



20 OKTOBER 1971

56e JAARGANG

No. 2820

## Inflatiebestrijding

Op 11 augustus jl. schreef ik op deze plaats naar aanleiding van de anti-inflatie-CAO van Drs. P. J. Vos van de Metaalbedrijfsbond NVV, dat de heer Vos duidelijk werkgevers en overheid uitnodigt samen de inflatie te bestrijden. Sindsdien is er veel gebeurd. *Miljoenennota* en *Macro-economische verkenning* gaven duidelijk aan dat Nederland met zijn grote prijsstijgingen de verkeerde kant dreigt uit te gaan. Hierdoor is de regering-Biesheuvel ingegaan op de uitnodiging van de heer Vos, die overigens niet meer wordt genoemd. De regering handelt dan ook volgens het economieboekje door via de overheidsbestedingen een eind te willen maken aan de overbesteding, terwijl aan de particuliere bestedingen een zo groot mogelijke vrijheid wordt geboden. De algemene beschouwingen in de Tweede Kamer hebben aangetoond dat, afgezien van enkele wijzigingen aan de marge, de oppositiepartijen een zelfde soort economische politiek voorstaan. Het verschil in inflatiebestrijding tussen regering en oppositie is dus niet gelegen in de theorie van de economische politiek, maar in de toepassing van die theorie.

Ook de particuliere sector begint nu duidelijk in te zien dat aan de inflatie een eind moet worden gemaakt. Achteraf gezien lijkt het voorstel van de heer Vos het eerste te zijn uit een serie anti-inflatievoorstellen die evenveel aandacht verdienen.

Eén ding is hierbij vooral opgevallen. Tussen alle voorstellen ligt er niet één van de werkgevers. Toch hebben de werkgeversorganisaties wel degelijk belangstelling voor de inflatiebestrijding. In bijna elke aflevering van *De Nederlandse Onderneming*, het lijfblad van het VNO, wordt gewezen op de noodzaak een eind aan de buitensporige prijsstijgingen te maken. Bovendien zijn de werkgeversorganisaties druk bezig hun leden te bewerken, mee te werken aan de inflatiebestrijding. Ik wil hier wijzen op de rede van Mr. P. H. van Boven, gehouden op de jaarvergadering van het NCW, en op de brief van Drs. S. C. Bakkenist aan de leden van het VNO, waarin duidelijk wordt gesteld dat het bedrijfsleven zich bij de loononderhandelingen moet matigen, terwijl toch een redelijke tegemoetkoming

in de stijging van de kosten van levensonderhoud getoleerd moet worden en dat de matiging zich niet tot de CAO-werknemers mag beperken.

Duidelijke voorstellen hebben de werkgeversorganisaties niet gedaan. Dit is jammer, want hierdoor kan men gemakkelijk in de verleiding komen hen gebrek aan medewerking te verwijten. Dit is bovendien jammer omdat de werkgevers via hun investeringspolitiek de inflatie belangrijk kunnen beïnvloeden. De inflatie mag dan weliswaar voor de helft uit stijging van de lonen bestaan, duidelijk moet zijn dat die loonstijging gestimuleerd wordt door de spanning op de arbeidsmarkt, die direct veroorzaakt wordt door de investeringen. Ik ben dan ook bepaald niet gelukkig met de passage in de redevoering van Mr. Van Boven over het slechter wordende investeringsklimaat. Van Boven zei: „Wij weten immers allen dat de daling van winstmarges en rentabiliteit een kritische grens is gepasseerd”. Volgens mij weten wij dit niet zolang die kritische grens niet wetenschappelijk is vastgesteld. Dergelijke beweringen horen wij trouwens al jarenlang.

Bij de voorstellen die nu ter tafel liggen, valt op dat ze bijna alle de prijsindexeringsclausule bevatten. De inflatievoorspelling van het CPB wordt teveel gezien als een gegeven waaraan niet te ontkomen is. Indien bij voorbaat met inflatie rekening wordt gehouden, zal zij nooit doeltreffend kunnen worden bestreden. Afschaffing van de loonindexering kan echter het gevolg hebben dat ondernemers bevoordeeld worden door de prijsstijging die toch nog zal optreden. In dit verband wil ik wijzen op de redevoering van minister Langman op de jaarvergadering van het NCW, waarin hij voorstelde om de extra winst die door loonmatiging ontstaat in de vorm van aandelen onder de werknemers te verdelen. Combinatie van deze vermogensvorming en afschaffing van de prijsindexclausule kan de inflatiebestrijding duidelijk bevorderen. Het is dan ook te hopen dat minister Langman zijn voorstel zal proberen te verwezenlijken.

L.H.

# Inhoud

Inflatiebestrijding .....	925
R. de Boer:	
Onze defensielasten (II) .....	926
Drs. J. P. Pronk:	
Naar een Europees ontwikkelingsbeleid? (I) .....	927
Drs. J. de Veer:	
Bedrijfseconomische aspecten van de landbouw-prijspolitiek .....	928
Drs. P. J. Koerts:	
Theorie en praktijk bij de prijsvorming .....	933
Maatschappijspiegel .....	938
Toets op taak .....	939
Boekennieuws .....	941
Mededelingen .....	943

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

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

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

# Onze defensielasten (II)

Blijkbaar is de in de defensienota gegeven uiteenzetting over de oorzaken van de materiële achterstand bij de krijgsmacht erg overtuigend, gezien het feit dat in de jongste miljoenennota wordt aangekondigd dat als eerste aanzet tot de inhaal van die achterstand f. 55 mln. beschikbaar wordt gesteld. Nu is het juist dat bij het huidige inflatietempo — dus oplopende exploitatiekosten — en een gefixeerd plafond voor defensie-uitgaven, de overblijvende en voor bewapening bestemde ruimte, afneemt. Bovendien wordt het wapentuig door de inflatoire ontwikkeling ook duurder. In hoeverre dit leidt tot een achterstand in de bewapening, hangt af van het vergelijkingsmateriaal. Als ik de defensienota op dit punt goed begrijp dan wordt de ontwikkeling vergeleken met de door ons aangegane NAVO-verplichtingen. Als men daarbij echter bedenkt dat onze defensie-uitgaven, gemeten als percentage van het bruto nationale produkt (BNP), in NAVO-verband niet ongunstig afsteken — zie de eerste kolom van de tabel — dan kan in relatie tot de bondgenoten, die één kleiner deel van het BNP aan defensie besteden, worden gesteld: 1. of onze verplichtingen zijn te groot; 2. of de verplichtingen van die bondgenoten schieten tekort; 3. of zowel onze verplichtingen als die van de bondgenoten zijn juist, maar het beheer van onze krijgsmacht is minder doelmatig.

	def. uitg. als % BNP in 1969	aant. mil. als % ber. bev. in 1969	def. uitg. per mil. gedeelde door BNP per werkende
1. Verenigde Staten	8,6	3,2 (4)	2,7 (2)
2. Portugal	6,1	6,6 (1)	0,9 (14)
3. Engeland	5,1	1,5 (12)	3,4 (1)
4. Griekenland	5,1	4,2 (2)	1,2 (12/13)
5. Turkije	4,6	3,6 (3)	1,3 (11)
6. Frankrijk	4,4	2,4 (7)	1,8 (6)
7. Noorwegen	3,8	2,3 (8)	1,7 (7)
8. Nederland	3,7	2,5 (5/6)	1,5 (9)
9. West-Duitsland a	3,5	1,7 (10/11)	2,1 (5)
10. België	3,0	2,1 (9)	1,2 (12/13)
11. Italië	2,9	2,5 (5/6)	1,4 (10)
12. Denemarken	2,6	1,6 (10/11)	1,6 (8)
13. Canada	2,5	1,0 (13)	2,5 (3)
14. Luxemburg	0,9	0,4 (14)	2,3 (4)

Bronnen: The Institute for Strategic Studies: „The Military Balance 1970-1971“; OECD: „Labour force statistics 1958-1969“. In de eerste kolom zijn de landen naar afnemende grootte van het percentage gerangschikt. In de tweede en derde kolom is de rangorde tussen haakjes geplaatst.

a Exclusief de financiële steun aan West-Berlijn.

Omdat de hoogte van de exploitatiekosten in belangrijke mate wordt bepaald door de personeelssterkte is in de tweede kolom van de tabel deze sterkte (exclusief burgerpersoneel) weergegeven als percentage van de totale beroepsbevolking. Hierbij blijkt dat wij van de welvarende landen na de Verenigde Staten met België de grootste relatieve personeelssterkte hebben. In de derde kolom van de tabel is weergegeven het quotiënt van de defensie-uitgaven als percentage van het BNP en de personeelssterkte als percentage van de beroepsbevolking. Dit cijfer geeft de verhouding weer tussen de defensie-uitgaven per combattant en het BNP per werkende; hoe hoger dit cijfer, hoe meer ruimte voor materiële uitgaven. Hierbij blijkt nu dat wij — als gevolg van de grote relatieve personeelssterkte — van de welvarende landen, na België, het laagste verhoudingscijfer hebben. Hieruit moge blijken dat het geenszins zeker is dat alleen de in de aanvang gememoreerde ontwikkeling schuldig is aan de achterstand in bewapening; ook een overbezetting van personeel van het militaire apparaat kan hiertoe hebben bijgedragen. Het verdient dan ook aanbeveling dat de Commissie-Rijckevorsel — alvorens de omvang van de NAVO-verplichtingen te evalueren — allereerst een grondig onderzoek instelt naar de efficiency binnen onze krijgsmacht.

Tenslotte mag worden geëist dat aan onze NAVO-verplichtingen — onafhankelijk van hun omvang — op de meest doelmatige wijze wordt voldaan. Het is te hopen dat genoemde Commissie hierbij niet voorbijgaat aan de in het bedrijfsleven opgedane ervaring, dat hiertoe inschakeling van onafhankelijke particuliere onderzoekinstellingen een noodzakelijke voorwaarde is. Gezien het publieke karakter van de materie, mag worden verwacht dat de verslaggeving van dergelijke onderzoeken in principe voor een ieder toegankelijk is.

R. de Boer

## Naar een Europees ontwikkelingsbeleid? (I)

De Commissie van de Europese Gemeenschappen heeft onlangs een memorandum gepubliceerd betreffende een gemeenschappelijk beleid inzake de ontwikkelingssamenwerking. Dit memorandum heeft tot nu toe niet veel aandacht gekregen. Dat is jammer, want de voorstellen van de Commissie zouden wel eens een belangrijke ombuiging kunnen inleiden van het ontwikkelingsbeleid der huidige en toekomstige lidstaten.

Uitgangspunt van het memorandum is dat, naarmate meer vooruitgang wordt geboekt op de weg naar een economische, monetaire en politieke unie alsmede naar de uitbreiding der Gemeenschap, de noodzaak van een gemeenschappelijk beleid inzake de ontwikkelingssamenwerking steeds urgenter wordt. Immers, zo stelt de Commissie, de ontwikkelingssamenwerking vloeit logischerwijs voort uit de communautaire integratie: zij is een niet weg te denken component van de in verschillende sectoren te voeren politiek. Dit betekent niet dat de Gemeenschap de plaats van de lidstaten geheel moet gaan innemen, doch wel dat de samenwerkingsmogelijkheden van de Gemeenschap verder worden uitgebreid, het nationale beleid van de lidstaten wordt geharmoniseerd en dat een gemeenschappelijke conceptie van de ontwikkelingssamenwerking tot stand komt waarin de nationale maatregelen door overleg doelmatiger zullen worden en waarin de koersbepaling gezamenlijk zal geschieden.

De Commissie presenteert zelf reeds een schets van zo'n gemeenschappelijke conceptie: de Gemeenschap moet haar eigen vooruitgang sterker aan die van de ontwikkelingslanden binden en systematisch streven naar een betere internationale verdeling van de welvaart en naar verbetering van de omstandigheden voor het leven en de economische en sociale ontplooiing voor steeds grotere groepen van tot dusver minder bedeelde mensen. De daartoe noodzakelijke wijziging van de economische structuur van de ontwikkelingslanden



(industrialisatie, diversificatie in horizontale en verticale richting) kan alleen plaatsvinden in het kader van een betere internationale arbeidsverdeling; hetgeen betekent dat ook de produktiestructuur van de landen der Gemeenschap een wijziging zal moeten ondergaan. De ontwikkelingssamenwerking moet daarom bij het gemeenschappelijke beleid in alle sectoren in acht worden genomen.

Ter verwezenlijking van een gemeenschappelijk ontwikkelingsbeleid bepleit de Commissie een verandering in de verdeling der bevoegdheden. Tot de bevoegdheden van de Gemeenschap behoren momenteel de handelspolitiek (o.a. de algemene tariefpreferenties, het associatiebeleid en de handelsakkoorden) en een deel van de voedselhulp. Het gemeenschappelijke handelsbeleid boet echter als instrument van een ontwikkelingsbeleid in naarmate het gemeenschappelijke buitentarief verder wordt afgebroken en de afschaffing van kwantitatieve beperkingen voortschrijdt. Op het terrein van de ontwikkelingshulp in engere zin zijn de lidstaten nog steeds autonoom, zowel waar het de omvang als de samenstelling, de voorwaarden en de geografische richting van de bijstand betreft (een en ander met uitzondering van de hulp aan de geassocieerde landen). De lidstaten bezitten bovendien nog steeds de voornaamste bevoegdheden inzake de economische structuurpolitiek, zij het met uitzondering van het gemeenschappelijke landbouwbeleid.

De belangrijkste wijziging in de besluitvorming over de ontwikkelingssamenwerking die de Commissie voorstelt is een toenemende coördinatie en harmonisatie van het samen-

werkingsbeleid van de lidstaten. Daarbij is het niet de bedoeling voor iedere lidstaat tot een uniforme politiek te komen. Nagestreefd wordt echter een grotere coherentie en doelmatigheid in een complex waarin de verschillende besluitvormingsniveaus naast elkaar blijven bestaan. De voorgestelde coördinatie gaat echter nogal ver. Zo zouden, in de gedachtengang van de Commissie, de Gemeenschap en de lidstaten de voor ontwikkelingshulp beschikbare middelen alsmede de taken op dit gebied onderling verdelen, terwijl de lidstaten geen nieuwe bilaterale verplichtingen zouden mogen aangaan zonder voorafgaand overleg over de vraag of gecombineerde maatregelen wenselijk zijn. Bovendien zou een communautaire opvatting van ontwikkelingssamenwerking moeten worden uitgewerkt en zouden communautaire standpunten in de betrokken internationale organisaties moeten worden verdedigd.

Behalve harmonisatie van het ontwikkelingsbeleid van de lidstaten bepleit de Commissie een uitdieping van de communautaire verworvenheden op het gebied van ontwikkelingssamenwerking, alsmede een uitbreiding van de mogelijkheden van de Gemeenschap tot financiële en technische samenwerking. De voorstellen die in dit verband worden gedaan betekenen alle, dat een overdracht van bevoegdheden plaatsvindt van nationaal naar communautair niveau.

De Commissie is er in haar memorandum in geslaagd aannemelijk te maken dat een gemeenschappelijk ontwikkelingsbeleid zowel onafwendbaar als wenselijk is. De door haar geschetste inhoud van een dergelijk gemeenschappelijk beleid is bovendien niet onaantrekkelijk; indien het tot verwezenlijking zou komen zou dit beleid sterk verschillen van hetgeen de Zes in de afgelopen jaren hebben gepresteerd. Aarzelingen lijken daarom nauwelijks gerechtvaardigd. Dat die conclusie wat voorbarig is hoop ik in mijn volgende column aannemelijk te maken.

# Bedrijfseconomische aspecten van de landbouw-prijspolitiek

DRS. J. DE VEER\*

## Het agrarische inkomensbeleid van de Europese Gemeenschap

Met de instelling van een gemeenschappelijk prijsniveau voor de basisproducten was in 1967 en 1968 de fase van de prijstoening afgesloten. De inspanningen voor het bereiken van een gemeenschappelijke markt van landbouwproducten hebben echter de primaire doelstelling van de markt- en prijspolitiek, een redelijke beloning van de in de landbouw aangewende produktiefactoren, tijdelijk wat op de achtergrond geschoven. De dreiging van toenemende overschotten van tegen de EG-prijzen niet af te zetten agrarische produkten met het daaraan verbonden beslag op gemeenschappelijke middelen, de problemen rond de prijsaanpassing en het markt-evenwicht in de vergrote EG en het grote verschil tussen de EG-prijzen en de wereldmarktprijzen, maakten een verhoging van de landbouwprizen in de EG-politiek tot een heet hangijzer. Een verhoging van de landbouwprizen zou niet alleen leiden tot een verdere verhoging van het binnenlandse prijspeil van voedingsmiddelen in de EG en tot verbreding van de kloof tussen de EG-landbouwprizen en de agrarische prijzen in enkele kandidaat-lidstaten als het Verenigd Koninkrijk en Denemarken. Ze zou ook een verdere afwijking veroorzaken van de agrarische prijsverhoudingen in de EG en de wereldmarkt, zowel ten aanzien van de onderlinge prijsverhouding tussen agrarische produkten (bijv. plantaardige vetten en eiwitten ten opzichte van granen en dierlijke produkten), als de prijsverhouding tussen agrarische produkten en opbrengstverhogende produktiemiddelen van industriële herkomst (bijv. meststoffen, bestrijdingsmiddelen enz.). De oriëntatie van de EG-landbouw op deze interne prijsverhoudingen, gecombineerd met de technische ontwikkeling, betekent een stimulans tot verdere vergroting van de produktie in richtingen, waarin slechts ten koste van grote bedragen aan gemeenschapsmiddelen een volledige afzet is te bereiken.

Er ontstond een besef, dat binnen het kader van de handelspolitieke beperkingen, de markt- en prijspolitiek in steeds mindere mate in staat zou blijken de tweeledige functie van het realiseren van een redelijk inkomen voor de agrarische produktiefactoren en het scheppen van althans een autarkisch markt-evenwicht in de EG te vervullen.

Dit leidde echter niet tot het ontwerpen van maatregelen om langs andere weg deze tekortkomingen in de markt- en prijspolitiek op te vangen, hetzij door bijv. via inkomens-toeslagen het agrarische inkomen op peil te houden, hetzij

door via bijv. contingentieringsregelingen een betere afstemming van de agrarische produktie op de binnenlandse vraag te verkrijgen.

## Plan Mansholt

De Europese Commissie ontwikkelde in het in 1968 uitgegeven memorandum, kortweg aangeduid als Plan Mansholt, de gedachte, dat een ingrijpende verbetering van de landbouwstructuur tevens een middel is voor deze kwalen<sup>1</sup>. De stichting van grote moderne landbouwbedrijven zou leiden tot een extensievere bodemexploitatie en bijgevolg tot een geringere omvang van de agrarische produktie. Dit gecombineerd met onttrekking van een groot areaal landbouwgrond aan de agrarische exploitatie zou het probleem van de dreigende toeneming van agrarische overschotten uit de wereld moeten helpen. Het geringere aantal landbouwondernemingen van grotere omvang zou vervolgens op eigen kracht, door zich te verenigen in producentengroeperingen, in staat zijn om onder dekking van de beschermende maatregelen aan de grens, de produktie zodanig op de binnenlandse vraag af te stemmen, dat zonder verdere marktinterventie in de EG een lonend prijsniveau van de agrarische produkten zou kunnen worden gerealiseerd. Het van overheidswege gevoerde markt- en prijsbeleid zou volgens deze visie dan beperkt kunnen blijven tot een heffingstelsel ter afscherming van de wereldmarkt, en maatregelen ter bevordering van een goede marktorganisatie aan de aanbodzijde. Binnen dit kader zou de verantwoordelijkheid voor het markt- en prijsbeleid verder kunnen worden overgelaten aan het bedrijfsleven<sup>2</sup>. In het bestek van dit artikel zal niet verder worden ingegaan op het realiteitsgehalte van deze visie, die van vele zijden als wishful thinking werd bestempeld. Evenmin zal worden ingegaan op andere aspecten van de plannen tot structurele

\* De auteur is adjunct-directeur van het Landbouw-Economisch Instituut.

<sup>1</sup> Commissie van de Europese Gemeenschappen: „Memorandum inzake de hervorming van de landbouw in de Europese Economische Gemeenschap”, deel A, Brussel, 18 december 1968.

<sup>2</sup> T.a.p. punt 56 e.v. en punt 108 e.v.

hervorming zoals ze in dit memorandum naar voren werden gebracht en later werden gewijzigd.

Deze korte uitweiding over enkele aspecten van het Plan Mansholt diende slechts om een verklaring te geven voor de geringe belangstelling voor het niveau van de landbouwprijzen in de afgelopen jaren, mede onder invloed van de door de Europese Commissie ontwikkelde visie op de structuurpolitiek.

De inflatoire ontwikkeling leidde intussen in de afgelopen jaren tot een sterke kostenstijging in de landbouw. De landbouwprijzen bleven echter, afgezien van de effecten van wisselkoersveranderingen in enkele landen, op een zelfde niveau. De prijzenschaar van kosten en opbrengsten opende zich daardoor steeds verder. De ongeregelde heden in Brussel in het voorjaar van 1971 tijdens een bijeenkomst van de Ministerraad van de EG waren dan ook voor een belangrijk deel een gevolg van een toenemende verontrusting van de EG-boeren over de ongunstige prijsontwikkeling en van de vrees dat de urgentie van verhoging van de landbouwprijzen zou worden bedekt met de mantel van de plannen tot hervorming van de landbouwstructuur.

### De economische ontwikkeling op de Nederlandse landbouwbedrijven in de jaren 1965 t/m 1970 (excl. tuinbouw)

Hoe heeft nu de economische situatie op de Nederlandse landbouwbedrijven zich in de laatste vijf jaren ontwikkeld. De statistische overzichten van bedrijfsuitkomsten in de landbouw, die het Landbouw-Economisch Instituut jaarlijks uitbrengt, geven hiervan een beeld <sup>3</sup>.

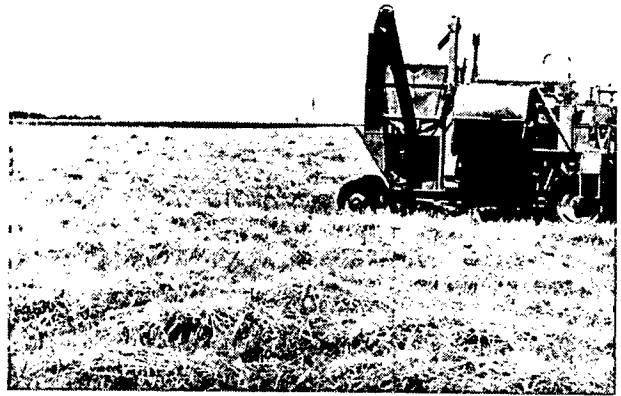
Afgezien van fluctuaties in de prijzen van enkele producten, waarvoor geen gemeenschappelijk prijsbeleid wordt gevoerd (consumptieaardappelen) of dit beleid aanzienlijke prijsuitslagen toelaat (varkensvlees, eieren), zijn de opbrengstprijzen op de landbouwbedrijven de laatste vijf jaar ongeveer op gelijk niveau gebleven. Een uitzondering geldt slechts voor de prijzen van de kalveren, die onder invloed van een toenemende schaarste van uitgangsmateriaal voor de rundvleesproductie, in het bijzonder de kalvermesterij, en de in de loop van deze tijd geleidelijk aan verhoogde oriëntatieprijzen en interventieprijzen voor rund- en kalfsvlees, sterk zijn gestegen.

Tegenover dit vrijwel stabiele niveau van opbrengstprijzen stond een sterke stijging van de prijzen van een deel van de produktiemiddelen, in het bijzonder de arbeidskosten, de kosten van werk door derden (loonwerk), de werktuigkosten, de pacht en de rente. De prijzen van opbrengstverhogende produktiemiddelen als krachtvoer en

Tabel 1.  
Prijzontwikkeling van de belangrijkste landbouwprodukten in indexcijfers (1966/1967 t/m 1968/1969 = 100)

	Rundveehouderij		Pluimvee			Akkerbouw					
	melk	koeten	kalveren	varkensvlees	slachtkuikens	consumptie-eieren	wintertarwe	zomergerst	consumptie-aardappelen	fabrieks-aardappelen	suikerbieten
1965/1966	95	99	96	91	106	112	101	104	161	93	112
1966/1967	100	97	93	99	104	94	101	101	133	103	111
1967/1968	98	98	87	95	97	99	101	99	55	100	98
1968/1969	102	106	120	105	99	106	99	100	112	97	92
1969/1970	102	106	156	117	100	87	99	101	198	97	101

Bron: LEI: Bedrijfsuitkomsten in de Landbouw, publikatie 3.26



meststoffen bleven ongeveer gelijk. Ook de prijzen van de niet in tabel 2 vermelde overige kosten, voor een belangrijk deel komende uit de dienstensector, stegen over het algemeen sterk.

Tabel 2.  
Prijzontwikkeling van de belangrijkste produktiemiddelen in indexcijfers (1966/1967 t/m 1968/1969 = 100)

	Arbeid per gewerkt uur	Loonwerk	Werktuigen en trekkers	Rundvee	Varkens	Meststoffen			Pacht	Rente
						Z	P	K		
1965/1966	83	96	94	98	99	104	97	101	85	86
1966/1967	92	99	97	100	100	103	99	103	93	94
1967/1968	100	101	100	100	100	99	102	100	100	103
1968/1969	108	101	103	99	100	98	99	97	108	103
1969/1970	121	114	112	99	101	93	100	97	114	120

Bron: LEI: Bedrijfsuitkomsten in de Landbouw, publikatie 3.26.

De invloed van deze prijsstijgingen van de kosten werden voor een belangrijk deel opgevangen door produktiviteitsverhoging en vervanging van de relatief sterk in prijs stijgende arbeid door werktuigen en loonwerk en werd bovendien voor een deel gemaskeerd door over het algemeen relatief gunstige produktieomstandigheden in de laatste jaren.

Het netto-overschot handhaafde zich althans op de grotere bedrijven ongeveer op een zelfde niveau. Dit netto-overschot is het verschil tussen de totale bedrijfsopbrengsten en de kosten op pachtbasis. In deze kosten is geen vergoeding voor bedrijfsleiding begrepen, maar wel een vergoeding voor de door de boer en zijn gezinsleden geleverde handenarbeid op basis van de landarbeiderslonen en een

<sup>3</sup> „Bedrijfsuitkomsten in de Landbouw. Boekjaren 1965/1966 t/m 1968/1969”, LEI-publikatie 3.14 en „Bedrijfsuitkomsten in de Landbouw. Boekjaren 1966/1967 t/m 1969/1970”. LEI-publikatie 3.26, Landbouw-Economisch Instituut, 's-Gravenhage 1970, resp. 1971.

Tabel 3.

Ontwikkeling van opbrengsten, kosten en netto-overschot per ha cultuurgrond op grotere bedrijven in indexcijfers (gemiddelde opbrengsten 1966/1967 t/m 1968/1969 = 100)

	Akkerbouw-bedrijven			Weidebedrijven			Gemengde bedrijven		
	Opbrengsten (basis)	Kosten	Netto-overschot	Opbrengsten (basis)	Kosten	Netto-overschot	Opbrengsten (basis)	Kosten	Netto-overschot
1965/1966	91	78	13	87	89	-2	88	91	-3
1966/1967	94	82	12	93	92	1	98	100	-2
1967/1968	103	88	15	98	97	1	94	97	-3
1968/1969	102	91	11	109	107	2	108	106	2
1969/1970	125	97	28	110	114	-4	126	124	2

Bron: LEI: Bedrijfsuitkomsten in de Landbouw, publicatie 3.26.

Tabel 4.

Verdeling van aantal bedrijven en totale productieomvang naar bedrijfsgrootte (hoofdberoep landbouw; CBS-metelling 1970)

Productieomvang per bedrijf a)	Aantal bedrijven in %	Aandeel in productieomvang in %
< 62 SBE	30%	11%
62 - 93 SBE	22%	19%
93 - 155 SBE	32%	38%
> 155 SBE	16%	32%

Bron: LEI-waarnemingsnet 1970.

a) De productieomvang is gemeten in standaardbedrijfseenheden (SBE). Van oorsprong zijn standaardbedrijfseenheden verhoudingsgetallen voor verschillende agrarische productierichtingen op basis van de verhouding tussen de factorkosten bij efficiënte bedrijfsvoering in 1968. In de praktijk blijken ze een bruikbare maatstaf voor de werkelijk gerealiseerde netto-toegevoegde waarde op bedrijven van verschillend type binnen de landbouw (excl. tuinbouw), waarbij 1 SBE in de landbouw in 1970 bij normale opbrengstverhoudingen en het gemiddelde prijsniveau van de laatste jaren ongeveer overeenkomt met f. 260 netto toegevoegde waarde.

Tabel 5.

Ontwikkeling van kosten, opbrengsten en netto-overschot per ha op grotere en kleinere bedrijven in indexcijfers (gemiddelde opbrengsten 1966/1967 t/m 1968/1969 = 100) a)

	Weidebedrijven					
	grotere bedrijven			kleinere bedrijven		
	opbrengsten (basis)	kosten	netto-overschot	opbrengsten (basis)	kosten	netto-overschot
1965/1966	87	89	-2	87	95	-8
1966/1967	93	92	1	92	101	-9
1967/1968	98	97	1	98	111	-13
1968/1969	109	107	2	110	126	-16
1969/1970	110	114	-4	115	135	-20

	Gemengde bedrijven					
	opbrengsten (basis)	kosten	netto-overschot	opbrengsten (basis)	kosten	netto-overschot
1965/1966	88	91	-3	92	102	-10
1966/1967	98	100	-2	95	105	-10
1967/1968	94	97	-3	93	108	-15
1968/1969	108	106	2	113	122	-9
1969/1970	126	124	2	112	126	-14

a) Gegevens van akkerbouwbedrijven ontbreken wegens onvoldoende aantal waarnemingen van kleinere bedrijven.

vergoeding voor het geïnvesteerde vermogen op basis van de geldende rentevoet. De berekening van de kosten van grond en gebouwen op basis van pacht houdt in, dat voor het hierin geïnvesteerde vermogen slechts een lage vergoeding is berekend, overeenkomend met een rendement van ca. 1½% van de huidige verkeerswaarde voor agrarisch gebruik.

De regelmatige stijging van de opbrengsten per ha was grotendeels een gevolg van intensivering: meer hakvruchten op de akkerbouwbedrijven, hogere veebezetting per ha in de rundveehouderij en uitbreiding van de veredeling op de gemengde bedrijven. De sterke stijging van de opbrengsten op de akkerbouwbedrijven in 1969/1970 is echter voornamelijk te verklaren uit de hoge opbrengstprijzen van de aardappelen en op de gemengde bedrijven uit de hogere prijzen van de biggen in dat jaar. De gunstige uitkomsten van de akkerbouwbedrijven in 1969/1970 moeten worden gezien als een incidenteel verschijnsel, dat zich niet gauw zal herhalen.

De grotere bedrijven, d.w.z. de bedrijven met een omvang van 93 standaardbedrijfseenheden en meer in 1969/1970, hebben dus in deze vijf jaren hun bedrijfsresultaten ongeveer op gelijk niveau kunnen houden. Daarbij moet men zich echter wel realiseren, dat het hier een steekproef betreft uit de grotere bedrijven en dat ruim de helft van de Nederlandse ondernemers, die landbouw als hoofdberoep hadden een kleiner bedrijf exploiteerden. Dat blijkt uit tabel 4.

De grotere bedrijven, 48% van het totale aantal, hebben een aandeel van 70% in de totale productieomvang. Op de kleinere bedrijven slaagde men er in mindere mate in om de bedrijfsresultaten op hetzelfde niveau te handhaven en de prijsstijgingen te compenseren met produktiviteitsvergroting. Dit komt in tabel 5 naar voren.

(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

De bedrijfsresultaten op de kleinere bedrijven blijven niet alleen achter bij die van de grotere bedrijven, maar de achterstand wordt in de loop van de jaren groter. Vooral op de weidebedrijven blijkt dit duidelijk het geval te zijn.

De stijging van de produktiviteit op de grotere bedrijven kwam voornamelijk tot stand door arbeidsbesparing. In verhouding tot de omvang van de werkzaamheden nam het arbeidsvolume in de laatste vijf jaren op de akkerbouwbedrijven met bijna 1/3 en op de weide- en gemengde bedrijven met 1/4 af. Ook de kosten van werktuigen en loonwerk daalden, tegen constante prijzen gerekend, door toepassing van efficiëntere werkmethode en betere benutting van de capaciteit. Het gevolg was dat op alle bedrijfstypen de bewerkingskosten tegen constante prijzen gerekend met 23% afnamen. Ondanks deze besparing namen als gevolg van de prijsstijging de bewerkingskosten op de akkerbouwbedrijven per saldo echter toe met ca. 10% en op de weide- en gemengde bedrijven, waar relatief meer arbeid wordt aangewend, met 22 à 23%.

Op de kleinere bedrijven was de volumebesparing in deze periode aanmerkelijk minder en namen de bewerkingskosten derhalve aanmerkelijk sterker toe. Het niveau van de arbeidskosten op de kleinere bedrijven lag de laatste jaren gemiddeld ruim 30% hoger dan op de grotere bedrijven bij slechts weinig lagere kosten van werktuigen en werk door derden.

De kg-opbrengsten per ha en per dier toonden in deze vijf jaren een wisselend beeld zonder een duidelijke ontwikkeling te laten zien. De opbrengststijging verloopt in Nederland, waar reeds een hoog niveau is bereikt, nog slechts langzaam en is alleen aan de hand van langere tijdreeksen zichtbaar te maken.

Samengevat was de ontwikkeling over de laatste vijf jaar, dat op de grotere landbouwbedrijven de relatieve inkomenspositie gehandhaafd kon worden ondanks aanmerkelijke prijsstijgingen van een aantal kostenfactoren. Op de kleinere bedrijven lag het inkomen niet alleen op een aanmerkelijk lager niveau, maar ging bovendien de inkomenspositie relatief achteruit in vergelijking met het verloop van arbeidslonen en rente. Deze ontwikkelingen stonden mede onder invloed van jaarlijkse wisselingen in fysieke opbrengstniveaus en prijzen, die over het geheel genomen de uitkomsten van de laatste jaren gunstig hebben beïnvloed.

#### Recente ontwikkelingen

De ontwikkeling sinds 1970 kan niet worden geschetst aan de hand van bedrijfsuitkomsten, omdat deze nog niet beschikbaar zijn. Wel zijn er door het LEI prognoses opgesteld over het te verwachten verloop onder normale omstandigheden<sup>4</sup>. Bij deze prognoses is uitgegaan van de ontwikkeling in de hoeveelhedenverhoudingen in het recente verleden en van het prijsverloop sinds 1970, zoals dat kon worden waargenomen of voor de nabije toekomst werd verwacht. Deze prognoses zijn gebaseerd op de grotere bedrijven (93 SBE en groter in 1970), waarbij in verband met de produktiviteitsontwikkeling en de veranderingen in het bedrijfsgroottepatroon wordt uitgegaan van een jaarlijks opschuivende benedengrens. De berekeningen zijn evenals de hiervoor behandelde bedrijfsuitkomsten gebaseerd op gegevens van met behulp van een toevallige steekproef gekozen bedrijven. Een overzicht van de uit-

Tabel 6.

Verwachte ontwikkeling van produktiviteit en kostenpeil van grotere landbouwbedrijven (> 93 SBE) in 1970/1971 en 1971/1972

	Akkerbouw- bedrijven a)	Weide- bedrijven	Gemengde bedrijven met overwegend rundvee- houderij
Jaarlijkse stijging in % van:			
Netto-produktiviteit b) .....	3,9	3,1	3,3
Arbeidsproduktiviteit c) .....	6,2	4,5	4,2
Verandering in kosten per f. 100 opbrengsten			
a. 1970/1971 t.o.v. 1969/1970			
prijzen d) .....	+6,1	+8,0	+8,3
hoeveelheden e) .....	-1,8	-1,5	-1,8
saldo van wijzigingen .....	+4,3	+6,5	+6,5
b. 1971/1972 t.o.v. 1970/1971			
prijzen d) .....	+4,9	+5,7	+5,4
hoeveelheden e) .....	-2,0	-1,9	-1,7
saldo van wijzigingen .....	+2,9	+3,8	+3,7

Bron: LEI

a) Rekenkundig gemiddelde van regionale uitkomsten voor Noordelijk Kleigebied, Veenkoloniën en Zuidwestelijk Kleigebied.

b) Jaarlijkse procentuele verandering in de verhouding tussen netto-toegevoegde waarde en factorkosten in constante prijzen.

c) Jaarlijkse procentuele verandering in de verhouding tussen de netto-toegevoegde waarde en de arbeidskosten in constante prijzen.

d) Verandering in het gemiddelde prijspeil van de kosten gewogen op basis van de kostenopbouw in het tweede jaar.

e) Verandering in de kosten per f. 100 opbrengsten, beide gerekend tegen constante prijzen.

komsten van deze prognoses is gegeven in tabel 6.

Vooral voor het boekjaar 1970/1971 werd rekening gehouden met een sterke prijsstijging van de kosten, die slechts voor een gering gedeelte zal worden gecompenseerd door produktiviteitsstijging. Op grond van deze prognoses zouden voor handhaving van de relatieve inkomenspositie in dit jaar de opbrengstprijzen moeten stijgen met 4,3% op de akkerbouwbedrijven en 6½% op de weide- en gemengde bedrijven. Voor het volgende jaar 1971/1972 is deze kostenstijging op grond van de thans voorziene prijsontwikkeling berekend op 2,9% op de akkerbouwbedrijven en ca. 3,75% op weide- en gemengde bedrijven.

Voor het jaar 1970/1971 worden deze kostenstijgingen niet gecompenseerd door stijging van de opbrengstprijzen. Voor 1971/1972 zijn inmiddels door de EG-Commissie prijsverhogingen bekendgemaakt, waarvan het verhogend effect op de geldopbrengsten voor akkerbouwbedrijven is te taxeren op 1½ à 2½%, voor weidebedrijven op ca. 5% en voor gemengde bedrijven met overwegend rundveehouderij op 3 à 3½%. Deze prijsstijgingen zijn dus niet voldoende om de over deze twee jaar verwachte kostenstijgingen volledig te compenseren, zodat onder normale omstandigheden op de grotere landbouwbedrijven op een achteruitgang in de relatieve inkomenspositie is te rekenen. Ook in de voorgaande jaren heeft reeds enige achteruitgang plaatsgehad, indien men corrigeert voor jaarlijkse fluc-

<sup>4</sup> Voor de rundveehouderij zijn deze prognoses weergegeven in „Melkkoeien 1971; Resultaten op melkveehouderijbedrijven in verleden en naaste toekomst”, LEI-publikatie 3.23, en voor de akkerbouw in „Akkerbouw 1971. Resultaten op akkerbouwbedrijven in verleden en naaste toekomst”, LEI-publikatie nr. 3.27.

tuaties in opbrengstniveaus en opbrengstprijzen. Voor de volgende jaren heeft de Commissie van de EG voorstellen in discussie gebracht om op grond van het kostenverloop, dat resulteert uit de produktiviteitsontwikkeling op landbouwbedrijven en het prijsverloop van de produktiemiddelen de prijzen van landbouwprodukten jaarlijks aan te passen.

#### Enige slotopmerkingen

In hoeverre is het nu gerechtvaardigd de kostenontwikkeling op deze grotere bedrijven als uitgangspunt te nemen voor de prijspolitiek. Het betreft ongeveer de helft van de Nederlandse landbouwbedrijven, waarvan de ondernemer landbouw als hoofdberoep heeft, met een aandeel van ca. 70% in de totale produktieomvang op basis van netto-toegevoegde waarde.

Op de kleinere bedrijven, waar op pachtbasis gerekend het arbeidsinkomen van de ondernemer reeds achterblijft bij de landarbeiderslonen, zal bij het aanhouden van dit uitgangspunt de relatieve inkomenspositie een toenemende achterstand oplopen. De bedrijfsomvang geeft op deze bedrijven onvoldoende ruimte om de produktiviteitsontwikkeling op de grotere bedrijven te volgen.

Ook tussen de grotere bedrijven bestaan echter grote onderlinge verschillen in produktiviteit en inkomen. Binnen deze groep grotere bedrijven bestaat echter weinig samenhang meer tussen enerzijds efficiëncyniveau en inkomensniveau en anderzijds de produktieomvang. Een verdere opschuiving van de benedengrens, waarbij de kostenontwikkeling zou worden gebaseerd op de gegevens van nog grotere bedrijven zou dan ook niet tot veel andere uitkomsten leiden.

Wel is op langere termijn te verwachten dat de grens, waar beneden de bedrijfsomvang duidelijk een beperking blijkt te vormen voor de produktiviteitsverhoging, geleidelijk aan hoger zal worden. Met een geleidelijke verhoging van de afgrenzing tussen kleinere en grotere bedrijven in de loop van de tijd, zoals door het LEI wordt toegepast, kan dit bezwaar worden ondervangen.

Wel is het zo, dat bij rationele toepassing van de modernste bedrijfsuitrusting en de nieuwste technische mogelijkheden, indien althans de bedrijfsomvang hierop is afgestemd, nog een aanmerkelijke produktiviteitsverbetering bereikbaar is. Daarbij doelen we op technische mogelijkheden, die in de laatste 5 à 10 jaar ontwikkeld zijn en nog voortdurend verder worden verbeterd. Het adopteren van deze nieuwe technische mogelijkheden vraagt echter tijd en verloopt zeker in het begin niet zonder aanloopmoeilijkheden.

Algemene toepassing ervan vereist bovendien ingrijpende structurele aanpassing. Er is een hergroepering van produktiefactoren nodig in de vorm van afvloeiing van arbeid en concentratie van de overblijvende arbeid, de grond en het kapitaal in grotere eenheden. Bovendien zullen grote investeringen moeten worden gedaan in modernisering van bedrijfsgebouwen en werktuigeninventaris en in cultuurtechnische werken. Er zijn aanwijzingen, dat een te snel verloop van deze structurele aanpassing, nog afgezien van de hiermede verbonden sociale en regionale problemen, macro-economisch gezien geen voordeel oplevert<sup>5</sup>.

Het is voorts te betwijfelen of dergelijke modern opgezette en efficiënt gevoerde bedrijven op korte termijn tegen lagere prijzen kunnen produceren. De noodzakelijke investeringen in bedrijfsgebouwen en verdere uitrusting kunnen slechts economisch verantwoord worden gedaan als de



Alle bankzaken  
65 vestigingen  
in Nederland  
Affiliatie te New York



(I.M.)

opbrengstprijzen in staat stellen tot rente en afschrijving op basis van nieuwwaarde en tot het opvangen van de aanloopkosten. Bovendien zullen deze bedrijven moeilijk van de grond komen indien de opbrengstprijzen onvoldoende ruimte laten voor de vorming en het aantrekken van de grote vermogens, die voor de stichting en voor de handhaving van de liquiditeit nodig zullen zijn. De totstandkoming van deze bedrijven kan uiteindelijk, en dan nog na het overwinnen van veel weerstand, slechts plaatshebben als ze qua rentabiliteit de bestaande bedrijven overtreffen. Indien men de landbouwprijzen wil afstemmen op de kosten van de meest moderne en efficiënte produktietechnieken zal men ook de uitgangspunten voor de kostenberekening in overeenstemming moeten brengen met de eisen die bij de stichting van nieuwe ondernemingen moeten worden gesteld. Het is niet te verwachten dat daaruit een verlaging van de landbouwprijzen is te motiveren.

Hoewel ze door hun kostenopbouw minder gevoelig zijn voor de loonstijgingen, komt bij de huidige inflatoire prijsontwikkeling ook de rentabiliteit van de grote modern opgezette landbouwbedrijven onder toenemende druk te staan.

Bij handhaving van het uitgangspunt van de landbouwpolitiek dat de inkomensvorming van de agrarische produktiefactoren moet worden gerealiseerd via de opbrengstprijzen van de produkten, is aan aanpassing van deze prijzen aan de kostenontwikkeling moeilijk te ontkomen. Dit niet alleen om de landbouw een redelijk aandeel te geven in toenemende welvaart, maar ook om aan de structurele aanpassing de noodzakelijke stimulansen niet te onthouden.

Indien men de ongunstige effecten van prijsverhoging op een doelmatige oriëntatie van omvang en richting van de Europese landbouwproduktie op internationale concurrentieverhoudingen onaanvaardbaar vindt, zal men moeten zoeken hetzij naar mogelijkheden om ook langs andere weg dan via de prijsverhoudingen de omvang en samenstelling van de agrarische produktie te beïnvloeden, hetzij naar andere maatregelen om de agrarische inkomens op een redelijk niveau te handhaven.

J. de Veer

<sup>5</sup> J. de Hoogh en J. H. Post: *Kosten en Baten van het Plan Mansholt, een case-study voor de Nederlandse weidebedrijven*, in „ESB”, no. 2803, 23 juni 1971, blz. 580-584. P. C. van den Noort: *Baten en Kosten van het Plan Mansholt*, in „Openbare Uitgaven” no. 2, juni 1971, blz. 67.



# Theorie en praktijk bij de prijsvorming

DRS. P. J. KOERTS\*

Een begaanbare brug slaan tussen wat de gangbare prijstheorie leert en het alledaagse gedrag van de ondernemer als „prijspoliticus” blijkt geen eenvoudige zaak getuige de vele, vaak strijdlustige, publikaties en uitspraken over dit onderwerp. Nu is het niet nieuw, dat spanningen ontstaan tussen de theorie, die door abstractie en op formeel-logische wijze een elegant sluitend model opstelde en de werkelijkheid met haar eindeloos aantal variaties en „storingen”, die daardoor voortdurend vragen openlaat. Een ondernemer, die geconfronteerd wordt met de kosten- en afzetsituatie van een model-onderneming in de vorm van een keurig en overzichtelijk lijnenspel, voorstellend een evenwichtsituatie onder een aantal veronderstellingen, zal hier direct een flink vraagteken bij zetten. Het heeft dan ook niet ontbroken aan aanvullingen en aanvallen op de modellen in de prijstheorie, vooral in verband met hun realiteitsgehalte.

In een aantal gevallen stelt men echter te hoge eisen aan de theorie. Men wenst in zulke gevallen dat de theorie een „blauwdruk” levert: normatief voor het prijsniveau en operationeel als beschrijving van het prijsvormingsproces in de werkelijkheid. Soms eist men bovendien dat de theorie een juiste voorspelling mogelijk moet maken van het toekomstige ondernemersgedrag op de afzetmarkt met al haar variabelen. Volhardt men in zo'n benadering dan bestaat het gevaar dat de theorie, omdat niet aan zulke vérgaande eisen voldaan kan worden, als onbruikbaar buitenspel gezet wordt, zonder dat een alternatieve prijsleer is gepresenteerd.

Kotler vat het o.i. juist en kernachtig samen: „The fault with the economic pricing model is not one of illogic but of oversimplification”<sup>1</sup>. Hiervan uitgaand zal in dit artikel de relatie tussen theorie en praktijk wat minder ambitieus benaderd worden dan gebruikelijk is. Men zou het een wat opportunistische benadering kunnen noemen.

- a. De prijstheorie mag dan geen „blauwdruk” kunnen leveren, zij bevat wel de elementen voor een nuttige, samenhangende „schets” van het prijsvormingsproces. Ofwel zij biedt ons begrippen en verbanden waarvan een aantal zeker operationeel bruikbaar zijn.
- b. In de theorie en vooral in de kritiek bemerkt men een voorkeur voor een benadering van het prijsprobleem in de engere zin: afzet, kosten en evenwichtssituaties *binnen* de onderneming. De prijs is een resultaat van vele krachten in de markt, waarvan een aantal moeilijk in een totaal operationeel model zijn te vatten. Diverse prijstheoretische beschouwingen blijken echter waardevolle marktanalyses in de meer algemene zin te zijn (classificatie van markt vormen, bedrijfstak-

analyses, „theories of the firm”, e.d.). Bij een operationele benadering lijkt ons inzicht in het breder verband nodig.

- c. Naast informatie over de factoren die het prijsniveau bepalen, is het nuttig aandacht te besteden aan de dynamiek achter de diverse operationele begrippen. De planning en budgettering wordt een steeds belangrijker onderdeel van het bedrijfsbeleid. De kwaliteit van de voorspelling van het verloop van belangrijke commerciële grootheden wil men voortdurend opvoeren.
- d. Tenslotte kan als argument voor een „opportunistische” benadering het kosten- en tijdaspect genoemd worden. „Blauwdrukken” zijn gewoonlijk duurder dan „schetsen” en de voltooiing ervan vergt meer tijd. Men dient zich voortdurend af te vragen in hoeverre gedetailleerde en diepgaande, wetenschappelijk verantwoorde modellen voor het dagelijkse bedrijfsbeleid zinvol zijn en niet volstaan kan worden met vuistregels en ratio's.

## Individueel versus collectief

Dit dualisme individueel/collectief houdt in, dat de prijs enerzijds wordt gezien en ondergaan als een objectief verschijnsel, dus onafhankelijk variabel (prijs ruimt de markt, prijs is een signaal), terwijl zij anderzijds als afzetprijs ook wordt gehanteerd als instrument van het ondernemersbeleid. Voor de ondernemer bestaan er situaties waarin nu het ene, dan het andere element in wisselende mate domineert, afhankelijk van markt vorm en produkt.

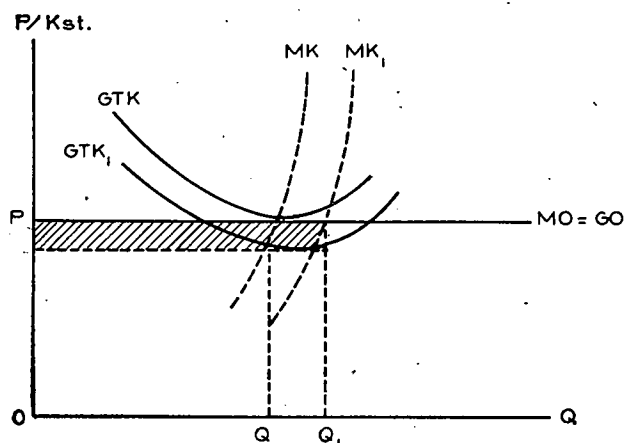
Het bovenstaande kan geïllustreerd worden aan de hand van het klassieke voorbeeld van de (agrarische) onderneming, werkend onder condities van volkomen mededinging (veel aanbieders, homogeen produkt, volledige marktkennis, enz.) en de monopolist.

Uitgaande van de individuele onderneming die in evenwicht verkeert, is de prijs een gegeven dat wordt gedictieerd door de markt. Het enige wat de aanbieder kan doen is zijn afzet (= output) aanpassen ten einde tot een optimale winstsituatie te komen. Stel dat bijv. door

\* De auteur is commercieel medewerker bij HIG-Licht Philips NV.

<sup>1</sup> Philip Kotler: „Marketing Management: Analysis, Planning and Control”, Prentice Hall, 1967, blz. 360.

figuur 1

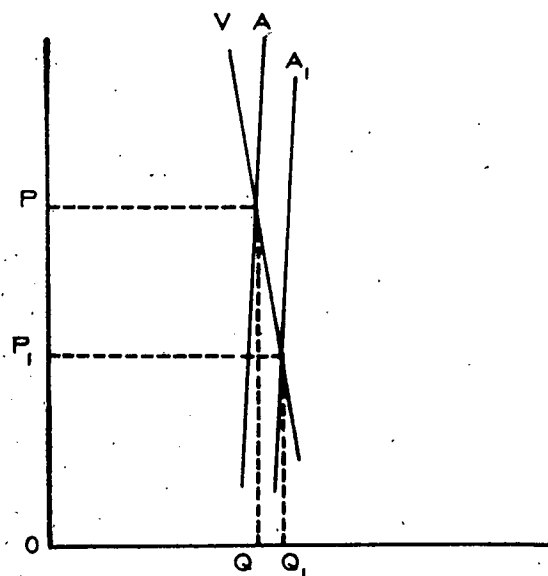


Q = hoeveelheid  
 P/Kst = prijs/kosten  
 MO = marginale opbrengst  
 MK = marginale kosten  
 GO = gemiddelde opbrengsten = individuele afzetcurve  
 GTK = gemiddelde totale kosten  
 Evenwicht = optimum bij MO = MK

dan zal door de met de verbetering gepaard gaande outputstijging de aanbodcurve naar rechts verschuiven. Een geringe verschuiving veroorzaakt al een sterke prijsdaling vanwege de zeer inelastisch veronderstelde vraagcurve. De aanvankelijk opgetreden extra marge bij de individuele ondernemer kan hierdoor weer geheel teniet gaan of zelfs in een verlies omslaan. Ook andere variaties in de vraag- en aanbodverhoudingen kunnen tot sterke prijsfluctuaties aanleiding geven. De individuele ondernemer kan hierop geen enkele invloed uitoefenen; hij heeft de prijs te nemen, tenzij collectieve acties plaatsvinden.

De andere extreme marktform is de monopolist. De grens tussen individuele onderneming en bedrijfstak is vervaagd. De prijs krijgt het karakter van een instrument i.p.v. een gegeven objectief verschijnsel voor de ondernemer. Ze wordt dus meer operationeel vanwege de dalende afzetcurve (= GO). Individuele en collectieve vraag- en aanbodcurven vallen als het ware samen en daarmee geldt voor beiden het evenwicht van de onderneming. De ondernemer bestuurt in principe de bedrijfstak en kan zijn prijs, afzet en winst tot op zekere hoogte manipuleren. Tot op zekere hoogte omdat afzetcondities mede beïnvloed worden door eventuele substituten, inkomen, potentiële concurrenten, afnemerspreferenties, wetgeving, enz.

figuur 2



een technische vooruitgang, de gemiddelde totale en marginale kosten gunstig worden beïnvloed en dalen, dan is bij een iets grotere output een extra winstmarge te behalen (gearceerd in figuur 1). Dit gaat op zolang OP als zodanig gegeven blijft. Helaas vertoont de (vrije) prijs van vele agrarische producten sterke fluctuaties en ontstaat er grote onzekerheid over de toekomstige opbrengsten.

Voor een beter inzicht moet men de collectieve vraag- en aanbodverhouding kennen van de betreffende markt of sector. Gesteld dat bovengenoemde technische verbetering op grote schaal wordt toegepast en gegeven de in figuur 2 getekende collectieve vraag- en aanbodcurven,

#### Prijs, afzet en kosten: operationele begrippen bij uitstek

Ten behoeve van rapportering ex post, maar vooral voor de planning en budgettering, vormt de omzet in stuks en in geld ( $Q \times P$ ) een belangrijk uitgangspunt. Begrijpelijk dat vanuit de praktijk grote belangstelling moet bestaan voor de verbetering van de betrouwbaarheid van prognoses van afzet en geldomzet. Het prijsverloop is hiermee nauw verbonden.

Om zich een voorstelling te vormen van de invloeden op de afzet (Q) en de prijs (P) in de tijd, is een goed marktinzicht noodzakelijk. Vooral het directe verband tussen P en Q is een typisch prijstheoretisch vraagstuk. Samen met de kosten staan zij in een driehoeksverhouding tot elkaar en bepalen op hun beurt de winst, die volgens de theorie gemaximaliseerd wordt bij optimale prijszetting.

Gegeven de omzetprognose, heeft zich in het bedrijfsleven een begrippenapparaat en een instelling ontwikkeld, zowel voor rapportering als voor budgettering, waarbij een sterke invloed merkbaar is vanuit de leer van de bedrijfsadministratie op de bedrijfsleiding. Mede daardoor kreeg een aantal begrippen uit de prijstheorie relatief weinig operationele belangstelling, wat doorwerkte in het prijsbeleid. „The influence of the cost-accountant on the thinking of business owners and business executives can hardly be overestimated since most businessmen live with concepts and figures supplied by the accountant”<sup>2</sup>.

De „cost-accountant” moge dan de omzet als een administratief gegeven zien en de prijs hoofdzakelijk als een kostprijs + opslagen, de ondernemer (of in moderne terminologie de marketing manager) kan zich zulk een

<sup>2</sup> George Katona: „Psychological Analysis of Economic Behavior”, McGraw Hill, 1951, blz. 214-238.

benadering niet veroorloven. Voor hem bestaat er inderdaad een prijs-afzetprobleem i.v.m. rentabiliteitseisen en de marktpositie.

### Het streven naar stabiliteit als operationeel gegeven

Uitgaande van volledige mededinging zien we bij andere marktvormen mogelijkheden voor de individuele ondernemer om invloed op de prijsvorming uit te oefenen. „... within certain limits firms could take an active role in setting prices, and that there were influences on price other than the impersonal forces of aggregate supply and demand”<sup>3</sup>.

Men kan zich voorstellen dat de ondernemer-producent voor de planning, vooral op kortere termijn, met meer zekerheid het toekomstige verloop van de prijs zal willen voorspellen, vooral indien het prijsverloop grillig is of dreigt te worden. Dit laatste kan zowel op natuurlijke als „kunstmatige” prijsvariaties slaan. Zimmerman veronderstelt terecht een streven dat „producers organize not only their production, but also their market”<sup>4</sup>. Dit kan zich in verschillende vormen uiten: van een „onuitgesproken” prijsgedrag (bijv. de knik in de oligopolistische afzetcurve) tot duidelijke prijsafspraken (kartels) en monopolies, afgezien nog van overheidsingrijpen op de markt, direct of indirect.

Pogingen om de markt (= prijs) te stabiliseren zijn geen uitzondering meer. Ondernemingen kunnen een dermate invloed op de prijzen hebben, dat men van zgn. „administered prices” kan spreken. „This condition is found . . . whenever the number of firms in a particular industry or market is small; or wherever one or two firms account for a predominant share of the market.”<sup>5</sup>. In dit verband verwijzen wij ook naar het feit dat op 1 januari 1970 bij het ministerie van Economische Zaken ± 500 landelijke prijskartels aangemeld waren<sup>6</sup>.

Dat dergelijke administratieve of kartelprijzen niet behoeven samen te vallen met de (optimale) marktprijs is duidelijk. Er ontstaat dan een (tijdelijke) situatie van excessieve vraag of aanbod. Er is een operationele keuze gemaakt tussen onzekerheid en het uitschakelen van de prijs als regulator van vraag en aanbod. De vraag is, of de gestabiliseerde markt nu optimaal functioneert en welke maatstaven legt men hierbij aan. Het probleem van economische macht speelt ook een rol, daar met beheersing van de prijs de ondernemers de winstomvang voor een deel naar eigen goeddunken kunnen vaststellen. De invloed van de afnemer werkt niet meer automatisch door in de prijs.

### Operationele grenzen bij prijszetting

Prijst uzelf niet in het rood maar ook niet uit de markt, is voor de ondernemer een wijze, zij het wat vage, overweging. Men heeft hier te maken met twee operationele doelstellingen, die tegenwoordig worden uitgedrukt in:

- het rendement op kapitaal en
- het marktaandeel.

Beide vormen een soort begrenzing van het prijsprobleem. „Target return on investment was perhaps the most frequent mentioned of pricing goals; a maximum or minimum share of the market was listed almost as frequently. . . .”<sup>6</sup>.

a. „Return on investment” is een verhoudingsgetal, dat op zichzelf geen optimum uitdrukt en niet direct aanleiding geeft tot optimale prijszetting. Het is echter terug te vertalen tot een winstbedrag dat men op zijn beurt kan relateren aan de omzet in de vorm van een winstmarge. Via het begrip van de bruto winstmarge is een verband met de theorie te vinden<sup>7</sup>.

Verondersteld wordt dat een aantal industriële ondernemingen en zeker vele detaillisten werken met een lineaire totale kostencurve waardoor de marginale en de gemiddelde variabele kosten constant zijn en samenvallen binnen het praktisch bereik van hun produktie en afzet (MK = GVK). Nu kan worden aangetoond dat d.m.v. een bruto-opslag op de gemiddelde variabele kosten en een veelal onbewuste of, beter gezegd, impliciete schatting van de prijscapaciteit (Ev) de optimale prijs wordt vastgesteld.

$$P_{opt} = GVK + GVK \cdot \left( \frac{1}{E_v - 1} \right) \quad (1)$$

Hierin is  $GVK \cdot \left( \frac{1}{E_v - 1} \right)$  de bruto opslag voor dekking van vaste kosten en winst.

Dit optimum ontstaat bij de gratie van een juiste Ev ofwel kennis van de afzetcurve bij die prijs. Hiermee wordt aangetoond dat de theoretische begrippen winstmaximalisatie en marginale benadering te vertalen zijn in operationele begrippen.

Ook bij bepaalde andere methoden die worden gebruikt voor de prijszetting, nl. de break-even analyse en direct-costing, is de kostenbenadering hetzelfde en worden de prijselasticiteit en de marginale methode toegepast. Of dit nu is voor bepaling van de maximale winst of voor vastgestelde „target-returns” is niet essentieel in dit verband. Bij „target-pricing” hoeft de resulterende prijs niet samen te vallen met de optimale prijs, i.c. de theoretische norm. Men kan daar zijn redenen voor hebben. Dit betekent niet dat daarvoor de theorie onjuist of onbruikbaar is; ze is in zo'n geval hoogstens niet haalbaar of niet van toepassing te noemen.

b. Mag de theorie voor de winstbepaling een optimum of in ieder geval een richtlijn geven, over de grootte van het marktaandeel ofwel de verhouding van de afzet tot totale markt als zodanig geeft zij geen uitsluitel. De afzet en niet het marktaandeel wordt bepaald door het evenwicht van (i.c. binnen) de onderneming. Toch blijken overwegingen t.a.v. het marktaandeel bij het prijsbeleid een rol te spelen. De ondernemer relateert de positie en verschuivingen van zijn

<sup>3</sup> R. F. Lanzillotti: *Why Corporations Find it Necessary to „Administer” Prices*, in „Challenge”, januari 1960.

<sup>4</sup> L. J. Zimmerman: „The Propensity to Monopolize”, *North Holland Publ. Co.*, 1952, blz. 47.

<sup>5</sup> M. R. Mok: *Op Prijs Gesteld, Inaugurele Rede, RU Groningen, Tjeenk Willink, 19-1-1971.*

<sup>6</sup> R. F. Lanzillotti: *Pricing Objectives in Large Companies*, in „American Economic Review”, december 1958.

<sup>7</sup> Voor bewijsvoering zie o.a.:

J. E. Andriessen: „De Ontwikkeling van de Moderne Prijs Theorie”, *Stenfert Kroese, 1965.*

Kotler, t.a.p., blz. 361 e.v.

individuele afzetcurve aan de collectieve afzet. Het (theoretische) optimum van prijs en afzet bij winst-maximalisatie staat hierdoor niet meer alleen als doel.

### Dynamiek in het prijsbeleid

Tussen volledige mededinging en monopolie liggen diverse marktvormen die zijn samen te vatten in monopolistische concurrentie en oligopolie. De prijsvorming dient men in deze gevallen via de individuele en collectieve vraag- en aanbodverhoudingen te benaderen. Bij de analyse kan men een aantal bruikbare begrippen hanteren, waarachter men vooral de dynamiek moet zien. Immers het prijsbeleid speelt zich vnl. af als een proces in de tijd en het vormt een belangrijke basis voor de ondernemingsplanning.

#### a. Directe prijselasticiteit van de afzet

Het ideaal is hier een cijfer bij de diverse afzetsituaties, voorstellende:

$$E_v = - \frac{PdQ}{QdP} \quad (2)$$

Volledigheidshalve herhalen we dat de afzet elastisch is ( $E_v > 1$ ) bij een prijs  $P$  indien een geringe  $P$  daling resulteert in afzetsstijging in stuks en in geld ( $= P \times Q =$  monetaire vraag). Daalt daarentegen de monetaire vraag dan is de afzet inelastisch. De  $E_v$  geldt zowel voor de individuele als collectieve afzetcurve, maar deze elasticiteiten behoeven geenszins aan elkaar gelijk te zijn.

Er werd reeds gewezen op de rol van  $E_v$  voor de prijsvaststelling bij de individuele afzetcurve, vaak ook als „merk-afzetcurve” te beschouwen (zie verg. 1). Blijft winstmaximalisatie of een „target-winst” op de iets langere termijn het doel dan zal  $E_v$  een belangrijke variabele kunnen zijn met consequenties voor het prijsbeleid. Het gaat niet alleen om een momentopname van  $E_v$ , en zelfs die is lang niet altijd expliciet bekend, maar ook om het gedrag ervan in de tijd. Voor de collectieve afzetcurve geldt dit eveneens. Theoretisch en voor analyse is  $E_v$  een uitstekend begrip vooral vanwege de synthetische eenvoud. In de praktijk is  $E_v$  kennelijk moeilijker vatbaar omdat het een resultante is van vele factoren zoals prijsniveau, marktvorm, produkt- en merkeigenschappen en non-price concurrentie. Het meten van  $E_v$  blijkt ook niet altijd gemakkelijk of mogelijk te zijn<sup>8</sup>.

#### b. Verschuiving van de afzetcurve

De monetaire vraag  $P \times Q$  kan ook variëren vanwege een autonome verandering van  $Q$ , ofwel een verschuiving van de curve al of niet bij een constante  $P$ . Voor de planning en de toetsing van de prijs aan de gestelde voorwaarden is dit verschijnsel van even groot belang als de „vorm” van de curve ( $E_v$ ). Er zijn diverse factoren te noemen die een  $Q$ -verandering teweeg brengen. Hun respectievelijke inbreng verschilt van geval tot geval, afgezien nog van het onderscheid tussen individuele en collectieve afzet en tussen veranderingen op korte en langere termijn.

De inkomenselasticiteit van de vraag geeft weer, in

welke mate de vraag verandert bij een inkomensvariatie. Naast het inkomen valt ook te vermelden de krediet-scheppende activiteiten die de koopkrachtige vraag doen stijgen en die meehelpen tot het ontstaan van de zgn. „demand pull”. Een inflatoire kracht die bij onvoldoende aanbodaanpassingen (lage  $E_a$ ) tot prijsstijging aanleiding kan geven.

Kruiselingse elasticiteit is als begrip duidelijk te definiëren, maar moeilijk om mee te werken. De directe prijselasticiteit geeft meestal voldoende informatie over dit verschijnsel, voor zover het niet de verschuiving van de curve betreft.  $E_{k_{AB}}$  geeft aan hoe en in welke mate de vraag naar produkt A verandert bij een prijsverandering van produkt B, waarbij het van belang is te weten hoe groot het aantal aanbieders van soortgelijke producten is.  $E_k$  betreft de onderlinge substitueerbaarheid van de goederen.

Non-price activiteiten als vorm van concurrentie kunnen de vraag beïnvloeden, vooral wanneer directe prijsconcurrentie wordt vermeden. Dit geldt voor individuele en collectieve afzet. Tenslotte kunnen nog spontane variaties in de vraag optreden, bijv. door smaak- of gewoonteveranderingen bij handel of consument. Ook overheidsingrijpen op het gebied van prijzen en fiscale maatregelen kunnen van invloed zijn.

#### c. Het aanbod

Het begrip prijselasticiteit kan hier ook worden gebruikt. Van invloed hierop zijn het kostenverloop en de productiecapaciteit. Bij vergelijking 1 zal aanpassing overwogen moeten worden indien de GVK veranderen. Enkele populaire methoden van prijsvaststelling gaan uit van de kosten, al of niet rekening houdend met vraagfactoren. Tegenwoordig lijken het overwegend kostenoverwegingen die aanleiding geven tot prijsaanpassing, c.q. verhoging. Het argument is dan loon- en andere kostenstijgingen. Deze zgn. „cost-push” is een belangrijke inflatoire impuls.

De bezettingsgraad van de produktiefactoren bepaalt in sterke mate de elasticiteit van het aanbod op kortere termijn. Bij overcapaciteit zal de kans op een elastisch aanbod groot zijn, bij een volledige bezetting zal  $E_a$  laag zijn. De invloed van kostenoverwegingen en bezettingsgraad op het prijsverloop moet men niet onderschatten. Dit aspect van de prijsvorming is ingewikkeld en nogal ondoorzichtig.

### Prijsvorming in breder verband gezien

#### 1. Horizontale marktverhoudingen

Reeds zijn enkele argumenten genoemd die pleiten voor het betrekken van de resultaten van bedrijfstak-analyses in het prijs- en afzetbeleid. Men kan de bedrijfstak als de directe „Umwelt” van de onderneming beschouwen. Het ligt voor de hand dat men graag weet hoe die in elkaar zit en welke ontwikkelingen er plaatsvinden.

<sup>8</sup> Over het nog schaarse onderzoek op dit gebied vindt men o.a. informatie in:

D. J. Dalrymple en D. L. Thompson: „Retailing: an economic view”, Collier-McMillan, 1969.

De bedrijfstak is in de prijstheorie op de achtergrond geraakt. Voor overheid en bedrijfsleven bleef de bedrijfstak of branche voor verschillende doeleinden als operationeel begrip bestaan. De theorie heeft vooral moeilijkheden een algemene definitie te vinden voor dit soort begrippen. Bovendien vereist de constructie van de collectieve vraag- en aanbodcurven een somming van de individuele curven. Zijn de produkten niet homogeen, dan ontstaan er moeilijkheden. Appels en peren bij elkaar optellen kan theoretisch niet. De gemeenschappelijke noemer „fruit” of „handfruit” kan in de praktijk echter veel steun geven. Er zijn vele van dergelijke voorbeelden te vinden, waarbij men in een categorie verschillende produkten kan samenbrengen. De praktijk moet uitmaken wat een bedrijfstak, sector, markt of branche precies inhoudt, waarbij meestal gelet wordt op het productieproces, het produkt en waar nodig op de toepassing.

Bij een zekere mate van produktdifferentiatie is het moeilijk zich de collectieve vraag- en aanbodcurven voor te stellen als twee lijnen met een snijpunt. Men kan dan beter denken aan zones die elkaar kruisen en zo ruimte geven voor onderlinge (geringe) prijsverschillen.

De theorie kent diverse classificatiesystemen voor de marktform en -structuur waarbij vooral het aantal aanbieders en de produkthomogeniteit de basis vormen. In dit verband wordt de voorkeur gegeven aan de directe prijselasticiteit van collectieve vraag en aanbod als het criterium ter beoordeling van de markt of bedrijfstak.

De prijselasticiteit van vraag en aanbod zijn niet alleen van belang, maar ook de verhouding tussen beide

$\left[ \frac{E_a}{E_v} \right]$  is nodig om een juist beeld te krijgen. Hier is een momentopname niet voldoende. Het gaat ook om het verloop van  $E_a$  en  $E_v$  ofwel de „dynamics of market-structures”<sup>9</sup>.

Zo ligt  $E_v$  laag bij geringe substitutiemogelijkheden of wanneer het betreffende produkt een gering aandeel in het budget of eindprodukt van de afnemer vormt. Maar deze prijsongevoeligheid kan veranderen, bijv. doordat substituten op de markt komen. Wat actueler in dit verband is, te wijzen op de daling van  $E_v$  doordat luxe goederen of diensten tot dagelijkse gebruiksgoederen of diensten, ofwel „gemeengoed” worden.

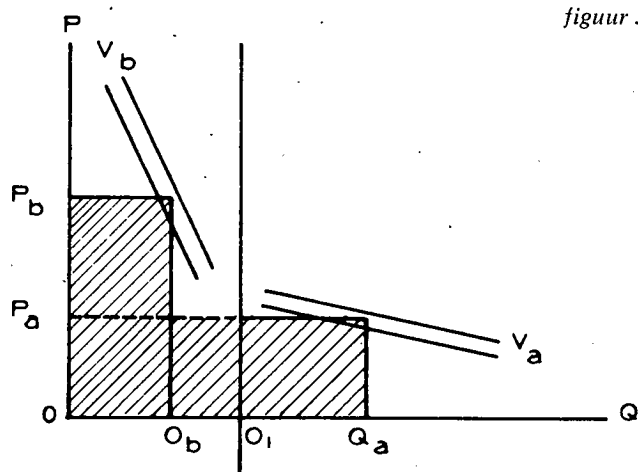
Instabiliteit, zich uitend in prijsconcurrentie of zelfs dumping, kan vaak verklaard worden vanuit de aanbodzijde. Plotselinge capaciteitsvergrotingen, extra importen, overproductie en hoge voorraden of onderbezetting kunnen de oorzaken zijn. „Sudden changes in  $E_a$  are more likely than those in  $E_v$  and it is those sudden shifts that produce instability . . .”<sup>9</sup>. Ook hier kan weer de wens ontstaan tot afstemming tussen de aanbieders

te komen. Het is vooral de verhouding  $\frac{E_a}{E_v}$  van waaruit men tot een oordeel omtrent de stabiliteit van de markt kan komen.

Een goed en leerzaam voorbeeld van een bedrijfstak-gewijze analyse gebaseerd op empirisch onderzoek is de studie van Cochrane over de prijsvorming van agrarische

produkten. Daarin spelen  $E_a$ ,  $E_v$ ,  $\frac{E_a}{E_v}$  en de waargenomen

verschuivingen in vraag en aanbod een beslissende rol. Het resultaat was een aantal concrete beleidsvoorstellen ten einde tot stabilisering te komen van prijs en



2. Het verticale aspect bij de prijsvorming

In het theoretische prijsmodel wordt meestal geabstraheerd van de invloed die de geledingen in de bedrijfskolom op de prijsvorming kunnen hebben. De marketingliteratuur besteedt veel aandacht aan het verticale aspect van de prijsvorming, vooral in verband met de praktische distributievraagstukken en het optimale assortiment (product-mix).

Een producent van bijv. consumptiegoederen heeft zowel te maken met de publieksprijs als met zijn nettoprijs (publieksprijs minus kortingen), waarop de tussenhandel invloed kan hebben.

Beïnvloeding van de prijspolitiek van fabrikanten treedt vooral op bij de zgn. nieuwe vormen van detailhandel (warenhuizen, discounters, cash and carry, multiples, enz.). Deze nemen een sterke positie in tegenover de leverancier. Eigen winkelmerken dragen bij tot het voeren van een zelfstandig prijsbeleid. Bovendien blijkt prijsconcurrentie op detailhandelniveau een veel toegepaste methode van promotie. Hierdoor kan marktsegmentering optreden: traditionele, op service gerichte kanalen die nationale merken voeren met veelal stabiele prijzen, tegenover warenhuizen, discounters en andere moderne detaillisten met lagere beweeglijke prijzen en geringere servicegraad voor in principe gelijksoortige goederen. Een algemene indeling naar het soort commercieel beleid op detailhandelniveau stemt hiermee overeen:

- a. een beleid van lage prijzen en hoge omzetten, bij een hoge  $E_v$  van de vraag;
- b. een beleid van hoge prijzen en lagere omzetten bij een geringe  $E_v$  van de vraag.

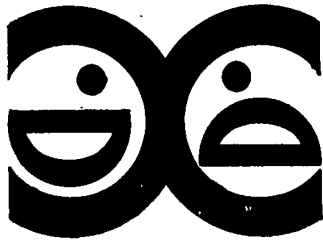
„Het onderscheid tussen beide typen berust met name op het verschil in afzetelasticiteit”<sup>11</sup>. Dit verschil is verklaarbaar voor produkten van verschillende aard en toepassing. Marktsegmentering en een kennelijk verschil in  $E_v$  voor in principe gelijksoortige produkten moet dus op een andere manier ontstaan. Oorzaken kunnen zijn: verschil in afwerking van het produkt en het servicebetoon, merkenpolitiek, aard en lokatie van de „outlet” en verschillend soort kopers. In figuur 3 ziet men zo’n situatie grafisch voorgesteld.

<sup>9</sup> Zimmerman, t.a.p., blz. 53 en 54.

<sup>10</sup> W. W. Cochrane: „Farm Prices: Myth and Reality”, 1958.

<sup>11</sup> M. de Kool: Detailhandel in Beweging, in „ESB” van 8 april 1970.

# Maatschappij- spiegel



## DAT STOMME ECONOMENVOLK MET ZIJN HEILIGE KOEIEN

Onder deze koddige titel publiceerde de econoom J. Pen onlangs een beschouwing in het *Hollands Maandblad*<sup>1</sup>. Het lijkt mij nuttig dit stukje onder de aandacht van de lezers van dit blad te brengen, omdat het, op een inderdaad heel eigen wijze, terugkomt op discussies die eerder in deze kolommen zijn gevoerd over welzijn en welvaart, over economie en sociologie, e.d. Pen, die aan die discussie niet heeft deelgenomen; legt aan het geïnteresseerde leken-publiek van het *Hollands Maandblad* uit wat er aan de hand is.

In ieder geval is er wat met sociologen aan de hand. Met een stoet van „sweeping statements” wijst hij dit volkje op zijn bekende wijze terecht. Wel twaalf keer worden zij bestraffend toegesproken. Zijn grootste grief is natuurlijk dat sociologen zich uitspraken over economische groei en schaarste permitteren, die volgens hem kant noch wal raken.

Het zijn zaken waar zij geen verstand van hebben; zij betreden daarmee het terrein van de economen. Als er „één vak in staat is de tekortkomingen van het marktmechanisme aan te wijzen, dan is dat de economie. (...) Om de oorzaken van de vervuiling en het lawaai te begrijpen moet men eerst begrijpen hoe het prijsmechanisme functioneert. Dat kunnen de sociologen ons moeilijk bijbrengen, want zij hebben er geen verstand van”. Genoemde sociologen bevinden zich dan wel in het ongetwijfeld respectabeler gezelschap van ingenieurs, fysici, chemici en biologen, die ook niet begrijpen hoe het prijsmechanisme werkt (razend ingewikkeld, niet-waar), maar over de oorzaken van vervuiling en lawaai echt meer weten voort te brengen dan onze man in Groningen. Een excursie naar enkele TNO-instituten vermog hem wellicht uit de droom te helpen. Maar ja, daar gaat het nu niet om. Pen heeft gewoon een hekel aan sociologen.

Om die stelling „waar” te maken, past hij een doorzichtige truc toe. Hij trekt een karikatuur op van de sociologie en haar beoefenaren. Om vervolgens als een Don Quichot aan de slag te gaan. Dat levert een boeiend schouwspel op. Hij heeft het over „de verwaten en volstrekt ondeskundige tegenstanders” van de economen, over de „anti-groeiclub”, over de sociologen die zeggen dat er „geen schaarste meer bestaat” (waar staat dat eigenlijk?) enz. Niets is hem te dol om maar te „bewijzen” dat de economen dit hele terrein terecht tot het hunne rekenen.

John Stuart Mill, Marshall, Pigou en Keynes worden opgevoerd als eco-

nomen die heel vroeg hebben geschreven over de externe effecten, de ongeprijsde schaarste e.d. Het is alleen jammer voor Pen dat dat niets bewijst. Zo hebben 19e eeuwse sociologen — ik herinner bijv. even aan de Franse socioloog August Comte — analyses gepleegd waarin men bijna alles, al is het soms in aanzet, kan terugvinden van wat op dit moment in de theoretische sociologie naar voren wordt gebracht. Om het heel eenvoudig te houden (misschien komt dat beter over): de hele discussie over de harmonie- en conflictbenadering van sociale processen is natuurlijk ook al een eeuw geleden gevoerd. Het enige wat belangrijk is: hoeveel wetenschappelijke energie er in bepaalde vraagstukken is gestopt. Dat is uitstekend empirisch na te gaan. Ik zou Pen willen voorstellen één van zijn kandidaat-assistenten — of misschien spreekt hem dit ambachtelijke werk ook zelf wel aan — eens te laten turven hoeveel artikelen in een of ander leidend economisch tijdschrift in bijv. de afgelopen twintig jaar zijn gewijd aan de externe effecten. Hij zal dan — boeiende hypothese — ontdekken hoe gering het aantal van deze bijdragen is.

Deze vorm van wat wij, met een misschien wat dik woord, kennis-sociologisch onderzoek noemen, is sterk aan te bevelen, ook al meent Pen dat sociologen hem niet behoeven uit te leggen dat de wetenschap niet objectief is. Dat het wel nodig is, blijkt uit zijn volgende opmerkingen: „Waar het echter om gaat is (...) buitenstaanders en vooral sociologische buitenstaanders, in het geheel niet aan het verstand te bren-

---

De rabatten en kortingen die aan de tussenhandel gegeven worden, beïnvloeden bij een vastgestelde publieksprijs de uiteindelijke netto-prijs, waaruit weer de geldomzet  $P \times Q$  resulteert. Naast de prijselasticiteit zou men kunnen spreken van een „marge-elasticiteit” van de afzet waarvan de grootte afhankelijk is van de aard en positie van de tussenhandel in de betreffende sector. Ondanks constante publieksprijzen kan dus P-netto en daarmee de opbrengst van de aanbieder beïnvloed worden door reacties van de handel. Er kan margeconcurrentie optreden<sup>12</sup>.

Dit verschijnsel treedt met name op wanneer concurrentie d.m.v. consumentenprijzen niet mogelijk is vanwege onderlinge afspraken (prijskartels, verticale prijsbinding, e.d.) of door overheidsmaatregelen. Werkt de aanbieder met netto-prijzen aan de handel en zonder prijsbinding dan kan men weer spreken van stadia in de prijsvorming, die zeker niet parallel aan elkaar hoeven te lopen.

Deze horizontale en verticale verwickelingen maken dat het prijsbeleid er niet eenvoudiger en doorzichtiger op wordt. Men krijgt de indruk dat kwantitatief en empirisch onderzoek achterloopt bij de feitelijke ontwikkelingen op het gebied van de prijsvorming van goederen en diensten. Vooral onderzoek, geselecteerd naar operationele maatstaven, dient gestimuleerd te worden. Dat heeft niet de pretentie pasklare modellen te kunnen opstellen, maar men kan wel trachten zodoende lijn en systematiek te brengen in het prijsbeleid.

P. J. Koerts

---

<sup>12</sup> Een term gebruikt door Prof. Dr. W. J. van de Woestijne: *Dynamiek in de Distributie (2)* in „*Intermediair*” van 11 juni 1971.

gen. Het is dit: de economie als vak, hééft geen uitgesproken waarde-oordeel over de groei, of over de inkomensverdeling, of over de omvang van de collectieve sector, of over de hoogte van de belastingen, en zelfs niet over de inflatie. Dat is trouwens haar taak niet. Haar taak is het blootleggen van samenhangen”.

Met deze kunstgreep — „de economie als vak” — wordt de wetenschappelijke produktie losgekoppeld van de maatschappelijke en institutionele kaders waarin het vak wordt beoefend. De „economie als vak” wordt, hoe men het ook wendt of keert, beoefend door mensen en instellingen die binnen de opdracht waarvoor zij worden gesteld reflecteren over bepaalde samenhangen. Deze kennisproduktie weerspiegelt problemen en mogelijkheden die de samenleving stelt. Dát is de „economie als vak” en niet een vage abstractie die de economie schijnbaar losweekt van het feitelijke maatschappelijke gebeuren. Dat de economie de laatste jaren meer aandacht gaat geven aan de „diseconomies” is niet een gevolg van het feit dat deze zaken al eerder in het vak zijn aangeroerd, maar uitdrukking van het feit dat vanuit de samenleving ook aan de economie vragen worden gesteld die de „economie als vak” zichzelf nauwelijks heeft gesteld. Het is niet voor niets dat ook de door Pen genoemde Hueting en Goudzwaard betogen hoe gebrekkig de gereedschappen zijn die

de economie voorlopig heeft aan te bieden om vraagstukken op dit terrein te analyseren.

Maar ja, daar ging het Pen niet om. Schietschijf en molenwiek is natuurlijk Van Zuthem, om niet te zeggen „sociologen van het slag van Van Zuthem”, „van het type Van Zuthem”, waarbij Van Zuthem nog ten tonele wordt gevoerd als conferentiebezoeker te Genève, waar hij — foei! — op kosten van de belastingbetaler vertoefde. Mensen als Albeda, De Galán en Bakels, met Pen ook daar aanwezig brachten zelfs het fatsoen op met hem te praten. „Men stond hem au sérieux te nemen en hoofdschuddend uit te leggen dat het toch anders zat dan hij dacht (wat versta je eigenlijk onder schaarste) in plaats van hem in het water te gooien (wat kan die Pen toch leuk schrijven — BP), maar daar gaat het nu niet om. Het doet er ook niet toe dat ik daar zelf blijkbaar ook onder stond, al ben ik na drie minuten weggelopen omdat ik iets beters te doen had”. Waarschijnlijk het zoveelste artikel lezen over de externe effecten van de economische groei rond het meer van Genève.

Van sociologen kun je ook eigenlijk niet veel verwachten, gezien „de deplorabele staat waarin hun eigen métier verkeert”. Deze kwalificatie heeft uiteraard slechts enig realiteitsgehalte wanneer je de sociologie enigszins kunt overzien. Toegegeven, Pen schijnt veel te lezen. Op zijn

eigen deelspecialisme in de economie — zo hebben mij deskundigen van de NEH gezegd (ik laat mij wel door deskundigen voorlichten) — schijnt hij heel behoorlijk uit de voeten te kunnen. Het wil er bij mij echter niet in dat ons land in de figuur van Pen een soort Einsteintje-in-de-dop heeft, die ook het gehele terrein van de sociologie kan overzien. De denkrant van Pen toepassend op zijn excursies in de sociologie moet ik wel tot de conclusie komen dat hij daar geen verstand van heeft. Toch schrijft hij — bijv. in *Het Parool* — als professor doctor in de economie aan de lopende band stukjes over de samenleving. De ene ondeskundigheid zal de andere wel weer niet zijn. Moeten we van Pen ook niet zeggen wat hij de zgn. „anti-groeiclub” verwijt, namelijk dat ook hij „nergens van te overtuigen” is, „zelfs niet van de inconsistentie van zijn eigen denkbelden”. Het beste advies geeft Pen zichzelf aan het slot van zijn stukje: „Links laten liggen, dat was eigenlijk veel beter dan geïrriteerde stukjes schrijven”. Ook ik wil beterschap beloven. Is er al geen evenwichtiger situatie ontstaan wanneer ik plechtig beoef: rechts laten liggen, dat was eigenlijk veel beter dan geïrriteerde stukjes schrijven.

**Bram Peper**

<sup>1</sup> „*Hollands Maandblad*”, augustus-september 1971.

## Toets op taak

### KRUISINGA, KLM EN KAMER

Op 22 september van dit jaar werd de staatssecretaris Kruisinga in de Tweede Kamer het wetsontwerp waarin een uitbreiding (met f. 200 mln.) van de rijksdeelneming in het aandelenkapitaal van de KLM werd voorgesteld. Het rijksaandeel zou daarmee op ongeveer 70% komen. Het voorstel voorzag verder in een leninggarantie tot maximaal f. 200 mln.

De Kamer en ook de staatssecretaris zagen, zo leren de Handelingen <sup>1</sup>,

de toekomst van de KLM somber in. Vertwijfeld waren daarom de pogingen om een redelijke grond voor de voorstellen te vinden. Prestige-argumenten konden financiële injecties van een dergelijke omvang niet rechtvaardigen, daar was men het gelukkig over eens. Men gooide het daarom over een andere boeg. De Kamer vroeg „naar de betekenis en het maatschappelijk rendement van de luchtvaart”.

Het is de moeite waard om Dr. Kruisinga te volgen als hij hiervan een beeld probeert te schetsen <sup>2</sup>. Eerst noemde hij de werkgelegenheids- en inkomenseffecten van de luchthaven Schiphol. Hij baseerde zich daarbij op cijfers die door Prof. Dr. G. Th. J. Delfgaauw, oud-voorzitter van de Commissie voor de Economische Ontwikkeling van Amsterdam, ge-

noemd zijn in een televisie-interview op 25 januari van dit jaar. Diens berekeningen leiden tot de slotsom dat door de luchthaven Schiphol een inkomen van f. 2,8 mrd. wordt opgevoerd. Daarmee zou een werkgelegenheid samenhangen van 100.000 arbeidsplaatsen. Vergelijken we dit aantal met de totale beroepsbevolking in Amsterdam en randgemeenten dan moet de conclusie zijn dat op zijn minst een kwart van de totale bedrijvigheid in de agglomeratie Amsterdam door de luchthaven wordt bepaald. Over de aanvaardbaarheid van

<sup>1</sup> „*Handelingen Tweede Kamer*”, zitting 1971-1972, blz. 12-20 en 42-48.

<sup>2</sup> „*Handelingen Tweede Kamer*”, zitting 1971-1972, blz. 43.

deze gegevens kan lang worden gediscussieerd<sup>3</sup>.

Op deze plaats kan dit vraagstuk echter buiten beschouwing blijven, want juist of onjuist, de genoemde cijfers zijn geheel irrelevant. Het wetsontwerp vraagt immers niet om overheidsgeld voor Schiphol. Van belang is de sociaal-economische betekenis van de KLM. Ook zonder een eigen nationale luchtvaartmaatschappij zou Schiphol wel draaien, gezien de vestigingsplaatsvoordelen. De netto toegevoegde waarde van de KLM zou berekend moeten worden (waarin opgesloten de door de KLM eventueel veroorzaakte waardevermeerdering van de luchthaven), met als negatieve componenten de „opportunity costs” van de gebruikte productieve krachten en de negatieve milieueffecten. Een inkomenstotaal zoals door staatssecretaris Kruisinga genoemd zegt op zichzelf niets.

Maar de staatssecretaris heeft meer pijlen op zijn boog. Geruisloos stapt hij over van onze nationale luchthaven naar onze nationale luchtvaartmaatschappij en vervolgt: „De KLM brengt voorts (sic) 670.000 buitenlanders naar Nederland”. Hiervan overnachten zo'n 550.000 in ons land. Als zij een gemiddelde verblijfsduur

van drie dagen en een gemiddelde besteding van f. 200 per dag hebben dan doet de KLM, aldus de heer Kruisinga, het tekort op de rekening Reisverkeer van de Nederlandsche Bank met f. 350 mln. verminderen. Over de Nederlandse toeristen die de KLM uitvoert wordt niet gesproken, evenmin over het effect op de betalingsbalans van bijvoorbeeld de vliegtuigaankopen.

Overigens is dit veronderstelde aandeel van de KLM in de nationale ontvangsten uit het vreemdelingenverkeer niet erg ter zake. In hoeverre zou de toeristenstroom en het zakelijke bezoek van buitenlanders verminderen als men alleen met an-

### Deze rubriek wordt verzorgd door het Instituut voor Onderzoek van Overheidsuitgaven

dere luchtvaartmaatschappijen dan de KLM Schiphol zou kunnen bereiken? Met andere woorden: wat is het „Holland-promotion”-effect van de KLM (en moet je, als je een dergelijk effect wil bereiken een luchtvaartmaatschappij subsidiëren)?

Tenslotte komt Dr. Kruisinga met een fraaie uitsmijter: „De salarissen en sociale lasten van de personeelsleden in Nederland zullen dit jaar naar verwachting met 17% toenemen tot een niveau van ongeveer f. 385

mln. Dat is het dubbele van het belang, waarvan wij vandaag of morgen zullen besluiten tot kapitaaldeelname of ook het dubbele bedrag van de garantie waartoe wij eventueel zullen besluiten”. Hij had er nog aan toe kunnen voegen dat het ook bijna het dubbele is van onze eierexport, maar dat was al niet meer nodig. De Kamer zweeg verbluft. Het wetsontwerp was erdoor, dat stond wel vast. Hier was immers geen speld tussen te krijgen.

Dr. Kruisinga benadrukt, dat de door hem gegeven cijfers een zeer grove indicatie geven. „Betere gegevens zijn echter niet beschikbaar”. Dat is echter de vraag. Over de economische betekenis van Schiphol bestaat er bijvoorbeeld een uit mei 1970 daterend rapport van de Stichting Instituut voor Verkeers- en Vervoers-economie van de Universiteit van Amsterdam. Het zou me verbazen als dat aan de aandacht van het departement van Verkeer en Waterstaat was ontsnapt. De in dit rapport (met de nodige voorzichtigheid) berekende netto toegevoegde waarde (in factorprijzen) bedraagt voor Schiphol, d.w.z. „alle activiteiten die zonder de luchthaven Schiphol niet zouden plaatsvinden”, ongeveer f. 700 mln. En van die f. 700 mln. is nog maar een deel toe te rekenen aan de KLM. Want om die KLM gaat het tenslotte. Het zal geen eenvoudige opgave zijn

<sup>3</sup> Uit nadere informatie is mij gebleken dat onder de door Dr. Kruisinga genoemde primaire en complementaire werkgelegenheidseffecten van Schiphol óók begrepen zijn de arbeidsplaatsen van bijvoorbeeld Fokker, IBM en andere multinationale ondernemingen, het Confectiecentrum in Amsterdam, de reisbureaus in de hoofdstad enz., terwijl voor de bepaling van zowel de secundaire werkgelegenheid als de daarmee samenhangende inkomenseffecten multiplicatoren van respectievelijk 2,5 en 2 zijn gebruikt. De hoge uitkomsten kunnen daardoor worden verklaard. De vraag is of het memoreren van dergelijke berekeningen niet de onjuiste suggestie inhoudt dat sluiting van Schiphol 100.000 werklozen in de Amsterdamse agglomeratie zou meebrengen. De heer Wiebenga merkte eerder in het debat al op dat men altijd weer met werkgelegenheidsargumenten aan komt zetten, terwijl in Amsterdam en omgeving het tekort aan arbeidskrachten eerder een probleem is dan het tekort aan arbeidsplaatsen.

## RECTIFICATIE

In ESB van 6 oktober jl. (no. 2818) staat op blz. 878 in de tabel over de rijksuitgaven naar onderwerpen van staatszorg een drukfout, waardoor deze tabel een onjuist beeld over de rijksuitgaven verschaft. De geredigeerde tabel staat hieronder.

Tabel 1. Rijksuitgaven naar onderwerpen van staatszorg

	in % totale uitgaven		in % nationaal inkomen tegen marktprijzen	
	vermoede- lijke uit- komsten 1971	begroting 1972	vermoede- lijke uit- komsten 1971	begroting 1972
Algemeen bestuur .....	4,2	3,9	1,3	1,1
Defensie .....	12,9	13,1	3,9	3,9
Buitenlandse betrekkingen (excl. ontwikkelingssamenwerking) ...	1,2	0,9	0,4	0,2
Ontwikkelingssamenwerking .....	2,6	2,7	0,8	0,8
Justitie en politie (incl. civiele verdediging) .....	4,8	5,0	1,4	1,5
Verkeer en waterstaat .....	10,5	10,0	3,2	3,0
Handel en nijverheid .....	2,4	2,1	0,7	0,6
Landbouw en visserij .....	3,0	2,9	0,9	0,9
Onderwijs en wetenschappen .....	27,3	27,9	8,2	8,3
Cultuur en recreatie .....	2,3	2,2	0,7	0,6
Sociale voorzieningen .....	12,0	12,3	3,6	3,6
Volksgesondheid en milieuhygiëne	1,0	1,1	0,3	0,3
Volkshuisvesting .....	8,3	8,6	2,5	2,6
Nationale schuld .....	7,5	7,4	2,2	2,2
Totale uitgaven .....	100 =	100 =	30,1	29,6
	f. 34.835 mln.	f. 37.831 mln.		



# Boeken nieuws

**A. Heerding: Cement in Nederland**, uitgegeven ter gelegenheid van veertig jaar Nederlands hoogovencement door de Cementfabriek IJmuiden (CEMIJ), 1971, 235 blz., niet in de handel.

Met dit gedenkboek heeft de CEMIJ zijn klantenkring — waaronder hij de historici rekent! — een fraai jubileumgeschenk gegeven. Het is verlucht met fraaie en bovendien doeltreffende illustraties, vlekkeloos uitgegeven en vlot geschreven. Heerding, de bedrijfsarchivaris van Hoogovens, beschrijft de geschiedenis van het produkt cement in het bijzonder in Nederland. Hij begint bij een produkt als puzzolaan-aarde, waarmee de Romeinen metselden en komt na veel omzwervingen bij het hoogovencement en portlandcement van nu uit.

Die omzwervingen zijn de moeite waard. Zij vormen een welkome bijdrage tot de economische geschiedenis van Nederland. Het blijkt, dat Dordrecht in de 17e en 18e eeuw een produkt van Europese faam verhandelde: de Hollandse tras. Dit was gemalen tufsteen, dat geïmporteerd werd uit Duitsland. Uitvoerig verslag wordt gedaan van de pogingen in de 18e en 19e eeuw grondstoffen van eigen bodem te gebruiken voor de fabricage van cement. Het meest sprekende voorbeeld is het Amsterdamse cement geweest, waarbij klei uit het IJ werd gebruikt. Ondanks de uitstekende hydraulische eigenschappen van dit produkt (d.w.z. dat het

onder water uitstekend verharde) en ondanks actieve overheidssteun (of misschien juist dankzij) is het produkt geen doorslaand succes geworden.

Grote aandacht wordt natuurlijk besteed aan de totstandkoming van de industriële fabricage van cement in Nederland. De eerste wereldoorlog toonde aan hoe onaangenaam het was dat Nederland het basisprodukt cement niet zelf produceerde. De initiatiefnemers van Hoogovens, Wenckebach voorop, zien naast een ruwijzer- en staalfabriek onmiddellijk ook een cementfabriek, die de hoogovenslak zal kunnen verwerken. Anderen onderkennen de mogelijkheid van de Pietersberg om grondstof voor cement te leveren. Het duurt tot 1928 voordat de ENCI in Maastricht portlandcement gaat produceren. De CEMIJ volgt twee jaar later als een joint-venture van Hoogovens en de ENCI.

## Moeizame weg

De weg tot de Nederlandse fabricage van cement is moeizaam geweest. Het heeft in de 18e eeuw — een tijd van industrieel verval — niet ontbroken aan ondernemende geesten. De Amsterdammer de Booy was er een van. Zijn produkt was uitstekend, maar hij had de vaderlandse kooplui tegen. Dit drama zou zich later herhalen. De op de handel ingestelde Nederlander waagde zijn kapitaal niet aan industriële waagstukken van eigen bodem en hij verkoos al gauw een buitenlands produkt. De dumping-prijzen na de eerste wereldoorlog van Belgisch en Duits cement maakten de Nederlandse cementfabricage een te hachelijke onderneming voor de Nederlandse industriëlen en de Nederlandse overheid. Het waren Belgische en Zwitserse ondernemers, die de beslissende stap deden door de oprichting van de ENCI. (de Maastrichtse industrieel P. W. H. Regout speelde daarbij een belangrijke, maar secundaire rol).

Temeer moet men de visie prijzen van de oprichters van Hoogovens, Wenckebach voorop. Deze man was geen ondernemer maar genie-officier en ambtenaar; de rol van dit soort mensen in de industrialisatie van Nederland behoeft nog een geschiedschrijver. Zij hebben aangevoeld, dat het cementgebruik in Nederland zou stijgen van 895.000 ton in 1928 tot 5.800.000 ton in 1970. Ook heeft de opbouwperiode na de tweede wereldoorlog aangetoond hoe belangrijk het was te kunnen beschikken over een vaderlandse cementfabricage. De samenwerking tussen overheid en Nederlandse cementfabrieken is sinds de crisisjaren van de jaren dertig zo innig geweest, dat het een open vraag is wat er gaat gebeuren nu deze samenwerking op aandrang van de Europese Commissie beëindigd is per 31 december 1970. Cement, zo lijkt het, is een produkt geschapen voor de oligopolistische of monopolistische marktorde.

## Meer produkt- dan bedrijfsgeschiedenis

Van Heerding is bekend, dat hij de bedrijfsarchivaris een meer actieve rol dan alleen het opbergen van archieven toedenkt. Zijn ideaal is, dat de bedrijfsarchivaris zich ontwikkelt tot bedrijfshistoricus. Voor zichzelf heeft hij dit ideaal bereikt. Hij beheerst het métier van de historicus met verve. Of hiermee ook de ideale vorm van bedrijfsgeschiedenis is bereikt is een andere zaak.

Heerding heeft eigenlijk een produkt-geschiedenis geschreven, want van de CEMIJ als bedrijf horen we zo goed als niets. Dat is Heerdings opvatting van zijn taak geweest, maar ik deel die opvatting niet. Het is met onze bedrijfsgeschiedenis niet best gesteld. Vele bedrijven gooien hun bedrijfsgegevens eenvoudig weg, wanneer ze commercieel niet langer relevant zijn. Dit zijn niet alleen de kleine bedrijven, ook bij Philips is zacht uitgedrukt de situatie ondoorzichtig. Hoogovens en Unilever zijn in Nederland bedrijven met op dit punt een uitstekende staat van dienst. Johan de Vries' boek over de Hoogovens (*Hoogovens IJmuiden 1918-1968*) is een parel van bedrijfsgeschiedenis, dat alleen tot stand kon komen doordat De Vries over zoveel gegevens kon beschikken. Ook hierin heeft Heerding dus zijn werkzaam aandeel gehad. Maar ook bij dit boek kan men zich afvragen of de gebezigde conceptie van bedrijfsgeschiedenis niet te eng is geweest. Weliswaar telt De Vries' boek twee

om het „maatschappelijk rendement” van de KLM te benaderen of om zelfs maar een aanvaardbare indruk te krijgen van de totale bijdrage van dit bedrijf aan de inkomensvorming in ons land. De staatssecretaris heeft toegezegd „meer en meer precieze cijfers” in dit verband te zullen verzamelen.

Zolang deze er niet zijn, kan men zich afvragen of het verantwoord is om met fraaie, maar niet ter zake doende gegevens een rookgordijn te leggen. Ook kan men het de Kamerleden kwalijk nemen dat ze dit rookgordijn niet wegbliezen. Of wilden ze dat niet?

**Drs. H. M. van de Kar**

hoofdstukken over sociaal beleid, maar we zouden wel wat meer willen weten over hen die bij Hoogovens gewerkt hebben. En afgezien daarvan ligt het zwaartepunt bij bedrijfseconomische beslissingen, genomen aan de top. Bedrijfs geschiedenis zou moeten zijn de geschiedenis van een werkgemeenschap, van een sociaal organisme, waarbinnen mensen van verschillende herkomst en afkomst en in verschillende sociale posities geleefd hebben. Een dergelijke bedrijfs geschiedenis zal aansluiting vinden bij de moderne opvattingen van bedrijfs sociologie en bedrijfseconomie. En is het ook geen actueel belang te weten hoe mensen tweevijfde van hun wakend leven doorbrengen?

### Ontbreken van bronnen

Het probleem van dit soort bedrijfs geschiedenis is, dat de bronnen er goeddeels voor ontbreken. Zoals ik het zie moet een bedrijfsarchivaris niet alleen stukken verzamelen, maar ze ook daar

na als bedrijfshistoricus interpreteren. Hij moet de gegevens in zekere zin „maken”, d.w.z. hij moet leiding geven aan een voortdurende bezinning op de verrichte werkzaamheden binnen het bedrijf. De taak van de bedrijfshistoricus is niet in de eerste plaats om te schrijven, maar om een naar buiten tredend geschrift voor te bereiden. Dit niet alleen om de nieuwsgierigheid van de buitenwacht te bevredigen, maar ook omdat de voortdurende, zo breed mogelijk opgezette bezinning op het verleden een bedrijfsbelang is. Ik zou echter meer ruimte moeten hebben om dit laatste punt aannemelijk te maken.

Men kan Heerding moeilijk verwijten, dat hij heeft nagelaten wat hij niet heeft willen doen. Daar ik hem onlangs in een promotie-stelling geprezen heb voor zijn ideeën over de werkzaamheid van de bedrijfshistoricus, is het misschien goed te stellen, dat wij daar ieder voor zich iets anders onder verstaan.

Dr. F. L. van Holthoorn

---

C. Duprez en E. S. Kirschen (ed.): *Megistos; A World Income and Trade Model for 1975*. Noord-Hollandse Uitgeversmaatschappij, Amsterdam 1970, 668 blz., f. 120.

---

Kort geleden heeft een groep Belgische auteurs, vrijwel allen verbonden aan het „Département d'Economie Appliquée de l'Université Libre” te Brussel, een belangrijke publikatie met voorspellingen van het wereldinkomen en handelsrelaties voor 1975 het licht doen zien. Het doel van het boek is het opzetten van een consistent geheel van projecties van de voornaamste economische grootheden op wereldniveau. Eerst zal het in het boek gepresenteerde model zo kort mogelijk worden samengevat, waarna enige hoofdstukken uitgebreider worden besproken.

De wereld wordt onderverdeeld in drie grote landengroepen: kapitalistische ontwikkelde landen, de communistische ontwikkelde landen en de ontwikkelingslanden. Er wordt een schatting gemaakt van de groei van het bruto binnenlandse produkt van de eerste twee landengroepen tot 1975. Deze inkomensgroei bepaalt de invoer vanuit de ontwikkelingslanden. Ook de omvang van de overheidshulp en van de particuliere kapitaalstromen naar de ontwikkelingslanden worden bepaald door deze inkomensgroei. De beschikbare hoeveelheid buitenlandse

valuta van de ontwikkelingslanden is nu dus gegeven. Deze laatste grootte, alsmede de economisch-politieke beslissingen die steeds meer aandacht schenken aan de landbouwsector, betere planning, hogere uitgaven voor defensie e.d., bepalen dan uiteindelijk het groeitempo van het bruto binnenlandse produkt van de ontwikkelingslanden. Dit zijn, zeer kort beschreven, de voornaamste relaties van het model. Nu zullen enige hoofdstukken afzonderlijk worden bekeken.

Het boek begint met een nuttig overzicht — door H. Glejser — van een aantal lange termijn wereldmodellen, waarna E. S. Kirschen aangeeft in welke opzichten *Megistos* van zijn voorgangers verschilt. Een van de mogelijke nadelen van het bijeenbrengen van bijdragen van verschillende auteurs wordt hier werkelijkheid. Van het bekende artikel van Chenery en Strout, waarbij de zgn. „dominant gap” wordt geïntroduceerd, zegt Glejser (blz. 5) dat Chenery en Strout aannemelijk maken dat in ontwikkelingslanden eerst de zgn. „savings gap” zal overheersen en later de zgn. „trade gap”. Volgens Kirschen (blz. 22) tonen Chenery en Strout aan dat de twee „gaps” in een om-

gekeerde volgorde van dominantie tot stand zullen komen in ontwikkelingslanden.

De drie reeds genoemde grote landengroepen zijn ieder weer onderverdeeld: in totaal resulteren twaalf zones. Communistisch China is hier één van. De indeling is zonder meer erg goed te noemen. Men heeft gestreefd naar een maximale homogeniteit, binnen elk van de zones, wat betreft criteria als geografische ligging, inkomen per hoofd, structuur van produktie en uitvoer, en godsdienstige of politieke overtuiging.

De voorspellingen van de groeitempi van de ontwikkelde kapitalistische landen worden in een zeer kort hoofdstuk — negen bladzijden — behandeld. Het voorspellingsmodel is zeer eenvoudig. De verklarende variabelen zijn een enigszins gecorrigeerd jaarlijks groeipercentage van de werkgelegenheid en het aandeel van de netto investeringen in het bruto binnenlandse produkt. Wel een zeer eenvoudig model, maar de hoge correlatiecoëfficiënten en de lage standaardfouten hebben voor de auteurs het zwaarst gewogen. Daarentegen is de invoer van goederen vanuit de ontwikkelingslanden naar de ontwikkelde kapitalistische landen zeer gedetailleerd geprojecteerd. Zeven produktgroepen zijn onderscheiden, waarbij verschillende importfuncties zijn gebruikt. Bovendien zijn deze importfuncties nog verschillend gespecificeerd voor elk van de vier zones waaruit de groep van kapitalistische ontwikkelde landen is samengesteld.

De overheidshulp van de ontwikkelde kapitalistische landen wordt op een originele manier voorspeld via een relatie met een aantal motiveringen voor hulpverlening die in de donorlanden leven. Voor 1975 wordt op deze manier de netto overheidshulp geschat op 0,74 procent van het nationale inkomen van de ontwikkelde kapitalistische landengroep, hetgeen in overeenstemming lijkt met het bekende één procent doeleinde van het tweede ontwikkelingsdecennium.

Van de tweede grote landengroep, de communistische ontwikkelde landen, vermelden we alleen dat met dezelfde variabelen inkomen, invoer en hulpverlening worden voorspeld zonder op de verschillende methoden in te gaan.

Vervolgens de projecties wat betreft de groei van de ontwikkelingslanden. Produktiefuncties voor deze landengroep zijn het onderwerp van een uitgebreide analyse. Achtereenvolgens worden behandeld: trendextrapolatie, waarbij in een speciale variant de trend wordt gecorrigeerd voor factoren als

economische planning, betere landbouwtechnieken enz., een functie waarbij de groei van het bruto binnenlandse produkt wordt gerelateerd aan de groei van de export van het voornaamste uitvoerprodukt, een relatie tussen inkomensgroei en de invoercapaciteit en tenslotte de bekende relatie tussen inkomensgroei en kapitaalgoederenvoorraad. Ook een combinatie van verschillende verklarende variabelen, i.c. trend en kapitaalgoederenvoorraad wordt uitprobeerd. De verschillende functies worden voor de verschillende zones binnen de groep van ontwikkelingslanden getest en vervolgens wordt een keuze gemaakt.

Tenslotte wordt als een van de eindresultaten verkregen een groeivoet van 4,2 procent per jaar voor de ontwikkelde kapitalistische landen en een van 4,9 procent voor de ontwikkelingslanden. Alhoewel men moet bedenken dat het hier gaat over een periode van 1960 tot 1975 is dit toch geen optimistische schatting voor de ontwikkelingslanden. In verband hiermede benadrukt Kirschen de verschillen tussen een projectiemodel als *Megistos* en wat hij noemt normatieve modellen, waarbij de nadruk wordt gelegd op het schatten van de numerieke waarden die bepaalde economische grootheden moeten hebben opdat een aantal doeleinden bereikt kunnen worden. In plaats van objectief te refereren aan de verschillen tussen modellen voor economische analyse en economische politiek houdt Kirschen een tirade over de nuttelosheid van planningmodellen voor de wereldeconomie (blz. 21). Hij benadrukt zeer de realistische waarde van de voorspellingen van *Megistos*. Hoe gevaarlijk een dergelijk benadrukken van eigen werk is wordt geïllustreerd door het feit dat van 1960 tot 1970 de groei van de ontwikkelingslanden duidelijk hoger dan 5 procent per jaar is geweest. Vooral de laatste jaren, waarvan statistieken bekend zijn, laten opvallende groeitempi zien: 5,6 procent in 1968 en 6,9 procent in 1969.

Overigens doet dit niets af aan de grote waarde die men moet hechten aan de analyse die ten grondslag ligt aan dit boek en aan de hoeveelheid data die het ter beschikking stelt.

**Drs. L. B. M. Mennes**

**Paul G. Hoel en Raymond J. Jessen: Basic statistics for business and economics.** John Wiley and Sons, New York 1971, 436 blz., £ 4,95.

Dit boek is bestemd voor studenten met een beperkte wiskundige vooropleiding. De nadruk is gelegd op het op eenvoudige wijze uitleggen van fundamentele begrippen uit de statistiek die bijzonder geschikt zijn om statistische problemen op te lossen. Het boek bestaat uit 14 hoofdstukken, die alle afgesloten worden met een aantal oefeningen, waarvan de oplossingen achterin het boek vermeld staan. Elke theorie wordt toegelicht met voorbeelden, grafieken en tabellen. Bovendien bezit het boek een zakenregister en een appendix waarin een aantal in de statistiek veel gebruikte tabellen voorkomen.

Het boek begint met een hoofdstuk over de aard van de statistische methodes, waarbij o.a. aandacht is besteed aan de rol van de statistiek bij de planning en het nemen van beslissingen. Hierna wordt aangegeven hoe de data beschreven kunnen worden. Hierbij wordt aandacht besteed aan de classificatie, grafische presentatie, gemiddelde, variantie en standaarddeviatie. De volgende twee hoofdstukken behandelen de waarschijnlijkheid en waarschijnlijkheidsverdelingen. Hierna komen in afzonderlijke hoofdstukken aan de orde: steekproeven, schattingen, het testen van hypothesen, correlatie, regressie, chi-kwadraattoets, tijdreeksen, indexcijfers, het maken van prognoses en het nemen van beslissingen.

**Leonard Gilman en Allen J. Rose: APL/360, an interactive approach.** John Wiley and Sons, New York 1970, 335 blz., £ 3,10.

APL is een taal om procedures in de informatieprocessen te beschrijven en werd in 1962 door Kenneth E. Iverson uitgevonden. De laatste tijd wordt ze vooral gebruikt bij de programmering van computers. Stap voor stap maakt de auteur duidelijk hoe APL gebruikt kan worden, zodat men geen wiskundige behoefte te zijn om het boek te kunnen bestuderen. Het boek eindigt met een trefwoordenregister.

**Fernand Baudhuin: Histoire économique de la Belgique, 1957-1968.** Établissements Émile Bruylant, Brussel 1970, 514 blz., Bfr. 1.060.

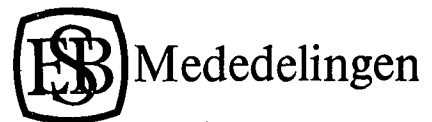
In dit boek beschrijft de auteur, hoogleraar aan de universiteit van Leuven, de economische geschiedenis van België in de periode 1957-1968.

Een korte samenvatting van de inhoud:

1. aspects généraux;

2. les différents facteurs (la population; l'agriculture; l'industrie; l'outillage national);
3. les faits majeurs (expo 58; la crise congolaise; la crise Wallonië; les investissements étrangers);
4. aspects financiers (revenu national; prix et niveau de vie; la monnaie; les finances publiques; les finances privées; le commerce);
5. la vie économique (les affaires, le mouvement des idées).

In een zestal annexen worden een aantal statistieken gegeven. Het boek is afgesloten met een personen- en zakenregister.



### Belangrijke examenwijziging NEH

De opzet van het propaedeutisch examen economie aan de Nederlandse Economische Hogeschool te Rotterdam is belangrijk gewijzigd. In tegenstelling tot voorgaande jaren wordt het propaedeutisch examen nu voor een gedeelte reeds afgenomen omstreeks januari. Deelnemen aan dit gedeelte is verplicht indien men in 1972 voor het overige gedeelte aan het propaedeutisch examen wil deelnemen. Aanmeldingen voor het examen dienen te geschieden vóór 20 november a.s. bij de Hogeschool.

### New approaches to decision making

Docenten van het *Centre d'Etudes Industrielles* in Genève zullen optreden in een *seminar* over een nieuwe aanpak van de besluitvorming, dat van 13 tot 17 december a.s. zal worden gehouden in De Baak, het management centrum van het VNO in Noordwijk aan Zee.

Centraal in dit *seminar* staat de ondernemingsplanning en -strategie, waarbij de nadruk valt op het financiële en marketing management.

Het *seminar* is bestemd voor directeuren en hogere leidinggevende functionarissen in de onderneming, in het bijzonder voor hen die leiding geven aan bedrijfsonderdelen.

De deelnemingskosten bedragen f. 1800, met inbegrip van alle studiemateriaal, doch exclusief het verblijf op De Baak, dat f. 56,50 per dag kost (exclusief omzetbelasting).

De deelnemers wordt verzocht het laatste jaarverslag van hun onderneming in het Engels en in voldoende exemplaren ter beschikking van de docenten en de andere deelnemers te stellen.

Nadere inlichtingen en aanmeldingen bij Drs. J. W. Putman Cramer, De Baak, Koningin Astridboulevard 23, Noordwijk aan Zee, tel.: (01719) 36 41.

#### **Conferentie: onderhandelen over arbeidsvoorwaarden**

De conferentie heeft ten doel de deelnemers een globaal beeld te geven over strategische en tactische problemen bij het onderhandelen over arbeidsvoorwaarden. De daarvoor noodzakelijke feitenkennis van de laatste ontwikkelingen op sociaal-economisch terrein, doeleinden van de vakbeweging en de standpunten

van werkgeverszijde, wordt tijdens deze conferentie verschaft.

In het programma zal een rollenspel worden gespeeld. Zo getrouw mogelijk worden aan de hand van een praktijkgeval onderhandelingen gevoerd.

Deelname aan deze conferentie staat open voor degene die daadwerkelijk deelneemt aan de onderhandelingen over arbeidsvoorwaarden.

Medewerkers aan deze conferentie zijn: Drs. J. Goedhart, secretaris Verbond van Nederlandse Ondernemingen, Den Haag; Drs. R. P. Haveman, hoofd afdeling arbeidsverhoudingen Unilever NV, Rotterdam; G. Jansen, hoofd Sociale Zaken-Europa, NV Philips' Gloeilampenfabrieken, Eindhoven.

De kosten van deelneming bedragen f. 325 per persoon, incl. maaltijden, excl. logies en ontbijt.

Aanmelding: Stichting De Baak,

Koningin Astridboulevard 23, Noordwijk aan Zee, tel.: (01719) 36 41.

#### **International association of survey statisticians**

The International Statistical Institute at its 38th Session approved the formation of the International Association of Survey Statisticians.

The objectives of the Association are to promote the study and development of the theory and practice of statistical censuses and surveys and associated subjects, and to foster interest in these subjects. These objectives may be furthered through the organization of meetings, seminars, conferences, research or training programmes, publications etc.

In order to become charter members, all persons with an active interest in furthering the objectives of

## **UNIVERSITEIT VAN AMSTERDAM**

De bestuursorganen van universiteit, faculteiten en subfaculteiten behoeven voor het beleid ten aanzien van onderzoek en onderwijs steeds meer kwantitatieve gegevens en analyses. Behalve het probleem van de optimale allocatie van capaciteit aan onderzoek en onderwijs bij stijgende aantallen studenten en een relatief krappere budget, moet worden gedacht aan de nieuwe opvattingen over meerjaren-planning en structurele wijzigingen in het onderwijs. Voor het vele werk dat hiervoor moet worden verricht, heeft het team van vier man van de afdeling **BEDRIJFSECONOMISCHE ZAKEN** uitbreiding met een



### **BEDRIJFSECONOOM**

om een bijdrage te leveren aan :

- het vaststellen van de bestuurlijke informatiebehoefte;
- het opzetten van een meerjaren-planning;
- het verfijnen van begrotingsmaatstaven;
- het ontwikkelen van een program-budgeting systeem;
- het verrichten van kosten - baten analyses.

Gedacht wordt aan een academisch gevormd bedrijfseconoom of persoon met soortgelijke opleiding en ervaring van 25 tot 40 jaar.

Telefonisch kunnen inlichtingen worden ingewonnen bij drs. J. Westenberg (020 - 21 78 78, toestel 2750).

Schriftelijke sollicitaties worden gaarne ontvangen door het Hoofd van de Dienst Personeelsbeleid-ontwikkeling, Spui 21, Amsterdam-C.

the Association are requested to send their name and address to Mr. E. Lunenberg, Director of the Permanent Office, International Statistical Institute, 2 Oostduinlaan, The Hague, tel.: (070) 18 42 70 by 31 March 1972.

The first formal activity of the new Association will be to organize some sessions as part of the regular programme of the next meeting of the International Statistical Institute (Vienna, August 1973) and some additional sessions directly preceding, succeeding or concurrent with the regular ISI programme. Persons who have suggestions for topics to be discussed by the new Association during its first meeting, or who would like to present a contributed paper should

contact the chairman of the organizing committee (I. P. Fellegi, Statistics Canada, Ottawa, Canada).

#### VWO-symposium „Universitaire structuren”

Het Verbond van Wetenschappelijke Onderzoekers belegt op zaterdag 6 november a.s. van 11-17 uur in de Oudemanhuispoort te Amsterdam een symposium over het Wetsontwerp Herstructurering Wetenschappelijk Onderwijs.

Het symposium wordt gehouden aan de hand van een viertal preadviezen van Drs. K. Kolthoff, Drs. W. Koning, Drs. L. Reijnders en Prof. Dr. J. Th. Snijders. Enkele dagen

vóór het symposium zullen de preadviezen verschijnen in het orgaan van het VWO, *Wetenschap en Samenleving*.

Het inschrijfgeld bedraagt f. 7,50 voor niet-leden (inclusief toezending van het nummer *Wetenschap en Samenleving*) en f. 2,50 voor leden van het VWO. De kosten van een lunchpakket zijn f. 1,60. Losse nummers van de betreffende uitgave van *Wetenschap en Samenleving* kosten f. 2,50.

Opgave is mogelijk door overschrijving van het verschuldigde bedrag op giro 22321 van het VWO te Utrecht, met een specificatie van het overgemaakte bedrag. Inlichtingen VWO, Kouwerplantsoen 38, Utrecht, tel.: (030) 71 78 67.



Bij het **SECRETARIAAT** van de **RAAD VOOR DE GEMEENTEFINANCIËN** kan worden geplaatst een

## WETENSCHAPPELIJK MEDEWERKER

(vacature nr. 1.932)

Gezocht wordt een jong econoom, die op het terrein van de openbare financiering werkzaam zou willen zijn.

Bekendheid met de methodes van de statistische analyse strekt tot aanbeveling.

De te verrichten werkzaamheden bestaan uit het medewerken, in een klein team, aan onderzoekingen op het gebied van de gemeentelijke uitgaven, haar plaats in de volkshuishouding en haar toekomstige ontwikkeling, een en ander ter voorbereiding van de door de Raad uit te brengen adviezen omtrent onderwerpen van de financiële verhouding tussen Rijk en gemeenten.

**Aanstelling:** afhankelijk van leeftijd en ervaring, op een salaris tussen f 1850,— en f 2542,—.

Premie A.O.W./A.W.W. komt voor rekening van de Vereniging.

Bij gebleken geschiktheid worden goede toekomstmogelijkheden geboden.

Een psychologisch onderzoek kan tot de selectieprocedure behoren.

**Sollicitaties** met vermelding van het vacaturnummer en uitvoerige opgave van referenties, binnen veertien dagen na verschijning van dit blad te richten aan de Personeelsdienst van de Vereniging van Nederlandse Gemeenten, Paleisstraat 5 te 's-Gravenhage.



## DIENST DER HAVENS EN HANDELSINRICHTINGEN AMSTERDAM

De GEMEENTELIJKE DIENST DER HAVENS EN HANDELSINRICHTINGEN te Amsterdam, belast met het beheer en de exploitatie der zeehavens en gevestigd in het naast het Centraal Station gelegen Havengebouw, De Ruijterkade 7, zoekt ter versterking van haar acquisitie-activiteiten, gericht op zeehavenontwikkeling en -industrialisatie een

### PROJECT-ONDERZOEKER

in de rang van economisch hoofdassistent.

- Vereisten :
- middelbare schoolopleiding, benevens een M.O.-akte Economie of Handelswetenschappen, dan wel met succes verricht kandidaatsexamen in de Economie of N.O.I.B., c.q. hogere beroepsopleiding;
  - goede kennis van de internationale bedrijfstakstructuur der chemische en/of metaalnijverheid, alsook bekendheid met de drie moderne talen;
  - bedrevenheid in het maken van economische analyses als steun voor het acquisitie-beleid.

Deze functie wordt gehonoreerd met een maximumsalaris van f 2479,— per maand. In dit bedrag is de vakantietoelage van 6½% niet begrepen, terwijl de premie A.O.W./A.W.W. voor rekening van de Gemeente komt.

Een psychologisch onderzoek behoort bij de selectieprocedure.

Sollicitaties onder no. V 8299 binnen 10 dagen te richten aan de Directeur van de Gemeentelijke Personeelsvoorziening, Jan Luijkenstraat 94, Amsterdam.



Bij de Centrale Organisatie TNO bestaat een vacature voor de functie van

## DIRECTEUR

van het binnenkort te stichten

### STUDIE- EN INFORMATIECENTRUM TNO VOOR VERKEERSONDERZOEK

De taak van de directeur zal onder meer omvatten :

- de opbouw van het Studie- en Informatiecentrum TNO voor Verkeersonderzoek;
- het uitstippelen van het beleid en het vaststellen van het werkprogramma, in samenwerking met anderen;
- het uitbrengen van adviezen;
- het leggen en onderhouden van contacten met verschillende instanties en instellingen in binnen- en buitenland.

Voor deze functie zoekt de Centrale Organisatie TNO een energieke VERKEERS-DESKUNDIGE, PLANOLOOG of ECONOMO, met leidinggevende en organisatorische capaciteiten en ervaring op het gebied van verkeersonderzoek.

Salaris (exclusief verschillende toeslagen) afhankelijk van leeftijd en ervaring, van f 4000,— tot f 5000,— per maand.

Sollicitaties met curriculum vitae en recente pasfoto te richten aan :

Drs. J. Jonker, Algemeen Secretaris van de Centrale Organisatie TNO, Postbus 297, 's-Gravenhage.

# DE PROVINCIALE ACCOUNTANTSDIENST TE HAARLEM

belast met de controle van de provincies Noord-Holland en Gelderland,

## vraagt

voor de leiding van de in te stellen bedrijfseconomische afdeling van de dienst een

## BEDRIJFSECONOOM

Bij deze dienst (totaal 20 personeelsleden) zijn naast de directeur werkzaam twee registeraccountants, ieder met een eigen controlesector.

Aan de nieuwe afdeling zullen worden opgedragen :

- organisatie-onderzoeken bij de resp. dienstonderdelen van genoemde provincies;
- advieswerkzaamheden inzake de bedrijfseconomische aspecten van voorgenomen investeringen en van andere belangrijke te nemen beleidsbeslissingen;
- advieswerkzaamheden t.z.v. automatiseringsvraagstukken.

Salaris afhankelijk van leeftijd en ervaring;  
gunstige secundaire arbeidsvoorwaarden.

Een psychotechnisch onderzoek behoort tot de selectieprocedure.

Schriftelijke sollicitaties, onder bijvoeging van een recente pasfoto, te richten aan de directeur van de provinciale accountantsdienst, Wilhelminapark 29, Haarlem.

# 10 de rijksoverheid vraagt

voor het Ministerie van Volksgezondheid en Milieuhygiëne  
te Leidschendam

## hoofd van de afdeling comptabiliteit

De afdeling is voornamelijk belast met:  
voorbereiding van de jaarlijkse begroting, toezicht op voorgenomen en gedane uitgaven en op de verantwoording van ontvangsten;  
geven van voorschriften en adviezen in het administratief-organisatorische en financieel-economische vlak.

De te benoemen functionaris zal een belangrijk aandeel hebben in het opzetten en de ontwikkeling van moderne begrotingstechnieken (prestatiebegroting, programmabudgettering, meerjarenraming).

Vereist: doctoraal examen Economie.

Standplaats Leidschendam.

Salaris, afhankelijk van leeftijd en ervaring, tot max. f 3805,- per maand.  
Afhankelijk van de ontwikkeling van de functie-inhoud is een hogere salariering in de toekomst mogelijk.

Schriftelijke sollicitaties onder vermelding van vacaturenummer 1-2735/0936  
(in linkerbovenhoek van brief en enveloppe) zenden aan de  
Rijks Psychologische Dienst, Prins Mauritslaan 1, 's-Gravenhage.

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

De Nederlandsche Middenstandsbank  
vraagt voor de afdeling Geldbedrijf van haar  
Hoofdkantoor een

# statistisch medewerker

Onze gedachten gaan uit naar een medewerker, leeftijd  
25 - 35 jaar, die in staat is met grote mate van zelfstandigheid  
ten behoeve van de Directie en haar staf de volgende  
werkzaamheden te verrichten:

- het houden van onderzoeken van verschillende aard
- het verzamelen en analyseren van financiële  
administratieve gegevens.

Wij zoeken iemand, bij voorkeur met ervaring op bovengenoemd  
gebied, die in het bezit is van het diploma Statistisch Assistent  
of daarvoor studerende. Hij moet ambitie hebben zich in de  
toekomst verder te bekwamen op het gebied van de statistiek.

Belangstellenden kunnen schriftelijk dan wel telefonisch contact  
opnemen met de heer W. J. van de Wall Perné van de afdeling  
Personeelszaken, Herengracht 580 te Amsterdam.  
Telefoon: 020 - 21 13 00, toestel 2123.



**Nederlandsche Middenstandsbank**

**Abonneert U op**

**DE ECONOMIST**

★

Tweemaandelijks tijdschrift onder redactie van

Prof. P. Hennipman,  
Prof. F. J. de Jong,  
Prof. Th. C. M. J. van de Klundert,  
Prof. P. B. Kreukniet,  
Prof. H. W. Lambers,  
Prof. F. de Roos,  
Prof. F. W. Rutten,  
Prof. J. Tinbergen,  
Prof. J. Zijlstra.

Abonnementsprijs f 45,—; voor studenten f 22,50. Losse nummers f 8,—.  
Abonnementen worden aangenomen door de boekhandel en door de uitgevers.

**DE ERVEN F. BOHN N.V., HAARLEM**