



Groeien of barsten

De discussies over de economische groei vestigen bij mij de indruk dat velen terug willen naar het ouderwetse landelijke leven. Geen drukke steden waarin je voortdurend het risico loopt te worden vermorzeld door het bliken gevaar, maar gezellige dorpjes met een eigen huisje en tuintje en vervoer per trekschuit. Het is opvallend dat deze benadering van de economische groei meer voorkomt bij de progressief denkenden dan bij de conservatieven: een moderne „progressist” denkt niet aan meer groei en dus meer consumptie, maar aan een gezonder, gelukkiger en zinvoller bestaan. Progressief zijn is de weg terug naar het leven van toen, maar dan met meer rechtvaardigheid. Het paradijs is men kennelijk nog steeds niet vergeten.

Er staan evenwel geen wegwijzers naar het leven van toen. Wil men er komen dan is voortdurend dwalen veelal onvermijdelijk en vaak wordt er in kringetjes gelopen. Een voorbeeld van een dergelijke dwaling — niet in de betekenis van een onjuiste mening koesteren — is het onlangs verschenen boekje *Barsten in de groei*, een studie van de Studiestichting voor Radikale Politieke Vernieuwing, het zgn. wetenschappelijke bureau van de PPR 1).

Volgens de auteurs zijn wij een slaaf geworden van de economische groei. Economische groei is in onze maatschappij een vooronderstelling of een ceteris-paribus-clausule geworden. Sinds 1955 is ze zelfs de centrale doelstelling van het Nederlandse economische beleid. Waarom? In de jaren vijftig — om precies te zijn in 1950 — formuleerde de SER zijn zgn. sociaal-economische doelstellingen: volledige werkgelegenheid, evenwichtige betalingsbalans, stabiel prijspeil, redelijke inkomensverdeling en redelijke economische groei. De laatstgenoemde doelstelling werd inderdaad door de wederopbouw van Nederland en door de koude oorlog zeer belangrijk. Het woord redelijk werd echter spoedig vergeten. Dat is jammer. Indien we de SER-doelstellingen ieder jaar weer kritisch hadden bekeken, zou de huidige discussie gemakkelijker te voeren zijn en zou de economische wetenschap niet voortdurend in een kwaad daglicht worden gesteld. Ik heb hierover reeds uitvoerig geschreven in *ESB* van 8 maart 1972.

Degene die alle SER-doelstellingen als geboden ziet en bovendien weet dat de economische wetenschap zich per definitie bezighoudt met de ondertitel van het PPR-boekje: „productie en consumptie tegen de achtergrond van welzijn, derde wereld, milieu en macht”, heeft geen behoefte aan dit boekje. Hij kent de inhoud dan al.

Toch verschijnen dit soort geschriften aan de lopende band: de groei is er niet uit te krijgen! Waaraan ligt dat? Op deze vraag is gemakkelijk een antwoord te geven. O.a. de Club van Rome heeft ons ervan doordrongen dat we niet op

de huidige weg kunnen voortgaan. De bevolking vraagt echter voortdurend meer consumptie en dwingt de economen daarvoor beleidsinstrumenten te ontwikkelen. Economische groei is dan ook geen vooronderstelling in de economie, maar eerder in de politieke wetenschap. De ideeën die hierover in *Barsten in de groei* staan, zijn onjuist. De economische groeitheorie streeft niet naar groei, maar wil die groei verklaren en de voorwaarden voor diverse soorten van economische groei (waaronder de verantwoorde) zoeken en bestuderen. Het ligt aan de bevolking dat in de praktijk tot nu toe vnl. naar een maximale groei werd gekeken.

Zo langzamerhand zal iedereen het wel weten: de PPR (en zij niet alleen) baalt van de groei. Zij wil ons van de groei bevrijden, door die groei radikaal (niet met een c, maar met een k, hetgeen veel helpt, L.H.) aan te pakken. Dit betekent volgens *Barsten in de groei* dat de sociaal-economische doelstellingen ter discussie moeten worden gesteld opdat er selectief kan worden geproduceerd en geconsumeerd. Ik heb hier geen moeite mee. Ik heb wel moeite met de uitkomsten van die discussie. Willen we namelijk het milieu mooi houden, het leven gezond maken, de grondstoffenvoorraden niet uitputten en het welzijn over de gehele wereldbevolking rechtvaardig verdelen, dan moeten we concreet worden. Maar hoe concreet en selectief wil Nederland zijn?

Ik had zo graag gezien dat de PPR hierop was ingegaan. In *Barsten in de groei* doet ze dit echter niet. Het boekje vermeldt algemeenheden, die wel leuk klinken, maar een dirigent niet inspireren. De econoom vindt in dit boekje zelfs niet de stimulans de diverse ideeën op hun consistentie te toetsen. Kortom, het is slechts ontspanningslectuur. Degene die geen tijd heeft het boekje te lezen kan volstaan met het voorwoord van Bas de Gaay Fortman. Hij raakt hierin de kern van het groeiprobleem, dat zijn aanhangers nog niet oplossen: „Als de koek elk jaar groter wordt, kun je iedereen beloven dat het stukje dat hij krijgt ook steeds groter wordt Maar als de totale welvaart elk jaar gelijk blijft, dringt het akelige verdelingsvraagstuk zich op”.

Barsten in de groei verdwijnt bij mij in de stoffige lade waarin reeds het *Rapport van de zgn. Commissie Mansholt, Liberaal Manifest en Op weg naar een verantwoordelijke maatschappij* liggen te vergelen. Die lade zal op deze wijze op den duur barsten omdat ze niet groeien kan.

L. Hoffman

1) Leo Jansen en 5 anderen, *Barsten in de groei*, Het Wereldvenster, Baarn, 1974, 83 blz., f. 5,90.

Inhoud

<i>Drs. L. Hoffman:</i>	
Groei en barsten	253
Column	
Chileens model, door Prof. Dr. W. Albeda	255
<i>Drs. R. M. Boonzajer Flaes:</i>	
Decentralisatie en de derde fase van het arbeiderszelfbestuur	258
<i>Drs. H. W. ter Hart:</i>	
Vestigingsplaatsen van top-management in Nederland: een eerste verkenning	261
<i>Dr. F. van Dam:</i>	
Wondermedicijnen tegen verkeersspitsen (II)	268
Au courant	
Beperking van de invoer van arbeid, door A. F. van Zweeden	271
Geld- en kapitaalmarkt	
Onvoltooide en voltooide inflatie, door Drs. H. J. Leemreize	272
Boekennieuws	
H. van den Ende en M. Verhoef: Inductieve statistiek voor gedragswetenschappen; een kritische inleiding, door Drs. J. L. van Emmerik	275

Bij de redactie van

ECONOMISCH STATISTISCHE BERICHTEN

is plaats voor een

ADJUNCT REDACTEUR-SECRETARIS

Voor deze functie wordt een jonge econoom gezocht met een brede belangstelling. Hij moet tot kritisch oordelen in staat zijn en over een goede stijl beschikken. Zij die op korte termijn afstuderen, kunnen ook solliciteren.

Eventuele inlichtingen kunnen worden verkregen bij Drs. L. Hoffman, tel.: (010) 145511, t.st. 3701.

Sollicitaties met uitvoerige gegevens te richten aan de redactie, Postbus 4224, Rotterdam.

ECONOMISCH STATISTISCHE BERICHTEN

esb

Weekblad van de Stichting Het Nederlands Economisch Instituut

Redactie

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

Stichting
Het Nederlands Economisch Instituut
Adres: Burgemeester Oudlaan 50,
Rotterdam-3016; tel. (010) 14 55 11.

Onderzoekafdelingen:

Arbeidsmarktonderzoek

Balanced International Growth

Bedrijfs-Economisch Onderzoek

Economisch-Technisch Onderzoek

Vestigingspatronen

Macro-Economisch Onderzoek

Projectstudies Ontwikkelingslanden

Regionaal Onderzoek

Statistisch-Mathematisch Onderzoek

Transport-Economisch Onderzoek

Chileens model

Raymond Aron 1) heeft de ontwikkeling der moderne samenlevingsvormen eens aldus samengevat: Iedere Indogermaanse samenleving heeft altijd drie categorieën leiders gehad: militairen, geestelijke leiders (priesters, intellectuelen) en de leiders van het productieproces. In de moderne maatschappij zijn de leiders van de massa-organisaties (de politieke en sociale „arbeidersbeweging”) naar voren gekomen. Het is de plaats van deze leiders in het geheel, die bepalend is voor het model van de maatschappij. In Oost-Europa namen de leiders van de massa-organisaties de macht in handen, in West-Europa werden zij opgenomen in de maatschappelijke elite. Zo kan men het verschil omschrijven tussen de pluralistische maatschappij van het Westen (de verdeelde elite) en de monolithische van het Oosten (de verenigde elite).

Men kan deze tegenstelling ook zo formuleren: Wat is de rol van de gewone man in het geheel? De gewone man, dat is dan de proletariër van Marx of de werknemer van vandaag. Wordt hij verondersteld via zijn politieke en sociale organisaties te participeren in het bestuur van de natie, of wordt die organisatie gehanteerd om hem te gebruiken? Allende zei indertijd, dat in Chili de arbeiders regeerden. Oppervlakkig gezien valt dat onder participeren. Maar participeren veronderstelt, dat er ook anderen dan deze massa-organisaties blijven meedoen met de beleidsbepaling. De praktijk van het Chileense bewind, maar ook zijn gesprekken met Regis Debray 2) toonden aan, dat Allende iets anders bedoelde, nl. de mobilisatie der „arbeiders” (armen, „onderdrukten”, gedeprivilegieerden) tegen de bestaande elite (politieke en economische leiders) 3). Ik zie dat als de poging (de leiding der) massa-organisaties de macht in handen te geven, een streven naar het monolithische, niet naar het plurale model. Ik heb hier de woorden „de leiding der” tussen haakjes gezet. Ik wil maar zeggen, dat ik niet geloof in een model, waarin de leden der massa-organisaties het echt zelf voor het zeggen krijgen en de leiders slechts uitvoeren wat die leden willen. Leiders kunnen wél een dialoog aangaan met leden of leden manipuleren. Leiders, die zeggen alleen maar gestuurd te wor-



den, houden zichzelf of anderen voor de gek.

Het middel bij uitnemendheid tot mobilisering van de massa's is de polarisatie: het duidelijk maken (door styleren en simplificeren) van de tegenstellingen in een samenleving, het verheven van die tegenstellingen (Touraine spreekt van een „intelligentsia prolétaroides”, die zich met vreugde overgaf aan „agitation plus qu'en transformation”), en het uiteindelijk uitvechten van de tegenstellingen. Dat uitvechten leidt tot de „ontmaskering” van de machtsverhoudingen en, dat is de bedoeling tenminste, uiteindelijk tot de omkering daarvan. In Allende's Chili is dit proces zeer duidelijk te onderkennen geweest. Het is de vrees voor dit uiteindelijk uitvechten, uitmondend in een monolithisch model, dat de oppositie van Christendemocraten en anderen te zamen bracht. Men kent het resultaat: een militaire staatsgreep, die niet de oppositie, maar het leger aan de macht bracht. De vrees voor de nog bestaande polarisatie leidt dan tot een poging tot demobilisatie van de massa's (of wordt daarvoor als voorwendsel gebruikt): de mobilisatie wordt omgezet in onderdrukking. In die zin is het militaire bewind inderdaad „fascistisch”. Het is van belang in te zien, dat mobilisatie + polarisatie bijna noodzakelijkerwijs moesten uitlopen op een monolithische structuur à la Cuba (de permanente mobilisatie) of Brazilië (de permanente onderdrukking). De Chileense ontwikkeling had wat dat betreft, zoals verschillende waarnemers vaststelden, de onontkoombaarheid van de ontwikkeling van een Griekse tragedie 4).

Bij alle sympathie, die Allende's experiment in West-Europa in alle mogelijke kringen ondervond (politieke partijen van links tot midden, vakverenigingen, jongerengroepen, kerken) moet toch de vraag gesteld worden of men doorziet wat daar gebeurde en bijna moest gebeuren. Een democratie werd (voor hoe lang?) geliquideerd. Men kan daarbij op de rol van multinationals

en zo wijzen, maar naar mijn opinie had de ontwikkeling een eigen moment, het proces kon ook zonder ingrijpen van buiten doorlopen.

De les van Chili voor andere Latijns-Amerikaanse landen lijkt mij duidelijk, al heb ik er geen illusies over of men deze les zal willen trekken. Ik vrees dat velen eerder de polarisatie willen verheven, dan een alternatief model te zoeken. De „Miristas” hebben betere public relations dan de Christendemocraten. Brazilië zal daarbij meer garen spinnen dan Cuba.

Het Chileense model is een haastig model. In de meeste publikaties waarin men sympathie betuigt met de kortstondige regering van de Unidad Popular wijst men op de traagheid van Eduardo Frei's pogingen tot transformatie van de Chileense samenleving. Naar mijn gevoel vergist men zich daarin. Maatschappelijke verandering vraagt tijd. Haastige transformatie vraagt om de mobilisatie van de massa's met alle gevolgen daarvan. Juist daardoor ontstaat een zo intensieve polarisering, waardoor een democratie vrijwel onmogelijk wordt. In West-Europa heeft men die ontwikkeling altijd weten te voorkomen. Dat is de grote bijdrage geweest zowel van de christen-democratie als van de sociaal-democratie.

Het gaat natuurlijk niet aan het West-europese model zo maar te exporteren. Maar enkele lessen zou men uit, om maar wat te noemen, Zweden en de Weimar republiek wel kunnen trekken.

1) *La lutte de classes*, Parijs 1964.
2) *Entretien avec Allende*, Parijs, 1971, blz. 78 e.v. Zie ook: Alain Touraine, *Vie et mort du Chili populaire*, Parijs, 1973, blz. 18.
3) Over participeren en klassenstrijd ook: Touraine, blz. 80.
4) Zie artikelen in *Encounter*: David Holden, Allende and the myth makers (januari 1974) Robert Mors, Chile's coup and after (maart 1974).

Dat sprookje over NCR en z'n kasregisters moet nu maar eens uit zijn.

Soms wilden we wel dat
u nog nooit van onze
kasregisters had gehoord.
Maar helaas, het zijn
de beste ter wereld.

Moeilijk om dan uit te
leggen dat je ook nog
uiterst geavanceerde
computers maakt.
Enfin, dan moet u
het maar eens van
'n ander horen.
Van Van Wijnen
bijvoorbeeld:



„NCR doet wat-ie belooft. Dat hebben we in de jaren dat we met een NCR-500 magneetbandkaarten-computer werkten, wel gemerkt. Dus toen er vorig jaar een nieuwe, grotere computer moest komen, lag onze keus voor de hand: natuurlijk wéér NCR!”

Dat vertelt de heer B. A. Molenaar, controller bij Van Wijnen N.V., Maatschappij tot het uitvoeren van werken, gevestigd in Dordrecht.



Van huis uit was Van Wijnen een Dordtse aannemer. In korte tijd is het bedrijf echter uitgegroeid tot een op internationale schaal opererende bouwonderneming met circa 2000 werknemers, verdeeld over een zestal vestigingen in Nederland en België. Zij zijn voornamelijk actief op het gebied van de woningbouw ($\pm 40\%$) en de utiliteitsbouw ($\pm 60\%$). Zo realiseerden zij o.m. het Refaziekenhuis in Dordrecht; de faculteit voor wis- en natuurkunde van de Nijmeegse Universiteit, het Eurocentrum te Groningen en een belangrijk deel van het woningbouwproject Zeist-West.

De computer kunnen we niet missen.

Gemiddeld hebben we zo'n honderd werken tegelijk onderhanden, waaronder zeer grote. Dat geeft uiteraard een massaal administratief werk. Vandaar dat we al zo'n jaar of zes geleden onze eerste computer lieten installeren, een NCR-500. Daar hebben we echt jarenlang plezierig mee gewerkt; van het werkbriefje tot en met de balans, alles draaiden we ermee. Maar de werkzaamheden werden op een gegeven moment zo omvangrijk, dat we wel naar een grotere computer toe moesten!

Enmaal NCR, altijd NCR?

Tevreden als we waren over NCR, lag het uiteraard voor de hand om zonder meer opnieuw met hen in zee te gaan. Toch hebben we ook twee andere computerleveranciers om een aanbieding gevraagd. Gewoon om eens te kijken wat er zoal te koop is. Dat onze nieuwe computer desondanks toch weer een NCR-computer werd, pleit alleen maar voor NCR. Belangrijk vind ik vooral dat NCR zich niet opstelt als de gigantische, alleswetende maatschappij. Ze hebben aandacht voor elke individuele klant. De opbouw van het systeem voor onze nieuwe Century-200 is dan ook een duidelijke wisselwerking geweest. Ik had zelf een systeem opgebouwd, dat is uitgewerkt, waarna NCR met een hele serie suggesties kwam voor aanvullingen.

De vinger op de pols via terminals.

We kozen dus de Century-200, met een capaciteit van 64 k, uit te breiden tot maximaal 512 k. Dit vanwege de complexiteit van de management-informatie met onder meer verschillende netwerkplanning-methodes, waarbij NCR een belangrijke rol heeft gespeeld bij de ontwikkeling. Het streven is naar een volledig conversationeel management-informatiesysteem, waarbij de 9 kantoren van vestigingen en dochters directe toegang hebben tot de computer via terminals.



Zelf constructieberekeningen maken.

Stond onze vorige computer er uitsluitend voor het voeren van de diverse administraties, de Century-200 biedt ons de mogelijkheid bijvoorbeeld ook constructieberekeningen te maken. Een goed voorbeeld van de vele toepassingsmogelijkheden van onze Century-200 zien we bij de bouw van het nieuwe postkantoor

in Dordrecht. Een werk dat van begin tot eind door de computer wordt begeleid.

Een technicus?

Stuur 'm maar weg.

De overgang van de oude naar de nieuwe computer is onverwacht soepel verlopen. Van een half jaar voor tot een half jaar na de plaatsing zijn we daarbij door NCR uitstekend gesupport.

En ik moet zeggen: onze Century-200, heeft nu een jaar gedraaid, zonder dat er iets mis gegaan is, geen storing of wat dan ook. De service-technicus van NCR, die iedere week trouw even langs komt, heb ik dan ook verteld dat hij gerust wat minder vaak mag komen.

Ziezo, nu hebt u 't ook eens van 'n ander gehoord.



NCR

Computers & Terminals

NCR Nederland NV,
Buitenveldertselaan 3,
Amsterdam,
telefoon 020-44 29 22,
toestel 232.

NCR Computers & Terminals

Decentralisatie en de derde fase van het arbeiderszelfbestuur

DRS. R. M. BOONZAJER FLAES*

Arbeiderszelfbestuur heeft een inherente drang tot decentralisering in zich. De organisatorische ontwikkelingen van de afgelopen tien jaar in Joegoslavië laten een verbeterde strijd zien tussen centralisten en decentralisten op alle gebieden - de staatsadministratie, het muziekleven, de vakbondsorganisatie en, belangrijkst van al, de ondernemingen. Met name in de ondernemingen roept het begrip decentralisering zo een magisch beeld op, dat decentralisering en democratisering vrijwel als synoniemen worden beschouwd.

Bezien we een onderneming als een verzameling min of meer autonome afdelingen, dan kan men de mate van decentralisering afmeten aan een drietal criteria: bevoegdheden per afdeling, systeem van verbindingen tussen de afdelingen, en afdelingsgrootte. In Autoriteit en democratie hebben J. J. Ramondt en ik getracht, de mate van decentralisering te meten aan de hand van de eerste twee criteria 1).

Voor het schetsen van een ontwikkelingsmodel van de zelfbesturende onderneming - wat ik me in dit artikel ten doel stel - kan men zich ook bedienen van de criteria twee en drie. Daarom is dit artikel deels een overlapping, grotendeels echter een aanvulling op Autoriteit en democratie. Omdat de decentralisering van de zelfbesturende onderneming voor een niet onaanzienlijk deel verklaard kan worden uit haar specifieke organisatorische opzet begin ik dit artikel met een kenschets van de voor decentralisering specifieke kenmerken. Hierna volgt de bespreking van afdelingsgrootte en systeem van verbindingen tussen de afdelingen als kenmerkend voor bepaalde ontwikkelingsstadia van het zelfbestuur en tenslotte waag ik me aan een prognose omtrent de levensvatbaarheid op korte termijn van het voorlopig meest geavanceerde model.

De opzet van de zelfbesturende onderneming

We kunnen ons de zelfbesturende onderneming op twee manieren voorstellen: als een productiesysteem en als een (zelfbesturend) democratiseringssysteem.

Doel van het productiesysteem is het produceren van goederen en diensten; er is wat dit betreft geen verschil met een willekeurige kapitalistische onderneming. Met dit systeem correspondeert een hiërarchisch bestuursmodel, waarbinnen het uitoefenen van ieders produktietaken grotendeels valt. In principe kiest weliswaar elke groepering in de onderneming zijn eigen leider of leiderscollectief, maar dat doet nu niet ter zake; van dag tot dag functioneert ook een zelfbesturende onderneming binnen een in hiërarchische verhoudingen geordend systeem van (gekozen) leiders: het management.

Doel van het democratiseringssysteem is het garanderen en uitbouwen van — wat de Joegoslaven noemen — zelfbesturende controle op de gang van zaken in de onderneming;

„controle van onderop” is de beste Nederlandse omschrijving. Met dit systeem correspondeert een democratisch bestuursmodel, waarbinnen het formuleren van de ondernemingspolitiek en het controleren van de naleving daarvan grotendeels plaatsvindt 2).

De hang naar decentralisering in de zelfbesturende onderneming kan men nu verklaren vanuit beide naar voren gebrachte systemen: decentralisering is zowel efficiënt als democratisch. We moeten ons de mate van decentralisering dan ook voorstellen als bepaald door enerzijds efficiëntieoverwegingen en anderzijds controlemogelijkheden door organen van zelfbestuur. Wat betekent dat voor afdelingsgrootte en systeem van verbindingen tussen de afdelingen?

Afdelingsgrootte

Omdat de Joegoslavische onderneming een grote vrijheid heeft bij de opzet van de interne organisatie, is over de afgelopen tien jaar geëxperimenteerd met afdelingen van zeer verschillende formaat: afdelingen van één man (in diverse transportondernemingen), maar ook van meer dan duizend (bijv. in de vleesindustrie).

De minimale grootte van de afdeling wordt bepaald door de algemeen aanvaarde eis, dat in die afdeling een afgeronde economische prestatie moet worden geleverd. De maximale grootte wordt bepaald door overwegingen van efficiëntie; alle overwegingen die in kapitalistische ondernemingen een rol spelen bij de groottebepaling van de afdelingen („span of control”, snelheid van informatie en dergelijke) doen op dezelfde manier opgeld in de zelfbesturende onderneming 3). Voor zover overwegingen van controle worden gehanteerd, betreft het uitsluitend controle van bovenaf, noodzakelijk binnen het productiesysteem.

Het criterium van economische efficiëntie levert de onderneming een onder- en bovengrens wat betreft de afdelingsgrootte. In de zelfbesturende onderneming zijn we nu pas halverwege. Immers, niet alleen het productiesysteem, maar ook het democratiseringssysteem stelt zijn eisen ten aanzien van de afdelingsgrootte. Het belangrijkste criterium is in dat geval de mogelijkheid tot controle van onderop; ook arbeidersraden hebben een bepaalde „span of control”, hebben behoefte aan bepaalde informatiepatronen en zo meer. Een organisatiestructuur die controle van bovenaf mogelijk maakt (als vereist voor de organisatie van de productie) garandeert geenszins dat zelfbesturende controle

* De auteur is medewerker aan het Oost Europa Instituut te Amsterdam.

1) R. M. Boonzajer Flaes en J. J. Ramondt, *Autoriteit en democratie*, UPR, Rotterdam, 1974.

2) Voor dit onderscheid J. Zupanov, *Samoupravljanje i društvena moć* (Arbeiderszelfbestuur en sociale macht), Zagreb, 1966.

3) D. Gorupić, *Samoupravna organizacija preduzeća* (Zelfbesturende organisatie van de onderneming), Zagreb, 1969.

mogelijk is, en vice versa 4). Kleine afdelingen geven de mogelijkheid tot vrijwel permanente controle binnen de afdeling, maar maken het bestaan van een centraal coördinatie-apparaat — dat dan natuurlijk zeer moeilijk gecontroleerd kan worden — noodzakelijk. Bij grote afdelingen geldt uiteraard het omgekeerde.

Nu is het geen wet van meden en perzen dat beide bovengrenzen (zoals bepaald door de eisen van productiesysteem en democratiseringssysteem) elkaar dekken; er zijn situaties denkbaar, waarin een in economisch opzicht minimale afdeling niettemin te groot is voor controle binnen de organisatie van het zelfbestuur. Enerzijds door het voortdurend toenemen van de schaal waarop wordt geproduceerd, anderzijds door de toenemende nadruk op directe (dus niet d.m.v. gekozen raden) controle op het ondernemingsgebeuren is het zeer waarschijnlijk — zij het onbewijsbaar — dat in toenemende mate de uit efficiëntie-overwegingen minimale afdelingsgrootte al buiten het bereik der zelfbesturende controle is. In die gevallen moet in de onderneming een keus gemaakt worden tussen grotere efficiëntie of grotere democratische controle.

Afgaande op Joegoslavische auteurs en op eigen ervaring, kan ik veilig stellen dat de grotere efficiëntie in die gevallen het zwaarst weegt. We kunnen dit ondermeer afleiden uit het gegeven, dat rechten van afdelingen in tijden van economische moeilijkheden zeer gemakkelijk — ik zou bijna zeggen gretig — worden afgenomen door hetzij het management van de onderneming, hetzij de hiërarchisch hoger gesitueerde organen van zelfbestuur 5), 6).

We kunnen dit zo interpreteren, dat de zelfbesturende controle op hetzelfde — hogere — niveau wordt gebracht als de productiecontrole. Een verdere aanwijzing is het feit, dat binnen de Joegoslavische onderneming weinig tot zeer weinig aandacht wordt besteed aan de relatie tussen afdelingsgrootte en controle door organen van zelfbestuur, terwijl aan de andere kant de relatie tussen afdelingsgrootte en efficiëntie een zeer uitvoerig besproken onderwerp is.

Systeem van verbindingen tussen de afdelingen

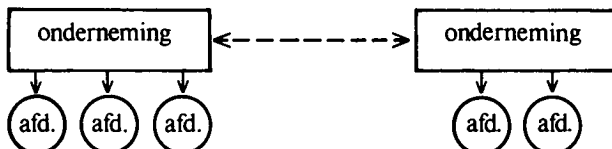
Men kan een duidelijke evolutie waarnemen in methode, waarlangs afdelingen tot onderlinge contacten komen. In de beginfase van het arbeiderszelfbestuur — van ruwweg 1952 tot 1963 — was van zelfstandige afdelingen eigenlijk geen sprake; ondernemingen werden centraal bestuurd en gecontroleerd, afdelingen voeren opdrachten uit. In de tien hierop volgende jaren — die we de tweede fase kunnen noemen — komen zelfstandige afdelingen (of, zoals de Joegoslaven zeggen, arbeidseenheden) langzamerhand tot ontwikkeling; in de eerste jaren voornamelijk als hulpmiddelen in de bedrijfscalculatie, later als organisatie-niveau binnen het zelfbesturend systeem met toenemende bevoegdheden.

Voor de onderneming essentiële beslissingen kunnen niet meer worden genomen zonder instemming van de betrokken arbeidseenheden, zeker een deel van de ondernemings-gelden wordt op afdelingsniveau beheerd en verdeeld. Maar ten opzichte van de buitenwereld vormt de onderneming één front, hetgeen zijn weerslag vindt in het feit dat arbeidseenheden geen eigen bankrekening hebben, geen rechtspersoonlijkheid bezitten en geen externe contacten onderhouden 7). Directe onderlinge contacten tussen de afdelingen zijn in deze fase eerder uitzondering dan regel. In de praktijk, en vaak ook nog formeel, lopen de contacten tussen de afdelingen via de centrale; dat geldt binnen het management, maar — wat hier van meer belang is — ook binnen de organisatie van het arbeiderszelfbestuur 8).

De derde fase is ongeveer twee jaar in voorbereiding, en moet op den duur leiden tot een situatie, waarin de economische en organisatorische zelfstandigheid van de arbeidseenheden is gegarandeerd. We moeten ons die situatie ongeveer als volgt voorstellen.

1. Elke afdeling levert een afgeronde economische prestatie en kan geheel of nagenoeg geheel op de markt opereren.
2. De onderneming bestaat alleen nog als een soort federatie van afdelingen. Een centraal ondernemingsstatuut wordt vervangen door een samenwerkingscontract — voor een aantal jaren — tussen de afdelingen. Het contract kan door elke afdeling worden opgezegd, uiteraard wanneer eventuele schulden door andere afdelingen zijn gedelgd.
3. Afdelingen kunnen „lid” zijn van meerdere ondernemingen. Verschillende economische functies kunnen zo worden ondergebracht in gespecialiseerde conglomeraten 9).

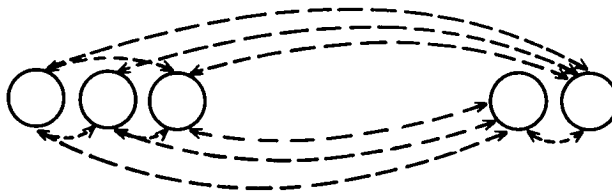
In schemavorm kan men zich de drie genoemde stadia van het arbeiderszelfbestuur ongeveer als volgt voorstellen.



Eerste fase: traditioneel arbeidszelfbestuur; voor zover afdelingen bestaan, hebben ze geen rechten en krijgen ze hun opdrachten vanuit de centrale van de onderneming (1952 - 1963).



Tweede fase: externe contacten gecentraliseerd, intern toenemende decentralisering. In sommige ondernemingen directe marktrelatie tussen de afdelingen, maar dat is nog geen algemeen verschijnsel (1963 - 1975).



Derde fase: interne en externe contacten gedecentraliseerd. Alle opdrachtrelaties vervangen door marktrelaties. Onderneming in economische zin alleen nog een graadueel verschijnsel (vanaf 1975).

—————> opdrachtrelatie
 - - - - -> marktrelatie

Een van de belangrijkste gevolgen van dit systeem — dat zijn invoering omstreeks 1975 moet beleven — is dat de begrippen onderneming en markt vervagen. De marktrelaties tussen verschillende afdelingen van een onderneming verschillen in essentie niet van de relaties tussen afdelingen van

4) Neca Jovanoy, Prilog razmatranju medjusobnih odnosa ekonomsko-technološke integracije i samoupravljanja i pitanja koncepta samoupravljanja u privrednim radnim organizacijama. (Bijdrage tot het beoordelen van de onderlinge verhoudingen van economisch-technologische integratie en zelfbestuur en vragen betreffende het concept van zelfbestuur in ondernemingen in de economische sector), Sibenik, maart 1970.

5) Onderzoek Ramondt/Boonzajer.

6) M. J. Broekmeyer en J. J. Ramondt, *Arbeiderszelfbestuur in een Joegoslavische papierfabriek*, i.h.b. blz. 2 en 15, Amsterdam, 1971.

7) D. Gorupić, geciteerd werk.

8) Onderzoek Ramondt/Boonzajer.

9) C. Strahinjić, *Primena ustavnih amandmana u organizacijama udruzenog rada* (De toepassing van de grondwetsamendementen in organisaties van geassocieerde arbeid), *Socializam*, 1972 nr. 2. De titel van dit artikel wijst er al op dat het wettelijk kader voor de derde fase van het arbeiderszelfbestuur is vervat in de grondwetsamendementen waarover thans een openbare discussie plaatsvindt, met name de amendementen 21, 22 en 23.

twee verschillende ondernemingen; wellicht geeft de naam „legosysteem” het best aan waar het om gaat. Een onderneming is in economische zin alleen nog gradueel te omschrijven: wanneer productiecellen veelvuldig met elkaar zaken doen, vormen ze een onderneming.

Wat is de kans van slagen van dit systeem

Wil dit systeem levensvatbaar zijn, dan moet aan een aantal voorwaarden zijn voldaan. We noemen daarvan de voornaamste, daarbij uitgaande van de essentie: dat relatief kleine autonome productiecellen (de vroegere arbeids-eenheden) zich associëren op basis van gemeenschappelijk voordeel, voor een bepaalde periode en voor bepaalde projecten.

Eerste voorwaarde is, dat de prestatie van iedere productiecel meetbaar is en in geld is uit te drukken. Dit houdt in, dat de prijzen van tussenproducten binnen een onderneming overeenkomen met de buiten de onderneming geldende marktprijzen (10). Aan deze voorwaarde was begin 1973 in het merendeel der grote ondernemingen en voor het merendeel der produkten voldaan, maar in grote aantallen kleinere ondernemingen niet. Bovendien is voor een aantal economische prestaties — marktonderzoek, research — nauwelijks een prijs vast te stellen (11).

Tweede voorwaarde is, dat van ieder ondernomen project de effecten meetbaar zijn en in geld zijn uit te drukken, zowel voor de productiecel als voor de onderneming. Door het stichten van nieuwe productiecellen, het introduceren van nieuwe produkten en productieprocessen of tenslotte het beduidend uitbreiden van de produktieschaal wordt in veel gevallen de afzetmogelijkheid van andere deelnemende productiecellen vergroot en de kwaliteit (regelmaat in levering, opslagmogelijkheden, vaste afzetmarkt en dergelijke) verbeterd. Alle deelnemende productiecellen krijgen een deel van het geïnvesteerde bedrag terug in de vorm van verruimde afzetmogelijkheden, prijsverlagingen of wat verder maar van toepassing is. Stelt men nu, zoals het legosysteem verlangt, als eis dat uitbreidingen in een bepaalde productiecel moeten worden terugbetaald aan de deelnemers van een project, dan zou terugbetaling van het gehele geleende bedrag in zekere zin dubbelop zijn. Voor iedere investering zou voor elke van de deelnemende productiecellen moeten worden vastgesteld welk deel van de investering direct wordt teruggewonnen en welk deel moet worden beschouwd als een lening. Een behoorlijke methode voor dit soort berekeningen bestaat tot op heden in geen enkele Joegoslavische onderneming; wanneer al tot afrekening tussen de afdelingen wordt overgegaan — wat een uitzondering is — dan vindt deze meer plaats op basis van solidariteit en onderhandeling dan van berekening. Het is niet waarschijnlijk dat hierin in de nabije toekomst verandering zal optreden.

Een derde voorwaarde is dat elke afdeling onafhankelijk moet zijn in de uitwerking van een economisch beleid. Dit houdt in, dat een afdeling juridisch niet aan de onderneming gebonden is wanneer zij voordeliger op eigen gelegenheid een oplossing van haar problemen kan vinden. Met name is dat van belang voor de kredietverschaffing omdat een onafhankelijk economisch beleid niet altijd kan worden geformuleerd wanneer de afdeling voor het verkrijgen van uitbreidingsfondsen de goedkeuring van de moederonderneming behoeft. Aan deze voorwaarde is geenszins voldaan; ondernemingen waarin afdelingen formeel het recht hebben tot het voeren van een onafhankelijk financieel en economisch beleid zijn eenzame uitzonderingen. Er is mij geen enkel geval bekend van een Joegoslavische onderneming waarin afdelingen erin geslaagd zijn zelfstandig financieringscontracten met instanties van buiten de onderneming te sluiten. De praktijk tot nu toe heeft geleerd, dat geen onderneming zijn afdelingen dit recht wil toestaan.

We kunnen veilig stellen dat aan geen der drie genoemde



RIJKSUNIVERSITEIT GRONINGEN

De subfaculteit sociaal-culturele wetenschappen van de Rijksuniversiteit te Groningen zoekt gegadigden (mnl./vrl.) voor de nieuwe leerstoel Methoden en Technieken van het sociaal-wetenschappelijk onderzoek.

Tot de taken van de te benoemen functionaris behoren:

- bijdrage aan het totale onderwijspakket van de vakgroep Methoden en Technieken i.o.;
- bijdrage aan onderzoek op dit gebied, bij voorkeur betreffende gegevensvergaring, althans niet louter wiskundige verwerking;
- leggen van verbanden met sociologische theorievorming op empirische basis, en met wetenschapsfilosofie;
- begeleiding van de medewerkers van de vakgroep;
- redelijk aandeel aan de bestuurswerkzaamheden;
- advisering bij opzet van onderzoek, binnen en buiten de universiteit.

Als vereist wordt beschouwd:

- gedegen ervaring in sociaal-wetenschappelijk onderzoek;
- onderwijs ervaring en didactische bekwaamheid;
- bestuurlijke kwaliteiten;
- het vermogen onderzoek van anderen te stimuleren en te steunen;
- bereidheid om in teamverband te werken.

Verzoeken om inlichtingen, suggesties voor de bezetting van de leerstoel, of schriftelijke sollicitaties vergezeld van een curriculum vitae en publikatielijst, dienen voor 15 mei te worden gericht aan de voorzitter van de vacaturecommissie (welke is samengesteld uit de verschillende geledingen): Prof. Dr. W. Molenaar, Oude Boteringstraat 23, Groningen, tel. 050-114674. Thuis: 05908-32535.

criteria is voldaan; voorlopig lijkt de kans van slagen voor deze derde fase van het arbeiderszelfbestuur dan ook niet groot. Dit nog te meer wanneer we inzien dat een eventueel wél voldoen aan deze toch min of meer formele boekhoudkundig-economische criteria bepaald geen voldoende voorwaarde vormt voor het slagen van dit systeem. We gaven al eerder aan dat decentraliseringsprocessen in een zelfbesturende onderneming gestuurd worden door de eisen van enerzijds het produktiesysteem en anderzijds het zelfbesturende systeem. Daarom heeft ook elke decentraliseringsgolf in Joegoslavië een duidelijke politieke achtergrond. Wat betreft de invoering van het „legosysteem” houdt dit in, dat de invloed van centrale directie en centrale diensten — stelselmatig toegenomen sinds 1965 — bij werkelijke invoering van dit systeem sterk zou worden beknot (12). De „manage-

10) Het begrip onderneming moet in dit verband voornamelijk juridisch worden opgevat.

11) M. Novak, Osnovna Organizacija Udruzenog Rada kao temeljna organizacija samoupravne privrede (De basisorganisatie van geassocieerde arbeid als fundamentele organisatie van de zelfbesturende economie), *Ekonomist*, 1973, nr. 1.

12) Dat is ook een van de doelstellingen van de decentralisering. Vgl. V. Koccević, Radnicki amandmani i perspektive samoupravne organizacije rada (De arbeidersamendementen en de perspectieven van een zelfbesturende arbeidsorganisatie), *Kulturni Radnik*, 1971, nr. 6.

Vestigingsplaatsen van top-management in Nederland

Een eerste verkenning

DRS. H. W. TER HART*

1. Inleiding

In de afgelopen maanden is er een discussie ontstaan over de vraag of de grote steden in het westen des lands voldoende internationale concurrentie aan kunnen en of zij voldoende aantrekkingskracht bezitten voor de vestiging van grote concerns (en dan met name de hoofdkantoren daarvan). De vraag is dus of de condities die het produktieklimaat voor management-functies bepalen zich in positieve, dan wel in negatieve zin wijzigen; mede gezien de ontwikkelingen in andere landen, zoals in België (Brussel, Antwerpen) en in Duitsland (Düsseldorf, Frankfurt, Stuttgart, München). Aan dit probleem zal door het Economisch-Geografisch Instituut van de Universiteit van Amsterdam aandacht worden besteed, evenals aan de vraag in hoeverre management-functies bijdragen aan de centrumfuncties van steden. Dit laatste wordt onderzocht in samenwerking met de hoogleraren Hottes (Ruhr Universität Bochum) en Goossens (Universiteit van Leuven). In dit kader was een vooronderzoek naar de vestigingsplaats van top-management in Nederland nodig.

rial elite" van Joegoslavië heeft dus niet veel reden, aan een uitwerking van de democratiseringsaspecten van het „legosysteem" mee te werken.

Aan de andere kant is de belangstelling van de directe producenten — anders gezegd van arbeiders en hun vertegenwoordigers — voor deze veranderingen tot nu toe evenmin zeer groot gebleken. Dat is ten dele een gevolg van de methode van presentatie — in veel ondernemingen worden de veranderingen als een puur organisatorische en min of meer juridische kwestie naar voren gebracht —, ten dele ook omdat de Joegoslavische economie de laatste jaren niet floreert en de belangstelling voor de organisatie van het arbeiderszelfbestuur er daardoor niet groter op is geworden. Tenslotte is het vermoeden algemeen dat het toekennen van een onafhankelijke status aan de afdelingen de in de afgelopen jaren moeizaam opgebouwde integratie- en fusiebeweging aanzienlijk zal vertragen of zelfs bestaande concerns uiteen kan drijven 13), 14). Al deze factoren te zamen maken het succes van het „legosysteem" — van het totale zelfbestuur — voorlopig twijfelachtig.

R. M. Boonzajer Flaes

13) Van 1965 tot 1972 integreerden 4.500 Joegoslavische ondernemingen. Het gemiddeld aantal werknemers per onderneming steeg daardoor van 199 tot 288. Vgl. *Ekonomiska Politika*, 20 augustus 1973.

14) V. Zeremski, Jedinstveno radne organizacije u svetlu dva aspekta organizacionog ustrojstva (De eenheid van de arbeidsorganisatie in het licht van de twee aspecten van de opbouw van de organisatie), *Moderna organizacija*, 1969, nr. 7.

Onder top-management wordt (mede in verband met de vergelijkbaarheid van de gegevens welke Hottes en Goossens in resp. Duitsland en België verzamelen) verstaan: de leiding van ondernemingen met een jaarmzet vanaf f. 150.000.000 en/of een personeelsomvang vanaf 1.000 werknemers in het jaar 1971. Andere vormen van top-management blijven hier buiten beschouwing.

Abler, Adams en Gould stellen in hun boek *Spatial Organization*: „Head offices of modern corporations are decision factories where group decisions are made and where top management supervises" 1). Op basis hiervan wordt de vestigingsplaats van top-management identiek geacht met die van het hoofdkantoor van de ondernemingen die aan bovenvermelde criteria voldoen.

Voor het selecteren van bedrijven werd uitgegaan van de lijst van „De 200 grootsten", zoals gepubliceerd in *Het Financieele Dagblad* van 8 september 1972. Deze lijst heeft betrekking op de gegevens over het jaar 1971 1a).

Daar in dit onderzoek o.a. wordt nagegaan waarom (in dit geval) hoofdkantoren „are distributed the way they are", werden uit de lijst van „De 200 grootsten" die bedrijven verwijderd, die ten aanzien van hun vestigingsplaatskeuze niet voldoende „foot-loose" werden geacht. Dit geldt met name voor een aantal overheidsbedrijven dat aan het eigen ambtelijke verzorgingsgebied gebonden is, zoals gemeentelijke en provinciale nutsbedrijven. Toegevoegd werden bedrijven die niet in de lijst van *Het Financieele Dagblad* zijn opgenomen, doch die blijken andere bronnen wel aan één of aan beide gestelde grootte-criteria voldeden, alsmede een aantal handels- en hypotheekbanken. Op deze wijze werd een totaal aantal ondernemingen van 264 verkregen, dat aan de genoemde criteria voldeed.

Opgemerkt moet worden dat om de volgende redenen op deze selectie kritiek mogelijk is.

1. Er zijn ondernemingen die niet hebben gereageerd op het verzoek van *Het Financieele Dagblad*, inlichtingen te verstrekken ten aanzien van omzetcijfers en personeelsomvang. Voor zover deze gegevens uit andere bronnen konden worden aangevuld, is dit gebeurd. Omissies blijven echter mogelijk, zodat het evenzeer waarschijnlijk is dat er in

*) De auteur is wetenschappelijk medewerker aan het Economisch-Geografisch Instituut van de Universiteit van Amsterdam. De kaarten bij dit artikel zijn vervaardigd door de heer A. J. van Geel, kartografisch tekenaar van bovengenoemd instituut.

1) R. Abler, J. S. Adams en P. Gould, *Spatial Organization; The geographer's view of the world*, Englewood Cliffs, N. J., 1971, blz. 200.

1a) Dezelfde analyse, uitgevoerd met de inmiddels gepubliceerde gegevens over 1972 leidt tot vrijwel dezelfde resultaten als in dit artikel gepubliceerd. Zie: H. W. ter Hart, Management-centra en de lokatie van top-management in Nederland, *Ideeenbundel*, bijdragen voor de Ideeenmarkt over de ruimtelijke ordening in Nederland, Koninklijk Nederlands Aardrijkskundig Genootschap, Amsterdam, januari 1974.

Nederland nog andere ondernemingen zijn die aan de gestelde criteria voldoen.

2. Van sommige ondernemingen zijn in navolging van *Het Financieele Dagblad* „divisies” opgenomen, welke op zich aan de criteria voldeden. Voor een aantal andere ondernemingen is dit niet gebeurd, omdat hiervoor geen geschikte bronnen aanwezig waren.

Het totaal van 264 ondernemingen moet derhalve als een arbitrair aantal worden gezien. Ondanks deze beperking is besloten met dit aantal een vooronderzoek te doen naar de vestigingsplaats van hoofdkantoren, als voorloper op het onderzoek naar het „waarom” van deze vestigingsplaats en haar bijdrage aan de centraliteit van steden 1b).

2. Het vestigingsplaatspatroon van de hoofdkantoren van de 264 grootste ondernemingen in Nederland

Uit tabel 1 blijkt een sterke concentratie (70%) van het aantal hoofdkantoren in de drie westelijke provincies. De concentratie van hoofdkantoren van niet-industriële ondernemingen in deze drie provincies blijkt, overeenkomstig de verwachting, veel groter te zijn dan die van industriële ondernemingen; resp. 86 en 59%.

Tabel 1. *Overzicht van het aantal hoofdkantoren van de 264 grootste ondernemingen in Nederland per provincie*

Provincie	Industriële ondernemingen		Niet-industriële ondernemingen		Totaal	
	abs.	%	abs.	%	abs.	%
Groningen	2	1	1	1	3	1
Friesland	2	1	0	0	2	1
Drenthe	3	2	0	0	3	1
Overijssel	14	9	3	3	17	6
Gelderland	12	8	4	4	16	6
Utrecht	12	8	16	15	28	11
Noord-Holland	35	22	45	42	80	30
Zuid-Holland	46	29	31	29	77	29
Zeeland	1	1	0	0	1	0
Noord-Brabant	18	11	7	6	25	10
Limburg	12	8	0	0	12	5
Totaal	157	100	107	100	264	100

Een beter inzicht in de mate van concentratie die zich in het spreidingspatroon van hoofdkantoren voordoet, geeft kaart 1. De visuele impressie van concentratie van hoofdkantoren in het westen des lands wordt kwantitatief ondersteund door de in tabel 2 gepresenteerde geo-statistische indices. Voor de berekening van deze indices is gebruik gemaakt van een kaart van Nederland, waarop een vierkantennet is aangebracht 2).

Tabel 2. *Enkele geo-statistische indices ter typering van het spreidingspatroon van de hoofdkantoren van de grote ondernemingen in Nederland a)*

	Aantal	Strooiings-index in KM	Concentratie-index	R ₂ -waarde
industriële ondernemingen	157	69,3	0,82	0,103
niet-industriële ondernemingen	107	40,8	0,94	0,046
totaal ondernemingen	264	59,3	0,86	0,037

a) Zie voetnoot 2.

Voor het totaal der ondernemingen bevindt het zwaartepunt, dat te beschouwen is als het ruimtelijke equivalent van het rekenkundige gemiddelde, zich ten zuiden van Amsterdam en ten westen van Utrecht. (Op kaart 1 is de ligging van de zwaartepunten aangegeven met behulp van symbolen).

Ondanks het aan het zwaartepunt inherente nadeel, dat

de ligging ervan in sterke mate wordt beïnvloed door perifeer gelegen punten (in casu de ondernemingen in het Noorden, Limburg en Twente), ligt het zwaartepunt toch in het Westen. Dit geldt ook ten aanzien van de zwaartepunten van de industriële en de niet-industriële ondernemingen.

De strooiingsindex (= ruimtelijke standaarddeviatie) toont aan dat de spreiding van de niet-industriële vestigingen het geringst is, of met andere woorden: dat de concentratie rond het zwaartepunt het sterkst is. De industriële ondernemingen blijken sterker gespreid, alhoewel toch ook hier een sterke concentratie in het Westen aanwezig is.

Deze sterke concentratie blijkt ook uit de concentratie-indices. Deze indices geven de spreiding, dan wel de concentratie, op een beperkt oppervlak (ongeacht de geografische ligging) aan op basis van een Lorenzcurve. Daar de uitkomsten alle zeer dicht tot 1 naderen, is hier sprake van een sterke concentratie op een beperkt oppervlak. De plaats van deze concentratie is, zoals uit kaart 1 blijkt, het westen van Nederland. Ook de concentratie-indices geven aan dat de industriële hoofdvestigingen relatief meer gespreid zijn dan de niet-industriële.

Eenzelfde tendens vertonen de waarden van de „kwadrat analysis”; een op vierkanten gebaseerde „nearest neighbour”-analyse. Ten opzichte van een hypothetisch „random”-patroon vertonen de drie patronen waarden, die op een zeer hoge concentratie wijzen.

Al deze indices tonen aan dat de visuele impressie van een sterke concentratie in het westen des lands juist is; deze concentratie geldt, zoals gezegd, meer voor de niet-industriële hoofdvestigingen dan voor de industriële. Na deze constatering heeft het zin binnen het westen des lands een differentiatie naar steden en hun directe omgeving aan te brengen 3) en om de positie van de Randstad ten opzichte van de rest van Nederland te bezien (zie tabel 3).

De overheersende positie van de Randstad is wel zeer duidelijk: 67% van alle hoofdkantoren van de grote ondernemingen in Nederland is in de Randstad gevestigd. Voor de hoofdvestigingen van niet-industriële ondernemingen bedraagt dit percentage zelfs 84. Binnen de Randstad is Amsterdam de belangrijkste stad; daarna volgen resp. Rotterdam en Den Haag, terwijl Utrecht voor de niet-industriële ondernemingen een belangrijke vestigingsplaats is.

1b) Centraliteit is het niveau van een stad of dorp in termen van het aantal verschillende soorten voorzieningen.

2) Zie voor een uitvoeriger behandeling o.a.: H. W. ter Hart, Toepassingsmogelijkheden van het vierkantensysteem, *Geografisch Tijdschrift*, 1973, nr. 1, blz. 11-20.

3) Bewust is afgezien van het gebruik van termen als agglomeratie of stadsgewest, omdat deze termen in de ruimtelijke ordening en in het ambtelijke spraakgebruik vaak anders zijn gedefinieerd dan in dit artikel. De in dit artikel gehanteerde stedelijke gebieden omvatten slechts die aangrenzende of nabijgelegen gemeenten waarin zich hoofdkantoren van de 264 onderzochte concerns bevinden. De gebieden zijn als volgt samengesteld:

stedelijk gebied	omvat:
Amersfoort	Amersfoort, Soest, Baarn, Leusden
Utrecht	Utrecht, De Bilt, Zeist, Maarssen
Gooi	Naarden, Bussum
Amsterdam	Amsterdam, Diemen, Amstelveen, Aalsmeer, Uithoorn
Zaanstreek	Zaandam, Koog a/d Zaan, Wormerveer
IJmond	IJmuiden, Beverwijk
Haarlem	Haarlem, Bloemendaal, Aerdenhout
Den Haag	Den Haag, Zoetermeer, Rijswijk, Delft, Leiden, Honselersdijk
Rotterdam	Rotterdam, Bolnes, Vlaardingen, Schiedam, Krimpen a/d IJssel
Dordrecht	Dordrecht, Zwijndrecht, Alblasterdam, Sliedrecht
Twentse stedenrij	Enschede, Hengelo, Almelo
Arnhem/Nijmegen	Arnhem, de Steeg, Nijmegen
Zuid Limburg	Maastricht, Stein, Heerlen, Eysgelshoven

Tabel 3. Aantal hoofdkantoren van de grote ondernemingen in Nederland voor enkele stedelijke gebieden

Stedelijke gebieden	Absoluut			In %		
	Industrieel	Niet-industrieel	Totaal	Industrieel	Niet-industrieel	Totaal
Amersfoort	2	4	6	1	4	2
Utrecht	10	11	21	6	10	8
Gooi	2	0	2	1	0	1
Amsterdam	24	41	65	15	38	25
Zaanstreek	4	2	6	3	2	2
IJmond	1	0	1	1	0	0
Haarlem	2	2	4	1	2	2
Den Haag	17	8	25	11	7	9
Rotterdam	21	22	43	14	21	16
Dordrecht	5	0	5	3	0	2
Randstad	88	90	178	56	84	67
Overig Nederland	69	17	86	44	16	33
waarvan:						
Twentse stedenrij	10	0	10	6	0	4
Arnhem/Nijmegen	9	2	11	6	2	4
Eindhoven	3	1	4	2	1	2
Zuid Limburg	6	0	6	4	0	2
Totaal Nederland	157	107	264	100	100	100

Het is verleidelijk om in navolging van William Goodwin 4) ten aanzien van deze drie (of vier) steden van management-centra te spreken. Goodwin heeft het begrip „management center” als volgt gedefinieerd: „... a city in which there is a concentration of headquarters of nationally important companies”. Om deze kwalificatie te verkrijgen moesten de steden in de Verenigde Staten aan de volgende „reasonable, if arbitrarily chosen” criteria voldoen:

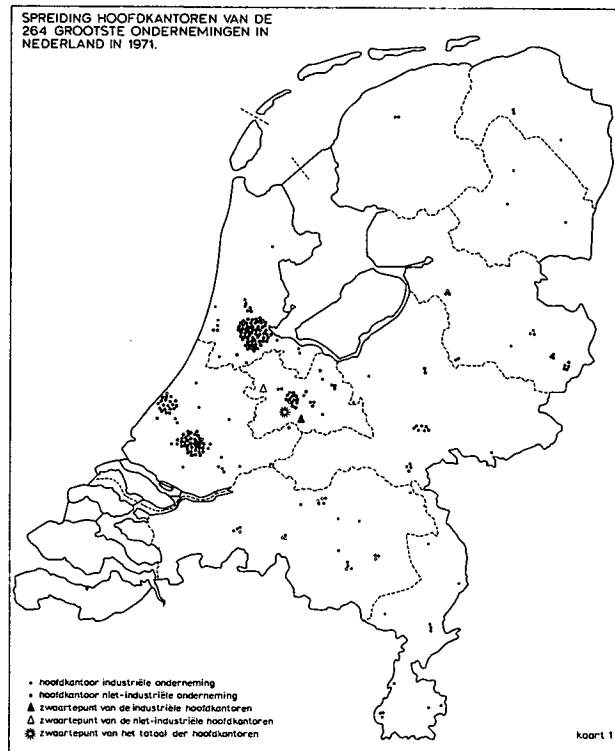
1. tenminste tien hoofdkantoren;
2. tenminste \$ 2 mrd. zowel aan activa (assets), als aan omzet halen (ca. 1% van het totaal geïnvesteerde kapitaal en omzet van de 500 grootste Amerikaanse ondernemingen);
3. tenminste 100.000 werknemers (ca. 1% van het totaal der 500 grootste ondernemingen);
4. fabrieken en/of vestigingen in tenminste 24 steden van de Verenigde Staten en Canada.

Deze criteria zijn — gezien de geheel andere schaal van het onderzoekgebied — niet zonder meer op de Nederlandse situatie toepasbaar. Wel kan worden ingestemd met Goodwins opvatting dat alleen het aantal hoofdkantoren niet voldoende is om van een management-centrum te spreken: criteria ter aanduiding van de grootte der ondernemingen moeten mede in de beschouwing worden betrokken. Derhalve zal de vraag welke Nederlandse steden of stedelijke gebieden de kwalificatie management-centrum verdienen eerst in een volgende paragraaf beantwoord kunnen worden.

3. De grootte der ondernemingen

In het voorgaande is alleen gewerkt met het aantal ondernemingen, zonder dat op hun grootte is gelet. Hierdoor wordt in zekere mate een vertekend beeld verkregen. Immers, het is mede gezien de bijdrage die de hoofdvestigingen aan de centraliteit van hun vestigingsplaats leveren van groot belang te weten of het om grote of minder grote ondernemingen gaat. Er bestaat evenwel niet één algemeen erkend criterium ter bepaling van de grootte van een onderneming, vandaar dat vaak met een aantal criteria wordt gewerkt.

Het Amerikaanse blad *Fortune*, dat jaarlijks lijsten publiceert van de grootste ondernemingen binnen en buiten de Verenigde Staten, hanteert als belangrijkste criterium de omzetcijfers. Op basis van deze cijfers worden de ondernemingen gerangschikt. Daarnaast vermeldt het blad onder meer gegevens over geïnvesteerd kapitaal, activa, netto



winst en aantal werknemers. Een nadeel van het rangschikken volgens omzetcijfers is, dat deze gegevens voor banken niet gegeven kunnen worden. Bank en levensverzekeringsmaatschappijen worden door de *Fortune*-redactie gerangschikt volgens activa (assets). Wil men op basis van *Fortune*-gegevens industriële en niet-industriële ondernemingen onderling vergelijken, dan moet dit met behulp van „assets” en/of personeelscijfers geschieden. Goodwin gebruikte in zijn artikel over management-centra in de Verenigde Staten dan ook „assets” als gemeenschappelijke vergelijkingsbasis.

In Nederland worden door *Het Financieele Dagblad* eveneens omzetcijfers gebruikt om een rangschikking te verkrijgen. Deze worden overigens ook voor verzekeringsmaatschappijen gegeven, zodat deze wel in de lijst van „De 200 grootsten” zijn opgenomen. Bank en hypotheekbanken worden echter volgens balanstotalen gerangschikt en komen derhalve niet in de lijst voor. *Het Financieele Dagblad* geeft verder voor alle soorten ondernemingen de personeelsomvang.

Daar de grote banken toch zeker bij de grootste ondernemingen behoren, zijn de tien grootste handelsbanken en de twee grootste hypotheekbanken wel in dit vooronderzoek betrokken, voor zover het om aantal ondernemingen en personeelsomvang gaat.

In ons vooronderzoek worden dus omzetcijfers en personeelsomvang als grootte-criteria gebruikt. Daar het in dit vooronderzoek om de vestigingsplaats van top-management in Nederland gaat, wordt uitgegaan van de gedachte dat een hoofdkantoor belangrijker is naarmate de omzetcijfers en/of de personeelsomvang van de betreffende onderneming groter zijn. Evenzo is ervan uitgegaan dat een stad als centrum voor top-management belangrijker is naarmate de concentratie van hoofdkantoren grotere ondernemingen (in termen van omzet en personeelsomvang) betreft.

Tabel 4 geeft aan hoeveel personeelsleden in totaal vanuit

4) W. Goodwin, *The Management Center in the United States*. *Geographic Review*, Vol. LV, no. 1, 1965, blz. 1-16. (Repr. in R. G. Putnam a.o. (eds.), *A Geography of Urban Places*. Toronto enz., 1970, blz. 240-255).

Tabel 4. Omzetcijfers en personeelsomvang van de totale ondernemingen met hoofdkantoren in de onderstaande (stedelijke) gebieden

Stedelijke gebieden	Omzet cijfers a)			Totale personeelsomvang		
	Industrieel	Niet-industrieel	Totaal	Industrieel	Niet-industrieel	Totaal
Amersfoort e.o.	260	2.966	3.226	1.528	16.517	18.045
Utrecht e.o.	3.055	8.777 ¹	11.832 ¹	24.424	97.868	122.292
Gooi	333	—	333	3.422	—	3.422
Amsterdam e.o.	11.053 ¹	21.204 ¹⁰	32.257 ¹¹	125.007 ¹	187.663 ⁷	312.670 ⁸
Zaanstreek	1.805	1.520	3.325	21.623	13.489	35.112
IJmond	2.149	—	2.149	24.250	—	24.250
Haarlem e.o.	593	579	1.172	6.025	8.425	14.450
Den Haag e.o.	49.843	9.065	58.908	235.439 ¹	109.457	344.896 ¹
Rotterdam e.o.	37.565 ³	12.708 ¹	50.273 ⁴	403.393 ²	73.028	476.421 ²
Dordrecht e.o.	987	—	987	12.219	—	12.219
Randstad	107.643 ⁴	56.819 ¹²	164.462 ¹⁶	857.330 ⁴	506.447 ⁷	1.363.777 ¹¹
Overig Nederland	45.634	6.162	51.796	662.549	29.923	692.472
waarvan:						
Twentse Stedenrij	1.408 ¹	—	1.408 ¹	30.905	—	30.905
Arnhem/Nijmegen e.o.	9.770 ¹	273	10.043 ¹	116.704 ¹	2.750	119.454 ¹
Eindhoven	19.362	168	19.530	380.341	1.460	381.801
Zuid-Limburg	3.704	—	3.704	44.442	—	44.442
Totaal Nederland	153.277 ⁹	62.981 ¹³	216.258 ²²	1.519.879 ⁷	536.370 ⁷	2.056.249 ¹⁴

a) in miljoenen gulden

N.B. Hoger geplaatste getallen geven aan het aantal ondernemingen, waarvan geen omzet- resp. personeelsgegevens bekend waren.

een aantal stedelijke gebieden 3) worden „bestuurd”, resp. hoe groot de totale omzet is, die door de verschillende ondernemingen, waarvan het hoofdkantoor zich in de betreffende stedelijke gebieden bevindt, wordt gerealiseerd. Met andere woorden: de tabel geeft een indicatie van de „zwaarte” van de in de onderscheiden stedelijke gebieden gevestigde hoofdkantoren en daarmee van het management-niveau.

Tabel 5 geeft de gegevens van tabel 4 in procenten weer, terwijl ook de aantallen hoofdkantoren procentueel zijn opgenomen. Uit beide tabellen en ook uit de kaarten 2 en 3 blijkt duidelijk de allesoverheersende positie van de Randstad. Buiten de Randstad speelt alleen Eindhoven een rol; vooral ten aanzien van het vanuit deze stad „bestuurde” aantal werknemers. Uiteraard wordt dit veroorzaakt door het Philips-concern, daarbij gesteund door DAF. Het Philips-concern bezette volgens *Fortune* in 1971 een vierde plaats in de lijst van „The 300 largest industrial companies outside the US” 5), met in totaal 367.000 werknemers.

Tabel 5. Aantal ondernemingen met hoofdkantoren in de onderstaande gebieden met hun totale omzetcijfers en personeelsomvang in procenten

Stedelijke gebieden:	Aantal			Omzet			Personeel		
	In-dus-trieel	Niet-indus-trieel	Totaal	In-dus-trieel	Niet-indus-trieel	Totaal	In-dus-trieel	Niet-indus-trieel	Totaal
Amersfoort	1	4	2	0	5	2	0	3	1
Utrecht	6	10	8	2	14	5	2	18	6
Gooi	1	0	1	0	0	0	0	0	0
Amsterdam	15	38	25	7	34	15	8	35	15
Zaanstreek	3	2	2	1	2	2	1	2	2
IJmond	1	0	0	1	0	1	2	0	1
Haarlem	1	2	2	0	1	1	0	2	1
Den Haag	11	7	9	33	14	27	15	20	17
Rotterdam	14	21	16	25	20	23	27	14	23
Dordrecht	3	0	2	1	0	0	1	0	0
Randstad	56	84	67	70	90	76	56	94	66
Overig Nederland	44	16	33	30	10	24	44	6	34
waarvan:									
Twentse stedenrij	6	0	4	1	0	1	2	0	1
Arnhem/Nijmegen	6	2	4	6	0	5	8	1	6
Eindhoven	2	1	2	13	0	9	25	0	19
Zuid-Limburg	4	0	2	2	0	2	3	0	2
Totaal	100	100	100	100	100	100	100	100	100

N.B. De hoger geplaatste getallen uit tabel 4 zijn hier weggelaten.

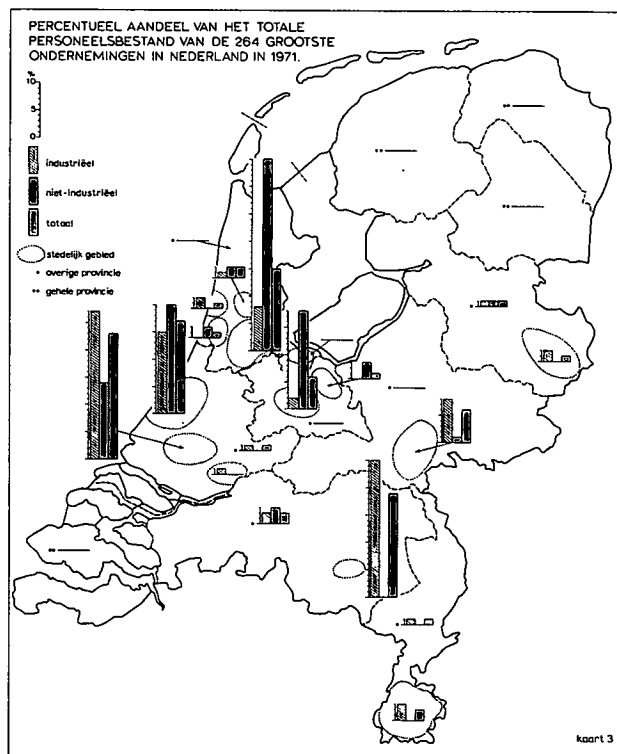
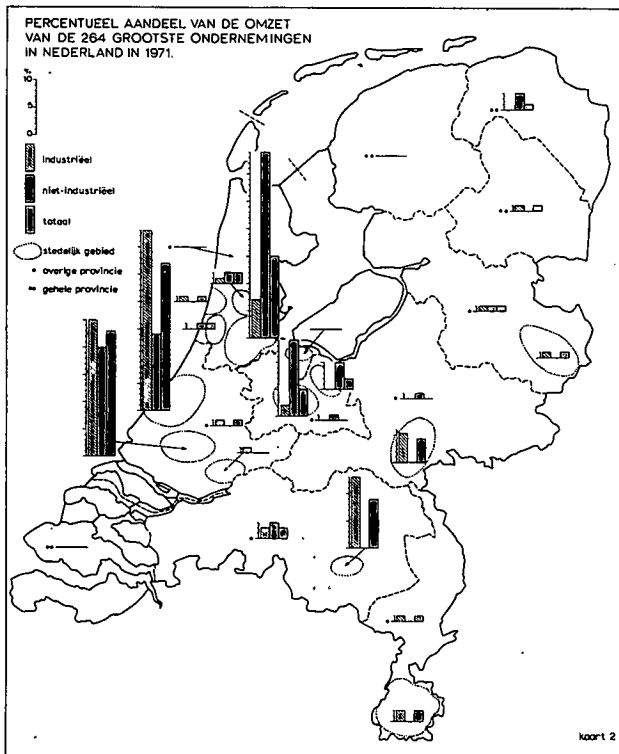
Binnen de Randstad blijkt dat Amsterdam, dat kwantitatief de belangrijkste stad is, kwalitatief gezien slechts ten aanzien van de niet-industriële concerns zijn leidende positie behoudt. Overigens is het relatieve niveau van Amsterdam in de niet-industriële omzetkolom iets te laag geëvalueerd, doordat de hoofdkantoren van zeven van de tien grootste handelsbanken en van de twee grootste hypotheekbanken weliswaar in Amsterdam zijn gevestigd, doch niet meetellen in deze kolom, omdat omzetcijfers voor deze instellingen ontbreken. Desondanks kan men constateren dat Amsterdam zowel kwantitatief als kwalitatief de belangrijkste vestigingsplaats voor hoofdkantoren van niet-industriële ondernemingen is. Den Haag blijkt de plaats te zijn waar vooral die industriële ondernemingen gevestigd zijn die zeer hoge omzetten behalen, terwijl ten aanzien van de industriële personeelsomvang Rotterdam de belangrijkste stad blijkt te zijn. Het feit echter dat Rotterdam daarnaast in zes van de negen kolommen van tabel 5 een tweede plaats inneemt, toont aan dat Rotterdam een uitermate belangrijke vestigingsplaats voor top-management is.

4. Management-centra in Nederland

Het is wellicht hier de plaats om in te gaan op de vraag welke stedelijke gebieden als management-centra kunnen worden beschouwd. Zoals eerder gesteld, kunnen de (overigens arbitraire) criteria die Goodwin 4) in de Verenigde Staten heeft gehanteerd vanwege schaalverschillen niet zonder meer op de Nederlandse situatie worden toegepast. Het aantal ondernemingen was bij Goodwin veel groter (alleen al 500 industriële), waardoor bijv. zijn 1%-criterium ten aanzien van „assets” en omzet niet kan worden overgenomen. Dit zou anders liggen, als het accent op de internationale betekenis werd gelegd. Het is dan de vraag of de Nederlandse steden tot de internationale management-centra behoren. Het gaat ons evenwel om de centra binnen Nederland.

Men kan het met Goodwin eens zijn wanneer hij stelt, dat er een concentratie van hoofdkantoren aanwezig moet zijn, wil men kunnen spreken van een management-centrum. Hoewel arbitrair, willen wij de limieten zowel ten aanzien van aantal ondernemingen als van omzet en perso-

5) *The Fortune 300 Directory*, Time Inc., 1972.



neel hoger stellen, en wel op 5%. Mede omdat in de diverse tabellen met stedelijke gebieden is gewerkt (in plaats van met afzonderlijke gemeenten) lijkt deze vrij hoge norm per categorie aanvaardbaar.

In het volgende worden derhalve als management-centra beschouwd die stedelijke gebieden, die aan onderstaande (eveneens „arbitrary but reasonable”) twee criteria voldoen:

1. tenminste 5% van het aantal hoofdkantoren van de grote ondernemingen in Nederland dient er gevestigd te zijn;
2. tenminste 5% van de omzet en/of de personeelsomvang van de grote ondernemingen moet van hieruit worden „beheerd”.

Aldus geformuleerd, laten de criteria toe een onderscheid te maken tussen volledige en niet-volledige management-centra. Volledige management-centra zijn die stedelijke gebieden, die ten aanzien van het totale aantal hoofdkantoren, doch eveneens ten aanzien van de industriële en niet-industriële afzonderlijk, aan de gestelde normen voldoen. Stedelijke gebieden die slechts ten aanzien van industriële of niet-industriële ondernemingen aan de normen voldoen, worden als niet-volledige management-centra beschouwd.

Uit tabel 6 is af te leiden dat alleen Amsterdam, Den Haag en Rotterdam — althans in de Nederlandse verhoudingen — volledige management-centra zijn. Gelet op de zeer ruime mate waarin zij boven de minimumnorm uitkomen (zie tabel 5) zijn zij ook zeer belangrijke management-centra. Utrecht voldoet voor zover het de industriële concerns betreft niet aan de tweede norm; derhalve is Utrecht te beschouwen als een niet-industrieel (of tertiair) management-centrum en bovendien van een lager niveau (zie percentages in tabel 5). De Twentse stedenrij en Amersfoort voldoen niet aan de normen en kunnen dus niet als management-centra worden beschouwd. Dit is wel het geval met het gebied Arnhem/Nijmegen, doch alleen voor zover het industrieel management betreft. Gezien de afwezigheid van een concentratie van hoofdkantoren in Eindhoven, kan deze stad niet als management-centrum worden beschouwd.

5. Conclusie

De management-centra zijn dus, met uitzondering van

een zwak industrieel Arnhem/Nijmegen, alle in de Randstad gesitueerd. Op zich geen opzienbarende conclusie. Wel opmerkelijk is het door Jansen 6) geconstateerde feit, dat de elf grootste Nederlandse industriële concerns ten aanzien van hun ruimtelijke gedrag een „handhaving en ontplooiing van hoger gekwalificeerde activiteiten in het Westen” vertonen en dat dit met name ook geldt voor concerns waarvan de hoofdzetel buiten het westen is gelokaliseerd (Akzo, Philips).

Tabel 6. Stedelijke gebieden met per categorie meer dan 5% van het aantal hoofdkantoren

Stedelijke gebieden	Aantal			Omzet			Personeel		
	In-dus-trieel	Niet-indus-trieel	Totaal	In-dus-trieel	Niet-indus-trieel	Totaal	In-dus-trieel	Niet-indus-trieel	Totaal
Amersfoort	-	-	-	-	•	-	-	-	-
Utrecht	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Amsterdam	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Den Haag	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Rotterdam	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Twentse Stedenrij	•	-	-	-	-	-	-	-	-
Arnhem/Nijmegen	•	-	-	-	-	-	-	-	-
Eindhoven	-	-	-	•	-	•	•	-	•

Het feit dat de management-centra vrijwel uitsluitend in de Randstad zijn gesitueerd, werpt overigens de vraag op welke de condities zijn die de Randstad nog steeds op een zo exclusieve wijze attractief maken als vestigingsplaats van top-management in Nederland. Het ligt in de bedoeling van het Economisch-Grafisch Instituut in verder onderzoek antwoorden op deze vraag te vinden. Hierbij zal ook aandacht worden geschonken aan de wijzigingen welke zich in deze condities voordoen en aan de gevolgen die deze wijzigingen voor het regionale beleid (kunnen) hebben.

H.W. ter Hart

6) A. C. M. Jansen, Enkele aspecten van het ruimtelijk gedrag van grote industriële concerns in Nederland, 1950-1971. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 1972, nr. 6, blz. 411-425.

en sa-
1900,-
teftijd
lie- en
Brie-
bur.

Reacties onder nummer
C812 bur. blad.

**personeel
gevraagd**

**Boekhoudk.
kracht**

Am-
haar

V

n de
spon-
rgen.
eiding
a aan
van

Zeer ervaren in alle adm.
werkz., o.m. factureren,
debiteurenadm., grootboek
en voorraadadm. Vlot van
begrip en snel kunnende re-
kenen. Salaris f 1450,- p.m.
Bel onze pers. chef.

Belastingadviesbureau vraagt
een m 4-werker

l.
st
be.
wei
laris
p.m.
en el
reisk
ven
bla
Bie

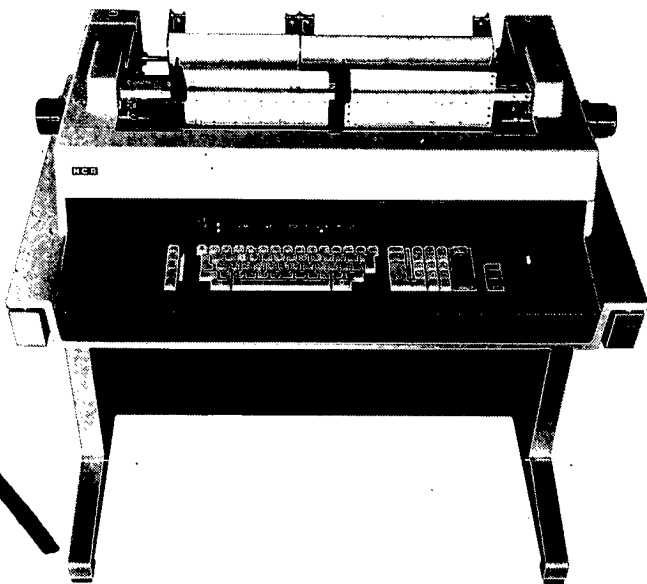
Erva
o.m.
der o
ties
blac
Een
ster.

Biedt zich aan: de nieuwe NCR 299 bureaucomputer, die...

...factureert, administreert en rapporteert, rekt met elektronische snelheid en programma's en gegevens feilloos in z'n interne geheugen bewaart.

Van de problemen op de arbeidsmarkt hoeft u dus niet langer wakker te liggen.

De NCR 299 is de revolutionaire opvolger van de oude vertrouwde boekhoudmachine. Uw hulpmiddel bij alle voorkomende administratieve werkzaamheden, zoals facturering, grootboek, kostprijsberekening, loon- en voorraadadministratie. Op zichzelf klassieke handelingen, die door de NCR 299 sneller en efficiënter worden uitgevoerd. Dat betekent actuele en optimale informatie. De NCR 299 kan ook als intelligente terminal fungeren.



* Reeds vanaf f 652,- per maand heeft u een NCR 299 bureaucomputer

Programmeren?

Geen probleem meer!

De NCR 299 is op verrassend eenvoudige wijze te programmeren. Als onderdeel van het NCR-servicepakket kunnen wij dit voor u verzorgen, maar u kunt het ook zelf. Een korte instructie van NCR leert het u binnen enkele dagen.

Speciaal gekwalificeerd bedieningspersoneel is overbodig. Een eenvoudige handleiding voor de dagelijkse bediening is al voldoende.

Nieuwsgierig?

Documentatie ligt voor u klaar. Stuur een open, ongefrankeerde envelop met uw naam en adres naar NCR, Antwoordnummer 56, Amsterdam en we sturen u dadelijk alle informatie. Bellen kan natuurlijk ook: 020-44 29 22, toestel 232.

NCR

Computers & Terminals

NCR Nederland NV,
Buitenveldertselaan 3,
Amsterdam,
telefoon 020-44 29 22,
toestel 232.

Wondermedicijnen tegen verkeersspitsen (II)

DR. F. VAN DAM*

In onze vorige bijdrage hebben wij erop gewezen, dat voorzichtigheid geboden is, de hoop al te sterk op wondermedicijnen te richten. Het probleem van de sterke verkeersspitsen bleek niet noemenswaard te worden geëlimineerd door invoering van variabele werktijden, althans niet daar waar de voor de Rotterdamse regio gevonden wetmatigheden eveneens geldigheid bezitten.

De sterke spitsen resulteren vooral in en rondom de grote steden in congestieverschijnselen. Voor die congestieverschijnselen wordt soms een ander wondermedicijn aanbevolen en dat drankje bestaat dan uit een „drastisch verbeterd” systeem van openbaar vervoer in en rondom de grote steden, waarmee dan veelal een „ondergrondse” wordt bedoeld. De vraag dringt zich veelal op of hetgeen eerder over wondermedicijnen werd gesteld, ook in dit geval van toepassing is; kan dit openbaar vervoer inderdaad de verkeerscongestie elimineren of is ons scepticisme ten aanzien van wondermedicijnen ook in dit geval gerechtvaardigd?

Stedelijke functie

Wij gaan er in onze beschouwingen van uit, dat het gewenst is dat onze steden hun centrumfunctie behouden. Dit is een stelling die zich niet of moeilijk laat „bewijzen” — een nadere toetsing zou hier zeker te ver voeren — maar die aansluit bij de inzichten van de overheid. Handhaving van de centrumfunctie impliceert, zo stellen wij, dat de (binnen-) steden goed bereikbaar blijven maar hun historisch karakter kunnen bewaren en dat het er „aangenaam vertoeven” is.

Marktpositie

De bereikbaarheid van de binnensteden heeft gedurende de afgelopen twintig jaar drastische wijzigingen ondergaan.

Twintig jaar geleden steunden de stadscentra overwegend op de bevolking van de agglomeratie (gedefinieerd als de stad met de aangebouwde randgemeenten). Relatief weinigen woonden daarbuiten. De auto was nog geen gemeengoed en doordat de bevolkingsdichtheden in de agglomeratie relatief hoog waren en de afstanden tot de centra relatief kort, kon het openbaar vervoer op redelijke wijze in de vraag voorzien.

Thans is de bevolkingsdichtheid in de agglomeraties duidelijk minder. De oude wijken zijn in inwonertal teruggelopen en gemeenten op 10, 20 kilometer van de binnenstad hebben een enorme groei doorgemaakt. In extremo kan men stellen, dat een deel van de bevolking dat vroeger in de onmiddellijke nabijheid van de binnenstad woonde thans is gehuisvest in het voormalige groene hart van de randstad in voorheen landelijke dorpen. Deze migratie is niet los te zien van het binnen veler bereik komen van de auto. Deze ontwikkeling heeft ertoe geleid dat het openbaar vervoer zowel

absoluut als relatief in een ongunstiger positie is gekomen. Absoluut is de discrepantie tussen vraag naar vervoer en aanbod van het openbaar vervoer toegenomen, omdat openbaar vervoer beter kan functioneren in een dicht- dan in een dunbevolkt gebied. De gespreide situering van het wonen is, ten opzichte van vroeger, een handicap voor het openbaar vervoer. Relatief is de discrepantie toegenomen, omdat het referentieniveau, waarmee het openbaar-vervoeraanbod wordt vergeleken, veel hoger is dan voordat de auto zijn opmars begon. Men dient zich dus af te vragen of en zo ja op welke wijze, die toegenomen discrepantie tussen het aanbod van auto en van openbaar vervoer kan worden verminderd, indien men het openbaar vervoer wil stimuleren zonder extreme dwangmaatregelen in te voeren.

In het aanbod van het openbaar vervoer kunnen vele facetten worden onderscheiden. De hierboven bedoelde, gegroeide discrepantie betreft echter vooral twee facetten, namelijk toegankelijkheid en gegarandeerde reistijd. Onder toegankelijkheid van het openbaar vervoer verstaan wij de moeite die een potentiële reiziger moet overwinnen om het aanbod te kunnen afnemen. Vooral op dit punt is de gebruikswaarde van het openbaar vervoer zowel absoluut als relatief afgenomen door de hierboven genoemde ontwikkelingen. Dit betreft met name de aanbodelementen loopafstand naar de halte en frequentie van de dienst. Onder gegarandeerde reistijd verstaan wij de reistijd die hoogstwaarschijnlijk niet zal worden overschreden, dus de reistijd met verdiscontering van de onregelmatigheid in de dienstuitvoering.

Het niveau van dienstverlening van de auto beweegt zich, na een aanvankelijke verbetering ten gevolge van nieuwe, meer op de auto gerichte voorzieningen, sedert een aantal jaren eveneens in benedenwaartse richting. In sommige gevallen neemt eenzelfde autorit meer tijd in beslag dan twintig jaar geleden, ondanks de totstandkoming van belangrijke infrastructurele verbeteringen. In zoverre het openbaar vervoer ongevoelig is voor de omstandigheden, die de teruggang in kwaliteit van autoverplaatsingen veroorzaken, heeft de gegroeide discrepantie tussen de voorzieningenniveaus de neiging weer iets af te nemen.

Financiële middelen

De elementen toegankelijkheid en gegarandeerde reistijd zijn overigens niet de enige in dit verband relevante voorwaarden voor een marktgericht beleid ten aanzien van het openbaar vervoer. De uiteindelijk aan te bevelen maatregelen zullen inpasbaar moeten zijn in een budgettair kader. Daaruit vloeien enkele eisen voort, waaraan de geprojecteerde maatregelen dienen te voldoen. Zo zal de gewenste netstructuur gefaseerd tot stand moeten komen. Deze fasering moet voldoende flexibel zijn, om wanneer nodig het plan te kunnen aanpassen. In dit verband denken wij dan in

het bijzonder aan aanpassingen ten gevolge van het beschikbaar komen van meer of minder middelen, dan aanvankelijk werd verondersteld. In de sfeer van overheidsinvesteringen is het immers moeilijk om met vaste meerjarenbegroting en budgetten te werken.

Daarnaast verdient het aanbeveling bij het maken van plannen zo realistisch mogelijk te anticiperen op de ruimte voor investeringen in de toekomst. Hoewel hier formeel niets over bekend is, kunnen er natuurlijk wel enkele tendensen worden gesignaleerd. Zo lijkt het naïef te geloven in een drastische herverdeling van de overheidsbestedingen ten gunste van investeringen ten behoeve van het openbaar vervoer. Daarbij kan dan nog worden overwogen, dat de ten laste van de rijksoverheid komende exploitatietekorten toemenen, niet alleen doordat onze vervoerbedrijven in toemende mate met exploitatietekorten kampen, maar ook doordat de rijksoverheid straks de exploitatietekorten relatief meer zal aanvullen dan voorheen. Het lijkt geen wilde speculatie, dat deze tekorten de ruimte voor nieuwe projecten ongunstig zullen beïnvloeden, althans voor zover het projecten betreft die niet zijn gericht op vermindering van de tekorten; een ontwikkeling die wij overigens zouden betreuren.

Bestuurlijke niveaus

De rijksoverheid kan niet worden verweten, dat haar beleidslijn ten aanzien van het openbaar vervoer is blijven steken bij een belijden in woord en geschrift alleen. Er zijn maatregelen ten behoeve van de openbaar-vervoerbedrijven genomen en de totale post, waarmee het openbaar vervoer op de rijksbegroting voorkomt (exploitatiekosten én bijdragen voor investeringen in nieuwe lijnen) is van 1968 tot 1973 toegenomen van ruim f. 100 tot rond f. 600 mln., dus meer dan een verzesvoudiging. Het bedrag dat op de begroting 1973 is uitgetrokken voor nieuwe openbaar-vervoersinfrastructuur (circa f. 125 mln.) is slechts weinig minder dan wat daarvoor in de vijf voorafgaande jaren te zamen door het rijk beschikbaar was gesteld (ruim f. 150 mln.).

Het besteden van veel geld is echter nog geen garantie voor een effectief beleid. Het zijn vooral de recente fundamentele wijzigingen in de marktsituatie van het openbaar vervoer die ertoe leiden, dat men zich dient af te vragen of structuren nog wel up to date zijn, temeer omdat die fundamentele wijzigingen (nog) niet hebben geleid tot een adequate aanpassing van de institutionele en organisatorische structuren. Bedoelde structuren, daterend uit een periode waarin het openbaar vervoer een geheel andere functie in het maatschappelijk gebeuren had, blijken thans niet meer doeltreffend te functioneren. Dit betreft bijvoorbeeld de planningsbevoegdheid van lokale bestuurlijke niveaus voor openbaar-vervoervervoorzieningen. Een direct gevolg van de hierdoor aanwezige versnippering is, dat er onvoldoende mee kan worden gerekend, of wat lokaal wellicht gewent is, nationaal haalbaar is— dit in het licht van de totaliteit der „lokale wenselijkheden”. Zo kan worden waargenomen, dat voor nieuwe woongebieden somtijds wordt geopteerd voor zeer kapitaalintensieve openbaar-vervoerssystemen. De totaliteit van de wensen, die ter zake leven belooft echter een zo omvangrijke investering, dat de minister van Financiën er zelfs niet meer van wakker behoeft te liggen: de onmogelijkheid het bedrag te fourneren is evident! De versnippering blokkeert een systematische en integrale planning.

Een mogelijke oplossing zou wellicht kunnen bestaan uit de instelling van regionale vervoersautoriteiten, die de plannen tot haalbare proporties terug kunnen brengen en die actieve planning bedrijven, uiteraard in nauwe samenwerking met de lokale overheden. Uitgangspunt kan hierbij zijn het hanteren van normen ten aanzien van niveau van dienstverleningen en andere belangrijke elementen.

Dit zou kunnen voorkómen dat, zoals thans het geval is,

slechts enkele grote projecten integraal worden gerealiseerd en de overgrote meerderheid in het geheel niet. Aldus komt thans een zeer onevenwichtige allocatie van produktiemiddelen tot stand en sterk uiteenlopende niveaus van dienstverlening.

Als tweede bezwaar kan hierbij worden aangemerkt, dat als er al „nieten” worden getrokken, dit veelal in een te laat stadium van planning geschiedt. Officieel persisteert men te lang bij de „nog niet realiseerbare” projecten in de hoop, dat realisatie spoedig mogelijk is. In de praktijk betekent dit, dat aan bestaande, soms gebrekkige, „interimvoorzieningen” te weinig wordt verbeterd.

Herbezinning

De meest urgente taak voor de regionale vervoersautoriteiten zou dus zijn het opstellen van gefaseerde meerjarenplannen voor het openbaar vervoer. De projecten zullen consistent gemaakt moeten worden met de financiële ruimte.

Er zijn meer aanleidingen, die een herbezinning op openbaar-vervoerprojecten in de stedelijke en agglomeratie sfeer gewent maken. Op een aantal terreinen, die de planning van openbaar-vervoerlijnen direct raken, zijn de inzichten de laatste jaren snel geëvolueerd. Dit betreft bijvoorbeeld de bevolkingsontwikkeling, de scheiding tussen wonen en werken en de verhouding tussen hoog- en laagbouw. Deze ontwikkelingen wijzen alle in de richting van minder geconcentreerde vervoersstromen dan nog slechts enkele jaren geleden werden voorspeld. Dit heeft grote consequenties, omdat bij de geprojecteerde „zware” lijnen (metro, trein) in de stedelijke of agglomeratie sfeer capaciteitsoverwegingen meermalen een belangrijke rol in de besluitvorming hebben gespeeld.

Er bestaan aanwijzingen, dat thans voor geen enkele geprojecteerde lijn van stedelijke vervoerssystemen in Nederland capaciteitsoverwegingen toepassing van „zware” infrastructuur rechtvaardigen. De argumentatie zal thans dus, meer dan voorheen, uit andere aspecten moeten komen. Tot een herbezinning op de keuze van vervoertechniek is dus zeker aanleiding. Logischerwijze komen die geprojecteerde „zware” lijnen het eerst voor een herbezinning in aanmerking, waarbij capaciteitsoverwegingen destijds een belangrijk element in de besluitvorming hebben gespeeld.

Alternatieven

Het alternatief voor een „zware” lijn, metro of spoor, is een „lichte” lijn: tram of autobus of semi-metro zoals een modern tramnet wel wordt genoemd. De toepassingsmogelijkheden van deze vervoertechnieken zijn gedurende de laatste jaren sterk toegenomen en het is dus allerminst zo, dat tram en bus „aan het eind van hun latijn” zouden zijn; integendeel juist! De voorrang voor autobussen bij het wegrijden van een halte (binnen de bebouwde kom), de wettelijke mogelijkheid om rijstroken te reserveren voor autobuslijndiensten („busbanen”), de ontwikkeling van de techniek om verkeerslichten door trams en autobussen zodanig te laten beïnvloeden, dat tram en autobus grote voordelen, maar het overige verkeer nauwelijks nadelen daarvan ondervindt, de ontwikkeling van systemen van ritprijnsinning die het mogelijk maken tramstellen met een capaciteit van meer dan tweehonderd reizigers door één man te bedienen, het zijn alle op zich misschien weinig spectaculaire ontwikkelingen, die samen de potentiële toepassingsmogelijkheden van tram en autobus sterk hebben verruimd. De verwachting, dat het eind van deze ontwikkeling nog niet is bereikt, lijkt gewettigd. Het uitbuiten van de mogelijkheden van tram en autobus vergt wel meer inventiviteit en flexibiliteit binnen de vervoerbedrijven en een soepel overleg tussen de gemeentelijke diensten. Of door meer de nadruk op tram en bus te leggen een bottleneck in de organisatorische (top)structuur

gevreest moet worden, onttrekt zich aan onze waarneming.

De publieke opinie accepteert thans meer dan vroeger dat prioriteiten voor het openbaar vervoer enige hinder voor het wegverkeer mogen tweebrengen. Het zou interessant zijn dit nader te analyseren; met name of dit voortkomt uit een algemene herwaardering van het fenomeen openbaar vervoer, dan wel uit de inmiddels opgedane ervaring dat metrobouw tijdelijk aanzienlijk meer hinder oplevert. Het resultaat is echter eveneens een uitbreiding van de potentiële toepassingsmogelijkheden van tram en bus.

Tram en autobus kunnen van verschillende soorten infrastructuur gebruik maken en de overgang tussen de verschillende soorten kan zeer soepel verlopen. Beide technieken kunnen over de openbare weg worden getraceerd of over eigen banen die al of niet langs of in openbare wegen kunnen liggen. Ook „semi-eigenbaan” is mogelijk: de met behulp van witte lijnen gereserveerde vrije baan. Trams kunnen bovendien door eigen tunnels worden geleid (autobussen slechts over zeer korte afstanden). Deze flexibiliteit is waardevol, onder andere met betrekking tot de inpassing in woongebieden. Een „innig” contact met de woongebieden is mogelijk, zonder dat zulks ingrijpende stedenbouwkundige aanpassingen c.q. afstemmingen vergt, hetgeen bij het traceren van „zware” lijnen veelal namelijk wel het geval is (geluids- en visuele hinder, barrière door het gebied).

Een integrale afweging van de voor- en nadelen van „lichte” en „zware” openbaar-vervoertechnieken zou hier te ver voeren. Dat is ook in sterke mate afhankelijk van de specifieke situatie. In het algemeen kan worden gesteld, dat toepassing van „lichte” technieken in congestiegebieden meer hinder aan het wegverkeer veroorzaakt en de gegarandeerde reistijd voor de openbaar-vervoerreiziger iets verlengt (t.o.v. „zware” technieken). De verlenging van de reistijd zal overigens in mindere mate optreden, dan de verhouding tussen de rijtijden zou doen vermoeden: de lagere gemiddelde rijnsnelheid voor tram en bus zal immers ten dele (soms volledig) worden gecompenseerd door de kortere loopafstanden van en naar de halte, die resulteren uit het inniger contact in de wijken. Het is wellicht slechts de helft van de reistijd in lokaal en regionaal vervoer, die in het vervoermiddel wordt doorgebracht; de overige reistijd bestaat dan uit lopen en wachten. Verkorting van die overige elementen is dus ook van groot belang, vooral omdat lopen en wachten in het algemeen als groter ongerief wordt ervaren dan de tijd die in het vervoermiddel wordt doorgebracht.

Investerings

Vergelijking van een volledig uitgebouwd „zwaar” systeem met een „licht” systeem kan soms enige voorkeur voor het „zware” systeem opleveren voor zover het de kwaliteit van het aanbod, exclusief de kosten betreft. Bij het doen van een keuze mag de kostenkant echter niet worden genegeerd en de vraag is dus of de aan een „zware” lijn verbonden zeer aanzienlijke meerkosten, opwegen tegen de kwalitatieve verbetering van het aanbod. Over prijselasticiteiten en de relatie tussen prijs en kwaliteit, zoals de consument die ziet, is in het openbaar vervoer weinig bekend. Het weinige wat terzake bekend is geeft echter geen steun voor de stelling, dat in lokaal of regionaal vervoer voor kwalitatief beter aanbod een aanzienlijk hogere prijs wordt geaccepteerd; wel kan kwalitatief beter aanbod de vraag stimuleren. Nu zou kunnen worden gesteld, dat het er bij het stimuleren van het openbaar vervoer primair om gaat de vraag op te voeren hetgeen zou rechtvaardigen bewust de kostenkant van de zaak naar het tweede plan te schuiven. Er kan echter twijfel over bestaan, of dat een goede basis vormt voor een wijs beleid. Het gevaar is dan namelijk dat het aanbod van openbaar-vervoerdiensten te weinig marktgericht wordt vastgesteld; in het algemeen een kwetsbaar punt bij „gesubsidieerde productie”. Ter bestrijding van dit gevaar verdient althans een partieel verband aanbeveling tussen de meerprijs

die een kwaliteitsverbetering zou kunnen opbrengen en de kosten die er mee zijn gemoeid.

Dit wint aan reliëf door de ervaringen met minder kostbare kwaliteitsverbeteringen dan het creëren van nieuwe „zware” infrastructuur. Voorbeelden van aanzienlijke toename van de vraag die op eenvoudige, althans relatief goedkope wijze is geïnduceerd, zijn in ons eigen land te vinden. Tramlijn f in Amsterdam, de autobusdienst Zoetermeer—Den Haag en de snelbusdienst Leiderdorp—Den Haag zijn er enkele van.

Het leeuwedeel van de bedragen die beschikbaar worden gesteld voor de verbetering van de openbaar-vervoersinfrastructuur in en rondom de steden wordt voor slechts enkele, zeer kostbare projecten aangewend. De totale met de onderhanden zijnde projecten gemoeide investering bedraagt vermoedelijk rond f. 2 miljard; nochtans zijn deze projecten zodanig specifiek dat hun voltooiing wel in enkele beperkte geografische gebieden, maar niet in het algemeen tot een belangrijke verbetering van het openbaar-vervoersaanbod in de Randstad kan leiden. De allocatie van investeringsmiddelen is zeer onevenwichtig. Deze weg leidt ertoe dat de discrepantie tussen vraag en aanbod, die gedurende de afgelopen twintig jaar zo ten nadele voor het openbaar vervoer is toegenomen, blijft groeien. De harde werkelijkheid is, dat wij sneller migreren dan metrolijnen bouwen.

Deze ontwikkeling is kennelijk strijdig met het van rijkszijde geformuleerde uitgangspunt, dat stimulering van het openbaar vervoer gewenst is om het aantal autoverplaatsingen — in bepaalde categorieën — te beperken.

Meer in overeenstemming met dit beleidsuitgangspunt zou een benadering zijn, waarbij de nadruk primair wordt gelegd op het tot stand brengen van „lichte” voorzieningen. Als waar mogelijk in de stedelijke en stadsgewestelijke sfeer met „lichte” voorzieningen zou worden volstaan, lijken er — in het licht van de thans ter beschikking gestelde investeringsmiddelen — geen beletsels bijna alle benodigde voorzieningen binnen niet al te lange tijd tot stand te brengen.

De werkelijke problemen verschuiven dan naar de enkele projecten, waarvoor „zware” systemen noodzakelijk zijn, omdat anders de zin van het project verloren gaat. (Een voorbeeld van een dergelijke voorziening is bijvoorbeeld de nieuwe spoorlijn Amsterdam—Leiden via Schiphol). Omdat dit slechts enkele projecten betreft, kan de beslissing gemakkelijker worden genomen.

Door de nadruk te verleggen naar het verbeteren van „lichte” lijnen, zou aan het licht komen, dat hierbij nog legio mogelijkheden tot verbetering bestaan. De mogelijke verbeteringen zullen stuk voor stuk waarschijnlijk weinig spectaculair zijn maar te zamen tot een snelle en belangrijke verbetering van de kwaliteit van het openbaar vervoer leiden. Het gevolg van zo'n strategie zou zijn, dat een groot aantal openbaar-vervoerlijnen wezenlijk zou verbeteren, zonder dat nochtans de meest luxueuze oplossing tot stand komt. In tegenstelling tot de thans gevolgde strategie, zou dan inderdaad van een algemene verbetering van het openbaar-vervoersaanbod sprake kunnen zijn.

Exploitatie-uitkomsten

De exploitatie-tekorten van de openbaar-vervoerbeprijven zijn gedurende de afgelopen jaren snel gestegen. De door de minister aan het Economisch Bureau voor het Weg- en Watervervoer verstrekte opdracht tot analyse van de tekorten van de gemeentelijke vervoerbeprijven en de recente instelling van een commissie tot analyse van de tekorten van de Nederlandse Spoorwegen, doen vermoeden dat de regering niet geheel onverschillig tegenover die tekorten staat.

Generaliserend kunnen de EBW-conclusies ten aanzien van het gemeentelijk openbaar vervoer worden samengevat in die zin, dat de „lekken” zich vooral bevinden op het terrein

van de topstructuur (taakverdeling gemeentebestuur-openbaar-vervoerbedrijf) en in de aard van het geproduceerde aanbod. Gegeven de topstructuur en dat aanbod, bleek het met de inefficiency wel mee te vallen, leken althans geen drastische verminderingen van tekorten mogelijk. De „NS-commissie” heeft evenmin grote lekken gevonden.

De beïnvloedbare exploitatietekorten van het Nederlandse openbaar-vervoersysteem zouden dan dus in belangrijke mate bepaald blijken te worden door de aard van het geproduceerde vervoersaanbod. Dit plaatst de problematiek, verbonden aan het doen van investeringen voor nieuwe voorzieningen, in een veel ruimer kader. De keuze van vervoertechniek blijkt namelijk een zeer wezenlijke invloed op de toekomstige exploitatie-uitkomsten uit te oefenen. De snelle stijging van de tekorten zou dan ook een goede reden kunnen zijn, om zich op gemaakte plannen te herbezinnen. Wij kunnen ons namelijk niet aan de indruk onttrekken, dat de exploitatietekorten in het algemeen omvangrijker zijn, naarmate de vraag verder onder de systeemcapaciteit ligt. Een zodanige vraag kan verwacht worden op alle thans geprojecteerde „zware” lijnen met een stedelijk of agglomeratie-karakter.

Het voorgaande bedoelt niet te suggereren dat exploitatietekorten van openbaar-vervoerbedrijven in onze ogen vermijdbaar of onaanvaardbaar zouden zijn. Acceptatie van tekorten mag echter niet leiden tot minder nauwgezet onderzoek of de aangeboden c.q. aan te bieden dienstverlening uit (algemeen) economische overwegingen optimaal is. Met andere woorden: bij de toetsing van projecten dient niet alleen rekening te worden gehouden met het grensnut van het te investeren bedrag maar evenzeer met het

grensnut van de erdoor veroorzaakte exploitatietekorten.

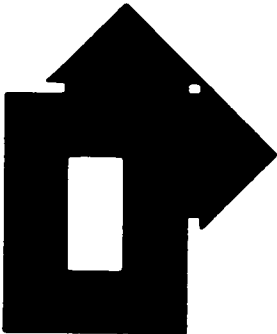
Conclusie

Wederom kan worden geconcludeerd dat spectaculaire wondermedicijnen niet altijd kunnen worden aanbevolen. Integendeel, want de bijdrage van het openbaar vervoer zou veelal aanzienlijk groter kunnen zijn als meer aandacht werd gericht op verbetering en uitbreiding van het bestaande. Momenteel verzetten institutionele factoren zich daar echter tegen. Het zou in het belang van het openbaar vervoer en van alles wat daarmee samenhangt zijn toe te juichen als nu op korte termijn de institutionele consequenties worden getrokken uit de fundamenteel gewijzigde marktstructuur sedert 1950. Een actieve planning door regionale organen lijkt hiervoor onontbeerlijk. De problemen liggen niet primair op budgettair terrein, maar zijn veelal van organisatorische aard. De gemeentelijke autonomie speelt hierbij een schijnbaar belangrijke rol. De grote gemeenten hebben immers, als zij de rijksvoorwaarden voor volledige subsidiëring van de tekorten van hun eigen vervoerbedrijven — zij het met gemengde gevoelens — accepteren, in feite hun autonomie op het punt van openbaar vervoer prijs gegeven. Formeel heeft de rijksoverheid binnenkort dus hoogstwaarschijnlijk voldoende bevoegdheden. Het is te hopen, dat dit een eerste stap naar een nieuwe structuur zal blijken te zijn, die tot een meer effectieve bevordering van het openbaar vervoer zal leiden.

(Slot)

F. van Dam

Au courant



Beperking van de invoer van arbeid

A. F. VAN ZWEEDEN

Kan in landen als Frankrijk, Duitsland, Engeland en Zwitserland, waar het aantal buitenlandse werknemers een veel groter percentage uitmaakt van de totale beroepsbevolking dan in Nederland niet of nauwelijks van een beleid worden gesproken, het kabinet-Den Uyl heeft onlangs in een uitvoerige nota aan de Tweede Kamer de grote lijnen uitgestippeld van een samenhangend geheel van wettelijke maatregelen dat meer omvat dan alleen maar beperking van de toelating. De reden waarom Nederland in dit opzicht blijkbaar als „gidsland” wil optreden, wordt in de nota gemotiveerd met het feit dat Nederland, in vergelijking met landen waar naar verhouding veel meer buitenlanders werken, zeer dicht bevolkt is. Het kabinet baseert zijn streven naar verminde-

ring van de toelating van buitenlandse werknemers ook op „een veranderd inzicht in de waarde van economische groei op zich en op de problemen die daarmee samenhangen, zoals milieu-aantasting en congestieverschijnselen”. Wie zich het rapport-Mansholt van de drie progressieve partijen herinnert, zal niet vreemd opkijken van de relatie die dit kabinet legt tussen het aanwerven van buitenlandse arbeidskrachten en de twijfel aan de zin van een economische groei die in feite de spankracht van de nationale arbeidsmarkt te buiten gaat.

Op de lange termijn wil het kabinet streven naar een meer structurele oplossing van de twee onevenwichtigheden die tot de komst van grote aantallen buitenlandse werknemers aanleiding hebben gegeven, namelijk de vraag naar

buitenlandse werknemers in Nederland en het gebrek aan geschikte werkgelegenheid in de landen van herkomst. Centrale doelstelling van het beleid wordt beperking van het aantal buitenlandse werknemers. Om hun vertrek aan te moedigen denkt de regering aan betaling van een bonus van f. 5000, die inmiddels al bekend is geworden als de „oprot-premie”.

Van meer positieve betekenis is dat er dwarsverbanden worden gelegd met de ontwikkelingssamenwerking en met het arbeidsmarkt- en industriebeleid in Nederland. Zo zal gestreefd worden naar een opleiding die de buitenlandse werknemer wat meer aan kennis en vakbekwaamheid kan meegeven als hij naar zijn land van herkomst terugkeert. Met het oog op een betere internationale

arbeidsverdeling zal bovendien gestreefd worden naar aanpassing van de Nederlandse produktiestructuur. Tenslotte zal het beleid op lange termijn erop gericht zijn alternatieve oplossingen te vinden om de aantrekking van buitenlandse werknemers te voorkomen.

Niemand zal tegenspreken dat dit nogal een ambitieus programma is. Het beleid omvat doelstellingen die niet met een paar wettelijke maatregelen bereikt kunnen worden. De nota valt in twee delen uiteen: de aankondiging van maatregelen die het aantal buitenlandse werknemers in ons land op korte termijn moeten afremmen en een beleid op lange termijn dat gericht is op een betere afstemming van vraag en aanbod op de Nederlandse arbeidsmarkt, op een betere internationale arbeidsverdeling en op een herstructurering van het Nederlandse produktie-apparaat.

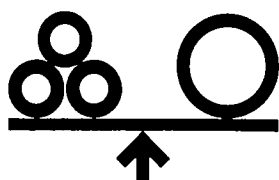
Deze beleidslijnen komen ongeveer overeen met de aanbevelingen die on-

langs geformuleerd zijn in een advies van de Raad voor de Arbeidsmarkt. Dit eenstemmige advies zou even de illusie kunnen wekken dat er inmiddels al volledige overeenstemming zou bestaan tussen werkgevers en werknemers. Het Verbond van Nederlandse Ondernemingen noemt het aantrekken van buitenlandse werknemers in zijn blad *Onderneming* een harde noodzaak. Het is niet mogelijk, zo zegt het VNO, het bestaande produktie-apparaat zonder buitenlanders in stand te houden. Aanpassing van het produktie-apparaat aan het Nederlandse aanbod op de arbeidsmarkt vindt het VNO niet meer dan een theoretische mogelijkheid. Het werkgeversverbond vestigt er ook de aandacht op dat de ontwikkeling van het onderwijssysteem ertoe leidt dat steeds minder mensen uit Nederland ter beschikking komen voor ongeschoold werk.

De werkgevers hebben zich in de Raad

voor de Arbeidsmarkt op het standpunt gesteld, dat er weliswaar een arbeidsmarktbeleid gevoerd moet worden dat leidt tot een geringer beroep op het buitenlandse arbeidsaanbod, maar zij willen daarbij de kwestie van het begrip „passende arbeid” aan de orde stellen. Aangezien de werkgevers twijfelen of dit begrip wel op de juiste wijze wordt gehanteerd als maatstaf bij het toekennen van werkloosheidsuitkeringen, is het naar hun mening moeilijk aan te tonen dat de open plaatsen niet kunnen worden bezet door Nederlanders. Hierin ligt opgesloten dat een straffere toepassing van het begrip passende arbeid ertoe kan leiden dat het binnenlandse arbeidsaanbod sneller kan worden ingeschakeld.

Zowel de werkgeversorganisaties als de vakbeweging zetten vraagtekens achter het voornemen van het kabinet om per bedrijf of bedrijfstak een maximum voor het aantal buitenlandse werknemers in te stellen, zij het ook dat



Geld- en kapitaalmarkt

Onvoltooid en voltooid inflatie

DRS. H. J. LEEMREIZE*

Een dezer dagen wordt het verslag gepubliceerd van een econometrisch onderzoek naar de kapitaalmarktrente in Nederland 1). Dit onderzoek werd uitgevoerd door Prof. Nieuwenburg en ondergetekende. Het verslag geeft een analyse van het verloop van de obligatierente in de periode 1961-1973; de bewegingen in de rente worden gerelateerd aan („verklaard uit”) de bewegingen van een zevental variabelen waarvan op grond van de theorie mag worden aangenomen dat zij voor het renteverloop van belang zijn. Het onderzoek is uitgevoerd met kwartaalcijfers.

Een onderwerp dat in genoemd verslag uitvoerig ter sprake komt, is het verband tussen rente, inflatie en inflatieverwachtingen. Uit ons onderzoek blijkt dat er door de kapitaalmarkt duidelijk op de toekomstige inflatie is geanticipeerd: een gedeelte van de rentestijging moet worden toegeschreven aan het feit dat de kredietgever van de kredietnemer een soort inflatiepremie, een dekking tegen toekomstige inflatie, verlangt. De mate waarin geanticipeerd werd is echter vrij gering. Wij komen op een percentage van 33%.

Ik wil in deze bijdrage aangeven hoe we aan dit percentage zijn gekomen en hoe het volgens mij moet worden geïnterpreteerd. Het zal blijken dat het gegeven in alle opzichten betrekkelijk is. We leven in een tijd waarin steeds sterker op de toekomstige inflatie wordt geanticipeerd. Dat dit enorme gevaren met zich meebrengt spreekt vanzelf. De situatie van een „voltooid inflatie”, een term die Prof. Zijlstra onlangs lanceerde, kan volgens mij in deze zin worden opgevat.

De rente die we hebben willen verklaren is het rendement op langlopende staatsobligaties, dat zijn staatsobligaties met een resterende looptijd van minstens 10 jaar. De grootheid is daarom gekozen, omdat hij als representatief geldt voor de algemene rente-ontwikkeling op de kapitaalmarkt. In ons onderzoek hebben we de inflatie eenvoudig afgemeten aan de stijging van het prijsindexcijfer van de gezinsconsumptie. Deze maatstaf wordt ook in de rentediscussies verreweg het meest gebruikt. Als in deze bijdrage zonder meer over rente en inflatie wordt gesproken dan gebruiken

we de termen in de hier aangegeven betekenissen.

Er bestaat weinig verschil van mening over, dat er van een toenemende inflatie een opwaartse druk op de rente uitgaat; over de wijze waarop dit geschiedt en de mate waarin, bestaat echter veel verwarring. Er wordt wel eens vergeten dat niet zozeer de feitelijke inflatie van belang is voor het huidige renteverloop, maar de toekomstige inflatie, of liever de inflatie die op dit moment voor de toekomst wordt verwacht. Het gaat daarbij in beginsel om verwachtingen over een zeer lange tijd, namelijk de looptijd van de leningen die op dit moment op de obligatiemarkt worden afgesloten. Dat is dus minstens 10 jaar en meestal veel langer.

* De auteur is medewerker bij het Economisch Bureau van de AMRO-bank te Amsterdam.
1) C. K. F. Nieuwenburg en H. J. Leemreize, De kapitaalmarktrente in Nederland; een empirisch onderzoek, *Economisch Kwartaaloverzicht Amsterdam-Rotterdam Bank NV*, nr. 36, maart 1974.

de vakbeweging bang is dat zo een maximum meteen als een minimum gaat werken, terwijl de werkgevers beducht zijn dat een plafond het voortbestaan of de uitbreiding van een bedrijf in gevaar kan brengen. Van een algemene overeenstemming tussen kabinet en sociale partners over het beleid dat nu gevoerd moet worden is nog geen sprake. Juist daarom lijkt het niet verstandig dat het kabinet al vooruit wil lopen op een nationale wetgeving door op basis van de Machtigingswet een aantal maatregelen te treffen die ertoe moeten leiden dat het aantal buitenlandse werknemers per bedrijf wordt bevroren. Je kunt je afvragen of de zaak zo acuut is dat op grond van een crisis-wet moet worden ingegrepen. Op het moment is de aanwerving van buitenlanders sterk verminderd als gevolg van de conjuncturele achteruitgang en het sinds begin 1972 verstrakte vergunningenbeleid.

Deze waarschijnlijk tijdelijke inzin-

king van de vraag mag ons de ogen niet doen sluiten voor de structurele onevenwichtigheden op de binnenlandse arbeidsmarkt en in de internationale arbeidsverdeling die de oorzaak zijn van de massale verplaatsing van een nieuw extern proletariaat binnen Europa. Het Centraal Planbureau houdt, ondanks de achteruitgang van de vraag, nog steeds vast aan zijn prognose dat het aantal buitenlandse werknemers ook in ons land in de toekomst sterk zal toenemen. Het baseert die verwachting op het beperkte binnenlandse arbeidsaanbod, de groei van de productie en ook op het feit, dat het tewerkstellen van buitenlandse arbeiders voor de ondernemers en de nationale economie toch wel een profijtelijke zaak is. Als de regering de ontwikkeling op haar beloop laat, kan de zaak opnieuw uit de hand lopen. Het probleem blijft, ondanks de aanzet tot een meer structureel beleid, in wezen onopgelost omdat het alles te

maken heeft met de grondtrekken van ons economische systeem zelf.

Het in de nota geboden alternatief op langere termijn, een snellere groei van de arbeidsproductiviteit in plaats van immigratie door opvoering van de kapitaalintensiteit, leidt weliswaar tot een verminderde behoefte aan ongeschoolde arbeidskrachten, maar tegelijk ook tot een snellere stijging van de loonvoet. Daardoor kan op den duur de binnenlandse werkgelegenheid in gevaar komen. Versterking van de kapitaalintensive productie in de industrielanden kan bovendien de kloof met de ontwikkelingslanden weer verbreden, wanneer die hun overvloedige arbeidskrachten niet meer kunnen uitvoeren en aangewezen zijn op arbeidsintensive bedrijvigheid. Een klein land als Nederland kan deze wereldwijde problematiek natuurlijk niet in zijn eentje aanpakken.

A. F. van Zweeden

De grondgedachten zijn eenvoudig. Als een lening eenmaal tegen een vast rentepercentage is afgesloten, dan leidt iedere duurzame stijging van het prijsniveau in principe tot verlies voor de kredietgever en winst voor de kredietnemer. De kredietgever verliest, omdat hij de reële koopkracht van het uitgeleende bedrag ziet verminderen. Hij zou beter af zijn geweest als hij had belegd in goederen, of desnoods in aandelen, want de nominale waarde daarvan stijgt mee met het algemene prijsniveau. De kredietnemer wint daarentegen, omdat het bedrag dat hij t.z.t. aflost op dat moment een geringere reële koopkracht vertegenwoordigt dan de koopkracht waarover hij bij het afsluiten van de lening de beschikking kreeg. Ook bij de rentebetalingen is natuurlijk sprake van verlies en winst.

Inflatieverwachting

Het spreekt welhaast vanzelf dat de kredietgever bij het afsluiten van het contract een soort inflatiepremie zal bedingen als hij gedurende de looptijd van het krediet inflatie verwacht. De kredietnemer zal als hij inflatie (en dus winst) verwacht bereid en in staat zijn om te betalen. Zijn bereidheid zal groter zijn naarmate hij meer mogelijkheden ziet om de rentelasten fiscaal af te trekken, of als hij ze kan doorberekenen in de prijzen.

Deze grondgedachten worden meestal samengevoegd in een schema dat afkomstig is uit de aloude rentetheorie van Irving Fisher. Deze maakte een onderscheid tussen reële rente (r) en nominale rente (i). Als de kredietgever en kredietnemer er identieke verwachtingen op na houden, dan overtreft de nominale rente de reële met de verwachte mate van inflatie (IV). Er geldt dus: $i = r + IV$.

Bij kwantitatieve onderzoeken komt het erop aan om de inflatieverwachtingscomponent IV uit de nominale rente te isoleren. Meestal wordt dan, in navolging van Fisher, aangenomen dat de reële rente en de IV van elkaar onafhankelijk zijn. Strikt genomen betekent deze veronderstelling dat r de rente is die zou bestaan bij afwezigheid van inflatieverwachtingen, en dat inflatie de nominale rente alléén beïnvloedt via de „omweg” van de inflatieverwachtingen. Dit is een nogal heroïsche veronderstelling. Het kan best zijn dat inflatie de „nevenwerking” heeft dat ook de onderliggende vraag/aanbodverhouding op de kapitaalmarkt en dus de reële rente wordt beïnvloed. In het verslag van ons onderzoek worden een paar mogelijke effecten besproken. Maar we hebben dit facet empirisch niet nader uitgewerkt. Ook in ons onderzoek lopen wij dus het risico dat we fluctuaties in de nominale rente aan fluctuaties in de IV toeschrijven die eigenlijk aan fluctuaties in de reële rente hadden moeten worden toegeschreven.

Dat het hele onderhavige probleem zich slecht leent voor kwantitatief onderzoek is voor een goed deel terug te voeren tot het feit dat verwachtingen nu eenmaal niet direct gemeten kunnen worden. Om toch iets te bereiken moet de onderzoeker een noodgreep toepassen. Hij moet werken met sterk vereenvoudigde veronderstellingen over enerzijds de wijze waarop verwachtingen tot stand komen (de aard van de gegevens waarop zij worden gebaseerd, de wijze waarop die gegevens worden gerangschikt en worden verwerkt) en anderzijds de wijze waarop verwachtingen worden geïntegreerd in de beslissingen die van dag tot dag worden genomen 2). Het is duidelijk dat verwachtingen in de praktijk het resultaat kunnen zijn van een bonte

mengeling aan gegevens en overwegingen en dat zij ook kunnen leiden tot een veelheid van gedragingen. Een groot aantal hypotheses zijn denkbaar. Maar de econometrist zit, hoe dan ook, met de beperking dat hij gegevens moet hebben die meetbaar, vrij beschikbaar en liefst door de tijd heen vergelijkbaar zijn.

Wij hebben een procedure gevolgd die in Nederland eerder door Driehuis en Fase is toegepast 3). De hypothese is, dat de inflatieverwachtingen uitsluitend gebaseerd worden op min of meer recente ervaringen met het feitelijke inflatiepercentage. In concreto: als het publiek enige tijd is geconfronteerd met een toenemende inflatie, dan zal het ook een toenemende inflatie verwachten. Of: als het inflatiepercentage enige tijd stabiel is geweest dan zal worden verwacht dat het ook verder stabiel blijft. Voor ons model betekent dit dat de inflatieverwachtingsvariabele kon worden gedefinieerd als een gewogen gemiddelde van de inflatiepercentages uit een min of meer recent verleden. We hebben de beste resultaten verkregen met een gemiddelde over 16 kwartalen en een gewichtenpatroon dat ervoor zorgt dat de meest recente kwartalen de grootste nadruk krijgen.

De genoemde periode van 16 kwartalen is ogenschijnlijk erg lang, maar men moet hierbij bedenken dat het om verwachtingen gaat over een zeer lange

2) Ook enquêtes zijn een mogelijkheid.

3) M. M. G. Fase, Obligatierendement en inflatieverwachtingen: een kwantitatieve analyse van de ervaringen in Nederland, *Economisch Kwartaaloverzicht Amsterdam-Rotterdam Bank NV, september 1972*. W. Driehuis, Diagnose en prognose van de conjunctuur ten behoeve van overheid en bedrijfsleven, idem, juni 1973.

toekomstige periode. Het is niet aan te nemen dat men dan impulsief te werk gaat. Uit één enkel gegeven worden geen verstrekkende conclusies getrokken en er worden geen verstrekkende beslissingen op gebaseerd. Een inflatiepercentage is dan ook alleen belangrijk in samenhang met andere, vroegere en latere, percentages. In ons model leidt een accelererende inflatie pas tot een wezenlijke bijstelling in opwaartse richting van de inflatieverwachting als de acceleratie al enige tijd aanhoudt. Meer in het algemeen: de inflatieverwachtingsvariabele die wij hebben geconstrueerd volgt de werkelijke inflatie met de nodige vertraging. De procedure heeft verder ook nog tot gevolg dat er van echte uitschieters, bijvoorbeeld een eenmalige prijsexplosie in een bepaald kwartaal, maar weinig is terug te vinden in de inflatieverwachtingsvariabele. Ook dit is plausibel: het behoort bij een niet-impulsieve gedragshypothese dat uitschieters als uitschieters worden herkend, en dat er als zodanig rekening mee wordt gehouden.

Inflatie-anticipatie van 33%

In ons onderzoek zijn we tot de nogal verrassende conclusie gekomen dat de inflatie in de periode 1961-1973 maar zéér ten dele in de rente van die periode tot uiting is gekomen. Volgens ons heeft (of liever: had) iedere duurzame stijging van het prijsniveau met 1 punt tot gevolg dat het renteniveau uiteindelijk, na 16 kwartalen, met één derde punt stijgt. We komen dus op een inflatie-anticipatie van 33%. Fase en Driehuis kwamen in vergelijkbare onderzoeken uit op 60, resp. 45%.

De anticipatie moet dus in de jaren 1961-1973 verre van volledig zijn geweest. De meest plausibele interpretatie voor dit verschijnsel is naar mijn mening dat het publiek over het geheel genomen vrij optimistisch is geweest over de toekomstige inflatie. Dit in die zin dat men steeds voor de komende 10 à 20 jaren een inflatie heeft verwacht die gemiddeld genomen *kleiner* is dan de inflatie die men aan den lijve ondervonden had. Er is, m.a.w., steeds optimisme over blijven bestaan dat de inflatiebestrijding vroeg of laat succes zou hebben. Naast optimisme hebben natuurlijk ook nog andere factoren een rol gespeeld. In het verslag van ons onderzoek worden een paar mogelijkheden genoemd.

Resultaten van econometrische onderzoeken als de onze zijn altijd betrekkelijk. Er worden verbanden afgeleid door historische tijdreeksen met elkaar te vergelijken. Het is nooit zeker dat die verbanden ook voor de toekomst zullen gelden. Voor het door ons afgeleide verband tussen rente en inflatieverwachting is het zelfs hoogst twijfelachtig. Het gevonden percentage van 33% geldt voor

een voorbije periode. Er zijn aanwijzingen te over dat er ontwikkelingen gaande zijn die de waarde van ons model, en dus ook de geldigheid van de resultaten, aantasten. Deze ontwikkelingen zijn globaal van drieërlei aard:

- de inflatieverwachting werkt sneller, impulsiever en vollediger door in het gedrag van het publiek ten aanzien van vandaag te nemen beslissingen;
- de ervaringen met de feitelijke inflatie worden sneller, impulsiever en vollediger „vertaald” in inflatieverwachtingen;
- de ervaring als zodanig speelt een minder belangrijke rol; andere overwegingen, met name overwegingen die aan een meer actieve analyse van de toekomst zijn ontleend, worden steeds belangrijker. Dat lijkt me tenminste aannemelijk voor deze tijd, waarin men zich massaal en actief bezint op de toekomst.

De genoemde ontwikkelingen zullen er naar mijn mening toe bijdragen dat het gesignaleerde optimisme over de toekomstige inflatie sterk zal verminderen, en misschien wel helemaal zal verdwijnen. Dit zou dus betekenen dat op de inflatie steeds meer geanticipeerd gaat worden. Ik heb het idee dat we juist nu op een soort breukpunt zijn aanbeland. De omstandigheid dat de inflatie binnenkort de „magische” 10%-grens overschrijdt is in dit verband zeker van belang. Het zal een schokeffect teweegbrengen. Een dergelijke breuk hebben we eerder gehad aan het begin van de jaren zestig.

Zeer globaal onderscheid ik de volgende fasen in de naoorlogse periode.

- *De jaren vijftig.* De inflatie was in hoofdzaak een conjunctureel probleem. Als zodanig was het een lastig, maar betrekkelijk onschuldig verschijnsel. Er was in die jaren weinig aanleiding om zich met de toekomstige inflatie bezig te houden. Inflatieverwachtingen speelden bij de rentevorming nauwelijks een rol.
- *De jaren zestig.* Een periode, dat we voor het eerst te maken kregen met het verschijnsel structurele inflatie. Het breukpunt lag daar waar de inflatie voor het eerst als structureel werd herkend. We zijn langzaam maar zeker aan de inflatie gaan wennen en op de inflatie gaan anticiperen. Maar over het geheel genomen dacht men dat het verschijnsel van voorbijgaande aard zou zijn en dat de inflatie bij een verstandig regeringsbeleid bedwongen zou kunnen worden.
- *De jaren zeventig* (die ik wat later later beginnen dan 1970) worden de jaren waarin de inflatie tot het dagelijks leven dreigt te gaan behoren. Volgens mij is het vertrouwen in de effectiviteit van de inflatiebestrijding de laatste tijd sterk geslonken. En dit niet zozeer omdat de regering er minder aan zou doen, maar omdat men inziet dat de

regering haar greep op het probleem steeds verder verliest. De inflatie is al veel te diep in ons dagelijks leven doorgedrongen. Het probleem is niet meer goed met het bestaande, voor een goed deel nog op Keynes gebaseerde, instrumentarium te bestrijden. Het verdwijnend optimisme zal ertoe leiden dat er steeds meer op de inflatie geanticipeerd gaat worden.

Dat de geschetste ontwikkeling nauw samenhangt met diepgaande structurele veranderingen in de Nederlandse samenleving, behoeft natuurlijk geen betoog.

Voltooid inflatie

Prof. Zijlstra lanceerde onlangs in een rede te Zürich het begrip *voltooide inflatie* 4). Uit de persberichten werd niet duidelijk in welke betekenis hij de term gebruikte.

Ik wil hier een interpretatie voorstellen die mij is gesuggereerd door Prof. Nieuwenburg. Voltooid inflatie is de situatie, dat op verwachte inflatie (ongeacht hoe de verwachtingen tot stand komen) voor de volle 100% wordt geanticipeerd. De meest volledige vorm van voltooid inflatie is die waarbij een inflatieverwachting niet alleen volledig, maar ook ogenblikkelijk doorwerkt in het gedrag. Voltooid inflatie betekent bij de rente dat de inflatie die kredietgever en kredietnemer gezamenlijk voor de looptijd van een lening verwachten volledig, en in het extreme geval onmiddellijk, in de rentetarieven worden doorberekend. Als één punt duurzame stijging van het prijsniveau wordt verwacht, dan gaat de rente omhoog met één punt.

Analoge situaties kan men zich ook op andere gebieden voorstellen. Men denke aan de lonen. Voltooid inflatie wordt daar bereikt bij een voorindexatie van 100%. En bij de prijzen is de inflatie voltooid als iedere verwachte kostenstijging onmiddellijk en voor 100% wordt doorberekend.

Aan het eind van deze gedachtengang doemt een schrikbeeld op. Stel dat bij *alle* lonen, prijzen, rentes, huren en pachten in Nederland de inflatie voltooid is. Dan worden *alle* inflatieverwachtingen van de Nederlandse bevolking, ook de meest fantastische, automatisch gehonoreerd. De inflatieverwachting en inflatievoorspelling werkt dan als een „self-fulfilling prophecy”.

In die extreme situatie is alles mogelijk. Aan een hyperinflatie is dan nauwelijks meer te ontkomen.

H. J. Leemreize

4) J. Zijlstra, *Betrachtungen zu internationalen Wirtschafts- und Währungsproblemen*, voordracht voor de Zürcher Volkswirtschaftliche Gesellschaft op woensdag 13 maart 1974.

Boeken nieuws

H. van den Ende en M. Verhoef: Inductieve statistiek voor gedragswetenschappen; een kritische inleiding. Agon Elsevier, Amsterdam/Brussel, 1973, 330 + XII blz., f. 32,50.

In 1971 publiceerde Van den Ende zijn *Beschrijvende Statistiek voor Gedragswetenschappen* (eveneens bij Agon Elsevier). Het hier te bespreken boek vormt hierop dus in zekere zin een logisch vervolg. Uitgangspunt voor het schrijven ervan is geweest de met name door Selvin op gang gebrachte discussie over het (twijfelachtige) belang van de inductieve statistiek voor het sociaal onderzoek, terwijl in de gangbare inleidingen niet op deze discussie wordt ingegaan. Voor de auteurs heeft dit de volgende implicaties gehad: 1. er moet ruime aandacht worden besteed aan de gedachten-gang van de inductieve statistiek; alleen vanuit een gedegen inzicht kan men de in bovenvermelde discussie gehanteerde argumenten op hun waarde beoordelen; 2. met name de volgende methodologische problemen moeten aan de orde

komen: het verschil tussen steekproef-onderzoek en experiment en de plaats van de inductieve statistiek in het confirmatieproces.

De opbouw van het boek is hiermee gegeven. Na een inleidend hoofdstuk waarin enige methodologische begrippen worden geïntroduceerd (inductief-deductieve cyclus, theorie, soorten/vormen van hypothesen enz.), bevat deel I hoofdstukken over het steekproefonderzoek en het experiment. Deel II bevat hoofdstukken over veel gebruikte kansverdelingen (binomiale, normale en hyper-geometrische verdeling), statistisch toetsen bij steekproefonderzoek, statistisch schatten, en statistisch toetsen bij een experiment. Deel III bevat hoofdstukken over het gebruik van statistische toetsen, en het confirmeren van hypothesen. Het boek wordt afgesloten met een

aanhangsel over aselechte en niet-aselechte steekproefopzetten.

Het is belangrijk erop te wijzen, dat het expliciet niet de bedoeling van de auteurs is een receptuur of een compleet overzicht te bieden van allerlei voorhanden zijnde statistische technieken. In feite komen de volgende technieken slechts aan de orde: binomiaaltoets voor één steekproef, t-toets voor één steekproef voor grote en kleine n , schattingsprocedures voor proportie en gemiddelde, de Fisher-randomisatie-toets en de Fisher-exact-toets. Gezien vanuit de door de auteurs gehanteerde doelstelling is dit niet als een tekortkoming van het boek te beschouwen. Wat aan technieken wordt geboden, is voldoende als illustratie bij de gedachten-gang en de te volgen procedures. Verder zijn er goede boeken voorradig voor degene die vooral de beschikking wil hebben over een groot aantal technieken (bijv. De Jonge, Bradley). Daar staat tegenover, dat hier een tamelijk diepgaande discussie wordt geboden over de bruikbaarheid van de inductieve statistiek.

Als ik mij beperk tot de sociologie-opleiding, waar ik zelf bij betrokken ben, is mijn conclusie, dat dit boek uitstekend te gebruiken is in de pré-kandidaatsopleiding. Het sluit m.i. goed aan op in die fase te hanteren onder-

**industrie
bond n.v.v.**

*Vacature op
afdeling
Onderzoek
en
Voorbereiding*

De afdeling Onderzoek en Voorbereiding van de Industriebond NVV heeft een vacature voor een economisch geschoolde medewerker.

Voor de vervulling van deze vacature zoeken wij contact met geïnteresseerden, die een universitaire opleiding besloten met een doctoraal examen (bv. algemeen economische richting of sociale economie met kwantitatieve keuze vakken).

De taakstelling van de afdeling Onderzoek en Voorbereiding ligt in hoofdzaak op het terrein van de beleidsvoorbereiding.

De man/vrouw die wij zoeken zal hierbij vanuit zijn/haar specifieke deskundigheid, een inbreng moeten geven.

Hij/zij werkt in een klein team, waarin andere studiedisciplines zijn vertegenwoordigd.

Nadere schriftelijke informatie over de vacature betreffende de afdeling Onderzoek en Voorbereiding; de plaats in de organisatie, de sollicitatieprocedure en enkele andere zaken sturen wij op verzoek gaarne toe. U kunt eerst dan besluiten of u wenst te solliciteren.

U kunt voor informatie schrijven aan de Industriebond NVV, Postbus 8107, Amsterdam, t.a.v. de afdeling Personeelzaken of bellen met mej. R. Cramer (020-115959).

wijsdoelstellingen, en biedt een goede basis om in een verdere fase van de studie op voort te bouwen. Rest mij te vermelden, dat de auteurs erin geslaagd zijn de stof voor brede groepen studenten (A- en B-opleidingen) toegankelijk te maken zonder oppervlakkig te zijn.

J. L. van Emmerik

Kenneth E. Boulding: Inleiding tot de sociale dynamica; geschiedenis als dialectiek en groeiproces. Boom BV, Meppel, 1973, 143 blz., f. 15,50.

De econoom K. E. Boulding betoogt in dit boek dat sociale veranderingen in hoofdzaak tot stand komen via evolutionaire processen. Hij bestrijdt de dialectische theorieën die maatschappelijke verbeteringen verwachten van revolutionaire omwentelingen. Om zijn opvatting te staven, ontleent Boulding veel feitenmateriaal aan wetenschappen als biologie, sociologie, economie en geschiedwetenschap. Hierdoor komt hij tot een alternatief voor de dialectiek:



Voor boeken op het gebied van economie, sociologie, recht, medicijnen en techniek:

**WETENSCHAPPELIJKE BOEKHANDEL
ROTTERDAM B.V.**

Waarin opgenomen:
De Wester Boekhandel
Stamboekhandel Rotterdam

Rochussenstraat 223, Rotterdam 3003
Tel. (070) 76 11 88

Vestiging in de Erasmus Universiteit, Complex Woudestein. Tel. (010) 14 55 11, toestel 31 15.

(I.M.)

een theorie van de sociale dynamica, die essentiële begrippen ontleent aan de algemene systeemtheorie. Dit boek verscheen in de Verenigde Staten onder de titel *A primer on social dynamics*.

Antony Barton: De gretige manager. Samsom NV, Alphen aan den Rijn, Brussel, 1973, 146 blz., f. 21,50.

De auteur beschrijft hierin de gretige manager die de volgende kenmerken

heeft: hij is een gecompliceerd wezen, is gemotiveerd door een diepgewortelde ambitie en heeft een onmiskenbare honger naar macht. Barton, directeur van een internationale onderneming, gaat in op ambities, motivatie, conflictsituaties, persoonlijke ontwikkeling, leiderschap, machtsyndroom, samenwerking, vrouw en gezin en tenslotte carrière. De oorspronkelijke titel luidt: *The hungry executive*.



internationale samenwerking

De Directie Internationale Technische Hulp van het Ministerie van Buitenlandse Zaken zou gaarne in contact komen met een

INDONESIE
Vac. no. 411

TRANSPORTECONOOM

tevens statisticus met ervaring in het geven (organiseren) van onderwijs voor het „Advisory Team on Inter-island Shipping” (A.T.I.S.) in Indonesië, ter opvolging van de huidige functionaris.

De taken van de transporteconoom bestaan uit het adviseren en assisteren bij:

- 1) het opzetten van een informatiesysteem,
- 2) het opstellen van de jaarplannen,
- 3) het controleren van de uitvoering van de jaarplannen.
- 4) het bijstellen van de lange termijnplannen en
- 5) het overdragen van specifieke kennis.

De deskundige dient te voldoen aan de navolgende kwalificaties:

een ruim inzicht in de macro- en welvaartseconomie, de ontwikkelingsplanning, methodologie, statistiek en financiële rekenkunde.

Kennis en ervaring op het gebied van het zeetransport en/of havenswezen.

Onderwijservaring dan wel ervaring in het opleiden van assistent-deskundigen.

Een ruime ervaring in het gebruik van de Engelse taal, zowel in woord als geschrift.

De uitzending geschiedt in het kader van de bilaterale technische ontwikkelingssamenwerking waarbij de deskundige tijdelijk in dienst komt van genoemd Ministerie.

Duur 1 jaar met mogelijkheid tot verlenging.

Indienstreding: zo spoedig mogelijk.

Met de hand geschreven sollicitaties, voorzien van een kort curriculum vitae en een recente pasfoto, te richten aan het Bureau Werving van genoemde Directie, Muzenstraat 30 te 's-Gravenhage.