg- en vertegenwoordigingsstructuren, kunnen en moeten soms conflicten in de organisatie ontstaan die het democratiseringsproces bevorderen.

### Evaluatie

Evaluatie van een democratiseringsproces bij een bedrijf is moeilijk omdat er nog weinig gevestigde structuren en sociale processen bestaan. Het is bovendien een hachelijke zaak de concrete middelen te toetsen aan de mooie, doch vage doeleinden. Wij zagen reeds dat Scott Bader zich in zijn democratische bestaan zeer effectief heeft weten te ontwikkelen. Dit is voor het bedrijf van belang voor zijn voortbestaan omdat het experimenteert in een „anders gerichte” economische orde.

Het invoeren van democratische procedures en grondrechten heeft bij Scott Bader op verschillende terreinen plaatsgevonden, nl. democratisering van de arbeidsvoorwaarden, eigendom, top en management. Deze „totale democratisering” is een belangrijke factor voor het welslagen van het democratiseringsproces. In de toekomst zal de directe participatie waarschijnlijk sterker worden benadrukt dan tot nu toe; dus minder vertegenwoordigingssystemen en meer zelfstandig functionerende eenheden. De mate waarin deze overgang van indirecte naar directe participatie mogelijk wordt, lijkt grotendeels bepaald door de gevolgen van méér directe participatie op het effectief functioneren. Bij meer directe participatie kan worden gedacht aan verdere uitbreiding van de bevoegdheden der „Commonwealth”, het opzetten en stimuleren van „primary-working-groups” e.d. Gebleken is dat de werknemers beslist géén misbruik hebben gemaakt van hun ruime bevoegdheden; werknemers keerden zich bijv. jaarlijks veel minder winst uit dan statutair toegestaan was. Het gaan generaliseren vanuit dit standaardmodel voor een gedemocratiseerd bedrijf is niet mogelijk, maar ook niet noodzakelijk. Het belang van dit voorbeeld van democratisering in een maatschappelijke sector als het bedrijfsleven lijkt evident.

Hans Bor  
Rob Mommers

# Professor Mok, de inflatie en het regeerakkoord

## Een kritische beschouwing

DR. H. HOELEN\*

Bij de aanvaarding van het ambt van buitengewoon hoogleraar in het recht van de economische ordening aan de Rijksuniversiteit te Groningen heeft Prof. Mr. M. R. Mok<sup>1</sup> onder de titel *Op prijs gesteld* een rede uitgesproken, die schrijver dezes tot ernstige tegenspraak prikkelt. Tegenspraak niet alleen wegens de wijze waarop het inflatieprobleem wordt belicht, maar ook en vooral om de aanbevolen remedie, welke in het vlak van de *mededingingspolitiek* zou zijn te zoeken. In zekere zin — en dat sterkt mij nog in mijn verzet —, bouwde Prof. Mok hierbij voort op het advies van de SER van oktober 1970, terwijl hij anticepeerde op het regeerakkoord van 18 juni 1971, waarin soortgelijke geluiden vallen te beluisteren. Dit nu betekent in mijn oog een uiterst gevaarlijke miskenning van de werkelijke inflatieproblematiek<sup>2</sup>, een miskennis die tot het aanbevelen van een inadequate therapie leidt en derhalve verdient met kracht te worden bestreden.

Het betoog van Mok begint m.i. al met een misser, een citaat uit Orwell<sup>3</sup>, die eigenlijk de hele gedachten-gang min of meer karakteriseert. Orwell wijst erop, dat alleen de mens consumeert zonder te produceren; hij geeft namelijk geen melk, enz. De mens moet dus zijn middelen ter behoeftebevrediging kopen en heeft dus belang bij zo laag en zo constant mogelijke prijzen. De opmerking over de productie is onjuist en irrelevant, het citaat over de prijzen is in wezen eveneens irrelevant. Het inflatieprobleem heeft in eerste instantie geen betrekking op de verhouding tussen prijzen en inkomens of op prijsverhoudingen, doch op het *prijsniveau*, c.q. de opwaartse beweging daarvan. Het onjuiste uitgangspunt blijft zich voortdurend wreken, zoals wij aanstonds zullen zien.

### Het betoog van Prof. Mok

Terecht constateert Mok, dat de prijzen in ons land meer stijgen dan die in Duitsland, Italië, België, Zwitserland, Oostenrijk en de Verenigde Staten. Tegen prijsbewegingen is de overheid al van oudsher opgetreden, getuige zowel de prijsmaxima van Diokletianus (301 n. C.) als onze eigen wetgeving: Prijsopdrivings- en hamsterwet (1939), Prijzenwet (1961) en vele beschikkingen: Prijzenbeschikking goederen en diensten 1969, enz.

Wederom terecht merkt Mok op, dat het prijsbeleid van de overheid allerlei bezwaren heeft en bovendien weinig of geen (zichtbaar) effect sorteert. Goederen waarvoor prijzen worden vastgesteld, welke onder de vrije-marktprijzen liggen, hebben de neiging uit het verkeer te verdwijnen (bij gebrek aan rendabel aanbod), of — voeg ik eraan toe — op de zwarte (grijze) markt terecht te komen, of in kwaliteit achteruit te gaan. Er

vindt voorts discriminatie plaats tussen goederen, waarvan de prijzen gemakkelijk vallen te controleren en de overige. Beide euvelen leiden weer tot een derde nadeel: verstoring van de allocatie van de produktiefactoren. De last van het prijsbeleid komt ook zwaar op de detailhandel te drukken, die zeer moeilijk kostenstijgingen per produkt kan aantonen. Een bestedingsinflatie gecombineerd met prijsstabilisatie vergroot nog het tekort op de betalingsbalans. En tenslotte komt het prijsbeleid toch grotendeels neer op cureren aan het symptoom.

Daarenboven faalt het beleid volgens Mok ook nog, hetgeen duidelijk blijkt uit het koploperschap van Nederland t.a.v. de inflatie. Dit laatste betwist ik geenszins. De Europese Commissie en de OESO hebben het ook al opgemerkt. (Krachtens art. 104 van het Verdrag van Rome zullen de partners zorgdragen voor een zo stabiel mogelijk prijsniveau). Mok zoekt de oorzaak van dit falen o.a. in het feit, dat de sociaal-economische voorschriften niet aan het rechtsbewustzijn appelleren. Dat is waar voor zover de economische subjecten de redelijkheid van deze voorschriften in twijfel trekken. Mok<sup>4</sup> wijst er nota bene zelf op, dat men vaststelling van een prijs, lager dan de vrije-marktprijs zou bedragen, kan zien als „gedeeltelijke onteigening”. Tevens citeert hij de uitspraak van het Duitse Bundesgerichtshof<sup>5</sup>, volgens welke een prijstax ter hoogte van een derde van de marktprijs het wezen van de eigendom aantast. Om dezelfde reden is de belastingschroef dolgedraaid. Prof. Stevers<sup>6</sup> merkte onlangs op, dat het marginale tarief van de inkomstenbelasting (inclusief de premies voor de sociale wetgeving) bij een accres van f. 15.900 tot f. 16.000 40% bedraagt. Dit inspireert de burger tot afwentelingsmanoeuvres, die overigens juist resultaat hebben als er reeds inflatie héérest.

Bovenbedoelde houding van de subjecten, in casu van de ondernemers, uit zich hierin, dat zij zich zoveel mogelijk aan het prijsbeleid (zouden) onttrekken. Dit zou

\* De auteur is adjunct-directeur van het Centraal Bureau voor de Statistiek te Amsterdam. Omdat dit artikel werd geschreven voordat de „Miljoenennota 1972” werd gepubliceerd, kon de auteur nog geen kennis nemen van het jongste regeerakkoord.

<sup>1</sup> M. R. Mok: „Op prijs gesteld”, Zwolle 1971; ook verschenen in „Intermediair” van 9 april 1971, blz. 1 e.v.

<sup>2</sup> Zie H. Hoelen: Anatomie van de inflatie, in „Intermediair”, 19 december 1969, en: Inflatie-therapie, in „Maandschrift Economie”, mei 1971, blz. 353 e.v.

<sup>3</sup> M. R. Mok: t.a.p., blz. 3.

<sup>4</sup> M. R. Mok: t.a.p. blz. 6.

<sup>5</sup> M. R. Mok: t.a.p., blz. 6.

<sup>6</sup> „De Volkskrant”, 18 mei 1971, blz. 2.

worden bevestigd door de ECD, hoewel hierachter niet zo best de toevoeging past, dat de Prijzenbeschikking 1969 beter werd nageleefd dan enige andere prijsmaatregel. Volgens Mok kan de producent van industriële merkartikelen zich aan het beleid onttrekken door een *gemakkelijke wijziging* in het produkt. Dit is nu juist wat een dergelijke fabrikant zoveel mogelijk nalaat met het oog op de algemene karakteristiek van het desbetreffende artikel (stabiliteit van kwaliteit, presentatie en prijs).

Het prijsbeleid kan ook falen, zo gaat Mok<sup>7</sup> door, zelfs al worden de regels strikt nageleefd, doordat ondernemers die de bui zien aankomen, in de nog resterende vrije periode gaan *anticiperen*, terwijl zij na intrekking of vervallen van de prijsbeschikking hun *schade inhalen*. Hierover heb ik het volgende op te merken. Bij ontstentenis van voorschriften heeft de ondernemer in onze economische orde het volste recht zijn prijzen zodanig vast te stellen, dat zij hem naar zijn verwachting het beoogde resultaat zullen opleveren. Een der kwalijkste gevolgen van het na 1945 gevoerde prijsbeleid is, dat het publiek een ondernemer, die zijn prijs verhoogt, eigenlijk als een „schurk” ziet, of op zijn minst als een „uitbouter”, een benadeler van het algemeen belang. De werkelijkheid is, dat een ondernemer zijn prijs niet graag verandert en zeker niet graag verhoogt. Hij is zelfs in een periode van inflatie nooit zeker van de reactie van het publiek. De verkoopleiding, die vooral op (grotere) afzet doelt, zal daarom meestal tegen prijsverhoging gekant zijn en die vaak weten tegen te houden. Echte kostenstijgingen zullen hiertoe echter op den duur toch nopen. De minister van Economische Zaken heeft trouwens zelf verklaard, dat het prijsbeleid niet duurzaam kan verhinderen, dat kostenstijgingen in de prijzen tot uitdrukking komen. Hiermede geeft de minister toe, dat het prijsbeleid geen invloed heeft op de kostenstijging zelf, aldus Mok. Inderdaad, dit beleid kan bijv. geenszins verhinderen, dat de lonen al jaren lang (veel) sterker stijgen dan de produktiviteit. De ware oorzaak van het falen ligt dan ook ergens anders.

Het prijsbeleid heeft zin als middel om te voorkomen, dat er van de prijsontwikkeling zelve cumulatieve effecten uitgaan (bijv.: prijsstijging → anticipatie van de vraag → verdere prijsstijging). Als zodanig is het aanvankelijk ook expliciet bedoeld. Dit impliceert, dat het prijsbeleid slechts bestemd is om enige tijd een mitigerende werking uit te oefenen, gedurende welke de overheid de eigenlijke oorzaken van de inflatie te lijf moet gaan. Van dit laatste is echter nooit iets gekomen. En dáárom faalde het prijsbeleid. Het werd en wordt misbruikt als remedie in permanentie, terwijl het niet veel meer is dan een cureren aan het symptoom, zoals ook Mok toegeeft, nuttig voor een bepaalde periode, mits het sluitstuk niet achterwege blijft, de bestrijding namelijk van de werkelijke oorzaken.

Hier nu treedt aan de dag, dat Mok zich van de werkelijke oorzaken onvoldoende rekenschap geeft. Hij noemt namelijk als oorzaken van de prijsstijging: stijging van de *kosten*, van de *winst* en *kwaliteitsverbetering*<sup>8</sup>. Hierbij wrijft men zich toch wel de ogen uit. Prof. Mok heeft kennelijk nooit iets gehoord over de ware oorzaken van de inflatie en zo dit wél het geval mocht zijn, heeft hij daaraan geen conclusies verbonden. De door hém genoemde factoren hebben in elk geval met het inflatieprobleem weinig van doen. Kostenstijging voor één produkt of voor enkele produkten veroorzaakt nog geen

inflatie. Treedt er daarentegen een algemene kostenstijging op dan impliceert dit, dat er reeds inflatie héérst.

Er is een bepaald soort van kosteninflatie, die een belangrijke bijdrage aan het inflatieproces kan leveren, nl. de zgn. looninflatie (loonsverhogingen voortdurend boven de produktiviteitsstijging). Toch is m.i. in eerste instantie een „demand pull” op de arbeidsmarkt de oorzaak van deze kosteninflatie, maar dit probleem laat ik verder rusten<sup>9</sup>. Prof. Mok had moeten denken aan het opdrijven van de overheidsuitgaven zonder voldoende beperking elders, aan de jaarlijkse stijging van de nominale loonsom, inclusief sociale lasten, welke verre uitgaat boven het produktiviteitsaccres, aan de toestroming van kort vermogen uit de Verenigde Staten om van het hoge Nederlandse rentepeil te profiteren, waardoor de nationale kredietbeperking (verre) wordt overgecompenseerd en dus als instrument machteloos wordt gemaakt, aan de elastische geldcirculatie als voorwaarde voor allerlei ontwikkelingen, aan een aantal sociologische factoren<sup>10</sup>.

Ik wil hier niet onvermeld laten een punt dat Mok aanroert<sup>11</sup>, nl. de *inconsistentie* in de overheidsmaatregelen. Hij wijst op de minimumprijs voor brood, vastgesteld door het bevoegde produktieschap, op tariefverhogingen en verhogingen van indirecte belastingen. Hier is m.i. veel van waar. Men kan wel stellen, dat een verhoging van indirecte belastingen, ondanks het rechtstreeks prijsverhogende effect voor het betrokken artikel, toch leidt tot vermindering van de circulatie en dus tot daling van het prijsniveau. Dit veronderstelt echter, dat het provenu geblokkeerd wordt of althans leidt tot een vermindering van inflatoire financiering. Dit lijkt mij echter nogal dubieus. Bovendien heeft verhoging van tarieven een slecht psychologisch effect. Dit draagt nu juist bij tot verzwakking van het beroep op het rechtsbewustzijn.

Tot besluit van dit gedeelte nog een enkele opmerking over het falen van het prijsbeleid. Ik ben het met Mok eens, dat dit beleid geen fraaie resultaten heeft afgeworpen. Dat komt evenwel omdat het impliciet opgezaaid is met een onvervulbare taak zoals ik hierboven reeds uiteenzette. Hiernaast heeft Pen<sup>12</sup> reeds een ander facet van de kwestie beroerd. Hij wijst op het dalend verloop van de winstmarges. Dit blijkt uit het feit, dat het reële, vrij besteedbare inkomen van de arbeiders in 1970 met 6% steeg, terwijl het „overige” reële inkomen met 2% daalde en de produktie nog aanmerkelijk groeide. Volgens hem is het prijsbeleid juist gericht op de *winstmarges*. Dit laatste is m.i. apert onjuist, tenzij wij al jarenlang omtrent de bedoelingen van dit beleid worden misleid, hetgeen ik niet wil aannemen. Ook is het volkomen onjuist, dat de loonkostenstijging normaliter mag worden doorberekend, zoals hij in hetzelfde artikel beweert. Dit kan pas geschieden als de onderneming in de rode cijfers geraakt of daarin dreigt te geraken. Ik laat dit verder rusten om vast te stellen, dat Pens opmerking over het winstverloop m.i. juist is. Dit blijkt overtuigend

<sup>7</sup> M. R. Mok: *t.a.p.*, blz. 16.

<sup>8</sup> M. R. Mok: *t.a.p.*, blz. 26.

<sup>9</sup> H. Hoelen: „Anatomie van de inflatie”, *t.a.p.*, blz. 45.

<sup>10</sup> A. Peper: *Sociologie van de inflatie*, in „ESB”, 23 juni 1971, blz. 590 e.v.

<sup>11</sup> M. R. Mok: *t.a.p.*, blz. 28 e.v.

<sup>12</sup> J. Pen in „Het Parool”, 11 februari 1971.

uit de publikaties van het CPB<sup>13</sup> en het CBS<sup>14</sup>.

Het CPB geeft de volgende cijfers voor het rendement op het in kapitaalgoederen geïnvesteerde vermogen (in %):

	voor aftrek van belastingen	na aftrek van belastingen
1955/1956	8,8	5,7
1970	6,1	3,3
1971	5,7	3,0

Dit rendement is berekend door het overige inkomen (minus het gewaardeerde loon van zelfstandigen) te delen door de kapitaalgoederenvoorraad tegen vervangingswaarde.

Het CBS publiceerde onlangs cijfers over de rentabiliteit in nijverheid, handel, vervoer en communicatie vóór aftrek van belastingen (in %):

1955:	12,9	1960:	11,2
1956:	12,0	1968:	8,7
1959:	10,5	1969:	8,6

Ik vermoed, dat Mok en Pen deze cijfers nog niet kennen; in elk geval is het antwoord van eerstgenoemde op de kritiek van de laatste weinig overtuigend. Hij komt hierbij o.a. op de proppen met de „cash flow”, een opbrengstbedrag inclusief belastingen en afschrijvingen, dat derhalve voor een beoordeling van de rentabiliteit(s)-ontwikkeling volstrekt irrelevant is.

### Moks inflatie-therapie

Als remedie tegen de inflatie ziet Mok<sup>15</sup> een *stringenter* mededingingsbeleid: optreden tegen economische machtspositie, publikatie van het kartelregister, verbod van verticale prijsbinding, enz. Vooral de situatie in de Bondsrepubliek schijnt hem te fascineren. Het prijsniveau steeg aldaar in de jaren 1967, 1968 en 1969 slechts met resp. 1,8%, 2% en 2,6% en dat zónder een rechtstreeks prijsbeleid, doch met een stringente kartelpolitiek van het onafhankelijke „Kartellamt”. Reeds Montesquieu<sup>16</sup> zag in, dat (meer) concurrentie een goede medicijn is tegen prijsstijging. Ons land kent wel circa 500 landelijke en nog eens evenzoveel regionale en lokale prijskartels. Verticale prijsbinding betekent uitsluiting van de concurrentie op het niveau van de detailhandel. Het kostenniveau van de dure (duurste) bedrijven is criterium voor de toegekende handelsmarges. Pas in 1964 is de overheid opgetreden tegen de collectieve verticale prijsbinding. Dit beleid dient echter verder te worden uitgebouwd. Verboden dienen vooral te worden gericht op concurrentiebeperkende *gedragingen*, niet zozeer op de desbetreffende overeenkomsten. Evenwel, niet alle prijsverhogingen zijn te wijten aan onvoldoende concurrentie (sic!). De belangrijkste boosdoeners vallen niet onder de Wet Economische Mededinging. Mok<sup>17</sup> wijst in dit verband op het indexcijfer voor medisch-hygiënische verzorging, dat van 1950 op 1970 steeg tot 304 (levensonderhoud: 209). Hij stelt hier de boosdoeners als ultimum remedium nationalisatie in het vooruitzicht. Tot zover Prof. Mok.

Uit al deze passages spreekt een welhaast tragisch onbegrip t.a.v. een tragisch probleem, zoals met name blijkt uit zijn opsomming van de oorzaken van de prijsstijging en de aanbevolen remedie. Voor zover machtsposities ten gevolge van concentratie en/of kartellering mochten leiden tot onaantoonbare prijzen van bepaalde goede-

ren is het normaal, dat de overheid daartegen met haar mededingingsbeleid optreedt. Dit dient te geschieden *geheel onafhankelijk van het feit of er al dan niet inflatie heerst*. Ook bij een stabiel prijsniveau dient de overheid monopolioide posities en de gevolgen daarvan in de gaten te houden. Monopolies kunnen de prijzenstructuur scheefftrekken, maar dit heeft weinig of niets te maken met het prijsniveau. Zeer zeker heeft Montesquieu meer concurrentie aanbevolen . . . . . tegen die *monopolieposities*. Merkw aardig genoeg citeert Mok<sup>18</sup> in een voetnoot ook nog E. Günther, president van het Bundeskartellamt, volgens wie mededingingsbeleid in het algemeen geen remedie is voor conjunctuurproblemen op de korte termijn, d.w.z. voor de stijging van het prijsniveau.

De geringere prijsstijging in de Bondsrepubliek is m.i. te danken aan een ander economisch beleid, o.a. een stringenter kredietpolitiek en de grote vrees voor inflatie (in 1970 sloeg Duitsland overigens niet zo'n best figuur: prijsstijging: ca. 4%)<sup>19</sup>. In de andere landen, waar Mok minder inflatie constateert, kan men dit toch bezwaarlijk op rekening van een krachtige kartelpolitiek stellen (België, Italië). Het valt ook niet in te zien waarom een onafhankelijk kartelbureau beter zou functioneren dan een afdeling van het ministerie. (Eucken heeft dit vroeger ook al betoogd en niet overtuigend). Moks opmerkingen over de verticale prijsbinding kan ik evenmin erg sterk vinden. Dat de prijs(marge)-fixatie in het algemeen zou berusten op de kosten van de dure of duurste handelaren, is nimmer gestaafd met overtuigend empirisch bewijsmateriaal en lijkt ook in abstracto ofte wel logisch geredeneerd niet bijster waarschijnlijk. De fabrikant zou op deze wijze zijn eigen afzetontwikkeling op bedenkelijke wijze afremmen. In plaats van de inflatie te bevorderen, zit er in het systeem van verticale prijsbinding eerder een element van *starheid*.

Enigszins gerustgesteld vernemen wij, dat toch niet elke prijsstijging een uitvloeisel is van onvoldoende concurrentie (toch wel bijna elke?), doch eilacie, prompt daarop moeten wij horen, dat de belangrijkste boosdoeners (tot nog toe) ongrijpbaar zijn, althans voor de Wet Economische Mededinging: de artsen. Nu zijn er door outsiders al heel wat onberaden oordelen over de tarieven van artsen en specialisten ten beste gegeven. Maar afgezien daarvan, de rol die dezen in het inflatieproces wordt toegemeten, komt mij — eufemistisch gezegd — rijkelijk overtrokken voor. Prof. Mok heeft vreemde zondebokken opgespoord.

### Het regeerakkoord

Ook het regeerakkoord<sup>20</sup> houdt zich bezig met het inflatieprobleem. Ik lees bijv., dat . . . . . de verhoging

<sup>13</sup> Centraal Planbureau: „Centraal Economisch Plan 1971”, blz. 25.

<sup>14</sup> C.B.S.: „Maandschrift”, maart 1971, blz. 232.

<sup>15</sup> M. R. Mok: t.a.p., blz. 22 e.v.

<sup>16</sup> Geciteerd door Mok: t.a.p., blz. 22.

<sup>17</sup> M. R. Mok: t.a.p., blz. 26.

<sup>18</sup> M. R. Mok: t.a.p., blz. 22.

<sup>19</sup> „Bulletin van de Europese Gemeenschappen”, vierde jaargang, no. 5, 1971, blz. 21.

<sup>20</sup> „Nederl. Staatscourant, no. 116, 21 juni 1971, blz. 1 e.v.

van de AOW tot de hoogte van het besteedbaar minimumloon een knelpunt is, maar ook dat de sociale verzekering . . . . . verder moet worden uitgebouwd, dat de kinderbijslag voor het eerste kind . . . . . niet verder verhoogd zal worden. Tegen de overbesteding hoopt de nieuwe regering op te treden met een combinatie van maatregelen, die zowel op de inkomsten- als op de uitgavenzijde betrekking hebben: handhaving van de wiebeltax, verhoging van de opcenten op de motorrijtuigenbelasting, opschorting van de afbraak van de BTW op investeringen, bezuiniging van f. 900 mln. door tempo-rijsing van de overheidsinvesteringen.

Ten aanzien van de financiering van de overheidsuitgaven zoekt men vergeefs naar een kwantificering, die enig houvast geeft. De verklaring, dat de loon- en prijs-politiek een belangrijk onderdeel is van een beleid, gericht op een evenwichtige ontwikkeling, wordt slechts gevolgd door een mededeling over de *versterking van de mededingingspolitiek*. Reeds eerder was verklaard, dat er met het bedrijfsleven overleg zou worden gepleegd over de *intrekking* van de huidige loon- en prijsmaatregelen, die ingrijpen in *individuele* gevallen mogelijk maken en over *matiging van de hogere inkomens*. Dit overleg heeft geleid tot een vrijlaten van lonen en prijzen.

Tussen neus en lippen door vernemen wij ook nog, dat het beleid uitgaat van een *loonstijging van 12,2% in 1972* (bij een produktiviteitsaccres van ca. 4%). Juist deze passage wekt bij mij grote twijfel aan de effectivi-

teit van de inflatiebestrijding. Het aangekondigde overleg over matiging van de hogere inkomens en de voorgenomen versterking van het mededingingsbeleid kunnen deze twijfel allerminst wegnemen. Misschien is dit oordeel te hard; misschien geloven de opstellers van het akkoord werkelijk in deze remedie. Des te erger dan.

### Besluit

„Voor de inflatiebestrijding is voorlopig de steen der wijzen nog niet gevonden”, schrijft Mok<sup>21</sup>. Hier is eerder in geding, dat men de gevonden steen tot nog toe niet durfde oprapen wegens gebrek aan vizier en moed, hetgeen ons verhinderde orde op zaken te stellen. Allerlei instituten als de EEG-Commissie en de Bank voor Internationale Betalingen zien zeer wel de noodzaak van een straffe(re) loonpolitiek in. Hier te lande pleegt men op dergelijke voorstellen te reageren met de irritante dooddoener: „politiek niet haalbaar”. Kenmerkend voor deze houding is het misbaar, waarmee de berichten over bezuiniging door de overheid zijn ontvangen. Men zou het liefst tegelijkertijd Sinterklaas voor de kiezers en Schraalhans voor het landsbelang willen spelen. Dit zou er wel eens op kunnen uitdraaien, dat over een poos een economisch gezonde situatie niet meer haalbaar is.

H. Hoelen

<sup>21</sup> M. R. Mok: *t.a.p.*, blz. 32.

## Maatschappij- spiegel



### Buurtacties en buurtsolidariteit

De gang naar de groene tafel van het overleg wordt de laatste jaren meer en meer voorafgegaan door acties die zich op straat en/of in bedompte zaaltjes afspelen. Je zou deze acties kunnen zien als een voorbereiding op het inderdaad rustiger verlopend overleg met een of andere autoriteit, meestal een wethouder of burgemeester. Men kan veel van deze acties beschouwen als een noodzakelijke voorwaarde voor een inhoudsvol gesprek. Mensen die niet zo van dat „rauwe gedoe” houden, zeggen dat de mensen toch wel direct naar de burgervader kunnen gaan. Da's immers een aardige man, die zijn

burgers altijd vriendelijk te woord staat. Deze opvatting miskent echter een aantal belangrijke functies van de actie.

Er zijn grofweg drie functies aan te geven, waaraan de actie haar betekenis ontleent. In de eerste plaats gaat het bij acties veelal om zaken, die in het verleden geen aanleiding zijn geweest om tot organisatie over te gaan. De onderwerpen die aanleiding zijn voor actie zijn nieuw of worden als zodanig ervaren. De mensen hebben zich niet eerder in vaste vorm rond dit bepaalde onderwerp georganiseerd. Actie heeft dan tot doel een begin van een organisatie- neel kader te maken. Er ontstaat een actiecomité met een adres en telefoonnummer. Zover komt het niet altijd; de mislukte acties zijn niet bekend of raken gauw in de vergetelheid. In de tweede plaats gaat het er om — nadat het comité zich haastig heeft geformeerd — na te gaan hoeveel mensen achter de opvattingen van het comité staan. Is er veel enthousiasme?, is de bevolking erg actief?; dat zijn de vragen die na enige tijd te beantwoorden zijn. Het geeft de leiders van de actie enig inzicht in de steun die zij kunnen verwachten van de achterban. In de derde plaats heeft de actie de functie het publiek duidelijk te maken wat

men wil. De actiecomités richten zich tot een breder publiek om ook daar sympathie en steun te verwerven. Noodzaak is in ieder geval dat men „naar buiten” bekend is, wat ook kan inhouden dat de buitenwacht bereesd is.

Op deze manier is menige actie een heel nuttige voorbereiding op een gesprek met autoriteiten, waar men iets van gedaan wil krijgen. Actie is een onderdeel van het onderhandlingsproces. De burgemeester weet allang waar het om gaat, het actiecomité — bij hem op bezoek — beschikt inmiddels over een stuk macht; de onderhandelingen kunnen beginnen. Actie is het middel van mensen die het probleem waarover zij zich opwinden niet kunnen onderbrengen bij één van de gevestigde grote organisaties. Of omdat het gaat om een nietig deelbelang, óf omdat grote organisaties (vakbonden, partijen, overheid) geen of onvoldoende aandacht aan het probleem hebben besteed. Het resultaat van de actie is dat men, voorzien van enige macht, op een hoger niveau de onderhandelingen kan beginnen, c.q. de bezwaren kan spuien. Had men volstaan met de oprichting van de vereniging ter bevordering van enz., met vergaderingen zoals het hoort, dan had men,



en dan veel later, in plaats van een gesprek met burgemeester of wethouder een onderhoud kunnen hebben met de adjunct-hoofdcommies van de derde afdeling van de gemeentesecretarie. Actievoeren betekent een (tijdelijke?) verkorting van de afstand tussen bestuurden en bestuurders, waarover velen zich immers zorgen maken. In het algemeen moeten acties uit een oogpunt van democratie-bevordering toegejuicht worden. Een regelmatige, soms zelfs wat harde, confrontatie van machtsbekleders en machtsonderhorigen is een voorwaarde voor het behoud van een minimum aan democratie. Dergelijke initiatieven uit de burgerij verdienen in principe waardering, evenals initiatieven van bestuurders, zoals goede informatie, hoorzittingen, e.d.

Zijn vele acties betrokken op een bepaald maatschappelijk probleem — bijv. vrouwenemancipatie („baas in eigen buik”), werkende jongeren, kindbescherming, enz. —, de laatste tijd zien we veel buurtacties ontstaan. In een heel bepaalde buurt lijkt zich dan een heel speciale problematiek voor te doen, die tot actie uitnodigt. Bekende voorbeelden zijn De Pijp en Jordaan in Amsterdam, de Schilderswijk in Den Haag en het Oude Westen in Rotterdam. Men spreekt van buurtactie en buurtproblematiek. Veelal betreft het oude volkswijken met een dichte bebouwing, een verouderd woningbestand en gebrekkige sociaal-culturele voorzieningen. Menige buitenstaander, zwanger van actiesympathie, meent in dergelijke, goeddeels uit arbeiders bestaande, buurten een solidariteit te bespeuren die je slechts in revolutionaire dromen voor mogelijk houdt. Een relativering is hier op zijn plaats. De buurt als territoriaal integratiekader betekent niet veel<sup>1</sup>. Het is veel eerder zo dat zich in bepaalde buurten een concentratie van maatschappelijke problemen voordoet, zoals: zeer slechte behuizing, lage inkomens, geringe ontplooiingsmogelijkheden. Objectief lijkt hier grond genoeg voor een stevige solidariteit; de toestanden zijn er schandelijk genoeg voor. En zij bestaan al heel lang. Het opvallende is echter dat er externe prikkels voor nodig zijn om de buurt in beweging te zetten. Dat kan bijv. zijn een huurverhoging, een saneringsplan of een snelle groei van het aantal gastarbeiders.

Onder invloed van externe dreiging tredt er — dat is een sociologische

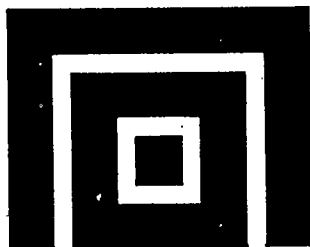
wet — een stuk integratie op. Men doet er echter verkeerd aan — hoe nuttig saamhorigheid ook zou zijn voor de verbetering van de ellendige toestanden — een al te grote solidariteit te veronderstellen. Zo gauw de externe druk wegvalt, is er van de solidariteit ook niet veel meer over<sup>2</sup>. Ik kan mij soms niet aan de indruk onttrekken dat sommige buitenstaanders, die zich inzetten voor het behoud van een bepaalde buurt, overdreven denkbeelden hebben over de buurt als sociale eenheid. Dat lijkt heel wat tijdens een actie, maar stelt in feite niet zoveel voor. Met romantisme, soms gevoed door het streven een karakteristiek deel van de stad te bewaren, zijn de bewoners niet gediend. Natuurlijk zijn er, vooral ouderen, die in hun buurt willen blijven wonen en die je ook niet moet verkassen. De meeste jonge gezinnen zijn echter meer geholpen met betaalbare woningen en voorzieningen buiten hun buurt. Het dikwijls ontbreken van dit alternatief, leidt ertoe dat zij hun reële onvrede hierover tot uitdrukking brengen door steun te geven aan buurtacties. De oppervlakkige conclusie is dan dat zo ongeveer de hele buurt zich heeft uitgesproken voor het behoud van de buurt. Democratischer kan het al niet, niet waar?

De woningen worden wat opgeknapt, hier en daar komt een speelplaatsje, maar . . . de mensen blijven opeengehoopt wonen. Dit is nauwelijks als een oplossing aan te merken. Wanneer men bij gebrek aan alternatieven en onder externe druk de oppervlakkig geregistreerde eenheid van de wijk- of buurtbevolking voor het top-punt van democratische zelfbeschikking houdt, wat merkwaardigerwijs in progressieve kring veel voorkomt, dan ben ik daar niet van onder de indruk. Je hebt ook dorpen waar men zich niet laat inenten. Erg principieel, erg „democratisch”, maar je loopt wel een goede kans sneller dan normaal dood te gaan. Voor een ongelovig mens zoals ik, is dat het definitieve einde van de democratie.

**Bram Peper**

<sup>1</sup> Zie het uit 1955 daterende artikel van J. A. A. van Doorn: *Wijk en stad: reële integratiekaders?, laatstelijk opgenomen in Sj. Groenman en H. de Jager (red.): „Staalkaart der Nederlandse sociologie”; 1970, blz. 231-253.*

<sup>2</sup> Recent bewijsmateriaal uit de Haagse Schilderswijk, in J. Halbertsma: *„Mensen van goede wil in het opbouwwerk”, 1970, bijv. blz. 44.*



## Ontwikkelingskroniek

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

### (ECONOMISCHE) PRESTATIES

Deze kroniek staat in het teken van de *performance* van ontwikkelingslanden, een begrip dat pleegt te slaan op prestaties in het ontwikkelingsproces en dat meestal nogal eco-

nomisch wordt geïnterpreteerd. Allereerst bezien we dit begrip vanuit theoretisch gezichtspunt, waarbij blijkt dat het beoordelen van prestaties verre van eenvoudig is; vervolgens schetsen we met enkele brede penseelstreken de recente „performance” van ontwikkelingslanden in een enkele kleur, daarbij hopen dat een éénkleurig paneel toch een voorstelling kan geven; tenslotte beschrijven we de institutionele problematiek rond het beoordelen van de „prestaties” in het kader van het tweede ontwikkelingsdecennium van de Verenigde Naties.

### Prestatie als begrip en beginsel

De vorderingen op economisch gebied in ontwikkelingslanden zijn uiteraard in de eerste plaats belangrijk voor die landen zelf, maar worden ook vaak gehanteerd als maatstaf voor de verdeling van ontwikkelingshulp over de landen. In de literatuur staat daarbij vooral in de belangstelling op welke wijze criteria of indicatoren kunnen worden gevonden



om prestaties te meten. Theoretisch is het daarbij wenselijk een onderscheid te maken tussen ontwikkelingsinspanning („effort”) en het uiteindelijke resultaat („succes”). Het ene land kan immers bijvoorbeeld slagen in het bereiken van een hoge groei zonder noemenswaardige inspanning vanwege de aanwezigheid van rijke olievelden, terwijl een ander land kan stagneren door externe oorzaken en ondanks geweldige inspanningen. Tot nu toe is men er echter niet in geslaagd bij het feitelijke onderzoek indicatoren voor „performance” te vinden die „effort” en „succes” voldoende scheiden. Een hoge marginale spaarquote kan zowel een maatstaf voor inspanning als een maatstaf voor succes zijn. Algemeen aanvaarde criteria heeft het onderzoek dus nog niet opgeleverd.

Tot de eerste bijdragen over prestatiecriteria in de recente literatuur kunnen worden gerekend de studies die Hollis B. Chenery in de loop van de jaren zestig te zamen met anderen ondernomen heeft, onder meer in het kader van zijn werk voor het United States Agency for International Development. Deze studies zijn gebaseerd op empirische modellen van het ontwikkelingsproces — „two gap” modellen — waarin combinaties van waarden van relevante grootheden (spaarquote, exportgroei, enz.) worden gevonden die corresponderen met stagnatie, matige groei en hoge prestaties<sup>1</sup>. Op grond van deze uitkomsten verdedigt Chenery een strategie voor USAID om meer hulp beschikbaar te stellen voor die landen, die hun ontwikkelingsprestaties in termen van hogere groei het snelst verbeteren. Voor individuele ontwikkelingslanden wordt op deze wijze zo snel mogelijk het stadium bereikt, waarbij buitenlandse hulp niet meer nodig is: „self-sustained growth”. Voor de donorlanden is deze vorm van hulp-concentratie in enkele vijfjarenplannen, de minst kostbare<sup>2</sup>. Een geheel andere methode om prestatie maatstaven te vinden is gevolgd door Irma Adelman en Cynthia Taft Morris<sup>3</sup>. Ook in hun studie staat voorop het vinden van criteria met het doel daarmee landen op te sporen die het meest voor hulp in aanmerking zouden komen. Met behulp van variantie-analyse wordt getracht die lineaire combinatie van prestatie maatstaven te bepalen, die het best tussen verschillende groepen van landen discrimineert. Het resultaat van dit onderzoek is een „discriminant

criterium” dat slechts vier prestatie-indicatoren omvat: de mate van verbetering van financiële instellingen; de mate van uitbreiding van infrastructuurle voorzieningen; de mate waarin „moderne” zienswijzen worden aanvaard en tenslotte de mate waarin het leiderschap het stimuleren van de economische ontwikkeling is toegedaan. Met deze vier criteria zou het ontwikkelingspotentieel van een land kunnen worden beoordeeld.

Over het meten van ontwikkelingsinspanning („effort”) zijn onlangs twee studies verschenen, een meer empirische studie van het UNCTAD-secretariaat<sup>4</sup> en een theoretisch artikel van P. N. Rosenstein-Rodan<sup>5</sup>. In de UNCTAD-studie is getracht een onderscheid te maken tussen indicatoren die inspanning en indicatoren die succes meten. Deze poging is niet geslaagd. Als succes-indicatoren geeft de studie alleen een overzicht van de groei van het bruto binnenlandse produkt, totaal en per hoofd van de bevolking, voor een groot aantal landen. Vervolgens worden een zestal partiële inspannings-indicatoren genoemd: 1. de groei van de landbouwproductie, in het bijzonder van de voedselproductie; 2. de investerings- en besparingsinspanning; 3. de efficiency van de investeringen (hierbij moet worden aangetekend dat uit de fraaie hoeveelheid cijfers, die door de UNCTAD is bijeengebracht, blijkt dat de investeringsquote van snelgroeiende landen nauwelijks hoger is dan voor langzaam groeiende landen; in landen met een hoog groeitempo zijn de investeringen kennelijk produktiever; 4. de belastingdruk; 5. de prestaties met betrekking tot de groei van de uitvoer en 6. beperking van de bevolkingsgroei (op a priori gronden). Toepassing van een aantal samengestelde indicatoren bleek niet tot bevredigende resultaten te leiden.

P. N. Rosenstein-Rodan beperkt zich in zijn artikel tot het aangeven van een begripsmatig en methodologisch kader voor inspanningscriteria. Doel van het afleiden van deze criteria is ook hier het komen tot een rationele aanwending van de hulp. Volgens Rosenstein-Rodan moet de hulp daar worden aangewend waar het maximale effect op het mobiliseren van nationale inspanningen kan worden verwacht, opdat de ontwikkelingslanden zo snel mogelijk de fase van „self-sustained growth” bereiken. Bij het afleiden van de criteria wordt sterk benadrukt dat de ontwikkelingsinspanning nationaal moet

worden geëvalueerd. De criteria moeten daarom betrekking hebben op een *programma*, niet op projecten of sectoren. Drie algemene criteria worden voorgesteld: 1. het vermogen van een land zich te herstructureren; 2. de absorptiecapaciteit, die uit twee componenten bestaat, namelijk het vermogen om de investeringen te organiseren en te verstevigen of besparingen te mobiliseren; 3. het vermogen om terug te betalen. Rosenstein Rodan vindt deze criteria geen substituut voor wijsheid en theorie, maar hij gelooft dat ze, toegepast met gezond verstand, een basis kunnen zijn voor het aanwenden van hulp.

Ofschoon uit het bovenstaande met enige moeite wel tot enkele algemeen aanvaarde criteria zou kunnen worden geconcludeerd, kan men zich indenken dat een organisatie als de Wereldbank bij het praktische werk van het beoordelen van „country economic performance” met bovengenoemde criteria niet naar bevrediging kan volstaan. Zoals Andrew M. Kamarck in een genuanceerd artikel duidelijk maakt<sup>6</sup>, werkt de Wereld-

<sup>1</sup> Hollis B. Chenery en Alan M. Strout: *Foreign Assistance and Economic Development*, in „*American Economic Review*”, Vol. LVI, september 1966, blz. 679-733. Zie ook: Hollis B. Chenery and Arthur MacEwan: *Optimal Patterns of Growth and Aid: the case of Pakistan*, opgenomen in Adelman en Thorbecke (eds.): „*The Theory and Design of Economic Development*”, Baltimore 1966.

<sup>2</sup> Hollis B. Chenery: „*Toward a More Effective Alliance for Progress*”, *AID Discussion Paper No. 13*, maart 1967.

<sup>3</sup> Irma Adelman and Cynthia Taft Morris: *Performance Criteria for Evaluating Economic Development Potential: an Operational Approach*, in „*Quarterly Journal of Economics*”, Vol. LXXXII, no. 2, mei 1968, blz. 260-280.

<sup>4</sup> UNCTAD: „*The Measurement of Development Effort*”, United Nations, New York 1970.

<sup>5</sup> P. N. Rosenstein-Rodan: „*Criteria for Evaluation of National Development Effort*”, in „*Journal of Development Planning*”, No. 1, United Nations, New York 1969.

<sup>6</sup> Andrew M. Kamarck: *The Appraisal of Country Economic Performance*, in „*Economic Development and Cultural Change*”, Vol. 18, no. 2, januari 1970.

bank bij het beoordelen van de economische prestaties van een land met zo'n veelheid van criteria om aan de specifieke trekken van een land recht te doen, dat in feite ieder land op zich beoordeeld wordt. Met volledige erkenning van het nut van internationale vergelijkingen is Kamarck van mening dat geen standaardwaarderingssysteem mag worden toegepast op alle landen. „In my view, there is . . . no one royal road to development”.

Tegen de achtergrond van Kamarck's genuanceerde en pragmatische aanpak is het vertrouwen dat het Pearson-rapport stelt in eensgezindheid over „good performance” enigszins verrassend<sup>7</sup>. „Good performance” wordt in grote lijnen gemeen aan twee criteria: een voldoende spaarneiging en een redelijk dekingspercentage voor de invoer. Ofschon de auteurs van het rapport wel toegeven dat meer criteria zouden kunnen worden toegepast, zijn wij van mening dat „zij die fondsen toewijzen er weinig moeite mee zullen hebben goede, middelmatige en slechte prestaties van elkaar te onderscheiden”.

De Commissie voor Ontwikkelingsplanning tenslotte heeft in zijn voorstellen voor het Tweede Ontwikkelingsdecennium met betrekking tot het aanwenden van de hulp naast het inspannings- en prestatie criterium de behoefte van de ontwikkelingslanden en hun hulpbronnen en potentieel vermogen als belangrijkste criteria genoemd<sup>8</sup>. De betreffende sectie is echter helaas niet overgenomen in de definitieve strategie, waarmee de officiële erkenning van het „behoeftebeginsel” achterwege is gebleven.

#### Geleverde prestaties

Ondanks het ontbreken van precieze en in alle opzichten aanvaardbare criteria voor het beoordelen van de „performance” van ontwikkelingslanden is het niet onmogelijk althans een indruk te krijgen van de mate waarin deze landen in de afgelopen 10-15 jaar erin geslaagd zijn economische vooruitgang te boeken. Bij analyse van het cijfermateriaal, dat de afgelopen tijd in grote hoeveelheden verschenen is, valt het met name op dat, ondanks de vele sombere voorspellingen van enige jaren geleden, de centrale doelstelling van het eerste ontwikkelingsdecennium, een stijging van het bruto nationale produkt met

gemiddeld 5% per jaar voor de ontwikkelingslanden als geheel inderdaad bereikt is. De tweede doelstelling, een stijging van het bruto nationale produkt per hoofd van de bevolking met 3% per jaar, is niet gerealiseerd. De reden hiervan ligt in een grotere bevolkingstoename dan bij het opstellen van het eerste ontwikkelingsdecennium verwacht werd. Toch steeg het inkomen per hoofd van de bevolking in de ontwikkelingslanden met ruim 2% per jaar, een stijging die in het licht van de geschiedenis bepaald bemoedigend is.

W. Arthur Lewis wijst er in een recente publicatie op, dat ondanks het feit dat twintig jaar geleden nauwelijks iemand het mogelijk achtte dat het cijfer van de gemiddelde inkomensgroei in ontwikkelingslanden in de directe toekomst 2% per hoofd kon zijn, dit streefcijfer in de afgelopen 15 jaar inderdaad gerealiseerd is<sup>9</sup>. Verscheidene landen hebben zelfs hogere groeicijfers, vaak meer dan 3%. In totaal zagen 28 landen hun inkomen per hoofd van de bevolking tussen 1955 en 1965 met meer dan 2% per jaar stijgen. Daarbij kan nog worden aangetekend dat over lange periodes in de industrielanden het groeicijfer per hoofd niet boven de 2% uitkomt. Uiteraard hebben niet alle ontwikkelingslanden een gelijke mate van groei gekend. Sommige realiseerden een opmerkelijk hoge stijging van het nationale inkomen en het per capita inkomen, terwijl andere landen niet of nauwelijks groeiden. In de tabel geven we groeicijfers tussen 1950 en 1965 voor een aantal landen<sup>10</sup>. Het is niet mogelijk hier de cijfers van de tabel in detail te bespreken.

Een poging tot analyse is te vinden in een nummer van *Die Weltwirtschaft*<sup>11</sup>, waar zowel voor de ontwikkelingslanden als geheel, als voor individuele landen een tamelijk uitvoerige beschrijving wordt gegeven van factoren welke verantwoordelijk waren voor de gerealiseerde groei. Daarbij blijkt dat met name in Azië de slechte landbouwresultaten in het midden van de jaren zestig de groeicijfers gedrukt hebben. Dit duidt eens te meer op het belang van de zgn. „Groene Revolutie” voor de toekomstige groei in de Derde Wereld. Opvallend is ook de vrij sterke ontwikkeling van de export van ontwikkelingslanden; dit ondanks beschermende maatregelen die de rijke landen nog steeds handhaven.

*Gemiddelde jaarlijkse groei van het bruto binnenlands produkt (BBP), totaal en per capita, in de periode 1950-1965 voor een aantal landen (in % per jaar)*

Land	Groei van het BBP	Groei van het BBP per capita
Jordanië	10,6	7,7
Israël	9,2	4,5
China (Taiwan)	7,9	4,6
Irak	7,8	4,7
Trinidad en Tobago	7,5	4,6
Jamaica	6,5	4,7
Venezuela	6,4	2,6
Panama	5,5	2,4
Brazilië	5,4	2,3
Algerië	5,3	3,2
Iran	5,3	2,4
Peru	5,3	2,7
Nicaragua	5,2	2,1
Philippijnen	5,2	2,0
Costa Rica	5,2	1,3
Ghana	4,8	2,1
Dominicaanse Republiek	4,8	1,2
Sierra Leone	4,6	3,5
El Salvador	4,6	1,5
Guatemala	4,6	1,5
Barbados	4,6	3,6
Equador	4,5	1,3

Land	Groei van het BBP	Groei van het BBP per capita
Burma	4,5	2,6
Colombia	4,4	1,2
Verenigde Arabische Rep.	4,4	2,0
Tanzania	4,2	2,3
Thailand	4,0	1,0
India	3,9	1,8
Soedan	3,8	1,0
Honduras	3,7	0,6
Chili	3,5	1,2
Kenya	3,5	0,5
Pakistan	3,3	1,2
Ceylon	3,2	0,7
Paraguay	3,2	0,6
Argentinië	3,1	1,3
Oeganda	2,9	0,4
Marokko	2,7	0,0
Mauritius	2,5	-0,7
Madagaskar	2,4	-0,4
Guyana	2,2	-0,6
Haïti	1,5	-0,3
Bolivia	1,3	-0,1
Uruguay	1,1	-0,3
Congo (Kinshasa)	1,1	-1,1

Bron: UNCTAD: The measurement of development effort, United Nations, New York 1970.

<sup>7</sup> „Partners in Development”, Report of the Commission on International Development, Londen 1969; uitgebracht aan de President van de Wereldbank. Kamarck is topfunctionaris van deze instelling.

<sup>8</sup> Committee for Development Planning: „Report on the Sixth session”, New York 1970, § 84-86.

<sup>9</sup> W. Arthur Lewis: „The Development Process”, in *Nederlandse vertaling verschenen in het maandblad „Internationale Samenwerking”, 4e jaargang nrs. 2 en 3.*

<sup>10</sup> *Vergelijkbare cijfers tot 1970 zijn nog niet beschikbaar.*

<sup>11</sup> „Die Weltwirtschaft”, 1970 Heft 1, *Halbjahresschrift des Instituts für Weltwirtschaft an der Universität Kiel.*

Deze bevindingen sluiten aan bij die van Lewis, die er op wijst dat de handel van de ontwikkelingslanden gestegen is met ruim 5% per jaar, sneller dan ooit tevoren, maar dat dit alweer slechts een gemiddelde is. Tussen 1955 en 1965 steeg de uitvoer van fabriekaten met ongeveer 8% per jaar, die van mineralen met 7% en van landbouwprodukten met slechts 3½%. Opvallend is dat meer dan de helft van de 28 landen die getypeerd kunnen worden als snelle economische groeiers zijn succes hoofdzakelijk dankt aan de stijgende uitvoer van mineralen, terwijl de landen die geheel van de landbouwexport afhankelijk zijn behoren tot de langzame groeiers. Uit de cijfers in *Die Weltwirtschaft* blijkt ook dat tussen 1960 en 1968 het nationale inkomen in de ontwikkelingslanden iets sneller toenam dan dat van de industrielanden (4,8 tegen 4,5), maar dat door een groot verschil in bevolkingsgroei het inkomen per hoofd een tegengestelde tendens vertoonde (2,0 tegen 3,5%). De kloof tussen arm en rijk verwijdde zich dus zowel absoluut als relatief.

## Prestaties en DD II

Het belangrijkste verschil tussen de strategieën voor het eerste ontwikkelingsdecennium en het tweede (DD II) ligt volgens ons hierin dat in de laatste wordt voorzien in de instelling van een mechanisme om de gemaakte vorderingen tijdens het decennium te evalueren (§ 79-83 van de strategie). In de loop van de zojuist begonnen 26e zitting van de Algemene Vergadering van de Verenigde Naties zal dit beoordelingsstelsel een definitief beslag moeten krijgen, op basis van een door Secretaris-Generaal Oe Thant uitgebracht rapport aan de Economische en Sociale Raad (ECOSOC) van de Verenigde Naties<sup>12</sup>. Ook in deze zaak spelen verschillen van mening tussen ontwikkelde en ontwikkelingslanden. De rijke landen willen een centrale rol bij de voortgangscntrole toekennen aan ECOSOC. De ontwikkelingslanden voelen meer voor vergroten van de invloed van UNCTAD (de VN-conferentie voor handel en ontwikkeling). Hun standpunt is nogal begrijpelijk als men bedenkt hoe de door de Commissie voor Ontwikkelingsplanning (CDP) opgestelde ontwerpstrategie voor DD II via organen van ECOSOC slechts sterk afgezwakt de Algemene Vergadering kon

bereiken. Uit de discussie hierover resulteerde uiteindelijk het verzoek aan Oe Thant tot het opstellen van bovengenoemd rapport, o.a. nadat hij de visie gevraagd zou hebben van alle lidstaten over het evaluatiemechanisme<sup>13</sup>.

Het gaat hier om een belangrijke zaak. Er is nogal wat teleurstelling over de strategie voor DD II. Door middel van een goed georganiseerde voortgangscntrole zou het mogelijk kunnen zijn de strategie tot een dynamische aanpak van het ontwikkelingsprobleem om te buigen. De Commissie voor Ontwikkelingsplanning zal dit voor ogen hebben gestaan toen ze de wens te kennen gaf om actief bij het evaluatieproces te worden ingeschakeld<sup>14</sup>. Het rapport van Oe Thant noemt als doelstellingen van de evaluatie: het systematisch kritisch beoordelen van de vorderingen in het licht van de doelstellingen; het identificeren van tekortkomingen en de hiervoor verantwoordelijke factoren; het aanbevelen van maatregelen ter verbetering, met inbegrip van eventuele bijstelling van de doelstellingen van DD II; het scherper definiëren van die doelstellingen, die in de strategie alleen in algemene termen zijn aangegeven (bijv. werkgelegenheid); het zijn van een „verenigende factor” in de VN-organisatie. De evaluatie wordt voorgesteld zich af te spelen op vier niveaus, die elk verschillende oogmerken hebben, maar goed gecoördineerd dienen te zijn:

1. *Nationaal*: het basisniveau waarop het geheel systeem gebaseerd moet worden. Staten zijn soeverein bij het opstellen van plannen en het voeren van een beleid, maar zouden hun internationale verplichtingen in het kader van DD II in het oog moeten houden. De verantwoordelijkheid voor de evaluatie berust bij de landen zelf. Dit systeem van nationale beoordeling zou zich tevens moeten uitstrekken tot de rijke landen, met betrekking tot hun prestaties in het kader van DD II (hulpverlening, handelspolitiek enz.) en om een indruk te krijgen van de ontwikkeling van hun economieën, die de situatie in de ontwikkelingslanden sterk beïnvloedt.

2. *Regionaal*: op dit niveau zal de evaluatie waarschijnlijk gaan gebeuren door de regionale commissies van de Verenigde Naties. (In sommige regio's bestaat iets dergelijks al). De regionale aanpak kan dienen als complement op de nationale evaluatie en tevens de overige niveaus sterk stimuleren. Speciale problemen in een

regio kunnen worden geïdentificeerd en de mogelijkheden voor samenwerking tussen landen worden bevorderd. De regionale beoordeling zou wel eens een sleutelfunctie kunnen zijn voor het welslagen van het gehele systeem, maar veel hangt af van de kracht van de Regionale Commissies<sup>15</sup>.

3. *Wereld-sectorniveau*: beoordeling door gespecialiseerde organen van de Verenigde Naties van de ontwikkeling op hun terrein (bijv. handel, industrie, landbouw); dit zowel als integrale component van het totale evaluatiesysteem en als doel op zichzelf.

4. *Algehele evaluatie*: („over-all appraisal”): de bedoeling daarbij is niet om oordelen uit te spreken over de prestaties van individuele landen, maar meer het creëren van een nieuw instrument voor consultaties en onderhandelingen en om een samenvattend eindresultaat te bereiken van de evaluaties van de andere niveaus. De strategie voor DD II bepaalt dat deze taak zal worden uitgevoerd door de Algemene Vergadering, via ECOSOC, op basis van de rapporten van andere niveaus en commentaar en aanbevelingen van de Commissie voor Ontwikkelingsplanning, die daartoe een speciaal mandaat moet krijgen. Voorgesteld wordt deze algemene beoordeling om de twee jaar te doen plaatsvinden; de tweede keer zou dan

<sup>12</sup> „*Second United Nations Development Decade: A system of over-all review and appraisal of the objectives and policies of the international development strategy*”, *Report of the Secretary-General, United Nations, New York 1971*.

<sup>13</sup> *Zie voor het Nederlandse antwoord: „Internationale Samenwerking”, 4e jaargang, no. 5. Nederland adviseerde zowel tot een centrale rol voor ECOSOC als voor een actieve inschakeling van het CDP in het systeem.*

<sup>14</sup> *Zie bijv.: Committee for Development Planning: „Report on the seventh session”, United Nations, New York 1971.*

<sup>15</sup> *De regionale commissie voor Azië en het Verre Oosten (ECAFE) heeft bijv. voor dat doel een „Expertgroep” bijengeroepen, die in haar eerste rapport meteen twee doelstellingen propageerde, die naar haar inzicht in de DD II-strategie te weinig werden beklemtoond.*

het karakter van „evaluatie halverwege” moeten krijgen en de mogelijkheid moeten openen om meer ambitieuze doelstellingen voor de laatste 5 jaar van DD II te formuleren.

In een bijlage bij het rapport van Oe Thant wordt een opsomming gegeven van indicatoren die bij de beoordeling een rol zouden kunnen spelen. Daarbij is volstaan met het opnieuw rangschikken van alle componenten van de strategie en het aangeven van de eventuele beschikbaarheid van statistische gegevens voor die indicatoren. Het nut van dit evaluatiemechanisme zal in sterke mate afhangen van het uiteindelijke institutionele kader. Van groot belang is bijvoorbeeld welke rol de Commissie voor Ontwikkelingsplanning zal (kunnen) gaan spelen. Het belangrijkste obstakel is waarschijnlijk dat ook de rijke landen aan een soort examen moeten worden onderworpen met betrekking tot die beleidsonderdelen die tot de strategie behoren.



## Mededelingen

### Marketing in het Verzekeringsbedrijf

Op 29 en 30 september a.s. wordt in het Turfschip te Breda het Congres 1971 van de Nederlandse Vereniging van Assurantiebezorgers gehouden. Als congressthema werd gekozen: Marketing in het verzekeringsbedrijf.

Op de eerste congresdag zal dit thema belicht worden door Prof. Dr. Ir. M. T. G. Meulenberg, die zal spreken over: Marketing: Marktgericht ondernemersbeleid, en door Drs. K. van Dijk, die het congressthema als onderwerp van zijn inleiding koos. De congressisten zullen in kleine groepjes discussieren. Uit deze discussie zullen enige vragen worden gedistilleerd, welke zullen worden voorgelegd aan een forum dat onder voorzitterschap zal staan van Mr. H. Millaard en waarin verder zitting hebben P. van Steensel, Mr. J. J. van Rijn, T. F. Praasterink en Mr. J. J. Weve.

Nadere inlichtingen kan men verkrijgen bij de Nederlandse Vereniging van Assurantiebezorgers, Utrechtseweg 135, Amersfoort, tel. (03490) 3 14 14.

### Haagse kring van economen

Op dinsdagavond 28 september a.s. om 8 uur organiseert de Haagse kring van economen een openbare forumdiscussie over de troonrede, de miljoenennota en de macro-economische verkenningen, in het Nederlands Congresgebouw te Den Haag.

De forumleden zijn: Drs. J. Goedhart, Prof. Dr. B. Goudswaard, Drs. G. J. van der Hoeven, Prof. Dr. Th. A. Stevers en Drs. A. F. Bakhoven (voorzitter).

### Towards a new world economy: a practical approach to the international division of labour

Van 25 t/m 28 oktober a.s. organiseert de Nederlandse Afdeling van de Society for International Development (SID) het Ve Europese Congres, onder voorzitterschap van de heer M. Domergue. Na een algemene inleiding van Prof. J. Tinbergen zal het Congres worden gesplitst in 6 werkgroepen, ieder met resp. een inleider en een 'opponent. Behandeld worden: 1. internationale handel en macht (Sideri-Cabral); 2. herstructurering (De Bandt-Lorenz); 3. industrie (Chenery-Zimmerman); 4. landbouw (Mevr. 't Hooft - Gulbrandsen); 5. multinationale ondernemingen (Murray-Kebschull); 6. sociale context van ontwikkeling (Bertholet-Pönsoen). Prof. L. Baeck zal de slotrede uitspreken.

Voertalen: Engels en Frans. Kosten deelname: f. 20 (SID-leden); f. 30 (niet-SID-leden); f. 6 (studenten-SID-leden); f. 10 (studenten-niet-SID-leden). Informatie en inschrijfformulieren: Secretariaat Ve Europese Congres SID, Nederlands Congresgebouw, Postbus 9000/Churchillplein 10, Den Haag, tel. (070) 51 28 51.

### Verantwoord investeren

De Amerikaan Raymond Reul herhaalt voor het Management Opleidings Centrum het reeds eerder gegeven seminar over een uitgewerkte methodiek voor het beoordelen en evalueren van voorgenomen investeringen, op 7 en 8 oktober 1971 in het Esso Motor Hotel te Amsterdam.

Het doel van het seminar is om de topleiding uit de bedrijven alsmede de specialisten op het gebied van de investeringsanalyse te confronteren met enige principes en met een aantal technieken en methodieken voor het beoordelen en afwegen van voorgenomen investeringen, die in de Verenigde Staten ruime toepassing vinden. De voertaal voor het seminar is Engels.

De kosten bedragen f. 560,— per deelnemer. Verdere informatie en aanmeldingen bij het Management Opleidings Centrum, Johannes Vermeerstraat 20, Amsterdam, tel. (020) 76 30 15.



**Prof. Dr. J. Tinbergen: Een leefbare aarde.** Agon Elsevier, Amsterdam/Brussel 1970, 211 blz.

Het is een jaar geleden dat dit boek verscheen en ESB heeft er nog geen melding van gemaakt. Is het te laat om er de lezers, die het ontgaan is er alsnog attent op te maken? Mijn antwoord hierop is neen en door deze uitspraak toe te lichten hoop ik tevens gelegenheid te hebben het boek te bespreken.

Dan dient allereerst te worden vermeld, dat het boek sterk informatief is. Om de woorden van de auteur zelf te gebruiken, zowel voor degenen die

meeleven met de strijd tegen de armoede, als voor degenen die willen lezen hoe een economet over welzijn spreekt (geen overbodigheid voor degenen die de beschuldigende vinger opheffen). Hierbij kan dan nog zonder enige overdrijving worden vermeld, dat het zeer toegankelijke informatie is.

Het object van de economische wetenschap, t.w. de strijd tegen de armoede, is het centrale thema van dit boek. Deze strijd vindt thans zijn diepste dimensies in de arme landen,

maar in deze strijd zijn de rijke landen ten nauwste betrokken. Wat de vormgeving van deze strijd betreft, dient te worden opgemerkt, dat de ontwikkelingsamenwerking zijn spits zou gekregen moeten hebben in de plannen voor het Tweede Ontwikkelingsdecennium. Wat Tinbergen hierover zelf meedeelt, doet twijfel rijzen of wij ons wel op deze wijze kunnen uitdrukken. Toch verdienen de relaties tussen de arme en de rijke landen alle aandacht en zij zijn zoals wordt betoogd op dit moment de kern van een te ordenen samenleving van de wereld. Tinbergen bewijst ons een grote dienst door ook zijn gedachten op papier te zetten over andere kernen van de internationale orde (zie hfst. 12). Opnieuw verheft hij daarmee zijn stem in de rij van geleerden die een dringend beroep doen op de verwerkelijking van deze orde.

In de eerste twee hoofdstukken wordt uiteengezet welke verschijningsvorm de armoede thans heeft en worden de argumenten genoemd, waarom de strijd tegen de armoede moet worden gevoerd. Bij dit laatste noemt Tinbergen als meest eenvoudige en directe reden

het menselijke lijden, dat met armoede gepaard gaat. Ik twijfel eraan of als illustratie hiervan gezegd kan worden: „het terugvallen op een bestaan dat dat van de dieren benadert.”

In de hoofdstukken drie tot en met zes worden de produktiefactoren behandeld. En passant wordt aandacht besteed aan het vraagstuk van het ecologisch evenwicht en — hoe zou het anders kunnen bij Tinbergen — in evenwichtige termen. Talloze maatschappijcritici onder de niet-economisten hebben grote moeilijkheden met het woord „kapitaal”; voor sommigen is het een volstrekt vies woord. Het bestuderen van hoofdstuk 4 uit Tinbergens boek kan hier veel onnodig „lijden” verhelpen. Hoofdstuk 5 — het menselijke gedragspatroon — dient daarentegen weer met grote aandacht door de economen te worden gelezen. Tinbergen is altijd sterk geweest in het maken van nieuwe woorden. Hier introduceert hij het begrip „onverschilligheidscultuur” (het kiezen voor het directe plezier, zonder belangstelling voor de toekomst, voor de

vraagstukken van andere mensen, of voor de zin van het leven).

Nadat in hoofdstuk zes een uiteenzetting is gegeven over het wetenschappelijke onderzoek en de technische ontwikkeling, volgen hoofdstukken over resp. de internationale handel en produktiestructuur (kwetsbare en gevoelige problemen in de discussie over ontwikkelingssamenwerking) en over de keuze van het maatschappelijke stelsel. Het eerstgenoemde hoofdstuk bevat een illustratie van wat Tinbergen aanduidt als de meest gewenste arbeidsverdeling.

Dan volgen nog hoofdstukken waarin resp. beschreven wordt wat intussen gedaan werd aan de bestrijding van de armoede en welke voorbereidingen werden getroffen om met het Tweede Ontwikkelingsdecennium goed van start te gaan. Aan het slot van zijn boek komt Tinbergen hierop terug. Hij uit zich dan — voor zijn doen — ongevoelzaam somber. Ik ben geneigd te schrijven als Tinbergen spreekt van „zeer gemengde gevoelens” en van een „bittere teleurstelling”, dan moet het wel

## Bijbenen en bijblijven.

E.-S.B. maakt het mogelijk

De

## CONSUMENTENBOND

zoekt voor zijn afdeling economisch onderzoek een jonge

## E C O N O O M

Hij wordt ingeschakeld bij de samenstelling van publikaties in de Consumentengids.

Belangstellenden krijgen op hun verzoek uitgebreide schriftelijke informatie.

Consumentenbond, Leeghwaterplein 26, Den Haag, telefoon (070) 64 29 00.



## RIJKSUNIVERSITEIT UTRECHT

Het Economisch Instituut van de Rijksuniversiteit te Utrecht zoekt op korte termijn een

## E C O N O M I S T

met belangstelling voor onderwijs en wetenschappelijk onderzoek. Hij zal betrokken worden bij het economie-onderwijs aan juristen, zowel op kandidaatsniveau (verplicht vak) als op doctoraal niveau (keuzevak).

Zijn bijdrage aan het onderwijs op doctoraal niveau zal zo veel mogelijk aan zijn eigen belangstelling worden aangepast, terwijl gelegenheid wordt gegeven tot eigen wetenschappelijk onderzoek.

Enige ervaring in een maatschappelijke functie strekt tot aanbeveling.

Salaris en rang volgens Rijksregeling.

Sollicitaties te richten aan:

de Hoogleraar-beheerder  
prof. dr. R. Slot  
Economisch Instituut  
Boothstraat 1c  
Utrecht.

heel erg zijn. Dat kan alleen maar betekenen dat een diepgaande bezinning nodig is over de politieke voorwaarden, waaronder DD II kan slagen. Dat we in dit stadium, economisch gesproken voldoende weten (natuurlijk nooit helemaal voldoende!), bewijst dit boek van Tinbergen. Het zal er zeker in slagen om de kring van geïnteresseerden voor de ontwikkelingssamenwerking te doen uitbreiden. Maar interesse heeft toch iets te maken met er-bij-zijn, er-bij-betrokken-zijn. De vormgeving daarvan is de grootste uitdaging. Maar dat heeft Tinbergen zelf al vroeger

kernachtig geformuleerd in de zin: „het meest nodige is nu het organiseren van de vrede”.

Dr. H. M. de Lange



## Ingezonden

### Het monetaire mea culpa

In de monetaire wereld wordt het mea culpa (door mijn schuld) nim-

mer uitgesproken, evenmin als zulks in de politieke wereld geschiedt. Ondanks eeuwigdurende geldmanipulaties of geldvervalsingen, die onder het mom van inflatie zijn gecamoufleerd en ondanks het falen van het veel geprezen Bretton Woods systeem blijven de Monetaire Autoriteiten praten en handelen alsof zij de monetaire wijsheid in pacht hebben. Hoewel eigenlijk vanzelf spreekt dat geen mens in staat is toekomstige prijzen vast te stellen, de toekomst is immers ondoordringelijk, pretenderen de Monetaire Autoriteiten dat zij

G.G. en G.D.

Bij de Gemeentelijke Geneeskundige en Gezondheidsdienst is plaats voor een

## hoofdadministrateur

die zal worden ingewerkt in de taak van de per 1 maart 1972 te pensioneren administratief adjunct-directeur.

### Vereist:

- het bezit van de graad van drs. economie of van een daaraan gelijk te stellen opleiding
- goede kennis van de sociale wetgeving
- goed stylist
- belangstelling voor vraagstukken, samenhangende met de automatisering der gemeentelijke administratie.

Salarisgrenzen f 2.889,- - f 4.574,- per maand.

Aanstelling boven het minimum is afhankelijk van leeftijd en ervaring.

Autovergoeding voor het gebruik van eigen auto voor dienstaan gelegenheden.

*Goede secundaire arbeidsvoorwaarden*, o.a. welvaartsvast pensioen.

Bij gebleken geschiktheid zal de te benoemen functionaris te zijntijd worden opgenomen in de directie van de G.G. en G.D.

Een psychologisch onderzoek behoort tot de selectieprocedure.

Zij die reeds naar de aangeboden functie hebben gesolliciteerd hoeven thans niet opnieuw te schrijven.

Sollicitaties binnen 14 dagen onder no. 650/0936 met vermelding van levensloop en referenties te richten tot burgemeester en wethouders van Rotterdam en ongefrankeerd te zenden aan: chef Bureau Personeelvoorziening, antwoordnummer 363, Stadhuis, Rotterdam.



Gemeente  
Rotterdam

de kennis en de toekomstvisie bezitten om de wisselkoersen of valutaprijzen op lange termijn te bepalen.

De zakenman weet uit ervaring dat hij zijn prijzen moet aanpassen aan de omstandigheden die zich voortdurend, en zelfs zeer snel, wijzigen. De Monetaire Autoriteiten die eveneens krachtens de ervaringen uit verleden en heden weten dat vaste, gefixeerde of geregementeerde prij-

zen voor de verschillende geldsoorten in strijd zijn met de dagelijkse veranderingen der economische verhoudingen, persisteren echter in de monetaire dictatuur. Verschillende deskundigen zoals professor Hahn, Rueff, Friedman, Röpke en anderen, hebben tijdig tegen duurzame monetaire dictatuur gewaarschuwd. Het heeft niet mogen baten, het naorlogse monetairisme à la Bretton

Woods is als wonderpil geslikt. Als gevolg van deze geregementeerde wonderpil zijn vandaag de leidende valuta's, evenals trouwens het goud, geheel (of gedeeltelijk) aan het zweven, schommelen of wiebelen.

Gezien de voortdurende inflatie of geldvervalsing enerzijds en het mislukken of instorten van de vaste valutaprijzen resp. de goudprijs anderzijds zou een monetair mea culpa,

## GEMEENTE LEIDEN

Een reorganisatie van het financiële apparaat heeft geleid tot omzetting van de afdeling Financiën van de Secretarie en de Dienst voor Kasbeheer en Kredietwezen in de **DIENST VAN FINANCIËN**.

Binnen deze dienst is een afdeling **ALGEMEEN FINANCIËEL BELEID** gevormd, die in toenemende mate zal worden betrokken bij het beleidsvormingsproces, hetgeen zal leiden tot verdere verdieping van het werk, onder meer door research, analyse en planning. Door uitbreiding van de formatie en het vertrek van één van de medewerkers bestaan bij deze afdeling **twee** vacatures voor

## FINANCIËEL BELEIDSMEDEWERKER

De werkzaamheden zullen voor de éne functionaris gericht zijn op de research en ontwikkeling, voor de andere op de financiële beleidsbeoordeling.

Bij research en ontwikkeling denken wij onder meer aan analysering van de gevolgen van de financieel-economische ontwikkelingen in de volkshuishouding voor het gemeentebeleid, het volgen van de financiële ontwikkelingen binnen de gemeente en het analyseren van de budgettaire gevolgen daarvan, de formulering en concretisering van beleidsdoeleinden op lange en middellange termijn en het opstellen van financieel-economische prognoses.

Bij de financiële beleidsbeoordeling komen onder meer aan de orde het beoordelen van begrotingsvoorstellen, het maken van financiële analyses, het verrichten van onderzoeken op het terrein van de gemeentelijke inkomsten en uitgaven en het deelnemen aan algemeen beleidsvoorbereidende werkzaamheden.

Van gegadigden voor deze functies wordt verwacht dat zij, gegeven een grote mate van delegatie, hun taak zelfstandig kunnen verrichten. Daartoe moeten zij wel beschikken over een kritische instelling, analytisch vermogen en een grote mate van inventiviteit. Evenzeer van belang is een goede schriftelijke en mondelinge uitdrukkingsvaardigheid, goede contactuele eigenschappen en gemeentelijke ervaring.

Academische vorming (economie, openbare financiën) dan wel een middelbare vooropleiding, gevolgd door een voltooide vakopleiding (GA-I en -II, GF), is vereist.

Het salaris kan, rekening houdend met opleiding en ervaring, in onderling overleg worden vastgesteld tot een maximum van f 2720,— bij aanstelling. Uitloopmogelijkheid is aanwezig.

Een psychologisch onderzoek kan tot de selectieprocedure behoren.

Belangstellenden wordt verzocht hun eigenhandig geschreven sollicitatie spoedig te zenden aan burgemeester en wethouders, Stadhuis, Leiden.

d.w.z. een erkenning van een onjuiste financiële politiek, een daad van wijs en eerlijk beleid zijn. Niets daarvan: nauwelijks is Bretton Woods ingestort of men streeft op Hoog Monetair Niveau, met koortsachtige ijver en vlijt, wederom naar nieuwe vaste wisselkoersen, de zogenaamde nieuwe pariteiten. Politiek-economisch worden m.a.w. geen fouten of wens-

dromen erkend, de monetaire politiek blijft pretenderen de ondoorgrondelijke toekomst te kunnen voorspellen, en dientengevolge worden de toekomstige valutaprijzen en valutaverhoudingen opnieuw wettelijk vastgelegd. Het kan moeilijk dwazer; Erasmus' „Zotheid is de moeder der staten” blijft actueel, de politieke en monetaire zotheid wenst anno 1971 geen

vrije geld- of valutaprijzen. Met de fiscale ketenen wordt de burgerij — geheel ondemocratisch — in duurzame deviezen-ketenen geklonken, een onheilspellende dictatoriale gang van zaken. Wanneer komt het politiek-economische „mea culpa”?

E. Henny

# 10 de rijksoverheid vraagt

voor het Ministerie van Financiën

## plv. hoofd van de afdeling comptabiliteit vac. nr. 1-2590/0936

die na enkele jaren het hoofd zal kunnen opvolgen.

De afdeling is voornamelijk belast met:

de voorbereiding van de jaarlijkse begroting,  
het toezicht op voorgenomen en gedane uitgaven en op volledige en tijdige verantwoording van de ontvangsten;  
het verschaffen van financiële informatieve gegevens;  
het geven van voorschriften en adviezen in het administratief-organisatorische vlak.

De aan te trekken functionaris zal voorts een belangrijk aandeel hebben in de ontwikkeling van moderne begrotingstechnieken (prestatiebegroting, programma-budgettering, meerjarenraming).

Vereist: doctoraal examen economie.

Standplaats: 's-Gravenhage.

Salaris, afhankelijk van leeftijd en ervaring, tot max. f 3163,- per maand. Bij benoeming tot hoofd van de afdeling max. f 3805,- per maand.

voor het Ministerie van Verkeer en Waterstaat

t.b.v. de afdeling Economische Aangelegenheden van de Hoofddirectie van de Waterstaat

## econoom vac. nr. 1-2585/0936

Taak: o.a. het t.b.v. de voorbereiding van beleidsbeslissingen — zelfstandig en in teamverband — opstellen van analyses inzake de rentabiliteitsaspecten van belangrijke projecten in de „natte” en de „droge” sector van de Rijkswaterstaat;  
het onderhouden van de hiervoor benodigde interne en externe contacten, zowel met vakgenoten als met civieltechnici.

Vereist: doctoraal examen economie, b.v.k. enige ervaring op het gebied van de beleidsanalyse en/of de vervoerseconomie;  
redactionele ervaring.

Standplaats: 's-Gravenhage.

Salaris, afhankelijk van leeftijd en ervaring, max. f 3163,- per maand.

Schriftelijke sollicitaties onder het bij de gewenste functie vermelde vacaturenummer (in linkerbovenhoek van brief en enveloppe en voor elke vacature een afzonderlijke brief) zenden aan de Rijks Psychologische Dienst, Prins Mauritslaan 1, 's-Gravenhage.

**AOW-premie voor Rijksrekening. De salarissen zijn exclusief 6½% vakantiegeld**