



Openbaarheid van inkomens

Openbaarheid van inkomens is een begrip dat steeds vaker naar voren komt in discussies en publikaties die de inkomensverdeling als onderwerp hebben. Er zijn natuurlijk zowel voor- als nadelen verbonden aan het openbaar maken van aan de belastingadministratie verstrekte gegevens. Het zou m.i. gewenst zijn dat deze gegevens de inkomens bevatten en niet slechts de aan de fiscus afgedragen bedragen, zoals sinds 1972 in Frankrijk het geval is. Om echter een niet te zeer vertekend beeld te scheppen van de bestedingsmogelijkheden zou het aanbeveling verdienen de gegevens over de bruto-inkomens slechts in samenhang met die over de netto-inkomens te verstrekken. Van de 13.469 belastingplichtigen die in 1967 een bruto inkomen 1) van meer dan f. 100.000 genoten, waren er 1.764 die er ook een besteedbaar inkomen van meer dan een ton aan overhielden.

Het ernstigste bezwaar dat tegen openbaarmaking kan worden aangevoerd, lijkt mij dat iedere indicatie ten aanzien van het verband tussen de geleverde inspanning en het genoten inkomen ontbreekt. De veronderstelling dat „er slechts weinigen zullen zijn die zich meer inspanningen getroosten dan ik” is wellicht zeer menselijk, maar kan niettemin in menig geval slechts een gering realiteitsgehalte bezitten. We moeten evenwel aanvaarden dat we vooralsnog niet in staat zijn inkomens te ontleden in bestanddelen welke voortvloeien uit inspanning, opleiding, toeval, familierelaties, machtsposities enz. Een ander bezwaar is het verschil in fiscale behandeling tussen zelfstandigen en werknemers. Prof. Hellema heeft in dit blad al eens gewezen op het feit dat een zelfstandige die een pensioen gelijk aan dat van een minister en in even korte tijd zou willen opbouwen, daarvoor een extra inkomen van ca. 4 ton zou moeten genieten 2). Hoewel dit voorbeeld wellicht meer zegt over de pensioenregeling voor ministers dan over de fiscale positie van zelfstandigen is het duidelijk dat aan dit punt de nodige aandacht dient te worden geschonken.

Het belangrijkste voordeel van het openbaar maken van de inkomens lijkt mij dat de mogelijkheid wordt geopend tot het lokaliseren van de topinkomens. Met behulp van de tot nu toe door het CBS gepubliceerde gegevens is dit slechts zeer ten dele mogelijk. In 1967 hadden de accountants, de advocaten, de architecten, de artsen, de dierenartsen, de notarissen en de tandartsen gezamenlijk 363 personen in hun midden met een besteedbaar inkomen van meer dan f. 100.000. De artsen waren hierin met 230 personen of 63% sterk oververtegenwoordigd aangezien zij slechts 43% van de hier beschouwde groep van vrije beroepsbeoefenaren uitmaakten. Van het totale aantal belastingplichtigen met een besteedbaar inkomen van meer dan een ton was 13% arts. Dit lijkt een aanwijzing dat een onderzoek naar de inkomens van medische

specialisten interessante resultaten zou kunnen opleveren, waarbij overigens niet uit het oog mag worden verloren dat in een vergelijking met werknemers de werkgeversbijdrage in de pensioenpremie een belangrijke rol kan spelen. Dit laatste dient eveneens in aanmerking te worden genomen bij de interpretatie van onderstaande tabel, waaruit blijkt dat ca. 90% van de topinkomens kan worden gelokaliseerd bij de zelfstandigen en de directeuren van naamloze vennootschappen.

Procentuele verdeling van alle belastingplichtigen met een inkomen van meer dan f. 100.000 over de sociale groepen; 1967

Inkomensbegrip	Zelfstandigen	Directeuren NV	Werknemers	Gepensioneerden	Zonder beroep
totaal inkomen	64,2	25,3	4,8	5,0	0,8
kerninkomen	74,8	21,0	2,9	0,3	1,0
besteedbaar inkomen	59,0	31,8	3,3	4,8	1,1

Bron: CBS, *Inkomensverdeling 1967 en vermogensverdeling 1968.*

Voorts is het een interessante vraag of en zo ja hoeveel voetballers, toneelspelers (die soms hun in het gesubsidieerde toneel verkregen bekendheid door middel van reclame-activiteiten te gelde kunnen maken), popzangers, e.d. topinkomens ontvangen. Met behulp van de beschikbare gegevens kan daarop echter geen antwoord worden gegeven.

Het zal duidelijk zijn dat de huidige beschikbare gegevens te globaal van karakter zijn, met name wat betreft de topinkomens en dat meer detailleringen gewenst zijn, waarmee lacunes in de beleidsrelevante informatievoorziening zouden kunnen worden opgevuld. Het is te hopen dat het thans zittend kabinet, dat aan de problematiek rondom de inkomensverdeling heel duidelijk een hoge prioriteit heeft toegekend, daaruit de consequentie zal trekken dat meer en vooral meer gedetailleerde informatie onontbeerlijk is in het kader van een algehele inkomenspolitiek. Openbaarmaking van de inkomens kan daarbij wellicht een nuttige rol vervullen, terwijl het bovendien kan bijdragen tot een sneller beschikbaar komen van het cijfermateriaal, hetgeen de slagvaardigheid van het beleid ten goede komt.

M. P. van der Hoek

1) Hieronder wordt verstaan het belastbare inkomen vermeerderd met de in aftrek gebrachte buitengewone lasten en/of giften.

2) H. J. Hellema, Enkele opmerkingen in verband met inkomenspolitiek, *ESB*, 14 februari 1973, blz. 140.

Inhoud

<i>M. P. van der Hoek:</i> Openbaarheid van inkomens	161
Column Wie moet er nu eigenlijk op de korrel?, door Drs. P. A. de Ruiter ..	163
<i>Drs. H. J. H. Brouwers:</i> Het minimumloon	164
<i>E. H. Kooyman:</i> Verwachtingen van consumenten	167
Notitie Van Zweeden over Zweden, door W. D. Franckena	169
Geld- en kapitaalmarkt Het netto buitenlands actief van de banken, door Drs. R. M. Vijn	171
Ingezonden Povere waarnemers, door Prof. Dr. J. A. A. van Doorn, met naschrift van W. D. Franckena	174
Het midden- en kleinbedrijf en de prijs- en kostenstijgingen, door Dr. P. M. van Nieuwenhuyzen, met naschrift van Drs. L. Hoffman	175
Kondratieff, door Prof. Dr. L. J. Zimmerman, met naschrift van Drs. W. Siddré	176
Boekennieuws Dr. Dr. S. Unterguggenberger: Cybernetica en direct costing, door Drs. C. Horden	176
Prof. Mr. H. J. Hofstra: Inleiding tot het Nederlands belastingrecht, door Prof. Mr. H. J. Hellema	178
Afvloeiingsregelingen in Nederland, door Drs. W. van Voorden	179
Mededelingen	183

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.
Redactie-medewerker: W. D. Franckena

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. 83,20 per kalenderjaar (incl. 4% BTW); studenten f. 52 (incl. 4% BTW), franco per post voor Nederland, België, Luxemburg, overzeese rijkdelen (zeepost).

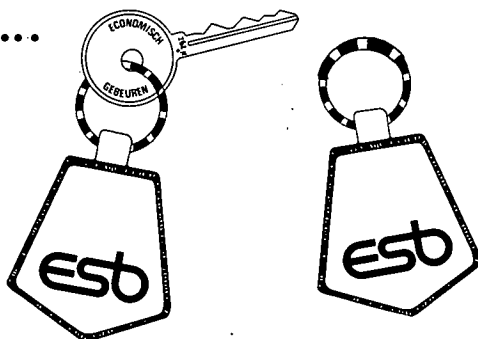
Betaling: Abonnementen en contributies (na ontvangst van stortings/giro-acceptkaart) op girorekeningno. 122945 t.n.v. Economisch Statistische Berichten te Rotterdam.

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

Sleutelhangers...

krijgt U niet cadeau als u een abonnement op **ESB** neemt. Ook al is **ESB** de sleutel tot het economisch gebeuren.



Wat U wel ontvangt is veel interessante achtergrondinformatie. Iedere week weer artikelen, columns en rubrieken door een keur van auteurs.

Voor abonnementen: tel. (010) 14 55 11, toestel 3701.

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

Wie moet er nu eigenlijk op de korrel?

De kritiek, welke tijdens het congres „Crisis op de korrel” (1 februari jl.) is geuit op het boekje van diezelfde naam, heeft een van de auteurs ervan niet weerhouden het nog eens dunnetjes over te doen. In *NRC Handelsblad* van 21 en 22 februari jl. levert Prof. Dr. J. A. A. van Doorn opnieuw zware kritiek op de regering-Den Uyl, die hij beschuldigt van centralistisch en eigenmachtig optreden en „het drastisch heenlopen over de belangen van het parlement”. Dat illustreert hij niet alleen aan de hand van de gang van zaken rond de Machtigingswet, maar ook met behulp van andere actuele politieke feiten.

Anderen hebben, o.a. op het bewuste congres, al aangetoond hoezeer het merendeel van de vooronderstellingen en feiten waarop Van Doorn zijn betoog baseert even zovele halve en hele onwaarheden zijn. Ik zal daar dan ook niet opnieuw op ingaan, al kan ik de verleiding niet weerstaan om een vraagteken te zetten bij een aperte onwaarheid als „thans wordt het laatste argument (d.w.z. voor de Machtigingswet) van stal gehaald: de dreigende werkloosheid vraagt krachtige maatregelen”. Nota bene reeds bij de allereerste publieke aankondiging van de Machtigingswet (op 13 november in de Tweede Kamer bij de behandeling van de begroting Sociale Zaken) stond het veilig stellen van de werkgelegenheid voorop als centrale doelstelling!

Interessanter echter dan deze slecht gefundeerde kritiek op het kabinet-Den Uyl is de theorie welke Van Doorn in de genoemde artikelen ontvouwt rond zijn stelling dat „vergaande democratisering en participatie een hinderpaal zijn voor „drastische beleidsombuigingen”, een opvatting die hij nog duidelijker verwoordt waar hij stelt: „Er is geen betere manier om de status quo te handhaven resp. eigen ideeën door te zetten dan door iedereen te laten



„meepraten”. Wie ambitieuze plannen heeft kan deze in de visie van Van Doorn slechts realiseren door centralisatie van macht; inspraak en participatie verlammen alleen maar de besluitvorming.

Volgens Van Doorn zien de progressieve partijen dat ook wel in, maar durven ze daarvoor niet uit te komen. De oplossing hebben ze gevonden in het optrekken van wat Van Doorn noemt „een politiek huis van twee verdiepingen”. Het onderhuis herbergt „de rommelige markt met rechtswinkels, wijkcomités, woningkrakers, abortusbestrijders, hasjiefhebbers en vormingswerkers” (deze omschrijving is op zich al veelzeggend voor de wijze waarop de auteur tegen deze groepen aankijkt; zo ongeveer even negatief als het beeld dat vele economen van de beoefenaars van de sociologische wetenschap hebben). De bovenverdieping is de plaats waar werkelijk zaken gedaan worden, een soort effectenbeurs met „politieke aandelenpakketten van partijen, werkgevers- en werknemersorganisaties, federaties van allerlei snit, adviesraden en ambtelijke instanties”.

De energiecrisis zou niet alleen de tegenstelling tussen beide verdiepingen aan het licht hebben gebracht, maar ook duidelijk hebben gemaakt waar deze regering de voorkeur aan geeft: „Teruggetrokken op de bovenverdieping, waar zij het beste uitzicht heeft op de dreigende stormen, regelt ze haar zaken en geeft, nadat de beslissingen gevallen zijn, bericht ervan aan de menigte onder aan de trap”. Een paar kanttekeningen hierbij.

Niet ontkend kan worden dat er een zeker spanningsveld bestaat tussen de behoefte aan efficiënte besluitkracht enerzijds en de noodzaak van een zo democratisch mogelijke wijze van besluitvorming anderzijds. Een spanningsveld, dat tegelijkertijd een enorme uitdaging inhoudt. Hetgeen ook wordt onderkend in het door Van Doorn geciteerde „Rapport van de Zes”, dat dit thema verder uitwerkt dan de door Van Doorn geciteerde (inderdaad krakkemikkige) zinsnede. Overigens is deze uitdaging er voor iedere democratische regering, links of rechts, progressief of conservatief. Of durft Van Doorn deze ijzeren consequentie van zijn filosofie niet te trekken? Zij zou immers in zijn visie inhouden dat er voor wezenlijke democratische besluitvorming in geen enkel constitutioneel stelsel ruimte is.

Het gesignaleerde spanningsveld houdt niet alleen een uitdaging in voor politici. Ook voor sociale wetenschappers, ook voor Van Doorn. Daarvan is echter weinig te bespeuren in de bewuste artikelen in *NRC Handelsblad*. Ook daaruit valt slechts af te leiden de conclusie die sommigen reeds op het congres „Crisis op de korrel” trokken: meer dan een haastige en wankel gefundeerde analyse hebben de crisis-sociologen niet weten op te rispen. Het antwoord op de hun gestelde vraag, of ze ook nog wat suggesties konden aandragen voor meer eigentijdse sociale technieken om de „crisis” politiek-institutioneel de baas te blijven, c.q. te worden, moesten ze schuldig blijven.

Van Doorns conclusie, namelijk dat de scheiding tussen het „onderhuis” en het „bovenhuis” zou zijn op te lossen door voorlichting en vorming ten einde brede lagen van de bevolking te winnen voor beslissingen van structureel belang, bevat niets nieuws. Daar praktischer politieke partijen zich al vele jaren suf over, maar creatief meedenken is geoorloofd. Als Van Doorn c.s. daarvoor praktische suggesties hebben, dan houden ongetwijfeld besturen en campagnecommissies van vele politieke partijen zich daarvoor aanbevolen. De sociologen moeten dan wel een beetje haast maken. Op 27 maart zijn er verkiezingen.

Het minimumloon

DRS. H. J. H. BROUWERS

Het minimumloon kan gezien worden als de financiële bodem in het sociale voorzieningenpakket in Nederland. Het is onder meer van belang voor:

- *degenen die in loondienst het wettelijk minimale loon verdienen;*
- *uitkeringen krachtens de ABW en de daarmee verband houdende groepsregelingen;*
- *uitkeringen krachtens de AOW en AWW;*
- *de minimumdaglonen op grond van de WAO en de WW;*
- *de belastingvrije voet van de inkomstenbelasting.*

In dit artikel zal Drs. H.J.H. Brouwers, wetenschappelijk medewerker aan de Erasmus Universiteit Rotterdam, aandacht besteden aan het karakter van het wettelijke minimumloon. Is dit loon voor verrichte arbeid of een vorm van behoeftenloon? Verder komt aan de orde de vraag of het wettelijke minimumloon heeft bijgedragen tot het verkleinen van de beloningsverschillen. Hierbij sluit aan de vraag welke invloed het aantrekken van buitenlandse arbeiders heeft op het minimumloon. Uitgaande van een verondersteld loondrukkend effect van het aantrekken van buitenlandse arbeiders wordt een aantal suggesties gedaan om dit effect tegen te gaan en tevens het sociale lot van de betrokkenen te verbeteren. Tot slot wordt een aanduiding gegeven van de bedrijfsklassen waarin relatief hoge concentraties minimum-loontrekkenden voorkomen, gevolgd door een aantal slotopmerkingen. In dit artikel kon niet worden ingegaan op de discussie die de afgelopen weken over het minimumloon is gevoerd.

Het minimumloon en een minimum-behoeftenloon

Het karakter van het minimumloon is dubbelzinnig. Aan de ene kant is er sprake van een prestatie-element en aan de andere kant van een behoeftenelement. De bedoeling van de invoering van de wet op het minimumloon en de minimum-vakantietoelage is volgens de memorie van toelichting:

„Een minimumloon en een minimum-vakantietoelage te verzekeren, welke gezien de algemene welvaartssituatie als een aanvaardbare tegenprestatie voor de in dienstbetrekking verrichte arbeid kunnen worden beschouwd” 1).

Het advies van de SER van 1966 inzake regeling van het minimuminkomen noemt bij de beoordeling van de vraag of het minimumloon wettelijk geregeld moet worden als algemeen sociaal uitgangspunt:

„Dat het wenselijk is dat een ieder die in een afhankelijke positie

arbeid verricht, de zekerheid heeft uit hoofde van die arbeid een zodanig inkomen te verwerven dat hij en zijn gezin gezien de algehele welvaartssituatie, een sociaal aanvaardbaar bestaan hebben” 2).

In de m.v.t. valt op dat er sprake moet zijn van een tegenprestatie (prestatieloon) en in het SER-advies van een sociaal aanvaardbaar bestaan (minimum-behoeftenloon). Opvallend is het verband dat gelegd wordt met de algehele welvaartssituatie. Alsof een verbeterde algehele welvaartssituatie een relatief hoger minimumloon met zich mee zou brengen. De realiteit is anders, het minimumloon is t.o.v. de verdiende lonen namelijk gedaald bij een groeiend nationaal inkomen.

Enerzijds is het minimumloon dus een beschermingsmaatregel die thuis hoort in de sfeer van de sociale zekerheid, anderzijds is het minimumloon de uitdrukking van het bedrag dat een werkgever bereid is te betalen voor een geleverde prestatie.

Dit prestatie-element in het minimumloon is aanleiding voor de vraag of het minimumloon wel gezien mag worden als uitdrukking van een sociaal aanvaardbaar minimuminkomen. De minimumkosten van levensonderhoud zijn geen objectief gegeven, maar vormen de weerslag van wat anderen dan de minimum-loontrekkenden zelf vinden wat het minimum is waarvan men rond moet kunnen komen.

Dat het minimumloon in werkgeverskringen als een prestatieloon wordt opgevat, bleek in 1970 uit het verzet tegen de verlaging van de leeftijdsgrens (van 25 naar 23 jaar) waarop men recht heeft op wettelijk minimumloon. „De leeftijdsgrens in de collectieve arbeidsovereenkomst houdt veelal meer verband met de arbeidsprestatie die tegenover het loon wordt gesteld dan met het behoeftenelement, dat bij de toekenning van het wettelijk minimumloon een rol moet spelen”. En „de extra loonstijgingen waarmee bepaalde bedrijfstakken zich geconfronteerd zullen zien als gevolg van de nieuwe wettelijke regeling maken een soepel dispensatiebeleid noodzakelijk” 3). Met bepaalde bedrijfstakken worden bedoeld de bedrijfstakken met relatief veel vrouwelijk en jeugdig (23 < leeftijd < 25) personeel. Van het wettelijk minimumloon gaat vooral in die bedrijfstakken een sanerende werking uit.

Het minimumloon is dus bepaald geen minimum-behoeftenloon. Een minimum-behoeftenloon kan bepaald worden door op grond van subjectieve veronderstellingen een budget op te stellen dat overeenkomt met de minimumkosten van levensonderhoud. Dit is bijvoorbeeld gedaan door A.I.V. Massizzo in zijn *Proeve van benadering van de redelijke gezinsuitgaven van de werkende ongeschoolde ar-*

1) Memorie van toelichting op de wet op het minimumloon en de minimumvakantietoelage, zitting 1967-68, nr. 9574, blz. 14.

2) SER - advies inzake regeling van het minimuminkomen, 1966, no. 3 blz. 6.

3) *De onderneming*, 31 juli 1970, blz. 749.

beider in de grote stad 4). Omrekening van dit voor 1960 opgestelde budget naar een budget voor 1970 levert als benodigd bruto minimum-behoefstenloon op f. 11.045 5). In 1970 bedroeg het bruto minimumloon f. 8.190. Het minimumloon zou dus met ca. 35% moeten worden verhoogd, wil het overeenkomen met Massizzo's minimum-behoefstenloon.

De hoogte van het minimumloon

De eerste richtlijn van na de tweede wereldoorlog voor de basisuurlonen door de Stichting van de Arbeid was gebaseerd op een minimum-behoefstenbudget. In 1945 en 1946 werd op basis van door het Centraal Bureau voor de Statistiek verstrekte gegevens een berekening gemaakt van het minimumbudget voor ongeschoolde werknemers. Dit budget omvatte de kosten van het distributiekpakket, gezinskosten (contributies vakverenigingen, reinigingsartikelen, radiodistributie, water en elektriciteit) en huur 6). Deze richtlijn voor basisuurlonen is steeds als loonvloer in alle loonregelingen en collectieve arbeidsovereenkomsten gehanteerd.

Bij de loononderhandelingen in 1963 werd binnen de Stichting van de Arbeid een loonakkoord gesloten waarin door de drie vakcentrales en de centrale werkgeversorganisaties voor 1964 een minimumloon van f. 100 per week werd overeengekomen. Dit bedrag van f. 100 was niet gebaseerd op een budgetstudie, maar was het resultaat van onderhandelingen. In het akkoord werd overeengekomen dat de invoering van een minimumloon als toetsingsnorm voor collectieve arbeidsovereenkomsten niet zou mogen leiden tot een stijging van het loonniveau. Verhoging van het minimumloon blijkt in de praktijk echter gepaard te gaan met minstens even hoge verhogingen van de overige lonen. Dit blijkt uit tabel I waaruit geconcludeerd kan worden dat van 1964 tot 1973 de hoogte van het minimumloon ongeveer parallel verloopt met de index van de regelingslonen.

In een advies van 1965 concludeert de SER als volgt: „In het kader van het vigerende loonsysteem zijn, zoals de praktijk ook heeft uitgewezen, voldoende mogelijkheden aanwezig om desgewenst een gedragspatroon inzake een minimuminkomen vast te stellen, dat in feite eenzelfde effect heeft als een wettelijk vastgesteld minimumloon” 7). Veranderingen in het loonpolitieke systeem leidden ertoe dat in een SER-advies in 1966 een ander standpunt wordt ingenomen.

„Naarmate de vrijheid voor het bedrijfsleven bij de concrete loonvorming groter werd, nam de mogelijkheid van differentiatie wat de ontwikkeling van het loonniveau betreft toe. Tegelijkertijd ontstond de behoefte aan een zekere mate van coördinatie bij de loonvorming, in die zin dat vermeden wordt dat sommige lonen teveel bij de gemiddelde ontwikkeling zouden achterblijven” 8).

De SER verenigde zich met de opvatting van de regering die, „gelet op haar verantwoordelijkheid voor de positie van de laagstbezoldigden, van oordeel is dat de totstandkoming van een wettelijke regeling van het minimumloon bevorderd dient te worden”. Over de verhoging van het wettelijk minimumloon wordt opgemerkt:

„Het is redelijk te stellen dat de opvattingen omtrent een sociaal aanvaardbaar minimumloon evolueren met de welstandsontwikkeling die door grote delen van de maatschappij worden genoten. Dit betekent dat een stijging moet worden geëffectueerd die de reële koopkracht van het minimum doet stijgen. Het is anderzijds echter de vraag of bij voorbaat mag worden gesteld dat deze stijging even hoog dient te zijn als die van de gemiddelde welstandsontwikkeling. De raad is derhalve geporteerd voor een aanpassing van het minimuminkomen via een index die ligt tussen het prijsindexcijfer van het levensonderhoud, welke waardevastheid garandeert, en de loonindex, die tot welvaartsvastheid zou leiden” 9).

De SER wijst de opvatting van de regering „dat voor de aanpassing van de minimuminkomensnorm het beste de index van de regelingslonen kan worden gevolgd”, af. De

raad is van mening dat door een dergelijke keuze het minimuminkomen te snel zou stijgen, hetgeen, gelet op het feit dat de in feite verdiende minimuminkomens sterk in bepaalde bedrijfstakken geconcentreerd zijn, tot ernstige moeilijkheden aanleiding zou kunnen geven. De regering heeft het standpunt van de SER overgenomen en tot 1971 is een gemengde index van lonen en prijzen gehanteerd voor de aanpassing van het minimumloon. In 1972 werd het wettelijk minimumloon welvaartsvast gemaakt, dat wil zeggen, dat vanaf dat jaar het minimumloon de algemene loonontwikkeling volgt.

Als maatstaf voor globale loonontwikkeling wordt gebruikt de index van de regelingslonen. Deze index geeft het verloop weer van de basistijdlonen volgens collectieve loonregelingen. Toeslagen voor overwerk, ploegenarbeid, tariefarbeid, e.d. die veelal ook in de collectieve loonregelingen worden genoemd, blijven buiten beschouwing. De werkelijk verdiende lonen zullen dan ook o.a. afhankelijk van de conjunctuur daar veelal boven uitgaan. Globaal genomen heeft het minimumloon de index van de regelingslonen in de periode van 1964 tot 1973 gevolgd (zie tabel I). De opgelopen achterstand in de jaren 1967 tot en met 1972 werd in 1973 bijna ingehaald doordat enerzijds de aanpassingsnorm veranderde en anderzijds een aantal extra verhogingen werd doorgevoerd.

Een vergelijking met de index van de verdiende lonen in de nijverheid leert dat deze lonen aanzienlijk sneller zijn gestegen dan het minimumloon (zie tabel I). Hieruit kan worden geconcludeerd dat het minimumloon de loonverschillen niet heeft verkleind tenzij men ervan uitgaat dat zonder een wettelijk minimumloon de verschillen nog groter zouden zijn geweest.

Tabel I. Het minimumloon in vergelijking met de regelingslonen en de verdiende lonen in de nijverheid.

Jaar (ultimo)	Minimumloon (gld. per week)	Index regelingslonen	Index verdiende lonen
64	100	100	100
65	110	110	109
66	120	121	119
67	126	129	127
68	135	138	137
69	148,80	149	151
70	157,50	163	173
71	177,90	181	199
72	198,60	203	210
73 (april)	216,90	218	229

Bron: CBS Sociale maandstatistiek. Sociale kerncijfers Nederland.

Buitenlandse arbeiders en het minimumloon

Bij de veronderstelling dat minimumloontrekkenden in het algemeen ongeschoolde arbeid verrichten, is het interessant de markt voor ongeschoolde arbeid te analyseren. Het gevolg van de toelating van buitenlandse arbeiders zou wel eens kunnen zijn dat het aanbod van ongeschoolde arbeid elastischer van aard is geworden. De komst van buitenlandse arbeiders heeft tot moeilijkheden van velerlei aard aanleiding gegeven, met als meest sensationele voorbeeld de rellen in de Afrikaanderwijk in Rotterdam in augustus 1972. Deze moeilijkheden zullen waarschijnlijk leiden tot

4) Sociaal Maandblad Arbeid, 1961, blz. 85 e.v.

5) Een normatief budget i.p.v. het wettelijk minimumloon als norm voor de basis-uitkering ABW, blz. 33, doctoraal scriptie, Rotterdam, oktober 1971, de omrekening vond plaats met behulp van de Nationale Rekeningen.

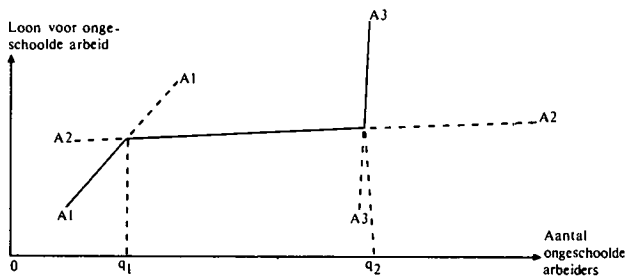
6) Sociale voorlichting 1945/1946, november 1945, blz. 2.

7) SER - advies inzake een wettelijke regeling van het minimumloon, 1965, no. 2, blz. 9.

8) SER - advies inzake de regeling van het minimuminkomen, 1966, no. 3, blz. 5.

9) Zie voetnoot 7.

beperkende maatregelen van de regering. Dit leidt tot de volgende stelling: Het aanbod van ongeschoolde arbeid wordt door de toelatingsbeperkende maatregelen minder elastisch. Deze gang van zaken kan grafisch worden weergegeven door een „dubbelgeknikte” aanbodcurve van ongeschoolde arbeid,



De aanbodcurve van ongeschoolde arbeid is opgebouwd uit 3 aanbodcurven: aanbodcurve A_1A_1 geeft weer de situatie zonder invloed van buitenlandse arbeiders; in de loop van de tijd nam het aantal buitenlanders toe en werd het aanbod elastischer: A_2A_2 . Bij q_2 ongeschoolde arbeiders (voor het merendeel buitenlanders) neemt de regering beperkende maatregelen en het aanbod wordt minder elastisch: A_3A_3 . Afhankelijk van het snijpunt met de dubbelgeknikte aanbodcurve heeft een verschuiving van de vraag naar ongeschoolde arbeid een ander gevolg voor de loonhoogte.

De relatief grote loonsverhoging als gevolg van een vraagtoename bij een relatief inelastisch aanbod zou tot gevolg kunnen hebben dat een aantal Nederlanders bereid is het werk van de buitenlandse arbeiders over te nemen.

Een direct verband tussen het aantal buitenlandse arbeiders en de hoogte van het minimumloon is niet aantoonbaar. Aan de ene kant valt uit de Sociale maandstatistieken af te leiden dat minstens tweederde van de buitenlandse arbeiders afkomstig uit de Middellandsezee-gebieden méér verdient dan het minimumloon. Aan de andere kant speelt een wijziging in het werknemersbestand geen rol bij de berekening van de indexcijfers van de regelingslonen omdat daarbij met constante aantalsverhoudingen wordt gewerkt. Voor de vaststelling van de indexcijfers van de regelingslonen wordt uitgegaan van de voorgeschreven basislonen in de regelingen. Het is niet bekend of en zo ja in hoeverre de toevloed van buitenlandse arbeiders de herziening van de basislonen heeft beïnvloed. Het lijkt mij echter dat de onderhandelingspositie van de vakbonden door deze ontwikkeling niet is versterkt.

Op grond van zeer uiteenlopende motieven van racistische tot zeer humane kan gepleit worden voor een beperking van de toelating van buitenlandse arbeiders. Uitgaande van de wenselijkheid het aantal buitenlandse arbeiders te beperken, kan dit ook worden bereikt door andere maatregelen in plaats van de op handen zijnde maatregelen om de maximale verblijfsduur van buitenlandse arbeiders te beperken. Sprake is van een periode van 2 jaar. Deze periode wordt zowel van werkgeverszijde als van de zijde van de vakbonden te kort geacht. De werkgevers wijzen op de tijdsduur gemoeid met de gewenning en de opleiding van de buitenlandse arbeider, voordat deze zijn bijdrage tot de produktie kan leveren. Van vakbondszijde wordt gevreesd dat de opvang en begeleiding in gevaar komt, omdat men zich voor een dergelijke korte periode waarschijnlijk minder moeite zal willen getroosten. Afgezien van bovengenoemde bezwaren is het buitengewoon gevaarlijk om mensen uitsluitend op grond van hun buitenlanderzijn in een dergelijke mate in hun vrijheid te beperken.

Beperking van het aantal arbeiders kan echter ook op een andere manier worden gerealiseerd. Te denken valt aan de volgende maatregelen: bouw van buitenlandse arbeiders-

flats, te vergelijken met studentenflats, gedeeltelijk gefinancierd door bedrijven die buitenlanders in dienst hebben; uitbreiding van de opleidingsmogelijkheden voor buitenlanders (een soort vormingsrecht met behoud van loon); verhoging van het minimumloon boven de normale verhoging aan de hand van de index van de regelingslonen; en heffing op het in dienst hebben van buitenlandse arbeiders.

Deze maatregelen aangevuld met andere sociale maatregelen zullen tot gevolg hebben dat de loonkosten per buitenlandse arbeider aanzienlijk zullen stijgen. Dit houdt tevens in dat het loondrukkende effect van de komst van buitenlandse arbeiders 10) wordt verminderd of misschien wel opgeheven. Hierdoor wordt het de vakbeweging en haar (Nederlandse) leden gemakkelijker gemaakt de buitenlandse arbeider minder als ongewenste vreemdeling te zien, en meer als iemand met wie je solidair kunt en wilt zijn.

Minimumloontrekkers per bedrijfstak

Het CBS heeft per 30 november 1971 nagegaan hoeveel minimumloontrekkenden werkzaam zijn in welke bedrijfstakken. Bij de verdeling van de aantallen en percentages minimumloontrekkers over de bedrijfstakken en -klassen vielen de volgende bedrijfstakken en -klassen op door hun relatief hoge percentages minimumloontrekkers.

Tabel 2. Aantallen en percentages minimumloontrekkers op 30 november 1971 naar bedrijfstak en -klasse

SIB Bedrijfstak-klasse	Aantal personen dat het minimumloon verdient			Aantal personen dat het minimumloon verdient in % van de werknemers van 23 jaar en ouder		
	mannen	vrouwen	totaal	mannen	vrouwen	totaal
13 mergel- zand- en grindwinning	63	14	77	3,0	26	3,6
23 textielnijverheid	86	2155	2241	0,2	26	4,1
24 schoennijverheid	864	7161	8025	2,9	32	15,0
29 lederfabrieken	136	155	291	2,9	13	4,8
65 kleinhandel	2421	13966	16387	2,9	18	10,1
8 dienstverlening	8952	29580	38532	2,6	13	6,6
84 overige maatschappelijke diensten	1313	13126	14439	2,5	24	11,3
86 recreatiebedrijven	411	542	953	3,5	13	6,1
87 hotels cafes restaurants e.d.	1725	1726	3451	5,9	11	7,3
89 dienstverlening n.e.g.	3531	6755	10286	15,7	30	22,7
0.8 algemeen totaal a) ...	24190	60243	84403	1,1	13	3,1

a) exclusief huiselijke diensten

N.B. door afrondingen in de afzonderlijke aantallen zijn afwijkingen ontstaan in de totalen.
Bron: CBS, *Sociale maandstatistiek*, oktober 1972.

De bedrijfstak dienstverlening in haar geheel geeft zowel bij de mannen als bij de vrouwen zeer hoge concentraties minimumloontrekkenden te zien. In de klasse dienstverlening niet eerder genoemd vallen o.a. de schoonmaakbedrijven. Achter de term overige maatschappelijke diensten gaan o.a. de bejaardentehuizen schuil.

Buiten de dienstverlening komen de hoogste concentraties minimumloontrekkenden voor in de mergel-, zand- en grindwinning, textielnijverheid (m.u.v. het relatief lage percentage mannen) schoennijverheid, leerfabrieken en kleinhandel. Met uitzondering van de kleinhandel komen in alle genoemde bedrijfstakken tevens relatief hoge concentraties gastarbeiders voor 11).

Wie mocht denken dat in tabel 2 de huiselijke diensten niet zijn opgenomen bij gebrek aan minimumloontrekkenden komt bedrogen uit. In een nota van 18 januari 1971 van het Ministerie van Sociale Zaken getiteld *Beloningssituatie van het bij de bedrijfsvereniging „Detam” ingeschreven huishoudelijk personeel in 1967, 1968 en 1969* wordt geconcludeerd: „Slechts bij hoge uitzondering ontving een werk-

10) Zie Centraal Planbureau, *Economische effecten voor Nederland van de werving van buitenlandse werknemers*, maart 1972, blz. 7.

11) Zie voetnoot 10, blz. 6.

Verwachtingen van consumenten

E. H. KOOYMAN*

- Na het stellen van het uitgangspunt worden behandeld:
- de toenemende invloed van consumenten op de onderneming;
 - wensen en behoeften van consumenten;
 - consumentenorganisaties, overheid en onderneming.
- Hierna volgen suggesties voor een consumentenbeleid gezien vanuit het standpunt van ondernemers.

Uitgangspunt

Uitgangspunt is dat ondernemers hun verantwoordelijkheid hebben ten opzichte van de medewerkers, aandeelhouders, consumenten, leveranciers en de overheid en via deze groeperingen ten opzichte van de samenleving als geheel. De genoemde belangengroeperingen doen een beroep op de ondernemers en omgekeerd. Hun belangen lopen soms parallel, soms zijn ze met elkaar in tegenspraak. Het is de verantwoordelijkheid van de ondernemer een evenwicht te vinden in het behartigen van de belangen van de verschil-

nemer een inkomen dat gelijk of hoger was dan het minimumloon" 12).

Slotopmerkingen

1. De hoogte van het minimumloon is bepaald via een „handje-klap-procedure“: een betere grondslag zijn budgetstudies.
2. De verhogingen van het minimumloon hebben geen gelijke tred gehouden met de verdiende weeklonen in de nijverheid.
3. Er is geen *aantoonbare* invloed van het aantal gastarbeiders op de hoogte van het minimumloon.
4. Een relatief inelastischer aanbod van ongeschoolde arbeid t.g.v. gastarbeid-beperkende maatregelen zal bij een vraagtoename naar deze soort arbeid leiden tot relatief hoge loonsverhogingen.
5. Een aantal bedrijfstakken vertoont een samengaan van hoge concentraties gastarbeiders en minimumloontrekkenden; dit wijst op de noodzaak van herstructurering gericht op kapitaalintensievere productieprocessen; deze substitutie is kennelijk (nog) niet lonend.
6. Deze herstructurering kan bevorderd worden door een forse verhoging (bijv. 30% in 3 jaar) van het minimumloon.
7. De sociale gevolgen van bovengenoemde herstructurering moeten uiteraard opgevangen worden met daartoe geschikte maatregelen.

H. J. H. Brouwers

lende groeperingen met als doel een zodanige winst te maken dat de continuïteit en verdere ontwikkeling van de onderneming zijn gewaarborgd.

De beste manier om de doelstellingen van de onderneming, voortvloeiend uit haar verantwoordelijkheden, te verwezenlijken is aan consumenten — of het nu individuele consumenten zijn of huishoudens of inrichtingen of industrieën — goederen en diensten aan te bieden van een goede kwaliteit tegen een redelijke prijs, produkten die voldoen aan uitgesproken wensen van consumenten of tegemoet komen aan latente behoeften.

De vraag is: Wat is een goede kwaliteit, een redelijke prijs, wat zijn de wensen of behoeften van consumenten? Daarover is van mening te verschillen of van opvatting te veranderen. Hiermede zijn wij beland bij de consumentenproblemen waarvoor ondernemers in een veranderende samenleving zich gesteld zien.

De toenemende invloed van de consumenten op de onderneming

Gedurende de afgelopen 20 à 25 jaren zijn de opvattingen en gewoonten van consumenten snel en ingrijpend gewijzigd vergeleken met het tempo van dergelijke ontwikkelingen in vroeger jaren. Het heeft eeuwen geduurd voor er verbetering kwam bijv. in verwarmings-, verlichtings- en transportmogelijkheden. Het heeft nog 150 jaren geduurd voor de aardappels die in de 17e eeuw in Europa werden geïntroduceerd ook regelmatig op tafel kwamen. Nu worden nieuwe produkten veel sneller bekend en geaccepteerd.

Als voornaamste oorzaken van veranderingen in het gedrag van consumenten in de Westerse samenleving zijn te noemen:

- de technische en wetenschappelijke vooruitgang, die het mogelijk maakt om een steeds groter aantal produkten van uiteenlopende kwaliteit en gebruikswaarde te produceren;
- de naoorlogse verbeterde opleidingsmogelijkheden, die hebben bijgedragen tot een verruiming van blik en meer tot oordelen bevoegd maken;
- de toeneming van inkomens, o.a. ten gevolge van betere opleiding, gunstiger arbeidsvoorwaarden en sociale voorzieningen, waarmee de bestedingsmogelijkheden zijn vergroot;
- verbeterde communicatiemiddelen, waardoor nieuwe ontwikkelingen, of elders heersende toestanden veel sneller bekend zijn en het denken beïnvloeden.

Dit is eenvoudig gezegd, maar in werkelijkheid is er sprake van een ingewikkeld samenspel van verschillende op

12) CBS, *Sociale maandstatistiek*, oktober 1972, blz. 540.

* De auteur is stafmedewerkster voor consumentenangelegenheden van de Nederlandse Unilever Bedrijven BV.

elkaar inwerkende factoren. Wellicht zal het tempo waarin veranderingen zich voltrekken in de toekomst nog versnellen.

Een van de effecten van hogere inkomens, beter opgeleid of geïnformeerd zijn, is dat de consumenten hogere maatstaven aanleggen bij het beoordelen en scheppen van de levensomstandigheden van het individu zowel als van de samenleving als geheel, minder snel tevreden zijn met aangeboden goederen en diensten of met gegeven omstandigheden. Bovendien zijn deze ontevreden minder geneigd het tot stand komen van gewenste veranderingen af te wachten doch eerder: tot actie over te gaan.

Hierop vooruitlopend winnen de ondernemers voor het bepalen van hun toekomstbeleid advies in van deskundigen op het gebied van onderzoek, techniek, wetenschap, organisatie e.a. Er wordt gezocht naar nieuwe grondstoffen, werkmethoden, producten, economische modellen. Aan deze activiteiten kunnen echter onverwachte neven-effecten kleven die dikwijls pas in een veel later stadium worden of kunnen worden onderkend. Hier ligt een element van risico voor producent en consument.

Marketingfunctionarissen zoeken afzetgebieden en door marktonderzoek stellen ondernemers zich op de hoogte van wensen en behoeften van consumenten. Voorwaarde voor het voortbestaan van een onderneming is immers dat haar producten en activiteiten door de consumenten worden geaccepteerd.

Wensen en behoeften van consumenten

In het algemeen gesproken zullen de consumenten zich kritischer opstellen naarmate zij beter opgeleid of geïnformeerd of meer ervaren zijn; kritischer niet alleen ten aanzien van de relatie kwaliteit/prijs van het aangeboden produkt, doch ook ten aanzien van mogelijke invloeden op de gezondheid, of bijvoorbeeld op het milieu tijdens het productieproces, en tijdens en na het gebruik.

Een gevolg zal ook zijn dat de consumenten van de toekomst zich aan de ene kant meer individualistisch, meer onafhankelijk gaan opstellen en autoriteit minder gemakkelijk aanvaarden, maar aan de andere kant meer ontvankelijk zijn voor nieuwe ideeën en eerder bereid zijn nieuwe producten te proberen. Ze zullen erop staan te kunnen kiezen en hun keuze zal sterk worden beïnvloed door de omstandigheden waarin zij verkeren. De organisatie van de huishouding hangt onder meer af van de grootte van het gezin, de leeftijd van de kinderen, het soort baan van beide of van een van beide partners en eventueel daarmede samenhangende sociale verplichtingen, de grootte van het inkomen.

Gehuwde vrouwen met een baan zullen minder tijd hebben om boodschappen te doen, wellicht meer geld hebben om uit te geven en meer geïnteresseerd zijn in tijd en arbeid besparende voedingsmiddelen en huishoudelijke apparaten.

In de jonge gezinnen worden meer huishoudelijke taken overgenomen door de man en de inkopen vaker gezamenlijk gedaan dan voorheen. Grotere kinderen hebben ook al dikwijls een stem in het nemen van koopbeslissingen. Duidelijk is dat de rolverdeling in de gezinnen minder uitgesproken is dan vroeger.

Voor de ondernemers betekent dit dat zij zich in hun communicatie met de consumenten niet meer alleen tot de huisvrouwen moeten richten om effectief te kunnen werken.

De langere periode te zamen met anderen doorgebracht op scholen en universiteiten zal de behoefte aan sociale contacten doen toenemen en de levenswijze beïnvloeden, bijv. ten aanzien van het ontvangen van gasten of buitenshuis eten. De invloed van reizen naar het buitenland zal merkbaar zijn door de toenemende belangstelling voor het klaar maken van buitenlandse gerechten om meer variatie in het menu te brengen. Wat de voeding betreft is de belangstelling voor gezondheid en slankheid bevorderende producten

eveneens groeiende. De vraag naar luxe artikelen als boten, caravans, tweede huizen zal nog wel blijven, de roep om frisse lucht, schoon water, minder geluidshinder zal luider klinken naarmate aan meer materiële behoeften is voldaan.

Een probleem is dat niettegenstaande de gesignaleerde veranderingen in het gedrag van consumenten het toenemen van hun kennis omtrent goederen en diensten geen gelijke tred kan houden met de produktontwikkelingen. Daarom voelen ondernemers zich genoodzaakt zich direct tot de consumenten te richten.

Reclame

Een van de manieren om dit te doen is het maken van reclame. Toekomstige kopers worden hierdoor geïnformeerd omtrent het aanbod van producten. Daarnaast is er de concurrentiepositie die de ondernemer dwingt te pogen de consumenten ertoe te brengen zijn producten te kopen in plaats van die van een andere onderneming. De reclame is in dit opzicht het communicatie-instrument voor de mededinging met name ten opzichte van prijs en kwaliteit. Dit leidt er enerzijds toe dat de consumenten beter op de hoogte zijn van, doch zich anderzijds onzeker voelen over het grote aanbod van op het eerste gezicht vrijwel gelijke producten, waaruit in de westerse wereld een keus kan worden gemaakt. Het is moeilijk geworden om kwaliteit en gebruikswaarde te beoordelen. Er is het risico een verkeerde keus te doen met wellicht onprettige gevolgen. Toch is het de verantwoordelijkheid van de consumenten hun geld, tijd en energie overeenkomstig hun keuze te besteden, zodanig dat er een evenwicht is in het behartigen van de belangen van de verschillende gezinsleden en van die van het gezin als geheel zoals zorg voor gezondheid, opvoeding, ontspanning, transport e.a.

Ook is het hun verantwoordelijkheid een correct gebruik te maken van gekochte goederen en diensten. Door een tekort aan warenkennis of door onattentheid maken verbruikers wel eens fouten. Om enkele voorbeelden van „mismanagement” te noemen: een elektrische straalkachel gebruiken om iets op warm te maken; chemische producten, zoals was- en schoonmaakmiddelen of medicijnen opbergen op een plaats waar kinderen erbij kunnen; vergeten de gebruiksaanwijzing te lezen om dan tot de ontdekking te komen dat de soep klontert of de wasmachine niet schoon heeft gewassen. Soms is dat aanleiding tot kritiek op de producent en in zo'n geval ten onrechte.

Aan de andere kant hebben consumenten wel het gevoel dat de reclame hun producten opdringt en maar zeer ten dele informatie geeft; daarbij komt dat detaillisten ook dikwijls niet alles kunnen weten van de producten die zij verkopen en gebruiksaanwijzingen evenmin altijd duidelijk zijn, en soms zelfs in een vreemde taal zijn gesteld. Met betrekking tot gezondheidsaspecten van voedingsmiddelen rijzen vragen als: Wat koop ik? Welke soort vlees bevat het produkt, wat is de voedingswaarde, hoe lang kan ik het bewaren?

De gevoelens van onbehagen en onzekerheid die hierdoor zijn opgeroepen hebben de behoefte doen ontstaan aan advies en steun, aan meer informatie. Het oprichten van consumentenorganisaties is hierop het antwoord geweest van de beter opgeleide minder tevreden consumenten.

Consumentenorganisaties, overheid en onderneming

Verschillende organisaties stellen zich ten doel de consumenten van advies te dienen vóór het nemen van een koopbeslissing, zij houden de verbruikers voor alleen dan iets te kopen wanneer zij er een reden voor hebben en zich goed te realiseren wat zij van een bepaald produkt verlangen om vervolgens na te gaan wat met een bepaald produkt wel en

Van Zweeden over Zweden

Veel mensen in ons land hebben het idee dat Zweden een soort paradijs is. Een land waar hoge welvaart en arbeidsvrede hand in hand gaan. Een land bovendien waar het ideaal van een kapitalistisch productiesysteem te zamen met een socialistische verdelingspolitiek tot werkelijkheid is geworden.

De gedachte om, nu de conflicten tussen werkgevers en werknemers in ons land toenemen, eens te gaan kijken hoe het overleg tussen de sociale partners in Zweden functioneert, lijkt een logisch uitvloeisel van het „paradijs”-image. Die logische gedachte is in daden omgezet door de Stichting Maatschappijen/Onderneming, die de heer Van Zweeden, journalist bij NRC Handelsblad en medewerker van ESB, heeft verzocht een studiereis naar Zweden te maken.

Het resultaat van die studiereis is neergelegd in de publikatie „Zweden, een wegwijzer...” (1) Van Zweeden komt o.a. tot de conclusie dat het sinds de mijnwerkersstaking in Kiruna in 1969 gedaan is met de grote rust aan het Zweedse arbeidsfront. Met name de grote organisaties van loonarbeiders, beambten en hoger personeel vechten als kat en hond om de verdeling van de loonsom. Het gevolg is dat het voor de

regering steeds moeilijker wordt zich buiten het strijd-gewoel te houden.

Interessant is het idee van enkele Zweedse economen om als uitgangspunt voor de loononderhandelingen uit te gaan van een splitsing in een hoofdsector die is blootgesteld aan internationale concurrentie (de C-sector) en een sector die op de beschermde binnenlandse markt opereert (de B-sector). Zoals valt te verwachten, blijkt dat de ruimte die beschikbaar is voor loonsverhoging grotendeels wordt bepaald in de C-sector. De B-sector volgt en berekent, bij gebrek aan concurrentie op de binnenlandse markt, de loonsstijging voor zover die de stijging van de produktiviteit overtreft, door in de prijzen. De belangrijkste Zweedse arbeidsmarktorganisaties pleiten ervoor aan de hand van sectorstudies dat de C-sector de loonsstijging blijft bepalen, maar dat deze sector de gehele beschikbare ruimte niet voor zichzelf behoudt. Een deel moet worden afgestaan voor loonsverhogingen in zwakke sectoren waar de produktiviteitsgroei gering of zelfs nihil is. Het lijkt mij overigens wel dat deze in theorie aardige gedachte in de praktijk moeilijk uitvoerbaar zal blijken.

W.F.

1) A.F. van Zweeden, *Zweden, een wegwijzer...*, Stichting Maatschappijen/Onderneming, Den Haag, 72 blz., f. 12,50

niet kan worden gedaan, opdat zij hun geld, tijd en energie doelmatig kunnen besteden, en ook milieuproblemen in de beschouwingen betrekken. Consumentenorganisaties in strikte zin, dienen niet alleen van advies, maar komen op voor de belangen van de consument als marktpartner, zij treden op als pressiegroepen ten opzichte van de overheid en van het bedrijfsleven.

De consumentenorganisaties komen op voor een aantal grondrechten van de consumenten (geformuleerd door wijlen President Kennedy), te weten:

- *Het recht op informatie*, o.a. door middel van vergelijkende waren- en dienstenonderzoeken, informatieve etikettering, goedkeuringsmerken; dit zijn drie elkaar aanvullende vormen van informatie. Het recht op informatie heeft geleid tot eisen voor meer gegevens bij produkten op het moment van aankoop. Bij voedingsmiddelen: declaratie van de samenstelling, de voedingswaarde, de prijs per standaardhoeveelheid, een datumstempel, bij textielgoederen samenstelling en behandelingsetikettering, bij duurzame artikelen labels met de belangrijkste gegevens. Maar, wat relevante gegevens voor de consument zijn is niet zo eenvoudig te bepalen.

- *Het recht op veiligheid/bescherming*. Het ligt voor de hand dat het publiek het recht heeft te verwachten dat produkten die op de markt komen zo veilig zijn als met de huidige stand van wetenschap, techniek en controle-systemen mogelijk is. Over de veiligheid van elektrische apparaten wordt veel gepraat evenals over de veiligheid van voedingsmiddelen, medicijnen en wasmiddelen.

Zeker is dat fabrikanten veel geld uitgeven aan research ten behoeve van de veiligheid van produkten. Verwacht mag worden dat de internationale organisatie van consumentenbonden en haar leden zullen aandringen op wettelijke bescherming van consumenten tegen onfaire handelspraktijken hetgeen zijn invloed zal hebben op de thuismarkt zowel als op de export. Op het gebied van voedingsmiddelen bestaan in een groot aantal landen wetten ter bescherming van de volksgezondheid en ter bevordering van de eerlijkheid in de handel. Daarnaast streven de World Health Organization en de Food and Agricultural Organization

naar een grotere uniformiteit in de eisen van de overheden door het vaststellen van internationale maatstaven die tot nationale wetten kunnen worden. Hetzelfde speelt zich af in de Europese Gemeenschap. De assemblee van de Raad van Europa heeft een „handvest van de consument” aanvaard, waarin de beginselen voor de bescherming van de consument zijn verrat, die in de aangesloten landen behoren te worden toegepast.

Er moet rekening mee worden gehouden dat georganiseerde consumenten zullen ijveren voor het tot stand komen van al of niet wettelijke overheidsmaatregelen ten einde declaraties op produkten verplicht te stellen en de consumenten te beschermen tegen risico's, fraude en misleiding.

- *Het recht op keuze*. Dit recht is voor consumentenorganisaties o.a. aanleiding tot kritiek op, enerzijds, te veel keuzemogelijkheden, anderzijds, te weinig aanbod, hetgeen kritiek op prijsafspraken of machtsconcentraties kan inhouden. Cadeaus en zegeltjes worden door hen gezien als „opgedrongen” voordelen die de keuzevrijheid beperken.

- *Het recht te worden gehoord* geeft aan dat consumentenorganisaties hun stem willen laten horen bij de overheid en bij het bedrijfsleven ten einde hun aandacht te vragen voor consumentenbelangen op korte of lange termijn.

Overheid en consument

Een enkel woord over de overheid en consumentenzaken. De internationale consumentenorganisatie pleit voor een consumentenraad of een ministerie in alle landen. Canada heeft al een minister voor „Consumer and Corporate Affairs”. In Amerika is er het bureau voor consumentenzaken van de President. Engeland kent een Minister of State for Trade and Consumer Affairs.

Overheidsinstanties hebben duidelijk gemaakt dat zij alleen dan in staat zijn consumentenbelangen voldoende in overweging te nemen indien bedoelde organisaties blijk ge-

ven van deskundigheid ten aanzien van de te behandelen materie, zo mogelijk zitting nemen in relevante commissies en zich sterk opstellen.

Consumentenorganisaties leggen ook contacten met parlementariërs. Zij proberen een soortgelijke onderhandelingspositie te verkrijgen als de vakbonden die regelmatig worden uitgenodigd om verschillende kwesties met de overheid te bespreken, met als resultaat soms wettelijke maatregelen.

Brede taak voor consumentenorganisaties

Duidelijk is dat consumentenorganisaties zich niet langer uitsluitend bezighouden met het verstrekken van informatie over „value for money” door het publiceren van resultaten van vergelijkende warenonderzoeken of waarschuwen tegen agressieve verkoopmethoden, doch geïnteresseerd zijn in consumentenaangelegenheden in bredere zin, zoals de positie van de consument als marktpartner, de rechtspositie van de consument, milieuproblemen en hun effect op het welzijn van consumenten, en in de toekomst zeker nauwer gaan samenwerken met overheidsinstanties, vooral waar de politici die tot taak hebben de maatschappij te verbeteren een beroep doen op hun assistentie. Deze ontwikkeling is al te zien in de Europese Gemeenschap waar serieus wordt gezocht naar wegen om de belangen van consumenten meer recht te doen.

De massamedia besteden vrij veel aandacht aan de uitingen van consumentenorganisaties. Dit heeft tot gevolg dat de consumenten die geen lid zijn van een consumentenorganisatie toch goed op de hoogte kunnen zijn van de standpunten en activiteiten van deze organisaties.

Refererend aan het recht van de consument op gehoor bij het bedrijfsleven is op te merken dat kopers met grotere belangstelling voor consumentenzaken in staat zijn hun wensen en eisen duidelijker te onderkennen, hetgeen de ondernemers zullen kunnen aflezen uit de resultaten van marktonderzoeken en uit verkoopcijfers.

De geschetste ontwikkelingen in aanmerking genomen is het voor ondernemers van belang het oor te luisteren te leggen niet alleen bij individuele consumenten maar ook bij consumentenorganisaties. Geaccepteerd zal moeten worden dat de consumenten willen meepraten / beslissingen voorbereiden wanneer hun belangen in het geding zijn. Ik denk daarbij in eerste instantie aan het participeren in commissies of werkgroepen, doch de opmerking dat consumentenorganisaties inspraak zouden moeten hebben vóór een produkt op de markt komt is al gevallen.

Enkele suggesties voor een consumentenbeleid

Goed beschouwd zijn de belangen van consumenten en producenten niet in tegenspraak met elkaar. Het voortbestaan van een onderneming is immers alleen dan verzekerd indien in voldoende mate aan de verlangens van de consumenten is voldaan. Zij beslissen tot kopen of niet kopen, tenminste in een samenleving gebaseerd op vrije ondernemingswijze produktie. Dit systeem mag dan niet door iedereen als ideaal worden beschouwd omdat keuzemogelijkheden een element van verspilling inhouden en een element van risico en bovendien een element van strijd, hetzij voor voortbestaan, hetzij voor rechten, de problemen die deze situatie met zich brengt zijn te verkleinen door overleg tussen consumenten, consumentenorganisaties en ondernemingen.

Redenen waarom er toch verschillen in gezichtspunten bestaan, en er een spanningsveld is tussen consumentenorganisaties en ondernemers kunnen zijn:

1. dat de consumentenbeweging zich bezighoudt met het behartigen van de belangen van consumenten op een breed terrein en veelal in mindere mate dan het bedrijfsleven is

- gebonden aan het vinden van een evenwicht in het behartigen van de belangen van verschillende groeperingen;
2. dat de indruk bestaat dat consumentenorganisaties niet altijd de mening van „de consument” vertegenwoordigen, maar die van een groepje geavanceerde consumenten, dit waarschijnlijk ten gevolge van gebrek aan financiële middelen of mankracht ten behoeve van onderzoek op dit punt;
 3. dat ondernemers en consumentenorganisaties dezelfde gegevens soms verschillend interpreteren. Dit komt voor bij de resultaten van vergelijkende onderzoeken;
 4. dat ondernemers en consumentenorganisaties geen van beide feilloos zijn.

Er zou een beter wederzijds begrip moeten ontstaan en een samenwerking gebaseerd op het erkennen van redelijkheid en gezond eigenbelang aan beide kanten.

Enkele suggesties voor een consumentenbeleid gezien vanuit het standpunt van de ondernemers zijn:

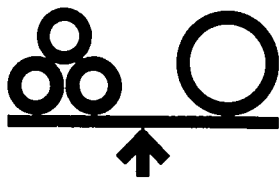
- bestudeer voortdurend de wensen van de consumenten in de veranderende maatschappij;
- biedt consumenten de mogelijkheid te kiezen door produkt- en prijsdifferentiatie;
- zorg ervoor dat produkten zo veilig zijn als verwacht mag worden bij de huidige stand van de wetenschap, zo veilig als mogelijk is kan in bepaalde gevallen onbetaalbaar zijn;
- gebruik doelmatig verpakkingsmateriaal, d.w.z. voldoende bescherming biedend, gemakkelijk te openen en te hersluiten en te vernietigen en niet te veel verschillende formaten;
- anticipeer op de behoefte aan informatie, door het verstrekken van relevante gegevens;
- behandel klachten met zorg;
- besteed aandacht aan de opmerkingen van consumentengroeperingen die zich van hun verantwoordelijkheid bewust zijn en
- informeer hen over de zienswijze als ondernemer m.b.t. actuele onderwerpen;
- neem actief deel in overleg over consumentenproblemen en hun consequenties, wanneer de gelegenheid geboden wordt;
- zoek naar wegen voor het bespreken van produktontwikkelingen met afgevaardigden van consumentenorganisaties;
- werk samen met consumentenorganisaties ten behoeve van consumentenvoorlichtingsprogramma's voor volwassenen en op scholen.

Niet onvermeld mag blijven dat de Kamers van Koophandel, nationaal en internationaal, zich meer en meer met consumentenzaken bezighouden. Met name de Kamer van Koophandel in Amerika heeft een Business Consumer Relations Code opgesteld, waarin verschillende punten die zijn aangeeroerd staan genoemd.

Een ander voorbeeld uit Amerika is de oprichting van de „National Business Council for Consumer Affairs” gevormd uit afgevaardigden van handel en industrie. De bedoeling is dat de council nauw zal samenwerken met het Bureau voor Consumentenzaken van het Witte Huis en met andere overheids- en particuliere organisaties en door haar invloed bij handel en industrie zal bevorderen dat vrijwillig maatregelen ter bescherming van de consument worden genomen.

Tenslotte zij opgemerkt dat er alleen optimale consumentenbescherming zal zijn wanneer consumentenorganisaties en ondernemers contact met elkaar onderhouden, d.w.z. elkaars moeilijkheden en inzichten bespreken en dit ernstig nemen ten gunste van degenen die bij beiden centraal in de belangstelling staan: de consumenten, en via hen ten gunste van de samenleving als geheel.

Elisabeth H. Kooyman



Het netto buitenlands actief van de banken

DRS. R. M. VIJN*

In de financiële berichtgeving wordt sporadisch aandacht besteed aan het zogenaamde netto buitenlandse actief (hierna afgekort met nba) van de banken. Dat deze publiciteit zo gering is, wordt waarschijnlijk in de hand gewerkt door het gemis aan een duidelijk beeld van de activiteiten, die achter deze term schuilgaan. Niettemin vormt het nba een belangrijke schakel in het economische verkeer met het buitenland. De analyse, die De Nederlandsche Bank (DNB) onlangs heeft gepubliceerd van het Nederlands kapitaalverkeer tijdens de recente valutacrisis 1) vormt dan ook een welkome bijdrage ter opvulling van eerdergenoemde lacune. De opmerkingen, die in deze publikatie m.b.t. de buitenlandse positie van het bankwezen worden gemaakt, zijn voor ons aanleiding, eens dieper op deze materie in te gaan.

Betalingsbalans en leads and lags

Tabel 1. Betalingsbalans op kasbasis (in mln. gld.)

	1973	
	2e kw.	3e kw.
Overschot op lopende rekening (goederen- en dienstenverkeer)	1.051	1.046
Tekort in het lang- en kortlopend kapitaalverkeer	1.326	1.160
Tekort van de niet-monetaire sectoren resulterend in:		
Af- resp. toename officiële reserves DNB	275	114
Toe- resp. afname netto vorderingen banken op het buitenland (nba) 2) .	-2.965	47
	2.690	-161
	-275	-114

Bron: Kwartaalbericht DNB 1973, nr. 3, statistische bijlage 6.1.

De betalingsbalans is een periodiek overzicht, waarin het betalingsverkeer met het buitenland wordt geregistreerd 3). Met verwijzing naar tabel 1 kan globaal een onderscheid in twee gedeelten worden gemaakt.

1. De geregistreerde transacties van de niet-monetaire sectoren. Hieronder zit begrepen:

- de ontvangsten en uitgaven uit hoofde van het goederen- en dienstenverkeer

incl. kapitaalopbrengsten met het buitenland, resulterend in het bekende saldo op de lopende rekening;

- de transacties in het kapitaalverkeer, voornamelijk betrekking hebbend op het langlopende kapitaalverkeer van de private sector. De voornaamste posten in deze categorie zijn de effectentransacties, de directe investeringen en de kredietverlening op lange termijn.

2. De reflex, die bovengenoemde transacties in de monetaire sector te weegbrengen, namelijk een verandering in de goud- en deviezenvoorraad van de centrale bank en een mutatie in de financiële verhouding van het bankwezen met het buitenland, ook wel netto buitenlands actief genoemd.

Het bovenstaande is te vergelijken met een kasboek, waarin over een bepaalde periode ontvangsten en uitgaven staan genoteerd met de vermelding van de oorzaak van deze in- en uitgaande geldstroom. De beheerder van de kas is de centrale bank; een gedeelte van haar taak is gedelegeerd aan het bankwezen, dat er een eigen subkasboek op na houdt. De uiteindelijke verantwoordelijkheid voor het kasbeheer berust bij de centrale bank.

Met de registratie op kasbasis, zoals weergegeven in tabel 1, wordt echter één verhouding tot het buitenland „onder tafel geschoven”, namelijk de netto financiële positie op korte termijn van het bedrijfsleven, ten opzichte van het buitenland. Tabel 2 geeft een aanknopingspunt ter verklaring van dit verschijnsel.

Tabel 2. De mutatie in de netto financiële positie op korte termijn Nederlands bedrijfsleven/buitenland (in mln. gld.)

	1973	
	2e kw.	3e kw.
Overschot resp. tekort lopende rekening op transactiebasis	1.789	-119
Overschot lopende rekening op kasbasis	1.051	1.046
Niet geregistreerd kort handelskrediet verleend aan (+) resp. door (-) het buitenland	738*	-1.165**

Bron: Kwartaalbericht DNB 1973, nr. 3, statistische bijlage 6.1.

De interpretatie van deze tabel is als volgt. Gedurende het tweede kwartaal 1973 had het Nederlandse bedrijfsleven op grond van het goederen- en dienstenverkeer per saldo f. 1,8 mrd. van het buitenland moeten ontvangen. Er is ontvangen f. 1,1 mrd. Conclusie: het Nederlandse bedrijfsleven heeft in deze periode voor ca. f. 0,7 mrd. kort handelskrediet verstrekt aan het buitenland. Deze kredietverstrekking is ontstaan doordat het buitenland aan ons lang-

* De auteur is medewerker bij het Economisch Bureau van de AMRO-bank te Amsterdam.

1) Kwartaalbericht DNB 1973, nr. 3, blz. 48 t/m 55.

2) In de door DNB gepubliceerde betalingsbalansen (tabel 6.1 in jaarverslagen en kwartaalberichten) worden deze mutaties vermeld onder het hoofd „Bankenverkeer”. Onderstaand overzicht laat zien, dat de onder dit hoofd vermelde mutaties vrij goed aansluiten met het verschil in opeenvolgende standen van het nba zoals vermeld in de tabel 2.4 „Officiële goud- en deviezenreserves en netto buitenlands actief van de geldscheppende instellingen”.

2e kwartaal 1973

volgens tabel 2.4

juni 1973

stand nba handelsbanken .. 4.741
idem overige geldscheppende instellingen excl. DNB .. 40 4.781

maart 1973

stand n.b.a. handelsbanken 2.155
idem overige geldscheppende instellingen excl. DNB .. -165 1.990

stijging nba 2e kwartaal 1973

geldscheppende inst. excl. DNB .. 2.791
volgens tabel 6.1 totaal balansverkeer 2e kwartaal 2.690

3e kwartaal 1973

volgens tabel 2.4

sept. 1973 stand nba geldsch. inst. excl. DNB .. 4.691
juni 1973 idem .. 4.781

daling nba 3e kw. 1973 geldsch. inst. excl. DNB .. -90
volgens tabel 6.1

totaal bankenverkeer 3e kwartaal .. -161

3) De benaming „...balans” is lichtelijk verwarrend. De betalingsbalans is geen momentopname van vorderingen op en schulden aan het buitenland, maar een overzicht van de mutaties in die vorderingen en schulden.

zamer is gaan betalen en/of doordat wij aan het buitenland sneller hebben betaald. Voor het derde kwartaal 1973 zien we een geheel andere situatie: aan het buitenland had per saldo f. 0,1 mrd. betaald moeten worden. We hebben echter per saldo van het buitenland ontvangen f. 1 mrd. Derhalve heeft het buitenland ons in het derde kwartaal voor een bedrag van ca. f. 1,1 mrd. aan kort handelskrediet verstrekt. Dit is gebeurd doordat het buitenland aan ons sneller heeft betaald en/of doordat wij onze handelschulden aan het buitenland langzamer hebben voldaan.

Deze verschuivingen in de betalings-termijnen in het goederen- en dienstenverkeer met het buitenland worden meestal aangeduid met de term „leads and lags”. Op de achtergronden van deze „leads and lags” komen we nog nader terug. Ze zijn namelijk mede van belang voor de verklaring van het netto buitenlands actief van het bankwezen.

Contante valutamarkt

Na deze algemene inleidende opmerkingen richten we nu de schijnwerpers op het betalingsverkeer met het buitenland; met name de techniek die daarbij wordt gehanteerd alsmede de consequenties van deze techniek hebben onze bijzondere aandacht. In eerste instantie gaan we uit van de veronderstelling dat er uitsluitend sprake is van een contante valutamarkt. Het buitenland zal vraag uitoefenen naar guldens uit hoofde van voornamelijk 4):

- door het Nederlandse bedrijfsleven geleverde goederen en diensten;
- aankoop van binnenlandse effecten;
- investeringen in Nederland, bijv. het vestigen van dochterondernemingen.

De vraag naar guldens betekent aanbod van vreemde valuta. Daar staat tegenover de vraag naar valuta, die door Nederlandse ingezetenen wordt uitgeoefend, vooral 4) als gevolg van:

- door het buitenland geleverde goederen en diensten;
- aankoop door Nederlanders van buitenlandse effecten;
- investeringen van het Nederlandse bedrijfsleven in het buitenland.

Het vreemde valutaverkeer, dat als gevolg van bovengenoemde transacties plaatsvindt, loopt via de deviezenbanken, dat zijn voornamelijk de handelsbanken. Indien nu vraag en aanbod van vreemde valuta's over een bepaalde periode elkaar in evenwicht houden, d.w.z. indien het saldo van de in tabel 1 genoemde niet-monetaire sectoren nihil is, bestaat er voor de algemene banken als collectiviteit geen noodzaak bij DNB aan te kloppen om vreemde valuta's te kopen of te verkopen. Wel is het in een dergelijke situatie mogelijk, dat de aan-

bod/vraag-verhouding van één bepaalde valuta, zeg de Duitse mark, een vraag- of aanbodexcedent oplevert. Het saldo van de hierbovengenoemde transacties van de binnenlandse niet-monetaire sectoren met de Bondsrepubliek heeft dan in die periode aanleiding gegeven tot meer vraag naar dan aanbod van resp. meer aanbod van dan vraag naar Duitse markten.

In een situatie van een overall-evenwicht op de valutamarkt (we gaan nog steeds uit van uitsluitend een contante valutamarkt) wordt een vraagexcedent van Duitse markten dan blijkbaar zodanig gecompenseerd door aanbodexcedenten van andere valuta's, dat de valutamarkt per saldo in evenwicht is. Is dit evenwicht niet aanwezig, dan zal er een verandering plaatsvinden in de nationale deviezenvoorraad. Zo zullen bij een per saldo vraagexcedent van buitenlandse valuta's, de deviezenbanken bij de centrale bank moeten „aankloppen”, waarbij tegen uitlevering van guldens vreemde valuta's door DNB worden verstrekt. Dit betekent een afname van de deviezenvoorraad.

Valutamarkt met contante en termijnaffaires

Doen we nu vervolgens een stapje dichter naar de werkelijkheid namelijk het bestaan van een valutamarkt met contante én termijnaffaires.

Ter inleiding een voorbeeld. Stel dat een cliënt van een bank — om wat voor reden dan ook — over 3 maanden dollars nodig heeft. Hij verwacht op *dit moment*, dat de contante aankoopkoers van de dollar, die *over 3 maanden* geldt, hoger is dan de *huidige* termijn-aankoopkoers van de dollar. Hij stapt derhalve naar zijn bank met het verzoek, hem dollars op 3-maands termijn te verkopen, m.a.w. hij koopt dollars, die over 3 maanden worden geleverd. Zijn bank kan nu, ten einde deze dollars na het verstrijken van deze periode te kunnen leveren, besluiten, over 3 maanden deze dollars contant te kopen om vervolgens tot leverantie aan de cliënt over te gaan. Door deze handelwijze loopt de bank echter een risico, de kans namelijk dat ze zelf over 3 maanden meer voor de dollars moet betalen dan ze van de cliënt vergoed krijgt. Maar, zo zou deze redenering kunnen worden tegengeworpen, deze deviezenbank kan, ten einde ieder risico uit te sluiten, zelf toch op 3-maands termijn dollars kopen?

Op zich een juist argument, maar we moeten bedenken, dat bovenstaand voorbeeld in de micro-sfeer speelt. Indien voor de collectiviteit van het bankwezen over een bepaalde periode per saldo een vraagexcedent naar termijndollars optreedt, kunnen de banken als collectiviteit niet tot termijndekking overgaan. Aangezien ze toch geen koersrisico

willen lopen, handelen ze als volgt: voor het bedrag aan vraagexcedent van termijndollars kopen ze dollars op de contante markt. Ten einde deze dollars enig rendement te laten opleveren, worden ze in het buitenland bij bijvoorbeeld collega-bankiers uitgezet voor een termijn die duurt tot het tijdstip waarbij tot effectuering van de termijnverkooptransactie moet worden overgegaan.

Een cijfervoorbeeld: als gevolg van een termijnvraagexcedent van dollars kopen de banken bij de centrale bank voor 1 mln. dollar contant tegen de koers f. 3, een korte-termijninvestering derhalve van f. 3 mln. Deze dollars worden gedurende 3 maanden in het buitenland uitgezet tegen 8% op jaarbasis. Omgerekend in guldens levert dit een rente op van f. 60.000. Bij effectuering van de termijntransacties tegen een overeengekomen termijntoets van f. 2,98 ontvangen de banken van hun cliënten f. 2.980.000. Tegenover een rente-opbrengst van f. 60.000 staat derhalve een koersverlies van f. 20.000. De netto-opbrengst is dus f. 40.000, dat is een rendement van 5 1/3% op jaarbasis van de oorspronkelijke investering van f. 3 mln. In de praktijk zal de termijntoets op een zodanig niveau totstandkomen, dat het uiteindelijke rendement tenminste gelijk is aan het rendement van een vergelijkbare uitzetting in het binnenland.

„Leads and lags” en de valutatermijnmarkt

Bovenstaand verhaal is een gestyleerd voorbeeld. In werkelijkheid vinden er meerdere termijntransacties plaats door een verscheidenheid aan deviezenbanken en bij verschillende termijnen. Dat neemt niet weg, dat per saldo over een bepaalde periode voor de collectiviteit van het bankwezen bovenstaande gang van zaken zich kan voordoen. Als we nu namelijk kijken naar tabel 2, dan kunnen we t.a.v. het tweede kwartaal 1973 het volgende opmerken.

We hadden reeds vastgesteld, dat in dit kwartaal het buitenland ons langzamer heeft betaald en/of wij aan het buitenland onze schulden sneller hebben voldaan. Hoewel niet met zekerheid aan te geven, is het waarschijnlijk dat de oorzaak hiervan gezocht moet worden voornamelijk in de toenmalige verwachting (vooral in juni), dat de dollarkoers een verbetering zou ondergaan. Ten opzichte van de gulden betekende dit, dat aan het begin van het tweede kwartaal de verwachting leefde, dat over zeg enige weken

4) In principe kan vraag naar en aanbod van vreemde valuta ook veroorzaakt worden door korte beleggingen en leningen van de private sector excl. banken. Door de huidige restricties in het internationale financiële verkeer is deze factor echter van gering belang.

voor aankoop van guldens in verhouding tot genoemd tijdstip minder dollars betaald behoeften te worden (betaling door buitenland van Nederlandse export) c.q. voor aankoop van dollars meer guldens neergelegd zouden moeten worden (betalingen door Nederland van buitenlandse import). De koers van de gulden stond zoals dat heet „onder druk”.

De buitenlanders die gulden-schulden hadden aan Nederland stelden hun betalingen aan de Nederlandse exporteurs uit en kochten dollars op termijn. Ze verwachtten namelijk, dat over enige weken of maanden voor de dan geldende contante verkoopkoers van de dollar minder dollars zouden behoeven te worden verkocht om guldens te verkrijgen ter voldoening van gulden-schulden. Ingezetenen, die dollarschulden hadden aan het buitenland, kochten eveneens bij hun banken dollars op termijn. Zij redeneerden als volgt: ik verwacht over enige tijd meer guldens te moeten betalen voor een bepaald bedrag aan contante dollars dan wanneer ik nu dollars op termijn koop.

Het schijnt, dat in dit kwartaal vooral de ingezetenen zich duchtig op de valutamarkt hebben geroerd. Het resultaat van dit alles was, dat het proces op gang werd gezet, zoals dat enige alinea's terug is beschreven; aankoop van contante dollars door het bankwezen en uitzetting van deze dollars in het buitenland uit rendementsoverwegingen. Deze uitzettingen nu vormen het belangrijkste onderdeel van het nba van het bankwezen. Zij zijn vooral verantwoordelijk voor de schommelingen in deze belangrijke categorie activa van de handelsbanken 5), schommelingen die duidelijk gedemonstreerd worden in tabel 1.

Opvallend is het verschil met het derde kwartaal, de periode waarin de revaluatie van de gulden plaatsvond. Als gevolg van onder meer optimistischer verwachtingen t.a.v. de guldenkoers na de revaluatie van de mark trad, over het gehele kwartaal gezien, een zekere stabilisatie op. Derhalve nam het nba niet toe, integendeel een lichte afname kon worden geconstateerd.

Beroep op DNB en nba

Met het bovenstaande is aangegeven, dat de „leads and lags” een belangrijke oorzaak kunnen zijn voor schommelingen in het nba. Dat wil niet zeggen, dat ze altijd de enige oorzaak zijn. Betalingsbalansaldi, maar ook valutaspeculaties sec van bankcliënten, zonder reële transacties op de achtergrond, kunnen ook als bron worden aangemerkt. Voorts is DNB van mening, dat de banken soms een uitbreiding aan hun nba geven, die niet geïnitieerd is door termijntransacties van hun cliënten. Met name in 1969 zou dat het geval geweest zijn. DNB stelt, dat toen als gevolg van de

scherpe rentestijgingen op de Eurodollarmarkt de „banken middelen ter uitzetting in het buitenland kochten bij De Nederlandsche Bank, waarbij tegelijkertijd hun beroep op de Bank steeg” 6). Met het oog hierop werden door DNB toen bepaalde bovengrenzen gesteld aan het nba.

We hebben gezien, dat uitbreiding van het nba voorafgegaan wordt door contante aankopen van vreemde valuta's. Deze aankopen kunnen dus mede oorzaak zijn van het stijgen van de contante koersen van de valuta's, die in de belangstelling staan. Vooral voor zover deze valuta's binnen het zgn. slang-arrangement vallen bestaat de mogelijkheid, dat als gevolg van deze koersstijgingen het beroep van het bankwezen op DNB wordt vergroot. Wat is namelijk de gang van zaken? Enige Europese landen 7) steunen binnen bepaalde grenzen elkaars valuta. Indien bijvoorbeeld in Nederland de koers van de Duitse mark een bepaalde bovengrens is genaderd, intervineert DNB op de valutamarkt door verkoop van Duitse marken. Het omgekeerde vindt plaats, wanneer door een groot aanbod van marken de markenkoers het onderste interventiepunt bereikt. Indien nu het bovenste interventiepunt van een slangvaluta is bereikt, zal DNB volgens afspraak valuta's verkopen. Indien in de andere factoren, die op de geldmarkt inwerken, geen verandering optreedt, heeft deze valuta-afgifte een vergroting van het beroep van het bankwezen op de centrale bank tot gevolg 8). Of een dergelijke vergroting daadwerkelijk optreedt, is de vraag. Ze kan tijdelijk versluierd worden door andere, geldmarktverruimende, factoren.

In augustus 1973 nam DNB maatregelen ter limitering van het beroep van de banken, waarbij in geval van overschrijden van deze limiet een extra commissie zal worden berekend. Deze beslissing is waarschijnlijk genomen met het oog op de uitbreiding van het nba van de handelsbanken. Het punt is nu: werd deze vergroting van het nba geïnitieerd door de cliënten of door de banken zelf? Zou het laatste het geval zijn, dan is de maatregel voorstelbaar. Dan zou zich namelijk de situatie hebben voorgedaan die gelijk is aan de gang van zaken, die volgens DNB in 1969 had plaatsgevonden. Mede op grond van het in voetnoot 1 genoemde artikel mag echter — nog afgezien van de vraag, of de zienswijze van DNB m.b.t. de situatie in 1969 juist is — worden geconcludeerd, dat in het tweede kwartaal 1973 het voornamelijk de termijntransacties van de bankcliënten zijn geweest, die tot een forse uitbouw van het nba hebben geleid. We citeren:

„De banken hebben de ontstane dollar-termijnpositie gedekt door omzetting van binnenlandse middelen, via aankoop van marken tegen de interventiekoers, in contante dollaromzettingen Deze vergroting van hun uitzettingen bracht hun gezamenlijke

netto buitenlands actief op het historische hoogtepunt van rond f. 5 mrd.”.

En even later wordt geconcludeerd:

„Alle in dit artikel beschreven crisismutaties in de Nederlandse officiële reserves vonden hun tegenhanger voornamelijk in wijzigingen van de buitenlandse posities der deviezenbanken. De beschikbare gegevens lijken het vermoeden te rechtvaardigen, dat het bankwezen zelf hierbij in grote lijnen geen ongedekte posities heeft ingenomen”.

Dat is geen verrassende conclusie. Het is namelijk een publiek geheim, dat een bankier nimmer een ongedekte valutapositie inneemt.

Voorts moet worden opgemerkt, dat louter en alleen de constatering van een nba, dat groter wordt, niets zegt. Immers, de termijntransacties met cliënten worden door de banken wél periodiek aan DNB opgegeven, maar niet officieel gepubliceerd. Alleen het nba, dus een deel van het verhaal, verschijnt in externe publikaties. M.a.w. uitsluitend DNB kon beoordelen, in hoeverre de banken wel of geen ongedekte positie innemen.

Resumé

Uit de constatering sec van een uitbreiding van het nba der handelsbanken kan niet worden afgeleid, op grond waarvan deze uitbreiding heeft plaatsgevonden. Het is vrij algemeen bekend, dat een bankier nimmer een ongedekte valutapositie inneemt. Anders geformuleerd: een toename van het nba houdt rechtstreeks verband met transacties van bankcliënten. Uitbreiding van het nba als gevolg van termijntransacties in met name slangvaluta's kan leiden tot interventies van DNB hetgeen ceteris paribus leidt tot vergroting van het beroep van het bankwezen op DNB. Dit laatste betekent een verkrapping van de geldmarkt.

R. M. Vijn

5) De andere componenten „overige activa” in het bruto buitenlands actief vertoont veel meer een structurele opwaartse ontwikkeling. Het betreft hier voornamelijk lange kredietverlening aan het buitenland, gefinancierd met kortlopende verplichtingen. Zie ook bijlage 16 van de publikatie *De instrumenten van de monetaire politiek in Nederland* in februari 1973, uitgegeven door DNB.

6) De in voetnoot 4 genoemde publikatie, blz. 39.

7) België (incl. Luxemburg), Duitsland, Nederland, Noorwegen, Zweden, Denemarken en tot voor kort Frankrijk.

8) Voor een uiteenzetting van dit „mechanisme” zie deze rubriek in *ESB*, 31 oktober 1973.

9) Blz. 54.

Blijf bij,

lees ESB!

Povere waarnemers

PROF. DR. J. A. A. VAN DOORN

In *ESB* van 13 februari geeft Wim Franckena een commentaar op de conferentie *Crisis op de korrel*, op 1 februari door de Sociale Faculteit van de Erasmus Universiteit georganiseerd. Omdat zijn stuk zo fraai past in de algemene politiek-afwerende reactie op de conferentie en een verdere analyse van het overheidsbeleid bij voorbaat weg-wuift, lijken enkele correcties op deze plaats wel nuttig.

De conferentie-discussie was overwegend van partijpolitieke aard. Men verdedigde het beleid van de regering of vocht de ernst van de inleiders aan op emotionele gronden. Daarbij werd kennelijk ervan uitgegaan dat een „aanval” op de regering bedoeld was. Franckena constateerde zelfs de verwachting „de sociaal-wetenschappelijke terechtstelling van de regering mee te maken”. Vandaar dat mijn inleiding, met de provocerende ondertitel *De dwang der omstandigheden of de ambities der politici*, zeer overwegend de aandacht kreeg.

In mijn stuk en ter conferentie heb ik gesteld dat niet een politieke aanval, maar een verklaring bedoeld was, in de zin van een evaluatie van het regeringsbeleid in het licht van de politieke programmapunten van de progressieve drie. Een immanente kritiek dus, die de beleidvoerders „aan hun woord wil houden”. Mijn motief was evenmin politiek; ik heb uitdrukkelijk gezegd dat de bron van mijn belangstelling gevonden moest worden in mijn verbazing om het feit dat een regering die optreedt met de belofte een *Keerpunt* te forceren in de richting van democratisering, macht aan de basis, openbaarheid en milieubescherming, een half jaar na haar optreden om vrijwel blanco volmachten vraagt, parlement, lagere overheden, belangengroepen en actiegroepen uitschakelt en uiterst geheimzinnig doet over zaken die de buitenlandse pers in grote opmaak brengt.

Bij mijn poging deze paradox te verklaren, heb ik zoveel mogelijk indicaties verzameld. Degenen die zich verzetten tegen de conclusies zijn tot nog toe niet geslaagd in het bijeenbrengen van contra-indicaties ter omvang van 10% van

mijn materiaal. Het valt daarbij op dat de kritische geluiden niet waren gebaseerd op kennisneming van het volledige betoog; dit was niet eens mogelijk omdat het boekje met de inleidingen pas ter conferentie beschikbaar kwam. Maar het oordeel stond bij voorbaat vast. Ook Franckena heeft, naar het lijkt, alleen maar de conferentie bijgewoond en geen kennis genomen van de stukken.

Dit laatste is vooral daarom jammer omdat andere bijdragen, los van de mijne ontstaan, tot overeenkomstige conclusies komen. Ik denk aan de artikelen van Bergamin en Van Schendelen die op basis van ander onderzoek een groot deel van mijn betoog ondersteunen.

Reacties als van Franckena vermeerderen mijn verbazing over de volte face van het regeringsbeleid met verbazing over het feit dat velen die volte face niet eens blijken te kunnen waarnemen. Het is een stimulans te meer het onderzoek naar de huidige crisisbeheersing voort te zetten, zo van belang voor de kennis van de werking van ons parlementair stelsel en de geloofwaardigheid van onze politieke orde. Een tweede poging mijnerzijds om hieraan een bescheiden bijdrage te geven is te vinden in het februari-nummer van *Beleid & Maatschappij* onder de titel „Crisisbeleid: ordonneren of mobiliseren”. Het stuk gaat door op de stellingen van Van Maarseveen, eveneens ter conferentie aangevallen. Ik hoop dat Franckena de gelegenheid heeft er kennis van te nemen. De zaak is te belangrijk om in een sappig stukje te worden afgedaan.

J. A. A. van Doorn

Naschrift

Als ik het goed zie, richt Prof. Van Doorn drie verwijten aan mijn adres. De eerste twee verwijten liggen op het niveau van „Hij zal het boekje wel niet hebben gelezen” en „Hij zal wel behoren tot diegenen wier oordeel over het congres van tevoren vaststond”. Over

deze verwijten kan ik kort zijn. Dat mijn congresindrukken niet waren gefundeerd op het congresboek *Crisis op de korrel* is vrij duidelijk. Zoals Van Doorn ook zelf schrijft, het boek verscheen pas op de dag van het congres. Naderhand heb ik het boek uiteraard wel geraadpleegd. Dat ik binnen de beperkte ruimte die voor mijn verslag ter beschikking stond de nadruk heb gelegd op de bijdrage van Van Doorn kwam uiteraard omdat die bijdrage op het congres grote aandacht kreeg. Over het tweede verwijt kan ik al heel kort zijn: ik vind dit een wat onfaire suggestie die slecht wordt beargumenteerd.

Het derde en belangrijkste bezwaar van Van Doorn geldt het feit dat er — ook door mij — zo slecht is waargenomen. Ik zal daarom mijn waarnemingen nog eens op een rijtje zetten.

Het eerste punt betrof de geheimhouding van de regering i.v.m. de aanvoercijfers van olie. Van Doorn stelde: „Na een aansturen op zo groot mogelijke openheid en openbaarheid handhaaft de regering een uiterste geheimzinnigheid met betrekking tot gegevens over de energiecrisis” (zie *Crisis op de korrel*, blz. 2).

Ook na herlezing van de notities (o.a. over de inbreng van Schravemade en van Van der Hek) die ik op het congres heb gemaakt en na herraadpleging van de bijdrage van Van Doorn in *Crisis op de korrel* kan ik niet tot de conclusie komen dat de regering *bewust en onnodig* gegevens heeft achtergehouden. Het in mijn artikel genoemde argument van de onzekerheden bij de regering alsmede het argument van de gerechtvaardigde „tactische” geheimhouding vind ik nog steeds geldig. En om *achteraf*, nu de aanvoer van olie is megevallen, de regering aan de hand van — meest speculatieve — kranteberichten van vorig jaar te gaan verwijten dat de geheimhouding kennelijk overbodig en daardoor in strijd met gedane verkiezingsbeloften was, vind ik niet sterk.

Een tweede waarneming van mij betrof de meningsverschillen over de Machtigingswet. Van Doorn stelde: „Na jaren van scherpe linkse kritiek op macht, en, machthebbers, krijgt een linkse regering aanzienlijke volmachten”. In mijn artikel schreef ik dat *Prof. Albeda* meende dat de ernst van de situatie de verkrijging van de volmachten volkomen rechtvaardigde. Ik vermoed dat mijn waarneming van het feit dat de hoogleraren een verschillend standpunt innamen alleen door erg slechte waarnemers zal worden betwist.

Een derde waarneming mijnerzijds had betrekking op de vragen van mej. Barendregt. Op een directe vraag van haar welke sociale technieken bij de cri-

Het midden- en kleinbedrijf en de prijs- en kostenstijgingen

Bijna het gehele midden- en kleinbedrijf heeft — althans op korte termijn — voordeel van inflatie, aldus de heer Hoffman in zijn beschouwing „Evenwichtig en slagvaardig” in *ESB* van 6 februari jl. Deze conclusie zou zonneklaar volgen uit gegevens opgenomen in *Economische verkenningen* die het Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf publiceert. Blijkens nadere informatie heeft de heer Hoffman deze conclusie gebaseerd op een tabel waarin zijn aangegeven de effecten van een autonome verlaging van het consumptieprijpeil met 1% voor het midden- en kleinbedrijf in 1972 1).

De heer Hoffman heeft — door het omdraaien van de tekens — dit als verhogingseffect geïnterpreteerd. Hierdoor kan deze tabel dan inderdaad als indicatief voor het effect van een autonome prijsstijging gelden. Het doel van deze tabel is echter alleen aan te geven welke wijzigingen de in bovengenoemde verkenning opgenomen ramingen voor 1972 ten aanzien van de veranderingen in de exploitatie-structuur van het midden- en kleinbedrijf zullen ondergaan, wanneer er sprake is van een andere prijs-

stijging dan waarvan bij de ramingen was uitgegaan.

stijging dan waarvan bij de ramingen was uitgegaan.

De in de desbetreffende tabel opgenomen cijfers waarop Hoffman zijn uitspraak doet, hebben, zoals hij ongetwijfeld weet, in principe een theoretische betekenis, omdat zij alleen aangeven de effecten van een autonome prijsstijging op andere economische grootheden. De toevoeging van het woord „autonoom” betekent dat voor de andere grootheden slechts met de hierdoor geïndiceerde effecten rekening wordt gehouden. In de realiteit treedt een prijsstijging echter nooit geïsoleerd op, doch te zamen met mede uit andere oorzaken voortvloeiende loon- en kostenstijgingen.

De verhouding waarin deze stijgingen optreden is mede het resultaat van het overleg tussen de zogenaamde sociale partners en de overheid. De uitkomsten van een en ander zijn in de laatste jaren zodanig geweest, dat de loonstijging aanzienlijk groter was dan de prijsstijging. De effecten hiervan op de exploitatie-uitkomsten van het midden- en kleinbedrijf worden in de geciteerde verkenning — onder meer voor de detailhandel 2) — weergegeven en samengevat in de volgende tabel.

Tabel 1. Kerngegevens midden- en kleinbedrijf in de detailhandel 1969-1972

	1969	1970	1971	1972
	waarde-mutaties t.o.v. voorgaand jaar in %			
Omzet	6,5	10	9	9
Brutomarge	14	10	8,5	8,5
Loonkosten	11,5	17,5	16	17,5
Overige bedrijfskosten	32,5a)	10	12	9
Overig inkomen per zelfstandige	2,5	9	4	4,5
Loonsom per werknemer in bedrijven	11	12,5	14	15,5

a) De verhoging van de indirecte belastingen, met name de B.T.W., is als een prijsmutatie beschouwd

Uit deze gegevens, zomede uit soortgelijke van tabel 3.3 dezer verkenning, blijkt dat — in de beschouwde periode 1969-1972 — het zogenaamde „overig inkomen per zelfstandige” 3) qua groei

sterk achterblijft bij de ontwikkeling van de loonsom per werknemer.

De uitkomsten van de raming over 1973, welke momenteel in bewerking is, zullen dezelfde tendens vertonen.

Dr. P. M. van Nieuwenhuyzen

(De auteur is directeur van het Economisch Instituut voor het midden- en kleinbedrijf).

1) *Economische verkenning midden- en kleinbedrijf 1971/1972*, december 1971, blz. 42, tabel 6.5.

2) Tabel 2.3, blz. 18.

3) Dit inkomen bestaat in overwegende mate uit de beloning voor de arbeid van de ondernemer en zijn medewerkende gezinsleden.

Naschrift

In mijn beschouwing „Evenwichtig en slagvaardig” heb ik onder meer willen duidelijk maken dat de Nederlandse volksvertegenwoordiging meningen over het te voeren prijsbeleid verkondigde die niet waren gebaseerd op grondige analyses. „Men kwam er niet toe de plaats van de middenstand in het economisch leven te bestuderen”, schreef ik. Naar mijn mening had in het Tweede-Kamerdebat de tabel die Dr. Van Nieuwenhuyzen geeft centraal moeten staan omdat het door de regering voorgestelde prijsbeleid niet los kan worden gezien van het middenstandsbeleid. Om een goed middenstandsbeleid te kunnen voeren, moet immers bekend zijn waarom het „overig inkomen per zelfstandige” sterk achterblijft bij de ontwikkeling van de loonsom per werknemer.

Mijn opmerking dat bijna het gehele midden- en kleinbedrijf op korte termijn voordeel van inflatie heeft, mag niet los worden gezien van de economische en sociale problemen binnen deze bedrijfstak. Inflatie, waarvan de oorzaak niet exact bekend is, stelt de middenstander in de gelegenheid een prijspolitiek te voeren om zijn relatieve inkomensdaling (t.o.v. de werknemer) af te remmen. Deze manoeuvre behoeft uiteraard niet tot een relatieve inkomensstijging te leiden.

Een dergelijke prijspolitiek van de middenstand wordt ondersteund door de economische verkenningen van het Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf. Uit de *Economische verkenning midden- en kleinbedrijf 1971/1972* kan de conclusie worden getrokken dat in de detailhandel, de ambachten en de horeca (niet in het vervoer) een bepaalde autonome prijsstijging tot een meer dan evenredige stijging leidt van het overig inkomen per zelfstandige. Uiteraard is dit theorie. De theorie laat deze conclusie echter wel toe. Ik vind dat Dr. Van Nieuwenhuyzen zich te bescheiden uitlaet over de praktische waarde van de berekeningen van het EIM.

Ik besef dat mijn bewering is gebaseerd

W.F.

op verouderd cijfermateriaal. Vandaar dat ik in de bewuste beschouwing geen cijfers heb genoemd. De tendens die uit dit verouderde materiaal volgt, is echter juist. Dr. Van Nieuwenhuyzen bestrijdt dit ook niet. Ik besef tevens dat inflatie niet alleen door een autonome stijging van het consumptieprijspeil wordt veroorzaakt. Omdat de diverse factoren die de inflatie veroorzaken vaak moeilijk zijn te kwantificeren, wordt de middenstand gesterkt in het verhogen van winstmarges, en wel vooral indien na een dergelijke verhoging toch nog kan worden vastgesteld dat de loonstijging aanzienlijk groter was dan de prijsstijging.

Uit de verschillende reacties die ik op mijn beschouwing heb gekregen, leid ik af dat mijn artikel als een nogal provocerend geschrift is overgekomen. Ik zou hebben gesuggereerd dat het midden- en kleinbedrijf voor een groot deel de inflatie veroorzaakt. Ik stel hier met nadruk dat van een dergelijke suggestie geen sprake is. Artikelen van mijn hand over hetzelfde onderwerp in *ESB* en in *Accountant adviseur* ondersteunen dit 1). De zgn. provocerende passage in mijn beschouwing heeft er overigens toe geleid — en dat verheugt mij — dat duidelijk is aangetoond dat er te weinig inzicht bestaat in de oorzaken van de prijsstijgingen en de invloed die het midden- en kleinbedrijf hierop uitoefent. L.H.

1) Midden- en kleinbedrijf, *ESB*, 16 februari 1972.
Midden- en kleinbedrijf in een fluctuerende economie, *Accountant adviseur*, mei 1972.

ESB

Ingezonden

Kondratieff

In *ESB* van 23 januari jl. schrijft W. Sidré: „Zimmerman (*ESB* 9 september 1953) heeft in ieder geval geen gelijk gekregen dat de dalende fase van de lange golf reeds in het begin van de jaren vijftig zou beginnen”. Hoewel ik aanneem, dat het de meeste *ESB*-lezers niet erg veel zal kunnen schelen wat ik in het jaar 1953 over de Kondratieff heb geschreven, wilde ik toch graag het slot van mijn artikel nog even citeren:

„Uit het voorgaande volgt dus dat het voorbarig zou zijn uit de historische periodiciteit



Dr. Dr. S. Unterguggenberger: Cybernetica en direct costing. H. E. Stenfert Kroese BV, Leiden, 1973, 242 blz. f. 38,50.

Dit boek is blijkens het voorwoord een vertaling van het in het Duits verschenen proefschrift van Dr. Dr. Unterguggenberger. De oorspronkelijke tekst van de dissertatie is op enkele plaatsen aangevuld. De praktijk van het bedrijfsleven bepaalde de probleemstelling. Deze is, zo staat in Hfdst. I: „Voor welke nemers van beslissingen levert het rekenen met dekkingsbijdragen adequate informatie op?”. Het zwaartepunt van de beschouwingen betreft niet de vraag „hoe”, doch „door wie” de genoemde grootheid wordt gebruikt. Het komt ons voor, dat Unterguggenberger er zeer wel in is geslaagd „een reëel economisch verschijnsel wetenschappelijk te beschrijven en te verklaren”. Zowel de meer praktisch, als de meer theoretisch geïnteresseerde lezer komt aan zijn trekken. De eerste vindt o.a. een aantal cijfervoorbeelden, welke de tekst toelichten en verduidelijken. De laatste treft naast een systematische opzet een zeer uitgebreide, uit voornamelijk Duitse en Nederlandse geschriften bestaande literatuurverwijzing aan.

Doelstellingen

Begonnen wordt in hoofdstuk 2 met het weergeven van een door Heinen geformuleerde systematiek van ondernemersdoelstellingen. Welke van de opgesomde doelstellingen prevaleert wordt bepaald door wat in feite dient als leidraad bij het beslissen over de schaarse middelen. Het streven naar winst en inkomen moet, aldus de schrijver, als het belangrijkste doel worden aangemerkt. Deze conclusie vloeit, zo komt het ons voor, niet noodzakelijkerwijs voort uit hetgeen over de prevaleerende doelstelling is opgemerkt. Dit hoofddoel van de onderneming moet ten behoeve van de middelste en lagere leiding worden „vertaald” in een aantal hiërarchisch gerangschikte subdoeleinden.

Wil de informatie over de doeleinden namelijk operationeel zijn, dan moet deze kunnen worden uitgedrukt in een eenduidig bepaalde, meet- en vergelijkbare grootheid. Het begrip netto-winst d.w.z. het verschil tussen netto-omzet en alle (vaste én variabele) kosten is voor laatstgenoemde niveaus van leiding een abstracte, niet operationele grootheid.

Kostenminimalisatie daarentegen is een geschikt en operationeel subdoel voor de middelbare en lagere niveaus van leiding. Uit het verdere betoog van de schrijver zal blijken, dat de dekkingsbijdrage (meer nog dan kostenminimalisatie) een operationele informatie kan zijn ten aanzien van het streven naar winst en inkomen, gezien vanuit het gezichtspunt van de middelbare en lagere leiding. Tevens zal worden aangetoond, dat de dekkingsbijdrage een gunstige invloed kan uitoefenen op het verminderen van de conflicten tussen de van het hoofddoel afgeleide subdoeleinden.

Volgens Unterguggenberger is de vooruitgang in hoge mate een resultaat van de ontmoeting der wetenschappen. Van een volledige behandeling van bedrijfseconomische problemen benaderd vanuit de cybernetica kan — enkele eerste pogingen ten spijt — aldus de schrijver, nog geenszins worden gesproken.

In zijn werk tracht Unterguggenberger de cybernetische betekenis van de dekkingsbijdrage bij de besluitvorming

der prijsbeweging zonder meer te concluderen dat wij aan het begin van de nederwaartse fase der *kondratieff* staan. Wij beschikken tegenwoordig immers over middelen om het economisch leven te beheersen, die vroeger onbekend waren. Het komt er slechts op aan deze middelen juist aan te wenden”.

Ik kan hier moeilijk uit lezen, dat ik gesteld zou hebben, dat de dalende fase van de lange golf reeds in het begin van de jaren vijftig zou beginnen.

L. J. Zimmerman

Naschrift

Uit het *ESB*-artikel van Zimmerman blijkt dat hij de kondratieff ziet als een lange-termijnbeweging van de groot-handelsprizen. Hij schreef hierover: het is „in ieder geval wel een daad van verstandige economische politiek, althans met de mogelijkheid van een komende prijsdaling rekening te houden”. Op grond van dit citaat baseerde ik mijn mening. Misschien heb ik er — rekening houdend met Zimmermans ingezonden stuk — te veel in gelezen.

W. Sidré

van de onderneming toe te lichten. Cybernetica en bedrijfseconomie worden met elkaar geconfronteerd. Alvorens dit te doen wordt een compacte, doch voor de bedrijfseconoom, die niet of slechts globaal op de hoogte is met de „wetenschap van communicatie en regeling” zeer verhelderende uiteenzetting gegeven over cybernetica. Het door elkaar gebruiken van de begrippen stochastisch en probabilistisch leidt bij de op bedoeld terrein weinig thuis-zijnde lezer aanvankelijk tot enige verwarring. Op blz. 30 omschrijft Unterguggenberger een stochastisch systeem als zijnde van „eenvoudige complexiteit”, een probabilistisch systeem als „uiterst complex”. De computer heeft in deze gedachten-gang een stochastisch karakter, de onderneming een probabilistisch. Later (blz. 48 en 165) wordt de onderneming een „uiterst complex stochastisch systeem” genoemd.

Het niet consequent gebruiken van beide vaktechnische begrippen is wat storend, gelukkig echter onvoldoende verwarringwekkend om de rode draad uit het betoog te laten verdwijnen. Het systeem „onderneming” wordt in dit verband beschouwd als zijnde samengesteld uit subsystemen, welke laatste men als hiërarchisch gerangschikte regelkringen kan opvatten en welke verschillende doeleinden nastreven. De cybernetica kan ertoe bijdragen, dat het uiterst complex systeem onderneming (de „zwarte doos”) in de richting van een grotere gedetermineerdheid wordt getransformeerd. De mogelijkheid tot terugkoppeling staat bij de hieruit voortvloeiende regelings- en aanpassingsmaatregelen centraal. Of terugkoppeling in dit verband inderdaad effectief kan worden toegepast is afhankelijk van de concretisering van de hoogste ondernemingsdoelen en van de operationaliteit van de subdoeleinden.

Op het gebied van de kosten-calculation onderkent de schrijver een duidelijke ontwikkeling van de zuiver documentaire naar de instrumentele kosten-calculation. Zij wordt meer tot een beleidsmiddel, meer prospectief georiënteerd. Tevens worden naast de kosten de opbrengsten in de beschouwing betrokken. De kosten- en opbrengstencalculation heeft zich in deze gedachten-gang ontwikkeld tot een cybernetisch instrument met behulp waarvan de middelbare leiding kan trachten — om binnen het kader van een eenmaal door de topleiding genomen investeringsbeslissing — het beleid aan te passen aan de gewijzigde omstandigheden. De kosten- en opbrengstencalculation heeft derhalve een andere organisatorische positie als de investerings-calculation. De schrijver beschouwt de investerings-calculation enerzijds en de kosten- en opbrengstencalculation anderzijds als principieel verschillend, doch tevens onlosmakelijk met elkaar verbonden.

Direct costing

Unterguggenberger bestrijdt de veel voorkomende mening, dat „direct costing” een Amerikaanse ontdekking is. Dit begrip werd, aldus de schrijver, reeds in 1899 door Schmalenbach geïntroduceerd.

De schrijver geeft voorts een uiteenzetting over het onderling verband tussen dekkingsbijdrage, opportuniteitskosten en knelpuntsfactor(en). De betekenis van o.a. de dekkingsbijdrage bij het vaststellen van het optimale productieprogramma onder aanwezigheid van één of meer knelpuntsfactoren wordt uiteengezet. Tevens wordt aandacht geschonken aan de zgn. trapsge-wijze dekking van de vaste kosten. Hierbij worden de vaste kosten slechts dan aan een bepaald calculatie-object (produkt, productgroep enz.) toegerekend, indien en voor zover de vaste kosten per het betrokken calculatie-object aanwijsbaar zijn. Het in dit verband gehanteerde, aan Aghte ontleende voorbeeld toont duidelijk, dat aldus diverse „restdekkingsbijdragen” ontstaan, die onder bepaalde omstandigheden elk hun eigen functie kunnen hebben bij de besluitvorming. Helaas is het onduidelijk wat in dit voorbeeld het voor de berekening van de opeenvolgende restdekkingsbijdragen relevante verschil is tussen een „productgroep” en een „sector”. De schrijver wijst erop, dat het onderscheid tussen vaste en variabele kosten relatief is, d.w.z. afhankelijk is van de referentie-grootte. De vaste kosten, welke op de dekkingsbijdrage in mindering moeten worden gebracht alvorens men van een winst kan spreken, kunnen worden verdeeld in kosten, welke op korte termijn tot uitgaven leiden en kosten waarbij zulks niet het geval is. Aldus kunnen cijfers ten behoeve van de liquiditeit en het nemen van beslissingen omtrent benedengrenzen van prijzen worden bepaald.

Betekent, zo vragen wij ons af, het bij een (middle management) beslissing rekening houden met bedragen, welke op korte termijn tot uitgaven leiden, dat deze binnen korte termijn tengevolge van een te nemen beslissing te verrichten uitgaven voor het nemen van die beslissing relevante (i.c. variabele) kosten zijn? Zo ja, is hier dan niet sprake van een (principieel van de kosten-calculation verschillende — vgl. pag. 68) investerings-calculation? Zo nee, wat is dan de betekenis van bedoelde (i.c. vaste) kosten voor de bepaling van de liquiditeit?

Unterguggenberger stelt, dat de recente bedrijfseconomische literatuur de dekkingsbijdrage als een geschikt beslissingscriterium voor talrijke beslissingen op korte termijn aanwijst. De nadruk dient ons inziens in dit verband te liggen op talrijke (niet alle) en korte (niet lange) termijn. Wil de dekkings-

bijdrage ook voor beslissingen met een lang(er) tijdsbestek bruikbaar zijn, dan dient de inhoud van het begrip te worden aangepast. Different contribution margins for different purposes!

Productieplanning en prijsvaststelling

Als demonstratie van twee der vele met behulp van de dekkingsbijdrage op te lossen vraagstukken wordt vervolgens uitgebreid ingegaan op de problemen van de productieplanning en van de prijsvaststelling. Deze laatste twee worden hier beschouwd als door het middelste leidingniveau op te lossen beslissingsvraagstukken met een kort tijdsbestek.

Begonnen wordt met het bepalen van het optimale productieprogramma bij onderbezetting resp. bij aanwezigheid van één knelpuntsfactor. Op dit probleem, dat in de bestaande literatuur uitvoerig aan de orde komt, gaat de schrijver, ons inziens terecht, slechts kort in.

Vervolgens wordt het meer met de praktijk in overeenstemming zijnde meerproductenbedrijf behandeld. In dit geval is sprake van volledige bezetting en verscheidene knelpunten. Nu dienen meerdere variabelen en (de interne en externe) restricties simultaan in de beschouwing te worden betrokken. Slechts de combinatie van de dekkingsbijdrage-calculation en lineaire programmering leidt tot een optimale oplossing.

In het nu volgende cijfervoorbeeld wordt de tot nu toe gehandhaafde veronderstelling van constante capaciteiten losgelaten. In dat geval dient gebruik te worden gemaakt van opportuniteitskosten. De schrijver toont aan, dat door het rekenen met dekkingsbijdragen belangenconflicten tussen bijv. productie- en verkoopafdeling kunnen worden opgelost. Men beschikt nu immers over een objectief criterium om doelconflicten te waarderen. De voorbeelden op het gebied van de productieplanning worden besloten met een uiteenzetting van het (mede) gebruik van een dekkingsbijdrage bij een investeringsbeslissing. Het betreft hier een beslissing over een kleinere capaciteitsuitbreiding, welke slechts het karakter van een aanpassingsmaatregel heeft. Wat is „kleiner”? Hebben de topmanagement-beslissingen ook niet (althans voor een belangrijk deel) het karakter van een aanpassingsmaatregel? Bedoelde beslissing ligt, aldus Unterguggenberger, op het terrein van het middelste leidingniveau en komt dientengevolge in aanmerking voor het (mede) gebruik van direct costing.

Ten aanzien van het prijsbeleid merkt de schrijver op, dat het gedrag van de onderneming hierbij steeds moet zijn gericht op maximalisering van de totale dekkingsbijdrage. (In deze gedachten-

gang is het prijsbeleid een vraagstuk van het middelste leidingniveau!). Unterguggenberger toont aan, hoe de op kosten, opbrengsten en liquiditeit georiënteerde benedengrenzen van de prijzen met behulp van direct costing kunnen worden berekend. Het gebruik van de dekkingsbijdrage schept tevens de mogelijkheid de relaties tussen kosten, prijzen en winsten te begrijpen. De snelheid, waarmee zulks het geval is, bevordert de flexibiliteit en de aanpassingsnelheid van het prijsbeleid. Het rekenen met dekkingsbijdragen sluit overigens het in de beschouwing betrekken van de vaste kosten niet uit. Deze laatste komen tot uitdrukking in de na te streven dekkingsbijdragen.

Synthese

In dit hoofdstuk komt de schrijver tot een synthese van de cybernetica en de bedrijfshuishoudkunde. Geconstateerd kan worden dat maximalisering van de dekkingsbijdrage als redelijke doelstelling kan gelden voor het middelste leidingniveau. Voorwaarde hiervoor is, dat voor het hoogste leidingniveau de maximalisering van winst of rentabiliteit doel is. Het doel van de middelbare leiding is immers afgeleid van het hoofddoel.

Wij zijn er niet van overtuigd, dat het maximaliseren van de dekkingsbijdragen (de korte-termijndoelstelling) automatisch tot het maximaliseren van de winst (de lange-termijndoelstelling) leidt. Ons inziens heeft Unterguggenberger in Hfdst. 4 bij de behandeling van de bepaling van benedengrenzen van de prijzen ook in deze richting gedacht. Hij citeert hier — ons inziens met instemming — Limperg: „De ware grensprijs ligt (dus) belangrijk hoger dan de zogenaamde variabele kosten”.

Achtereenvolgens wordt nu de functie van de dekkingsbijdrage in de regelkringen productie, verkoop resp. financiering behandeld. Niet alleen binnen de diverse regelkringen, ook tussen de hiërarchisch op uiteenlopende niveaus gerangschikte organisatie-eenheden is de dekkingsbijdrage een operationele doelvariabele. De dekkingsbijdrage vervult een essentiële functie in het voor het functioneren van het systeem „onderneming” noodzakelijke terugkoppelingsproces. Complexe systemen, als een onderneming kunnen niet meer centraal geregeld worden. Er is alleen een overlevingskans, wanneer sprake is van een vorm van zelfregeling. De dekkingsbijdrage is hiervoor een geschikt instrument.

Unterguggenberger besluit dit hoofdstuk met de conclusie, dat de beginselen van integrale kostenrekening resp. van direct costing niet elkaar uitsluitende alternatieven zijn. Elk dezer principes heeft zijn eigen functie. Het middelste

leidingniveau hanteert de dekkingsbijdragecalculatie, terwijl het hoogste leidingniveau de gegevens over de integrale kosten nodig heeft voor het nemen van beslissingen. Wij tekenen hierbij aan, dat er — zoals in het boek van Unterguggenberger ook is besproken — al naar gelang het doel van de calculatie naast de integrale kostprijs diverse dekkingsbijdragen zijn. Deze visie achten wij van een zodanig belang, dat wij er graag een plaatsje voor gereserveerd zagen in de aan het einde van hoofdstuk 5 opgenomen conclusie. De ons getoonde visie, dat de inhoud van het begrip kosten verschilt, al naar gelang de context waarbinnen het wordt gebruikt, is overigens niet nieuw. Reeds in 1923 treffen we de gedachte van „diffe-

rent costs for different purposes” in de bedrijfseconomische literatuur aan. (*The economics of overhead costs*, J. M. Clark).

Nieuw is wel — voor zover ons bekend — een systematische opbouw van deze visie vanuit het gezichtspunt der cybernetica.

Het boek wordt besloten met een uitgebreid „voorbeeld voor het rekenen met dekkingsbijdragen met inachtneming van het cybernetisch verband aan de hand van een industrieel project op lange termijn”. Het stelt de lezer in staat zijn opgedane kennis aan cijfermatige gegevens te toetsen.

C. Horden

Prof. Mr. H. J. Hofstra: Inleiding tot het Nederlands belastingrecht. 2de druk, Kluwer BV, Deventer, 1972, 380 blz., f. 39,50.

Zoals Hofstra zelf al in zijn voorwoord voor de tweede druk constateert, heeft hij tekst en indeling van zijn boek tamelijk ingrijpend herzien. Ook bij lezing van deze tweede druk komt men onder de indruk van de brede kennis, belesenheid en algemene ervaring van de schrijver en last but not least van zijn heldere betoogtrant. Een bezwaar heb ik echter tegen de titel van het boek. Dit is geen inleiding in het belastingrecht, maar het biedt veel meer. Grote delen hebben betrekking op het gebied van de openbare financiën en tal van andere problemen worden aan de orde gesteld, die buiten het belastingrecht in engere zin vallen. Als inleiding voor de beginnende fiscalist lijkt het mij dan ook minder geslaagd. Daarentegen een voortreffelijk algemeen oriënterend werk voor degene die reeds vrij ver gevorderd is bij zijn studie en voor de praktijkbeoefenaar, die behoefte heeft zijn dagelijks werk eens in breder wetenschappelijk verband te zien. Een grondige bespreking van dit veelzijdige werk zou een brede verhandeling vergen. Daarvoor is dit blad niet de aangewezen plaats. Ik zal dan ook volstaan met enkele kanttekeningen.

Bij de behandeling van het begrip „belastingen” noemt Hofstra op blz. 34 de landbouweffingen en constateert dat de vraag naar het karakter van deze heffingen niet of nauwelijks wordt gesteld. Hij vermeldt dat Smeets geen wettelijke onderscheid ziet met de omzetbelasting, accijnzen e.d. In de Eerste Kamer is dit onderwerp destijds aan de orde geweest bij de behandeling van het Wetsontwerp „Regelen met betrekking tot heffingen ter egalisatie van kolonprijzen” (Zie Handelingen Eerste Kamer 1952-1953, blz. 3187 e.v.). Bij de MvA op dit wetsontwerp werd toegegeven, dat deze heffing een belasting was. Merkwaardig is echter, dat men zo gemakkelijk over de consequenties, speci-

aal ten aanzien van art. 188 van de Grondwet, heenloopt.

Bij de behandeling van de belastingtheorieën is het opvallend, dat de Duits-Oostenrijkse „Kameralistik” met een enkele zin en een literatuurverwijzing wordt afgedaan. Het zal wellicht een kwestie van persoonlijke voorkeur zijn, maar mij heeft de Kameralistik altijd bijzonder geboeid. Tautscher schrijft in de tweede druk van het *Handbuch der Finanzwissenschaft*, deel I, blz. 414:

„Die Staatswirtschaft wurde von den Kameralisten als „Zaum, mit welchem der Staat die Commercien nach seinen Absichten für die wahre Wohlfahrt des Staates lenken musz” aufgefasst, die Staatswirtschaft ist ein Mittel der Wirtschaftspolitik”.

En hij eindigt zijn studie:

„Aufgabe der neuen Staatswirtschaftslehre ist es, die alten, vom Kameralismus erstellten wirtschaftspolitischen Prinzipien der Staatswirtschaft modifiziert für die Gegenwart wieder zu erstellen!”

Naar mijn mening is de geschiedenis van het Kameralisme, dat ook op het gebied van de belastingen vaak zeer moderne ideeën had, belangrijker dan de oude Griekse en Romeinse belastingstelsels, waaraan aanmerkelijk meer aandacht wordt besteed. Als Hofstra op blz. 92 schrijft, dat „de theoretische grondslag voor de hedendaagse hanteling van de belastingheffing als instrument voor de economische politiek werd gelegd door Keynes” en daaraan voorafgaand Wagner noemt, dan zouden daarbij ook m.i. de Kameralisten genoemd kunnen worden. Zij hebben er met nadruk op gewezen, dat de uitgaven van de staat dezelfde aandacht verdienen als de inkomsten en dat de omvang van de behoeften van de staat bepaald werd door het nut en de toename van de opbrengsten, die uit de door de staat te verrichten uitgaven zouden voortvloeien.

Ik weersta de verleiding om uitvoerig

in te gaan op wat Hofstra schrijft ten aanzien van de belastingbeginselen. Daarover heeft Van den Tempel al geschreven in zijn bespreking van de eerste druk, in het *Weekblad voor Fiscaal Recht* van 7 januari 1971. Wel wil ik opmerken, dat ik het niet eens ben met de opmerking — in navolging van Van den Berge — dat de opperste norm van het recht, het belastingrecht daar- onder begrepen, een zo algemeen begin- sel zou zijn, dat het te weinig concreet is om ermee te werken. Fundament van het recht is, dat het gelijke gelijk wordt behandeld. Daaraan ontbreekt in het belastingrecht nogal wat. Men denke aan de oudedagsvoorziening voor be- ambten en werknemers enerzijds en zelfstandigen anderzijds: Een procent loonsverhoging kostte de staat in 1972: f. 180 mln. Men trekt voor de verbetering van de oudedagsvoorziening voor zelfstandigen op de rijksbegroting 1974 een bedrag van f. 90 mln. uit. Dat is dus de helft van wat 1% loonsverhoging de staat kost, mede dank zij de waarde- en welvaarts vaste pensioenen. Wordt hier de norm van het recht gehanteerd?

Geheel eens ben ik het met de schrij- ver, als hij op blz. 101 opmerkt:

„Met een aantal zuiver persoonlijke elemen- ten — energie, bekwaamheid, het vermogen zijn geld verstandig te kunnen besteden, het genot van de vrije tijd (psychisch inkomen), de mate van inspanning waarmede het inkomen wordt verkregen weten de geobjecti- veerde gemiddelden, waarmede het belasting- recht nu eenmaal moet werken, niet of nauwe- lijks raad”.

Aan deze opsomming zou ik nog graag toegevoegd zien, het inkomen over de levensperiode, omdat hoge in- komens dikwijls over een veel kortere pe- riode worden genoten dan meer gema- tigde inkomens. Verder mag niet wor- den vergeten, dat de belastingvoor- schriften een volstrekt onjuist beeld kunnen geven van het inkomen en ver- mogen, bijv. doordat het inkomen in verschillende landen wordt genoten, door de investeringsaftrek, het buiten beschouwing laten van kunstbezit en pensioenaanspraken enz. Maar als het belastingrecht met zulke ruwe en onge- nuanceerde maatstaven moet werken, is het m.i. duidelijk, dat, als men naar een „rechtvaardige” inkomensverdeling streeft, de belastingstatistiek wel een uiterst gebrekkig uitgangspunt bieden voor het al of niet aanvaardbaar zijn van een inkomen. Het nivelleren via de belastingen wordt dan wel hakken met de botte bijl. Weliswaar noemt Hofstra het herverdelingsmotief „niet een auto- noom belastingbeginsel, doch een eis van algemeen overheidsbeleid, tot het bereiken waarvan de belastingheffing slechts één van de mogelijk te hanteren instrumenten vormt”. Maar ik mis de conclusie die m.i. uit zijn voorafgaande opmerkingen volgt, dat dit instrument bijzonder gebrekkig en voor vele geval- len zelfs onhanterbaar is.

Hofstra wijdt ook nog een korte be- schouwing aan de toepassing van het profijtbeginsel, dat dateert van voor de tweede wereldoorlog en waarvoor mo- menteel een herleefde belangstelling bestaat. Hij verwijst naar het preadvies van Tekenbroek over de Couponbelas- ting voor de Vereniging voor Belasting- wetenschap, Geschrift no. 24, 1933, en Hobhouse „*The element of social jus- tice*”. Hij schrijft, dat een „uitbreiding van de profijtbelastingen kan worden gerechtvaardigd” en „dat het profijt- beginsel ook thans nog grotere moge- lijkheden biedt dan tijdens de periode van de alleenheerschappij van de draag- krachtgedachte aanwezig werden ge- acht, al past hier anderzijds ook een woord van waarschuwing tegen moge- lijke overschatting”.

Het wil mij voorkomen, dat de ver- wijzing naar de literatuur onvolledig is. Tekenbroek verklaarde zich ook voor- stander van het profijtbeginsel in zijn preadvies over de personele belasting, Geschrift no. 37 van de Vereniging voor Belastingwetenschap, 1937. Ook Schendstok heeft zich in zijn proef- schrift en de door hem op 1 april 1944 voor de Vereniging voor Belasting- wetenschap verdedigde stellingen, als voorstander van het profijtbeginsel doen kennen. Clark schreef in 1923 in zijn *The economics of overhead costs* al een hoofdstuk over „Costs of Government as overhead outlays”. Ik betwijfel of toepassing van het profijtbeginsel anders dan in de reeds bekende vormen van retributies en betterment taxes te verwachten is. Seligman heeft in zijn studie *The social theory of public fi- nance* deze twijfel bij mij reeds vele ja- ren geleden doen ontstaan. Hij geeft daarin een schema van de wijze waarop een individu zijn behoeften bevredigt. Bijzonder verkort ziet het er als volgt uit:

- a. door geheel zelfstandige handelingen;
- b. door handelingen die te zamen met anderen worden verricht, hetzij 1. door ruil, hetzij 2. door parallelle werkzaamheid.

De publiekrechtelijke organisaties be- horen tot de laatste categorie. Als speci- fieke kenmerken van de publiekrechtel-

ijke organisaties ziet hij drie positieve en drie negatieve kenmerken. Als posi- tieve:

1. de publiekrechtelijke organisatie voorziet in behoeften van fundamen- tele betekenis;
2. zij is universeel;
3. zij beschikt over de dwingende macht.

Als negatieve:

1. Er is geen do ut des verhouding. Er is geen sprake van „reciprocal” maar „joint activity”. Men kan natuurlijk wel als lid van een publiekrechtelijke organisatie tot haar in ruilverhouding staan, maar dan wordt gehandeld in contractuele verhouding en niet als lid;
2. het is onmogelijk de voordelen van de gemeenschappelijke activiteit over de individuele leden te verdelen. Dit tweede kenmerk is een correlaat van het eerste;
3. de onmeetbaarheid van de bevredigde behoeften.

Als inderdaad Seligman gelijk heeft, dat de voordelen van de gemeen- schappelijke activiteit niet over de indi- viduele leden kunnen worden verdeeld en de bevredigde behoeften onmeetbaar zijn, zal ook het individuele profijt niet, of maar zelden, kunnen worden nage- gaan.

Een analoog juridisch betoog kan men vinden in Jehrings *Der Zweck im Recht*, 3e druk, blz. 300 e.v., waar hij onderscheidt de societas en de universi- tas. De toepassing van het profijt- beginsel zou dan niet alleen op prakti- sche bezwaren stuiten — hetgeen én door Tekenbroek én door Schendstok is toegegeven — maar op de fundamen- tele onjuistheid van het uitgangspunt.

Hofstra's interessante boek nodigt nog op tal van andere punten uit tot commentaar. Laat mij volstaan met het voorafgaande. Van harte hoop ik, dat de enkele opmerkingen die ik maakte de lezer ertoe zal doen besluiten het boek zelf ter hand te nemen. De daar- aan bestede uren zal hij niet betreuren.

H.J. Hellema

Afvloeiingsregelingen in Nederland. Vakcentrales, Utrecht, 1973, 264 blz.

Stichting Wetenschappelijk Onderzoek

Deze publikatie is in feite een wat fors uitgevallen aanvulling op de in resp. 1968 en 1970 verschenen rappor- ten *Gedrag bij ontslag en Verslag van collectief ontslag* van het toenmalige Wetenschappelijk en Scholingsinstituut van het NVV. De nadruk ligt nu min- der op collectief ontslag en meer op de afvloeiingsregelingen die daarop (moe- ten) aansluiten. Gezien het ontbreken van een overzicht aan bestaande en ge- effectueerde afvloeiingsregelingen is

deze inventarisatie een welkome aan- winst.

In een ongetwijfeld moeizaam opsporingsproces zijn 146 regelingen tussen 1967 en 1971 achterhaald, die, gecategoriseerd en naar hun inhoudel- ijke elementen vergeleken, één van de kernpunten van de studie vormen. Het gaat om het empirisch onderzoek naar het aantreffen van diverse regelin- gen (overplaatsingsregelingen en af- vloeiingsregelingen) in de praktijk; de

vraag naar de legitimiteit en de grondslagen van de regelingen komt op de tweede plaats. Hieraan vooraf gaat een overzicht over de oorzaken en aanleidingen van collectief ontslag die (kunnen) uitmonden in een afvloeiingsregeling, grotendeels ontleend aan *Verslag van collectief ontslag*.

Zoals gezegd is deze inventarisatie waardevol. Door de betrekkelijk grote detaillering en de geringe geneigdheid tot comprimering krijgt de lezer echter het gevoel zonder zwemvest te worden ondergedompeld in een bulk van ruw materiaal; ademnood treedt met name op waar de ad-hoc-regelingen vergelijkenderwijs worden besproken met bij CAO overeengekomen afvloeiingsregelingen, met de wachtgeldregeling voor ambtenaren en met de EGKS-regeling voor werkloos mijnpersoneel. Het is jammer dat een schematische rubricering die wel voorhanden is (blz. 46 voor overplaatsingsregelingen en blz. 60 voor afvloeiingsregelingen) niet stringent wordt gehanteerd in dit gedeelte.

Het laatste gedeelte stelt de betekenis van de afvloeiingsregelingen centraal. Allereerst wordt hierin onderzocht wat de betekenis is van een uitkering ineens of een aanvulling op de WW/WWV voor de arbeids- en offerbereidheid van werknemers. De auteur voert hier onder meer een secundaire analyse uit op

het materiaal, dat Van Wezel benutte voor zijn proefschrift (*Herintreding in het arbeidsproces*). De conclusies zijn interessant: tot negatieve effecten van een uitkering ineens op hetzij arbeidsbereidheid, hetzij offerbereidheid, hetzij herintreding in het arbeidsproces kan niet worden geconcludeerd. De invloed van de aanvulling op de werkloosheidsuitkering is meer complex: een aanvullende uitkering heeft geen significant negatief effect op arbeidsbereidheid en op herintreding in het arbeidsproces; de offerbereidheid echter lijkt wat af te nemen bij een toenemend uitkeringsniveau. Uiterste behoedzaamheid is echter geboden vanwege het geringe aantal (uitkering-ineens-genietenden) en de onzuiverheden in de materiaalverzameling (wat betreft de aanvulling op de werkloosheidsuitkering).

Dit gedeelte wordt afgesloten met een behandeling van de invloeden van het arbeidsmarktbeleid, het moderne personeelsbeleid en de medezeggenschapswetgeving op collectief ontslag; waarbij met name wordt nagegaan welke beleids- en drukmogelijkheden de vakbeweging via deze beleidssectoren ten dienste staan.

Het geheel is uitstekend gedocumenteerd; het is jammer dat aan de tekstuele verzorging kennelijk weinig aandacht is besteed: de betoogtrant is soms weinig strak en er zijn nogal wat ontsie-

rende grammaticale slordigheden. Afsluitend kan worden gesteld dat het boek ongetwijfeld zal voorzien in de leemte aan gedetailleerde kennis over collectief ontslag en de getroffen afvloeiingsregelingen. De beperkingen die de auteur zich bij zo'n eerste inventarisatie noodgedwongen moest opleggen, vormen even zovele stimulansen tot verder onderzoek.

W. van Voorden

Prof. Dr. M. J. H. Smeets: Waardering van incurante aandelen voor de vermogensbelasting. FED's Fiscale brochures no. 4, FED BV, Deventer, 1973, 119 blz., f. 15,75 (voor abonnees f. 13,25).

In deze brochure wordt getracht een inzicht te geven in talrijke kwesties die zich voordoen bij waardering voor de vmb. van incurante aandelen.

Financiering Elektrotechnische bedrijfstak. Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf, Den Haag, 1972, 88 blz., f. 20.

Bevat de uitkomsten van een onderzoek dat op aanvraag van de Unie van Elektrotechnische Ondernemersorganisaties is ingesteld naar de vermogensstructuur, de financiering, de liquiditeit en de vermogensbehoefte bij oprichting van elektrotechnische bedrijven.

ERASMUS UNIVERSITEIT ROTTERDAM

De vakgroep Commerciële Beleidsvorming en Commerciële Economie van de Economische Faculteit heeft een vacature voor een

WETENSCHAPPELIJK (HOOFD) MEDEWERKER

die sterke interesse heeft voor een kwantitatieve c.q. wiskundig modelmatige benadering van marketingproblemen, en die in staat is de verworvenheden van wiskunde, wiskundige modellen op deze vraagstukken te betrekken.

Zijn werkzaamheden zullen bestaan uit:

- vanuit de vakgroep participeren in de werkgroep kwantitatieve bedrijfseconomie; deze werkgroep legt zich toe op het geven van werkcolleges in de bedrijfseconomie vanuit kwantitatief en integratief gezichtspunt.
- het verrichten van onderzoek m.b.t. kwantitatief geörienteerde literatuur.
- het begeleiden van scripties en literatuuropdrachten.
- het fungeren als „kwantitatieve” vraagbaak voor de overige leden van de vakgroep.

De gedachten gaan uit naar iemand, die econometrisch geschoold is, of zich in de praktijk vertrouwd heeft gemaakt met econometrische methoden. Ervaring in de toepassingsmogelijkheden van kwantitatieve methoden, bij voorkeur in het vlak van de commerciële beleidsvorming strekt tot aanbeveling.

Nadere inlichtingen over deze vacature kunnen worden ingewonnen bij: Prof. dr. H. J. Kuhlmeijer, tel.: 010-145511, toestel 3049.

De aanstelling geschiedt in het rangenstelsel der wetenschappelijke medewerkers en de honorering is afhankelijk van opleiding en ervaring.

Schriftelijke sollicitaties, onder vermelding van vacaturnummer 1958 te richten aan het Hoofd van de afdeling Personeelszaken van de Erasmus Universiteit Rotterdam, Postbus 1738 te Rotterdam.

Prof. Dr. J. van den Doel: Economie en democratie in het staatsbestuur. Kluwer BV, Deventer, 1973, 31 blz.

Rede uitgesproken bij de aanvaarding van het ambt van gewoon hoogleraar in de bestuurskunde aan de Katholieke Universiteit te Nijmegen op 29 november 1973. Prof. Van den Doel stelt de vraag aan de orde of de politieke en ambtelijke instellingen van moderne democratische maatschappijen in staat zijn om die collectieve goederen en diensten te verschaffen die de individuele burgers wensen. Hij concludeert dat er meer extern en meer intern zelfbestuur nodig is. Meer extern zelfbestuur betekent een betere werking van de representatieve democratie doordat politici worden gedwongen hun taak niet als een volmacht, doch als een lastgeving op te vatten. Meer intern zelfbestuur betekent de ondermijning van de hiërarchische structuur, die de ambtelijke structuur kenmerkt, en vergroting van de zeggenschap van lagere ambtenaren over hogere.

H. J. Heeren (red.): Huwelijksleeftijd in Nederland. Boom, Meppel, 1973, 163 blz., f. 22,50.

Demografische en sociologische beschouwingen over de huwelijksleeftijd in Nederland, Met bijdragen van H. J. Heeren, G. Frinking, B. W. Frijling, H. G. Moors, R. van der Vlist en G. A. Kooy. Als bijlagen zijn o.a. opgenomen een PAD-analyse op een causaal model ter verklaring van de huwelijksleeftijd en de frequentieverdeling van de voornaamste variabelen die bij dit onderzoek door de werkgroep sociologie van bevolkingsvraagstukken van het Sociologisch Instituut van de Rijksuniversiteit in Utrecht zijn gebruikt. Het boek bevat verder enige nieuwe benaderingsmethoden.

Algemene bepalingen van administratief recht. H.D. Tjeenk Willink BV, Groningen, 1973 434 blz., f. 32.

Dit is de vierde, bijgewerkte druk van een rapport van de commissie inzake algemene bepalingen van administratief

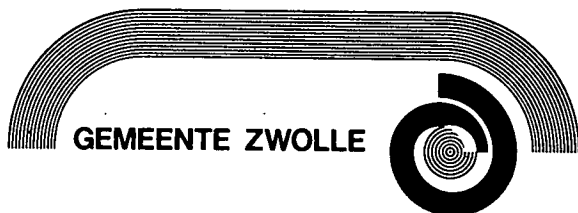
recht. De eerste versie van dit rapport verscheen in 1953 als verslag van een congres in 1948 over de codificatie van algemene beginselen van administratief recht. De nieuwe bewerking is gemaakt door Mr. J. H. van der Meide en Mr. J. H. van der Veen.

Drs. G. van der Mey: Public relations. Handboek voor interne en externe communicatie, Samsom BV, Alphen aan den Rijn, Brussel, 1973, losbladige uitgave.

Deze losbladige uitgave, die wordt samengesteld door Drs. Van der Mey met medewerking van J.A.N. Groenendijk, G.A. Th. Hazekamp en Drs. F. van Puffelen behandelt de volgende aspecten van public relations: 1. de theorie; 2. de praktijk; 3. de data.

Leven met inflatie. NIVRA geschrift, nr. 11. Nederlands Instituut van Registeraccountants, Amsterdam, 1973, 132 blz., f. 9,75.

Bevat preadviezen; mondelinge inleidingen en verslag van de discussie ter



GEMEENTE ZWOLLE

Op de afdeling Financiën van de secretarie bestaat de mogelijkheid tot aanstelling van een

MEDEWERKER

in de rang van hoofdcmmies of hoofdcmmies I.

Zijn taak zal in hoofdzaak bestaan uit het opstellen van meerjarenbegrotingen en investeringsplannen.

Voor deze functie is vereist het bezit van c.q. vergoederde studie voor het diploma G.F. of S.P.D. of een andere gelijkwaardige opleiding, alsmede ervaring op het gebied van de overheidsadministratie.

Salaris in onderling overleg vast te stellen binnen de grenzen van f. 2.193,— tot f. 2.641,— resp. f. 2.289,— tot f. 2.955,— per maand, inclusief 7½% vakantietoelage.

Functie en plaats in de organisatie bieden verdere ontwikkelingsmogelijkheden.

Schriftelijke sollicitaties te richten aan de directeur van de Centrale Personeelsdienst van de gemeente Zwolle, Ter Pelkewijkpark 18 te Zwolle, onder vermelding van bovenstaand vakaturenummer.

leiden^{RU}

Bij de FACULTEIT DER RECHTSGELEERDHEID van de RIJKSUNIVERSITEIT te LEIDEN ontstaat per 1 september 1974 de vakature

GEWOON HOGLERAAR IN DE LEER DER OPENBARE FINANCIËN

belast met onderwijs en onderzoek.

De onderwijstaak omvat onderwijs aan:
a) studenten in de Fiscale Studierichting;
b) studenten met het keuzevak openbare financiën in de studierichting Nederlands Recht en in de Staatkundige studierichtingen.

Gegadigden voor deze functie, of personen of instellingen die de aandacht op geschikte kandidaten wensen te vestigen, wordt verzocht binnen veertien dagen na verschijnen dezes bericht te doen toekomen aan Prof. mr. H. J. Hofstra, Fiscaal-Notarieel Instituut, Rapenburg 131, Leiden, tel. 01710-42741-62. (Vakaturenummer 74.049).

gelegenheid van de Accountantsdag op 21 december 1972. De preadviezen waren:

1. Budget-democratie en markt-democratie in het inflatie-proces, door Prof. Dr. C. Goedhart;
2. Inflatie; oorzaken, gevolgen en bestrijding, door Prof. Dr. F. L. van Muijswinkel;
3. Inflatie en de grondslagen van de „managerial accounting”, door Prof. Dr. L. Traas;
4. Het beleid van de onderneming in een inflatoire omgeving; door Drs. H. Mey.

CBS: Statistisch Zakboek '73. Staatsuitgeverij, Den Haag, 1973, 337 blz., f. 9.

In afwijking van de reeds verschenen statistische zakboeken, bevat dit zakboek niet alleen tabellen, maar begint

elk hoofdstuk met een toelichtende tekst, waarin de aard en soms de indeling van het desbetreffende hoofdstuk is uiteengezet.

David Clurman: The business condominium. John Wiley & Sons, New York, Londen, Sydney, Toronto, 185 blz., £ 7.50.

Bevat de redenen waarom „business condominiums” (gezamenlijk bezit van bedrijven) nuttig zijn voor vele onderdelen van het Amerikaanse zakenleven en onderzoekt de juridische, financiële en managementproblemen hiervan. Vervolgens noemt de auteur mogelijke strategieën voor het gebruik van „condominiums” in commerciële ondernemingen (waaronder kantoren, winkelcentra, industrieparken, warenhuizen en parkeergarages). Steeds wordt het „condominium” vergeleken met andere eigendomsvormen en waarom het

„condominium” beter is. Zo heeft het „condominium” twee unieke eigenschappen: specifieke onderdelen van de onderneming zijn individueel eigendom en onderdelen die met andere ondernemingen kunnen worden gebruikt, zijn gemeenschappelijk eigendom.

C. Boersma en J. C. Maters: Kluwers belastinggids 1974. Kluwer BV, Deventer, 1974, 192 blz., f. 6,50.

Belastinggids voor de aangifte inkomstenbelasting 1973 en vermogensbelasting 1974. Nieuw in deze editie is de belastingstijf, waarmee in een handomdraai het belastingpercentage over de top van het inkomen te zien is en welke belastingvermindering door hypotheek- of andere schuldrenten ontstaat.

Mr. J. Vierssen en E. N. Jonker: De belasting-almanak 1974. Elseviers

10 de rijksoverheid vraagt

econoom of bedrijfskundige (mnl. / vrl.)

die als adjunct-secretaris zal worden toegevoegd aan de secretaris van de Directieraad

voor het Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening

t.b.v. de Rijksgebouwendienst, Directieraad

De Rijksgebouwendienst draagt zorg voor de huisvesting van het rijksapparaat, hetgeen onder meer inhoudt het tot stand brengen van grote bouwwerken en het kopen en huren van gronden en opstallen.

Taak: assisteren en eventueel vervangen van de secretaris van de Directieraad. Voorts is hij nauw betrokken bij de voorbereiding van het beleid en mede verantwoordelijk voor een efficiënt beheer van het secretariaat.

Gevraagd: voltooide universitaire opleiding b.v.k. economie of bedrijfskunde (drs. of ir.).

Standplaats: 's-Gravenhage.

Salaris, afhankelijk van ervaring, max. f 2925,- per maand. Promotiemogelijkheid tot max. f 3449,- per maand aanwezig.

Tel. inlichtingen worden verstrekt door mr. R. J. van Stekelenburg onder nr. (070) - 61 42 21, tst. 240.

Schriftelijke sollicitaties onder vermelding van vacaturenummer 4-2676/0936 (in linkerbovenhoek van brief en enveloppe) zenden aan de Rijks Psychologische Dienst, Prins Mauritslaan 1, 's-Gravenhage.

De salarissen zijn exclusief 7½ % vakantie-uitkering en een toeslag, welke afhankelijk van leeftijd, max. f 30,- per maand bedraagt.

Weekblad, Amsterdam, 1974, 256 blz., f. 8,90.

Negentiende editie van de belasting-almanak van Elseviers Weekblad voor het invullen van de aangiftebiljetten voor de inkomstenbelasting 1973, de premieheffing volksverzekeringen 1974 en de vermogensbelasting 1974.

ESB

Mededeling

Voorontwerp van Wet op de stadsvernieuwing

Op maandag 25 maart a.s., 14.00 uur, organiseert de Vereniging voor Bouwrecht een bijeenkomst over het Voorontwerp van Wet op de stadsvernieuwing in het Jaarbeurs Congrescentrum te Utrecht.

Er worden inleidingen gehouden door J. Rothuizen, lid van de Werkgroep Aanvullende Regeling Stadsvernieuwing, en door Prof. Mr. P. de Haan, voorzitter van de Vereniging voor Bouwrecht en het Instituut voor Bouwrecht.

Inlichtingen: Vereniging voor Bouwrecht, Wassenaarseweg 23, Den Haag, tel.: (070) 26 46 31.

Symposium energiebesparing

Op woensdag 12 juni a.s. van 10.00 tot 16.30 uur organiseert de Stichting Toekomstbeeld der Techniek een symposium over „Energiebesparing in Nederland” in de Jaarbeurscongreszaal te Utrecht.

Het voorlopig programma luidt als volgt:

- Opening, door Z.K.H. de Prins der Nederlanden.

- „De toekomstige wereldenergievoorziening en de mogelijkheden in Nederland”, door Dr. Ir. H. Hoog.
 - „Besparing in de industrie en bij de elektriciteitsopwekking”, door Prof. Ir. D. G. H. Latzko.
 - „Energie nodig voor het milieu”, door Prof. Dr. Ir. N. W. F. Kossen.
 - „Economische aspecten”, door Prof. Dr. L. H. Klaassen.
 - „Sociale aspecten”, door Prof. Dr. H. M. Jolles.
 - Forum met de inleiders en Drs. M. Epema-Brugman, Prof. Ir. C. W. J. Koppen en Dr. J. C. Terlouw.
 - Samenvatting door Dr. Ir. W. J. Beek.
- Eind mei wordt het preadvies *Energy conservation - ways and means* gepubliceerd.

Inlichtingen en aanmeldingsformulieren bij: Congresbureau Koninklijk Instituut van Ingenieurs, Prinsessegracht 23, Den Haag, tel.: (070) 64 68 00.



Technische Hogeschool Delft

Bij de Onderwijskundige Dienst kan, ten behoeve van de sectie Statistiek worden geplaatst een

statistisch medewerker

De sectie verricht onderzoek betreffende de studentenpopulatie (samenstelling, studievorderingen en factoren die daarop van invloed zijn) en verleent assistentie bij onderwijsresearch.

Voor deze functie is behalve het diploma statistisch analist (of studerende daarvoor) ook automatiseringservaring vereist.

Salariëring volgens Rijksregeling, afhankelijk van opleiding, leeftijd en ervaring (maximum te bereiken salaris f. 1907,— bruto per maand). Bij gebleken geschiktheid is een uitloop tot f. 2189,— bruto per maand niet uitgesloten.

A.O.W.-premie komt voor rekening van de Technische Hogeschool. Directe opnemings in welvaartsvast pensioenfonds.

Inlichtingen over deze functie kunnen worden ingewonnen bij de directeur van de Onderwijskundige Dienst, drs. F. Herschleb, telefoon 015-133222 toestel 5576/5557.

Schriftelijke sollicitaties te richten aan het Hoofd van de Centrale Personeelsdienst, Julianalaan 134 te Delft, onder vermelding van nr. OKD 7401 in de rechterbovenhoek van de brief.

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

Instituut voor
Verzekerings- en financie-
ringszaken voor
Academici

I.V.A.



Dir. Mr. R. G. DEN HOLLANDER

POSTBUS 23
BARENDRECHT

TELEFOON 01806-2500*

adverteer in ESB

De GEMEENTELIJKE DIENST voor de STADSONTWIKKELING

vraagt ten behoeve van de Hoofdafdeling STEDEBOUW-KUNDIG ONDERZOEK een

planoloog

voor de afdeling Demografisch-planologisch onderzoek.

De taak omvat het in teamverband, met behoud van een grote mate van zelfstandigheid, verrichten van planologisch onderzoek in gemeentelijk en agglomeratieverband, het rapporteren daaromtrent, het deelnemen aan werkgroepen enz.

Verelst:

doctoraal examen in de sociale geografie c.q. planologie, bijvak economische geografie gewenst; praktische onderzoekervaring, kennis van specialistische en statistische onderzoeksmethoden en redactionele bekwaamheid strekken tot aanbeveling.

Salaris:

afhankelijk van opleiding en ervaring tot maximaal f 3.449,— per maand.

AOW-premie komt voor rekening van de gemeente.

Gunstige regelingen met betrekking tot verlof, verplaatsings- en ziektekosten.

Vakantietoelage 7½% van het jaarsalaris.

Welvaartsvastе pensioenvoorziening.

Uitvoerige sollicitaties met vermelding van de naam van dit blad, binnen 14 dagen onder No. S.O. VI te zenden aan de Directeur van de Gemeentelijke Dienst voor de Stadsontwikkeling, Burgemeester de Monchylein 9, 's-Gravenhage.

Van gegadigden wordt de bereidheid tot medewerking aan een psychologisch onderzoek verwacht.



Gemeente 's-Gravenhage

*Een onzer relaties is een zowel nationaal als internationaal georiënteerde technisch wetenschappelijke adviesorganisatie. De jaaromzet van circa f 35 miljoen wordt gerealiseerd met een personeelsbestand van 400 personen, waarvan 80 academici.
Voor deze organisatie zoeken wij een*

ECONOOM

De functie

Rechtstreeks onder de directie zal de aan te stellen functionaris belast worden met de beleidsvoorbereiding, de beleidsoverdracht en de beleidsverificatie op economisch- en marketinggebied.

Hierbij is ondermeer te denken aan:

- het meewerken aan de opstelling van het totale beleidsplan, in het bijzonder aan de economische en commerciële aspecten daarvan;
- het concretiseren van het marketingplan; het signaleren en becommentariëren van afwijkingen tussen plan en werkelijkheid en het doen van voorstellen inzake de bijsturing;

- het opstellen van een systeem voor de management- en marketinginformatie en het leiden van de te verrichten marktonderzoeken.

De persoon

Voor de vervulling van deze functie denken wij aan iemand van circa 35 jaar, die op niveau kan opereren zowel op het bedrijfseconomisch als op marketinggebied en daarbij op evenwichtige wijze aandacht weet te geven aan beide gebieden.

Zijn kennis dient gebaseerd te zijn op een academische opleiding op bedrijfseconomisch en marketingterrein alsmede op ervaring, verkregen in een middelgrote tot grote onderneming of organisatie

Volder & co
organisatie-adviseurs
lid raad van organisatie-adviesbureaus

Degenen die voor deze functie belangstelling hebben, worden verzocht hun sollicitaties te zenden aan ons bureau in Rijswijk, Sir Winston Churchill-laan 275, t.a.v. dr. A. C. M. van Keep. Indien gewenst, kunnen bij hem ook tevoren telefonisch onder nr. (070) 99 44 54 nadere informatie worden ingewonnen. Vanzelfsprekend worden sollicitaties met de vereiste vertrouwelijkheid behandeld.