

## Interne inflatiebestrijding

„Door middel van een effectieve interne inflatiebestrijding heeft Unilever in vijf jaar de kostprijzen met 10% kunnen drukken”. Aldus deelde Ir. G. D. A. Klijnstra, voorzitter van de raad van bestuur van deze multinational, vorige week tijdens de algemene vergadering van aandeelhouders mede. In de huidige tijd van forse kostenstijgingen is dit een interessante uitspraak. We moeten haar overigens kritisch bezien alvorens er conclusies aan te verbinden. Het drukken van de kostprijs met 10% betekent immers nog niet dat de kostprijs met 10% is gedaald. Bovendien wordt hiermede niet aangegeven in hoeverre die 10% in de consumentenprijzen heeft doorgewerkt. De prijs van een produkt wordt namelijk door meer factoren dan de kostprijs bepaald.

Uit de aandacht die de heer Klijnstra aan deze kostprijddrukking van 10% in zijn rede heeft besteed, kunnen we afleiden dat Unilever hiermee erg gelukkig is. Ze maakt immers duidelijk dat ondernemingen met succes de inflatieproblemen — althans voor een deel — kunnen oplossen. Nu komt het mij voor dat dit succes erg afhankelijk is van de grootte van een onderneming. Grote ondernemingen hebben namelijk meer mogelijkheden, de efficiency op te voeren dan kleine. Dit blijkt bijv. uit het feit dat Unilever kans zag binnen vijf jaar f. 400 mln. te besparen door een beter gebruik van haar hulpbronnen. Ir. Klijnstra noemde in zijn rede een groot aantal factoren die tot die besparing hebben geleid. Ik zal hieronder die factoren veralgemenen.

Een onderneming kan de inflatie op twee manieren tegemoettreden. Zij kan zich erbij neerleggen en zij kan door interne maatregelen de kostenstijgingen proberen op te vangen. Uit de financiële noodkreten die van tijd tot tijd klinken — vooral uit het midden- en kleinbedrijf — zou men kunnen afleiden dat een groot deel van het bedrijfsleven zich bij de inflatie heeft neergelegd. Kostenstijgingen worden, voor zover dat mogelijk is, doorberekend in de prijzen, terwijl tegelijkertijd een externe zondebok wordt aangewezen. Die zondebok is dan de vakbeweging, die de lonen met meer laat stijgen dan de toeneming van de arbeidsproductiviteit, de overheid, die door het aandraaien van de belastingschroef de bedrijven onder financiële druk zet of het buitenland, dat het invoerprijspeil doet stijgen. Indien deze houding niet doeltreffend is, blijft er maar één oplossing over: het bedrijf sluiten.

Unilever heeft duidelijk voor de andere weg gekozen. Uit de rede van Ir. Klijnstra blijkt dat Unilever met behulp van interne maatregelen aan de inflatielast probeert te ontkomen. In principe heeft ieder bedrijf daarvoor de volgende mogelijkheden: 1. het kan de inflatie ontvluchten door het bedrijf of onderdelen daarvan naar een ander land te verplaatsen; 2. het kan de inflatie ontvluchten door andere produkten te gaan vervaardigen; 3. het kan door interne reorganisatie de produktiviteit opvoeren; 4. het kan eventueel met behulp van research alternatieve produktietechnieken ontwikkelen die kostenbesparend zijn.

Ir. Klijnstra toonde, zoals gezegd, aan dat grote ondernemingen vorenstaande maatregelen met succes kunnen doorvoeren. En wel zo, dat de buitenwereld er weinig van bemerkt. Een bedrijf dat zijn gehele produktie-apparaat overplaatst, zal daarbij in het land van oorsprong veel tegenstand ondervinden. Een groot bedrijf kan dit subtieler spelen. Het behoeft zijn gehele apparaat niet over te plaatsen en het kan er bovendien voor zorgen dat iedere overplaatsing zich geleidelijk en onopvallend voltrekt. „In ontwikkelingslanden, waar de lonen lager zijn, gaan wij bij het ontwerpen van fabrieken uit van een lagere graad van mechanisatie en gebruikmaking van meer arbeidskrachten”, sprak Ir. Klijnstra, daarmee impliciet aangevend dat Unilever ook voor deze oplossing heeft gekozen.

Bijna iedere multinational heeft een uitgebreid produktie-assortiment. Dit assortiment is flexibel: nieuwe produkten worden ontwikkeld en oude vallen af. Bovendien kunnen oude produktiemethoden worden gewijzigd indien zij te kostbaar worden en indien er door schaarste andere grondstoffen moeten worden aangewend. Iedere wijziging in het produktie-assortiment kan ongemerkt gepaard gaan met verplaatsing van de produktie. Ze kan ook met een geleidelijke interne reorganisatie gepaard gaan.

We mogen evenwel uit het bovenstaande niet afleiden dat iedere multinational ongehavend uit de inflatiestrijd komt. Het benutten van de mogelijkheid om met interne maatregelen de inflatie te bestrijden, stelt strenge eisen aan de organisatie van het bedrijf. Die organisatie moet flexibel en overzichtelijk zijn. De leiding moet voortdurend op de hoogte kunnen komen van wat er in de onderneming, en liefst ook buiten die onderneming, gebeurt. Ze moet niet alleen op de hoogte kunnen komen van wat er gebeurt, ze moet ook met succes toekomstige ontwikkelingen kunnen voorspellen. Hoewel begin 1973 niemand de oliecrisis voorzag, durfden bijv. Unilevers specialisten reeds op korte termijn een snelle stijging van de energieprijzen te voorspellen. Unilever kon hierdoor f. 60 mln. op haar energierekening besparen.

Uit het bovenstaande kunnen we afleiden dat in een onderneming effectief moet worden gepland om de maatregelen ter bestrijding van de inflatie door te kunnen voeren. Geen indicatieve planning, maar een imperatieve. Bovendien moet die imperatieve planning zo zijn georganiseerd dat iedere medewerker in het concern onder goede menselijke verhoudingen kan werken. „Als er een goede verstandhouding bestaat tussen mensen en groepen mensen, wordt er vanzelf doelmatiger gewerkt”, zei Unilevers topman. Op deze wijze kan er in de multinational een synthese tussen democratisering en planning ontstaan, waar wij in Nederland door verzet van vele belangengroeperingen nog moeilijk raad mee weten.

# Inhoud

<i>Drs. L. Hoffman:</i> Interne inflatiebestrijding .....	405
<b>Column</b> Duizend bloemen, door Prof. <i>Idr. W. Albeda</i> .....	407
<i>Prof. Dr. P. Korteweg:</i> Het Jaarverslag van De Nederlandsche Bank .....	408
<i>Prof. Drs. J. van der Zijpp:</i> Prijzen, marktaandelen en kosten .....	413
<i>Jhr. Ir. L. H. op ten Noort:</i> Rendement van onroerend goed .....	415
<b>Ingezonden</b> Welvaart onder verschuivende aspiratieniveaus, door <i>Drs. B. Nooteboom</i> , met naschrift van <i>Drs. R. Iwema</i> .....	419
<b>Boekennieuws</b> A. Ketting: Inleiding tot de handelstheorie; elementaire analyse van vrijhandel en protectie, door <i>Drs. G. J. Lanjouw</i> .....	421

## Onderzoek

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

**Redactie**

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

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

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

**Abonnementsprijs:** *f. 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*

# Duizend bloemen



De discussie naar aanleiding van de Interimnota en ontwerp-resolutie Medezeggenschap binnen het NVV is interessant en relevant. De discussie, zoals die op 23 april in de verbondsraad van het NVV werd gehouden, gaat zoals men weet onder meer over de positie van de ondernemingsraad.

Gegeven de bestaande wettelijke bepalingen is de ondernemingsraad een orgaan ter behartiging van het ondernemingsbelang. De resolutie wilde de raad omvormen tot een personeelsraad, die alleen maar gekozen leden omvat, en met als uitsluitende taak het behartigen van het werknemersbelang. Begrijp ik de krantenberichten goed, dan ging deze verschuiving de Industriebond niet ver genoeg, terwijl de ambtenaren veel liever het huidige karakter van de ondernemingsraad bewaard wilden zien, uiteraard met een versterking der bevoegdheden. Daar tussen in lagen de standpunten van anderen, die de ontwerp-resolutie wel wilden aanvaarden.

Zoals de heer Van Hattum van de Industriebond stelde, kwam de resolutie op een moment, dat de discussie binnenshuis nog niet was afgelopen. De belangstellende toeschouwer is daarover uiteraard minder verdrietig dan de leden der verbondsraad zullen zijn geweest. Op deze manier krijgen we een beeld van de stand van zaken met betrekking tot de ontwikkeling der standpunten binnen het NVV.

Het is interessant vast te stellen, dat de bedrijfstak, waaruit men voortkomt minstens zo belangrijk is als de ideologische inspiratie der discussianten. Men mag immers aannemen, dat dáár niet in de eerste

plaats de verschillen liggen, tenzij men aanneemt, dat een bedrijfstak medebepalend is voor de ideologie der daar werkende mensen. Wat nu ook weer niet zo'n wonderlijke gedachte zou zijn. Dat grafici, gegeven de historie van die bedrijfstak en gegeven de daar bestaande situatie geen moeite hebben met de uitspraak, dat de ondernemingsraad er is voor het belang van de onderneming is niet zo vreemd. „Wij zien de ondernemingsraad als een orgaan dat de onderneming als een geheel vertegenwoordigt en wij aanvaarden de directie als lid. Er is nu eenmaal een gemeenschappelijk ondernemingsbelang”, zegt Hendriks van de Algemene Nederlandse Grafische Bond. Maar Van Hattum van de Industriebond vreest, dat men een „kilo verantwoordelijkheid voor een ons medezeggenschap zal moeten dragen”.

Het gaat mij nu niet om de vraag wie in dit debat gelijk heeft, of over de vraag wie gelijk zal krijgen. Maar wel om de vraag of het eigenlijk, gegeven het feit, dat kennelijk de bedrijfstakservaringen en het bedrijfstaksklimaat zo'n belangrijke rol spelen bij de standpuntbepaling, wel nodig is om tot één standpunt te komen binnen één vakcentrale.

Is niet een gevaar van een wettelijke regeling, zoals wij die hebben en zoals die bij het voortschrijden van het denken van tijd tot tijd veranderd wordt, dat er een regeling gemaakt wordt voor „de” Nederlandse onderneming, een fenomeen, dat nu eenmaal niet bestaat? Waarom zou er eigenlijk in de grafische industrie niet een ondernemingsraad kunnen zijn met een sterk „integrerend” karakter, en in de bouw-

nijverheid (om maar een zijstraat te noemen) een personeelsraad?

Is het strikt noodzakelijk, dat de representatie van werknemers in de Raden van Commissarissen overal op dezelfde wijze plaatsvindt, of zelfs dat de presentatie er overal komt? Of zou het denkbaar zijn, dat men van bedrijfstak tot bedrijfstak de mogelijkheden en de wenselijkheden beziet?

Niemand heeft mij aangesteld tot adviseur van het NVV, maar ik geef mijn advies geheel vrijblijvend! Zou het niet wenselijk zijn een zo brede resolutie te maken, dat Grafici én Industriebond er zich in kunnen vinden, zonder dat een van beiden water in de wijn doet? Het zou wel eens kunnen zijn, dat de ontwikkeling der medezeggenschap er wél bij zou varen, wanneer men, om met Mao te spreken, duizend bloemen zou laten bloeien of, om het dichter bij huis te zoeken, men zou op het punt van de ontwikkeling der medezeggenschap wel eens iets van Zweden kunnen leren, waar men bijvoorbeeld bij de samenstelling der Raden van Commissarissen veel meer heeft overgelaten aan de betrokken vakverenigingen en ondernemingen, dan wij plegen te doen. Ook de daar bestaande gewoonte, de ondernemingsraad te doen groeien uit het cao-overleg in plaats van uit de wetgeving, werkt in dezelfde richting.

# Het Jaarverslag van De Nederlandsche Bank

PROF. DR. P. KORTEWEG

*Het zevende Jaarverslag van De Nederlandsche Bank onder het bewind van Dr. J. Zijlstra levert van onze economie in 1973 het volgende beeld op:*

- *er ontwikkelde zich een onderbesteding;*
- *de groei van de produktie bleef traag;*
- *de werkloosheid stabiliseerde zich op een relatief vrij hoog peil;*
- *de loonstijging accelereerde naar het explosieniveau van 1964;*
- *de prijsinflatie stabiliseerde zich op een relatief zeer hoog peil;*
- *er trad een zekere verwildering op van onze monetaire en financiële verhoudingen;*
- *er vond een verschuiving plaats van geldpolitiek naar geldmarktbeleid, van regulatie van de liquiditeitsmassa naar regulatie van rentevoeten.*

*Aan de hand van het Jaarverslag over 1973 zal Prof. Dr. P. Korteweg, hoogleraar aan de Erasmus Universiteit Rotterdam deze ontwikkelingen en hun achtergronden aan een nadere, soms kritische, beschouwing onderwerpen.*

## Onderbesteding

De structurele overbesteding, welke in 1972 voorshands tot een einde kwam, is in 1973 omgeslagen in een onderbesteding. Terwijl het nationale inkomen naar volume met 4,5% steeg, bedroeg de toename van het volume der nationale actieve bestedingen slechts 2,5%

Deze onderbesteding kwam tot uiting in een forse toename van de nationale spaarquote van 20,7% naar 22,1%. Ze kwam voorts tot uiting in een aanmerkelijke verdere verbetering van de lopende rekening der betalingsbalans nadat deze in 1972 al van een tekort in een enorm overschot was omgeslagen. De onderbesteding kwam tenslotte tot uiting in een sterk toegenomen voorraadvorming.

Al met al beliep de som van voorraadvorming en saldo lopende rekening 5,6% van het nationale inkomen tegen 3,9% in 1972, en bedroeg daarmee nagenoeg het dubbele van de 2,5-3% norm die met het oog op een normale voorraadvorming en de gewenste te verstrekken ontwikkelingshulp hier te lande geldt.

Anders dan in 1972 deed zich het achterblijven van de groei van de nationale bestedingen op die van het nationale inkomen niet voor bij alle bestedingscomponenten. Zo groeiden de netto-investeringen in vaste bedrijfsactiva naar

volume met 10,5% tegen een daling met 13% in 1972. Daarentegen steeg het particuliere verbruik met slechts 2,5% tegen ruim 3% in 1972. Maar de belangrijkste oorzaak van het achterblijven van de nationale bestedingen bij het nationale inkomen moet toch gezocht worden in het nagenoeg achterwege blijven van enige groei in het volume van die uitgaven die de overheid beheert c.q. beheerst. Zo steeg het volume van het totaal van netto eigen overheidsbestedingen en woningbouw met slechts 0,25% tegen ruim 2% in 1972. Dat er hier toch nog sprake is van enige groei is geheel te danken aan de sterke groei van de woningbouwactiviteit in de *ongesubsidieerde* sector.

Ook indien we de nationale bestedingen indelen in bestedingen in de collectieve sfeer en die in de private sfeer tekent zich eenzelfde beeld af. Bestedingen in de collectieve sfeer omvatten behalve de eigen overheidsbestedingen ook die particuliere bestedingen die mogelijk zijn gemaakt door subsidies, kredieten, uitkeringen, garanties en overdrachten van de overheid inclusief sociale verzekeringen. Terwijl de bestedingen in de private sector in 1973 naar volume toenamen met 2,5% tegen een daling van 3,5% in 1972, daalde de groeivoet van de bestedingen in de collectieve sfeer naar volume van 6,5% in 1972 naar 2,5% in 1973.

## Trage groei en hoge werkloosheid

Begin 1973 leken een aantal tekenen de verwachting te wettigen dat de conjuncturele aarzeling van 1971/1972 achter de rug was. De ontwikkelingen in 1973 leerden echter anders. De volumeconjunctuur bleef aarzelen, hetgeen tot uiting kwam in relatief lage groeivoeten van de produktie en in relatief hoge werkloosheidspercentages. Het netto-nationaal produkt tegen marktprijzen groeide over 1973 naar volume met 4,5% en over 1971/1972 met gemiddeld 4,2%, terwijl de groeivoet over 1964/1970 gemiddeld 5,6% bedroeg <sup>1)</sup>. Eenzelfde beeld vertoont de produktiegroei van de totaliteit der bedrijven, welke in 1973 5% bedroeg, in 1971/1972 gemiddeld 4,2% en welke in 1964/1970 gemiddeld nog 6,6% haalde.

Het geregistreerde aantal werkloze mannen en vrouwen als percentage van de afhankelijke beroepsbevolking bedroeg 2,9% in 1973 tegen 2,8% in 1972 en stabiliseerde zich daarmee op een historisch gezien hoog peil.

De vraag die gesteld moet worden is: op grond waarvan stabiliseerden zich produktiegroei en werkloosheidsvoet op hun relatief lage resp. hoge peil? Aan de ontwikkeling van de buitenlandse vraag heeft het niet gelegen. Niettegenstaande de revaluatie van de gulden en het afzakken van onze concurrentiepositie t.o.v. het buitenland steeg het vo-

<sup>1)</sup> Zie tabel 4.3, regel 4.a van het Jaarverslag 1973. De volume-groei van het netto-nationaal produkt in 1973 t.o.v. 1972 bedroeg ongeveer 5,3% tegen 4,5% in 1972. Zie tabel 1 Jaarverslag 1973.

lume van de uitvoer van goederen en diensten in 1973 met 13% en lag daarmee boven het stijgingstempo van de afgelopen 10 jaar 2). Veeleer moet de oorzaak van de laagconjunctuur gezocht worden bij het zwakke verloop van de binnenlandse vraag. Bij de bespreking van de onderbesteding hebben we er al op gewezen dat zowel de bestedingen in de collectieve als in de private sfeer naar volume met slechts 2,5% stegen. Daarmee bleven ze belangrijk achter bij de groei van het nationale produkt gecorrigeerd voor de in 1973 opgetreden ruilvoetverslechtering.

Voorts vertoonden de netto-investeringen in vaste bedrijfsactiva in 1973 naar volume weliswaar een krachtig herstel, maar toch stabiliseerde zich hun aandeel in het nationale inkomen in 1972 en in 1973 op ruim 7%, hetgeen belangrijk lager is dan de gemiddeld ruim 9% uit de periode 1964/1971. De investeringen betroffen bovendien met name diepte-investeringen in outillage, d.w.z. nieuwe kapitaalinstallaties die steeds minder arbeid vragen. Per saldo zijn dan ook in 1973 geen extra arbeidsplaatsen gecreëerd. De op zich verrassend geringe toename van de beroepsbevolking werd per saldo geheel aan de arbeidsreserve toegevoegd. De produktiegroei van de bedrijven met 5% kwam dan ook in 1973 geheel voor rekening van de stijging in de arbeidsproductiviteit met 5,5%.

Nemen we voorts nog in beschouwing dat zowel volgens het Centraal Planbureau als volgens de conjunctuurtests van het CBS de benuttingsgraad van de produktie-capaciteit zich in 1973 op een zeer redelijk peil handhaafde, dan is duidelijk dat de ondernemers ook in 1973 conjuncturele overcapaciteit zijn blijven afstoten en de rationalisatie van de produktie hebben voortgezet.

## Oorzaken

De vraag die rijst is: waarom ontwikkelden zich de bestedingen zo zwak en waarom rationaliseerden de ondernemers zonder uit te breiden? De verklaring die Dr. Zijlstra voor dit complexe probleem geeft is helder, belangrijk en enigszins politiek geladen.

Centraal in die verklaring staat het financieringstekort van de overheid. Ten behoeve van onze presentatie zullen we uitgaan van het financieringstekort van de collectieve sector (overheid en sociale fondsen). Dit tekort als fractie van het nationale inkomen daalde van 1,7% in 1972 naar 0,6% in 1973 en kwam daarmee steeds verder te liggen beneden het niveau dat structureel als normaal moet worden beschouwd 3). Een juiste toepassing van het structurele begrotingsbeleid resulteert onder bepaalde voorwaarden in een constant blijvend financieringstekort van de collectieve sector als percentage van het nationale inkomen. De structureel wenselijke omvang van dit relatief constante tekort dient aan te sluiten bij het structureel gewenste financieringssaldo van de private sector en bij het voor de verstrekking van ontwikkelingshulp noodzakelijke overschot op de lopende rekening van de betalingsbalans. Het in dit kader *normale* structurele financieringstekort van overheid en fondsen wordt op ongeveer 3% van het nationale inkomen gesteld.

Zoals reeds in 1972 het geval was, moet de oorzaak van het relatief te lage en dalende financieringstekort van de collectieve sector ook in 1973 weer gezocht worden in de sterke verhoging van de belasting- en sociale premiedruk bij een nagenoeg gelijkblijven van de relatieve omvang van de uitgaven. Terwijl het netto-nationale inkomen tegen marktprijzen in 1973 met 14% steeg, nam het totaal van belastingen en premies met 18,5% toe! Daarmee viel niet minder dan 63% van de toename van het nationale inkomen toe aan overheid en sociale verzekeringen tegen gemiddeld 55% over de periode 1964/1972. De druk van de fiscale en sociale lasten liep daarmee op van 47,5% in 1972 tot 49,3% in 1973.

Een dergelijke lastenverzwaring is moeilijk meer in te passen in het raam van de produktiviteitsontwikkeling na correctie voor de ruilvoetverslechtering. Naarmate de onderhandelingen over lonen en inkomens zich — volgens Dr. Zijlstra terecht — meer toespitsen op het *reële beschikbare* inkomen noopt een sterker wegbelasten van de reële inkomensstijging meer dan voorheen tot stijgingen van het primaire *reële* loon die steeds verder uitgaan boven de voor ruilvoetveranderingen gecorrigeerde stijging van de arbeidsproductiviteit. Verdergaande stijgingen van de arbeidsinkomensquote en dalingen van de overige inkomensquote zijn het gevolg. Deze laatste daling leidt tot dalende rendementen op het geïnvesteerde vermogen, tot minder uitbreidingsinvesteringen en meer diepte-investeringen en tot rationalisatie van de produktie. Voorwaarde voor het verloop van de genoemde inkomensquotes is overigens wel, dat de prijsstijging van de afzet bij de loonsomstijging ten achter blijft. De overheid heeft aan de vervulling van deze voorwaarde bijgedragen door in 1973 de loonvorming vrij te laten, maar het prijsbeleid via calculatievoorschriften aanzienlijk te verscherpen.

Zo gezien heeft het begrotingsbeleid van de overheid inclusief sociale fondsen geleid tot een relatief te laag financieringstekort. Dit uitte zich in een naar volume te geringe stijging van de overheidsbestedingen en in een sterke stijging van de belasting- en premiedruk. Dat laatste resulteerde in een te geringe stijging van het reële beschikbare inkomen en daarmee in een zwakke volume-ontwikkeling van de particuliere bestedingen.

Het resultaat was onderbesteding, afzwakking van de volume-conjunctuur, mede ingevolge het prijsbeleid dalende bedrijfsrendementen en hoge werkloosheid. Wil deze situatie niet structureel worden dan moet het financieringstekort van de overheid en sociale fondsen relatief omhoog. De aangewezen methode daartoe is volgens Dr. Zijlstra — en ik ben het geheel met hem eens — gezien het verloop van arbeidsproductiviteit en ruilvoet niet een toename van het volume der overheidsbestedingen, maar veeleer een belangrijke verlaging van de fiscale- en premiedruk.

## Lonen en prijzen

Zoals in 1972 kon ook in 1973 de zwakke volume-conjunctuur niet worden gerealiseerd dan ten koste van enorme nominale stijgingen van lonen, prijzen en inkomens. Het nominale nationale inkomen steeg in 1973 met 14% terwijl het naar volume met slechts 4,5% toenam. De stijging van de loonsom per werknemer accelereerde van 12,5% in 1972 naar 15% in 1973. De prijsinflatie stabiliseerde zich daarentegen, zij het op een zeer hoog peil. Zo steeg het prijspeil van de gezinsconsumptie met 8% in 1973 vergeleken met 7,8% in 1972. Ongerekend het effect van de verhoging der indirecte belastingen bedroegen deze percentages resp. 7,3% en 7,7%. Het prijspeil van de bruto-nationale bestedingen (exclusief de loonsom van de overheid) steeg met 8,5% in 1973 tegen 8% in 1972.

Terwijl Dr. Zijlstra bij eerdere gelegenheden niet heeft nagelaten de naar zijn mening fundamentele — want maatschappij-ontwrichtende — *gevolgen* van (voltooide) inflatie naar voren te brengen, wordt ook in het hier besproken Jaarverslag nergens duidelijk wat volgens Dr. Zijlstra de fundamentele *oorzaken* van een voortdurende hoge inflatie zijn. Nergens ook wordt de inflatie in verband gebracht met de overmatige voorziening van de economie met liquiditeiten en dus met de centrale verantwoordelijkheid van De Nederlandsche Bank.

In plaats daarvan suggereert het Jaarverslag op verschil-

2) Zie tabel 10.2.

3) Zie tabel 30 van het Jaarverslag 1973.

lende plaatsen het bekende „cost-push“-mechaniek van de inflatie: hogere kosten, hogere prijzen. De door Dr. Zijlstra in zijn „Algemeen overzicht“ aanbevolen wezenlijke bijdrage tot de bestrijding van de inflatie sluit hierop aan. Deze blijkt hetzelfde te zijn als die ter bestrijding van onderbesteding en werkloosheid: verlaging van de belastingen en premielasten. Hoe lager deze lasten, hoe meer van de reële loon- en inkomensstijging besteedbaar blijft, hoe geringer de nominale loonsomstijging behoeft te zijn, hoe beperkter de arbeidskostenstijging en hoe geringer de cindprijsstijging.

Bij deze visie op de inflatie en haar bestrijding passen enige kritische kanttekeningen. Allereerst betekent lastenverlaging op zich een positieve impuls vanuit de overheid op de bestedingen. Gezien de relatief hoge bezettingsgraad van de productiecapaciteit kan zo'n positieve impuls behalve de bestedingen zeer wel ook het prijspeil omhoog stuwten. Men moet wel heel erg verknocht zijn aan „cost-push“-verklaringen van de inflatie om dit „demand-pull“-effect niet te zien. De door Dr. Zijlstra voorgestelde inflatiebestrijding heeft dus mogelijk tegenstrijdige effecten op het prijsniveau.

Ten tweede dienen we goed voor ogen te houden wat ons inflatieprobleem eigenlijk inhoudt. Vanaf 1968 worden we geconfronteerd met een *algemene* en *voortdurend accelererende* stijging van de prijzen. Pas in 1973 lijkt de inflatievoet zich enigszins te stabiliseren op het huidige hoge niveau. Opgemerkt zij voorts dat deze algemene, voortdurende en zich versnellende prijsstijging zich ook voordoet na correcties voor prijsstijgingen verband houdend met verhogingen van de indirecte belastingen!

Het lijkt echter verre van eenvoudig om de voortdurende en accelererende inflatie, na correctie voor indirecte belastingen, over de genoemde periode geheel toe te schrijven aan voortdurend en steeds sneller stijgende arbeids-, invoer- en afschrijvingskosten.

Een analyse van de door het Centraal Planbureau in het CEP jaarlijks gepubliceerde decompositie van de prijsstijging der particuliere consumptie en van de door De Nederlandsche Bank in het Jaarverslag gepubliceerde opdeling van de prijsstijging van de afzet der bedrijven leert, dat de genoemde kostencomponenten zich noch individueel noch in totaal voortdurend parallel bewegen met de prijsstijging. Het Jaarverslag zinspeelt daar ook op door te vermelden dat de prijsstijging — in dit geval van de afzet — in 1973 *minder* groot was dan verwacht mocht worden op grond van de stijging der invoer-, arbeids- en andere kosten 4). Zo zijn er ook jaren geweest waarbij het omgekeerde gold. Steeds blijken de winstmarges in belangrijke mate te fungeren als stootkussen tussen prijsstijgingen en kostenstijgingen.

Maar zelfs indien de algemene, voortdurende en accelererende inflatie geheel zou zijn toe te schrijven aan voortdurende en accelererende kostenstijgingen, dan nog blijft de vraag naar de oorzaken van deze kostenstijgingen open.

T.a.v. de importkosten laat men een verklaring van het verloop ervan (een *decelererende* stijging vanaf 1970 uitmondend in een *daling* in 1972!) meestal achterwege door ze in geval van een kleine open economie als een exogene factor te beschouwen. Wat voor ons evenwel kosten voorstellen, zijn voor andere landen prijzen. In een wereld met vele kleine landen laat een behandeling als deze belangrijke delen van de (wereld-)inflatie onverklaard.

De op een cirkelredenering duidende moeilijkheden blijken echter pas goed bij de verklaring van de arbeidskosten. Het verloop van de arbeidskosten resulteert uit het verschil tussen de stijging van de loonsom per werker en de stijging van de arbeidsproductiviteit. De stijging van de loonsom wordt vastgesteld op basis van het (verwachte) verloop van arbeidsproductiviteit en belasting- en premiedruk. Maar hoe? Bij de loononderhandelingen gaat het, ook volgens Dr. Zijlstra, om het netto-reële resultaat, om de stijging van het reële beschikbare inkomen, om een rela-

tieve prijs dus.

Hoe wordt nu in een monetaire economie de nominale hoogte van zo'n relatieve prijs vastgesteld? In een monetaire economie vindt de vertaling van een relatieve prijs (i.c. het reële beschikbare loon) in zijn nominale niveau (i.c. de beschikbare nominale loonsom) in principe plaats op basis van het (verwachte) absolute prijspeil. In een op geld en ruil gebaseerde economie wordt de hoogte van het absolute prijspeil met name bepaald door de liquiditeitsmassa in verhouding tot de reële productie. Een *voortdurende* en steeds snellere prijsinflatie is in een monetaire economie *niet* mogelijk zonder een relatief t.o.v. de productie steeds voortdurende en snellere groei van de liquiditeitsmassa.

Op grond van het bovenstaande ben ik het oneens met de opvatting van Dr. Zijlstra dat een afremming van de lastenverzwaring zonder meer een wezenlijke bijdrage zal betekenen aan de inflatiebestrijding. Zulke maatregelen veranderen de structuur der relatieve prijzen (reële lonen, bedrijfsrendementen) en zullen in de reële sfeer zeker de gevolgen hebben die Dr. Zijlstra ervan verwacht. In de nominale sfeer zullen ze evenwel de stijging van het absolute prijspeil niet voorkomen of verminderen indien niet tevens de steeds snellere groei van de liquiditeitsmassa geleidelijk wordt ingetoomd en teruggebracht tot de met volledige bezetting van de productiecapaciteit overeenkomende stijging van de productie 5).

De groei van de liquiditeitsmassa is in ons bestel een van de centrale verantwoordelijkheden van De Nederlandsche Bank en dus van Dr. Zijlstra. Voordat we evenwel aan de uitvoering van deze verantwoordelijkheden nadere aandacht geven, lijkt een illustratie van onze opvatting dat een voortdurende en accelererende inflatie niet optreedt zonder een voortdurende en accelererende groei van de liquiditeitsmassa op haar plaats.

We beschouwen daartoe de hoogst inflatoire periode 1969/1972. In de volgende tabel vatten we de mutaties samen van de voor wijzigingen in de indirecte belastingen e.d. gecorrigeerde groeivoet van het prijspeil van de particuliere consumptie, van de met name uit autonome wijzigingen in overheidsuitgaven en -ontvangsten opgebouwde fiscale impulsquote, van de groeivoet van de herwogen wereldhandel, van de groeivoet van het importprijspeil, en van de met een jaar vertraagde groeivoet van de primaire liquiditeitsmassa 6). Per genoemde variabele zijn de jaarlijkse mutaties over de periode 1952/1972 met behulp van de standaarddeviatie genormaliseerd en daarna geaccumuleerd over de periode 1969/1972. De + en — tekens geven de rich-

#### Inflatie-impulsen

Periode	1969 - 1972 (4 jaar)
Groeivoet prijspeil particuliere consumptie, gecorrigeerd voor wijzigingen in indirecte belastingen e.d. ....	+++++
Fiscale impulsquote .....	---
Groeivoet herwogen wereldhandel .....	----
Groeivoet importprijspeil .....	+
Groeivoet primaire liquiditeitsmassa, 1 jaar vertraagd ..	+++++
+ : opwaartse beweging (acceleratie)	
- : neerwaartse beweging (deceleratie)	

4) Zie blz. 43 Jaarverslag 1973.

5) Zoals Dr. Zijlstra bij verscheidene gelegenheden zelf heeft opgemerkt passen zeer verschillende nominale ontwikkelingen op eenzelfde reële resultaat. Welke nominale ontwikkeling actueel is, hangt evenwel in sterke mate af van de groei van de liquiditeitsmassa, en dus van onze eigen monetaire autoriteiten.

6) Voor een nadere uiteenzetting van de gevolgde methode verwijzen we naar P. Korteweg, *The inflation problem: a multicountry study of inflation - the Dutch case, 1952-1972*, working paper 7411, Vakgroep Monetaire Economie, Erasmus Universiteit Rotterdam, april 1974.

ting van de geaccumuleerde mutaties aan. Het aantal tekens indiceert de relatieve omvang van de geaccumuleerde genormaliseerde bewegingen.

Uit deze tabel blijkt duidelijk dat de voortdurende acceleratie van de inflatie sinds 1968 niet zozeer is toe te schrijven aan reële (fiscale en buitenlandse) impulsen, maar veeleer aan de voortdurend accelererende groei van de liquiditeitsmassa.

### Liquiditeitsmassa

De gebeurtenissen met betrekking tot de liquiditeitsmassa zijn enigermate verbijsterend. Zo accelereerde de groei van de som van primaire en secundaire liquiditeiten van jaarultimo op jaarultimo van 8% in 1971, via 12% in 1972 naar 22% in 1973. Daartegenover staat de stijging naar volume van het nationale produkt. Voor de financiering hiervan zou nodig zijn geweest ongeveer 3,8% in 1971, 4,8% in 1972 en 4,5% in 1973. Door een sterke toename van de oppotting is het over 1973 enorm toegenomen excès van liquiditeitsgroei boven produktiegroei gelukkig niet aangewend voor de financiering van *extra* prijsstijgingen 7).

Van de groei van de liquiditeitsmassa met 22% zijn 5 punten toe te schrijven aan de liquiditeitstoevoer uit het buitenland. Daarmee droeg het buitenland aanzienlijk minder bij tot de liquiditeitsgroei dan in 1972; dit tengevolge van een versterkte afvloeiing van kapitaal naar het buitenland ten bedrage van 4 mrd. in 1973 tegen 1,8 mrd. in 1972. De overheid vernietigde in 1973 liquiditeiten, zij het aanzienlijk minder dan in 1972, hetgeen de groei van de liquiditeitsmassa op 3 punten kwam te staan. Nagenoeg de gehele groei van de liquiditeitsmassa, nl. bijna 21 punten, is in 1973 tot stand gekomen *via* het korte en lange bedrijf van het geldscheppend bankwezen.

Wat vormt hiervoor de verklaring? De Nederlandsche Bank beschrijft hiertoe de mechaniek van het gebeurde. Op verschillende plaatsen in het Jaarverslag wordt gesproken van een *ongebruikelijke* rentestructuur en zelfs van rente-anomalieën welke zich vooral in het tweede halfjaar van 1973 ontwikkelden. Deze kwamen erop neer dat de debetrente van de banken kwam te liggen beneden de geldmarktrente voor bijv. kasgeldleningen en termijndeposito's, terwijl ook het écart tussen debetrente en kapitaalmarktrente groter werd.

Deze ontwikkeling gaf aanleiding tot enige verwildering in de monetaire en financiële verhoudingen. Bedrijven losten kasgeldleningen bij niet-banken af en vervingen deze door kort bankkrediet. Bij het bankwezen opgenomen korte kredieten werden bij datzelfde bankwezen als termijndeposito's uitgezet. Girale tegoeden en tegoeden op spaarrekening werden op grote schaal overgeboekt op termijndeposito's. Het bankwezen breidde de hypothecaire en onderhandse leningen aan de private sector sterk uit. Een gevolg hiervan was dat de groei van de primaire liquiditeiten tot stilstand kwam, terwijl de secundaire liquiditeiten met bijna 90% groeiden. Een ander gevolg was dat het korte bankkrediet, mede ingevolge de door de onderbesteding sterk toegenomen behoefte aan voorraadfinanciering, met 6,3 mrd. toenam, hetgeen op zich een groei van de liquiditeitsmassa met 13,6% betekende. Een laatste gevolg was dat het netto lange bedrijf van het bankwezen expandeerde met 3,4 mrd. hetgeen op zich een groei van de liquiditeitsmassa met 7,2% impliceerde.

### Rente- en wisselkoerspolitiek versus geldpolitiek

De vraag is evenwel hoe de rente-anomalieën konden ontstaan, die de groei van de liquiditeitsmassa hielpen exploderen. Naar mijn mening is hieraan het door De Nederlandsche Bank gevoerde rente- en wisselkoersbeleid debet, zoals dat gericht is op stabilisatie van rentestanden en wis-

selkoersen.

De Bank verkoos in het crisisachtige jaar 1973 weliswaar de vaste koers ten opzichte van de dollar los te laten, maar in het kader van het snel deelnemers verliezende „slang“-arrangement *vaste* koersen tussen een aantal Europese valuta's te handhaven. Ingevolge deze keuze ontwikkelde zich dan ook vanwege de tot interventies nopende aanhoudende druk op de guldenkoers in de loop van 1973 snel een situatie van geldmarktkrapte, welke nog werd verscherpt door het groeiende liquiditeitsoverschot van het rijk en door de expansie van de chartale geldhoeveelheid.

Onder deze invloeden bewogen de geldmarktrentes zich fors uit boven de officiële tarieven, welke door De Nederlandsche Bank bewust relatief laag gehouden werden. Gegeven de usantiële binding van de bancaire debetrente aan het officiële promessedisconto ontwikkelden zich de genoemde rente-anomalieën en explodeerde de groei van de liquiditeitsmassa. Een aantal opmerkingen lijken in dit verband op zijn plaats.

Allereerst blijkt hier weer de bekende opvatting te worden bevestigd dat pogingen om in een open markteconomie relatieve prijzen (rentevoeten en wisselkoersen) vast te stellen en te stabiliseren leiden tot onbeheersbaarheid van de betrokken hoeveelheden, i.c. de liquiditeitsmassa.

In de tweede plaats leidt het verkeerd vaststellen van een relatieve prijs van kwaad tot erger. De te lage officiële geldmarktrentes resulteerden in 1973 in een omvangrijk beroep door de banken op De Nederlandsche Bank. Tot behoud van de lage-rente politiek moest deze toen onder meer overgaan tot quantumbeperkingen door contingentering. Voorts leidden de te lage officiële tarieven ertoe dat de usantiële band tussen de debetrente en het officiële promessedisconto onder grote spanning kwam te staan en uiteindelijk, bij wijze van tijdelijke maatregel, werd verbroken.

In de derde plaats rijst de vraag wat de Bank bedoelt als ze bij haar uiteenzetting van het gevoerde monetaire beleid schrijft: „Gelet op de ontwikkeling van de investeringsactiviteit van het bedrijfsleven en het beloop van de werkloosheid heeft de Bank, ondanks de sterke uitbreiding van het korte en (middel)lange bankkrediet aan de private sector en de reeds opgetreden stijging van de nationale liquiditeitsquote, het niet wenselijk geacht een *werkelijk* (curs. P.K.) restrictieve kredietpolitiek te voeren” 8). Dit suggereert alsof de Bank ook niet de bedoeling had een werkelijk expansief beleid te voeren, terwijl het daar toch op neer gekomen is, althans gemeten aan de groei van de liquiditeitsmassa in verhouding tot de groei van de produktie. Een doortrekken van de groei van de liquiditeitsmassa uit 1972 ten bedrage van 10 à 11% zou al meer dan genoeg geweest zijn, zou bij produktiegroei voeten tussen 4 à 6% in het geheel niet restrictief gewerkt hebben en de nu opgetreden overmatige verruiming van de monetaire verhoudingen en de daaruit voortvloeiende toekomstige problemen althans enigermate hebben voorkomen.

In dit verband rijst, ten vierde, de vraag naar het belang wat de Bank hecht aan rentevoeten en aan de liquiditeitsmassa als indicatoren van de gevoerde monetaire politiek. De eerder geciteerde passage uit het Jaarverslag alsmede de gevoerde politiek van relatief lage rentetarieven en de daaruit resulterende wildgroei van de liquiditeitsmassa doen het voorkomen dat de Bank doorslaggevende betekenis is gaan hechten aan het verloop van rentestanden.

Gezien evenwel de centrale betekenis die in het verleden door de Bank wel gehecht is aan liquiditeitsmassa en liquiditeitsquote wordt de behoefte groter aan wat in een vroegere fase van het naoorlogse bestaan van de Bank wel vaker plaatsvond, nl. een wetenschappelijke verantwoording door de Bank van haar visie op de rol van het geld en de geld-

7) Het gevoerde prijsbeleid zal hier zeker mede een rol gespeeld hebben.

8) Jaarverslag 1973, hoofdstuk III, blz. 75.

politiek in onze samenleving en zomede van haar monetaire doen en laten 9).

### Besluit

Met het voordeel van de terugblik en vanuit het inzicht dat beleid bespreken veelal eenvoudiger is dan beleid voeren kan vanaf de wal het volgende worden vastgesteld.

De onderbesteding van 1973, de zwakke volumeconjunctuur en de hoge werkloosheid zijn in belangrijke mate mede te danken aan het begrotingsbeleid van de overheid inclusief sociale fondsen gedurende de afgelopen twee jaren. Men kan het daarom volledig eens zijn met het voorstel van Dr. Zijlstra om, ter stimulering van de investeringen, de produktie en de werkgelegenheid, het financieringstekort van de collectieve sector als percentage van het nationale inkomen weer op het structureel gewenste peil te brengen door het doorvoeren van belangrijke verlichtingen van de fiscale- en sociale premiedruk.

De voortdurende en steeds toenemende inflatie van de laatste jaren werd mede mogelijk gemaakt door een voortdurende en steeds snellere groei van de liquiditeitsmassa in verhouding tot de produktie.

In ons bestel zijn Dr. Zijlstra en De Nederlandsche Bank belast met de voorziening van de economie met liquiditeiten. De techniek van deze voorziening is verre van eenvoudig en door vele onzekerheden en restricties omgeven. In principe moet men daarom de Bank een ruime foutenmarge gunnen. Om de explosie van de groeivoet van de liquiditeitsmassa van ongeveer 12% in 1972 tot 22% in 1973 kan men evenwel niet heen, vooral als blijkt dat de Bank deze ontwikkeling min of meer bewust heeft toegelaten.

De Bank blijkt in 1973 — en in feite ook reeds in 1972 — stabilisatie van wisselkoersen binnen het zgn. „slang“-arrangement en stabilisatie van rentetarieven duidelijk te hebben verkozen boven regulatie van de liquiditeitsmassa. Dat is haar goed recht, al rijst dan wel de behoefte aan een nadere wetenschappelijke fundering van de visie van de Bank op de rol van de liquiditeitsmassa in de economie.

Over de oliecrisis tenslotte hebben we in deze bespreking van het Jaarverslag 1973 met geen woord gerept. Daarover weet eenieder schijnbaar het zijne en het Centraal Planbureau het meeste.

Het is evenwel van belang te bedenken dat de in deze bespreking gereleveerde problemen zich al voordeden ruim voordat de oliecrisis losbrak en ze verder verscherpte.

P. Korteweg.

9) Gezien hun veelal uiteenlopend verloop, met name in 1973, lijkt tevens een nader onderzoek wenselijk naar de vraag welke indicator beter voldoet: de primaire of de totale liquiditeitsmassa (M, resp. L). Een oppervlakkig onderzoek naar de correlatie tussen de *groeivoeten* van deze liquiditeitsmassa's enerzijds en de *groeivoeten* van het nationale inkomen (Y) en zijn impliciete prijsdeflator (p) bracht de volgende enkelvoudige correlatie-coëfficiënten (R) aan het licht (periode 1964/1973):

$$R_{Y,M_{-1}} = 0,43$$

$$R_{p,M_{-1}} = 0,72$$

$$R_{Y,L_{-1}} = 0,44$$

$$R_{p,L_{-1}} = 0,23$$

Daarbij bleek dat het aanbeveling verdient de groeivoeten van M en L met 1 jaar te vertragen.

Ir. W. C. A. van Heesewijk  
Bureau voor Ruimtelijke Ordening B.V.

heeft behoefte aan versterking van zijn staf met een

## REGIONAAL ECONOOM

Het bureau is een particuliere onderneming, die adviseert op het terrein van de ruimtelijke ordening.

### Werkwijze:

In de relatie tot de overheid wordt ervan uitgegaan dat het bureau de verantwoordelijkheid heeft voor de integratie van de verschillende disciplines, die bij het opstellen van een plan of advies betrokken zijn. Dit heeft ertoe geleid, dat binnen het bureau diverse, bij het opstellen van ruimtelijke plannen en planprocessen, noodzakelijke disciplines zijn vertegenwoordigd en tot teams zijn gegroepeerd. Deze disciplines zijn onder meer: sociaal-economische planologie, stedenbouw, verkeers-planologie, publiek recht, landschaps-architectuur en recreatie, milieuhygiëne.

### Bedrijfsstructuur:

Het bureau is een onafhankelijke B.V., waarbij de zeggenschapsstructuur zodanig is geformeerd dat aan het aspect van continuïteit een hoge prioriteit is gegeven. Deze en andere doelstellingen van de B.V. zullen in het vereiste stadium van sollicitatie met kandidaten kunnen worden besproken.

### Functie-inhoud:

- Het binnen een interdisciplinair teamverband verrichten van economische studies in het kader van gewestplannen en gemeentelijke structuurplannen;
- het medewerken aan de oplossing van kosten-baten vraagstukken in het kader van deze plannen;
- het adviseren inzake vraagstukken op het terrein van de werkgelegenheidsontwikkeling;
- het adviseren t.b.v. de exploitatieopzet van bestemmingsplannen.

### Voor de functie is vereist:

- Een voltooide studie op academisch niveau, bij voorkeur regionale economie;
- een positieve instelling t.a.v. teamwerk.

De honorering zal zijn afgestemd op de importantie van de functie, waarbij tevens ervaring medebepalend zal zijn. Het bureau heeft een pensioenregeling, ziektekostenregeling, arbeidsongeschiktheidsregeling, verhuiskostenvergoedingsregeling en autokostenvergoedingsregeling.

Belangstellenden worden verzocht hun sollicitatie binnen 14 dagen na het verschijnen van dit blad te richten aan:

**Ir. W. C. A. van Heesewijk**

BUREAU VOOR RUIMTELIJKE ORDENING B.V.

Taalstraat 53 - Vught - Tel. 04100-79102



# Prijzen, marktaandeelen en kosten

PROF. DRS. I. VAN DER ZIJPP

*Een onderneming die een bepaald produkt tegen lagere kosten dan haar concurrenten produceert, kan hetzij op lange termijn dezelfde prijs voor dit produkt vragen als de concurrenten en een relatief hoge winstmarge behalen, hetzij een lagere prijs dan de concurrenten noteren en een relatief hoog marktaandeel verwerven. Welke van beide mogelijkheden de grootste winst op lange termijn oplevert, hangt af van het niveau van de winstmarge en van het bestaande marktaandeel. Deze stelling wordt hieronder toegelicht en uitgewerkt door Prof. Drs. I. van der Zijpp, hoogleraar bedrijfs-huishoudkunde aan de Universiteit van Amsterdam.*

Het laatste kan ook anders worden geformuleerd:

$$\frac{\Delta P}{(P - \Delta P) - K} = \frac{\Delta P}{P} \frac{P}{(P - \Delta P) - K}$$

$$\frac{\Delta P}{P} = \text{de relatieve prijsverlaging}$$

$$\frac{P}{(P - \Delta P) - K} = \frac{1}{\text{de winstmarge na prijsverlaging als fractie van de oorspronkelijke prijs}}$$

Het blijkt dus dat prijsverlaging een vergroting van de winst op lange termijn tot gevolg heeft, wanneer en alleen wanneer:

$$\frac{\text{de relatieve prijsverlaging}}{\text{de winstmarge}} < \frac{\text{de relatieve toename van het marktaandeel}}{\text{de winstmarge}}$$

Stel, dat een onderneming in een uitgangssituatie een prijs van P gulden per eenheid voor één van de produkten uit haar assortiment noteert, dat de onderneming bij deze prijs een relatief marktaandeel ter grootte van een fractie M van een totale afzet van A eenheden per periode op een markt van dit produkt behaalt en dat de kostprijs van deze onderneming K gulden per eenheid produkt bedraagt. De winst van het bedrijf op het beschouwde produkt is dan in gulden per periode gelijk aan:

$$AM [P - K]$$

Stel voorts, dat de onderneming haar prijs verlaagt met  $-\Delta P$  gulden per eenheid en dat haar marktaandeel op lange termijn hierdoor toeneemt met een fractie  $\Delta M$  van de totale afzet.

De prijsverlaging brengt een vergroting van de winst op lange termijn met zich, wanneer en alleen wanneer:

$$A (M + \Delta M) [(P - \Delta P) - K] > AM [P - K]$$

d.w.z. wanneer en alleen wanneer:

$$\frac{\Delta P}{(P - \Delta P) - K} < \frac{\Delta M}{M}$$

De uitdrukking voor het ongelijkteken geeft de prijsverlaging als fractie van de winstmarge na de prijsverlaging weer. De uitdrukking na het gelijkteken is de toename van het marktaandeel als fractie van het oorspronkelijke marktaandeel. Prijsverlaging leidt dus tot winstvergroting, wanneer en alleen wanneer de prijsverlaging als fractie van de winstmarge na prijsverlaging kleiner is dan de toename van het marktaandeel als fractie van het oorspronkelijke marktaandeel (de relatieve toename van het marktaandeel).

Deze betrekking geldt exact indien de winstmarge op bovenstaande wijze wordt omschreven als de verhouding tussen de winst per eenheid na prijsverlaging en de oorspronkelijke prijs. Mits de relatieve prijsverlaging niet te groot is, geldt de gevonden relatie bij benadering indien men onder de winstmarge de verhouding tussen de winst per eenheid voor prijsverlaging en de oorspronkelijke prijs verstaat. De laatste beschouwingwijze verdient veelal de voorkeur boven de eerste, omdat deze meer aansluit bij de praktijk van het denken over prijswijzigingen.

Als een prijsverlaging van 1% wordt beschouwd kan bovenstaande relatie nog worden vereenvoudigd: Een prijsverlaging met 1% betekent een winstvergroting wanneer en alleen wanneer de relatieve toename van het marktaandeel groter is dan het omgekeerde van de winstmarge. Met andere woorden: als de prijs met 1% wordt verlaagd, moet de relatieve toename van het marktaandeel minstens gelijk zijn aan het omgekeerde van de winstmarge opdat de winst niet daalt. Hieronder geven wij enkele getalvoorbeelden van het laatste verband. Wij kiezen daarbij mede in verband met de latere berekeningen een scala van winstmarges waarbinnen de werkelijke marges van de meeste ondernemingen liggen.

Tabel 1. Minimaal vereiste relatieve toename van het marktaandeel opdat de winst niet daalt bij een prijsverlaging van 1%

Winstmarge	Relatieve toename van het marktaandeel
2%	50%
5%	20%
10%	10%
20%	5%
50%	2%

Op basis van de gevonden tabel kan gemakkelijk worden berekend hoeveel het marktaandeel als fractie van de totale afzet absoluut moet toenemen, opdat de winst niet daalt bij een prijsverlaging van 1%, bij de genoemde waarden van de winstmarge en bij diverse waarden van het oorspronkelijke marktaandeel M. Men stelt daartoe de grootheid

$$\frac{\Delta M}{M}$$

M

gelijk aan de percentages in de voorgaande tabel en bepaalt vervolgens  $\Delta M$  voor verschillende waarden van M. De resultaten van deze berekeningen worden hieronder weergegeven in tabel 2.

Tabel 2. Minimaal vereiste toename van het marktaandeel (in procenten van de totale afzet) opdat de winst niet daalt bij een prijsverlaging van 1%

Winstmarge	Oorspronkelijk marktaandeel					
	2%	5%	10%	20%	50%	Gemiddeld
2%	1.0%	2.5%	5.0%	10.0%	25.0%	8.7%
5%	0.4%	1.0%	2.0%	4.0%	10.0%	3.5%
10%	0.2%	0.5%	1.0%	2.0%	5.0%	1.7%
20%	0.1%	0.3%	0.5%	1.0%	2.5%	0.9%
50%	0.0%	0.1%	0.2%	0.4%	1.0%	0.3%
Gemiddeld	0.3%	0.9%	1.7%	3.5%	8.7%	

Het is duidelijk dat de percentages in de tabel met  $\lambda$  moeten worden vermenigvuldigd als niet een prijsverlaging van 1% maar van  $\lambda\%$  in beschouwing wordt genomen. Overigens gelden ook deze percentages exact, indien de winstmarge als de verhouding tussen de winst per eenheid na prijsverlaging en de oorspronkelijke prijs wordt gedefinieerd, terwijl de percentages bij benadering gelden indien de winstmarge als de verhouding tussen de winst per eenheid voor prijsverlaging en de oorspronkelijke prijs wordt gedefinieerd.

Op zichzelf vormen bovenstaande cijfervoorbeelden niet meer dan simpele uitwerkingen van de eerder geformuleerde stelling, dat een prijsverlaging voordelig is wanneer en alleen wanneer de verhouding tussen de relatieve prijsverlaging en de winstmarge kleiner is dan de relatieve toename van het marktaandeel. Vraagt men zich af hoe de cijfers in het merendeel van de gevallen werkelijk zullen liggen, dan kan aan deze eenvoudige calculaties echter een verdergaande conclusie worden verbonden.

Zoals uit tabel 3 blijkt, zijn gemiddeld onderstaande veranderingen van de marktaandelen nodig wil een prijsverlaging met 1% geen verlies opleveren.

Tabel 3

Oorspronkelijk marktaandeel	Vereist nieuw marktaandeel
2%	2.3%
5%	5.9%
10%	11.7%
20%	23.5%
50%	58.7%

In vele markten heeft een prijsverschil van 1% tussen de aanbieders geen of zeer weinig invloed op het koopgedrag van de vragers. Zou een prijsverlaging van 5% noodzakelijk zijn om de afnemers te bewegen van leverancier te veranderen, dan zouden de veranderingen van de marktaandelen  $5 \times$  zo groot moeten zijn als hierboven is weergegeven. Men zou dan gemiddeld onderstaande cijfers verkrijgen. (Terloops zij opgemerkt dat een prijsverschil van 5% niet exorbitant groot is. In sommige markten moeten de prijsverschillen aanzienlijk groter zijn om een wezenlijke merkenwisseling te veroorzaken).

Tabel 4.

Oorspronkelijk marktaandeel	Vereist nieuw marktaandeel
2%	3.5%
5%	9.5%
10%	18.5%
20%	37.5%
50%	93.5%

Ook deze cijfers bewijzen op zichzelf beschouwd niets. Verbindt men hieraan echter de algemene commerciële ervaringsregel dat men met een gegeven prijsverschil of bijv. een gegeven reclamebudget veel gemakkelijker een klein marktaandeel met enkele punten kan laten stijgen (bijv. van 2 op 2.3%, van 2 op 3.5%, van 5 op 5.9% of van 5 op 9.5%) dan dat men een groot marktaandeel aanzienlijk kan uitbreiden (bijv. van 20 op 23.5%, van 20 op 37.5%, van 50 op 58.7% of van 50 op 93.5%), dan leidt het vorenstaande tot de volgende conclusie: Voor ondernemingen die een klein marktaandeel hebben is het in de regel eerder voordelig hun eventuele kostenvoordeel in de verkoopprijs door te berekenen dan voor ondernemingen die reeds een groot marktaandeel hebben. Als met andere woorden in de loop van de tijd kostenverlagingen worden bewerkstelligd dan zullen de ondernemingen met een klein marktaandeel (welke niet noodzakelijkerwijs kleine ondernemingen behoeven te zijn aangezien de meeste bedrijven niet één product, maar een assortiment produkten aanbieden) het eerst geneigd zijn hun prijzen te verlagen; de ondernemingen met een groot marktaandeel (welke niet altijd grote ondernemingen behoeven te zijn omdat een klein bedrijf zich op de vervaardiging van één product of een beperkt aantal produkten kan specialiseren en dan een groot aandeel in de afzet hiervan kan behalen) zullen meer geneigd zijn de prijs op het bestaande niveau te handhaven. Anderzijds zullen de ondernemingen met een klein marktaandeel minder snel geneigd zijn kostenverhogingen in de verkoopprijs door te berekenen dan ondernemingen met een groot marktaandeel. Ook deze conclusie uit een eenvoudige theoretische redenering en een ervaringsregel wordt naar onze mening door de feiten bevestigd. Als deze mening juist is, zou het voorgaande betoog een theoretische verbindingsschakel tussen twee empirische verschijnselen vormen.

I. van der Zijpp

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

Advertentie-opdrachten te richten aan:

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

# Rendement van onroerend goed

JHR. IR. L. H. OP TEN NOORT

*Bij de investering in onroerend goed (o.g.) zal men een inzicht verlangen in het toekomstige verloop van de opbrengsten en de kosten. Zolang geen inflatie-invloed aan de orde is zal men zich daarvoor gemakkelijk richten op de huurwaarde enerzijds en de exploitatiekosten als deel van de huurwaarde c.q. als vast percentage van de stichtingskosten van het o.g. anderzijds. Indien inflatie aan de orde is, liggen de zaken minder eenvoudig. De opbrengst van de belegging in o.g. wordt dan beïnvloed door algemene prijs- en kostenstijgingen met in het bijzonder stijging van loon- en bouwkosten. De grondkosten stijgen dan niet alleen onder invloed van de meerdere ontwikkeling van de buurt van het object, doch ook door de waardedaling van de gulden. Ten einde in deze gevallen over een snel inzicht te kunnen beschikken, heeft de auteur die directeur is van de associatie van ingenieurs en architecten Buro op ten Noort - Blijdenstein BV te Utrecht, enige grafieken ontwikkeld die voor drie gevallen van betrekkelijk lage, „normale” en hoge escalatie van lonen en prijzen het beeld geven van het verloop van het te verwachten rendement in de komende jaren. De grafieken laten eenvoudige interpolatie en superpositie toe; zij zijn daarmee op praktisch alle gevallen toepasselijk. Het blijkt dat de methode dienstig is voor een inzicht in het rendementsverloop in de eerstvolgende vijftien tot vijf-en-twintig jaar. Een regelmatig controleren van het verloop bij voortgang der jaren en bij veranderingen in de investeringen en huren is wenselijk. Aan het slot zijn enige belangwekkende conclusies getrokken.*

## Uitgangspunt bij f. 1.000 investering

De invloed van de stijging van lonen en prijzen bij een investering van f. 1.000 is geanalyseerd aan de hand van de volgende uitgangspunten, zowel voor een lage, voor een gemiddelde, tegenwoordig min of meer „normaal” geachte, als voor een relatief hoge escalatie van lonen en prijzen.

### a. Investering in grond en in gebouwen

Aangehouden zijn de verhoudingen grondwaarde/opstalwaarde bij aanvang van resp. 0 - 100, 5 - 95, 10 - 90, 15 - 85, 20 - 80 en 25 - 75%. Alle investeringen geschieden bij aanvang van de beschouwde periode voor de levensduur van 50 jaar. Rekening wordt gehouden met een jaarlijkse afschrijving van 2% van de vervangingswaarde, aan het eind van elk jaar.

### b. huuropbrengst en exploitatiekosten

De netto-opbrengst van huur is het verschil van de bruto-huur min de exploitatiekosten. De exploitatiekosten bedragen in het eerste jaar 1,5% van de investering. De opbrengst en de kosten vervallen aan het einde van elk jaar. Door escalatie van stijging van lonen en prijzen nemen deze ieder voor zich regelmatig toe. De exploitatiekosten-omvatten de vaste lasten, alsmede de kosten voor administratie, beheer, onderhoud en risico.

### c. escalatie door indexering

De indexcijfers die zijn aangehouden staan in tabel I.

Tabel I

	1 lage escalatie	2 gemiddelde escalatie	3 hoge escalatie
$r_1$ toeneming grondwaarde .....	3 %	6%	9 %
$r_2$ toeneming opstalwaarde .....	2.5%	5%	7.5%
$r_3$ algemene prijsstijging .....	2.5%	5%	7.5%
$r_4$ jaarlijkse huurverhoging .....	2.5%	5%	7.5%
$r_5$ stijging bouwkosten .....	4 %	8%	12 %
$r_6$ stijging loonkosten .....	6 %	12%	18 %
$r$ exploitatiekosten a) .....	4.4%	8.8%	13.2%

a) In het eerste jaar. De volgende jaren geven cijfers, afhankelijk van de escalatie der afzonderlijke factoren, zie de samenstelling

Voor de exploitatiekosten geldt dan:

<b>vaste lasten</b>		
zakelijke lasten	0,30%	index $r_3$ samengesteld
verzekering	0,03%	index $r_3$ samengesteld
adm. en beheer	0,45%	index $r_5 + r_6$ samengesteld
	0,78%	2
<b>variabele lasten</b>		
onderhoud	0,60%	index $r_5 + r_6$ samengesteld
		2
reserve en risico	0,12%	index- $r_3$ samengesteld
	0,72%	
<b>totaal</b>	1,50%	

De escalatie na n jaar is dan:  
• de vervangingswaarde

$$V_n = \left[ \frac{p}{100} \cdot (1 + r_1)^n + \frac{100-p}{100} \cdot (1 + r_2)^n \right] \cdot f. 1.000$$

waarin p het percentage van de investering, dat de grondwaarde bedraagt

- de bruto opbrengst:

$$H_n = \frac{q}{100} \cdot (1 + r_4)^n \cdot f. 1.000$$

waarin q het percentage van de investering, dat de aanvangshuur bedraagt

- de exploitatie-kosten:

$$E_n = \left[ 0,003 \cdot (1 + r_3)^n + 0,0015 \cdot (1 + r_5)^n + 0,0105 \cdot (1 + \frac{r_5 + r_6}{2})^n \right] \cdot f. 1.000$$

Deze waarden zijn gemakkelijk te berekenen. Hieruit volgen dan:

- de toe- of afname van de restwaarde, zijnde de restwaarde in het  $(n + 1)^e$  jaar min de restwaarde in het  $n^e$  jaar:

$$\Delta R_n = \left\{ \frac{p}{100} \cdot [(1 + r_1)^{n+1} - (1 + r_1)^n] + \frac{100-p}{100} \cdot [(1 + r_2)^{n+1} - (1 + r_2)^n] - (1 + r_2)^n \cdot \frac{50-n}{n} \right\} \cdot f. 1.000$$

- de netto huuropbrengst zijnde de huurwaarde in het  $n^e$  jaar min de exploitatie-kosten in dat jaar: netto  $H_n = H_n - E_n$

- het totale rendement van de waarde van het o.g.

$$r_n \text{ totaal} = \text{netto } H_n + \Delta R_n$$

- het totale rendement, gedeeld door het aantal guldens dat 1% uitmaakt van de vervangingswaarde  $V_n$ , geeft het werkelijke rendement, uitgedrukt in percenten van de actuele vervangingswaarde in het  $n^e$  jaar:

$$r_n \text{ totaal in } \% = \frac{\text{netto } H_n + \Delta R_n}{0,01 \cdot V_n} \cdot \%$$

### Grafiek toe- of afname restwaarde onroerend goed

Het verloop van toe- of afname van de restwaarde van o.g. uitgedrukt in guldens is na berekening in de grafieken A-1, A-2 en A-3 bij toenemende escalatie neergelegd, afzonderlijk voor de verschillende verhoudingen grondwaarde/opstalwaarde:

#### grafiek A-1, matige escalatie

In de eerste jaren is er nog sprake van een geringe (dalende) positieve toename van de restwaarde, die na 10 tot 30 jaar overgaat tot steeds groter wordende jaarlijkse afname van de restwaarde, afhankelijk van het groter worden van het grondwaarde-aandeel in de aanvangsinvestering.

#### Grafiek A-2, „normale” escalatie.

In de eerste jaren is sprake van vrij aanmerkelijke toename aan restwaarde, 3 - 8%!, maximaal tussen 10 - 45 jaar, afhankelijk van de grootte van het grondwaarde-aandeel in de investering. Eerst na 30 jaar is er sprake van een afname van de restwaarde, doch deze daalt dan zeer snel.

#### Grafiek A-3, hoge escalatie

Reeds direct neemt de restwaarde aanzienlijk toe, ondanks afschrijvingen op de opstalwaarde. Zolang de grondwaarde minder dan 10% van de investering betreft, wordt het maximum bereikt tussen 25 en 35 jaar, waarna snelle daling optreedt. Bij hoge grondwaarde-aandelen, is de escalatie hiervoor overwegend.

### Grafiek netto huurwaarde

Het verloop van de netto huurwaarde van o.g. als verschil tussen bruto-huurwaarde en exploitatiekosten en uitgedrukt in guldens, is na berekening in de grafieken B-1, B-2 en B-3 bij toenemende escalatie neergelegd, afzonderlijk voor de huurwaarden als verschillende percentages van de oorspronkelijke investering.

#### Grafiek B-1, matige escalatie

In de eerste jaren is er, afhankelijk van het aanvangspercentage van de huur, een stijging van het rendement dat tussen 4 en 7% het maximum bereikt bij 20 tot 45 jaar. Daarboven is de escalatie van de huuropbrengst over de gehele levensduur aanzienlijk.

#### Grafiek B-2, „normale” escalatie

In de eerste jaren is er, weder afhankelijk van het aanvangspercentage van de huur, een sterke toeneming van het rendement, dat tussen 6 en 10% het maximum bereikt tussen 20 tot 30 jaar. Voorbij het maximum is de afname van het rendement catastrofaal, boven 35 jaar negatief wordend, daargelaten nog de afschrijvingen!

#### Grafiek B-3, hoge escalatie

In de eerste jaren, weder afhankelijk van het aanvangspercentage van de huur, een zeer sterke toeneming van het rendement, dat tussen 8 en 12% het maximum bereikt tussen 15 en 25 jaar, waarna de daling van het rendement catastrofaal afmetingen aanneemt, boven 25 jaar negatief wordend, daargelaten nog de afschrijvingen!

### Grafiek 1% van de restwaarde

Het verloop van 1% van de vervangingswaarde, uitgedrukt in guldens, is na berekening in de grafieken C-1, C-2 en C-3 bij toenemende escalatie neergelegd, afhankelijk van het percentage grondwaarde van de totale investering.

#### Grafiek C-1, matige escalatie

Deze spreekt voor zichzelf. Bij toenemende grondwaarde-aandeel, neemt de restwaarde toe c.q. blijft relatief hoog. Bij afnemend grondwaarde-aandeel daalt de restwaarde met de tijd méér, tot 0 na 50 jaar bij 0% grondwaarde-aandeel en 100% opstalwaarde-aandeel. Het grondwaarde-aandeel wordt in vijftig jaar 4,4 maal de oorspronkelijke waarde.

#### Grafiek C-2, „normale” escalatie

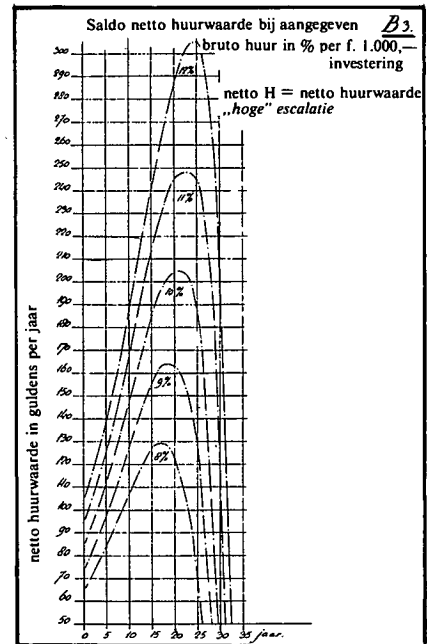
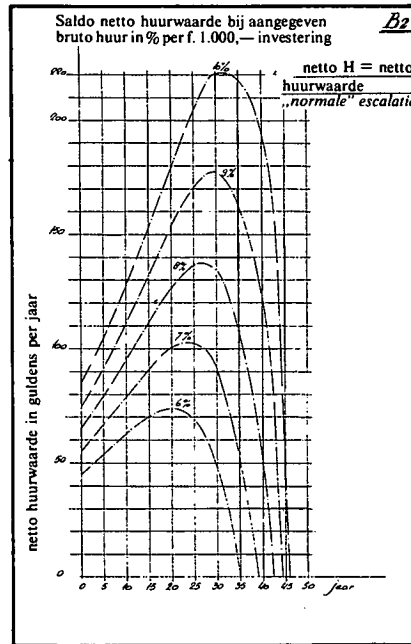
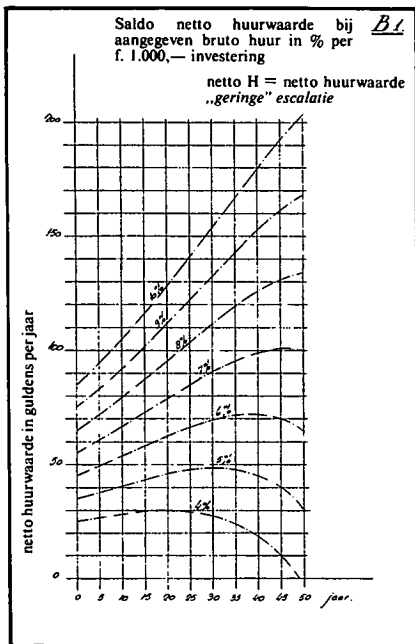
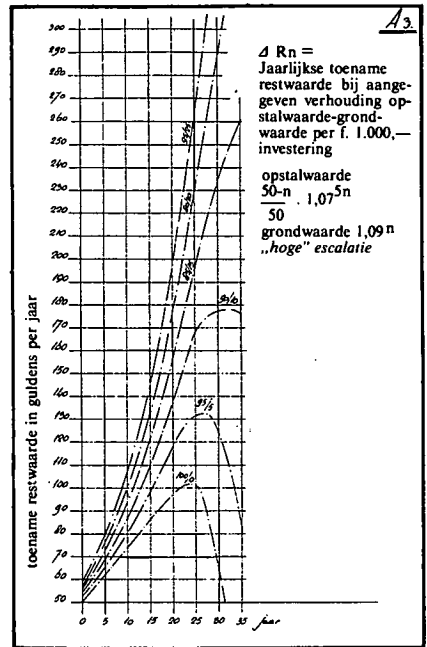
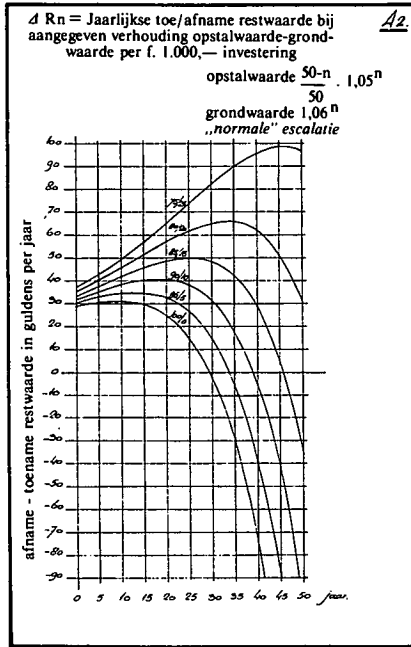
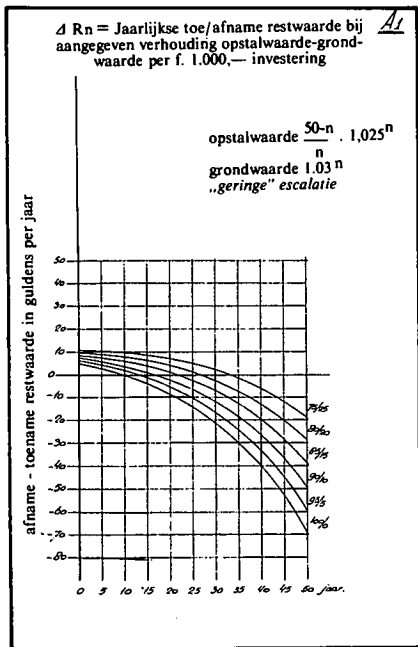
Als C-1, met de nodige wijzigingen. Boven 10% grondwaarde-aandeel blijft 1% van de restwaarde over de gehele levensduur toenemend! Het grondwaarde-aandeel wordt in vijftig jaar 18,4 maal de oorspronkelijke waarde.

#### Grafiek C-3, hoge escalatie

Als C-1, doch 1% van de restwaarde neemt, in guldens uitgedrukt, over de eerste 35 jaar aanzienlijk toe. Het grondwaarde-aandeel wordt in vijftig jaar 74,4 maal de oorspronkelijke waarde.

### Het feitelijk rendement

Het feitelijk rendement is dus  $r_n = \text{netto } H_n + \Delta R_n$  of in percenten uitgedrukt  $r = \frac{\text{netto } H_n + \Delta R_n}{0,01 \cdot V_n}$ . Deze waar-



den zijn zonder meer af te lezen in de drie grafieken 1, 2 of 3, afhankelijk van de graad van verwachte escalatie.

in guldens/f. 1.000 de aanwezige grondwaarde/opstalwaarde-verhouding

**Grafieken A**

de waarde  $\Delta R_n$  af te lezen in het betreffende jaar en voor de aanwezige grondwaarde/opstalwaarde-verhouding

Het feitelijk rendement  $r_n$  in percenten =  $\frac{A+B}{C}$ , volgt zoals afgelezen voor het betreffende geval.

**Grafiek D**

Voor het geval grondwaarde 20% en opstalwaarde 80% zijn in grafiek D aangegeven de lijnen voor het netto-rendement in percenten van de vervangingswaarde, zoals voor de levensduur verlopend voor de gevallen:  
a. 8% huur, 9% huur en 10% huur t.o.v. de investering;  
b. de gevallen sub a. voor respectievelijk de omstandigheden van lage, „normale” en hoge exalatie (de helft van de normale, de normale en 1/2 x de normale escalatiecijfers).

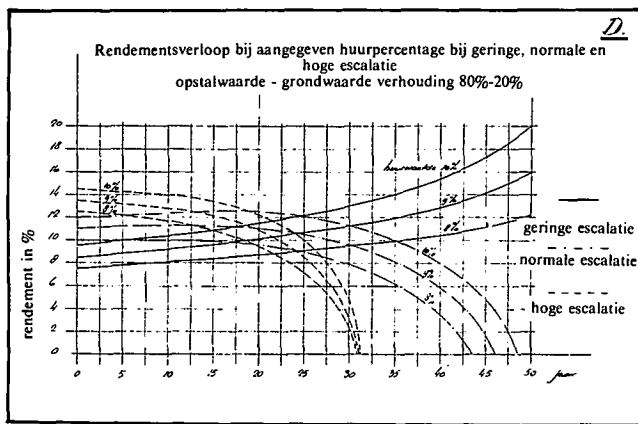
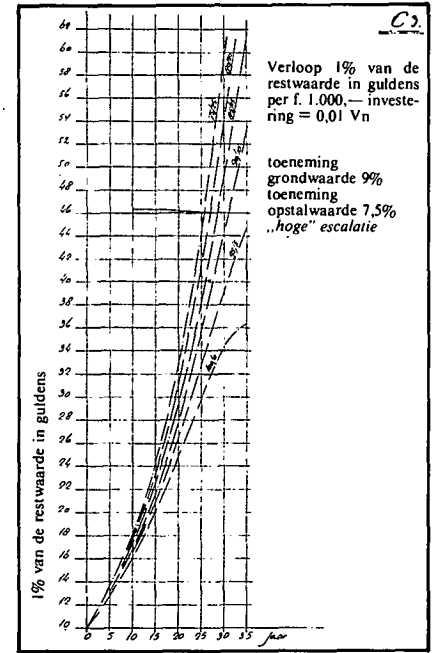
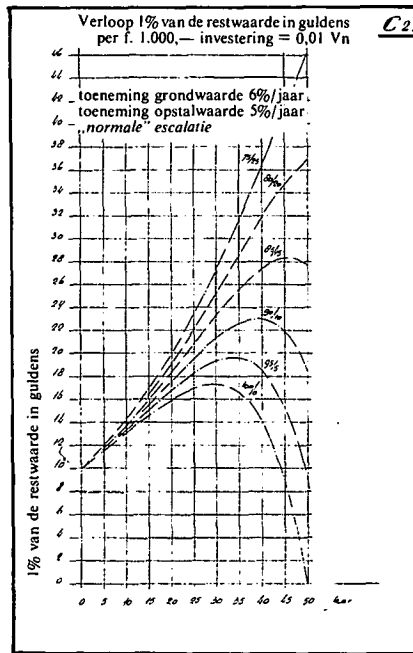
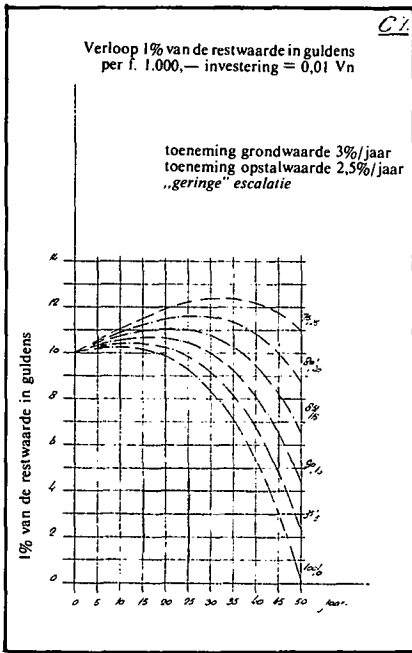
**Grafieken B**

de waarde netto H af te lezen in het betreffende jaar en voor het aanwezige bruto huur-percentages van de aanvangsinvestering

Uit grafiek D blijkt dat in praktisch alle omstandigheden het inzicht aangaande het rendementsverloop slechts voor de eerste 20 à 25 jaar zinvol en betrekkelijk betrouwbaar is.

**Grafieken C**

de waarde  $0,01 \cdot V_n$  af te lezen in het betreffende jaar en voor



### Voorbeelden

In tabel 2 zijn weergegeven de netto-rendementcijfers zoals deze na 1, 10, 20 en 30 jaar uit de grafieken blijken in de gevallen I, II en III, ontleend aan de praktijk van recente bouwwerken, met de uitgangspunten die in tabel 3 staan.

N.B. De aanvangsrendementen van grondwaarde en opstalwaarde kunnen desgewenst anders worden gekozen, afhankelijk van de markt. De bijbehorende netto rendementen in de loop der jaren gerelateerd aan de vervangingswaarde blijken dan uit de grafiek.

Uit tabel 2 blijkt:

- bij geringe escalatie blijft het rendement met de tijd enigszins toenemen, in sterkere mate bij een hoger huurpercentage;
- bij „normale” escalatie neemt het rendement aanvankelijk iets toe, doch daalt na 20 jaar weder tot onder het aanvangsrendement;
- bij hoge escalatie blijft het rendement in de eerste 10 jaar ongeveer gelijk, daarna daalt deze, na 20 jaar zelfs aanzienlijk. Vergelijk ook met grafiek D!

### Conclusies

Het voorgaande geeft aanleiding tot een aantal conclusies.

1. De grafieken A, B en C zijn betrouwbare hulpmiddelen voor het bepalen van het toekomstig rendement  $\frac{A+B}{C}$  bij aanname van geringe, „normale” of hoge escalatie van kosten, prijzen en huren.

Tabel 2. Voorbeelden

	Gebouw I			Gebouw II			Gebouw III		
8% Grondwaarde	4.000.000	22%		180.000	11%		650.000	7%	
10% Bouwkosten	14.400.000	78%		1.400.000	89%		8.460.000	93%	
Stichtingskosten	18.400.000	100%		1.580.000	100%		9.110.000	100%	
Aanvangshuur	1.760.000	9,6%		154.400	9,8%		898.000	9,9%	
Escalatie	Ge- ring	Nor- maal	Hoog	Ge- ring	Nor- maal	Hoog	Ge- ring	Nor- maal	Hoog
na 1 jaar .....	9,0			9,1			9,1		
na 10 jaar .....		11,8 a)			11,6			11,4	
na 1 jaar .....			14,0			13,8			13,7
na 10 jaar .....	9,9			10,1			10,1		
na 10 jaar .....		12,1			12,1			12,0	
na 10 jaar .....			13,6			13,7			13,7
na 20 jaar .....	10,8			11,5			11,8		
na 20 jaar .....		11,9			12,3			12,6	
na 20 jaar .....			11,8			12,0			12,1
na 30 jaar .....	12,1			13,7			14,4		
na 30 jaar .....		10,5			11,4			11,8	
na 30 jaar .....			4,9			4,8			4,3

aanvangshuur = 8% grondwaarde + 10% opstalwaarde, desgewenst te variëren  
a) berekening

$$\text{grafiek} \frac{A-2 + B-2}{C-2} = \frac{37,- + 84,60}{10,30} = 11,8\%$$

Tabel 3

Huur %	Gebouw I			Gebouw II			Gebouw III		
8% grondwaarde	4.000.000	22%		180.000	11%		650.000	7%	
10% opstalwaarde	14.400.000	78%		1.400.000	89%		8.460.000	93%	
Huurwaarde	18.400.000	100%		1.580.000	100%		9.110.000	100%	
	1.760.000	9,6%		154.400	9,8%		898.000	9,9%	

2. Het blijkt dat onder aanname van regelmatige escalatie van huren en prijzen, het aanvangsrendement in de eerstvolgende 15 à 20 jaar redelijk verzekerd is. De gebruiker van de grafieken zal zich bewust moeten zijn in hoeverre (aanvangs-)leegloop, wijzigingen (investeringen) in het gebouw tijdens de levensduur en/of meerdere of mindere onderhoudswerken in aanmerking moeten worden genomen.

3. De grafieken laten eenvoudige interpolatie toe voor verschillende grond/opstalwaarde-verhoudingen en verschillende (basis-)huurwaarden. Eveneens laten de grafieken betrekkelijk eenvoudige interpolatie toe voor verschillende escalatie-waarden, indien de onderlinge verhoudingen ongeveer dezelfde zijn.

4. Ingeval de post exploitatie-kosten toeneemt (of afneemt) kan deze het rendement na enige jaren zeer sterk ten ongunste (of ten gunste) beïnvloeden, vooral indien de toename (of afname) van de grotere kostenfactor (adm., beh. en onderh. 1,05%) met het grootste indexcijfer escaleert.

5. De grafieken geven aanwijzing, aangaande het waardeverloop en het rendement van het o.g. in de eerste 10 tot 20 jaar. Regelmatige nacalculatie in verband met wijzigingen in de basiscijfers kan steeds gemakkelijk geschieden en mag niet achterwege blijven.

6. De grafieken zullen mede dienstig zijn voor de bepaling van het moment waarop de marktwaarde een hoger rendement kan bieden dan voortzetting van de exploitatie. Het moment voor afstoten van het o.g. is dan gekomen.

7. In het algemeen zal daling van escalatie, dat wil zeggen het minder worden van de inflatie, gunstige invloed hebben op de exploitatie, afgezien van andere marktomstandigheden. Bij stijging van escalatie dreigt het rendement snel ongunstig te worden indien bijstelling van de huren niet tijdig kan geschieden.

8. Bij sterke escalatie is er de tendens het onderhoud te beperken. De restwaarde als deel van de vervangingswaarde kan dan snel ernstig dalen.

9. De ervaring leert dat bij „normale“ escalatie de restwaarde na 25 jaar minder is dan het 7-voud van de huurwaarde. Bij hoge escalatie eerder, bij lagere escalatie wat later. Deze grens is overigens een duidelijke bevestiging dat na langere tijd (20-25 jaar) de verhoudingen vervangingswaarde, restwaarde, huurwaarde en rendement, zoals gebaseerd op de uitgangspunten, onevenwichtig worden en geen reëel inzicht meer kunnen verschaffen. Herziene berekeningen zullen dan reeds geruime tijd voordien het beleid moeten bepalen.

10. De grafieken geven ook direct inzicht in de relatie tussen aanvangshuur (afhankelijk van gewenste grond- en opstalrendement, zie voorbeeld, tabel 2) en het verloop van het gemiddelde rendement van het investerende kapitaal gedurende de levensduur. Dit rendement is betrokken op de vervangingswaarde en derhalve „waardevast“!

11. De grafische methode geeft snel inzicht in de hoogte en het verloop van het rendement in onroerend goed. De methode is ook toepasselijk in de gevallen behandeld door Ir. S. A. Boon in *ESB* van 20 september 1972 en in *ESB* van 25 april 1973 1), die een methode aangeeft voor vaststelling van de earning-power, dus bij de aanvang van de exploitatie. De onderhavige methode geeft het jaarlijks rendement zoals verlopend over de gehele levensduur.

L. H. op ten Noort

1) „Enkele beschouwingen naar aanleiding van de Nota Volkshuisvesting“ en „Sociaal-economische beschouwingen over erfpacht“.

ESB

Ingezonden

## Welvaart onder verschuivende aspiratieniveaus

DRS. B. NOOTEBOOM

In de derde aflevering van de beschouwingen over welvaart, in *ESB* van 12 december 1973, werd een theorie voorgesteld over „Een optimale gemiddelde verzadigingsgraad“. Hierin werd uitgegaan van een tweetal relaties. Eén hiervan geeft een negatief verband tussen de op een bepaald moment bereikte verzadigingsgraad van de begeerte naar een genotsgevoel, en het op dat moment nog te verkrijgen genot. De tweede relatie geeft het dalende verloop in de tijd van de verzadigingsgraad tijdens het niet-consumeren.

Uit deze twee relaties kan een optimaal gemiddeld verzadigingspeil over de tijd worden afgeleid, dat niet bereikt wordt door zoveel en zo vaak mogelijk te consumeren. Bij een te hoge gemiddelde verzadigingsgraad is de intensiteit van de genietingen te laag en bij een te laag gemiddelde is de intensiteit hoog, maar de „omvang“ van de bevrediging te laag.

Vanuit deze theorie wordt de schrijver geconfronteerd met de „genotsparadox“ hetgeen inhoudt dat veelal in feite de frequentie en omvang van de consumptie worden gemaximaliseerd hetgeen kan leiden tot een gemiddeld genot per tijds-eenheid dat niet optimaal is.

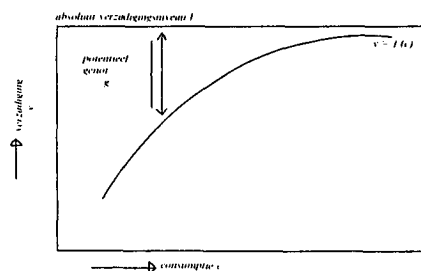
Deze uiterst stimulerende theorie kan worden uitgebreid door uit te gaan van een enigszins gewijzigde beginveronderstelling, waardoor de „genotsparadox“ minder paradoxaal wordt. Tevens wordt hiermee meer aandacht gegeven aan de motivatie van de consument.

Ik geloof dat het uitgangspunt van bovenstaande theorie juist wordt weergegeven als men stelt dat er een positieve relatie bestaat tussen het potentiële genot en de afstand tussen feitelijke en absolute verzadiging. Met andere woorden, het potentiële genot is lager bij een hoge verzadigingsgraad als gevolg van

een nadering tot het „absolute verzadigingsniveau“. Dit absolute verzadigingsniveau nu bestaat mijns inziens niet, of ligt althans niet vast en is daarmee in elk geval niet absoluut. De mens is geen vat met een bepaalde capaciteit, zou men kunnen zeggen. Zeker niet met betrekking tot „genot“, dat onderscheiden wordt van „behoefte“.

Zeker met betrekking tot bijvoorbeeld het rijden in een auto of het lezen van boeken komt een absoluut verzadigingsniveau mij uiterst kunstmatig voor. Potentieel genot zal eerder afgestemd zijn op een doel, een aspiratieniveau, dat de consument op een bepaald moment voor ogen staat. Zoals een horizon verschuift als men zich voortbeweegt, zal dit aspiratieniveau niet noodzakelijk vast liggen en onafhankelijk zijn, van het verzadigingsniveau.

Stel dat het verband tussen consumptie, verzadiging en potentieel genot volgens de oorspronkelijke theorie weergegeven kan worden met behulp van de figuur.



In wiskundige termen:

$$\frac{dv}{dc} > 0 \quad \text{dat wil zeggen de verzadiging}$$

stijgt naarmate de consumptie toeneemt;

$g = l - v$  potentieel genot is het verschil tussen feitelijk en absoluut verzadigingsniveau;

Als het absoluut verzadigingsniveau  $l$  constant is, geldt:

$$\frac{dg}{dc} = \frac{dv}{dc} < 0$$

dus het potentieel genot daalt met stijgende consumptie.

Stel nu dat het absolute verzadigingsniveau beter vervangen kan worden door het begrip aspiratieniveau, en dat dit aspiratieniveau stijgt met de verzadiging en indirect dus ook met de consumptie. Nu geldt:

$$\frac{dg}{dc} = \frac{dl}{dc} - \frac{dv}{dc}$$

Het hangt er nu maar vanaf of het aspiratieniveau sneller of langzamer stijgt met de consumptie dan het verzadigingsniveau. In het eerste geval zal het potentiële genot niet afnemen, maar toenemen. Misschien is deze veronderstelling niet plausibel, maar onmogelijk is zij allerminst. Het komt mij voor dat stijging van het aspiratieniveau kan optreden voor een enkel genotsgevoel, ten gevolge van „de smaak te pakken krijgen”. Stijging van het aspiratieniveau wordt te meer plausibel als men de consumptie beschouwt niet van één goed, maar van een pakket goederen die verschillen in functie en ook in kwaliteit. Grotere consumptie en daarmee gepaard gaande gewinning en verwenning kunnen de vraag creëren naar meer variëteit en hogere kwaliteit.

Voorts is het nodig om in de beschouwing te betrekken externe invloeden op het aspiratieniveau van het individu, die wellicht belangrijker zijn dan de reeds genoemde interne invloeden. Het ligt voor de hand dat het aspiratieniveau beïnvloed wordt door bijvoorbeeld reclame en de geobserveerde verzadigingsniveaus van meer welgestelden. Ik sluit mij hiermee aan bij het genoemde artikel waarin erop wordt gewezen dat een maximaal consumptiepeil het totale genot niet verlaagt voor zover het subject daaraan status meent te ontleen. Ik meen echter dergelijke effecten op een meer fundamentele wijze in de beschouwing te moeten betrekken.

We veronderstellen nu een situatie waarin de consumptie in de tijd ( $t$ ) stijgt en ook het aspiratieniveau stijgt ten gevolge van deels interne, deels externe invloeden en wel, ter wille van de discussie, zodanig dat verzadiging en aspiratie-

niveau even snel stijgen.

In wiskundige termen:

$$\frac{dv}{dt} > 0, \quad \frac{dl}{dv} > 0, \quad \frac{dv}{dt} = \frac{dl}{dt}$$

in dit geval is:

$$\frac{dg}{dt} = \frac{dl}{dt} - \frac{dv}{dt} = 0,$$

met andere woorden het potentiële genot blijft gelijk. In dit geval behoeft maximalisering van de frequentie en omvang van de consumptie niet gepaard te gaan met een dalend potentieel genot en kan een dergelijk gedrag in termen van de besproken theorie wel degelijk „optimaal” zijn. Onder deze omstandigheden verdwijnt de genotsparadox.

Uit maatschappelijk oogpunt, zo niet uit oogpunt van het individu, is het echter een nachtmerrie dat een verzadiging, die achter een verschuivend aspiratieniveau aanjaagt, een optimale situatie zou kunnen voorstellen. Een even groot individueel welzijn zou bereikt kunnen worden mits het aspiratieniveau onder de duim kan worden gehouden, in welk geval de oorspronkelijke theorie beter op zou gaan. In zekere zin kan men zeggen dat genoemde theorie hiermee alleen anders is aangekleed. Het is echter voor de diagnose van belang in te zien dat het probleem niet ligt bij paradoxaal gedrag van de individuele consument.

Gegeven een psychologisch effect (de interne invloed van de smaak te pakken krijgen) en een sociaal effect (beïnvloeding door reclame en consumptie van anderen) is het gedrag van de consument niet paradoxaal. Het probleem ligt in een, deels kunstmatig, opjagen van het aspiratieniveau. Hiermee ligt de oplossing van het probleem niet zozeer in rationalisatie van het consumentengedrag (inderdaad nogal paternalistisch) als wel in een rationalisatie van de (voornamelijk externe) invloeden op het aspiratieniveau (iets minder paternalistisch).

Vervolgens ten aanzien van het onderscheid tussen genot en behoefte nog enkele aantekeningen die overigens geen kritiek inhouden op genoemd artikel, waarin op de definities niet nader is ingegaan.

Het is mijns inziens de vraag of er sprake kan zijn van een min of meer constante scheidingslijn tussen genot en behoefte. Een dergelijk onderscheid doet te zeer denken aan een dualiteit van een fysiologisch lichaam (behoefte) enerzijds en een zintuigelijk lichaam respectievelijk geest (genot) anderzijds.

Het is misschien meer in overeenstemming met het wezen van de mens om ook behoefte te definiëren op basis van ervaring, waardoor het onderscheid tussen genot en behoefte betrekkelijk wordt. Wat op een laag ontwikkelings-

niveau genot is, kan op een hoger niveau behoefte zijn.

Ik vraag mij af of genot niet nog op andere wijze kan overgaan in behoefte. Als er een te grote discrepantie is tussen aspiratieniveau en feitelijke verzadiging van een genot, zodanig dat het aspiratieniveau als absoluut onhaalbaar ervaren wordt, kan daardoor op dat niveau het genot wellicht als behoefte ervaren worden.

Met andere woorden, een te groot potentieel genot wordt als ontbering ervaren. Wat in een homogene gemeenschap genot is, kan in een gemeenschap met grote ongelijkheid in welstand behoefte worden ten gevolge van geobserveerde discrepantie in levenswijze die het aspiratieniveau van de minst welgestelden te zeer verhoogt.

Als bovenstaande een kern van waarheid bevat, dan is een beperking van het aspiratieniveau niet alleen van belang om het maximale totale gemiddelde genot per tijdseenheid te bereiken bij een lager consumptiepeil, maar ook om te voorkomen dat genot in behoefte overgaat.

## B. Nooteboom

### Naschrift

Met het absolute verzadigingsniveau wordt bedoeld de verzadigingsgraad waarbij het marginale genot nul wordt; bij voortzetting van de consumptie wordt het marginale genot dan negatief. In mijn artikel gaat het daarbij uitdrukkelijk om (additionele hoeveelheden van) éénzelfde goederensoort en niet over de totale consumptie. Dit absolute verzadigingsniveau, dat wel degelijk bestaat, zij het niet noodzakelijk bij alle goederensoorten — wellicht is bijv. de leeshonger (bij sommige mensen) niet verzadigbaar, de lust om gebakjes te eten wel degelijk — is op elk moment onafhankelijk van de bereikte verzadigingsgraad. Iets anders is dat het niet constant hoeft te zijn in de tijd. Schrijver noemt een stijgend niveau („de smaak te pakken krijgen”), maar ik kan me ook een dalend niveau voorstellen, bijv. bij de ouder wordende mens.

Het verlangen naar meer variëteit en hogere kwaliteit — wat overigens zowel een kwestie van een zich ontwikkelend onderscheidingsvermogen en kwaliteitsbesef als van ge- en verwenning kan zijn — heeft niets met het in mijn artikel behandelde en uitsluitend per goederensoort bedoelde absolute verzadigingsniveau te maken. Bij dit verlangen gaat



het om meer en andere goederensoorten en is inderdaad sprake van een verschuivend aspiratieniveau. Deze aspiratieniveauverlegging — waarover ik mijn beschouwing van 29 augustus jl. heb geschreven — *behoeft* geen nachtmerrie te zijn maar *kan* de individuele welvaart (bij mij hetzelfde als welzijn) verhogen; zonder verschuiving van ons aspiratieniveau zouden we nu nog in berevellen rondlopen. Het is dan ook *in zijn algemeenheid* onjuist om te stellen dat een vastprikken van het aspiratieniveau een even grote individuele welvaart zou opleveren als een parallelle vermeerdering van begeerte en genot.

Voor wat inzender over het onderscheid tussen genot en behoefte — bedoeld moet zijn het onderscheid tussen genot en behoeftebevrediging of tussen begeerte en behoefte — opmerkt, moet ik verwijzen naar mijn beide vorige desbetreffende beschouwingen in dit tijdschrift I). Daar heb ik uitvoerig uiteengezet dat er geen constante scheidingslijn tussen beide bestaat en dat bij be-

hoefte geenszins alleen aan fysieke behoefte moet worden gedacht. Ook de door inzender gesignaleerde overgang van genot in behoefte (bevrediging) door opjaging naar het aspiratieniveau is daar in extenso ter sprake gebracht.

Uit het voorgaande zal duidelijk zijn dat inzender niet — zoals hij zelf meent — mijn theorie over een optimale gemiddelde verzadigingsgraad anders heeft ingekleed, doch die theorie heeft verward met een over verschuivende aspiratieniveaus. Als gevolg van die verwarring schrijft hij nu echter de door mij als mogelijkheid geopperd genotparadox, mijns inziens ten onrechte, goeddeels toe aan wat tegenwoordig vrijwel algemeen als oorzaak van alle kwalen in onze samenleving wordt gezien, nl. de bestaande welstandsverschillen.

R.I.

1) *ESB* van 5 september en 19 september 1973.



**A. Ketting: Inleiding tot de handelstheorie; elementaire analyse van vrijhandel en protectie.** Universitaire Pers, Rotterdam, 1973. Deel A XV + 183 blz. en deel B, Bijlagen, 58 blz., f. 35.

Volgens de „Verantwoording” van zijn boek stelt Ketting zich ten doel om een stuk traditionele theorie van de internationale handel op de conventioneel grafisch-analytische wijze te behandelen. De schrijver ziet zijn boek als verschillend van andere leerboeken op dit terrein in de zin dat het wordt gekenmerkt door een systematische opzet en een gedetailleerde uitwerking. Het streven van de schrijver is geweest een boek te schrijven dat geschikt is voor zelfstudie op post-propaedeutisch niveau.

Alvorens over te gaan tot een bespreking per hoofdstuk, wil ik enkele algemene opmerkingen over het boek maken.

De schrijver verkiest bewust een „relatief diepgaande behandeling van een beperkt deel van de theorie” boven een „oppervlakkiger begrip van een meeromvattend gebied”. Zo komt bijvoorbeeld een onderwerp als omkering van factorintensiteiten slechts in voetnoten aan de orde. Ook de theorie m.b.t. het effect van een invoerrecht op de binnenlandse inkomensverdeling van een land (theoremata van Stolper en Samu-

elson) wordt slechts in een voetnoot vermeld. Nu kan men van mening verschillen over de vraag of men studenten bij een eerste kennismaking met een bepaald vak meteen moet confronteren met een zeer gedetailleerde behandeling van een beperkt onderdeel van dat vak dan wel met een globaler overzicht van een groter deel daarvan. Mijn voorkeur gaat uit naar de laatste benadering: men geeft de studenten eerst een overzicht, waarna ze zelf kunnen kiezen in welk onderdeel van het vak ze zich verder willen verdiepen. Mijn voorkeur is uiteraard strikt persoonlijk en staat verder buiten de beoordeling van de kwaliteit van het boek. Ik hoop echter wel duidelijk gemaakt te hebben dat men zich moet realiseren welke benadering men kiest als men besluit het boek te gaan gebruiken.

Het boek bestaat uit twee delen: deel A bevat de tekst en deel B de bijlagen, te weten achtereenvolgens de figuren, noten en tabellen. Vooral als bij een uiteenzetting gebruik wordt gemaakt van tabellen én grafieken én voetnoten moet er nogal veel gebladerd en gezocht

worden, hetgeen de leesbaarheid van het boek niet ten goede komt. Verder staan er in sommige figuren zoveel curven en lijnen afgebeeld, dat de overzichtelijkheid ervan grotendeels verloren gaat.

Ik zal nu meer in detail ingaan op de inhoud van het boek. Dit omvat vier hoofdstukken en drie appendices. Na hoofdstuk I („Inleiding”) komt in hoofdstuk II de internationale vrijhandel aan de orde. Hoofdstuk III heeft als titel „Internationale handelbescherming” en hoofdstuk IV „Internationale economische integratie”. Hoofdstuk II omvat ongeveer 115 blz.; de hoofdstukken III en IV omvatten samen ongeveer 30 blz., waaruit blijkt dat het accent van het boek ligt op de vrijhandel. De appendices hebben achtereenvolgens als titel „De grafische afleiding van de transformatiecurve”, „Een grafisch bewijs van toenemende opportunity-kosten” en „Wisselkoers, ruilvoet en betalingsbalanssaldo”.

In hoofdstuk I onderscheidt Ketting de theorie der internationale economische betrekkingen in twee onderdelen: de „zuivere” theorie en de monetaire theorie. Het boek beperkt zich tot de „zuivere” theorie. Het begrip „zuiver” wordt in eerste instantie gedefinieerd als betrekking hebbende op goederenruil in natura (voetnoot 2). Even verderop in de tekst wordt het begrip wat ruimer opgevat als gesteld wordt dat wordt afgezien van een zelfstandige invloed van het geld op de reële variabelen. Deze tweede definitie is, in tegenstelling tot de eerste, in overeenstemming met de inhoud van het boek. Het gebruik van geld komt daarin namelijk wel aan de orde.

Vervolgens wordt in het eerste hoofdstuk een beschouwing gewijd aan de redenen van het bestaan van de theorie van de internationale handel als afzonderlijk studievak. Ketting komt tot de conclusie dat de „verzelfstandiging” van het vak slechts historisch is te verklaren.

Hoofdstuk II („Internationale vrijhandel”) bestaat uit drie onderdelen: A. Inleiding, B. Het klassieke model en C. Het Heckscher-Ohlin-model. Aan het einde van de inleiding komt Ketting tot de volgende probleemstelling van het hoofdstuk: hoe is het ontstaan en de richting van internationale handel te verklaren?

Bij de behandeling van het klassieke model wordt uitgegaan van twee gevallen: absolute kostenverschillen à la Smith en comparatieve kostenverschillen à la Ricardo. In de inleidende paragraaf van dit onderdeel worden van beide gevallen achtereenvolgens het geval van *interregionale* handel (met mobiliteit van productiefactoren) en het geval van *internationale* handel (met internationale immobiliteit van productiefactoren) behandeld. De originaliteit van Ricardo's

bijdrage tot de theorie van de internationale handel wordt geïllustreerd aan de hand van het feit dat bij Ricardo, in tegenstelling tot Smith, een wezenlijk verschil bestaat tussen het specialisatiepatroon bij interregionale handel en dat bij internationale handel. Voorts leidt deze beschouwing tot de conclusie dat de klassieke arbeids-waardeleer niet geldt bij internationale ruil, omdat bij internationale ruil, behalve de geïncorporeerde hoeveelheden arbeid, ook de verhouding tussen de loonniveaus in de landen bepalend is voor de internationale waardeverhouding van goederen.

In de tweede paragraaf van dit deel van hoofdstuk II, getiteld „Een formele benadering”, wordt nog wat dieper ingegaan op de klassieke theorie van de internationale handel. Het is mij niet geheel duidelijk wat Ketting verstaat onder een formele benadering, aangezien hij — met name in de eerste subparagraaf — de theorie behandelt met behulp van cijfervoorbeelden. In deze subparagraaf, getiteld „Het klassieke model in reële termen”, wordt overigens op heldere wijze aangetoond dat het voordeel uit de internationale handel zowel kan bestaan uit een toename van de een land ter beschikking staande hoeveelheid goederen, gegeven de hoeveelheid arbeid van het land als wel uit het gelijk blijven van de ter beschikking staande hoeveelheid goederen met inschakeling van minder arbeid. Dit laatste geval houdt uiteraard, zoals Ketting ook opmerkt, in dat er geen volledige werkgelegenheid meer is. Hij stelt dat er, als we ervan uitgaan dat vrije tijd positief wordt gewaardeerd, toch sprake is van een toename van het bevredigingsniveau als gevolg van het optreden van internationale handel.

In de volgende subparagraaf („Het klassieke model in nominale termen”) komen de rol van de wisselkoers en die van de verhouding tussen de loonvoeten in de handeldrijvende landen aan de orde.

In paragraaf 3 van deel B van hoofdstuk II wordt een grafische benadering van de klassieke theorie van de internationale handel gegeven. Eerst wordt op twee verschillende wijzen de transformatiecurve afgeleid, namelijk met behulp van de zgn. produktiviteitscurve (een curve die weergeeft welke verschillende combinaties van eindprodukten kunnen worden voortgebracht met behulp van een eenheid produktiefactor) en met behulp van isoquanten.

In de volgende subparagraaf komt het probleem van de evenwichtige internationale ruilvoet aan de orde. Daarna worden in de volgende subparagraaf de offercurven afgeleid. Naar mijn idee had de stof zonder verlies aan duidelijkheid enigszins beperkt kunnen worden als deze twee subparagrafen waren samengevoegd. Er wordt namelijk in de eerste subparagraaf gebruik gemaakt

van punten in een grafiek, die later punten van de offercurven blijken te zijn. Ik zou er de voorkeur aan geven eerst de offercurven af te leiden om vervolgens met behulp daarvan het probleem van de evenwichtige ruilvoet te behandelen.

Tot slot van de behandeling van de klassieke theorie wordt nader ingegaan op het probleem van volledige specialisatie, de betekenis van de veronderstelling van „volledig vrije mededinging” en de „gains from trade”. In zijn beschouwing over volledige specialisatie stelt Ketting dat in het klassieke model een situatie, waarin niet beide handeldrijvende landen volledig gespecialiseerd zijn, nooit een situatie van evenwicht in de internationale handel kan zijn. In het land dat niet volledig gespecialiseerd is, zal namelijk nog de binnenlandse prijsverhouding heersen. Pas bij volledige specialisatie kan in een land een van de prijsverhouding onder autarkie afwijkende prijsverhouding gaan heersen. Eerst dan zal het betreffende land bereid zijn aan de internationale handel te gaan deelnemen. Ketting sluit hiermee de mogelijkheid, dat twee landen van ongelijke omvang handel met elkaar drijven, uit. In dat geval kan de situatie zich voordoen dat de vraag van het kleine land naar het exportgoed van het grote land niet voldoende groot is om in het grote land volledige specialisatie teweeg te brengen. De internationale ruilvoet zal dan gelijk zijn aan de binnenlandse prijsverhouding van het grote land.

In deel C van hoofdstuk II wordt het Heckscher-Ohlin-model van de internationale handel behandeld. In de inleidende paragraaf wordt begonnen met het leveren van kritiek op een aantal veronderstellingen van de klassieke theorie. Op Kettings interpretatie van één van deze veronderstellingen (punt 2 op de bladzijden 90 en 91) kom ik aanstonds nog terug. Vervolgens wordt in de subparagraaf, getiteld „Reële versus opportunity-kosten” toegelicht, waarom in het vervolg van de analyse het begrip opportunity-kosten wordt gehanteerd. Hierna volgen subparagrafen over substitueerbaarheid tussen kapitaal en arbeid en de transformatiecurve in het Heckscher-Ohlin-model.

De volgende subparagraaf is getiteld „Produktiviteitsverschillen tussen de landen versus de zelfde produktiefuncties in de landen”. Ketting gaat hierin door op één van de door hem eerder behandelde bezwaren tegen de klassieke theorie. Hij stelt dat het theoretisch niet doenlijk is om op bevredigende wijze comparatieve reële kostenverschillen af te leiden bij de veronderstelling van homogeniteit van de produktiefactor arbeid. Deze stelling stoelt op zijn opvatting dat een produktiefunctie een technische relatie is, die onafhankelijk behoort te zijn van de geografische locatie van het productieproces. Ketting gaat

hier kennelijk uit van de onmogelijkheid van internationale verschillen in technologie.

Vervolgens komt de vraag aan de orde of aanbodverschillen dan wel aanbod en/of vraagverschillen tussen de landen oorzaak zijn van relatieve prijsverschillen. Hierin wordt bij de grafische weergave de produktiestructuur van een land „vertaald” als de transformatiecurve. Nu breng ik het begrip produktiestructuur altijd onmiddellijk in verband met produktiefuncties. Bij Kettings definitie spelen echter ook de aanwezige hoeveelheden der produktiefactoren een rol bij de bepaling van de produktiestructuur. Deze terminologie is vooral in de context van het Heckscher-Ohlin-model verwarrend. In dit model is immers sprake van gelijke produktiefuncties voor dezelfde goederen in de landen, terwijl er in de terminologie van Ketting een verschil in produktiestructuur tussen de landen is.

In de volgende paragraaf („Formulering”) worden eerst de uitgangspunten van het Heckscher-Ohlin-model weer gegeven, waarna toegewerkt wordt naar de formulering van het Heckscher-Ohlin-theorema. Dit gebeurt op zeer grondige wijze.

Vervolgens wordt overgegaan tot een grafische analyse van het Heckscher-Ohlin-model. Hierin komen in hoofdzaak dezelfde onderwerpen aan de orde als bij de grafische analyse van het klassieke model. Daarenboven wordt in dit deel uitgebreid aandacht besteed aan de elasticiteit van de offercurve, waarbij onderscheid wordt gemaakt tussen de elasticiteit van de internationaal gevraagde hoeveelheid en die van de internationaal aangeboden hoeveelheid. Tevens wordt het verband tussen deze twee begrippen behandeld. Verder wordt aandacht besteed aan het factorprijs-egaliserings-theorema. De inhoud van dit theorema wordt door Ketting gereduceerd tot de gelijkwording van de relatieve factorprijzen, aangezien dit volgens Ketting (voetnoot 181)... „zonder meer in onze opzet past”.

Tot slot van de paragraaf en tevens van het hoofdstuk worden het Heckscher-Ohlin-model en het klassieke model vergeleken. Nu blijkt Ketting, in tegenstelling tot eerder in het hoofdstuk, wel oog te hebben voor het geval dat landen niet gelijkkelijk toegang hebben tot „technische know-how”, in welk geval het veronderstellen van verschillen in produktiefuncties tussen landen realistisch wordt.

In deel A („Inleiding”) van hoofdstuk II („Internationale handel-bescherming”) wordt eerst de problematiek van de bescherming van de binnenlandse markt tegen import ingeleid. Hierin wordt o.m. gesteld dat er *vanzelfsprekend* twee manieren zijn om door middel van tariefheffing op de internationaal verhandelde goederen de met de import concurrerende bedrijfs-

tak te beschermen, namelijk het belastingen van de import en het belastingen van de export. Ik vind het bepaald niet vanzelfsprekend dat een heffing op exportgoederen kan worden gebruikt voor bescherming van de met de import concurrerende sector. Enige toelichting was hier wel op haar plaats geweest.

In het vervolg van de inleiding worden de welvaartseffecten van ingrijpen in de internationale handel onderscheiden in een ruilvoet-effect en een specialisatie-effect. Verder wordt een toelichting gegeven op de methoden, die in het vervolg van het hoofdstuk zullen worden gehanteerd, te weten de algemeen-evenwichtsanalyse en de partieel-evenwichtsanalyse.

In deel B („Analyse”) van hoofdstuk III worden op grondige wijze de effecten van het instellen van een invoerrecht 1) geanalyseerd. Eerst wordt een partiële analyse gegeven, daarna een algemeen-evenwichtsanalyse. In beide gevallen wordt eerst uitgegaan van een onveranderde en daarna van een verbeterde ruilvoet van het tariefheffende land.

In hoofdstuk IV („Internationale economische integratie”) worden in het kort de welvaartseffecten van het totstandkomen van een douane-unie behandeld. Dit gebeurt met behulp van de methode van de partiële analyse.

Niettegenstaande de kritische opmer-

kingen, die ik in deze recensie heb gemaakt, is mijn eindoordeel over het boek positief. Ik vind het boek, *gegeven de doelstelling 2) ervan*, geslaagd.

G. J. Lanjouw

1) De auteur beperkt zich tot dit instrument van handelspolitiek.

2) Zie het begin van deze recensie.

**Dr. P. C. J. F. van Erve: Eigen middelen der Europese Gemeenschappen en budgettaire bevoegdheden van het Europese Parlement.** Studentenscripties Europees recht I, Interuniversitair Instituut voor Internationaal Recht, TMC Asser Instituut, Tjeenk Willink/Sijthoff, Groningen, 1973, 61 blz., f. 7,50.

Doctoraal scriptie voor het vak „Recht der Internationale Organisaties”, behorend tot de „Internationaalbestuurswetenschappelijke studierichting” aan de economische faculteit te Tilburg.

**David Silverman: Organisatietheorie.** Ingeleid door Dr. J. J. J. van Dijk, Universitaire Pers, Rotterdam, Standaard Wetenschappelijke Uitgeverij, Antwerpen, 1974, 269 blz., f. 29,50.

In dit boek worden de belangrijkste werken over de vergelijkende leer van complexe organisaties onderzocht en samengevat. Tevens wordt een belangwekkend en origineel alternatief voor het systeemmodel geboden, dat tot dusver bij het werk op dit gebied een belangrijke rol heeft gespeeld. De auteur, senior lecturer in de sociologie aan de Universiteit van Londen, onderzoekt het nut en de beperkingen van de systeemanalyse en ontwikkelt zelf een alternatief: een actie-referentiekader dat gebruik maakt van werken van grote schrijvers als Weber, Schutz en Peter Berger.

**CBS: Statistiek der provinciale financiën; rekeningen 1969.** Staatsuitgeverij, Den Haag, 1973, 101 blz., f. 15.

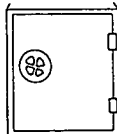
**Intermediair jaarboek 1974.** Intermediair, Amsterdam/Brussel, 1974, 398 blz.

Bevat informatie over bedrijf en loopbaan voor (a.s.) afgestudeerden van universiteit, hogeschool en hoger beroepsonderwijs en een supplement over cursusinformatie.

**Schlatmann voortgezet onderwijsgids.** SBN studie- en beroepeninformatie Nederland, Haarlem, 1974, 216 blz.

Opgenomen zijn vele informaties over

Een belegging in diamant is zo safe als de naam die er achter staat...



Asscher

Asscher's Diamant Maatschappij b.v., Tolstraat 127, Amsterdam-Z., (020) 79 13 11

opleidingen na het basisonderwijs, zoals toelatingsregelingen, lestabellen, eind-examenregelingen, keuzevakken, studie- en beroepsmogelijkheden met de ver- eiste vooropleiding, adressen + tele- foonnummers per schooltype en de kosten.

**C. J. M. Schuyt: Rechtvaardigheid en effectiviteit in de verdeling van de levenskansen; een rechtssociologische beschouwing.** Universitaire Pers, Rot- terdam, 1974, 38 blz., f. 4,50.

Openbare les op 23 november 1972 gehouden, bij de aanvaarding van het ambt voor gewoon lector in de rechts- sociologie aan de Katholieke Universi- teit te Nijmegen.

**Drs. F. Schuurmans: Gebiedsindeling van Nederland ten behoeve van het onderzoek naar regionale arbeids- markten.** Interimrapporten Census- monografieën, SISWO, Amsterdam, 1974.

De in het rapport voorgestelde inde- ling van Nederland in 26 arbeidsmarkt- gebieden komt voort uit de behoefte in- zicht in de regionale aspecten van de aanbodszijde van de arbeidsmarkt te verkrijgen op een meer functionele wijze dan mogelijk is met behulp van de in de overheidsstatistiek toegepaste ge- biedsindelingen. Uitgangspunt bij de

opstelling van de gebiedsindeling is ge- weest de bereikbaarheid van een 53-tal kerngemeenten. In deze gemeenten be- vindt zich naar schatting 70 à 80% van de totale niet-agrarische werkgelegenheid. Bij het ontwikkelen van de gebieds- indeling is nadrukkelijk aandacht ge- schonken aan de bereikbaarheid van de betreffende kerngemeenten per bus, trein en personenauto.

**Mr. T. Faber-de Heer (red.): Atlas van de Nederlandse democratie.** Nijgh & van Ditmar, Den Haag, 1973, 64 blz.

Met behulp van schema's en korte teksten wordt op duidelijke wijze ge- schetst hoe onze parlementaire demo- cratie zich heeft ontwikkeld. Daarnaast wordt nuttige informatie verstrekt over belangrijke internationale en Europese organisaties. Deze atlas — geschikt voor het onderwijs — kwam tot stand met bijdragen van: Prof. Mr. W. Duk, Mr. W. Faber, J. W. Jongedijk, Dr. J. A. J. Jousma, Prof. Dr. G. Stuiveling, Dr. M. Troostwijk, Dr. A. J. Vermaat en Mr. J. J. Vis.

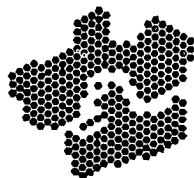
**Britain 1974; an official handbook.** Central Office of Information, Londen, 1974, 521 blz. (verkrijgbaar bij de Britse ambassade, Lange Voorhout 10, Den Haag).

Bevat nuttige informatie over Groot- Brittannië. Besproken worden o.a.:

land en bevolking; regering; lidmaat- schap van de EG; het Britse recht; de- fensie; sociale en gezondheids- voorzieningen; onderwijs; milieuhy- giëne; huisvesting; kerken; de Britse economie en financiën; buitenlandse handel; industrie; landbouw, bosbouw en visserij; transport en communicatie; werkgelegenheid; wetenschapsbeoefe- ning; kunst; pers; omroep; sport. Het handboek is voorzien van een uitvoe- rige bibliografie en uitgebreid zakenre- gister, waardoor de bruikbaarheid wordt bevorderd, en is verlucht met foto's, grafieken en kaartjes.

**Kenneth E. Boulding: Collected papers.** Volume three, political economy, Colo- rado Associated University Press, Boul- der, Colorado, 1973, 614 blz.

Bevat de door Larry D. Singell ver- zamelde werken van de Amerikaanse economist K. E. Boulding, thans hoog- leraar economie aan de Universiteit van Colorado, over economische politiek. Opgenomen zijn artikelen over land- bouw, ondernemingen, onderwijs, gezondheidszorg, godsdienst, water- voorziening, oorlogsindustrie (waaron- der „The role of economics in the estab- lishment of stable peace“, dat ver- scheen in *ESB* van 10 april 1968), me- thodologie, economische doeleinden, economische ontwikkeling enz.



## Accountantsdienst

Rotterdam vraagt voor deze dienst ten behoeve van de controle op de gemeentelijke bedrijven en diensten

### enige assistent-accountants

**Vereisten:**

- gevorderde studie voor register-accountant of het bezit van het Staatspraktijkdiploma (I en II)
- enige jaren controle-ervaring.

**Leeftijd:**

bij voorkeur niet ouder dan 35 jaar.

Het salaris tot maximaal f 3.013,- per maand (exclusief toeslag f 45,-) is afhankelijk van leeftijd, opleiding en ervaring.

Een psychologisch onderzoek maakt deel uit van de selectieprocedure.

Sollicitaties binnen 14 dagen onder no. 218/0936 ongefrankeerd te zenden aan: chef Bureau Personeelvoorziening, antwoordnummer 363, Westblaak 220, Rotterdam.



**Gemeente  
Rotterdam**