

Buitenstaander

Democratie is een bestuursvorm waarbij het volk (door vertegenwoordigers) zichzelf regeert. Een prachtige definitie, die echter niets zegt. Ze zegt niets omdat ze niet aangeeft of democratie doel en/of middel is en hoe dat zelf regeren moet plaatsvinden. Als democratie een doel is, mag ze niet ondergeschikt zijn aan andere doelen en mag ze dus geen middel zijn om een doel te bereiken dat buiten haarzelf ligt, want democratie is een eindfase. Als democratie een middel is, moet bekend zijn voor welk doel zij dient en moet zij worden afgewogen tegen andere middelen, die hetzelfde doel kunnen dienen. Indien wij willen nagaan hoe het volk — of gedeelten daaruit — zichzelf kan regeren, krijgen wij te maken met andere vage begrippen als discipline, deskundigheid, didactiek, communicatie, strategie enz. Verhalen over democratie zijn vaak weinigzeggend. De auteurs begraven zich veelal in filosofische beschouwingen zonder concrete voorbeelden te noemen.

Enige tijd geleden schreven Cas Eijsbouts en Corn. Verhoeven in opdracht van Ir. C. J. M. Eijsbouts, Adviesbureau voor organisatie en ontwikkeling, een interessant boekje waarin het woord democratie herhaaldelijk valt 1). Hoewel de auteurs niet steeds concrete beschouwingen weergeven, lichten zij toch een tipje van de sluier op. Niet iedereen zal echter tevreden zijn met hetgeen dan tevoorschijn komt.

Ik heb de indruk dat Eijsbouts en Verhoeven hun boekje voor professionele managers schreven. Deze dienen volgens de auteurs de kunst te beheersen om middelen door mensen effectief en efficiënt in te schakelen, waarbij zij steeds democratie, discipline, deskundigheid en didactiek — basisvoorwaarden voor dat inschakelingsproces — belangeloos maar zakelijk voortdurend tegen elkaar afwegen.

In het boekje speelt de buitenstaander een belangrijke rol, die binnen het bedrijfsleven anders lijkt te zijn dan daarbuiten. Eigenlijk is de buitenstaander degene die van toeten noch blazen weet. Hij wordt niet gehandicapt door kennis en deskundigheid. Door hem bij de beleidsbeslissingen in te schakelen, zijn de deskundigen gedwongen van de ivoren toren van kennis af te dalen en te communiceren met de buitenstaander. Hierdoor zijn de deskundigen gedwongen met hun beide benen op de grond te staan en theoretische vaagheden, die slechts het intellect bevredigen, te vermijden. Ik voel niet zo erg voor een ver doorgevoerd onderscheid tussen buitenstaander en deskundige. Het lijkt dat Eijsbouts en Verhoeven de deskundige als wetenschapsman zien, die graag de datakrans van zijn wetenschap uitbreidt en voortdurend twijfelt; kenmerken die de didactiek en dus de communicatie in de weg staan.

Het onderscheid tussen buitenstaander en deskundige is een grove simplificatie. We leven immers in een pluriforme maatschappij, waarin we, afhankelijk van de problematiek, zowel buitenstaander als deskundige kunnen zijn. Vaak kunnen we beide tegelijk zijn, want hoe dikwijls komt het niet voor dat bestuurders met steun van hun deskundigen een beleid voorstaan, dat lijnrecht indruist tegen de visie

van deskundige buitenstaanders. De zgn. deskundige kan miskleunen en kan worden gecorrigeerd door de buitenstaander, die toevallig een betere deskundige kan zijn. Hiermee raken we de democratie in de kern. Met behulp van hun deskundigen propageren de bestuurders of managers een beleid voor alle burgers. Zij dienen dan niet alleen voldoende rekening te houden met de wensen, maar ook met de deskundigheid van de burgers.

Eijsbouts en Verhoeven simplificeren ook nog op een andere manier. Zij gaan er zonder meer van uit dat democratie een doel van de huidige samenleving is. Ze lopen m.i. vast wanneer ze in die samenleving het bedrijfsleven als onderdeel zien. Volgens hen is de maatschappij leefgemeenschap met de democratie als doel en is het bedrijfsleven een werkgemeenschap met een doel dat door diverse ondernemingsleidingen wordt vastgesteld. In die werkgemeenschap is democratie louter een middel dat moet kunnen concurreren tegen andere bestuursvormen.

De auteurs voeren het bedrijfsleven in als consequentie van een goed functionerende democratische leefgemeenschap, die wordt gekenmerkt door particulier initiatief. Daarzonder is de democratische samenleving „tot middelmatigheid en onbenulligheid” veroordeeld. Ik vraag mij af of we het bedrijfsleven wel op deze manier uit de samenleving mogen losweken. Dat losweken is overbodig indien we democratie meer als middel dan als doel zien. Democratie kan middel zijn voor het welzijn of het wellevens in de leefgemeenschap.

Voor de meeste burgers is de onderneming de gemeenschap waarin zij een groot deel van hun dag en leven voortoeven. Alles wat daaromheen gebeurt, zien zij als vrijtijdsbesteding. De onderneming zouden we niet als werkgemeenschap maar als leefgemeenschap moeten zien. Omdat het bedrijfsleven een belangrijk onderdeel van de samenleving is, moeten we het niet los van de samenleving bekijken. Voor beide zouden in principe dezelfde leefregels en doelstellingen moeten gelden.

Eijsbouts en Verhoeven wilden concreet zijn door het onderscheid tussen buitenstaander en deskundige en tussen samenleving en bedrijfsleven. M.i. moeten we deze begrippen niet onderscheiden, maar integreren. Dat maakt de zaak wel abstracter en ingewikkelder. Eerlijkheidshalve moet hieraan worden toegevoegd dat ik volgens de criteria van de auteurs op het gebied van de democratie een buitenstaander ben.

L.H

1) Cas Eijsbouts en Corn. Verhoeven, *De management mix*, Ambo, Biltoven, 1972, 56 blz. Dit essay is verschenen als titelhoofdstuk *Het gewicht van de buitenstaander* in een gelijknamige uitgave van Corn. Verhoeven.

Inhoud

Buitenstaander	109
Column	
Brussel-Hoofdstad, door Prof. Dr. F. Rogiers	111
<i>Dr. P. E. Kraemer:</i> Beleggingsmogelijkheden in het kader van ontwikkelingssamenwerking; notities ter stimulering van gedachten	112
Notitie	
Er valt heus wel wat te verdelen, door J. Müller	115
<i>Drs. C. P. van Strien:</i> De spoorwegtarieven; kleine catechismus voor kamerleden, krante- mannen en consumenten	116
<i>Prof. Dr. H. C. Kuiler en Drs. J. M. Verhoeff:</i> Het transport van graan (I); enkele veranderingen in het zeevervoer	119
<i>C. P. A. Bakker:</i> Tweede rapport van de werkgroep-Hartog; de subsidiëring van het wonen	123
Ingezonden	
Oorzaak en gevolg, door Bureau VNO, met naschrift van Drs. L. Hoffman	125
Theorie van de onderneming: repliek, door Prof. Dr. A. Bosman, Drs. G. J. van Helden en Drs. J. C. Reuijl, met naschrift van Prof. Dr. F. Hartog	127
Boekennieuws	
Angus Maddison: Twee modellen van economische groei, door Drs. P. Terhal	129
John W. Humble: Naar betere bedrijfsresultaten, door Drs. H. P. van de Avoird	130
Mededeling	131

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.

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 78,00 per kalenderjaar (incl. 4% BTW); studenten f 46,80 (incl. 4% BTW), franco per post voor Nederland, België, Luxemburg, overzeese rijkdelen (zeepost).

Betaling: Abonnementen en contributies. (na ontvangst van stortings/giro-acceptkaart) op girorekeningno. 122945 t.n.v. Economisch Statistische Berichten te Rotterdam.

Losse nummers: Prijs van dit nummer f 2,50 (incl. 4% BTW en portokosten). Bestellingen van losse nummers uitsluitend door overmaking van de hierboven vermelde prijs op girorekeningno. 8408 t.n.v. Stichting het Nederlands Economisch Instituut te Rotterdam met vermelding van datum en nummer van het gewenste exemplaar. Abonnementen kunnen ingaan op elke gewenste datum, maar slechts worden beëindigd per ultimo van een kalenderjaar.

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
Vestigingspatronen
Macro-Economisch Onderzoek
Projectstudies Ontwikkelingslanden
Regionaal Onderzoek
Statistisch-Mathematisch Onderzoek
Transport-Economisch Onderzoek

Brussel - Hoofdstad



Het recent in België afgesloten regeerakkoord, dat met heel wat moeite werd opgesteld tijdens de voorbije weken, voorziet onder meer dat het gewest Brussel (voorzien in de Grondwet art. 108 quater) zal worden beperkt tot de 19 gemeenten van de agglomeratie voor de uitvoering van de economische decentralisatie. Vermoed kan worden dat slechts een gering aantal van de Franstalige Brusselaars het met deze beperking eens zijn en de strijd tegen deze „carcan” zal niet zo gauw worden opgegeven. In elk geval zal men door deze wettelijke maatregel de invloedssfeer van Brussel niet limiteren tot deze grenzen: een grootstad beïnvloedt immers een zeer uitgebreide zone, die naar gelang het criterium de grenzen van verschillende provincies overschrijdt (bijv. aantrekking van arbeidskrachten, levering van diensten e.a.).

Het administratief arrondissement

Brussel-Hoofdstad, met een bevolking van bijna 1,1 mln. mensen (11% van het rijk op 0,5% van de oppervlakte), bestaat uit negentien zelfstandige gemeenten, die overkoepeld worden door de agglomeratieraad en straks ook door de economische gewestraad (die wel parallelle en overlappende bevoegdheden hebben, maar met een andere juridische draagwijdte), waarnaast nog bestaat een socio-politiek overleg- en adviesorganisme, de Gewestelijke Economische Raad voor Brabant, zelf bijgestaan door een gewestelijke ontwikkelingsmaatschappij. „Des Guten zuviel? ...”

Dat Brussel een bijzondere plaats inneemt in België is volkomen logisch, omdat de hoofdstedelijke functie medebepalend is voor de economische macht. Bovendien werd er steeds een centralistische politiek gevoerd, die

goed zichtbaar is in de tekening van de verkeersinfrastructuur: spoorwegen en wegen, en zelfs enigszins waterwegen, evenals de PTT. Als hoofdstad is Brussel vanzelfsprekend de zetel van praktisch alle grote nationale overheidsinstellingen, inzonderheid van de ministeries en de parastatalen, waarvan de groei en de bloei niet moet worden aangetoond. Het merendeel der grote vennootschappen, zowel van de industrie als van de dienstverlenende sector en der financiën vestigden er hun zetel, zoniet hun hoofdkantoor. De Nederlandstalige pers is voor meer dan de helft en de Franstalige kranten voor meer dan drie kwart geconcentreerd in Brussel. Het is dan ook niet te verwonderen dat Brussel zich in de loop der jaren ontwikkelde tot het belangrijkste economische gewest van het land.

Tabel 1. Loon- en weddetrekkenden in de nijverheid van Brussel (juni 1971)

Bedrijfstak	Aantal	in % van het Belgische totaal
Be- en verwerkende nijverheid	147.682	12,6
waarvan:		
voedingswaren	10.078	12,1
drankbereiding	3.687	15,3
tabak	1.644	19,8
scheikunde	15.027	22,3
papierenijverheid	3.993	14,7
boekbedrijf en fotografie	16.862	40,9
huiden en leder	2.611	30,2
textiel	3.785	3,1
kleding	14.874	16,6
elektriciteit, gas, water	6.382	28,1
fabricage van artikelen uit gewoon metaal	11.549	17,5
machineconstructie en elektrische toestellen	40.144	13,5
kunst en precisie	1.599	9,8
Bouwbedrijf	43.323	16,7

Bron: Jaarverslag 1971 van de RMZ.

Tabel 2. Loon- en weddetrekkenden in de dienstensectoren van Brussel (juni 1971)

Bedrijfstak	Aantal	in % van het Belgische totaal
Vervoer	15.163	20,5
Handel	92.623	32,6
Krediet	50.873	55,7
Allerlei agentschappen	33.884	50,0
Horeca	35.550	32,0
Overheid, onderwijs en algemeen belang	186.025	24,3

Bron: Jaarverslag 1971 van de RMZ.

Werkgelegenheid

Volgens de gegevens van de Rijksdienst voor Maatschappelijke Zekerheid (RMZ) vonden er op 30 juni 1971, 605.595 loon- en weddetrekkenden (jongeren onder leercontract, huis- en dienstpersoneel en miliciens niet inbegrepen, evenmin als de personeelsleden van de NMBS en internationale instellingen) een werkgelegenheid in Brussel-Hoofdstad, d.i. 21% van het rijkstotaal. Hierbij zouden nog gevoegd moeten worden de zelfstandigen en helpers, die eveneens op ca. 20% van het totaal mogen worden geraamd.

Hoe eigenaardig dit ook moge schijnen, Brussel is het eerste *industriële* centrum van het land met nagenoeg 190.000 personeelsleden (industrie + bouwbedrijf), of 13,4% van het rijk. Voor de meeste industrietakken neemt Brussel de eerste plaats in; slechts in enkele takken (zoals bijv. zware metaal-, textiel-, hout-, rubbernijverheid) heeft de hoofdstad een relatief bescheiden aandeel (tabel 1 geeft de belangrijkste takken weer).

(slot op blz. 126)

Beleggingsmogelijkheden in het kader van ontwikkelingssamenwerking

Notities ter stimulering van gedachten

DR. P. E. KRAEMER*

De vraag waarom het hier gaat is een toegespitste vraag. Dat wil zeggen: zij wordt gesteld met betrekking tot één bepaald terrein, namelijk dat van de verhouding tussen „rijke” en „arme” landen met betrekking tot de kapitaalverschaffing en de rol daarbij van gewone particuliere burgers. Maar met deze, op dat ene terrein toegespitste vraag, raken we aan een veel algemener probleem dat de laatste tijd een toenemend aantal mensen dwars zit.

Wat is „verantwoord” beleggen?

Op zichzelf is dit probleem niet nieuw. Er is altijd het besef geweest dat het beleggen van spaar- en andere gelden, die men als een „goed rentmeester” wenst te beheren, gewetenskwetsies kan meebrengen. Een bepaald object kan uit een oogpunt van financieel rendement nog zo aantrekkelijk zijn, maar toch verwerpelijk worden gevonden vanwege het eraan verbonden negatieve maatschappelijke effect. Een sprekend voorbeeld hiervan vormt de wapenindustrie; ook de meest professionele beleggingsadviseur zal u dit onmiddellijk weten te noemen, zodra hij in u een wat ethisch ingestelde cliënt vermoedt.

Door diverse omstandigheden heeft dit probleem tegenwoordig echter een geheel nieuwe urgentie gekregen. Aan de ene kant is de beleggingsmarkt bijzonder ondoorzichtig geworden door de ingewikkelde vervlechting van allerlei ondernemingsactiviteiten die bovendien een nauwe verwevenheid te zien geven tussen de zogenaamde vrije sector en de publieke en semi-publieke sector. Hierdoor is nauwelijks iemand meer in staat te beoordelen waarin hij zijn geld nu precies belegt en waarvoor het wordt gebruikt. En deze onzekerheid is des te pijnlijker omdat het aan de andere kant inmiddels maar al te duidelijk is welke kwalijke maatschappelijke en politieke consequenties er verbonden kunnen zijn aan vele van de meest profijtelijke bedrijvigheden. Men denke slechts aan de thans alom in de aandacht staande „externe effecten” op het gebied van het milieu, zoals die worden bewerkt door de snel groeiende supertechnologische industrieën.

Door dit soort factoren is het bijzonder moeilijk geworden om de grens te trekken tussen „goede” en „kwade” beleggingen, als men daaronder meer wil verstaan dan hoge of lage beursnoteringen. Waar ligt die grens? Bij de wapenindustrie? Maar is dit dan exclusief of inclusief de makers van vliegtuigen, vrachtwagens of

elektrotechnische apparatuur, die naast civiele net zo goed militaire markten bedienen? Bij de chemische milieuvervuilers? Maar waarom dan niet evenzeer bij de minstens zo vervuilende kernenergiebedrijven? Of bij de (over)producenten van kunststoffen met hun in meer dan één opzicht marktverstorende gevolgen. Of bij de koper- en andere mijnbouwconcerns, de grote internationale handelsmaatschappijen en dito banken, die ieder op hun wijze voordeel behalen aan de gegeven economische afhankelijkheidsverhoudingen in de hedendaagse wereld? En wat dan te zeggen van de gerenommeerde investeringsfirma's, die juist in tal van de hier aangeduide ondernemingen de specifieke groei-objecten vinden voor hun met zorg op winstvastheid geselecteerde aandelenportefeuilles?

Reacties in soorten

Wie eerlijk wil zijn, moet erkennen dat hij er niet uitkomt. Een duidelijke grens is niet te trekken, en hij die het toch probeert, waagt zich aan een nimmer eindigende exercitie in casuïstiek. Voor velen zal dit reden zijn om, met meer of minder onrustig gemoed, zich bij de toestand neer te leggen als een nu eenmaal niet te veranderen feit. Anderen daarentegen, van rebelser natuur, zullen daardoor juist geneigd zijn radicaal van iedere beleggingsmogelijkheid af te zien; in het consequente besef dat daarin de enige garantie schuilt tegen besmetting met het uitbuitingsvirus van het heersende kapitalistische systeem.

Hoe begrijpelijk op zichzelf ook, geen van deze reacties is erg bevredigend. De eerste lost niets op, noch aan het probleem zelf, noch aan de gefrustreerdheid erover. En het tweede lijkt wel bijzonder principieel, maar waarborgt nog bepaald geen schone handen. Want dan is er meer nodig dan het simpele (?) besluit om het voortaan bij giften-voor-goede-doelen te laten. Dat „meer” zou in feite inhouden, dat men zich volledig onttrekt aan ieder meedoen in ons huidige samenlevingsbestel, inclusief de niet per se kapitalistische hoedanigheden ervan. Als men immers loon ontvangt of uitgaven doet, betaalt men belasting. En wat gebeurt dáármee? Als men zich vrijwillig of verplicht verzekert en pensioenpremies stort, draagt men bij tot kassen en fondsen met

* De auteur is directeur van het Inter-universitair Instituut Normen en Waarden in de Samenleving.

enorme vermogens onder hun beheer. En wie weet hoe dát wordt gevoerd?

Kortom: tenzij men Robinson-Crusoe-aspiraties heeft en die ook weet te verwerkelijken in onze twintigste eeuw, zal zelfs de meest radicale opstelling nog niet radicaal genoeg blijken om het probleem uit de wereld te helpen. En wie dit inziet, heeft slechts twee keuzen. Of hij doet niets en bekent zich daarmee tot de eerder genoemde berustende velen. Of hij weigert dit en gaat erop uit misschien tóch mogelijke wegen te vinden die kans bieden op een nieuw perspectief.

Op zoek naar een alternatief

Eén zo'n weg wordt sinds enige tijd beproefd en wel op het terrein van de internationale ontwikkelings samenwerking. Door daaraan hier aandacht te besteden, kan niet alleen melding worden gemaakt van de stappen die inmiddels werden gedaan, maar zal bovendien de gelegenheid ontstaan om vragen te stellen over wat nog verder moet gebeuren. Dit laatste komt dan vooral voort uit de behoefte om een nader antwoord te vinden op het ons hier bezighoudende algemene probleem van „verantwoorde” beleggingen.

Een eerste stap op bedoelde weg werd, na de assemblée van de Wereldraad van Kerken (WRK) te Uppsala in 1968, gezet met de aanvaarding van de gedachte van een internationaal consortium voor ontwikkelingsprojecten, sindsdien wel bekend onder de naam *Ecumenical Development Fund* 1). In opzet is dit fonds de centrale kas waarin bij de WRK aangesloten kerken 2 % van hun jaarlijkse budgetten storten ter financiering van ontwikkelingsarbeid in de landen van de Derde Wereld. De vorm van deze financiering wordt echter nog hoofdzakelijk opgevat als die van eenzijdige bijdragen, dus zonder de verwachting van een terugvloeiend rendement.

Een tweede stap volgde toen de *Commission on the Churches' Participation in Development* (CCPD) tot opdracht kreeg om de mogelijkheden na te gaan tot het overdragen van kapitaal via kerkelijke investeringen ten behoeve van ontwikkelingslanden. Deze opdracht was van grote betekenis, en wel om de volgende redenen.

a. Om te beginnen bleek eruit dat nu van twee kanten tegelijk gewerkt ging worden. Hij bijeenbrengen van financieringsmiddelen in een centrale kas vergt als noodzakelijk complement de beschikbaarheid van concrete objecten waaraan die middelen ten dienste kunnen worden gesteld.

b. Door metterdaad op zoek te gaan naar zulke concrete objecten moest duidelijkheid ontstaan over de te hanteren criteria. En zo kwam men tot de ondubbelzinnige uitspraak, dat alleen die objecten tot werkelijke „ontwikkeling” voeren die een proces van bevrijding uit bestaande afhankelijkheid mogelijk maken. Het moeten met andere woorden objecten zijn,

- die zelfstandigheid bevorderen;
- die daarvoor dus ook de noodzakelijke voorwaarden scheppen van een zekere, uit eigen kracht zich bestendige welvaarts-groei;
- die de baten van deze groei rechtvaardig verdelen.

c. En dit had (zo mag men aannemen) tot consequentie, dat men de term „investeringen” ging verstaan in de specifieke zin van kapitaalverschaffing aan projecten, waarvan mag worden verwacht dat zij te zijner tijd een rendement op dit kapitaal kunnen voortbrengen. Immers,

dit rendement is de meest zekere waarborg dat het verschafte kapitaal voor de ontvanger tot een instrument van zelfbevrijding is geworden. Daarin bewijst zich zijn economische onafhankelijkheid van de verschaffer.

Een derde stap tenslotte werd gedaan met de verschijning van een rapport onder de titel *A Third Force for the Third World* 2). Dit beknopte geschrift werd samengesteld door een werkgroep van financiële deskundigen uit de Britse kerken, die — naar aanleiding van daartoe strekkende resoluties van de in 1969 gehouden Swanwick Conference — twee dingen tot taak kreeg toegewezen:

- onderzoeken in hoeverre er reeds bestaande kanalen zijn, waarvan kerken en al dan niet daarmee verwante particuliere stichtingen, zowel als individuele burgers, gebruik kunnen maken voor het doen van beleggingen in de ontwikkelingslanden;
- een voorstel ontwerpen voor een nieuw orgaan, dat zo nodig als aanvullend beleggingskanaal kan dienen naast de al bestaande van de zijde van de (inter)nationale overheden en het bedrijfsleven.

Het belang van dit werkstuk (dat dus zoekt naar een derde financieringsmacht, naast die van overheid en bedrijfsleven, ten behoeve van de zogenaamde „derde wereld” van de ontwikkelingslanden) ligt vooral hierin. Ten eerste past het de investeringsgedachte in specifieke zin, zoals nadrukkelijk aanvaard door de CCPD voor te financieren objecten, thans ook toe op hen die daarvoor de middelen ter beschikking stellen. Ten tweede noemt het onder de laatsten niet alleen kerken, maar eveneens beheersstichtingen (trust funds) en particuliere burgers. Een en ander wil zeggen dat deze derde stap dus een dubbele verruiming inhoudt van het oorspronkelijke idee betreffende het Ecumenical Development Fund.

De tweede en derde stap nader bezien

Bij hun inventarisatie van reeds bestaande kanalen voor beleggingsdoeleinden in ontwikkelingslanden, onderscheiden de samenstellers van het Britse rapport een zevental categorieën. Zij categoriseren daarmee een breed scala, dat varieert van intergouvernementele financieringsinstellingen van wereldwijd of regionaal karakter, via publieke en (semi)-particuliere ontwikkelingsbanken en -corporaties op regionaal en nationaal niveau, tot en met de normale ter beurze geregistreerde aandelen, obligaties en leningen. De slotsom waartoe men komt is echter pover. Hoewel het inderdaad allemaal potentiële kanalen zijn voor particuliere beleggers, is in de praktijk in feite maar één soort beschikbaar en dan nog in beperkte mate. Namelijk dat van de verhandelde fondsen op de in de ontwikkelingslanden zelf gevestigde effectenbeurzen.

In hoeverre deze conclusie — die uitsluitend is gebaseerd op voor Britse beleggers geldende bepalingen — ook opgaat voor andere landen, zou nader moeten wor-

1) Hierover berichtte H. M. de Lange in *Wending*, mei 1969: Ontwikkelingssamenwerking - kroniek van feiten en opinies, blz. 186.

2) Uitgave van het Overseas Development Institute Ltd, Londen, 1972. De vermelding van dit rapport is illustratief; het wil niet tekort doen aan evt. soortgelijke stappen elders.

den uitgezocht. Zoveel is echter zeker, dat zelfs het gunstigste resultaat weinig op zal leveren aan beleggingsmogelijkheden die de toets van de door de CCPD geformuleerde criteria kunnen doorstaan. Het betreft immers in overgrote meerderheid kanalen voor beleggingen, die weliswaar economische groei zullen bevorderen, maar zich als zodanig bepaald niet bekommeren om zelfstandigheid, laat staan sociale rechtvaardigheid 3).

Om deze redenen loopt het rapport dan ook uit op een pleidooi voor de wenselijkheid van een nieuwe instelling. Op dit punt wordt straks teruggekomen, want er moet nu eerst nog iets worden gezegd over de werkzaamheden van de CCPD.

Ter uitvoering van haar opdracht begon de CCPD met het advies te vragen van ca. 80 personen in ontwikkelingslanden en daarbuiten. Dit voerde tot de vorming van een kerngroep van deskundigen, die als voornaamste aanbeveling deed zich voorshands te concentreren op vier landen in het bijzonder. Deze landen zijn Kenia, Ceylon, Libanon en Ethiopië, in elk waarvan thans door een team van vertegenwoordigers van overheid, bedrijfsleven, wetenschap en de „gewone” man wordt gewerkt aan de mogelijke realisering van levensvatbare, c.q. renderende projecten. Of én in hoeverre deze arbeid succes zal hebben, kan nog niet worden gezegd. Vermeldenswaard is echter wel, dat de CCPD het door haarzelf gestelde criterium van „zelfstandigheid” van het begin af aan in praktijk probeert te brengen door haar opdracht te vervullen in volstrekte gezamenlijkheid met direct-betrokkenen in de „ontvangende” gebieden 4).

Conclusies en overblijvende vragen

1. Een zeer belangrijk winstpunt uit het voorgaande is zonder twijfel, dat er dank zij de criteria van de CCPD een uitzicht is op beleggingsmogelijkheden, die inderdaad „verantwoord” mogen worden genoemd vanuit de gezichtshoek van hun maatschappelijke effect. Dit is principieel van zo'n groot gewicht dat de CCPD iedere denkbare steun verdient bij het overwinnen van de vele praktische moeilijkheden die besloten liggen in het van de grond krijgen van concrete objecten.

N.B. Een niet te veronachtzamen „bijkomstigheid” van het door de CCPD verrichte denkwerk is, dat het zich in feite net zo goed leent voor toepassing voor *ondernemers* en alle anderen die allereerst op zakelijke gronden in investeringsobjecten zijn geïnteresseerd. Indien het hen niet uitsluitend om winstgevendheid gaat, maar daarnaast ook om overwegingen van maatschappelijke verantwoordelijkheid, dan kunnen zij in de drie criteria van de CCPD een handzaam richtsnoer vinden voor het afwegen van hun beslissingen.

2. Eén van de praktische moeilijkheden die te overwinnen zijn, betreft de vraag wat men onder een „aanvaardbaar” rendement moet verstaan. Voor de belegger zal het *minimaal* moeten betekenen, dat zijn rendement inflatie-vast kapitaalbeheer waarborgt. Wil echter het object aantrekkingskracht kunnen uitoefenen op een voldoende aantal kapitaalverschaffers, dan is het reëel te stellen dat het geboden rendement als laagste *maximum* moet mikken op een opbrengst die althans niet minder is dan wat investeringen in het bedrijfsleven opleveren. „Aanvaardbaarheid” zal ergens tussen deze twee grenzen dienen te liggen: zelfs beleggers met de edelste motieven zullen veelal, uit volkomen te billijken over-

wegingen (zeker als het beheersstichtingen geldt), hogere eisen moeten stellen dan pure inflatievastheid. Als algemene formule kan daarom wellicht van de volgende worden uitgegaan: wat geboden moet worden is een redelijke vergoeding voor mogelijke geldontwaarding, alsmede een matig dividend.

3. De bevindingen inzake beschikbare kanalen voor het doen van „verantwoorde” beleggingen in ontwikkelingslanden maken duidelijk dat er grote behoefte is aan een *nieuw* orgaan. Wil zulk een orgaan zijn functie als investeringsmedium inderdaad kunnen vervullen, dan zal het juist ook in „zakelijk” opzicht aan tal van eisen moeten voldoen: er zullen garanties moeten komen op het stuk van liquiditeit, van risico-dekking en dergelijke financieel-technische kwesties meer. Daarover worden in het rapport der Britse deskundigen (evenals in het in noot 3 genoemde *Proposal* van C. Richard Waits) allerlei opmerkingen gemaakt en aanbevelingen gedaan. In de details van dit alles hoeft en kan hier niet worden getreden. Maar het is uitermate belangrijk dat ter zake bevoegden, ook in ons land, zich daarin wél verdiepen; opdat mede door hún kennis en vindingrijkheid wordt bijgedragen tot een nieuwe vormgeving die zo spoedig mogelijk gerealiseerd kan worden. Als eerste stap hiertoe zou zo, wat Nederland betreft, een soort overleg-situatie in het leven moeten worden geroepen waarbij bijv. de NOVIB een centrale, stuwende rol zou kunnen spelen.

4. Een laatste vraag die zich vervolgens laat stellen, is deze: in hoeverre kan het Ecumenical Development Fund (EDF) als zulk een nieuw orgaan tot ontwikkeling worden gebracht? Bundeling van alle beschikbare krachten op dit ene punt zou tot een experimentele doorbraak kunnen voeren, waaraan dringend behoefte is. Dit Fund zou dan niet alleen een centrale kas moeten vormen voor het doorgeven van uit kerkelijke budgetten afkomstige gelden, maar dienen te worden opgezet als een volwaardig transformatie-orgaan voor te investeren kapitaal dat zowel door kerken als door particuliere beheersstichtingen en individuele beleggingzoekers verschaft wordt. Concentratie op een zodanige uitbouw van het in aanzet aanwezige EDF kan wellicht het proces om tot een concreet alternatief te komen, aanmerkelijk versnellen.

Bovenstaande conclusies en overblijvende vragen worden geformuleerd als stimulans. Als stimulans allereerst tot voortgaande arbeid ter verwezenlijking van de mogelijkheden die er blijken te liggen op dat ene terrein van de ontwikkelingssamenwerking. Maar vervolgens niet minder als stimulans tot het gaan ontdekken van soortgelijke mogelijkheden op andere terreinen.

Paul E. Kraemer

3) Een kritisch onderzoek naar de rol van een 11-tal regionale en nationale ontwikkelingsbanken werd ondernomen door de Amerikaanse economist C. Richard Waits, die zijn aldus gewonnen inzichten neerlegde in een *Proposal concerning the investment of funds by Church bodies of the developed countries so as to promote social and economic improvement in the developing countries*, in april 1971 aangeboden aan de CCPD.

4) Nadere details kan men vinden in het gestencilde *Report on the Church Investments Enquiry*, opgesteld t.b.v. de CCPD-vergadering in Driebergen, 17-23 juni 1972. Dit rapport en aanvullende informatie kunnen worden aangevraagd bij de CCPD, World Council Of Churches, 150 Route de Ferney, 1211 Geneve 20.

Er valt heus wel wat te herverdelen!

In Onderneming, het weekblad van het Verbond van Nederlandse Ondernemingen (VNO), van 24 november 1972 wordt gesteld, dat de inkomensverdeling in Nederland geen probleem van de eerste orde meer is. Aan de hand van een van de Wiardi Beckman Stichting geleende vuistregel (het maximum netto inkomen als beloning voor arbeid die gedurende een normale werktijd en met normale inspanning wordt verkregen, mag vijfmaal het minimum netto inkomen bedragen) rekent Onderneming voor, dat er netto dan maar f 3 per week te verdelen valt. 50.000 personen met een bruto inkomen van meer dan f 85.000 per jaar zouden dan een flinke veer moeten laten om 6.000.000 personen een heel klein veertje te kunnen geven. Dat bruto inkomen van f 85.000 komt dan neer op f 45.000 netto, dat is 5 maal het netto minimum-inkomen.

Tja, als je zó hoog in de boom klimt, heb je natuurlijk een prachtig uitzicht, maar veel te plukken valt er niet! Eigenlijk heeft Onderneming een karikatuur van het probleem gemaakt; het blad heeft het probleem weggerekend. Laten we eens proberen het weer zichtbaar te maken.

In ESB van 6 december 1972 heeft Prof. Klaassen gezegd, dat bij de vergelijking van inkomens ook de verantwoordelijkheid en de maatschappelijke betekenis van het beroep betrokken dient te worden. Daar kan niemand iets tegen hebben.

Laten we eens uitgaan van het gemiddeld inkomen van een vakbondsbestuurder. Hij werkt (te) vele uren per week, draagt grote verantwoordelijkheid en heeft een beroep, waaraan de maatschappij grote betekenis toekent. Zijn inkomen kan voor 1972 geschat worden op gemiddeld f 34.000. Wanneer onze maatschappij dit bedrag als maximum-inkomen zou aanvaarden, dan zou het er voor de lager-betaalden goed uitzien. Vorenstaand bedrag is overigens gelijk aan 2 à 3 maal het bruto wettelijk minimumloon, incl. kinderbijslag en vakantietoeslag.

Die f 34.000 komt overeen met de f 20.000-grens, die we op blz. 228 van het Statistisch Zakboek 1972 (CBS) vinden; daar is de personele inkomensverdeling 1967 weergegeven.

Sinds 1967 zijn de looninkomens met ca. 70% gestegen; de f 20.000 van toen heeft ongeveer dezelfde koopkracht als de f 34.000 van nu.

In 1967 verdienden 424.300 mensen f 20.000 of meer; samen waren ze goed voor bijna f 16 mrd. In onze berekening laten we ze f 20.000 . . . en de rest gaan we herverdelen. We laten ze dan f 8,5 mrd en houden „over“ f 7,3 mrd., welk bedrag, aan 3,95 mln. personen uitgekeerd, ca. f 1.850 per persoon betekent. Door middel van de tabel op blz. 231 van voornoemde CBS-publikatie hebben we de minderjarigen van onze bedeling uitgezonderd; overigens een voorlopige keuze!

Wie krijgt wat?

Onze herverdelingsberekening geeft het volgende resultaat.

- Zij die (in 1967) van f 0 tot f 3.000 verdienen, krijgen er — bij een gemiddeld inkomen van f 1.000 — 40% bij (320.000 personen).
- De groep met f 3.000 tot f 6.000 krijgt — bij een doorsnee-inkomen in deze groep van f 4.500 — er 35% bij. In deze groep vinden we vooral AOW'ers en kleine zelfstandigen (934.200 personen).
- De grootste groep, namelijk 1.450.000 personen, verdiende in 1967 tussen f 6.000 en f 10.000; deze groep geven we er 25% bij, op een gemiddeld inkomen van f 7.500. In deze groep zit het gros van de loontrekkers, waaronder minimumloners, eveneens vele kleine zelfstandigen, en AOW'ers, die nog andere dan louter AOW-inkomsten hebben.
- 15% hebben we gereserveerd voor hen die f 10.000 tot f 15.000 per jaar verdienen in 1967; 1.245.000 personen met een gemiddeld inkomen van f 12.000; (vnl. werknemers, maar ook gepensioneerden en zelfstandigen).

Tenslotte de veel kleinere groep (376.000 personen) die f 15.000 tot f 20.000 verdiende in 1967 (te vergelijken met f 25.000 tot f 34.000 nu). Deze schenken we 10%, op een gemiddeld inkomen in 1967 van f 17.000.

Kennis- en kapitaalvlucht?

Nogmaals: aan deze berekening ligt het uitgangspunt ten grondslag, dat het hoogste inkomen niet meer dan 2 à 3 maal het minimum-loon mag bedragen! Hier is dus sprake van een absolute begrenzing van het inkomen.

Hoe lagen de inkomensverschillen in 1967, zonder begrenzing? Het minimum-inkomen lag toen op ca. f 8.000. Ca. 180.000 personen hadden toen een inkomen dat varieerde van 5 maal tot 30 en meer maal het minimum-inkomen.

Een inkomensherverdeling als voorgesteld in onze berekening zal menigeen de stuipen op het lijf jagen. Bij verwezenlijking van deze inkomensverhoudingen, zo meent men, zullen kennis en kapitaal rap de kuierlatten nemen naar het buitenland, dat — zoals bekend — stukken groter is dan het binnenland. Laten we echter goed bedenken, dat ons dit schrikbeeld bij elke aantasting van de hogere inkomens zal worden voorgehouden! Aan de andere kant zal een drastische herverdeling van de inkomens ertoe leiden, dat de opleidings- en studiekansen voor brede lagen van de bevolking sterk verbeteren, waardoor de schaarste van hoger gekwalificeerde beroepsbeoefenaren geringer wordt. Bij een drastische inkomensherverdeling verschuift de belastingdruk aanzienlijk, veranderen de de kostenstructuur en de structuur van de gehele voortbrenging en wijzigt zich het consumptiepatroon.

Het is de vraag of bij het verband tussen hoge inkomens en de verantwoordelijkheid en de betekenis van het beroep niet vaak sprake is van een kip/ei-probleem. Ontstaat het hoge inkomen door de betekenis van het beroep of is het omgekeerde het geval. En wat is de betekenis van verantwoordelijkheid in een kapitalistische economie?

Jan Müller

REKENVOORBEELD INKOMENSHERVERDELING

Uitgangspunt:

- maximum-inkomen f. 34.000;
- inkomensverdeling 1967 (f. 34.000 van nu was toen f. 20.000).

1967: 424.300 personen verdienden meer dan f. 20.000; samen: f. 16 mrd.

Te herverdelen: inkomen bóven f. 20.000 = f. 7,3 mrd.
Te verdelen over 3.950.000 personen = f. 1.850 per persoon.

Verdelingsvoorbeeld op basis inkomens 1967

Zij die verdienen:	Aantal:	Krijgen er bij:	Totaal:
f. 0 - f. 3.000 (Ø f. 1.000)	320.000	40% = f. 400	f. 128 mln.
f. 3.000 - f. 6.000 (Ø f. 4.500)	934.200	35% = f. 1.575	f. 1.471 mln.
f. 6.000 - f. 10.000 (Ø f. 7.500)	1.450.000	25% = f. 1.925	f. 2.791 mln.
f. 10.000 - f. 15.000 (Ø f. 12.000)	1.245.000	15% = f. 1.800	f. 2.241 mln.
f. 15.000 - f. 20.000 (Ø f. 17.000)	376.000	10% = f. 1.700	f. 639 mln.
			Totaal f. 7.270 mln.

Voorwaarden en consequenties:

- sterke verschuiving belastingdruk;
- wijziging structuur, kosten, prijzen, produktie, consumptie;

Waarschuwing

Dit is een rekenvoorbeeld; het toont aan, dat het bij een wezenlijke inkomensherverdeling niet om enkele gulden per week gaat.

De spoorwegtarieven

Kleine catechismus voor kamerleden, krantemannen en consumenten

DRS. C. P. VAN STRIEN*

De even uitzonderlijke als terechte belangstelling waarin de vraagstukken van verkeer en vervoer zich in het kader van een leefbaar vaderland van nu en straks verheugen, komt o.a. tot uiting in de weliswaar prille, maar geenszins levenskansloze traditie van een kamerdebat, telkenmale dat een verhoging der spoorwegtarieven wordt aangekondigd.

Op 9 december 1971 verdedigde minister Drees het tariefbeleid tegen de „drie-maal-in-één-jaar-aanklacht” van Drs. E. van Thijn. Op 12 september 1972 constateerde de opnieuw interpellierende heer Van Thijn, dat minister Udink even briljant en met even slechte argumenten als zijn voorganger, de voor 1 oktober 1972 voorziene tariefsverhoging verdedigde. Die voorganger bleek overigens voor eigen argumenten uit andermans mond niet gevoelig. Doch dit terzijde.

Bij de tariefinterpellaties spelen telkens weer de trefwoorden: prijselasticiteit, vervoerssubstitutie, basisvervoer, overig vervoer, marktaandeel, spoorwegverliezen, maatschappelijk nut en rijksbijdragen. Wellicht is een overigens pretentieloos opstel over deze materie niet zonder zin.

Uitzonderlijke positie

In een eerder in dit tijdschrift verschenen bijdrage 1) heb ik geschetst hoe de NV Nederlandse Spoorwegen tot in het begin van de jaren zestig een tamelijk uitzonderlijke positie innamen tussen hun Europese zustermaatschappijen. Niet alleen bezaten ze de rechtsvorm van de vennootschap, maar ze maakten sedert het begin der jaren veertig onafgebroken bescheiden winsten, die zo nu en dan zelfs tot uitkering van dividend leidden.

De bescheidenheid der winsten vond enerzijds zijn oorzaak in de aard der bezigheden — vervoeren is een bedrijvigheid, die weliswaar de basis biedt tot een eerlijk stuk brood, maar het te verwachten beleg doet beleggers niet waterdansen —, anderzijds in de trouwe zorg, waarmee de overheid het tariefbeleid omringde. Die zorg was erop gericht, dat de Nederlandse Spoorwegen in hun van de ministeriële goedkeuring afhankelijke prijsstelling dié ruimte naar boven kregen, die hen in staat stelde nét uit de rode cijfers te blijven. Ook al liet de marktsituatie eerdere en sterkere verhogingen toe, al rechtvaardigden de binnen en buiten het bedrijf stijgende kosten deze, zo lang de exploitatierekening geen rood saldo toonde, bleef het groene licht voor tariefaanpassing uit.

Een voorbeeld. De in 1957 vastgestelde tarieven voor enkele reizen en retours gingen pas in 1963 met 15 cent per kaartje omhoog. Zulks na het eerste naoorlogse verlies over 1962, groot f. 30 mln. De rekening over 1963 sloot weer met een plus. Zij het slechts met f. 500.000. Die vijf ton waren het bakken, dat een periode afsloot. Van toen af gingen de jaarlijks toenemende exploitatieverliezen en de jaarlijkse prijsverhogingen hand in hand. De periode van het bedrijfs-economische rendement vond haar afsluiting en als bestaans-

grond van de onderneming deed het maatschappelijke rendement zijn intrede.

Wanneer uit het voorgaande bij de lezer de mening heeft postgevat, dat het reizigersvervoer tot 1964 een bedrijvigheid was die tot overschotten leidde, verdient zulks correctie. Vanouds wordt immers behalve reizigersvervoer ook goederenvervoer bedreven. En hoewel een boekhoudkundig redelijke kostenverdeling over beide activiteiten eerst sedert 1967 is opgezet, lijdt het geen twijfel, dat het batige slot der goede jaren was samengesteld uit een reizigersdienst-tekort en een goederendienst-overschot.

Nú zijn beide activiteiten deficitair, zij het dat staking van de goederendienst het dan geheel ten laste van de reizigersdienst komende totaal-verlies zou doen toenemen. De wegvallende kosten blijven onder de wegvallende baten. Bedrijfseconomisch is handhaving van de goederendienst ook vandaag een goede zaak.

Tariefpolitiek

Genoeg ter inleiding. Over op de tariefpolitiek. In het voorgaande stelde ik reeds, dat het prijsplafond ministerieel werd bewaakt en zo laag mogelijk werd gehouden. Gegeven het vrij lage basistarief was er bij de bedrijfsleiding lust noch aanleiding tot het scheppen van deelmarktgerichte reductietarieven. Het assortiment was dan ook uiterst beperkt. Naast enkele reis en dagretour, bestonden er week- en maandabonnementen voor bepaalde trajecten en algemene maandabonnementen voor het hele net. Kinderen, journalisten, uit eigen zak reizende militairen en niet op schoot gehouden huisdieren betaalden half geld en daarmee was de kous der tariefvariaties afgebreid.

In het buitenland verwekte dit ontbreken van speciale regelingen voor oorlogsveteranen, kinderrijke gezinnen, inwonend huispersoneel, groepen van allerhande omvang en alles wat zich van de welhaast onvindbaar geworden normale reiziger onderscheidt, een mengeling van verbazing, ergernis en bewondering. Het laatste element behield dikwijls de overhand, want die NS dééd het dan toch maar. Een spoorweg, die winst maakte! Den NS-ers was niets menselijks vreemd en ze lieten zich de lof voor hun wijze van exploitatie en verkoop gaarne en naar ze meenden verdiend aanleunen. Tot de komst van olie en gas de steenkoolpilaar van het goederenvervoer en daarmee de subsidiant van het reizigersvervoer ondermijnde en de bedrijfsresultaten het rood ingingen. Het is goed zich te realiseren, dat deze structurele verandering wellicht veel eerder dan de autobezitexplosie aan de schipbreuk van het bedrijfseconomische beginsel heeft bijgedragen.

* De auteur is Chef Reizigersvervoer, Commerciële Zaken van de Nederlandse Spoorwegen.

1) De Nederlandse Spoorwegen en de kritiek van het klare vernuft, *ESB*, 6 december 1967.

Gewijzigde omstandigheden

De gewijzigde omstandigheden vroegen een gewijzigd marketingconcept. De kwaliteit van het produkt moest door verhoging van de frequentie, inkorting van de reistijd, aanpassing van het assortiment aan de uiteenlopende behoeften van de korte en de lange afstand, opgevoerd worden. Spoorslag '70 gaf met een dagelijks aanbod van bijna 4.000 tegen voorheen 2.800 treinen, met belangrijke reistijdverkortingen en de introductie van het intercitynet het antwoord van produktiezijde op de maatschappelijke uitdaging.

De verkrijgbaarheid van het produkt moest worden verbeterd. Dat betekende op de korte termijn versneld en systematisch openen van voorstadstations. Op de lange termijn planologisch meeleven, meedenken, meedoen, opdat bij de situering van woon- en werkgebieden gestreefd wordt naar een ruimtegebruik, waarin de voorhanden en noodzakelijkerwijs uit te breiden spoorweginfrastructuur maximaal wordt benut. Een actief publiciteits- en promotiebeleid moest de verkoop van het van nieuwe eigenschappen, op ruimer schaal en in nieuwe prijsvarianten verkrijgbare produkt steunen en stimuleren. In nieuwe prijsvarianten. Daar meldt zich de factor prijs uit de marketingmix. Het onderwerp, dat zich in de aanhef van dit artikel geschatte, niet aflatende belangstelling verheugt. Mag ik proberen in de vraag- en antwoordvorm van de Heidelberger Catechismus wat aan achtergrondinformatie bij te dragen?

Vraag 1

In welk raam moet de tariefstelling der NV Nederlandse Spoorwegen worden gezien?

Antwoord

In het raam der EEG-verordening 1191/69.

Vraag 2

Wat is dat voor een verordening?

Antwoord

Deze verordening beoogt aan de bedrijfsvoering der spoorwegen in de EG-landen een gezonde financiële basis te geven.

Vraag 3

Hoe wordt zulk een gezonde financiële basis verwezenlijkt?

Antwoord

De overheid van elke EG-staat moet op grond dezer verordening aan de in zijn land werkende spoorwegmaatschappij(en) de vraag stellen welke werkzaamheden (reizigers- en/of goederendienst) zij op welke delen van het net wensen te staken op grond van bedrijfseconomisch deficitaire resultaten. De overheid kan dan beslissen of zij die werkzaamheden om maatschappelijke redenen wil doen voortzetten tegen een daartoe door haar te betalen vergoeding.

Vraag 4

Wat hebben de Nederlandse Spoorwegen op die vraag geantwoord?

Antwoord

Bij brieven van 16 en 24 juni 1970 aan de minister van Verkeer en Waterstaat hebben de Nederlandse Spoorwegen verzocht de gehele uitoefening van de reizigersdienst, respectievelijk van de goederendienst te mogen staken.

Vraag 5

Betekent dit, dat er geen bedrijfseconomisch rendabele lijnen bestaan?

Antwoord

Bij toedeling van kosten en opbrengsten per lijngedeelte zijn er nog wel enige lijngedeelten bedrijfseconomisch rendabel. Zij sluiten echter onderling niet aan en kunnen dus niet als een rompnets volledig kostendekkend worden geëxploiteerd.

Vraag 6

Hoe moeten wij dan de in 1967 als onrendabel aangegeven 15 lijnen verstaan?

Antwoord

Deze lijnen waren „superonrendabel”, dat betekent, dat de dagelijkse directe exploitatiekosten de dagelijkse ontvangsten uit hoofde van plaatsbewijzenverkoop overtroffen. De aanmelding geschiedde destijds om een positiebepaling van de overheid ten opzichte van de maatschappelijke taak van NS te forceren.

Vraag 7

Wat heeft de minister op eerdergenoemde brieven geantwoord?

Antwoord

Bij brief van 30 december 1971 heeft de minister de Nederlandse Spoorwegen verzocht de exploitatie van de reizigersdienst voort te zetten en heeft hij voor de goederendienst nadere aanwijzingen verstrekt, die hier onbesproken blijven.

Vraag 8

Wat voor gevolgen heeft dit verzoek voor de overheid?

Antwoord

De overheid ontleent hieraan de bevoegdheid „het voorzieningsniveau” — dat is de dienstregeling — vast te stellen en neemt de verplichting op zich, ter dekking van het bedrijfseconomisch deficit jaarlijks een volgens overeengekomen formule vast te stellen vergoeding uit te keren („de vergoedingsregeling”). Dat is dus geen vullen van verliesgaten, maar betalen voor gecontracteerde diensten.

Vraag 9

Wat gebeurt er met de sedert 1964 van jaar tot jaar ontstane tekorten?

Antwoord

Het ligt in het voornemen van de overheid om deze tot ruim f. 900 mln. opgelopen exploitatietekorten en de daaruit voortvloeiende rentelast over te nemen. Een daartoe strekkend wetsontwerp — de wet tot regeling van de financiële positie der NS — wacht reeds geruime tijd op behandeling in de Staten-Generaal.

Vraag 10

Hoeveel bedraagt de contractuele vergoeding voor 1973 en hoeveel wordt ontvangen uit verkoop van spoorbiljetten?

Antwoord

In de begroting van Verkeer en Waterstaat is op grond van de vergoedingsregelingformule een bedrag van f. 280 mln. opgevoerd. Hierbij is een loonstijging van 9% verondersteld. De stellig hoger uitvallende werkelijkheid bepaalt de eindafrekening. In de exploitatiebegroting der Nederlandse Spoorwegen is een bedrag van f. 525 mln. als directe reizigersontvangsten opgenomen.

Vraag 11

Zien de Nederlandse Spoorwegen de bovengenoemde verhouding als blijvend? Zo neen, in welke richting en door welke factoren zal zij zich wijzigen?

Antwoord

Het spoorwegbedrijf is ook bij efficiënt management arbeidsintensief. De stijging der loonkosten kon zelfs bij de veelvuldige en aanzienlijke tariefstijgingen der afgelopen twee jaren niet worden opgevangen. Gerekend moet worden met een absoluut en relatief toenemend aandeel van de rijksvergoeding in het totaal der inkomsten uit het reizigersvervoer.

Vraag 12

In welke mate menen de Nederlandse Spoorwegen, dat tariefverhogingen moeten bijdragen aan de bedrijfsresultaten?

Antwoord

Reizen per trein wordt door de consument als „duur” er-

varen. Dit was bij de heroriëntering omtrent de taak der Nederlandse Spoorwegen aanleiding, om in 1968 in de publikatie *Spoor naar '75* te kiezen voor een tarief, dat de geldontwaarding volgt. Dus reëel niet nog duurder wordt. De verdeling van het vervoer over de verschillende verkeersmiddelen (de „modal split”) is sedertdien door overheidsmaatregelen of anderszins nog niet ingrijpend gewijzigd. Wij achten de keuze van 1968 daarom ook nu nog juist. In zoverre de tariefverhogingen der laatste jaren boven de geldontwaarding uitgingen, in een poging de kostenontwikkeling bij te houden, werd schade berokkend aan de lange-termijndoelstelling — een zo intens mogelijk benutten van de aangeboden railvervoerscapaciteit — ten bate van de korte-termijndoelstelling: het beperken der rijksvergoeding.

Vraag 13

Hoe verhouden zich vervoersverlies en opbrengstverhoging bij tariefstijging?

Antwoord

In het *Jaarverslag 1971* is op blz. 20 een staattie opgenomen, waaruit blijkt hoe de „tussentijdse” tariefverhoging van 1 juni 1971 een breuk in de sedert 1968 ingetreden gunstige ontwikkeling van de vervoersomvang heeft veroorzaakt 2). Railvervoer is evenals de meeste produkten prijsgevoelig. De in de loop der jaren waargenomen prijselasticiteit (E) ligt op omstreeks — 0,3. Een prijsverhoging met 10% leidt tot een vervoersverlies van 3%. De netto meeropbrengst bedraagt dus

$$\left(110\% \times \frac{97}{100}\right) - 100\% = 6,7\% \quad 3)$$

Vraag 14

Hoe heeft de omvang van het vervoer zich ontwikkeld?

Antwoord

De vooroorlogse omvang van het vervoer lag op ca. 3,5 mrd. reizigerskilometers (rkm). In 1950 was de omvang 6,2 mrd. rkm, in 1960 7,8 mrd. rkm. In 1962 werd een top van 7,9 mrd. rkm bereikt. Mét de jaarlijkse prijsverhogingen zet ook de daling in. Van 1964 af verloopt de reeks als volgt: 7,85-7,72-7,60-7,41-7,36.

In 1968 werd een eerste aanzet gegeven tot Spoorslag '70. De kwaliteitsverbetering remt de omzetsdaling der voorliggende jaren duidelijk af. 1969 levert 7,5 mrd. rkm en 1970 brengt de nooit eerder bereikte 8 mrd. rkm. In 1971 zakt de groei-impuls af en sluit men af op 8,1 mrd. rkm. Voor 1972 wordt met 8 mrd. rkm gerekend en voor 1973 dreigt een terugval tot 7,8 mrd. rkm.

Vraag 15

Is de — zij het geringe — groei in 1971 niet strijdig met het eerder gestelde inzake de prijselasticiteit?

Antwoord

Neen zulks. De uiteindelijke omvang is de resultante van de negatieve invloed van de prijselasticiteit en de positieve invloeden van verkoopbevordering, produktverbetering en assortimentsvergroting. Een positief saldo is geen bewijs voor het ontbreken van de negatieve factor.

Vraag 16

Is de prijselasticiteit — en dus de negatieve invloed op de vervoersomvang — voor alle reizen gelijk?

Antwoord

De prijselasticiteit $E = -0,3$ is een gemiddelde waarde. In feite loopt zij per kaartsoort, per afstand, per reismotief en per klant uiteen. Immers, reizen is zelden een finale behoeftebevrediging, maar vrijwel altijd een middel tot realisering van een achterliggend doel. Naarmate dit doel meer of minder urgent is, méér in de „mustersfeer” (zakenreis, woonwerkvervoer, ziekenhuisbezoek) of méér in de „lustsfeer” (familiebezoek, uitstapje, winkelen) ligt, is de prijsgevoeligheid lager of hoger.

Vraag 17

Wat betekent dit voor het tariefbeleid?

Antwoord

Binnen de opdracht om een bepaalde ontvangstenstijging te realiseren zullen de verhogingspercentages naar kaartsoort en afstand variëren. Zo is het retourkaartje in zijn totaal prijsgevoeliger dan de enkele reis. Ook zijn de middelgrote afstanden minder kwetsbaar dan de zeer korte en de lange.

Vraag 18

Wat beoogt de assortimentsvergroting?

Antwoord

Met het invoeren van op speciale, afgrensbare gebruikersgroepen (deelmarkten) gerichte tarieven kunnen omzetvergrotingen in het lustvervoer bereikt worden, zonder dat er overloop van betekenis uit het tot het betalen van de volle prijs bereid en in staat zijnde must-vervoer plaats vindt. De afgrenzing kan gevonden worden in de tijd, waarin de reis moet plaatsvinden (avondretour, weekendretour), in de leeftijd (kinderkaartje, tienertoer, 65+), in een combinatie van leeftijd en reisdoel (scholierenkaart), een combinatie van leeftijd en geslacht (dames 60+) of een combinatie van samenreizen en reistijd (meermanskaart). Een verdere ontwikkeling in deze richting, bijv. de invoering van een gezinsvastrecht, is zeker denkbaar.

Vraag 19

Als de werking van negatieve en positieve factoren toch in een positief saldo uitmondt, wat is dan uw bezwaar tegen de de geldontwaarding te boven gaande tariefverhogingen?

Antwoord

De omzetsdalingen vinden plaats in het zogenaamde basisvervoer, dat is het vervoer op enkele reizen en retours, zo ook op traject- en algemene maandabonnementen. Juist hier vervult de rail een congestiebestrijdende, maatschappelijk belangrijke rol. De verheugende groei in het „overig vervoer” („gratis” reizen 65+, tienertoer, 8-daagse kriskrasabonnementen en toeristisch vervoer) neemt de zorg over eerstgenoemde ontwikkeling niet weg.

Vraag 20

Is de toenemende vergoedingsop de slinkende railvervoerskool nog wel waard, gezien het imposante aandeel van de auto in de totale mobiliteit? De auto kan de rail toch substitueren?

Antwoord

Wanneer de 8 mrd. railreizigerskilometers zonder meer tegenover de 78 mrd. autoreizigerskilometers gesteld worden lijkt de vraag beantwoord.

Vroeger zijn nog hogere autoreizigerskilometers gehanteerd. Ze berustten op een gemiddelde autobezetting van 2 personen. De 78 mrd. is het resultaat van een gewogen gemiddelde der uitkomsten van de Commissie Volmuller (1,75, als resultaat van werkdagen 1,4, zaterdag 1,7, zondagen 2,4).

2)	1971 t.o.v. 1970	
	januari-mei	juni-december
Enkele reizen/retours	+ 1,0%	- 0,9%
Abonnementen	+ 2,0%	- 2,6%
waaronder: scholieren abk's	+ 9,6%	+ 6,5%
overige abk's	0	- 4,4%

3) Nootvraag

Is het autovervoer óók zo prijsgevoelig?

Antwoord

Blijkbaar niet. Als de benzine 3 cent duurder wordt, gaat er een stad- en landgeschrei op. Het einde van de kleine-man-automobilist is nabij. Vervolgens loopt — o neen — rijdt iedereen naar de pomp, „verdient” tussen de 30 cent en één gulden twintig en maakt verder weer evenveel kilometers als voordien. Zo de auto de heilige koe onzer samenleving weze, deszelfs uier is de meest gerede, voor de fiscus nimmer vergeefs bezogene.

Het transport van graan (I)

Enkele veranderingen in het zeevervoer

PROF. DR. H. C. KUILER
DRS. J. M. VERHOEFF

Inleiding

Granen zijn verbouwd gedurende de gehele geschiedenis der mensheid. Voor vele vormen van beschaving hebben zij zelfs de voornaamste voedingsbron gevormd. Tot veel vervoer gaf dat overigens geen aanleiding, daar er vaak sprake was van gesloten huishoudingen die hun eigen produkten zelf verbruikten.

Ook thans vormt graan nog voor een belangrijk deel der mensheid een voedingsmiddel van betekenis, hetzij in directe vorm, hetzij via mengvoeder in indirecte vorm. In onze op arbeidsverdeling gebaseerde maatschappij moet thans elke geproduceerde ton graan worden vervoerd. Omdat een groot deel wordt verbruikt op niet te lange afstand van de produktiegebieden, kan volstaan

worden met vervoer per spoor of binnenschip. Dit geldt bijv. voor het Europese graan, dat in en rond de West-europese industriepool wordt afgezet. Vindt er evenwel zeevervoer plaats, dan wordt het transport gecompliceerder. Er ontstaat een transportketen, waarbij het voor- en natransport met spoor, binnenschip of vrachtauto geschiedt en waarbij in verband met de techniekovergangen ook nog overslag en soms opslag zijn vereist. Uitgaande van een van de belangrijkste vervoersstromen van graan, nl. Kansas City - US Gulf - Rotter-

* De auteurs zijn resp. hoogleraar en wetenschappelijk medewerker vervoerseconomie aan de Nederlandse Economische Hogeschool te Rotterdam.

Het is goed dit respectabel aantal verplaatsingskilometers te zien tegen de achtergrond van een tweede Volmullerfeit: 65% van de autoritten gaat hemelsbreed over een afstand van minder dan 5 km. De volgende 20% loopt tot 10 km. De rest haalt een gemiddelde van 31 km. Het leeuwedeel der ritten en een imposant deel der kilometers spelen dus op afstanden, waar de rail nooit een rol van enige betekenis vervulde. Van een te verwaarlozen aandeel van de rail in het vervoer op de middellange en lange afstand is dus geen sprake 4).

Vraag 21

Geeft ook het lang verwacht en eindelijk verkregen NEI-rapport inzicht in de rolverdeling tussen auto en trein?

Antwoord

Tabel 55 op pagina 174 stelt het aantal autoreizigerskilometers op een gemiddelde werkdag in 1970 in interzoonaal verkeer — dus na uitschakeling van het gebruik als „overdekte fiets” — op 84,4 mln. Voor het railvervoer ligt dit op 21,1 mln. Een verhouding van 4 : 1. Door „overige wijzen van vervoer” worden nog 35,5 mln. reizigerskilometers per dag geproduceerd.

In het totale interzonale verkeer is de auto dus goed voor 60%. Véeél, maar echt niet alles.

Vraag 22

Is al dat gepraat over de noodzaak van openbaar vervoer en matiging van wegeaanleg in verband met het leefbaar houden van ons land niet overdreven, omdat we in 1972 nog pas 192 auto's per 1.000 inwoners hadden?

Antwoord

Inderdaad was het cijfer voor Amerika 433 auto's per 1000

inwoners en stond Nederland met 192 nog pas op nummer 11 van de ranglijst. We zijn echter in het bezit van 2 gouden plakken. Nummer 1 in de wedstrijd om het hoogst aantal auto's per km²: 68,3 stuks tegen Amerika 9. Nummer 1 óók bij het aantal auto's per kilometer weg: 51 stuks tegen Amerika 14 5).

Vraag 23

Doet de overheid recht, wanneer ze het openbaar vervoer contractueel steunt en de fondsen daartoe steeds weer verhaalt op die éne groep van ons volk, de automobilist?

Antwoord

Tweeërlei weegsteen is den Here een gruwel. De controle op het handelen en nalaten van de overheid ligt bij de volksvertegenwoordiging. Bij een autodichtheid, die hard op weg is naar 1 per Nederlands gezin, valt die éne groep „de automobilist” vrijwel samen met die éne groep „het Nederlandse volk”. Dat dit volk, bij onstentenis van een voortgezette Marshallhulp zijn eigen rekeningen betaalt, lijkt een onvermijdelijk gevolg van de welvaart.

De échte Heidelberger heeft 129 vragen en antwoorden, verdeeld over 52 zondagen en uiteenvallend in drie stukken. Van des mensen ellende. Van des mensen verlossing. Van de dankbaarheid. Ik laat het bij 23. Het onderwerp is ook minder belangrijk.

C. P. van Strien

4) Voor railologisch nader geïnteresseerde catechisanten wordt (her)lezing van mijn „Railweg of autoweg. Een kwestie van klemtoon” (ESB, 4 februari 1970) aanbevolen.

5) Dr. Michel van Hulten, „Gratis” openbaar vervoer; Deventer, 1972, blz. 20.

dam - Düsseldorf, ontstaat bijv. de volgende keten:

producers
country elevator
railways/Mississippi barges
coastal elevators
maritime companies
elevator companies
railways/inland water transport
graintrade
consumers

Van de granen wordt ongeveer 10 % der productie vervoerd via een dergelijke vervoersketen over zee. Stelt men de gemiddelde aanvoerlijn over zee op 5.400 mijl en het transport over land op minder dan 1.000 mijl, dan verkrijgt het zeevervoer een veel groter gewicht dan het vervoer over land. De vervoerde hoeveelheid over zee vormt tevens ongeveer 8 % van het totale „dry-cargo”-vervoer over zee; ook in de zeevervoermarkt wordt door het graan dus een zeker gewicht in de schaal gelegd. Ter vergelijking vermelden wij dat van bauxiet, fosfaten en ijzererts ruim een derde tot de helft over zee wordt vervoerd en van kolen 1/20 1).

Het wereldvervoerspatroon

De verhouding tussen de voortgebrachte hoeveelheden en die, welke in de wereldhandel komen, is niet constant. De vraag naar granen, al dan niet beïnvloed door oogstmislukkingen, speelt mede een rol. De wereldgraanhandel, en dus het vervoer van graan over zee, vertoont dan ook een nogal gevarieerd beeld. In de jaren zestig laat de handel tot het oogstjaar 1965/1966 een groei zien, daarna treedt er een daling in, om vervolgens na het oogstjaar 1968/1969 weer een stijging te vertonen.

De relatief snelle groei van de handel in de jaren 1963/1964 - 1965/1966 en de daling daarna, worden veroorzaakt door de buitensporig grote aankopen van tarwe door de communistische landen. Blijven deze aankopen buiten beschouwing, dan toont de wereldgraanhandel een bijna constante stijging, evenwel achterblijvend bij die van de industriële grondstoffen (zie tabel 1).

Tabel 1. Wereldgraanhandel

	(gemiddeld per jaar in mln. ton)			
	graan totaal	tarwe	maïs	gerst
1934/1935 - 1938/1939	33,9	18,3	10,2	2,7
jaren vijftig	41,4	26,5	5,1	5,6
1959/1960 - 1964/1965	75,5	45,6	18,0	6,2
1965/1966 - 1969/1970	92,4	50,7	26,8	6,7

Bron: World Grain Trade Statistics, 1969/1970, FAO.

De excessieve aankopen der communistische landen zullen echter, naar het zich thans laat aanzien, ook in de toekomst het wereldhandelsbeeld beïnvloeden. Vorig jaar kocht de Sowjetunie grote partijen Amerikaans graan om de eigen misoogst aan te vullen. De verbetering van de politieke verhoudingen tussen de Verenigde Staten en de Sowjetunie speelt hierbij uiteraard een rol. Bezieet men de laatste jaren afzonderlijk, dan is er thans van een zekere stabilisatie sprake, hetgeen ook bij het zeevervoer blijkt (zie tabel 2). Er zijn dus blijkbaar tegengestelde tendensen werkzaam, welke deels van structurele aard blijken te zijn en welke deels een incidenteel karakter dragen.

Wat bijv. de invoer van tarwe en tarwemeel betreft, nemen de industriële centra van de wereld die zelf een

Tabel 2. Wereldgraanhandel

	(gemiddeld per jaar in mln. ton)			
	graan totaal	tarwe	maïs	gerst
1965/1966	101,8	59,6	26,1	6,7
1966/1967	95,5	52,8	25,2	6,3
1967/1968	90,6	49,2	27,5	6,3
1968/1969	83,0	44,0	27,0	6,2
1969/1970	90,9	48,1	28,1	8,2

Bron: World Grain Trade Statistics, 1969/1970, FAO.

onvoldoende produktie hebben, nl. Noordwest-Europa en Japan, niet meer de belangrijkste positie in die zij voor de oorlog hadden. Voerden zij voor de oorlog meer dan de helft van alle import in, thans is dit nog 25 %. Noordwest-Europa voert thans zelfs evenveel tarwe en tarwemeel in als vóór de oorlog, hetgeen onder meer verband houdt met de graanpolitiek in de EG; Japan voerde in de periode 1951/1952 gemiddeld 1,9 mln. ton in, tegen in 1969/1970 4,4 mln. ton 2).

De importen van „coarse grains” (maïs, gerst, haver enz.) laten in Noordwest-Europa en Japan een groei zien. Voor Japan overtreft de import van „coarse grains” veruit de groei van de import van tarwe. Voerde dit land in de periode 1951/1952 - 1955/1956 gemiddeld 1 mln. ton aan deze graansoorten in, in 1969/1970 was deze invoer gestegen tot 10 mln. ton. Deze stijgende import van „coarse grains” betreffen voornamelijk maïs. De wereldhandel in maïs is na de oorlog zo enorm gegroeid, dat hij reeds meer dan de helft der import van tarwe en tarwemeel omvat: in 1970 27,8 mln. ton maïs tegen 50,7 mln. ton tarwe. In 1956 omvatte de import van maïs nog slechts 5,8 mln. ton tegen 31,8 mln. ton tarwe 2).

In de figuren 1 en 2 is het wereldvervoerspatroon van deze twee belangrijkste graansoorten in beeld gebracht.

Uit deze vervoerspatronen blijkt, dat de wereldeconomie wordt gekenmerkt door het bestaan van drie grote industriepolen en bevolkingsconcentraties, te weten Noord-Amerika (het gebied van Houston tot rond de Grote Meren), Noordwest-Europa (met kernen in het Verenigd Koninkrijk, de Montaan-driehoek en de Po-vlakte) en Japan. Het zijn deze drie industriepolen, die in belangrijke mate het beeld van de wereldhandel bepalen. De industrie heeft behoefte aan grondstoffen en energie, terwijl voor de grote bevolkingscentra veelal voedingsmiddelen en voor de veeveelt veevoedergrondstoffen moeten worden aangevoerd.

Structurele wijzigingen

In dit wereldbeeld voltrekken zich thans een aantal structurele wijzigingen. In het industriële proces voltrekt zich het verschijnsel der schaalvergroting en automatisering: de fase van de overgang van het industriële tijdperk naar dat van de superindustrie. Hiermede gepaard gaat, o.a. voor de bevolking werkzaam in deze industrie in de genoemde polen, een sterke welvaartsvergroting. Met deze welvaartsvergroting verschuift de consumptie tegelijkertijd naar andere produkten.

1) Fearnly and Egers Chartering Cy Ltd., Oslo UN, Monthly bulletin of statistics.
2) FAO, World Grain Trade Statistics, 1969/1970.

Gegeven het feit, dat de behoefte aan graan (of rijst) als voedsel voor de mens elementair is en dat er een absoluut verzadigingspunt voor mens (en dier) bestaat wat betreft de voedingsmiddelenconsumptie, zal bij een laag inkomen bijna dit gehele inkomen aan voedsel (i.c. graan) besteed worden en bij een stijgend inkomen relatief steeds minder, totdat het verzadigingspunt is bereikt. Een verdere stijging van het inkomen heeft dan geen invloed meer op het consumptieniveau.

Noordwest-Europa bevindt zich nu in dit laatste stadium. Het bruto nationale produkt per hoofd is in de periode 1960-1969 per jaar gemiddeld met 1,8 % (Verenigd Koninkrijk) tot 4,8 % (Frankrijk) gegroeid, terwijl de graanimport na 1965/1966 nagenoeg constant bleef. Japan daarentegen heeft als industriepool het verzadigingspunt nog niet bereikt, het bevindt zich nog in de stijgende fase. De groei van het bruto nationale produkt per hoofd bedroeg in de periode 1960-1969 gemiddeld 10 % per jaar, tegen een stijging van de importen van graan over de periode 1960/1961 - 1969/1970 van 32,6 % totaal, ofwel 3,26 % gemiddeld per jaar 3).

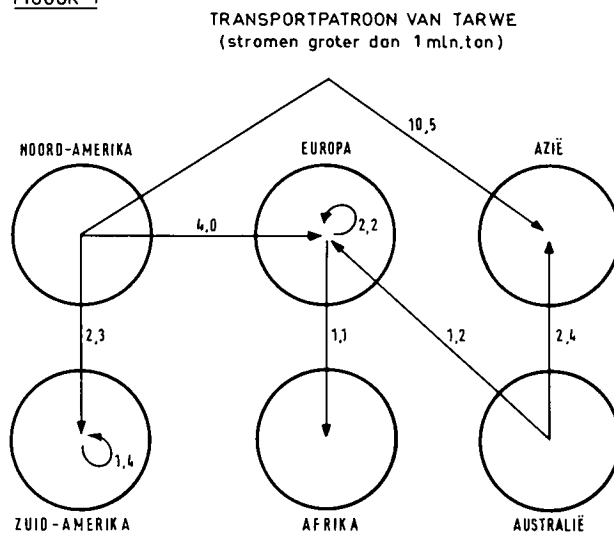
Naast de ontwikkelingen in het nationale inkomen der importlanden speelt ook de groei van hun bevolking een rol in de vraag naar graan. De groei van de bevolking in de beide industriële centra was in de periode 1960-1969 relatief gering. De groei bedroeg in Noordwest-Europa gemiddeld per jaar 0,7 % (Verenigd Koninkrijk) tot 1,3 % (Nederland) en in Japan 1,0 % 3). Als gevolg van de EG vulde Frankrijk na 1965/1966 in Noordwest-Europa het verschil aan tussen de toegenomen vraag naar graan, ten gevolge van de bevolkingsgroei, en de nagenoeg constant gebleven graanimport. In de toegenomen vraag naar graan als veevoeder werd steeds meer voorzien door veevoerders als soya en tapioca, die het graan begonnen te verdringen.

Exportprijzen en vrachttarieven

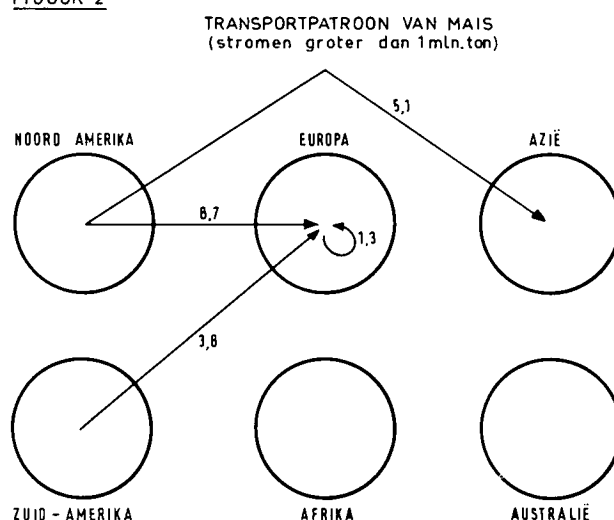
Met de oogstmislukkingen, de groei van de bevolking in de industriepolen, en als structurele wijzigingen de groei in het bruto nationale produkt in deze polen en de EG-landbouwpolitiek na 1962, zijn nog niet alle factoren die de wereldvraag naar graan bepalen naar voren gekomen. Ook de exportprijzen en de vrachttarieven bepalen de vraag, en dus het vervoer over lange afstanden. Dalen beide, of daalt de een terwijl de ander constant blijft, dan kunnen bijv. de landen waarvan de bevolking nog het grootste deel van het inkomen aan primaire voedingsmiddelen besteedt hun import vergroten; de vraag naar deze voedingsmiddelen is dus nog zeer elastisch.

De exportprijzen zijn de resultante van enerzijds de ontwikkelingen in de produktiekosten en anderzijds van de verhoudingen tussen vraag naar en aanbod van granen op de wereldmarkt. Of lagere exportprijzen aanleiding geven tot groter aanbod hangt af van het feit of lagere produktiekosten aan de lagere exportprijzen ten grondslag liggen. De invloed van de verhoudingen tussen vraag en aanbod op een bepaald moment op de exportprijzen kan worden uitgeschakeld door de ontwikkeling van vraag en aanbod over een relatief grote periode te bezien. Het blijkt dan, dat de exportprijzen van tarwe en maïs — de twee belangrijkste graansoorten — in de loop der laatste jaren op hetzelfde niveau zijn gebleven. De gemiddelde exportprijs bedroeg voor tarwe over de

FIGUUR 1



FIGUUR 2



laatste 15 jaar US \$ 63 per ton en voor maïs ongeveer US \$ 54 per ton 4).

In de exportprijzen heeft zich derhalve geen stijgende ontwikkeling voor gedaan. Gegeven de grotere produktie van graan en het daarvoor in gebruik nemen van minder vruchtbare gronden, betekent dit, dat zich aan de produktiezijde „economies of scale” hebben voorgedaan: de hogere kosten verbonden aan het telen op minder vruchtbare grond zijn door schaalvergroting en mechanisatie gecompenseerd.

De vrachttarieven zijn evenals de exportprijzen de resultante van enerzijds de ontwikkelingen in de produktiekosten en anderzijds van de verhoudingen van vraag naar en aanbod van zeevervoer op de wereldmarkt. In de jaren zestig is de „dry-cargo”-vrachtenmarkt over het algemeen betrekkelijk stabiel geweest; het graanvervoer vormt hierop geen uitzondering, hoewel de excessieve aankopen der communistische landen en de daardoor relatief snelle groei van de handel in het midden der jaren zestig de vrachttarieven omhoog hebben gedreven, (zie tabel 3). Ook thans zien wij dit verschijnsel weer optreden door de nieuwe buitensporig grote aankopen door de Sowjetunie.

3) Zie voetnoot 2. *Atlas Wereldbank*, 1971.

4) FAO, *The State of Food and Agriculture*, 1971.

Tabel 3. Graanindex

1961	94	1966	110
1962	79	1967	113
1963	100	1968	98
1964	102	1969	95
1965	118		

Bron: UN, *Monthly bulletin of statistics*.

De tariefontwikkelingen (op de middellange termijn gelijkblijvende prijzen bij een stijgende vraag, en op de korte termijn dalende prijzen bij een constante vraag naar vervoer) wijzen er duidelijk op, dat ook bij het graanvervoer ter zee in de afgelopen jaren „economies of scale” konden worden verwezenlijkt.

Wijze van transport

Graan is een artikel voor massatransport, dat niet met gespecialiseerde schepen behoeft te worden vervoerd en dat door middel van storten en zuigen betrekkelijk gemakkelijk is te laden en te lossen. Aan het schip worden dus geen bijzondere eisen gesteld, evenmin als aan de havens. Verzendingen vinden als regel met „trampers” plaats; vroeger gingen ook wel partijen graan als basislading met lijnschepen mee. In tijden van overcapaciteit op de tankermarkt is graan ook wel met tankschepen vervoerd. Het vervoer kan dus op vele wijzen geschieden, hetgeen inhoudt dat de graanverscheper minder op de kwaliteit van het schip, maar meer op de vrachtprijs zal letten. Elke mogelijkheid tot goedkoper vervoer zal hij dan ook aangrijpen.

In dit opzicht heeft het graanvervoer in de jaren zestig kunnen profiteren van de structurele veranderingen die zich op de vervoersmarkt aan de aanbodzijde hebben voltrokken. Zonder hier in te gaan op de oorzaken van deze veranderingen kan worden gesteld, dat zij neerkomen op het realiseren van „economies of scale” in de scheepvaart en wel door middel van grotere en snellere schepen 5).

Het eerst heeft deze ontwikkeling zich voorgedaan in de tankvaart. Het feit, dat het olietransport door slechts enkele grote maatschappijen geoptimaliseerd behoeft te worden, maakte dat de schaalvergroting hier snel kon doorzetten. Bij de massale droge ladingvaart ging de ontwikkeling langzamer, hoewel ook hier de noodzaak tot het verkrijgen van „economies of scale” aanwezig was. Ertsen, kolen, fosfaat e.d. vertoonden alle grote verlengingen van hun aanvoerlijnen, hetgeen cet.par. met hogere transportkosten gepaard zou zijn gegaan 6).

Dientengevolge volgde men de tankvaartontwikkeling, zij het in een langzamer tempo. Enerzijds vond dit langzamer tempo zijn oorzaak in het feit, dat de droge lading in tegenstelling tot de olie in havens moest worden geladen; beperkte havendiepte en havencapaciteit waren een rem op een sterke vergroting der schepen. Anderzijds kon door het grote aantal verladere en aanbieders van scheepsruimte de rationalisatie van het transport minder bewust worden doorgevoerd dan in de tankvaart. Niettemin kwam ook hier het aanbod op de vrachtenmarkt in de jaren zestig in beweging. De lijnvaart ging eerst later op containers over en pas toen werden de voorwaarden geschapen voor de verkrijging der „economies of scale”.

De bulkcarrier werd het moderne grote schip voor de massale droge lading, zij het aanzienlijk minder groot dan de tankschepen. Als bulkcarrier worden wel aangemerkt schepen met een grootte van ten minste 18.000 d.w.t. Men schat, dat in 1970 ongeveer 70 mln. ton van de 488 mln. ton massale droge lading met

schepen van 10.000 tot 18.000 d.w.t. vervoerd is (15 %), hetgeen inhoudt 300 mrd. tonmijl van de 2.182 mrd. Het overgrote deel van het vervoer vond in 1970 dus met bulkcarriers plaats. Vergelijken we dit vervoer van de massale droge lading in bulkcarriers met 1960, dan zien we: 1960: 38 mln. ton en 1970: 439 mln. ton 7). De groei van het aandeel der bulkcarrier in de vervoersmarkt is dus zeer snel geweest, waardoor de markt met ongeveer 85 % bijna is veroverd. Bij het bulkcarrier-vervoer namen ijzererts, granen en kolen de voornaamste plaats in, nl. 74 %.

Van het totale graanvervoer ter zee ging 43 mln. ton van de 73 mln. ton met bulkcarriers (in tonmijl 257 mrd. van de 393 mrd.). Het aandeel van de bulkcarrier in dit vervoer was dus in 1970 59 %. Vooral de zendingen uit de Verenigde Staten geschieden per bulkcarrier: meer dan de helft van het graanvervoer per bulkcarrier wordt geladen in de havens in de VS, vooral in de vaart naar het Verre Oosten en Europa. Dit zijn immers de sterk gebundelde stromen van 1 mln. ton of meer. Ook in de vaart van Canada naar Europa is de bulkcarrier belangrijk, evenals in de vaart van Australië naar Europa en Japan. Ter illustratie diene, dat de vrachtprijzen voor „heavy grain”, mede door de komst van de bulkcarrier, op de route Australië-Rotterdam in de periode 1966-1967 daalden van US \$ 11,77 naar \$ 8,04 per ton 8).

Over- en opslag

In de transportketen van producent naar consument gaat het niet alleen om de verplaatsing van graan met allerhande vervoermiddelen. Ook de overlading speelt een essentiële rol. Deze overlading, vaak gepaard met opslag, is tamelijk kostbaar, te meer daar gedurende de periode der overlading de gebruikte vervoermiddelen stil liggen, terwijl dat niet tot vermindering van belangrijke kostenbestanddelen leidt. Afschrijving, lonen, intrest e.d. gaan voor het schip door. Vooral voor grote zeeschepen is bekorting van de haventijd daardoor zeer essentieel, mede in verband met de vaak zeer hoge haven-gelden.

Wil men de tijdskosten met het toenemen van de scheepsgrootte drukken, dan moet de „loading rate” toenemen en wel meer dan evenredig in verband met de hogere kosten van de grotere schepen. Een onderzoek in de graanhaven van Vancouver over de periode 1964/1965 - 1967/1968 toont aan, nadat enkele storende factoren zoals het verhalen van schepen waren geëlimineerd, dat dit resultaat inderdaad is bereikt 9).

„The data available for vessels loading grain in Vancouver have enabled evidence to be presented that large vessels spend a longer period in port than their smaller counterparts, but achieve a higher loadingrate. The extent of this difference appears to be sufficiently great for vessel time costs per ton of cargo loaded to diminish as vesselsize increases”.

5) Zie voor de oorzaken der veranderingen:

H. C. Kuiler, *Inleiding tot de vervoers- en havenconomie*, 1972, hfdst. 10.

6) Fearnly and Egers Chartering Cy Ltd., Oslo.

7) Zie voetnoot 6.

8) International Wheat Council, *World Wheat Statistics*, Londen, 1971. KNRV, jaarverslag 1967.

9) T. D. Heaven and K. R. Studer, Ship size and turnaround time, *Journal of Transport Economics and Policy*, 1972, no. 1.

Tweede rapport van de werkgroep-Hartog

De subsidiëring van het wonen

C. P. A. BAKKER*

D.d. 11 januari 1973 heeft minister Udink aan de Tweede Kamer het tweede rapport van de werkgroep-Hartog aangeboden. In afwachting van de adviezen van de SER en de Raad voor de Volkshuisvesting heeft de regering nog geen standpunt ingenomen. In het tweede rapport komen enkele herzieningen van in het eerste rapport ingenomen standpunten voor.

De kostprijsuur

De werkgroep staat, zoals bekend, op het standpunt dat het voldoende is, indien gedurende de levensduur van een woning de *nominale* investering met rente in de huur wordt terugontvangen, omdat zij vindt dat in de rente een *volledige* compensatie voor de geldontwaarding is begrepen. Voor de rente gaat zij uit van het rendement van goudgerande waarden, verhoogd met een risico-opslag van 1 à 1,5 %. Wanneer zoals thans die rente onge-

De moderne overslaginstallaties in de Europese havens maken het aannemelijk, dat ook daar „economies of scale” zijn verwezenlijkt. De installaties in de graanhavens van Le Havre bijv. kunnen zonder moeite een schip van 15.000 d.w.t. in 16 uur beladen (10). De opmars van het grotere schip wordt door de Europese havens dan ook niet geremd. Zo kunnen bijv. in Rotterdam thans reeds schepen tot 90.000 d.w.t. worden behandeld en t.z.t. nog grotere.

Een rem op de introductie van het grote tot zeer grote schip wordt echter gevormd door de vele havens met beperkte mogelijkheden, waarover de aanvoer van graan in Europa is gespreid. Daardoor is per haven de mogelijkheid tot zeer grote opslag- en overslagcapaciteiten beperkt, hetgeen remmend op de komst van het grotere schip moet werken. Bovendien voelt de graanhandel als regel weinig voor de aanvoer van zeer grote partijen, die prijsdrukkend op de markt kunnen werken. Er is dus een situatie, waarbij de ontvangende verlader het grotere schip niet zonder meer zal stimuleren.

Het andere deel van de vervoersketen, en met name de veranderingen die plaatsvinden in de Nederlandse distributiefunctie, zullen wij in een volgend artikel bezien.

H. C. Kuiler
J. M. Verhoeff

veer gelijk is aan de omvang van de geldontwaarding, dan betekent dit dat de reële rente op nihil wordt gesteld. Het zwakke punt in deze opvatting is, dat het allerm minst zeker is, dat bij afwezigheid van inflatie de overheid geld zal kunnen lenen zonder daarover een (reële) rente te betalen. De werkgroep heeft dit zelf wel gezien en verklaart dan ook, dat indien er reden is te veronderstellen dat er sprake is van een trendmatige stijging van de reële rente, de aanvangshuur van 6,4 % van de stichtingskosten door de overheid moet worden verhoogd. (Een rentestijging van een half procent vereist een verhoging van de aanvangshuur van iets minder dan een half procent).

Het systeem van de werkgroep-Hartog met een aanvangshuur van 6,4 % kan derhalve slechts praktisch werken bij het voortduren van een flinke inflatie. Het systeem werkt inflatoir, omdat het woondiensten aanbiedt beneden de bedrijfseconomische kostprijs. Persoonlijk voel ik het meest voor het opnemen in de kostprijs van een vaste reële rente van bijv. 3,5 à 4 %, waarbij toepassing van het beginsel van de dynamische kostprijs in de prijsstelling leidt tot een aanvangshuur van 7,5 à 8 % van de stichtingskosten. Indien en voor zover uit die toepassing tijdens inflatie extra baten voortvloeien, kunnen deze worden benut voor doeleinden op het terrein van de volkshuisvesting.

Er is storm gelopen tegen de aanvankelijke veronderstelling van de werkgroep, dat de „overige” exploitatiekosten (onderhoud enz.) in gelijke mate zouden stijgen als de huren in plaats van in gelijke mate als de stichtingskosten. De werkgroep heeft deze fout toegegeven en in de nieuwe opzet aangenomen dat deze kosten zelfs meer zullen stijgen dan de stichtingskosten in verband met het grote loonaandeel van onderhoud, administratie enz. Wie nu verwacht, dat dit heeft geleid tot een verhoging van de aanvangshuur, vergist zich. De werkgroep heeft eerst het percentage van 1,7 teruggebracht tot 1,5. Zij geeft aan, dat afhankelijk van de vorm van inbouwen van de veroudering van de woning in de huren de aanvangshuur nu moet stijgen tot 7,2 % of 6,8 % van de stichtingskosten. Omdat dit zou resulteren in een extra huurverhoging van 30 % i.p.v. 20 %, hetgeen — aldus de werkgroep — op grote weerstand zou stuiten, krabbelt de werkgroep terug. Zij meent dat het beter is voor de particuliere huurwoningen dan maar een half procent meer huurstijging te moeten garanderen en zwijgt over de dekking van het tekort in de woningwetsector.

10) *Revue de la navigation européenne*, 1972, no. 5.

*) De auteur is registeraccountant te Utrecht.

De individuele huursubsidie

Het voorstel van de werkgroep (zie tabel) wijkt niet veel af van het bestaande systeem. Voor belastbare inkomens tot f. 14.000 wordt de huurnorm iets verlaagd, doch ook het subsidiepercentage. Bovendien wordt de inkomensgrens van f. 18.000 gebracht op f. 26.000.

Normen voor een algemeen stelsel van subjectsubsidies

Belastbaar inkomen (excl. kinderbijslag)	Voorstel werkgroep		Huidige stelsel	
	Huurnorm als % van het inkomen	Subsidie- percentage	Huurnorm als % van het inkomen	Subsidie- percentage
lager dan 9.000	11	75	12,3	90
9.000 - 10.000	12	70	13,5	85
10.000 - 11.000	13	65	14,7	80
11.000 - 12.000	14	65	15,2	75
12.000 - 13.000	15	65	15,9	70
13.000 - 14.000	16	65	16,3	65
14.000 - 15.000	17	65	16,7	60
15.000 - 16.000	17	60	17	55
16.000 - 17.000	17	55	17	50
17.000 - 18.000	17	50	17	50
18.000 - 26.000	17	50	niet meer van toepassing	

Het aantal gevallen van individuele subsidie zal sterk stijgen, nl. van 130.000 in 1973 tot 556.000 in 1980. Voeg daarbij nog het geraamde aantal gevallen van koopwoningen van 90.000 in 1980 dan komt men in totaal op 655.000 gevallen. Dit is m.i. teveel. Dit komt uiteraard tot uiting in de bedragen die met individuele subsidie zijn gemoeid. Het totaal van alle subsidies, dat de laatste jaren met sprongen is gestegen tot f. 850 mln. in 1973 zal bij ongewijzigd beleid stijgen tot f. 2.075 mln. in 1980, welk bedrag door het nieuwe systeem wordt „beperkt” tot f. 1.295 mln.

De oorzaak hiervan ligt bij het handhaven van te lage huurnormen. Indien de nieuwe woningen steeds groter worden en steeds meer gerief bieden, is het redelijk dat men zeker bij de toegenomen en nog toenemende welvaart de huurnorm van (maximaal) 17 % van het belastbaar inkomen geleidelijk aanpast. Dit kan vrij eenvoudig door in de tabel boven f. 15.000 inkomen de percentages met een halve punt per f. 1.000 inkomen te laten stijgen, zodat bij f. 20.000 een normhuur van 20 % is bereikt. Door de tabel te handhaven zullen de lagere percentages in de praktijk geleidelijk uitsterven. De redelijkheid hiervan springt ook in het oog indien men bedenkt, dat reeds bij een inkomen minder dan het minimum-loon over een gedeelte van het inkomen aan belasting en premie 36 % moet worden betaald, welk „marginaal” percentage ook voor de grote massa van de enigszins hogere inkomens geldt. Indien men de huurnorm optrekt komen daardoor zoveel middelen beschikbaar, dat men de belastingvrije voet geleidelijk kan verhogen.

Het beperken van het aantal subsidiegevallen is nog om een andere reden volstrekt noodzakelijk. Wie onder de subsidieregeling valt heeft er nl. geen belang bij zich extra in te spannen voor het verkrijgen van additioneel inkomen. Stel iemand heeft een belastbaar inkomen tussen f. 10.000 en f. 15.000, waarvoor bij overschrijding van de huurnorm 65 % subsidie is voorgesteld. Een additioneel inkomen van f. 100 leidt dan tot:

- | | |
|---|-------|
| a. verhoging premie AOW/AWW van | f. 12 |
| b. verhoging van belasting van 25 % van f. 88 = | f. 22 |
| c. verlaging van subsidie van 65 % van f. 88 = | f. 57 |
| totaal aan lastenverhoging | f. 91 |



(I.M.)

zodat de betrokkene zelf f. 9 overhoudt.

Zodra dit tot de massa doordringt zal elke animo tot bijv. overwerk, totaal verdwijnen, tenzij een werkgever bereid is dit „zwart” uit te betalen. Loonsverhogingen door promotie verliezen hun effect. Voor hogere inkomens geldt in beginsel hetzelfde, omdat daar de belasting in de volgende schijf 6 % hoger is en de subsidie iets lager dan 65 %. Het gevolg is hetzelfde.

Het systeem van individuele subsidie kan alleen een oplossing brengen, indien het beperkt wordt tot degenen die minimuminkomens genieten of inkomens die daar weinig bovenuit gaan. Voor hogere inkomens zal het systeem in verband met de gesignaleerde nadelige neven-effecten slechts gedurende een zekere overgangperiode mogen worden toegepast nl. gedurende de periode dat de huurharmonisatie van oude woningen nog niet is voltooid, zulks ten einde de doorstroming te bevorderen.

De subsidiëring van eigen woningen

De werkgroep heeft hierbij terecht opgemerkt, dat het bestaande systeem met kleinere rijksbijdragen bij hogere stichtingskosten leidt tot aantasting van de woonkwaliteit van nieuwe woningen. Zij stelt daarom voor subsidie te verlenen naar een uniforme maatstaf (fictieve woning) ongeacht de stichtingskosten, doch wel rekening te houden met het inkomen naar analogie van huursubsidies. Ook beveelt de werkgroep een hogere garantie aan voor hypothecaire geldleningen (100 % van de stichtingskosten) om de financiering te vergemakkelijken.

De huurstijgingsgarantie

De nadere voorstellen van de werkgroep voor garanties aan beleggers zijn gebaseerd op een kortere periode dan voor de kostprijsberekening wordt aangehouden nl. 30 jaar, zij het dat daarbij dan rekening wordt gehouden met een restwaarde van 15 % van de stichtingskosten. In de nieuwe opzet kan worden volstaan met drie perioden van tien jaar, waarbij de garantie wordt vastgesteld op basis van de verwachtingen die dan beter kunnen worden overzien.

De nieuwe opzet lijkt mij een verbetering. Er is maar een kleine verhoging van de aanvangshuur nodig om de garantie overbodig te maken. Psychologisch heeft de garantie nut, omdat het niet ondenkbaar is, dat de overheid op enig moment toch de huren om politieke redenen gaat beperken, waarvan de beleggers niet graag het slachtoffer willen worden.

Samenvatting

Ook zonder het met de uitwerking van de werkgroep Hartog eens te zijn, kan men zeggen, dat het voorgestelde systeem tot herziening van de subsidiëring een verbetering geeft ten opzichte van het bestaande systeem. Het voorgestelde systeem zie ik als een compromis, dat een eerste stap betekent naar een terugkeer tot normale verhoudingen, waarbij in het algemeen de kostprijs zonder enige vorm van subsidie wordt betaald en de subsidie wordt beperkt tot de gevallen, waarin daarop redelijkerwijze aanspraak mag worden gemaakt. Als alles goed gaat, komt aan de subsidiëring van de beleggers nu een einde, hetgeen gepaard gaat met meer vrijheid om zo te bouwen als met het oog op de toekomst nodig is.

Het systeem leidt *niet* tot vermindering van de omvang van de subsidies, integendeel, het totaal zal nog belangrijk stijgen met als consequentie een verhoging van de belastingdruk.

Zowel de rompslomp veroorzaakt door het grote aantal gevallen van individuele subsidie als het daarmee gemoeide bedrag dwingen tot een — geleidelijke — beperking, die mede noodzakelijk is, omdat de subsidie voor de individuele gevallen schadelijke neveneffecten heeft.

Met het oog op de wenselijkheid naar beperking van de inflatie en de mogelijkheid van het terugkeren van een reële rente, lijkt het raadzaam de aanvangshuur — door het incalculeren van een zekere minimum reële rente in de kostprijs — met 0,5 à 1 % te verhogen. Daaruit vloeien aanzienlijke baten voort, welke huur-stijgingsgaranties voor beleggers overbodig kunnen maken. Daardoor kan ook een stijging van de belastingdruk worden voorkomen, omdat onder meer uit de huren van nieuwe woningwetwoningen en door de harmonisatie ook uit de huren van oudere woningwetwoningen extra middelen voortvloeien, die dienstbaar kunnen worden gemaakt aan de door die extra huurverhogingen toch tijdelijk noodzakelijke hogere individuele subsidies. Langs deze weg is het mogelijk de omvang van de individuele subsidies in 1980 terug te brengen tot circa f.300 mln., d.i. f. 1.000 mln. minder dan in het systeem van de werkgroep-Hartog. Dat verschil zal onder meer kunnen worden aangewend tot verlaging van de belastingvrije voet voor de inkomstenbelasting en/of verlaging van het percentage, dat geldt voor de eerste schijf, als (gedeeltelijke) compensatie voor de hogere kosten van het wonen.

C. P. A. Bakker

ESB

Ingezonden

Oorzaak en gevolg

In *ESB* van 17 januari 1973 (blz. 41) plaatste Drs L. Hoffman in het artikeltje „Oorzaak en gevolg” o.a. enkele kanttekeningen bij de door hem als een pseudo-wetenschappelijk geschrift aangeduide nota „Kernpunten sociaal-economisch beleid”, onlangs door de Raad van Nederlandse Wergeversverbonden (RNWV) aangeboden aan de kabinetsinformatuur.

Het lijkt goed, een poging te doen enige misverstanden, die kennelijk bij hem zijn gerezen, weg te nemen of althans te mitigeren.

1. Om te beginnen zal het de heer Hoffman duidelijk zijn dat de RNWV niet de pretentie heeft gehad, de informatuur een „wetenschappelijk geschrift” aan te bieden. Hoewel de bij de Raad gevormde visie op de onderhavige problematiek stoelt op studies

in eigen kring en in die van anderen, kan het nooit de bedoeling zijn, een zwaarbelaste politicus in een uiteraard kort te houden geschrift een stuk wetenschap voor te schotelen.

2. Het is de heer Hoffman kennelijk ontgaan dat de in de nota opgenomen tabel (met gegevens over de ontwikkeling van de „collectieve lasten”, van de arbeidsinkomensquote en de overig-inkomensquote en van de consumptieprijzen) slechts diende ter staving van het in de tekst gevoerde betoog, en niet als op zich zelf staande bewijsvoering. Zij dient als een aanduiding van de plausibiliteit van de „theorie” die achter de geponeerde stellingen zit en zegt zonder dat betoog uiteraard nog niets over de causaliteitsketen.

3. De heer Hoffman noemt de con-

statering dat de gemeenschapsvoorzieningen niet alleen oorzaak, maar ook slachtoffer zijn van de inflatie, een tegenstrijdige opvatting. Alsof het niet zeer vaak voorkomt dat men het slachtoffer wordt van omstandigheden die men zelf (mede) heeft veroorzaakt. In de redenering die aan de RNWV-nota ten grondslag ligt is het *de versnelde stijging* van de middelen die „de collectiviteit” aan de economisch actieven onttrekt, die de altijd bij vrijwel iedereen aanwezige afwentelingsneigingen heeft versterkt. Omdat het niet is gelukt, aanvaardbare technieken te ontwikkelen, die aan de afwenteling paal en perk stellen¹⁾, wordt een autonoom Nederlands element aan de internationaal bestaande inflatoire beweging toegevoegd. Het merkwaaardige gevolg is nu dat het overheidsbudget, dat inflatiegevoeliger is dan de meeste andere categorieën — zie de zeer hoge prijsindex voor overheidsbestedingen — telkens weer „zich zelf opeet”. Anders gezegd: de snel toenemende nominale uitgavenbudgetten lokken via de dekkingsnoodzaak versnelde afwentelingen uit, met als gevolg dat de reële collectieve voorzieningen nog maar in zeer geringe mate kunnen toenemen. De

1) Diegenen die nog altijd menen dat de overheid, door met een (loon- en) prijsbeleid aan enkele symptomen te knutselen, een wezenlijke oplossing in uitzicht zou kunnen stellen, kunnen gevoeliglijk tot de illusionisten worden gerekend.

overheid kan dus wel meer geld uit-trekken, maar ze kan er vrijwel niets méér mee doen!

Voor de ontwikkeling van de so-ciale-verzekeringslasten (die in de af-gelopen jaren nog veel sterker is ge-weest dan die van de belastingdruk) geldt hetzelfde wat de invloed — via afwentelingsprocessen — betreft op het overheidsbudget.

Daarom is de RNWV tot de conclu-sie gekomen dat een discussie *thans* over *uitbreiding* van het totaal van collectieve voorzieningen weinig zin-*vol* is. Men kan het wel willen, maar in reële termen lukt het toch niet. Het pleidooi voor een pas-op-de-plaats-maken gedurende enkele jaren is erop gericht om — na sanering — weer een vrije keuze in de toekomst over de verhouding particuliere/col-lectieve voorzieningen mogelijk te maken (voor zover althans de inter-nationale inflatie geen spaak in het wiel steekt!).

4. Juist omdat de invloed van het inflatieproces op het overheidsbudget het aangeduide speciale karakter heeft, is de uitspraak van de heer Hoffman dat het er „niet toe (doet) op welke bestedingen wordt bezuinigd bij het verwezenlijken van nieuwe gemeen-schapsvoorzieningen” voor betwisting vatbaar.

5. Wanneer de heer Hoffman op-merkt, dat „het beter ware geweest de procentuele aandelen in de totale bestedingen vanaf 1960 in een cijfer-reeks naast elkaar te zetten” en dat men „tot andere conclusies (kan) komen omdat het reële aandeel van

de collectieve sector is gedaald”, zij daartegen aangevoerd hetgeen hier-boven onder 3 is opgemerkt: die daling van het *reële* aandeel van de collectieve sector is in de analyse van de RNWV een *gevolg* van de ver-snelde *nominale* stijgingen.

Wellicht is deze toelichting op de door de heer Hoffman besproken nota een kleine bijdrage tot verheldering van de noodzakelijke voortzetting van de openbare discussie over de afwen-telingsproblematiek.

Bureau VNO

Naschrift

De sterke groei van de uitgaven voor gemeenschapsvernieuwingen, volgens RNWV de oorzaak van in-flatie, is het gevolg van de hoge loon-kosten en van de gemeenschap die meer voorzieningen wenst. Bekijken we de collectieve voorzieningen, dan blijkt dat de reële groei daarvan de afgelopen jaren nauwelijks is ge-stegen; het procentuele aandeel van de reële collectieve bestedingen in de totale reële bestedingen neemt dan ook af. We kunnen hieruit conclu-deren dat de collectieve sector, althans de afgelopen jaren, meer bezuinigt dan de particuliere, voor zover we tenminste van bezuinigingen mogen spreken. Het bovenstaande betekent dat de uitgaven voor gemeenschaps-voorzieningen vooral stegen door de stijging van de loonkosten, waarvoor de gehele gemeenschap (werkgevers, werknemers, consumenten enz.) ver-antwoordelijk is.

Willen wij een goed anti-inflatie-beleid voeren, dan dienen in principe

alle bestedingen voor afremming in aanmerking te komen. We dienen na te gaan wat de werkelijke oorzaak van de inflatie is. M.i. vereist dit een sociaal-psychologisch onderzoek. Daarna moet worden onderzocht wel-ke bestedingscategorieën moeten wor-den afgeremd om een effectief anti-inflatiebeleid te voeren. Dit betekent dat van alle bestedingscategorieën (liefst zoveel mogelijk gespecificeerd) het volgende moet worden nagegaan:

1. het effect van de betreffende cate-gorie op de inflatie;
2. het nut van de betreffende cate-gorie voor de gehele gemeenschap en onderdelen daarvan (bedrijfs-takken, consumenten, regio's enz.);
3. het effect van de betreffende cate-gorie op andere economische doel-stellingen dan de prijsstabiliteit (werkgelegenheid, economische groei, evenwicht betalingsbalans, inkomensverdeling en milieu-hygiëne).

Uiteindelijk zullen de politici moe-ten beslissen hoe een anti-inflatie-beleid dient te worden gevoerd. Het is jammer dat de politici zich in Nederland hier zo weinig aan gelegen laten liggen. M.i. zullen zij tot enige vorm van loon- en prijsbeleid moeten besluiten. Het is onjuist om dit als illusoir af te doen.

Het louter naast elkaar zetten van tijdreeksen is een slecht alternatief voor de analyse die mij voor ogen staat. Voorkomen moet worden dat iedere belangengroep dié analyse ge-bruikt die het best aan haar politieke wensen tegemoet komt. Daarom wees ik in mijn artikel op twee m.i. poli-tieke analyses: één van het NVV en één van het RNWV.

L.H.

(slot van blz. 111)

Brussel-Hoofdstad

Het is vanzelfsprekend dat Brussel-Hoofdstad een dienstverlenend centrum bij uitstek is, en ook in deze sectoren worden veel „pendelaars” aan-getrokken. (Zie tabel 2 op blz. 111).

Productie en inkomens

Het bruto-product van Brussel mag worden geraamd op ca. 20% van het BNP (Vlaanderen 52%, Wallonië 28%), en gaat gepaard met een inkomens-vorming die aan de hoge kant ligt. Het gemiddeld netto-belastbaar inkomen per aangifte was in 1968 één derde hoger

dan het rijksgemiddelde (om verschil-lende redenen is het aangegeven inkomen geen goede indicator, maar bij gebrek aan beter):

Brussel-Hoofdstad	170.300 F
Wallonië	123.700 F
Vlaanderen	121.100 F
België	128.100 F

(Bron: NIS)

In het verleden stelde men vast dat de economische groei van Brussel gelijke tred hield met die van het BNP, en ook voor de toekomst wordt deze groei-beweging verwacht. Hierdoor zou de concentratietendens er nog verder worden aangewakkerd, waardoor de stroom pendelaars (thans ca. 250.000), hoofdzakelijk uit Vlaanderen, en/of gastarbeiders nog zal moeten toenemen. Omwille van de problemen verkeer,

leefbaarheid en sociaal klimaat wordt het nodig te denken aan een her-lokalisatie van de industrie, waarvan de uitbreiding niet mogelijk blijkt te zijn en het behoud ervan onverenigbaar met optimale voorwaarden voor de ont-plooiing van de tertiaire, hoofdstedelijke en internationale functies. Zal dit vol-doende tijdig worden ingezien? Zoals de omstandigheden nu liggen mag hieraan worden getwijfeld.



Theorie van de onderneming: replek

Wij zijn Professor Hartog erkentelijk voor zijn reactie op ons driedelig artikel over „de theorie van de onderneming in dit tijdschrift 1). De door hem gemaakte kanttekeningen zijn voor ons aanleiding daarover het volgende op te merken.

1. Idealiserende en generaliserende abstractie

Wij zijn van mening dat Hartog een foutieve interpretatie geeft van het door ons geïntroduceerde begrippenpaar „idealiserende” en „generaliserende abstractie”. Het is onjuist te stellen dat de idealiserende en de generaliserende abstractie twee zijden van dezelfde medaille zijn en dat het enige verschil tussen beide bestaat in de mate van abstractie ten opzichte van de werkelijkheid. Zoals wij de begrippen hanteren, gaat de idealiserende abstractie uit van een axiomatische hypothesevorming, bijv. de „alwetende mens” in de micro-economische prijstheorie. De generaliserende abstractie daarentegen formuleert haar hypothesen op basis van in de werkelijkheid geverifieerde relaties, zij is per definitie niet-axiomatisch. Het is derhalve illusoir te veronderstellen dat beide begrippen kunnen worden teruggebracht tot twee verschillende punten op dezelfde schaal van de afnemende abstractie. Hartog stelt dat zijn begrip idealiseren betekent: „het vereenvoudigen van de relaties, zodat men er — eventueel als eerste stap — met zijn denken vat op kan krijgen”. Tegen het vereenvoudigen van relaties bestaat op zich zelf geen bezwaar. In onze gedachtengang is dit zowel in de generaliserende als idealiserende abstractie mogelijk. Waar het echter om gaat — en daar handelen onze artikelen over — is de vraag: waar komen de relaties vandaan, en wat nog belangrijker is: zijn de relaties getoetst alvorens zij als hypothesen in

het model worden ingevoerd? Evenmin als Menger geeft Hartog daar een antwoord op. Inegendeel, hij accepteert expliciet de axiomatische benadering, indien hij stelt: „Bij de idealiserende methode wordt niet de werkelijkheid zelf eerst aan het woord gelaten, maar een min of meer vereenvoudigd beeld daarvan”. Een dergelijke uitspraak gebiedt Hartog aan te geven op welke wijze het vereenvoudigde beeld van de werkelijkheid tot stand komt, anders dan in de vorm van axioma's.

Bezien tegen deze achtergrond zal het duidelijk zijn dat wij óók Hartogs opvattingen inzake het institutionalisme onaanvaardbaar achten. Het beschrijven van in de werkelijkheid bestaande (unieke) samenhangen noemt men institutionalisme; het is evenwel onjuist deze vorm van werkelijkheidsbeschrijving te identificeren met het door ons gehanteerde begrip „generaliserende abstractie”. Weliswaar kiest de generaliserende abstractie de werkelijkheid als uitgangspunt, maar zij tracht vanuit dat vertrekpunt — overigens afhankelijk van haar probleemstelling 2) — tot het formuleren van meer algemene verbanden te geraken.

2. Ondeelbaarheid, een te verwaarlozen probleem?

We hebben getracht aan te tonen waarom het beroep dat Hartog in zijn oorspronkelijke artikel doet op de wet van de grote aantallen, ten einde het ondeelbaarheidsprobleem voor een markt als totaal te kunnen veronachtzamen, logisch onjuist is 3). Blijkens zijn reactie heeft Hartog ons betoog niet begrepen; sterker nog, hij suggereert min of meer dat wij bezig zijn spijkers op laag water te zoeken. We zullen daarom trachten ons betoog met een voorbeeld te verduidelijken.

Stel we gaan uit van een bedrijfstak, waarin — als gevolg van ondeelbaar-

heid — het individuele bedrijfsoptimum van 1.000 eenheden produkt per periode (winst f. 2.000) niet haalbaar is. De ene helft van de ondernemingen produceert daardoor 900 eenheden per periode (winst f. 1.500) en de andere helft 1.100 eenheden (winst eveneens f. 1.500). Gemiddeld is de produktie 1.000 eenheden per periode. Hoewel dit ogenschijnlijk een symptoom is voor een integraal optimum (term van Hartog), is de winstpositie juist niet optimaal: geen f. 2.000, maar f. 1.500 per periode per bedrijf.

Hartog zou ten aanzien van dit voorbeeld kunnen stellen dat de produktiesnelheid wél overeenkomt met die van het gezochte optimum. Dat is echter alleen het geval indien het gemiddelde samenvalt met het optimum en wanneer bovendien aan de voorwaarde wordt voldaan dat de produktiesnelheid gelijk is aan de produktiecapaciteit, hetgeen elke vorm van onderbezetting uitsluit. Uitsluitend onder deze stringente voorwaarden is er een redelijke waarschijnlijkheid dat het aantal positieve en negatieve afwijkingen ten opzichte van het gemiddelde even groot is.

De in het voorgaande geschetste symmetrisch-tweetoppige verdeling zal overigens slechts bij wijze van uitzondering in de werkelijkheid voorkomen. Het meest voor de hand liggend is een scheve verdeling van bedrijfsgroottes, waarbij het aantal waarnemingen per bedrijfstak beperkt is. In dit geval evenwel is Hartogs uitspraak, dat het aantal positieve en negatieve afwijkingen ten opzichte van het gemiddelde (in de zin van het optimum) even groot zijn, onder geen enkele voorwaarde geldig.

3. Lokaal versus totaal optimum

Hartog verwijt ons dat wij de vooronderstellingen van de algemeen-economische theorie van de onderneming zodanig presenteren dat de onderneming in deze theorie het maximum maximorum van haar doelvariabele (meestal de winst) zou nastreven, terwijl in feite de marginale voorwaarden slechts een lokaal maxi-

1) *ESB* van 10, 17 en 24 januari jl., respectievelijk blz. 24-28, 47-50, en voor de reactie van Hartog, zie *ESB* van 31 januari jl. blz. 91.

2) Vergelijk hetgeen wij in dit verband hebben gesteld in ons derde artikel over de werkverdeling tussen algemene en bedrijfseconomie.

3) T.a.p., blz. 49-50.

mum vastleggen. Wij zijn het met Hartog eens dat de neo-klassieke prijstheorie uitsluitend voorwaarden kan formuleren voor een lokaal maximum, maar Hartog vergeet dat diezelfde theorie bovendien veronderstelt dat — wanneer er meerdere lokale maxima zijn — zij de grootte van al deze maxima kan bepalen met het uiteindelijk doel het beste maximum te vinden. En tegen deze laatste veronderstelling (die teruggaat op de gekozen wijze van abstractie, i.c. de idealiserende abstractie) maken wij ernstig bezwaar. Het beroep dat Hartog in dit verband doet op een publicatie van een onzer (Van Helden) is onjuist, wat moge blijken uit het volgende citaat (met betrekking tot de neo-klassieke theorie).

„Deze voorwaarde (de marginale voorwaarden -B., v. H. en R.) bepalen slechts een lokaal optimum; indien een bepaalde prijs-winstrelatie meerdere maxima bevat, dient men „terug te vallen” op de integrale grootheden, teneinde het maximum maximorum te vinden” 4).

Wij begrijpen dan ook niet wat Hartog met deze opmerking beoogt. We kunnen ons moeilijk voorstellen dat hij akkoord zou gaan met het aanvaarden van een lokaal optimum als uitkomst van het handelen van een ondernemer. Immers in dat geval wordt de grondslag van het algemeen-evenwichtsmodel ondergraven.

4. Een nieuwe weg

Wij kunnen de scepsis van Hartog ten aanzien van de door ons gedane voorstellen begrijpen. Onze suggesties zijn vaag, maar de reden waarom ze werden gedaan, rechtvaardigen een nadere uitwerking ervan, benevens het zoeken naar andere alternatieven voor de micro-economische prijstheorie.

Hartog blijft liever bij zijn „oude schoenen” en merkt op dat het te denken geeft dat Van Helden in zijn artikel weer uitkomt bij de benadering van winstmaximering; immers de kritiek op de „winstmaximerende” prijstheorie zou een andere verwachting mogen wekken. Echter, de probleemstelling van Van Helden kan deze „andere” verwachting nauwelijks waar maken. Het ging hem er namelijk om een zodanig gedragstheoretisch model voor de prijszetting te vinden dat een vergelijking mogelijk zou zijn met de marginalistische ondernemings-theorie 5). Deze vergelijkbaarheidseis liet geen andere keus dan de doelstel-

ling van (maximale) winst als hypothese te aanvaarden; Van Helden verbaasde zich er juist over dat beschrijvingen van concrete prijsvormingsprocessen, zoals die in de praktijk werden waargenomen, nauwelijks een zodanige generalisering toelieten dat vergelijking met het marginalistische model mogelijk was 6). Dit geeft te denken, niét voor de genoemde prijsvormingsmodellen, maar voor het marginalisme.

5. Slot

Wanneer Hartog ervoor pleit dat bedrijfseconomie en algemene economie ervoor moeten waken elkaar de eigen methode op te dringen, gaat hij ervan uit dat de verschillen in optiek tussen beide verschillen in methode rechtvaardigen. Van dit laatste zijn wij allerminst overtuigd. Misschien zijn zekere twijfels over de generaliserende mogelijkheden van het door ons opgestelde alternatief op zijn plaats. Wij vragen ons evenwel af of de micro-economische prijstheorie, die voornamelijk berust op axioma's, de kwalificatie van een generaliserende verklaring wél verdient: de prijstheorie biedt interessante denkconstructies en mooie voorbeelden van de wijze waarop men differentiaalrekening kan toepassen, maar de algemeen-verklarende waarde ervan staat ter discussie.

A. Bosman
G. J. van Helden
J. C. Reuijl

4) Prijszetting van een naar een aanvaardbare winst strevende onderneming; enkele verschilpunten tussen het marginalisme en de gedragstheorie. *De Economist*, juli-aug. 1972, blz. 329-352, in het bijzonder blz. 347.

5) T.a.p., blz. 329.

6) T.a.p., blz. 330 en de aldaar aangehaalde literatuur.

Naschrift

Idealisering versus generalisering

Prof. Bosman, Drs. Van Helden en Drs. Reuijl (BHR) zien nu blijkbaar in en aanvaarden dat bij mij idealisering niet betekent het redeneren vanuit axioma's, maar vanuit een vereenvoudigd beeld van de werkelijkheid. Zij vragen dan waar dat beeld vandaan komt. Voor mij is deze vraag van weinig belang. Het gaat niet zozeer om het vertrekpunt, maar om het eindpunt. Als we de idealisering hebben teruggedraaid tot de uit-

komsten van de betrokken theorie vatbaar zijn voor verificatie, of falsificatie zo men wil, hebben we ons doel bereikt. Dan kunnen we generaliseren, als het om herhaalbare betrekkingen gaat. Om bij mijn voorbeeld van de internationale handel te blijven: het doet er niet zoveel toe of in ons meest eenvoudige model 2 of 3 landen optreden, als we het maar kunnen uitbouwen tot n landen en daarmee tot een geheel van betrekkingen dat de werkelijkheid voldoende benadert om te kunnen gelden als generaliserende verklaring.

Wat de veronderstelling van winstmaximering betreft gaat het er om of zij een verklaring van de prijsvorming toestaat waarin we de werkelijkheid in grote trekken kunnen herkennen. Ik stel niet bij voorbaat dat dit het geval is. Ik heb er zelfs mijn twijfels over, zoals gebleken moge zijn uit mijn vorige artikelen. Maar dit is geen veroordeling van de idealiserende methode als zodanig.

Ondeelbaarheid

Heb ik op dit punt BHR verkeerd begrepen? Ik ben bang dat ik ze juist te goed begrepen heb, en dat daar hun moeilijkheid ligt.

Het gaat er om dat de algemene economie in het algemeen mag doen alsof de onderneming haar winst maximeert wanneer ondeelbaarheden haar in de weg staan. De wet van de grote aantallen zorgt er immers voor dat ongeveer evenveel bedrijven links als rechts van het niet-haalbare maximum terecht komen. Dat de winst dan niet maximaal is kan natuurlijk niet anders. We hebben immers als uitgangspunt gesteld dat het maximum niet bereikbaar is. Maar er is de tendentie dat de productievomvang voor alle ondernemingen in een bedrijfstak te zamen toch gelijk is aan wat zij zou zijn bij bereikbaarheid van het maximum. Daar gaat het om. We kunnen natuurlijk wel een geval met weinig waarnemingen construeren, zodat de wet van de grote aantallen niet opgaat, maar dit soort oligopolistische betrekkingen krijgt in de prijstheorie toch al afzonderlijke aandacht, door het invoeren van opzettelijk op deze marktform gerichte hypothesen. Alle polypolistische marktvormen kunnen dunkt mij, wat betreft het probleem van de ondeelbaarheid van productiefactoren, rustig blijven uitgaan van de veronderstelling van winstmaximering.

Ik begrijp verder niet waarom BHR stellen dat de produktie in geval van ondeelbaarheid bij de werking van de wet van de grote aantallen gelijk moet zijn aan de produktiecapaciteit (ik gebruik liever niet de uitdrukking „produktiesnelheid”: het is toch al zulk een jachtige tijd). Dat kan in dit geval juist niet, omdat sommige ondernemingen onderbezet en andere overbezet zullen zijn.

Optiek

Het voorgaande werpt meteen ook nader licht op het door mij gesignaleerde verschil in optiek tussen algemene economie en bedrijfseconomie, dat BHR aan het slot van hun repliek verwerpen. De bedrijfseconomie moet zich namelijk wel rekenschap geven van de vraag waar — als het maximum zelf onbereikbaar is — de omvang van een onderneming dan terecht komt. Voor de prijstheorie doet dat er niet toe, als de marktgrootheden toch ten naastenbij dezelfde omvang hebben.

Lokaal maximum

Al wat ik heb willen betogen is dat met behulp van marginale evenwichtsvoorwaarden alleen maar een lokaal maximum kan worden gevonden. Dat is dunkt mij moeilijk voor ontkenning vatbaar. De pretenties van de met marginale evenwichtsvoorwaarden werkende theorie gaan gewoon niet verder. We kunnen dit ook anders stellen: deze theorie doet alsof er maar één snijpunt van marginale curven is. BHR hebben gelijk als zij zeggen dat ook dit een idealisering inhoudt. De vraag is daarom of

deze idealiserende veronderstelling voldoende dicht bij de werkelijkheid staat om ook generalisering toe te laten. Ik zie niet in dat de hele theorie van het algemene evenwicht hiermee wordt ondergraven. Immers, óf de veronderstelling van één snijpunt klopt in grote trekken met de werkelijkheid en dan is er niets aan de hand, of de ervaring leert dat er dikwijls meer snijpunten zijn. Maar dit laatste geval is alleen interessant en noopt alleen tot herziening van de marginalistische gedachtengang als aannemelijk is dat de onderneming in het algemeen slaagt in het vinden van het maximum maximorum. Dan moeten inderdaad de integrale grootheden zelf worden gemobiliseerd, maar dat kan niet gelden als verwijt aan de theorie. Die verwerkt in dit geval juist de empirische ervaring in haar veronderstellingen.

Zo kunnen we nog lang doorgaan, maar de lezers hebben er nu waarschijnlijk genoeg aan en van. Een dialoog tussen algemene economie en bedrijfseconomie blijkt in ieder geval mogelijk te zijn. Dat is misschien het voornaamste winstpunt van deze discussie.

F. Hartog



Angus Maddison: Twee modellen van economische groei. Aula 469, Uitgeverij Het Spectrum, Utrecht, 1971, 207 blz., f. 5,50.

Wie in deze tijd van discussie over „begrensd groei” terugverlangt naar de nauwelijks voorbijgeperiode waarin aan een zo groot mogelijke economische groei een onaangevochten overheersende maatschappelijke rol werd toegekend, kan zijn of haar hart ophalen aan dit knappe boekje van Angus Maddison.

Maddison slaagt erin in nauwelijks 160 pagina's de lezer een volledige indruk te geven van bijna honderd jaar economische geschiedenis van Japan en Rusland. Hoe komt het, dat zowel Japan als Rusland gedurende een aanzienlijke periode een ongewoon hoge investeringsgraad hebben bereikt? Hoe heeft de overheid haar taak verstaan t.a.v. de industrialisatie, de belastingheffing, de exportbevordering, de modernisering

van de landbouw, beroepsopleiding en scholing? Welke landhervormingen en andere institutionele veranderingen hebben een rol gespeeld bij vergroting van de economische welvaart?

Deze en soortgelijke andere vragen stelt Maddison op systematische wijze aan de orde. Hij verdeelt het door hem onderzochte tijdperk van Japans economische geschiedenis in 4 periodes: Japan onder het Tokuogawasjogoenaat (ca. 1600-1868); de Meidjiperiode (1868-1913); versnelde groei (1913-1953); en tenslotte: explosieve groei (1953-1965).

Evenzo onderscheidt hij voor Rusland vier periodes: moderne economische politiek in de tsarentijd (1861-1917); de Revolutie en het zoeken naar een nieuwe economische

politiek (1917-1928); het stalinisme (1928-1953); de liberalisering van de Sowjet-economie (1953-1965).

Een grote hoeveelheid statistisch materiaal ligt ten grondslag aan de feitelijke beschrijving, die zich niettemin beperkt tot de hoofdzaken en slechts nu en dan ietwat vervalt in een dorre opsomming van cijfers.

De vergelijking tussen het politiek-economische systeem van Rusland en dat der kapitalistische landen, waaronder Japan, wordt met intellectuele eerlijkheid uitgevoerd. Van het „stalinisme” moet Maddison uiteraard niet veel hebben, hetgeen hij niet onder stoelen of banken steekt. Maar ook hier blijft zijn voornaamste richtsnoer de positieve of negatieve uitwerking, welke de „stalinistische gangstermethoden” op de groei van de Russische economie hebben gehad.

Als een rode draad loopt het thema van de succesvolle economische groei door het boekje. Japan en Rusland vormen de enige duidelijke voorbeelden van de afgelopen eeuw, waarbij het inkomensverschil tussen rijke en arme landen aanzienlijk is verminderd. De lessen, die uit beide voorbeelden te trekken zijn voor ontwikkelingslanden welke ook een snelle economische groei beogen, zijn niet in alle opzichten bemoedigend. De inspanningen op het terrein van investeringen en scholing zijn in Japan en Rusland aanzienlijk en langdurig geweest. Bovendien zijn diepgaande transformaties in het maatschappelijke gedragspatroon nodig gebleken om tot grotere efficiëntie te komen. Een zeer belangrijke factor, welke de economische groei in de ontwikkelingslanden afremt, is de snelle bevolkingstoename en het daaruit voortkomende werkloosheidsvraagstuk. Niettemin is er uit de ervaringen van Rusland en Japan lering te trekken, vooral wat betreft de zeer voornaamste rol, welke de overheid in beide landen heeft gespeeld.

Er blijft na lezing van dit boekje een vraag over: in hoeverre is juist het isolement, dat zowel de Russische als de Japanse economie in de vroegere fasen van hun ontwikkeling heeft gekenmerkt, door het krachtige overheidsoptreden in beide landen tot een belangrijke *positieve* factor geworden voor hun snelle economische groei? Maddison suggereert hier en daar, dat de ontwikkelingslanden thans in een internationaal gunstiger economisch klimaat verkeren dan destijds Japan en

Rusland. Dit lijkt nog maar de vraag. Enerzijds is er ongetwijfeld meer kapitaalinvloer mogelijk, welke de last der besparingen wat kan verlichten. Anderzijds echter hebben juist kapitaalimporten de neiging mogelijke binnenlandse besparingen af te remmen en een grotere mate van „self-reliance” te bemoeilijken.

Wat echter belangrijker lijkt, is de feitelijke internationale arbeidsverdeling, die het de meerderheid der ontwikkelingslanden moeilijk maakt om een sterke economische politiek te voeren. Men is te zeer afhankelijk van de fluctuerende exportopbrengsten van grondstoffen. Behalve deze economische afhankelijkheid van de conjunctuur op de labiele grondstofmarkten is er een vervlechting van de belangen van machtige groepen in de rijke landen en de belangen van een vrij kleine bovenlaag van de bevolking der ontwikkelingslan-

den. Dit verschijnsel kan nog positief en negatief worden uitgelegd. Er zijn zeker landen, waar deze „symbiose” uitgesproken negatief werkt.

Maddison lijkt dus veel te naïef in zijn uitspraken over het internationale klimaat, waarin de ontwikkelingslanden hun economie moeten opbouwen. Hij is ook eenzijdig in de waardering van economische groei. De rekening voor de kosten van economische groei, welke Japan thans gepresenteerd wordt o.a. met betrekking tot de milieuvraagstukken, wordt door hem niet vermeld. Niettemin is dit boekje waardevol vanwege de beknopte en intelligente manier, waarop een groot aantal economische gegevens uit de geschiedenis van Japan en Rusland van de laatste eeuw in een samenhangend verband worden gebracht.

P. Terhal

John W. Humble: Naar betere bedrijfsresultaten. Samsom, Alphen aan den Rijn, 1971, 210 blz., f. 22,50.

Naar betere bedrijfsresultaten van John W. Humble, uit het Engels vertaald door het NIVE, is een sterk op de praktijk gericht boek. Het gaat uit van „management by objectives” en draagt de duidelijke signatuur van de organisatie-adviseur. De stijl van schrijven is in de trant van: „Gij zult dit doen en dat laten!”, waarbij gemakkelijk kan worden vergeten wat door Ansoff als hoofddoel van de onderneming wordt gezien (blz. 26), nl. „het op lange termijn maximaliseren van de opbrengsten van de in het bedrijf aanwezige talenten en hulpbronnen”.

Wie meent na het lezen van dit boek voldoende toegerust te zijn om zijn misschien ietwat teleurstellende bedrijfsresultaten op een hoger niveau te brengen komt lichtelijk bedrogen uit. Dit neemt echter niet weg dat er zeer belangrijke aspecten van het bedrijfsgebeuren kort en bondig voor het voetlicht worden gebracht waar een leidinggevende functionaris direct zijn voordeel mee kan doen.

Als voorbeeld moge dienen hetgeen is vermeld over het opstellen van een strategisch plan (blz. 31 e.v.), waardoor de onderneming gaat anticiperen in plaats van reageren op de toekomst.

Het is opmerkelijk dat vele problemen in vraagvorm worden gesteld zonder er een afdoend antwoord op te geven. Te weinig aandacht wordt m.i. besteed aan de statistiek als hulpmiddel tot activeren om de gestelde doeleinden te bereiken. De bespreking van de mogelijkheden met de computer en wiskundige technieken is karig te noemen.

Achter in het boek zijn drie praktijk-

cases besproken en wel bij de KLM, Laport Industrie Ltd en Smiths Industries Ltd. De case bij de KLM levert naast de algemene slogans geen concrete resultaten op. Veel interessanter is het verslag van de „management by objectives” bij Laport Industrie Ltd. Dit verslag geeft een heldere weergave van hoe deze methode werd ingevoerd en wat ermee werd bereikt. Bij het lezen van de ervaringen bij Smiths Industries Ltd moet men wel bedenken dat spreken niet tot de doelstellingen van een productiebedrijf behoort!

Al met al geeft *Naar betere bedrijfsresultaten* veel tips voor het toepassen van „management by objectives”, waarbij echter de „management by resources” niet vergeten dient te worden.

H. P. van de Avoird

De wettelijk voorgeschreven en andere controles van jaarrekeningen in Frankrijk en Nederland. NIVRA-geschrift nr. 10, uitgave van de Orde Nederlands Instituut van Registeraccountants, postbus 7984, Amsterdam, mei 1972, 67 blz., f. 16 (voor studenten f. 12).

Een vergelijkende studie, samengesteld door de Ordre National des Experts Comptables et des Comptables Agréés en het NIVRA. Bevat de voorwaarden waaronder in Frankrijk en in Nederland de controle van jaarrekeningen wordt verricht op grond van de wetten en beroepsre-

glementeringen zoals die op 1 oktober 1971 luiden. De tussen beide landen gemaakte vergelijking heeft een juridisch accent en is van formele aard, zodat geen indruk wordt gegeven van de wijze waarop in de praktijk de controle van jaarrekeningen wordt verricht, terwijl controle-technische problemen buiten beschouwing bleven.

Produktschap voor Veevoeder: Van kalf tot kalfsvlees. 's-Gravenhage, 1972, 38 blz.

Met *Van kalf tot kalfsvlees* heeft het Produktschap voor Veevoeder te Den Haag een publikatie uitgegeven, waarin een overzicht wordt gegeven van de economische ontwikkeling en de huidige betekenis van de produktie van kunstmelkvoeder en kalfsvlees in Nederland.

In een aantal hoofdstukken worden het productieproces, de ontwikkeling, de prijsvorming, het wetenschappelijk onderzoek en de structuur van deze sector beschreven.

Grafieken en tabellen geven overzichten van o.m. prijsverloop, produktie, export en verbruik.

Hermann Priebe, Denis Bergmann en Jan Horring: Fields of conflict in European Farm Policy. Agricultural Trade Paper No. 3, Trade Policy Research Centre, Londen, 70. blz., £ 1,00.

Na een voorwoord van T. E. Josling bespreken de drie landbouwdeskundigen resp. een Duits, Frans en Nederlands standpunt over het Europese landbouwbeleid.

Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf: Het Midden- en Kleinbedrijf 1971-1972. Kortetermijnontwikkeling, Algemeen-economische en statistische publikaties, 's-Gravenhage, 1972, f. 20.

In het kader van de rapportering over de ontwikkeling van het midden- en kleinbedrijf op korte termijn wordt in deze publikatie een beeld gegeven over de gang van zaken zoals die zich in het afgelopen jaar heeft voorgedaan alsmede over de verwachte groei welke in 1972 te zien zal zijn.

De in dit rapport opgenomen ramingen treden in de plaats van de ramingen opgenomen in de Economische Verkenning Midden- en Kleinbedrijf 1971/1972 welke eind vorig jaar door het Instituut werd

gepubliceerd. Er wordt naar gestreefd om de ontwikkeling op korte termijn zoveel mogelijk te zien tegen de achtergrond van de ontwikkeling op middellange termijn.

Wat de inhoud van het rapport betreft wordt na een kort samenvattend beeld van de ontwikkeling van de nationale economie een algemene schets gegeven van de gang van zaken in het midden- en kleinbedrijf in 1971 en 1972. De groei van de omzet, het arbeidsvolume, de kosten en het uit de exploitatie resulterende zogenaamde overige inkomen worden van nabij bezien. Op deze basis wordt een raming gegeven van de ontwikkeling van de inkomenssituatie. Uitgaande van ramingen en/of waarnemingsuitkomsten van diverse instellingen wordt een inzicht gegeven in de ontwikkeling van de marktsituatie van het midden- en kleinbedrijf in de vier beschouwde sectoren, te weten de detailhandel, de nijverheid en dienstverlening, het vervoer en de horeca.



Mededeling

Landelijke Economenconferentie over financiering milieubeheer

Op vrijdag 23 en zaterdag 24 februari 1973 wordt door de Economische Faculteitsvereniging Rotterdam de Landelijke Economenconferentie 1973 over de financiering van het milieubeheer georganiseerd.

Vrijdagochtend zal Drs. H. den Hartog zijn preadvies over de kostenberekening toelichten, terwijl als coreferenten zullen optreden Drs. J. B. Opschoor en Prof. Dr. E. P. M. Tervooren. Zaterdagochtend zal Prof. Dr. J. G. Lambooy zijn preadvies over de kostenverdeling toelichten. Hierbij zullen Dr. G. F. A. de Jong, Prof. Dr. J. Pen en Mr. H. Versloot coreferent zijn.

De middagen zijn bestemd voor acht discussiegroepen, die het volgende zullen behandelen. Achter iedere discussiegroep is de naam genoemd van degene die een inleiding zal houden.

1. Milieucrisis en wereldarmoede (Drs. P. Terhal);

2. Financiering van het antivervuilingbeleid door de overheid (Prof. Dr. N. H. Douben);

3. Ethische aspecten van beheerste groei (Prof. Dr. J. de Graaf);

4. Kosten (Drs. W. Siddré);

5. Consumentenattitude (Prof. Dr. A. van der Zwan);

6. Bedrijfseconomische implicaties van milieubeheer (Drs. T. Verwey);

7. Economische groei en maatschappij (Prof. Dr. W. Albeda en Mr. H. Versloot);

8. Explicitering van doelstellingen.

De conferentie wordt voorgezeten door Prof. Dr. J. Tinbergen en vindt plaats in De Doelen, het Groothandelsgebouw en de Erasmus Universiteit te Rotterdam.

De deelnameprijs bedraagt f. 27,50 (incl. lunches, diner, feest en conferentiemap). Inlichtingen en aanmelding (vóór 15 februari a.s.) bij: Commissie Landelijke Economenconferentie, Erasmus Universiteit, Burg. Oudlaan 50 (kamer H 2 - 16), tel.: (010) 14 55 11, toestel 3145.

KABINET VAN DE GEVOLMACHTIGDE MINISTER VAN SURINAME

Bij de Afdeling Financieel-Economische Zaken van de Lands Telegraaf- en Telefoon dienst van het Ministerie van Openbare Werken en Verkeer in Suriname kunnen worden geplaatst:

EEN BEDRIJFS-ECONOOM

met universitaire opleiding Bedrijfseconomie (salarisschaal Sur. Crt. f 911,— tot f 1.029,— per maand);

EEN ADJUNCT-ACCOUNTANT 1e KLASSE

vereisten S.P.D. of M.O. Boekhouden (salarisschaal Sur. Crt. f 843,— tot f 945,—);

TWEE MEDEWERKERS

in het bezit van het H.E.A.O.-diploma (afgestudeerd in de bedrijfseconomische richting) die zullen dienen in de rang van Ambtenaar ter beschikking 3e klasse (salarisschaal Sur. Crt. f 645,— tot f 741,—)

Functie- en taakomschrijving: betrokkenen zullen als staf lid mede dienen te werken aan de omzetting van de thans gevoerde overheidsadministratie in een bedrijfsadministratie hetgeen met name inhoudt het uitvoeren van werkzaamheden m.b.t. het opzetten van een nieuw rekeningenstelsel, kostprijs analyses, tarifiering en het maken van begrotingen.

Bij de invoering van de bedrijfsadministratie zullen de betrokkenen tevens met leidinggevende functies kunnen worden belast.

Dienstverband:

Kontraktduur van 3 of 5 jaren, na afloop van welke perioden vernieuwing van het kontrakt of opnemings in vaste dienst mogelijk is.

Salariëring:

afhankelijk van de opgedane ervaring zal inpassing in de achter de vakatures vermelde salarisschalen geschieden.

Vakantie:

30 dagen vrijstelling van dienst per jaar met behoud van volle bezoldiging.

Sollicitaties:

gegadigden kunnen zich, voor het verkrijgen van sollicitatieformulieren wenden tot het Kabinet van de Gevolmachtigde Minister van Suriname, Alexander Gogelweg 2, tel. 070-650844, toestel 21, te 's-Gravenhage.

Dura
Aannemings Maatschappij B.V.

werkmaatschappij van Verenigde Dura Bedrijven Nederland B.V., is met vestigingen en dochterbedrijven in Nederland, een omzet van ruim 100 miljoen en ca 800 werknemers een gezond en expanderend bedrijf.

Op het hoofdkantoor te Rotterdam adviseert de bedrijfs-econoom de directie inzake het financieel-economisch beleid en draagt zorg voor een tijdige informatie over en analyse van het bedrijfsgebeuren. Het bewaken van het budget en de liquiditeitspositie behoort tot zijn hoofdtaken.

De voorkeur gaat uit naar een afgestudeerd bedrijfs-econoom van ca 35 jaar, met belangstelling voor en kennis van administratieve organisatie en/of automatische informatieverwerking en enige jaren bedrijfservaring.

Na een inwerkperiode van een jaar zal benoeming tot adjunct-directeur volgen.

Belangstellenden dienen hun met de hand geschreven sollicitatiebrieven onder nr. 917 te richten aan onderstaand bureau dat voor een vertrouwelijke behandeling zal zorgdragen en waar men zich voor het verkrijgen van nadere inlichtingen telefonisch kan wenden tot Drs. G. P. Hazelzet.

bedrijfs-econoom

Psychologisch Adviesbureau Deen b.v.
Westersingel 33, Rotterdam-3003, telefoon 010 - 362711

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*



RIJKSUNIVERSITEIT
GRONINGEN

In de faculteit der economische wetenschappen komt met ingang van het komende studiejaar, doordat Prof. S. Korteweg met emeritaat gaat, vacant de functie van

GEWOON HOOGLERAAR **IN DE ECONOMIE**

De te.benoemen hoogleraar zal tot taak hebben het geven van onderwijs, alsmede het verrichten, stimuleren en begeleiden van onderzoek voornamelijk in het vakgebied internationale economische betrekkingen. Voorts wordt van hem verwacht de bereidheid in hechte samenwerking met zijn medewerkers en de andere hoogleraren zijn werkzaamheden te verrichten. Zij, die voor deze functie in aanmerking wensen te komen, alsmede degenen, die de aandacht willen vestigen op mogelijke kandidaten, kunnen zich tot 15 maart 1973 schriftelijk wenden tot de voorzitter van de vacaturecommissie, Prof. Dr. F. J. de Jong, Ettenlaan 8, Norg, die ook bereid is telefonisch nadere inlichtingen te geven (tel. 05928-2828 of 050-115635). Prof. Dr. F. Hartog is eveneens bereid, tot het telefonisch geven van inlichtingen (tel. 050-345952 of 050-115644). Sollicitanten dienen hun curriculum vitae en een volledige lijst van hun publicaties bij hun brief in te sluiten.