



Groeiend Europa

In grote lijnen bestaan er twee soorten internationale handelspolitiek: vrijhandel en protectie. Beide zijn in het verleden met wisselend succes gevoerd. Eigenlijk is het jammer dat elk van deze twee soorten handelspolitiek nauw verbonden is aan vaak starre politieke visies. Het zou zo moeten zijn, dat iedereen, die invloed heeft op het te voeren internationale economische beleid, de voor- en nadelen van protectie en vrijhandel volledig durft te erkennen en hiermee bij zijn beslissing terdege rekening durft te houden. De huidige economisch-structurele problemen vragen namelijk beleidsmaatregelen, waarin „protectie en liberalisatie” geïntegreerd voorkomen, om een effectieve opbouw en afbouw van bedrijfstakken te verwezenlijken.

Om zover te komen dient men de internationale economische problematiek genuanceerd te analyseren. Bijvoorbeeld op de manier waarop Prof. Hartog zijn preadvies¹⁾ voor de vorige week gehouden jaarvergadering van de Nederlandsche Maatschappij voor Nijverheid en Handel schreef.

Omdat het moeilijk is de gevolgen te bepalen van de vergroting van de Euromarkt, inventariseert Prof. Hartog de lessen van de „zes”. Op grond hiervan is enigszins te voorspellen wat de vergrote EG Nederland zal brengen. Verweven in een interessant stukje leer der internationale economische betrekkingen maakt Prof. Hartog, zonder tegen de EG te pleiten, duidelijk, dat de voordelen die de Euromarkt Nederland heeft gebracht niet zo overvloedig zijn, als wel eens wordt gesteld.

Prof. Hartog betoogt na een analyse van de uitvoerstromen binnen de EG, dat de Nederlandse productiecapaciteit zodanig is samengesteld, dat de voordelen van de EG voor Nederland niet zo groot waren als voor de overige lidstaten. De Europese economische integratie had slechts een arbeidsverdeling binnen de bedrijfstakken tot gevolg; de arbeidsverdeling tussen de bedrijfstakken had zich daarvoor reeds voltrokken omdat de landen van de „zes” al in sterke mate handel met elkaar dreven. Volgens Prof. Hartog bestond de arbeidsverdeling als gevolg van het wegvallen van de handelsbelemmeringen vanaf 1958 uit een fijnere verdeling, met instandhouding van de bestaande bedrijven, werkgelegenheid en vaste apparatuur.

Voor het totstandkomen van de EEG had zich binnen West-Europa dus al een specialisatie voltrokken, waardoor de EG weliswaar voor de Nederlandse uitvoer sterk in betekenis is toegenomen, maar toch is achter geraakt bij wat op grond van de toeneming van de totale invoer van de Nederlandse partnerlanden mogelijk zou zijn geweest. Nederland heeft zich blijkbaar gespecialiseerd in goederen die in de Euromarkt de minste invoerstijging vertonen, aldus Prof. Hartog.

Prof. Hartog erkent dat er zonder de EG veel minder zou zijn bereikt, maar dat de ontwikkelingen die zich in de loop van de jaren zestig hebben voorgedaan, geen gerustheid voor de toekomst scheppen. Hij stelt dit ondanks het feit, dat de EG wordt uitgebreid met landen die Nederland vermoedelijk beter zullen liggen: het Europese continent is protectionistischer van aard dan de West- en Noordwesteuropese randgebieden. Zo zullen Nederlands EG-partners meer profiteren van Englands toetreding omdat het procentuele aandeel van Engeland in de uitvoer der EG-landen voor Nederland het hoogst is (lage percentages plegen harder te groeien dan hoge).

Bovendien maakt Prof. Hartog duidelijk dat de uitbreiding van de EG betekent, dat er landen bijkomen, die weer worden behandeld zoals zij vóór de totstandkoming van de EG (zonder discriminatie) werden behandeld: de geprivilegieerde positie van Nederland in de EG zal voortaan met de nieuwe lidstaten moeten worden gedeeld.

Het betoog van Prof. Hartog is m.i. een bijdrage tot een gezond inzicht in de economische integratie. Willen wij de nationale en internationale structurele problemen goed oplossen, dan dienen wij de integratie genuanceerd te analyseren, zodat beleidsmaatregelen kunnen worden ontwikkeld, die bijdragen tot het effectief op- en afbouwen van economische structuren.

L.H.

¹⁾ De mogelijkheden van het Nederlandse bedrijfsleven in het groeiende Europa: lessen van de Euromarkt, Haarlem, 1972.

Inhoud

Groeiend Europa	521
<i>Prof. Dr. F. Rogiers:</i> De uitvoering van het Belgische plan 1971-1975	523
<i>Dr. D. Riemens:</i> Is er zoveel haast bij de tweede luchthaven?	524
<i>Drs. P. J. M. Bauduin:</i> Inflatie en variabele levensverzekeringspremies	527
<i>Drs. J. A. M. Heijke:</i> Wisselkoersveranderingen en koopkrachtpariteiten	531
Prognoses Arbeidsmarktprognoses en onderwijsplanning, door <i>Drs. P. Ressaer</i>	533
Toets op taak De literatuur uit het slop?, door <i>Drs. J. D. Hilferink</i>	534
<i>Drs. L. A. van der Linden:</i> Overheid en marketing; een fris onderwerp	535
Boekbespreking W. Albeda en A. van Doorn (ed.): <i>Economix</i> , door <i>Drs. J. P. J. Fit</i>	536

Onderzoek

is nodig. Het NEI heeft zich daarop sinds 1929 gericht. Naast het pure onderzoekwerk houdt het zich bezig met het uitvoeren van opdrachten van overheden en bedrijfsleven in binnen- en buitenland. Het heeft thans ervaring op vele gebieden, in een spreiding over 50 landen. Er heeft in die periode een specialisatie plaatsgevonden, maar door de samenwerking in teams van economen, econometristen, wiskundigen, sociologen, sociaal-geografen, stedenbouwkundig ingenieurs en civiel-ingenieurs wordt een brede aanpak van de problemen gewaarborgd.

Weekblad van de Stichting Het Nederlands Economisch Instituut

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.

Adres: Burgemeester Oudlaan 50, Rotterdam-3016; kopij voor de redactie: postbus 4224.
Tel. (010) 14 55 11, toestel 3701.
Bij adreswijziging s.v.p. steeds adresbandje meesturen.

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

Abonnementsprijs: f 57,20 per jaar, studenten f 36,40, 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 N.V., Rotterdam; Banque de Commerce, Koninklijk plein 6, Brussel, postcheque-rekening 260.34.

Advertenties: N.V. Koninklijke Drukkerijen Roelants - Schiedam, Lange Haven 141, Schiedam, tel. (010) 26 02 60, toestel 908.

*Stichting
Het Nederlands Economisch Instituut*

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

Onderzoekafdelingen:

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

De uitvoering van het Belgische plan 1971-1975

De grote trekken van het economisch, sociaal en financieel beleid op middellange termijn in België liggen vervat in de „Hoofdlijnen van het Plan 1971-1975” (Document 1034 (1970-1971) van de Kamer van Volksvertegenwoordigers) en worden thans in het parlement besproken. Algemeen gesproken wordt gestreefd naar een sterke en evenwichtige groei van de volkshuishouding (gemiddeld 4,8% per jaar in volume + gemiddeld 4% prijsstijging) ten dienste van sociaal-economische en menselijke oogmerken

1. Volledige en betere werkgelegenheid: uitbreiding van de binnenlandse werkgelegenheid met ca. 135.000 en terugbrengen van de volledige werkloosheid tot een aantal van 50.000, dit is 1,25% van de beroepsbevolking.

2. Verbetering van de levensstandaard, van de levensvoorwaarden en van het leefmilieu: economische expansie blijkt de enige bron te zijn voor het scheppen van voldoende ruimte voor de verhoging van lonen en wedden en de inkomens der zelfstandigen. Om de niet-actieven deel te laten hebben aan de grotere welvaart zullen de sociale uitkeringen worden verhoogd. Via de vermindering van de arbeidsduur, de aanpassing van de arbeidsomstandigheden en de inspraak in de ondernemingen kunnen verbeteringen worden verwacht van de arbeidsvoorwaarden. Anderzijds zullen de levenswijze en het leefmilieu gunstiger evolueren



door de voorziene investeringen voor het milieubeheer, de huisvesting en de collectieve uitrustingen.

3. Toeneming van de solidariteit in de maatschappij: inspanningen t.a.v. de bejaarden, de gehandicapten en de minder bedeelden en tegenover de derde wereld.

4. Evenwichtige regionale expansie: door de gewestelijke instellingen (GER en GOM)¹⁾ moet het Plan worden geregionaliseerd.

De discussie over het wetsontwerp houdende goedkeuring van de hoofdlijnen van het plan, dat was ingediend in juni 1971 werd in het Parlement in mei 1972 aangepakt. De openbare bespreking bleek plaats te grijpen in een atmosfeer van bijna volledige onverschilligheid; op twee momenten beklagde de minister van Economische Zaken zich over de uiterst geringe aanwezigheid („Bij de aanblik van de schaars bezette banken troost ik mij met de overweging dat de kwaliteit van de aanwezigen het gemis aan kwantiteit goedmaakt”). En inderdaad de kwaliteit van de tussenkomsten moet worden aangestipt.

Waarom deze discrete behandeling, deze geringe belangstelling? Men kan verschillende wegen uit met het zoeken naar een verklaring: het ontwerp werd ingediend op een politiek-ongunstig ogenblik (einde grondwetsherziening), de desinteresse van het parlement voor vraagstukken op middellange termijn, de niet-actieve medewerking van de parlementariërs, de geringe geloofsinzet van de regering e.a. Het feit dat de bespreking bijna één jaar na de indiening van het wetsontwerp gebeurde, is op zichzelf ook wel voor een deel schuld: een gedeelte van de periode waarop het Plan betrekking heeft, is reeds voorbij en de gegevens voor 1971-1972 liggen niet in de lijn van de vooropgestelde verwachtingen, waarop het Plan werd gebouwd, zoals de tabel doet uitkomen.

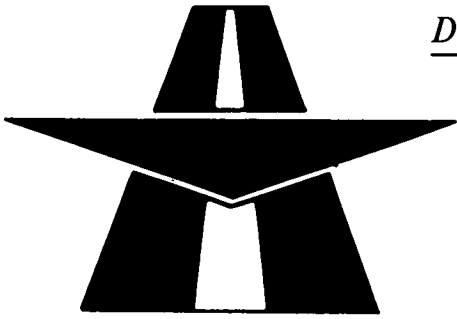
De verwezenlijkingen 1971-1972 hebben vanzelfsprekend de invloed ondergaan van de internationale monetaire verwickelingen, de veralgemeende vertraging van de economische groei in de EG en het relanceplan van de regering. Hierdoor worden eensdeels de lage cijfers en anderdeels de hoge cijfers (overheid) verklaard. De realisaties 1973-1975 blijven evenwel haalbaar, maar zullen toch hoofdzakelijk van de overheid een zware inspanning voor „bestedingsbeperking” veronderstellen. Over enige weken zal duidelijker worden of de overheid bereid zal worden gevonden een reële betekenis te verlenen aan de „imperativiteit” van het plan, zelfs wanneer men dit bindend karakter beperkt tot de investeringen en de andere courante uitgaven dan de personeelslasten.

Groei a) in procenten van:	Gemiddelde 1971-1972 of stand 1972	Voorzien gemiddelde 1971-1975 of stand 1975	Te verwezenlijken van 1973 tot 1975
BNP	3,8	4,8	5,5
Particulier verbruik	4,0	4,1	4,1
Overheidsgebruik	5,8	4,3	3,3
Uitvoer	5,2	9,6	12,6
Investerings	4,5	7,0	8,7
waarvan overheid	16,8	9,2	4,4
huisvesting	-1,9	4,7	9,4
bedrijven	2,1	7,3	9,8
Binnenlandse werkgelegenheid (x 1.000)	3.804 (+25)	3.910	+106
Werkloosheid (x 1.000)	86	50	-36

Bron: Planbureau en Ministerie van Economische Zaken.

a) Constante prijzen:

¹⁾ Zie bijdragen „Regionale revolutie” ESB van 1 december 1971 en 5 januari 1972.



Is er zoveel haast bij de tweede luchthaven?

DR. D. RIEMENS*

In de serie over de tweede nationale luchthaven, waarin diverse auteurs een aantal aspecten van deze luchthaven (zullen) beschrijven, verschenen reeds: 1. Prof. Dr. L. H. Klaassen, Een tweede luchthaven in Nederland (ESB van 10 mei jl.); 2. Drs. E. van Thijn, Met snelreinvaart naar een tweede nationale luchthaven (ESB van 10 mei jl.); 3. Ir. R. M. Th. Adriaansens, Dinteloord, het tweede Schiphol? (ESB van 17 mei jl.); 4. Dr. M. van Hulst, Geen tweede nationale luchthaven (ESB van 24 mei jl.).

De druk die van verschillende zijden thans op de centrale overheid wordt uitgeoefend om tot een spoedige aanleg van een tweede grote luchthaven in ons land te komen, heeft twee oorzaken. De eerste is de vrees voor een onaanvaardbare toename van de geluidshinder rondom Schiphol en de tweede is de veronderstelling dat Schiphol rond 1985 „vol” zal zijn. De vraag kan evenwel worden gesteld of genoemde vrees gerechtvaardigd is en eveneens kan ter discussie worden gesteld de veronderstelling dat Schiphol over 12 à 13 jaar zijn maximale capaciteit heeft bereikt. Doch ook indien beide vragen in bevestigende zin kunnen worden beantwoord, doet zich nog een derde vraag voor en wel of de aanleg van een tweede luchthaven de enige in aanmerking komende oplossing is van het luchthavenprobleem in Nederland.

Ontwikkeling geluidshinder in de toekomst

Het probleem van de geluidshinder rondom vliegvelden is ontstaan na het op grote schaal in gebruik stellen van de eerste generatie straalverkeersvliegtuigen. Niet alleen in Nederland wordt geprotesteerd en geageerd, doch dit geschiedt vrijwel overal in de geïndustrialiseerde westelijke wereld. In de Verenigde Staten ondervindt op het ogenblik reeds 15% van de bevolking hinder van het door vliegtuigen geproduceerde geluid¹⁾. Plannen tot aanleg van nieuwe of tot uitbreiding van bestaande luchthavens roepen aldaar, maar ook elders, groot verzet op. Bepaalde projecten moesten hierdoor worden veranderd of geheel worden opgegeven.

Als gevolg hiervan bestaat de kans dat de capaciteit van de luchthavens steeds meer achterblijft bij de behoefte van de luchtvaart. Door de toenemende congestie op de bestaande luchthavens die hiervan het gevolg is, komt er dan volgens sommigen een einde

aan de tot nu toe razendsnelle ontwikkeling van het luchtverkeer. Deze verkeersstak zou dan in een vergelijkbare situatie geraken als het autoverkeer in de grote steden, waar door de toegenomen verstopping van straten en wegen allerlei maatregelen worden genomen om aan de ontwikkeling van dit verkeer in de stadscentra een einde te maken.

Het valt evenwel niet aan te nemen dat door een dergelijk proces de ontwikkeling van de luchtvaart uiteindelijk zal stagneren, eenvoudig omdat de geluidshinderproblematiek op twee manieren in de toekomst zal worden opgelost.

Ten eerste zal de geluidshinder in de komende jaren aanzienlijk afnemen als gevolg van vermindering van het geluid aan de bron: de vliegtuigmotoren. Door verbetering van de motorconstructie is het mogelijk geworden de lawaaiproductie van vliegtuigen aanzienlijk te beperken. Zo zal het geluid van de aan het eind van dit jaar door de KLM in gebruik te nemen DC-10 de helft bedragen van dat van de straalverkeersvliegtuigen van de eerste generatie, zoals de DC-8 en de B-707, die aan het eind van de jaren vijftig en het begin van de jaren zestig op grote schaal in gebruik werden gesteld. Volgens deskundigen zal over 10 jaar een verdere halvering mogelijk zijn, zodat er rond het jaar 1985 machines met grote passagierscapaciteit zullen zijn, die een vierde van het geluid produceren van de eerste generatie straalvliegtuigen. Aangenomen wordt dat de in 1974 in gebruik komende Lockheed TriStar, uitgerust met Rolls-Royce-motoren, alweer rustiger zal zijn dan bovenvermelde DC-10.

In de tweede plaats kan vermindering van geluidshinder plaatsvinden door verbetering van de landings- en startprocedure van vliegtuigen. Zoals bekend, zullen aan het eind van de jaren zeventig de zgn. STOL (Short²⁾ Take-Off and Landing)-vliegtuigen in gebruik

* De auteur is onderdirecteur van de NV Luchthaven Schiphol.

¹⁾ Vgl. bijv. B. F. L. Darden, Director Office of Aviation Policy and Plans van de Federal Aviation Administration (FAA), „Airport Planning Through 2000”, *Airport World*, maart 1971: „Even in today's environment, it has been estimated that nearly 15% of our nation's population is adversely affected by aircraft noise in the vicinity of airports. Consequently most airport construction meets considerable opposition”.

²⁾ Tegenwoordig ook wel: steep.

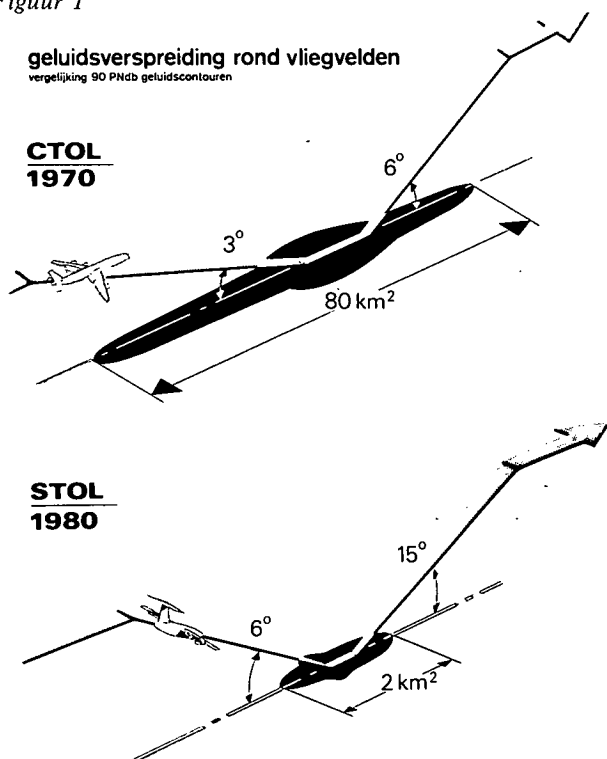
komen. Door de zeer steile klim- en dalingshoek van deze machines is niet alleen slechts een korte landingsbaan (ca. 1.000 m) nodig, maar zal tevens het gebied waar geluidshinder wordt ondervonden, aanzienlijk worden gereduceerd, doordat men na de start snel op hoogte is en bij de landing onder grote hoek kan dalen. Dit komt duidelijk naar voren in figuur 1, die is overgenomen uit de Handelingen van de Tweede Kamer dd. 11 november 1971. In bedoelde tekening wordt het door de conventionele (CTOL) vliegtuigen gehinderde gebied gereduceerd van 80 km² tot 2 km² bij toepassing van de STOL-techniek.

Het hierboven onder ten eerste genoemde effect is met name van belang voor de vliegtuigen in het lange afstandsverkeer. De in de tweede plaats genoemde ontwikkeling is vooral van belang voor het korte en middellange afstandsverkeer, dat in de regel het grootste gedeelte van het verkeer op de luchthavens vormt³⁾.

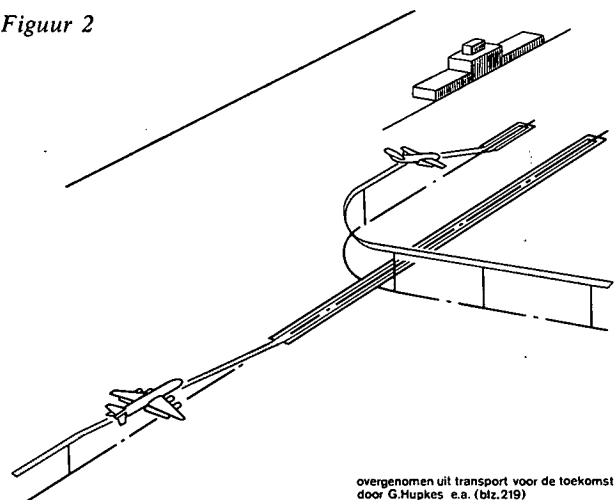
Is Schiphol omstreeks 1985 vol?

Het STOL-vliegtuig biedt, behalve perspectief ten aanzien van de beperking van de geluidshinder, tevens de mogelijkheid de capaciteit van de bestaande luchthavens aanzienlijk te vergroten. Het ziet er naar uit dat dit vliegtuigtype gebruik kan maken van relatief kleine gedeelten van een bestaand vliegveld zonder dat interferentie optreedt met het conventionele vliegtuigverkeer (zie figuur 2). In het bijzonder geeft dit nieuwe mogelijkheden voor Schiphol met zijn secundaire banenstelsel, bestaande uit de tegenwoordig weinig gebruikte maar in uitstekende conditie verkerende „korte” banen 05-23 (lang 2.150 m) en 14-32 (1.800 m). In feite ligt hier voor het STOL-vliegtuigverkeer een volledige luchthaven naast de bestaande gereed. Het tijdstip van verzadiging kan aldus een eind naar de toekomst worden verschoven.

Figuur 1



Figuur 2



Voorts openen de STOL-vliegtuigen de mogelijkheid tot decentralisatie van het luchtverkeer over het gehele land. Door de geringe oppervlakte van het benodigde landingsterrein en de gunstige lawaaicontour op de grond van deze vliegvelden, kunnen vliegvelden dichtbij de bevolkingscentra worden aangelegd. Rechtstreekse verbindingen tussen deze STOL-luchthavens in ons land en in nabijgelegen Westeuropese landen zullen dan eveneens een ontlastend effect hebben op de grote luchthavens.

De uitspraak, dat Schiphol omstreeks 1985 zijn maximum-capaciteit zal hebben bereikt, is misschien juist, indien met technologische ontwikkelingen geen rekening wordt gehouden, doch moet bij een minder statische benadering van het probleem als pessimistisch worden gekwalificeerd.

Doch ook reeds vóór het tijdstip van ingebruikstelling van STOL-vliegtuigen kan er veel worden gedaan om de capaciteit van Schiphol beter te benutten. In de eerste plaats kan worden gezorgd voor een betere spreiding van het thans op verschillende gedeelten van de dag sterk in intensiteit schommelende verkeer. In de tweede plaats kan een herverdeling tot stand worden gebracht van het daarvoor in aanmerking komende charterverkeer en het korte-afstandsverkeer, dat thans van Schiphol gebruik maakt. Dit zou kunnen geschieden door het, meer dan thans het geval is, inschakelen van de secundaire luchthavens (Rotterdam, Zuid-Limburg en Eelde) en de voor het burgerluchtverkeer opengestelde militaire luchthavens (Twente en Eindhoven).

Is aanleg van een tweede grote luchthaven in Nederland de enige oplossing?

Zelfs al zou de luchtvaarttechniek wél blijven stilstaan en al zou Schiphol omstreeks 1985 zijn verzadigd, dan moet de vraag worden opgeworpen, of spoedige aanleg van een nieuwe grote luchthaven de

³⁾ Op Schiphol bestaat 80% van het luchtverkeer uit intra-Europees verkeer (dat wil zeggen verkeer op korte en middellange afstand) en 20% uit intercontinentaal verkeer.

enig juiste oplossing van het luchthavencapaciteitsprobleem in ons land is.

Reeds geruime tijd geleden werd door de Schiphol-directie⁴⁾ gewezen op de mogelijkheid om binnen onze grenzen een aantal regionale luchthavens tot ontwikkeling te brengen, die te zamen een belangrijk deel van het rechtstreekse korte-afstandsverkeer tussen Nederland en Westeuropese steden en regio's zouden kunnen verwerken en de centrale luchthaven van dit verkeer zouden kunnen ontlasten. De centrale luchthaven zou dan primair het lange-afstandsverkeer verzorgen en verder fungeren als regionale luchthaven voor het randstadgebied, dat door Schiphol optimaal kan worden bediend.

Als voordelen van de regionale oplossing zijn te noemen:

- Mogelijkheid tot inpassing van luchthavenaanleg in een regeringsbeleid, dat erop is gericht bepaalde buiten de randstad gelegen regio's tot verdere economische ontplooiing te brengen.
- Minder tijdverlies bij het grondtransport van en naar de luchthaven. Hoe dichter een luchthaven bij de grote bevolkingsagglomeraties ligt, des te korter worden de voor- en na-transportafstanden. Zoals bekend, neemt de spreiding van de Nederlandse bevolking over het land toe; in de jaren zestig is een sterke groei geconstateerd in de bevolkingsaanwas in de provincies Utrecht, Gelderland en Noord-Brabant, terwijl de bevolking van de randstad op vrijwel hetzelfde niveau bleef.
- Door de korte afstanden tot de luchthavens: minimale kosten voor wegeaanleg en minimale aantasting van natuurschoon en hinder voor het milieu.
- Geringer tijdverlies bij de afhandeling van passagiers vóór vertrek en na aankomst, als gevolg van het feit dat op een kleine luchthaven de afhandelingsprocedure soepeler en sneller kan geschieden dan op een mammoet-luchthaven.
- Mogelijkheid van een harmonische taakverdeling tussen één centrale luchthaven, die in principe bestemd is voor het verkeer op lange en middellange afstand, en een aantal regionale luchthavens voor het verkeer op de korte afstand; deze mogelijkheid ligt meer voor de hand dan in het geval van twee grote intercontinentale luchthavens met ongeveer dezelfde functie.

Een ontwikkeling van regionale luchthavens tenslotte sluit geheel aan bij de na 1980 te verwachten introductie van de STOL-vliegtuigen, zoals hierboven is uiteengezet.

Het is uiteraard verstandig voor een ongewisse toekomst de mogelijkheid tot aanleg van een grote luchthaven open te houden. Uit planologisch oogpunt is het dan ook wenselijk een terrein van grote omvang

in ons land te reserveren voor de bouw van een luchthaven voor vliegtuigen van thans nog geheel onbekende conceptie. Men diene wel te bedenken dat een dergelijke reservering ook moet geschieden, als binnenkort wordt besloten tot aanleg van een tweede grote luchthaven. Deze zal immers primair dienen om de toename van het vliegverkeer met de thans bekende vliegtuigtypen op te vangen.

Bij de intensieve discussies over het luchthavenprobleem in ons land is tot nu toe praktisch alleen aandacht geschonken aan de oplossing door middel van een tweede grote luchthaven. Het is natuurlijk de eenvoudigste benadering van het vraagstuk om ervan uit te gaan dat, zodra Schiphol zijn maximale capaciteit heeft bereikt, er een nieuwe luchthaven moet zijn die, te zamen met Schiphol, het toekomstige luchtverkeer in Nederland moet verwerken. Maar de vraag lijkt gerechtvaardigd of het niet een overbodige investering zou blijken te zijn om thans nog een grote luchthaven te gaan aanleggen, als het er naar uitziet, dat een groot deel van het verkeer naar kleinere luchthavens kan worden overgeheveld.

De mogelijkheid van ontwikkeling van secundaire luchthavens in ons land als alternatieve oplossing van het luchthavencapaciteitsprobleem dient dáárom zo grondig te worden onderzocht, omdat de oplossing door middel van een tweede grote luchthaven maar een kortstondige oplossing van het probleem is. Zelfs de voorstanders van aanleg van een tweede luchthaven erkennen immers, dat op basis van de jongste prognoses⁵⁾ deze luchthaven tegen het jaar 2000 vol zal zijn. Wanneer men bedenkt dat de tweede luchthaven vermoedelijk pas in 1985 gereed zal zijn, komt men tot de slotsom dat het hier gaat om een kostbare voorziening voor een periode van slechts 15 jaar.

Gezien het feit dat ook in de toekomst circa 15 jaar gemoeid zal zijn met de aanleg van een nieuwe grote luchthaven, betekent dit dat er in 1985, onmiddellijk na het gereed komen van een tweede luchthaven, een plaats moet worden uitgezocht voor een derde. Maar misschien is men dan inmiddels tot het inzicht gekomen, dat decentralisatie van de luchthavencapaciteit in ons land een betere oplossing is.

D. Riemens

⁴⁾ O.m. in een voordracht voor het Departement Amsterdam van de Nederlandse Maatschappij voor Nijverheid en Handel dd. 25 juni 1970.

⁵⁾ Het aantal luchtreizigers in Nederland wordt thans als volgt geraamd: 1980 - 18,9 mln., 1985 - 30,8 mln., 1990 - 47,2 mln., 2000 - 99,5 mln. Zie *preadvies studiedag* dd. 15 maart 1972 te Breda van de Nederlandse Maatschappij voor Nijverheid en Handel, blz. 58.

Schakel bij vacatures voor leidende functies steeds ESB in: in vrijwel elk groot bedrijf wordt dit blad veelvuldig gelezen.

Advertentie-opdrachten te richten aan:

ADVERTENTIE-AFDELING ESB, POSTBUS 42, SCHIEDAM, TELEFOON (010) 26 02 60

Inflatie en variabele levensverzekeringspremies

DRS. P. J. M. BAUDUIN

Over het algemeen kent de levensverzekering een premie, die onveranderd blijft gedurende de looptijd van het contract. Bepaalde typen, die daarop een uitzondering vormen, hebben vooralsnog beperkte betekenis. Nu echter de inflatie het laatste decennium een grote omvang heeft aangenomen, gaan er in de levensverzekeringsbranche stemmen op, het principe van de vaste levensverzekeringspremie los te laten door het kostenbestanddeel te indexeren. Drs. J. B. J. Bollerman, lid van de Raad van Beheer van de NV AMEV, schreef hierover in een artikel in *Amevvisier* van 20 oktober 1971, no. 8/9, onder de titel „Levensverzekering en inflatie”. In een interview — weergegeven in *De Nederlandse Onderneming* van 5 november 1971 — geeft hij een nadere uiteenzetting.

In zijn afscheidsrede als voorzitter van de Nederlandse Vereniging ter Bevordering van het Levensverzekeringswezen gaf ook Mr. J. P. Barth als zijn mening te kennen dat in verband met de inflatoire kostenstijging de variabele premie welhaast onvermijdelijk is geworden. In dit artikel zal op een aantal aspecten van de betreffende problematiek worden ingegaan, voorzover het de variabele premie via indexering van het kostenbestanddeel betreft.

Gevolgen van inflatie bij het levensverzekeringsbedrijf

Bollerman concludeert dat de inflatie voor het levensverzekeringsbedrijf leidt tot hoge rente en tot hogere kosten uit hoofde van loonstijgingen. In deze paragraaf is de vraag aan de orde, of de inflatie ook van invloed is op de probleemstelling van de variabele premie via de werking c.q. keuze van winstdelingssystemen, rekenrente, produktie-omvang en beleggingspolitiek.

a. Rente-opbrengst

Inflatie leidt in het algemeen tot hogere rente-opbrengst. De invloed daarvan is zeer groot, hetgeen samenhangt met de wijze waarop de levensverzekeringspremie wordt gecalculleerd. Premies en koopsommen, die polishouders betalen, worden door het levensverzekeringsbedrijf belegd. Bij de vaststelling van de hoogte van de levensverzekeringstarieven wordt dan ook reeds verdisconteerd, dat uit deze beleggingen rente-opbrengst wordt gekweekt. Het levensverzekeringsbedrijf moet daartoe als het ware tien, twintig jaar of meer vooruit

zien omdat een levensverzekeringscontract meestal een zeer lange looptijd kent.

Aangezien het onmogelijk is de opbrengstrente over dergelijke lange perioden nauwkeurig te voorspellen, wordt bij de veronderstelling die men maakt omtrent het rendementspercentage van deze beleggingen, een grote voorzichtigheidsmarge in acht genomen. Zo bedraagt op het ogenblik doorgaans de rente die men voor nieuwe levensverzekeringen veronderstelt te maken, de zgn. rekenrente, 4%. Stelt men daarnaast de huidige marktrente op ca. 8% voor nieuwe beleggingen, dan is het duidelijk — mede gezien het beginsel van de samengestelde interest — dat hoge inflatierente de opbrengsten en de rentabiliteit van het levensverzekeringsbedrijf zeer sterk begunstigt. Het verschil tussen opbrengstrente en rekenrente noemt men de overrente. Ook voor langer bestaande verzekeringen geldt dit verschijnsel, zij het dat zowel opbrengst- als rekenrente gemiddeld lager en dichter bij elkaar liggen.

b. Kosten

Van de levensverzekeringspremie is slechts een klein deel bedoeld als opslag voor kosten. Afhankelijk van het type en de omvang van de verzekering bedraagt de kostenopslag ruwweg 6 à 35% van de bruto-premie. Bollerman wijst erop, dat (vanuit de probleemstelling vaste c.q. variabele premies) niet alle kosten van een levensverzekeringsbedrijf inflatiegevoelig zijn. Grosso modo geldt dit alleen voor de zgn. doorlopende kosten, die gemaakt worden in verband met het beheer en de administratie van de posten en de premiegelden. De zgn. eerste kosten zijn namelijk eenmalig. Het, vanuit de probleemstelling, inflatiegevoelige kostenbestanddeel in de levensverzekeringspremie is verhoudingsgewijs dan ook zeer klein en zal in het ongunstigste geval bij bepaalde typen individuele verzekeringen maximaal 15 à 20% van de bruto-premie bedragen. Het gemiddelde percentage ligt echter belangrijk lager. Het inflatiegevoelige deel bestaat in niet geringe mate uit lonen en salarissen.

Het afgelopen decennium is de nadelige invloed van de inflatie op de kosten, mede gezien de doorgevoerde produktiviteitsverbeteringen, per saldo nog sterk achtergebleven bij de extra rente-opbrengsten. Ruw geschat is de verhouding bij de huidige verantwoordingsmethoden 1 : 2 voor de bedrijfstak als geheel. Het is dus van belang, te zien wat er gebeurt met het nog resterende rente-overschot.

c. Winstdeling

Aangezien, zoals in sub a beargumenteerd, de hoge marktrente om solvabiliteitsredenen slechts in beperkte mate mag leiden tot een verhoging van de rekenrente en daarmee tot tariefverlaging, heeft het levensverzekeringsbedrijf voor een aantal belangrijke levensverzekeringen aanvullende systemen van winstdeling ingevoerd om polishouders van de overrente te laten profiteren. Daartoe kan men rekenen de rentestandkorting, overrentedeling en de winstdeling op basis van de resultaten van het boekjaar.

Winstdeling is met het oog op de probleemstelling als een aparte factor ten gevolge van de inflatie in dit artikel opgenomen, omdat — afhankelijk van het gekozen systeem en de omvang van het verschil tussen opbrengst- en rekenrente — de inflatie tot een verschillend eindresultaat ter zake van het winstdelingsbedrag kan leiden. Dit is op zijn beurt van belang voor de door Bollerman aangegeven probleemstelling omtrent variabele premiestelling via indexering van het kostenbestanddeel. Ter verduidelijking volgt hier een enkel voorbeeld.

In februari 1970 hebben de gezamenlijke levensverzekeraars, verenigd in de Nederlandse Vereniging ter Bevordering van het Levensverzekeringswezen (NVBL), voor individuele levensverzekeringen twee nieuwe systemen van winstdeling geïntroduceerd, die zijn uiteengezet in de brochure *Beleidsaspecten van het levensverzekeringsbedrijf* en die bekend staan onder de naam „contractuele overrentedeling”. Op blz. 6 staat vermeld:

„In beide gevallen komt 80% van de overrente aan de polishouder toe, tenzij de rente-marge voor de maatschappij minder dan ½% zou bedragen. Deze rente-marge moet mede dienen om de door inflatie stijgende kosten van beheer op te vangen en daarom moet hij ook groter zijn in tijden van hoge rente waarin gewoonlijk de inflatie heviger is”.

De tabel geeft aan hoe bij deze winstdelingssystemen het overrente-deel, dat de maatschappij behoudt, zich ontwikkelt bij uiteenlopende veronderstellingen van de beleggingsrente en een rekenrente van 4%. De veronderstelde beleggingsrente zal mede afhangen van de beide op blz. 6 van de brochure genoemde hypothetische beleggingen.

Veronderstelde beleggingsrente (%)	Overrente-aandeel (%) ten gunste van de levensverzekeringsmaatschappij bij een rekenrente van 4%	Overrente-aandeel ten gunste van de levensverzekeringsmaatschappij in verhouding tot de beleggingsrente
4,5	0,5	1 : 9
5,-	0,5	1 : 10
5,5	0,5	1 : 11
6,-	0,5	1 : 12
6,5	0,5	1 : 13
7,-	0,6	1 : 11,6
7,5	0,7	1 : 10,7
8,-	0,8	1 : 10
8,5	0,9	1 : 9,4
9,-	1,-	1 : 9

De conclusie is dat bij deze winstdelingssystemen juist bij de hoge marktrentestanden boven 6,5% het procentueel onveranderlijke aandeel van de levensverzekeringsmaatschappijen in de overrente ad 20% resulteert in een stijgend relatief aandeel in de marktrente. Bij een marktrente van 9% bedraagt dit aandeel reeds 1/9e deel of 1%. Voor de door Bollerman gesignaleerde problematiek betekent het voor de maatschappijen verruimende aandeel in de marktrente bij de hogere rente-

standen dat daardoor een extra marge aanwezig is om een sterkere inflatoire kostendruk op te vangen. Voor andere winstdelingssystemen zou nagegaan moeten worden hoe hun specifieke uitwerking in dit verband is, zowel bij de individuele als de collectieve levensverzekeringen.

d. Rekenrente

Hoewel de rekenrente een aangenomen grootheid is, lijkt ze toch niet geheel onafhankelijk van de omvang van de inflatie, gezien een daarmee samenhangende hoogte van de marktrente. Naarmate een langere reeks van jaren de marktrente in bovenwaartse richting beïnvloedt, zal dit voor allerlei sectoren van het economische leven (beleggers, overheid, investeerders) aanleiding zijn om zich af te vragen of een hogere marktrente een meer duurzaam verschijnsel zal zijn. Het antwoord hierop zal sterk afhangen van de beoordeling van het macro-economische bestel en de wijze waarop dit geconditioneerd is. Op het ogenblik bijv. zijn er duidelijk aanwijzingen dat de economieën van de westerse landen zich op een breekpunt bevinden ten opzichte van de jaren vijftig en zestig. Stagflatie is bijv. een verschijnsel dat in toenemende mate om nadere bestudering vraagt en dat men niet los kan zien van nieuwe maatschappelijke verhoudingen.

Komt men tot de conclusie dat de inflatie een meer blijvend verschijnsel zal worden en tevens dat de marktrente hierdoor aan de hoge kant zal blijven, dan leggen de argumenten om op solvabiliteitsoverwegingen de rekenrente laag te houden minder gewicht in de schaal. De praktijk in de jaren zestig van de levensverzekeringsmaatschappijen, die eerst de rekenrente verhoogden van 3% naar 3½% en voorts in de loop van 1969/1970 van 3½% naar 4%, lijkt hiervoor een bevestiging te vormen. Bij tariefherstructurering, samenhangend met deze verhogingen van de rekenrente, ontstond de mogelijkheid om de kostenopslag aan te passen aan het inflatoir gestegen kostenniveau zonder dat tariefverhoging noodzakelijk was.

Het lijkt voorbarig te stellen dat een dergelijke ontwikkeling zich *onmogelijk* zou kunnen herhalen. Weliswaar is er onder de huidige conjuncturele omstandigheden een zekere druk op het renteniveau, maar de strijd om de inflatie is nog verre van gewonnen. Ook een aantal verschijnselen aan de periferie van de kapitaalmarkt schijnt te indiceren dat lang niet alle beleggers en investeerders rekening houden met structurele verlagingen van het renteniveau. Men denke slechts aan de Euro-kapitaalmarkt, de voorkeur van bepaalde beleggers voor kortlopende obligatieleningen, variabele renten van het SHV-type, waarbij mogelijkheden van hogere rentestanden worden verdisconteerd (i.c. tot 15%).

e. Produktie-omvang

Bollerman vraagt zich af, of omzetvergroting kan helpen de inflatoire kostenstijging het hoofd te bieden. Na de constatering dat sterke omzetvergroting — gepaard gaande met een verminderde toeneming van kosten — tijdelijk kan helpen, stelt hij: „Macro-economisch gezien betekent dit echter dat het eigen bedrijf een groter marktaandeel krijgt ten koste van andere maatschappijen... In onze bedrijfstak wordt het probleem dus alleen maar verschoven”.

Deze uitspraken — evenmin als het gepubliceerde vraaggesprek in *De Nederlandse Onderneming* — geven niet duidelijk een rechtstreeks antwoord op de vraag of inflatie invloed heeft op de produktie-omvang van het levensverzekeringsbedrijf in zijn algemeenheid. Zou men deze vraag in die zin beantwoorden dat inflatie een hogere levenverzekeringsproduktie tot gevolg heeft, dan luidt een tweede vraag of een dergelijke omzetvergroting ook gepaard gaat met een verminderde toeneming van kosten.

Als een aspirant-polishouder bijv. in 1960 een bedrag nodig had van f. 100.000 levensverzekeringsdekking, gegeven zijn financiële, persoonlijke en gezinsomstandigheden, dan zal, indien bijv. 10 jaar later de kosten van levensonderhoud met 30% zijn gestegen, een levensverzekering van f. 130.000 nodig zijn om hetzelfde goederenpakket te kunnen kopen in overigens gelijkblijvende omstandigheden. Een officiële instantie zoals het CBS gaat van dit uitgangspunt uit bij de opnemingen van de levensverzekeringen in de index van de kosten van levensonderhoud. Vanuit deze benadering is er dus een rechtvevredige invloed van de inflatie op de produktie-omvang.

Deze invloed kan echter versterkt of afgezwakt worden door de mate waarin de levensverzekeringsmaatschappijen erin slagen de belegde premies en koopsommen (vooral het spaardeel is hier relevant!) ongevoeliger te maken voor inflatie, hetzij door waardeevaste belegging hetzij door compenserende rendementsontvangsten, alsmede door de mate waarin en de wijze waarop de levensverzekeringsmaatschappijen successen in het voorgaande doorgeven aan polishouders via winstdeling.

Er zijn hier twee contrasterende invloeden. Van degenen, die overwegen een levensverzekering met spaardeel af te sluiten, zal een aantal in een zodanige winstdeling een compensatie voor de invloed van de inflatie zien en derhalve nalaten het verzekerde bedrag extra hoog te stellen met het oog op de inflatie. Een ander deel ziet door winstdeling het rendement op zijn spaardeel verbeteren en vindt daarin juist een aanmoediging voor een hoger verzekerd bedrag. De verschuiving van de gemengde verzekering (met een spaarelement!) naar de zuivere risico-levensverzekering (zonder een spaarelement!), welke gedurende een aantal jaren heeft plaatsgevonden toen de winstdeling voor individuele levensverzekeringen nog zeer beperkt was, zou erop kunnen wijzen dat in meerderheid een publiek, dat waarde hecht aan een goed rendement op de levensverzekeringspolis, twijfels had met betrekking tot de vervulling van de beide hiergenoemde voorwaarden door het levensverzekeringsbedrijf. Inmiddels zijn echter in de loop van 1970 vooral grotere levensverzekeringen met een spaardeel winstdelend gemaakt. Hierdoor zal de negatieve invloed van de inflatie op verzekeringen met een spaarelement ongetwijfeld sterk worden afgezwakt.

Ook het statistische cijfermateriaal laat weinig twijfel over de stimulerende invloed van de inflatie op de omvang van de levensverzekeringsproduktie. De index van de totale premie-ontvangst (deze laatste gecorrigeerd voor de bevolkingsgroei) steeg van 1961 tot en met 1970 van 100 tot 164 in de individuele sector. De index van de kosten van levensonderhoud steeg in die periode van 100 tot 147. Voor de collectieve sector ligt de groei nog belangrijk gunstiger.

Vervolgens komt de vraag aan de orde of dit ook gepaard gaat met verminderde toeneming van kosten. Het antwoord hierop is bevestigend. Voor een grote

verzekering zijn relatief minder handelingen vereist dan voor een kleine verzekering. De omvangskortingen bijv. die de maatschappijen blijkens de *Nederlandse Almanak voor Levensverzekering 1971* bieden voor individuele verzekeringen, vormen daarvan een uitdrukking. Dergelijke kortingen zijn slechts verantwoord in de veronderstelling van relatief lagere kosten per eenheid produktie bij grote polissen. Of de kortingen het volledige kostenvoordeel van een groter polisbedrag ook doorgeven aan de consument, kan ik niet in alle opzichten beoordelen maar lijkt onwaarschijnlijk, al was het slechts omdat bijv. bij individuele levensverzekeringen de kortingsregeling veelal weinig getrap is.

f. Beleggingspolitiek

Tenslotte zij in herinnering gebracht dat de inflatie verschuivingen in de beleggingspolitiek van het levensverzekeringsbedrijf teweegbrengt. Dit feit mag als zo bekend worden verondersteld, dat er in dit bestek niet uitvoerig op zal worden ingegaan. Beleggingswinsten, waartoe een dergelijk gewijzigd beleggingsbeleid aanleiding geeft, worden veelal niet via de verlies- en winstrekening verrekend, maar met de extrareserves. Men zal zich dan bij de problematiek van de variabele premie ook moeten afvragen, of vergrote inflatie niet leidt tot een relatief grotere voeding van de extrareserves van het levensverzekeringsbedrijf uit andere bronnen dan de verlies- en winstrekening. Een en ander voor zover niet gekoerst wordt in de richting van relatief omvangrijkere stille reserves, die in wezen hetzelfde positieve effect hebben voor de solvabiliteit van het levensverzekeringsbedrijf.

Mocht het antwoord bevestigend luiden, dan rijst ook vanuit dit gezichtspunt twijfel omtrent de noodzaak van het systeem van de premie-indexering. In de mate immers dat inflatie zou tenderen tot relatief grotere voeding van extrareserves uit andere bronnen dan de verlies- en winstrekening alsmede tot relatief grotere stille reserves, is er minder behoefte de extrareserves te voeden uit de verlies- en winstrekening, waardoor deze meer ruimte laat voor opvang van inflatoire kostenstijging.

Beoordeling van de variabele levensverzekeringspremie op basis indexering kostenbestanddeel

In het voorgaande is duidelijk naar voren gekomen, dat de invloed van de inflatie op en in samenhang met andere factoren in het levensverzekeringsbedrijf buiten rente-opbrengst en kosten om nauwgezette bestudering vraagt, alvorens tot de noodzaak van variabele levensverzekeringspremie op basis van indexering kostenbestanddeel geconcludeerd kan worden. Een studie die op degelijk cijfermateriaal dient te berusten, omdat men dan pas de uitwerking van de inflatie op de diverse hier genoemde gebieden in een samenhangend verband kan bezien.

Daarnaast is het goed, ook aandacht te vragen voor een aantal andere argumenten, die een vraagteken doen plaatsen bij de noodzaak c.q. gewenstheid van de variabele levensverzekeringspremie.

a. De compensatie van ontoereikende kostenopslag met rentewinst komt in een deel van de levensverzekeringsportefeuille erop neer dat de rentewinst bij nieuwe

levensverzekeringen voor een bepaald gedeelte gebruikt wordt ter compensatie van de ontoereikende kostenopslag van zeer oude verzekeringen. Hierin ziet men wel eens een onrechtvaardigheid. Toch is het de vraag of dit wel reëel is. Men kan zich afvragen, of de „inflatiemakers” niet vooral gezocht moeten worden in de leeftijdscategorieën van bijv. 20 tot 45 jaar, dan daarboven.

Oudere leeftijdscategorieën zijn meestal bezadigder en aldus in bepaalde opzichten minder dynamiserend in het economische proces. Indien dit uitgangspunt juist zou blijken, zit er dan niet iets gezonds in, dat de nieuwe polishouders die in het algemeen toch wel uit de jongere leeftijdscategorieën van de beroepsbevolking zullen voortkomen, de prijs van de inflatie meebetalen, door een zekere overheveling van rentewinst op hun polissen ten gunste van de ontoereikende kostenopslag van vele oude polissen?

b. Variabele levensverzekeringspremie werkt voor het bedrijf kostenverhogend.

c. Bollerman wijst op de slechts beperkte mogelijkheden van verhoging van de arbeidsproductiviteit in het levensverzekeringswezen ter opvang van de inflatoire kostenstijging. In dit verband kan men zich afvragen of de assurantiebemiddeling in Nederland wel op de meest efficiënte wijze functioneert. Liefst 35.000 assurantiebezorgers, die voor een gedeelte „part time” in de branche werkzaam zijn, zijn uitwendige tekenen van het feit dat er iets mis is. Op een dergelijke wijze is de acquisitie te loonintensief.

Vanuit het oogpunt van een verantwoorde informatie van de consument wordt steeds duidelijker dat schriftelijke, gestandaardiseerde, informatie aan het eigenlijke acquisitiesprek vooraf moet gaan en dit gedeeltelijk zal moeten vervangen. In deze informatie dient de consument met de belangrijkste typen (dit is iets anders dan „merken”) levensverzekeringen vergelijkenderwijs met hun uiteenlopende consequenties — zoveel mogelijk gekwantificeerd — te worden geconfronteerd. Vervolgens kunnen voorbedrukte formulieren met een toelichting de consument op weg helpen een beslissing te nemen over het type en het verzekeringsbedrag c.q. verzekeringsbedragen, die hij — tegen de achtergrond van zijn persoons-, gezins- en financiële situatie — nodig heeft.

Wat de mogelijkheden van vergelijkende informatie betreft, kan ervaring met de *Consumentengids* (deze bereikte een oplage van 330.000 exemplaren in minder dan twintig jaar!) heel wat leren en wat de mogelijkheden betreft van de voorbedrukte formulieren met toelichting, kunnen we veel leren van de ervaring met het inkomstenbelastingbiljet. Het hanteren van dergelijke methoden, die in beperkte mate in het levensverzekeringsbedrijf niet onbekend zijn, zou in veel sterkere mate en integraal dienen te gebeuren. Zeker is, dat de acquisitiekosten hierdoor relatief belangrijk zouden kunnen worden gereduceerd.

Een andere methode tot kostenverlaging is gelegen in verdergaande produktstandaardisatie. Sommige levensverzekeringscontracten kennen zoveel verbijzonderingen in de verzekerde uitkeringen — al naar gelang verschillende casusposities van bijv. leven, overlijden, ongehuwd zijn, gehuwd zijn — dat een voor de consument geheel ondoorzichtig produkt is ontstaan. In die gevallen rijst de vraag of zo'n produkt de meerdere kosten nog wel waard is en niet beter afgeschafte kan worden.

d. Variabele premie op basis indexering kostenbestanddeel zou ertoe bijdragen de levensverzekering als produkt voor de consument nog ondoorzichtiger te maken dan het thans reeds is.

e. Laat ons eens pessimistisch zijn door te veronderstellen dat een zorgvuldig gefundeerd onderzoek zou aantonen, dat de compenserende doorwerkingen van de inflatie op een aantal in dit artikel genoemde factoren niet geheel toereikend zijn om de inflatoire kostenstijging te neutraliseren. Laat ons ook eens veronderstellen dat het levensverzekeringsbedrijf erin slaagt de acquisitie en het produkt door standaardisatie relatief goedkoper te maken, maar dat uiteindelijk blijkt dat de inflatoire kostenstijgingen te groot zijn en laat ons tevens veronderstellen dat de suggestie van oud-staatssecretaris Grapperhaus in zijn rede op de jongste openbare jaarvergadering van de NVBL om de produktiviteit aan de rente-opbrengstzijde te vergroten door de mogelijkheden op de Euro-kapitaalmarkt te benutten, opgevolgd wordt, maar ook deze weg — te zamen met de andere aangegeven middelen — geen adequate compensatie biedt. Is dan de variabele premie de enige uitweg?

Het antwoord hierop is ontkennend. Hier moge een voorbeeld worden genoemd. Indien inflatie tot produktievergroting leidt en er zou een omvangskorting gegeven worden, dan is het duidelijk dat de inflatie ertoe leidt dat de omvangskorting over een relatief steeds groter deel van de produktie wordt verstrekt. In dergelijke gevallen zou het zin hebben bij nieuwe levensverzekeringen de grens, waarbij de omvangskorting wordt verleend, regelmatig naar boven te schuiven.

Samenvatting

Buiten de verdiensten van het artikel van de heer Bollerman dat het kritische bewustzijn van de consument activeert en dat het helder geschreven is, heeft het de goede eigenschap dat het eindigt met een samenvatting. Ik wil hem hierin graag volgen, ten einde het de lezer gemakkelijk te maken bij een vergelijking van de conclusies van beide artikelen.

- Inflatie bevordert de rentewinsten en verhoogt de kosten van de levensverzekeringsmaatschappijen.
- Inflatie leidt — afhankelijk van het winstdelingsysteem dat is gekozen als middel om onder invloed van inflatie gekweekte overrente aan polishouders uit te keren — tot uiteenlopende aandelen van de maatschappijen in de marktrente. Dit is van belang bij de probleemstelling van de variabele premie door indexering van het kostenbestanddeel.
- Op langere termijn bezien lijkt de rekenrente niet geheel onafhankelijk van de inflatie te worden vastgesteld. Herstructureringen van levensverzekeringstarieven als gevolg van trendmatige stijging van de rente hebben in het verleden ruimte verschaft, kostenopslagen aan inflatoire kostenverhogingen aan te passen. Het hangt van de macro-economische ontwikkeling en conditionering af, of zich in de toekomst een herhaling zou voordoen, hetgeen niet onmogelijk is.
- Inflatie beïnvloedt de produktie-omvang in gunstige zin, al behoeft het verband niet rechtevenredig te zijn. Grotere produktie leidt tot kostenverlaging per eenheid produkt.

Wisselkoersveranderingen en koopkrachtpariteiten

DRS. J. A. M. HEIJKE*

Wil men een internationale vergelijking maken van de prijzen die door de inwoners van verschillende landen voor een bepaald goed moeten worden betaald, dan stuit men op het probleem van de eenheid waarin de prijzen moeten worden uitgedrukt. Omdat de prijzen in land A zijn uitgedrukt in de valuta van land A en de prijzen in land B in de valuta van land B, moet de ruilverhouding tussen de valuta van A en B gekend worden, zodat de prijs van het goed in A kan worden uitgedrukt in de valuta van B of omgekeerd. Deze ruilverhouding zou de koopkracht van valuta A ten opzichte van valuta B moeten weergeven, dat wil zeggen de hoeveelheid goederen die men kan kopen in land A voor een eenheid van valuta A ten opzichte van de kwantiteit die men zich in B kan aanschaffen voor een eenheid van valuta B. Zouden inwoners van de Verenigde Staten bijv. driemaal zoveel kunnen kopen voor één dollar dan Nederlanders voor één gulden dan bedraagt de koopkrachtwaarde van de dollar drie gulden.

Een voor de hand liggende en veelgebruikte indicator voor de koopkrachtverhoudingen van twee valuta's wordt gevormd door de officiële wisselkoers. Deze heeft echter een tweetal bezwaren. Voor enig basisjaar geeft de wisselkoers onvoldoende de dan bestaande koopkrachtverhouding weer, en volgt bovendien niet de wijzigingen van deze koopkrachtverhouding in de tijd. Het eerste bezwaar is een gevolg van de omstandigheid dat de wisselkoers bepaald worden door internationale ruiltransacties en institutionele regelingen en deze zijn niet geheel in overeenstemming met de

internationale schaarsteverhoudingen. Het tweede bezwaar is een gevolg van het over lange periodes constant blijven van de officiële wisselkoers.

Naast de wisselkoers zijn nog andere, vaak betere of zo men wil minder slechte, eenheden denkbaar waarin de prijzen kunnen worden uitgedrukt. Hierbij geldt de stelregel „dat bij iedere doelstelling van de prijsvergelijking dié methode van vergelijken moet worden gezocht, die gegeven zijn tekortkomingen, toch nog het beste bij de doelstelling past”¹⁾.

Mogelijke doelstellingen van het internationaal vergelijken van prijzen zijn het vergelijken van prijzen voor bepaalde groepen van subjecten zoals binnen- of buitenlandse consumenten, dan wel binnen- of buitenlandse ondernemers. Als eenheden om de prijzen in uit te drukken kunnen o.a. worden genoemd: de koopkrachtpariteiten voor de in de vergelijking betrokken subjecten, het aantal manuren, d.w.z. de prijs van het goed gedeeld door het uurloon, en de prijzen van substituten.

Zoals genoemd is een mogelijke methode om prijzen van goederen internationaal te vergelijken, het uitdrukken van deze prijzen in geschikte koopkrachtpariteiten. Aan de berekening van koopkrachtpariteiten liggen echter lastige problemen ten grondslag.

* De auteur is wetenschappelijk medewerker van de afdeling Macro-Economisch Onderzoek van het Nederlands Economisch Instituut.

¹⁾ J. A. M. Heijke, Elektricitieitsprijzen in de EEG, *ESB*, 27 januari 1971, blz. 78.

- Het heeft zin na te gaan in welke mate inflatie meer ruimte schept voor relatief grotere voeding van extra reserves uit andere bronnen dan verlies- en winstrekening. In het positieve geval geeft de verlies- en winstrekening daardoor extra mogelijkheid om inflatoire kosten op te vangen.
- Een strakke conclusie dat variabele premie op basis indexering kostenbestanddeel noodzakelijk is ter opvang van inflatoire kostenstijging is derhalve niet mogelijk zonder zeer gefundeerde bestudering.
- Men kan zich afvragen of de stelling, dat het onjuist is dat nieuwe polishouders via de op hun polissen behaalde rentewinst meebetalen aan de ontoereikende kostenopslag van oude polissen, wel steekhoudend is. En wel, indien de stelling juist zou zijn, dat de inflatie haar grootste bron zou vinden bij de jongere leeftijdsgroepen van de beroepsbevolking. Dit zou een argument kunnen zijn tegen variabele levensverzekeringspremie.
- Variabele levensverzekeringspremie werkt kostenverhogend.

- Variabele levensverzekeringspremie bevordert de ondoorzichtigheid van het levensverzekeringsprodukt.
- Bij de acquisitie kunnen belangrijke kostenverlagingen worden verkregen door een groter gebruik van gestandaardiseerde, schriftelijke, vergelijkende informatie omtrent de uiteenlopende levensverzekeringstypen en hun consequenties voor de consument. Voorts kan verdergaande produktstandaardisatie tot kostenverlaging leiden.
- Indien, ondanks vele ingebouwde compensatoren, mogelijkheden tot kostenverlaging, mogelijkheden tot produktiviteitsverbetering bij het beleggingsrendement toch te zijner tijd onverhoopt een ultimum remedium nodig is ter opvang van inflatoire kosten, dan zou het systeem van de op basis van indexering kostenbestanddeel variabele premie in ieder geval afgewogen moeten worden tegen alternatieve mogelijkheden.

P. J. M. Bauduin

Landen	(1) Oude wisselkoers valuta per US-dollar in % van (2)		(2) Koopkrachtpariteit valuta per US-dollar	(3) Nieuwe wisselkoers valuta per US-dollar in % van (2)	
Verenigde Staten, dollar	1,00	100	1,00	1,00	100
België, franc	50,0	102	49,1	44,8	91
Canada, dollar	1,08	99	1,09	1,08	99
Denemarken, krone	7,50	100	7,48	6,98	92
West-Duitsland, DM	3,66	105	3,49	3,22	92
Finland, marka	4,20	115	3,64	4,10	113
Frankrijk, franc	5,55	105	5,29	5,12	97
Ierland, pond	0,417	71	0,591	0,384	65
Italië, lira	625	104	602	582	97
Japan, yen	360	167	216	308	143
Nederland, gulden	3,62	111	3,27	3,24	99
Noorwegen, krone	7,14	135	5,29	6,65	126
Oostenrijk, schilling	26,0	122	21,4	23,3	109
Portugal, escudo	28,8	126	22,9	27,3	119
Spanje, peseta	70,0	122	57,5	64,5	112
Verenigd Koninkrijk, pond	0,417	124	0,337	0,384	114
Zweden, krona	5,17	116	4,47	4,81	108
gemiddeld spreiding		114 20			105 20

Voor informatie over deze problemen kan worden verwezen naar een interessante bijdrage van R. Iwema, enige jaren geleden gepubliceerd in dit blad ²⁾.

Het doel van mijn bijdrage daarentegen is niet het verder uitdiepen van de problematiek rond de berekening van koopkrachtpariteiten. Er wordt slechts getracht vast te stellen of de na de monetaire crisis tot stand gekomen wisselkoersen de koopkrachtverhoudingen der valuta's, zoals deze in de hier berekende koopkrachtpariteiten tot uitdrukking komen, beter weergeven. Zou dit het geval zijn, dan is het gebruik van wisselkoersen voor het internationaal vergelijken van prijzen minder bezwaarlijk.

Bij de berekening van de koopkrachtpariteiten wordt volstaan met een ruwe benadering. Deze verloopt als volgt. Aan een studie van W. Beckerman kunnen voor een groot aantal landen de verhoudingen der reële inkomens per hoofd in 1960, ten opzichte van de Verenigde Staten, worden ontleend ³⁾. Met behulp van gegevens over de in de periode 1960-1970 opgetreden stijging der reële inkomens per hoofd ⁴⁾ kunnen deze verhoudingen opnieuw worden berekend, maar nu voor het jaar 1970. Gegeven het inkomen per hoofd in de Verenigde Staten in 1970 ⁵⁾ en de berekende verhoudingscijfers kunnen de inkomens der overige landen worden uitgedrukt in de dollar. De verhouding tussen het inkomen per hoofd van een land uitgedrukt in zijn valuta ⁶⁾ en dezelfde grootheid uitgedrukt in dollars, zoals voor 1970 berekend met behulp van de reële inkomensverhouding met de Verenigde Staten, geeft dan de koopkrachtpariteit weer van de valuta ten opzichte van de dollar in 1970.

De tabel geeft de resultaten weer te zamen met de oude en de nieuwe wisselkoersen. In de eerste kolom worden de oude wisselkoersen vermeld ⁵⁾, uitgedrukt in de eigen valuta ten opzichte van de US-dollar en als percentage van de koopkrachtpariteit eveneens ten opzichte van de US-dollar. De tweede kolom geeft de koopkrachtpariteiten weer van de eigen valuta ten opzichte van de US-dollar, en de laatste kolom de nieuwe wisselkoersen in de eigen valuta ⁶⁾ en als percentage van de koopkrachtpariteiten.

Uit de omstandigheid dat de oude wisselkoersen op

slechts twee uitzonderingen na de koopkrachtpariteiten overtreffen kan men afleiden dat van een algemene overwaardering sprake was. Met de totstandkoming van de nieuwe wisselkoersen is deze situatie geheel veranderd. Nog slechts bij de helft van de zestien landen is sprake van overwaardering van de dollar.

Berekent men de gemiddelde verhouding tussen de koerswaarde en de koopkrachtwaarde van de US-dollar vóór en na de wisselkoersaanpassing, dan blijkt de gemiddelde overwaardering van de koopkracht te zijn gedaald van 14% naar 5%. Daarnaast is de spreiding rond de gemiddelde verhouding van koerswaarde en koopkrachtwaarde nagenoeg ongewijzigd gebleven, namelijk 20% ⁷⁾.

Hieruit kan worden geconcludeerd dat de nieuwe wisselkoersen de koopkrachtverhoudingen der valuta's, ten opzichte van de dollar, beter weergeven. Dit impliceert dat bij een internationale vergelijking van prijzen van goederen, in het kader van de binnenlandse prijzenstructuur, het uitdrukken van deze prijzen in US-dollars, op basis van de wisselkoersverhoudingen, minder bezwaarlijk geworden is.

Tenslotte is nog vermeldenswaard dat voor Nederland de *nieuwe* wisselkoers nagenoeg gelijk is aan de koopkrachtpariteit, terwijl voor België juist de *oude* wisselkoers nagenoeg niet afweek van de koopkrachtpariteit. Ook kan worden gewezen op de zeer sterke onderwaardering van de yen ten opzichte van de dollar. Deze is na de wisselkoersaanpassing wel sterk verminderd, maar is nog steeds groot.

J. A. M. Heijke

²⁾ R. Iwema, „Goedkope” of „dure” landen, *ESB*, 16 augustus 1967, blz. 811-812.

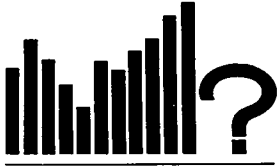
³⁾ Wilfred Beckerman, *International comparisons of real incomes*, OECD, Parijs, 1966.

⁴⁾ Ontleend aan: voor de periode 1960-1967: OECD, *National Accounts of OECD countries 1950-1968*; voor de periode 1967-1970: OECD, *Main economic indicators*, januari 1972.

⁵⁾ OECD, *Main economic indicators*, januari 1972.

⁶⁾ OECD, *Main economic indicators*, februari 1972.

⁷⁾ De spreiding is berekend als de gemiddelde afwijking van de gemiddelde koers-koopkrachtverhouding.



Arbeidsmarktprognoses en onderwijsplanning

DRS. P. RESSENAAR

Enkele maanden geleden werd door de Verenigde Naties een rapport gepubliceerd betreffende de stand van zaken op het gebied van arbeidsmarktprognoses en onderwijsplanning. Het rapport bevat een aantal stukken die zijn uitgebracht op de 8e vergadering van de zgn. Senior Economic Advisers van de Economische Commissie Europa¹⁾. Het geeft een weergave van de methodieken, die momenteel in Oost- en West-Europa en in de Verenigde Staten worden gebruikt. Hoewel de benadering in Oost en West wel iets uit elkaar loopt, zijn de technieken die gebruikt worden toch vaak dezelfde.

In de centraal geleide staten is de „manpower planning” echter een integraal deel van de totale economische planning. Een dergelijke integratie maakt het mogelijk de foutenmarges wat te reduceren in vergelijking met het Westen. Dit hangt o.a. samen met het feit dat in Oost-Europa de planning wordt opgezet voor de gehele beroepsbevolking, terwijl dit in het Westen beperkt blijft tot enkele onderwijstypes en sectoren.

Een van de belangrijkste onderwerpen van de conferentie betrof de betrouwbaarheid van de methodieken. Uit de rapporten van diverse landen bleek dat er nog al wat twijfel bestaat over de betrouwbaarheid van de huidige methodes. Deze twijfel kwam met name tot uiting in de rapporten van Westeuropese landen. In Oost-Europa heeft men duidelijk wat meer vertrouwen in de mogelijkheden op dit gebied. In Rusland maakt men prognoses van aanbod en behoefte in 100 beroepsgroepen over een periode van 15 jaar. In die 100 beroepsgroepen worden verschillende niveaus onderscheiden, waardoor de prognose in feite niet meer dan 35 gebieden of specialisaties betreft. Dit is echter een mate van detaillering die in de Verenigde Staten en West-Europa nog niet voor mogelijk wordt gehouden. Met name in een rapport van de Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling

werd een tamelijk negatieve waardering van de beschikbare technieken gegeven.

Als de OESO tot een dergelijke conclusie komt moet daar bepaald wel enige betekenis aan worden gehecht, omdat deze organisatie zich al bijzonder lang met dit onderwerp bezighoudt en een aanzienlijke reputatie op dit gebied heeft op te houden. In feite wordt met dit rapport toegegeven, dat de OESO in het verleden eveneens met foute methodieken heeft gewerkt. Dit betekent overigens niet, dat er op dit gebied helemaal niets kan worden gedaan. Het is mogelijk om met de beschikbare methodieken toch nog wel tot op zekere hoogte bruikbare resultaten te bereiken, indien er voldoende correcties worden toegepast. Die correcties kunnen alleen worden toegepast als men zich goed realiseert wat de zwakke punten van de verschillende methodes zijn.

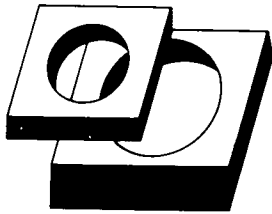
Door een combinatie van verschillende methodieken is het mogelijk tot betere resultaten te komen. Macro-economische benaderingen op het gebied van de „manpower planning” schieten tekort, maar kunnen toch zinvol zijn in een combinatie met micro-studies. Wat dit laatste betreft, denke men bijvoorbeeld aan de invloed van de technische ontwikkeling op de beroepsstructuur en beroepsinhouden. De technische ontwikkeling kan niet met macro-economische methodes worden aangepakt. Deze conclusie komt overeen met die van de Club van Rome. In het rapport van Meadows wordt in feite geabstraheerd van de technische ontwikkeling, omdat die in een globaal model niet te vangen is. Uit het OESO-rapport blijkt, dat men voor de onderwijsplanning en de daarvoor noodzakelijke arbeidsmarktprognoses een interdisciplinaire aanpak noodzakelijk vindt. Dit zal bij het momenteel tot stand te brengen onderwijsplanbureau goed moeten worden bedacht, omdat men anders de plank wel eens lelijk mis zou kunnen slaan. Het OESO-rapport

maakt duidelijk, dat er nog zeer veel onderzoek nodig zal zijn om werkelijk behoorlijke prognosetechnieken voor dit terrein te ontwikkelen. Instellingen die de moeilijkheden onderschatten, zouden er beter maar helemaal niet aan kunnen beginnen.

Hoewel er dus, zoals gezegd, wel enige twijfel bestond over de mogelijkheden om momenteel betrouwbare prognoses te maken, werden er door een aantal lidstaten wel case-studies overlegd, waar met de nodige voorzichtigheid toch enige conclusies uit kunnen worden getrokken. Een case-studie van de Verenigde Staten maakte het, ondanks de primitieve methode die er in wordt gebruikt, wel mogelijk de conclusie te trekken, dat er een aanzienlijk verschil tussen vraag en aanbod in verschillende beroepen c.q. studierichtingen te verwachten valt. Een dergelijke onjuiste allocatie van de factor arbeid vraagt om ingrijpen. De Amerikaanse regering tracht dan ook door middel van haar subsidiebeleid de ontwikkeling van de aantallen studenten in de verschillende studierichtingen te beïnvloeden. Een dergelijk beleid, wat een aantal jaren geleden in de Verenigde Staten nog niet zou worden geaccepteerd, is gebaseerd op de overweging dat het aanpassingsproces op de arbeidsmarkt wordt gekenmerkt door onvolmaakt marktgedrag en slechte informatie. Bovendien is men bevreesd voor werkloosheid voor diverse typen afgestudeerden. Case-studies uit Oostenrijk, Hongarije en Polen tonen hetzelfde gebrek aan evenwicht tussen vraag en aanbod op langere termijn, indien er geen maatregelen zouden worden genomen.

Tijdens de conferentie werd eveneens ingegaan op het tekort aan statistische gegevens voor het maken van prognoses. Verbetering van het

¹⁾ United Nations, *Investment in human resources and manpower planning*, New York, 1971.



De literatuur uit het slop?

DRS. J. D. HILFERINK

„Het is weinig overdreven om te stellen dat de literatuur in een impasse verkeert”. Zo begint het rapport dat het Nederlands Centrum voor Marketing Analyses in opdracht van het Ministerie van CRM heeft uitgebracht over de sociale positie van de Nederlandse schrijver¹⁾.

Ter adstructie van deze stelling wordt gewezen op de geringe belangstelling van het publiek voor de literatuur en de moeilijkheid of onmogelijkheid om van het schrijven van literatuur een broodwinning te maken. De Nederlandse auteur verdient gemiddeld slechts f. 4.000 per jaar met zijn of haar literaire activiteit.

Het onderzoek beoogde meer gegevens over dit vraagstuk te verza-

statistische materiaal vergt grote bedragen, wat sommige landen zich niet kunnen veroorloven. Dit geldt uiteraard nog te meer voor de ontwikkelingslanden. Het is daarom van belang om bij het ontwikkelen van nieuwe methodieken rekening te houden met de mogelijkheden, die er op statistisch gebied zijn. Het is duidelijk dat in het kader van de „manpower planning” een goede beroepenclassificatie een belangrijk punt is. In het rapport wordt verschillende malen de conclusie getrokken, dat de huidige beroepenclassificatie van de Economische Commissie voor Europa, de zgn. ISCO-classificatie, voor de onderwijsplanning niet geschikt is.

Voor de fijnproevers op dit gebied is in dit rapport van de Verenigde Naties ongetwijfeld smakelijke kost te vinden. Het rapport is met name van belang omdat op een overzichtelijke manier de ervaringen van praktisch alle landen ter wereld, die zich met de bovengenoemde onderwerpen bezighouden, wordt weergegeven. Uit dit rapport kan de conclusie worden getrokken dat de technische problemen voor de onderwijsplanning wellicht nog zwaarder wegen dan de politieke problemen.

P. Ressenaar

melen en op basis daarvan voorstellen te doen voor het overheidsbeleid ten aanzien van de letterkunde. Het benodigde materiaal werd in hoofdzaak verkregen door gesprekken te voeren met personen die „direct bij de letterkunde zijn betrokken”²⁾. Hun oordeel over de huidige stand van zaken en de suggesties die zij deden om uit het slop te geraken, vormen het uitgangspunt van het onderzoek. Een zwak punt van deze methode komt in het rapport duidelijk aan het licht: de oplossingen die naar voren zijn gebracht om de impasse te doorbreken zijn weinig

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

oorspronkelijk; ze wijken nauwelijks af van opvattingen, die reeds lange tijd in literaire kring worden gehuldigd.

Bijzonder nuttig, en tot dusver minder gebruikelijk, is de kritische bespreking die aan deze voorstellen wordt gewijd. De sterke en zwakke punten van elk alternatief worden op bondige wijze behandeld. Hierbij komt een voorzichtige afwijzende stellingname van de rapporteur tot uiting tegenover sommige voorgestelde regelingen, die het marktmechanisme bij de literatuurvoorziening geheel of gedeeltelijk willen uitschakelen.

In het rapport wordt gesteld: „Uitschakeling van de markt heeft ingrijpende gevolgen die lang niet altijd tot het beoogde doel voeren, terwijl de markt voor de literatuurvoorziening ook voordeel heeft” (blz. 24). Een van deze voordelen is dat de markt een selecterende werking heeft, die de noodzaak tot beoordeling door „keuze-heren” ondervangt; in de markt kan het lezerspubliek zelf beslissen. Voorts biedt de markt, aldus de rapporteur, de mogelijkheid van distributie van produkten op grote schaal door toepassing van marktbewerkingstechnieken. Op grond van deze overwegingen wordt zowel de vorming van een produktiefonds voor de financiering van

moelijk verkoopbare boeken als het verlenen van een oplagegarantie aan uitgeverijen afgeraden.

Een belangrijke conclusie van het rapport is dat een structurele verbetering van de literatuurvoorziening alleen kan worden bereikt door marktexploratie. In dit verband wordt grote betekenis gehecht aan (al weer) een literatuurkrant die met regelmaat informatie moet verstrekken over schrijvers en boeken. Blijkens het rapport kan men hierdoor een merkbare verbetering van de afzet verwachten. Er wordt helaas niet duidelijk gemaakt waarop deze optimistische visie is gebaseerd. Waarom zou nu juist deze krant tot het gewenste doel leiden terwijl zoveel vergelijkbare activiteiten in het verleden zonder tastbaar resultaat zijn gebleven? Ik vraag mij af of het rapport niet het effect van voorlichting op de consumptie van literaire produkten overschat. Het zou in ieder geval wenselijk zijn, alvorens in het kader van het overheidsbeleid met een dergelijk kostbaar project te starten, de factoren van economische, psychologische en sociologische aard op te sporen die de consumptie bepalen. Gezien het nut van een dergelijke studie is het te betreuren dat in een recent (interim) rapport van het Instituut voor Psychologisch Marktonderzoek, getiteld *Cultuur en publiek*, waarin de invloed van een aantal van de hierboven genoemde factoren op de cultuurparticipatie werd onderzocht, de letterkunde als enige kunstvorm bijna geheel buiten beschouwing is gelaten. Omdat de opdracht voor deze studie, evenals die over de sociale positie van de

¹⁾ Nederlands Centrum voor Marketing Analyses NV, *De sociale positie van de auteur in Nederland*, verslag van een verkennend onderzoek (Staatsuitgeverij, 1972). Het rapport is samengesteld door Dr. A. van der Zwan.

²⁾ Met de „direct betrokkenen” worden vermoedelijk de schrijvers en de vertegenwoordigers van hun belangenorganisaties bedoeld. De lezers komen niet aan bod.

Overheid en marketing

Een fris onderwerp

DRS. L. A. VAN DER LINDEN

Geen polarisatie

Het Nima — Nederlands Instituut voor Marketing — presteerde het om tijdens de eerste Voorjaars-efficiëncydag op 17 mei 1972 in het Congresgebouw te Den Haag een onderwerp (Overheid en Marketing) aan de orde te stellen dat heel wat controversen zou kunnen oproepen tussen overheids- en marketingmensen als beide partijen in voldoende mate aanwezig waren geweest. Op deze dag ontmoetten elkaar echter alleen beroeps-marketingmensen. Uit de overheidsfeer waren het vooral zij die langer of korter met de voorlichting bij overheidsdiensten hebben te maken: Dr. G. J. Lammer, de oud-directeur van de Rijksvoorlichtingsdienst, de heer N. J. M. Biezen, marketing manager Telecommunicatie Centrale Directie PTT en (toch ook) Drs. R. M. de Haan, directeur van de Stichting Instituut voor Onderzoek van Overheidsuitgaven. Ook sprak Drs. L. J. M. van Son, oud-staatssecretaris van Economische Zaken. Van de marketingkant was er de heer H. H. Jacobse, directeur Raadgevend Adviesbureau Wage te Bilthoven, tevens voorzitter van de VVD-fractie in de Amsterdamse gemeenteraad. Nu de administratieman, de publieke sector, de ambtenaar en de bestuurder vrijwel ontbraken, bleven de tegenstellingen beperkt.

Helaas was alles gegoten in het ouderwetse patroon van een serie lezingen, zodat discussie, laat staan, polarisatie achterwege bleef. Er bleek een vrij grote overeenstemming te bestaan tussen de sprekers, die kort samengevat kan worden weergegeven met de uitspraak dat er alle aanleiding is om marketingtechnieken toe te passen op het aan de man brengen van de diensten van de overheid en die van openbare nutsbedrijven.

Een afwijkend produkt

Het produkt wijkt af van commerciële produkten (maar welk produkt is niet uniek!) en het instrumentarium moet daarmee rekening houden. Zo zal het westelijke havengebied van Amsterdam nooit volledig bezet worden als de desbetreffende autoriteiten blijven uitgaan van het oorspronkelijk geplande selectieve beleid. Men veronderstelt dat de gegadigden zich in drommen aanmelden en zich in rijen van drie laten opstellen. Jacobse pleitte terecht voor een marketingplan voor de verkoop van dit gebied. Hieraan zou een particulier bedrijf — ook een mammoetconcern — allang ten gronde zijn gegaan.

Een ander kenmerk dat het overheidsprodukt heeft is dat het bij

de introductie minder mislukkingen kent. Zoals bekend, heerst er een grote kindersterfte onder nieuwe produkten en nieuwe merken. Ondanks zorgvuldig marktonderzoek en een weloverwogen introductie zijn er steeds veel meer produkten die het groeistadium niet halen dan die dat wel doen. Voor een overheidsprodukt is dat minder het geval, zij komen vaak laat aan de markt, maar hebben dan ook in meer gevallen succes (Biezen).

Voorts is een overheidsprodukt altijd een politiek produkt (Van Son). Je kunt het niet verkopen los van de man of de partij erachter. Zo had de AOW een belangrijk Drees-effect; maar merkwaardigerwijs ontbrak aan de Algemene Bijstandswet een Klompé-effect.

Een belangrijk aspect waarin overheidsdiensten zich onderscheiden van commerciële produkten is dat zij vaak onafhankelijk zijn van het marktmechanisme (De Haan).

Voor ondeelbare goederen zoals 's lands veiligheid, of de openbare orde, geldt geen prijs en als burger moet je ervan meeconsumeren. Dit geldt niet voor alle overheidsdiensten: wegenbouw (Zeelandbrug), onderwijs (met name avondonderwijs) en de woningbouw. De overheid kan deze en dergelijke zaken financieren uit belasting — dat is het gemakkelijkste, maar tegen het marktprincipe

schrijver, werd verleend door het Ministerie van CRM, is de mogelijkheid om beide onderzoeken nauwkeurig op elkaar af te stemmen, volop aanwezig geweest.

Om de literatuur uit het slop te halen is voorlichting alleen niet voldoende. De rapporteur acht steun van buiten de markt (lees: overheid) noodzakelijk. In de gesprekken die zijn gevoerd met de „direct betrokkenen” zijn twee vormen van overheidssteun naar voren gekomen. Deze worden aangeduid als *inkomensgarantie* en *werkgarantie*. De inkomensgarantie houdt in dat de schrijver in beginsel gedurende zijn gehele loopbaan een inkomen van f. 25.000 per jaar wordt gegarandeerd. Terecht voert de rapporteur als bezwaar te-

gen dit voorstel aan dat het de schrijver heel duidelijk in een uitzonderingspositie plaatst, omdat voorzieningen worden gecreëerd die uitgaan boven de zekerheid die in andere beroepen wordt geboden. Dit bezwaar geldt in mindere mate voor de werkgarantie. Deze regeling gaat ervan uit dat de schrijver parttime zou willen werken in een andere baan, maar dat dit niet goed mogelijk is vanwege het gebrek aan banen die aan schrijvers zijn aangepast. Daarom wordt voorgesteld dat de overheid arbeidsplaatsen voor schrijvers schept en tevens aanvullende voorzieningen treft voor arbeidsongeschiktheid en pensioen. Het onderwijs en het vormingswerk vormen volgens dit plan een geschikt arbeids-

terrein voor schrijvers.

Dit plan lijkt me zeker de moeite waard om serieus te worden bestudeerd. Jammer is dat het rapport een aantal belangrijke aspecten onbesproken laat. Zo blijft de lezer in het onzekere over de precieze inhoud van het begrip „werkgarantie”. Ook de kosten die zijn gemoeid met de uitvoering van het project worden niet vermeld. Dit laatste geldt overigens voor alle plannen die in het rapport worden besproken. Gezien het verkennend karakter van het onderzoek mocht men echter ook niet verwachten dat alle facetten van dit vraagstuk zouden worden belicht en dat de details al zouden zijn uitgewerkt.

J. D. Hilferink

— of uit de opbrengst, door heffingen op te leggen en dergelijke. Dit profijtbeginself in de overheids sfeer heeft dan ook vele trekken van de marketingfilosofie.

De kleinere marge die de dealers (beleggers) in de woningbouw volgens de nota-Udink zullen krijgen, vereist een voorlichtingscampagne op deze distributiekanaalen. Helaas is er geen proefmarkt gepland. Gelukkig was er wel marktonderzoek, al geëntamerd door minister Schut.

De elasticiteit van de prijs van overheidsartikelen is vaak gering (Biezen). Zo vond de PTT uit onderzoek dat heel weinig mensen het vrijetijdstarief van de telefoon kenden. Met de distributiekanaalen tot in de huizen (elk toestel is eigenlijk een verkooppunt van gesprekken) lag het daarom voor de hand het in deze omstandigheden goedkope middel van de reclame te gebruiken om de verkoop van de overcapaciteit te stimuleren: „Wat kost ook al weer een dubbeltje per minuut?” Reductie van dit tarief met een cent zou ook de opbrengst van de gesprekken, die toch al gevoerd worden, met 10% hebben verlaagd! Reclame kost maar eenmaal wat en werkt blijvend.

De voorlichting over de Bijstand bleek — uit onderzoek — eenzijdig te zijn overgekomen: het publiek denkt dat velen er misbruik van zullen maken; het aanvullende karakter van deze sociale maatregel was wel doorgedrongen, maar het recht op bijstand veel minder (Lammers). Merkwaaardig is dat het daarnaast ook aan het produkt schort: het is onduidelijk, door de grote verschillen in de praktische toepassing (moeilijkheden met het verrekenen van eigen bezit, horen juwelen daarbij? enz.). Ook het distributiekanaal heeft een negatieve image, hoezeer ook de naam van Armenzorg is onderdrukt.

De producent van overheidsdiensten onderscheidt zich van zijn commerciële equivalent doordat hij niet streeft naar winst, maar naar politieke macht; voorts behoeft hij de continuïteit niet in de gaten te houden, die is namelijk verzekerd; tevens improviseert de overheid nooit (Van Son).

Wat niet aan de orde kwam

Deze gehele dag overziende moet ik stellen dat enige belangrijke zaken niet of zeer zijdelings aan de orde zijn gekomen.

Allereerst: wat is nu eigenlijk het

wezenlijke van het overheidsprodukt? Elk marketingprogramma dient te beginnen met een zo goed mogelijke omschrijving van wat er verkocht moet worden. Een tandenborstelfabrikant verkoopt geen tandenborstels, maar wel een middel om je mond fris te houden en om tandbederf tegen te gaan. Een verzekering is geen polis maar een middel tot afwenteling van risico's. In een discozaak worden geen grammofoonplaten verkocht maar muziek (of wat daarvoor doorgaat). Een kruidenier verkoopt geen suiker en krenten, maar distributiediensten. Wat nu verkoopt de overheid? Daarvoor moet je je afvragen: Wat zijn de behoeften van de consument waarin de overheid wil voorzien. Dat is echt verkopen.

Mijn tweede punt is: hoe verhoudt zich het marktonderzoek tot de informatie die de beleidsman krijgt via de politieke kanalen. Wat doet hij als het democratische college waar- tegenover hij verantwoording moet afleggen anders over een zaak denkt dan zijn klanten, die hij heeft benaderd via een representatieve steekproef uit die klanten? De volksvertegenwoordiging is echt niet representatief in de zin van het marktonderzoek!

En in de derde plaats: hoe wordt de administratie overtuigd van de noodzaak om marketingtechnieken toe te passen. Met name de hogere ambtenaar en bestuurder, die al bij het woord marketing aan vossenstroken denkt, die vindt dat een goede maatregel zichzelf verkoopt, die uitgaat van de veronderstelling dat „een ieder wordt geacht de wet te ken-

nen”, die vindt dat goede wijn geen krans behoeft.

Marketing slaat bruggen

Het is niet zo, dat als iets eenmaal in de krant heeft gestaan, bijvoorbeeld dat de telefoon in de avonden goedkoper is, de mensen het ook weten. Zij behoren dat wel te weten en ze hebben het ook wel geweten, maar ze weten het nu niet meer.

Het is een eis van behoorlijk bestuur om deze en dergelijke zaken, die de mensen behoren te weten, hen herhaaldelijk onder ogen te brengen. De publiciteit voor de beleidsuitvoering dient niet te blijven staan bij een folder aan een loket. Herhaling is zo'n ervaringswet uit de marketing die de overheid nog maar al te vaak vergeet, en waar de voorzitter van de dag — M. J. J. Ver-aart, directeur van NV Markon, Marketing-consulenten te Amsterdam — dan ook in zijn slotwoord terecht over sprak. Het zou goed zijn als hetzelfde onderwerp bijv. aan de orde werd gesteld door het Instituut voor Bestuurswetenschappen.

Het is van belang dat er antwoord op deze vragen komt, want het is inderdaad waar wat verschillende sprekers stelden: eenvoudige marketinginstrumenten kunnen bruggen slaan over de kloof die bestaat tussen overheid en regeerden (en die steeds wijder wordt). Het Nima gaf een stimulans om erover te gaan denken.

L. A. van der Linden



W. Albeda en A. van Doorn (ed.): *Economix*. Economische opstellen aangeboden aan Prof. Dr. T. P. van der Kooy, J. H. Kok NV, Kampen, 1970, 203 blz., f. 15.

Ter gelegenheid van het afscheid van Prof. Van der Kooy als gewoon hoogleraar aan de Vrije Universiteit hebben een aantal van zijn promovendi en medewerkers in de vorm van een wetenschappelijke bijdrage aan deze bundel „hun grote waardering (willen) uitspreken voor het

vele dat zij aan hem te danken hebben”. Ook in dit geval leidt deze opzet tot een variëteit van onderwerpen. Naast de al een zekere bekendheid genietende artikelen van Van der Kooy zelf (zijn diesrede over maatschappijkritiek) en Albeda (alternatieve economische orde) zijn

er bijdragen van de hoogleraren Van Doorn (De revolutie in de revolutionaire economie), B. de Gaay Fortman (Grondslagen van een revolutionair ontwikkelingsbeleid) en Van der Wilde (Revolutie in de detailhandel) en voorts van A. Kouwenhoven (Gunnar Myrdal over feiten en waarderingen), B. Prakken (Een alternatieve benadering van het gedrag der economische subjecten) en J. H. P. de Vries (vrijhandel en economische ontwikkeling).

Hieruit blijkt dat er nogal wat „revolutie” en „alternatief” in de bundel zitten. Bij nader inzien wekt dit geen verbazing. Het mag bekend worden verondersteld dat Van der Kooy zeer uitdrukkelijk een voorstander is van de zgn. normatieve beoefening van de economie en dit impliceert in de laatste tijd een band met allerlei „kritische” stromingen, voor wier vaak wat exuberante taalgebruik zijn leerlingen dan ook niet immuun blijken te zijn. Ze zijn echter wel immuun, zo menen ze althans zelf, voor de verlokkingen van de *normen* van de andere stromingen, want die komen voort uit de „autonome mens”, zoals het in de inleiding heet, en leiden tot „maatschappijmystiek” terwijl de eigen normen door God zijn gesteld. Hoe men dit als buitenstaander uit elkaar moet houden, wordt niet uit de doeken gedaan.

Ik wil proberen in vogelvlucht enige informatie over de afzonderlijke bijdragen te geven. De rede van Van der Kooy is een essayistische verhandeling over allerlei kritische opvattingen van economen (in de titel van de desbetreffende paragraaf „communisten” geheten — het gaat om Boulding, Galbraith, Mishan en Tinbergen —) en niet-economen. Uit de analyse van de ideeën van de eersten trekt de auteur de volgende conclusies: 1. er zal een nieuw soort corporatieve orde ontstaan; 2. ondernemingen verliezen hun particuliere karakter; 3. er is een krachtige houding tegen de positivistische traditie groeiende; 4. de economische wetenschap blijft een functie vervullen. Het verslag mondt uit in de, wat mij betreft pessimistische, constatering dat men in God moet geloven om het geloof in de toekomst van het menselijke ras niet te verliezen (blz. 43). De kritische lezing van de bijdrage wordt ernstig bemoeilijkt doordat gedetailleerde literatuurverwijzingen ontbreken.

Albeda onderzoekt de richting

waarin de consumptiemaatschappij zal evolueren. Daarbij komen thema's als democratisering, automatisering en „verdwijnde schaarste” aan de orde. De uitwerking is summier; zie ik het goed, dan is het resultaat samen te vatten als „meer van hetzelfde”: nog gemengder, nog meer samenwerking, geen zelfbeheer. Een prettig leesbare, informatieve bijdrage.

Ook de bijdrage van Van Doorn over de Marxistische economie laat zich vlot lezen, maar biedt geen nieuwe gezichtspunten. Omtrent het revolutionaire dan wel evolutionaire karakter van deze theorie sluit hij zich bij Schumpeter aan. Bij de bespreking van de praktische toepassing (Sovjetunie) stuit men op de aloude argumenten die zijn terug te voeren op de consumentensoevereiniteit, het marktmechanisme, reeds sinds lang geconstateerde verschillen in doelstellingen, alsmede op het ontbreken van „Verelendung” in de westerse markteconomieën (of dit laatste verschijnsel zich wellicht wel voordoet in de „kapitalistische” ontwikkelingslanden — Zuid-Amerika — komt niet ter sprake). De auteur blijft bij dit alles bovendien nogal aan de oppervlakte en de toon is wat neerbuigend („heilsleer van de marxistische theologie”; „niet zo'n bijster geniaal idee”). Te betreuren is dat een verschijnsel als het markt-socialisme geheel buiten beschouwing blijft en moderne economen van achter het „gordijn” (bijv. Bródy) niet ter sprake komen. Gezien de reeds turbulente geschiedenis van de Marxistische theorie is het wat willekeurig de wel erg summier weergegeven opvattingen van Baran en Sweezy, die onder Marxisten overigens alles behalve geaccepteerd zijn¹⁾, als een revolutie in deze theorie te karakteriseren.

De Gaay Fortman gaat na welke praktische ontwikkelingspolitiek de arme landen zelf dienen te voeren en richt zich in het bijzonder op Tanzania en Zambia. Het daar gevoerde beleid wordt uiteengezet, toegelicht en aanbevolen. Naast enkele indringende opmerkingen (ontwikkelingshulp is in het algemeen wel gunstig voor het economisch proces, maar niet voor de economische orde — blz. 91 —) zijn er nogal wat slagen in de richting van de economie. De auteur neemt het haar kwalijk dat ze een economische theorie van de economische ontwikkeling presenteert, omdat het ontwikkelingsvraagstuk nog andere kan-

ten heeft. Alleen van een normatieve aanpak van de zijde der economie is daarom heil te verwachten. Ieder oordele voor zich.

De ontwikkeling van een alternatieve gedragstheorie is de opgave die Prakken zich stelt. Met behulp van de inzichten van de „behavioral theory” wordt geprobeerd de nieuwe gedragstheorie vorm te geven. Het resultaat is weinig bemoedigend. Niet alleen komt er geen nieuwe theorie, maar ook voor zover er de grondslagen voor worden gelegd stoelen deze op het inzicht dat preferenties niet uniform zijn en voor verschillende individuen (groepen) uiteenlopen en bovendien per individu (groep) in de tijd veranderen. Het is daarom niet zonder meer duidelijk dat op grond van dit toch niet onbekende gegeven noodzakelijkerwijs een nieuwe theorie zal ontstaan. Het stuk is wat stellig van toon en de stijl is zwaarwichtig.

Vrijhandel is een politiek die schade toebrengt aan de ontwikkeling van arme landen. De Vries, die zich ten doel stelt dit aan te tonen, heeft hiermee weinig moeite. Hij verlengt het „infant industry” argument tot „infant country” argument. Wenselijk is wat hij noemt „volkomen handel”, d.w.z. vrijhandel tussen economisch gelijkwaardige partners en in alle andere gevallen is gerichte protectie geboden. De bijdrage wordt ontsierd door een schijngevecht met de theorie van de comparatieve kostenverschillen, die volgens de auteur de juistheid van vrijhandel als economisch-politieke doelstelling wil bewijzen (blz. 157). Op blz. 169 heet het echter al „impliciete acceptatie van het vrijhandelsbeginsel” en op blz. 172 volgt de erkenning dat het een positieve theorie is.

Van der Wilde doet het zonder probleemstelling. Zijn bijdrage heeft de strekking ons aan te bevelen de nieuwe dingen in de detailhandel maar te accepteren, als ondernemer flink te zijn en je aan te passen of anders te vertrekken. Tot de meer saillante uitspraken behoort „angst voor de reclame, angst voor gerichte verkoopmethoden is angst van niet volwassen mensen” (blz. 185).

Iets langer wil ik tenslotte stilstaan bij Kouwenhovens bijdrage, die handelt over de aprioristische (voorwetenschappelijke) waardering van de in de economie te bestuderen verschijnselen. Het standpunt

¹⁾ F. Hermanin e.a. (red.), *Het monopoliekapitaal*, Amsterdam, 1971.

van Gunnar Myrdal hieromtrent wordt vergeleken met dat van Max Weber. Merkwaardigerwijs, die indruk wekt althans Kouwenhoven, blijkt op dit punt overeenstemming te bestaan. Aprioristische waardering komt voor en is niet, resp. niet gemakkelijk te vermijden. Hiermee zou de zaak zijn afgedaan ware het niet dat bij de auteur kennelijk de wens leeft de discussie over de waardevrijheid gaande te houden. Hij „ontdekt” een nieuw twistpunt, namelijk „de vraag of waarderingen wetenschappelijk dan wel vóór-wetenschappelijk van aard zijn” (blz. 116), maar ongelukkigerwijs bleek ook dit geen echt verschil van mening op te leveren: „uit gepositieerde feiten kunnen geen waarderingen worden afgeleid” (blz. 122; overigens ook reeds in noot 2, blz. 106, en noten 6 en 7, blz. 108!).

Tenslotte moet ook Kouwenhovens aanvankelijke kampioen Myrdal vallen, want deze dringt bij de theorievorming aan op verificatie.

De auteur heeft er een scherp oog voor dat dit slecht past in normatieve wetenschapsbeoefening en constateert dat Myrdal in een cirkelredenering verstrikt is geraakt. De oplossing hiervoor is slechts te vinden in „vooronderstellingen die het bestaande transcenderen” (blz. 124), hetgeen Myrdal kennelijk verzuimt, een tekortkoming waarin velen onzer onvermijdelijk zullen vervallen. De implicatie schijnt derhalve te zijn dat zij die met meer wereldse achtergronden de normatieve vakbeoefening voorstaan, zich naar de mening van Kouwenhoven beter tot de waardevrije opvatting kunnen bekeren.

Ook deze bijdrage roept sterk de neiging op tot het plaatsen van kanttekeningen bij details. De politieke „onthouding” die Weber preekte wordt, anders dan Kouwenhoven suggereert, door de „positivisten” niet in dezelfde strikte zin aangehangen. Dat Keynes wellicht geïnspireerd is door de tijdsomstandig-

heden behoeft in het geheel geen argument te zijn voor een vertekende waarneming van de feiten. De waarlijk niet onbetekenende bewering dat zonder waarderingsproces theorievorming onmogelijk is (blz. 122) is gratis. De auteur doet geen moeite hiervoor een enkel argument aan te voeren.

J. P. J. Fit

Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf: Marketing, distributie, ambacht, horeca en consument in de literatuur. Supplement 1970 en 1971 op de bibliografie, distributie, ambacht en consument in de literatuur uitgave 1969, Den Haag, 1971, 141 blz., f. 15.

De in deze uitgave vermelde publicaties zijn opgenomen in de bij het EIM ondergebrachte en verzorgde Centrale Middenstandscatalogus voor Boeken. In deze publikatie is in tegenstelling tot de vorige ook plaats ingeruimd voor de horecasector.

PROVINCIE ZUID-HOLLAND

Bij de provincie Zuid-Holland kan een

BEDRIJFSECONOOM

worden geplaatst, die voorlopig zal worden toegevoegd aan de chef van de afdeling Provinciale Eigendommen van de Provinciale Waterstaat.

Functie-inhoud: Betrokkene zal worden belast met de liquiditeitsplanning, de behandeling van financiële problemen in verband met zandwinning, het adviseren over veertarieven en over bedrijfsschaden in verband met grondverwerving en voorts met het geven van adviezen inzake financieel-economische aangelegenheden ten behoeve van overige waterstaatsafdelingen, inbegrepen het verzamelen en groeperen van statistische gegevens.

Hij zal zich moeten inwerken in het gehanteerde financieel-administratieve systeem en bijdragen aan de ontwikkeling van een beleids-informatie-systeem. De definitieve plaats van de aan te trekken functionaris zal te zijner tijd nader worden gezien.

Vereisten: De aan te stellen functionaris zal moeten beschikken over een brede algemene ontwikkeling, vak-technische en stilistische bekwaamheden. Zij, die het doctoraal-examen in de economie met goed gevolg hebben afgelegd, genieten de voorkeur.

Salaris: Het te bieden salaris is afhankelijk van opleiding, leeftijd en ervaring en bedraagt maximaal f 3135,- per maand.
Vakantietoelage 6½% van het salaris.
AOW/AWW-premie voor rekening van de provincie.

Een psychologisch onderzoek kan tot de selectieprocedure behoren.

Sollicitaties kunnen binnen twee weken na het verschijnen van dit blad, **onder opgave van de naam van dit blad**, worden gericht aan de directeur-hoofdingenieur van de Provinciale Waterstaat in Zuid-Holland, Koningskade 2 te 's-Gravenhage.

Zowel op de enveloppe als op de sollicitatiebrief dienen in de linkerbovenhoek de **letters CAPD** te worden vermeld.

Hubert Buntinx: Geëngageerd leiderschap. Nederlands Instituut voor Efficiency, Den Haag, Standaard Wetenschappelijke Uitgeverij, Antwerpen, Universitaire Pers, Rotterdam, 1971, 127 blz., f. 15,50.

Deze uitgave kwam tot stand met medewerking van: J. Colruyt, R. Cools, R. Kaye, L. van Assche, W. van Hoorick en L. Vansina. In de vorige bundel: *Geëngageerd Bedrijfsbeleid*, stond het beleid centraal, in dit boek staat de persoon, die dit nieuwe beleid dient te voeren, centraal.

Volgens de achterflap van het boek is het leiderschap in onze economie de bewaker van de welvaart. Deze welvaart bracht ongetwijfeld negatieve verschijnselen met zich mee, zoals luchtverontreiniging en waterverontreiniging, die het leven als zodanig aantasten. De welvaart bracht echter ook schaalvergroting en optimalisatie van het menselijk kunnen teweeg. Een kritischer ingrijpen van de men-

selijke geest in gebeurtenissen en feiten veroorzaakte een grotere zelfrealisatie, via protest en het eisen van verantwoording. Omdat de welvaart dit alles met zich meebracht, moet zij streng worden bewaakt om haar voor mogelijke gevaren te behoeden. Dit is de opdracht van het leiderschap in de economie. Dit leiderschap werd tot op heden te zeer uitsluitend rationeel benaderd. De auteur van dit boek tracht een totaalbeeld te schetsen.

Prof. Dr. D. Brüll: Fiscale voorraadwaardering. NV Uitgeverij FED, Deventer, 1972, 40 blz., f. 5,80.

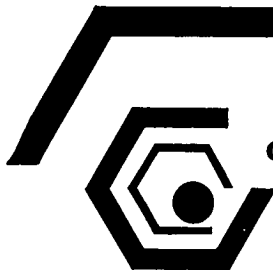
In deze brochure tracht de auteur algemene richtlijnen te destilleren uit de rechtspraak over de fiscale voorraadwaardering, waaraan binnen het jaarwinstbegrip geen afzonderlijke wetsbepaling is gewijd.

Stichting Maatschappij en Onderneming: Arbeiderszelfbestuur in Joego-

slavië: theorie en praktijk. 's-Gravenhage, 1972, 58 blz., f. 9.

Deze publikatie is gebaseerd op een uitvoerige literatuurstudie en een studiereis door Joegoslavië van Mr. Dr. J. F. A. Derks, oud-lid van de Raad van Bestuur van de Algemene Bank Nederland en Drs. J. D. M. Kruisinga, wetenschappelijk medewerker van de Stichting Maatschappij en Onderneming. De studie is beperkt gebleven tot het stelsel van zelfbestuur in de ondernemingen; de economie en het politieke systeem van het land konden slechts zeer summier ter sprake komen. Aan de orde komen o.a. het ontstaan en de ontwikkeling van het zelfbestuurstelsel, de theorie en de praktijk ervan en de machtsverdeling in de onderneming.

Voor de lezer, die zich breder wil oriënteren, is in deze publikatie een uitvoerige literatuuropgave opgenomen.



centraal instituut midden- en kleinbedrijf

Het Instituut geeft bedrijfseconomische, bedrijfstechnische en planologische adviezen, organiseert cursussen voor ondernemers en bemiddelt bij bedrijfsfinanciering.

Op de afdeling **Planologie** kan op korte termijn worden geplaatst een

SENIOR-ADVISEUR

Vereist zijn een voltooide academische opleiding in één der sociale wetenschappen en tenminste enige jaren ervaring op het gebied van de toegepaste planologie.

Leeftijd tot maximaal 35 jaar.
Het salaris en de overige arbeidsvoorwaarden zijn goed.

Voor nadere informatie kan telefonisch contact worden opgenomen met het hoofd van de afdeling, drs. P. L. Klooster (telefoon 020-100871).

Sollicitaties gelieve u te richten aan de Directie van het C.I.M.K.

Osdorpplein 4
Amsterdam-Osdorp.

CREDIETEN ten behoeve van ACADEMICI

voor o.a.

- Het kopen van een huis (eventueel tot meer dan 100% van de koopsom)
- Praktijkovername en associatie
- Vrije vestiging

I.V.A.



POSTBUS 23
BARENDRECHT

Instituut voor
Verzekerings- en financie-
ringszaken voor
Academici

Dir. Mr. R. G. DEN HOLLANDER

TELEFOON 01806-2500*

NUTTIG EFFECT

Zeer gewenst bij het beheer van
Uw effectenportefeuille.

Het Financieel Economisch Weekblad

beleggers
belangen

is U daarbij graag tot steun.

Een jaarabonnement kost f 60,-.
U krijgt dan wekelijks objectieve
commentaren, koerslijsten per com-
puter en actuele berichten. Boven-
dien kunt U gratis persoonlijk
advies krijgen.

Vul onderstaande bon in voor gratis
proefnummers en stuur deze naar:

N.V. Koninklijke Drukkerijen
ROELANTS-SCHIEDAM
Antwoordnummer 28, Schiedam.

(U hoeft geen postzegel te plakken)
U mag natuurlijk ook bellen
(010) 26 02 60, toestel 905.

BON voor 2 gratis proefnummers

Naam

Adres

Plaats

McKINSEY & COMPANY, Inc.

Immediate opening for

FINANCIAL / ECONOMIC RESEARCHER

in Amsterdam Office of international management
consulting firm, to perform comprehensive
economic, financial, and marketing analyses and
undertake longer term special projects.

Requirements include :

- ★ University degree or comparable education, preferably in economics
- ★ Minimum of 3 years' professional experience in economic, finance, or marketing fields, with broad knowledge outside area of specialization
- ★ Outstanding personal initiative, with proven record of quality performance
- ★ Excellent knowledge of economic, financial, and statistical information sources and the means of drawing upon them quickly and effectively
- ★ Fluency in English and Dutch, with knowledge of a Scandinavian language helpful.

If qualified and interested in a position that offers challenge, opportunity, and attractive primary and secondary conditions of employment, submit complete resume, in confidence, stating full details on education and experience, to :

Miss P. J. Galbraith
Manager of Information Services
McKinsey & Company, Inc.
Amstel 344
Amsterdam