



Parlement en bedrijfsleven

Neil Chamberlain heeft eens gezegd, dat „organized business”, het georganiseerde bedrijfsleven, opgebouwd uit organisaties van ondernemers, werknemers, middenstanders, boeren enz., te zamen een soort alternatief parlement vormen „more truly representative for the American people than congress itself” 1). Er is een andere analogie die ik bij meer dan één schrijver vond, waarbij men de mogelijkheid van het bedrijfsleven om winst te maken ziet als een manier om belasting te heffen van het publiek om nieuwe research en nieuwe investeringen te financieren (bijv. Peter F. Drucker in *The new society*). Men zou ook een analogie kunnen zien tussen de vakverenigingen, die vragen om het werknemersdeel van de produktie-opbrengst, in de vorm van lonen en de manier waarop de overheid uit dezelfde opbrengst haar deel tracht binnen te krijgen.

Wanneer men de Algemene politieke beschouwingen, zoals die vorige week in de Tweede Kamer werden gehouden, volgt dan blijken zulke analogieën toch wel werkelijkheid te bevatten. Het georganiseerde bedrijfsleven heeft vlak voor de parlementaire discussie zijn wensen met grote duidelijkheid en ook met ongekende kracht (men denke aan de paginagrote advertentie van de gezamenlijke ondernemersorganisaties) naar voren gebracht. Bovendien, men spreekt in de Kamer niet slechts over de eigen belastingheffing van de overheid, maar ook over de mogelijkheid om door lastenverlichting voor het bedrijfsleven de winsten weer wat te herstellen, waartoe zowel de fiscus als de vakvereniging worden gevraagd een offer te brengen.

De analogieën blijken het dan eigenlijk bijzonder goed te doen. Fiscus en vakverenigingen blijken te concurreren om hun deel in de produktie-opbrengst. Maar de fiscus en de onderneming blijken ook te concurreren, wanneer het gaat om de heffing van belasting, resp. het maken van winst ten koste van het publiek.

Het georganiseerde bedrijfsleven functioneert zo niet als een alternatief parlement, maar als een aanvullend parlement, dat ten aanzien van belangrijke punten wezenlijke macht heeft. Wanneer parlementariërs vakverenigingen vragen zich meer te matigen dan waartoe zij zich bereid tonen, dan zullen zij zich die macht terdege moeten realiseren. Natuurlijk kan de overheid in laatste instantie haar gezag doen gelden om de loonvorming bij te sturen, maar zij zal het niet zo gemakkelijk tot een krachtmeting laten komen. Net zo min als zij in het parlement regelmatig het onaanvaard-

baar zal willen laten horen, zal zij de „sociale partners” anders dan in uiterste nood de (loon-)wet willen voorschrijven. Andrew Shonfield wees er in een artikel in *Encounter* 2) op, dat men kan vaststellen hoe in verschillende West-europese landen (hij noemt Duitsland, hij zou ook Nederland kunnen noemen) de vakverenigingen bereid waren tot matiging te komen, zonder dat de overheid de staatsmacht in stelling behoefde te brengen: „it sufficed as a reserve power to induce the main interest group to settle for a rational, though unpopular, bargain”. Hij ziet hierin het bewijs voor de fundamentele redelijkheid van de grote massa-organisaties en van hun vermogen om hun leden in toom te houden.

Dit is een optimistische visie op het functioneren van parlement, overheid en georganiseerd bedrijfsleven. Men zou ook op andere voorbeelden kunnen wijzen, zoals de mijnwerkersstaking in het Verenigd Koninkrijk in 1974, met als follow-up de nieuwe Labour-regering. Maar Shonfield ziet dit als „quite untypical of Western industrial societies as a whole”. Om de analogieën nog even voort te zetten: nu het bedrijfsleven door de internationale recessie inboet aan mogelijkheden om inkomen (vooral extra inkomen) te genereren, kan er gemakkelijk onenigheid ontstaan tussen de gegadigden: de fiscus en de werknemers, die hun bron van inkomen bedreigd zien.

Het is onwettelijk te denken, dat binnen het parlement deze problematiek geheel zou kunnen worden aangevat en opgelost. Het parlement moet niet slechts rekening houden met de mogelijkheden van het bedrijfsleven, maar ook met de machtsposities binnen dat bedrijfsleven. De overheid is partner in een overlegeconomie of wij dat nu aangenaam vinden of niet. De mate waarin de massa-organisaties de door Shonfield genoemde redelijkheid en zelfbeheersing weten op te brengen, is net zo bepalend voor de mogelijkheid dat er een goed beleid komt, als de aanwezigheid van voldoende inzicht en besluitvaardigheid bij de overheid.

W. Albeda

1) N. Chamberlain, *The organized business in America*, *Journal of Political Economy*, vol. LII, nr. 2, juni 1944, blz. 97-111.
2) Oktober 1975.

Inhoud

<i>Prof. Dr. W. Albeda:</i>	
Parlement en bedrijfsleven	993
Column	
Industriebeleid, door <i>Dr. J. Bartels</i>	995
<i>Dr. F. W. C. Blom:</i>	
Moet vermogensaanwasdeling overwinstafroming worden?	996
<i>A. H. J. van Heteren:</i>	
De verbroken verticale prijsbinding, het merkartikel en de horizontale prijsdwang	999
Beroemde economen. Adam Smith (1723-1790), door <i>Drs. H. M. Becker</i>	1003
<i>Prof. Dr. A. Heertje:</i>	
De Cambridge-controverse en de werkloosheid	1004
Mededelingen	1005/1013
<i>Dr. P. M. van Nieuwenhuizen:</i>	
De positie van de zelfstandige ondernemers in de detailhandel	1006
Ingezonden	
Hinderlijke discriminatie voor ontwikkelingshulp in rapport- Spierenburg, door <i>Drs. H. H. J. Labohm</i> , met naschrift van <i>Prof. Dr.</i> <i>J. Pen</i>	1008
Hoe concurrerend is elektriciteit uit kerncentrales? (I), door <i>Ir. J. Pelser</i> , met naschrift van <i>Drs. B. de Vries</i>	1009
Hoe concurrerend is elektriciteit uit kerncentrales?(II), door <i>Drs.</i> <i>H. G. Wienke</i>	1011
Boekennieuws	1012

Er zijn economen en economen. De goede lezen ESB.

Hierbij geef ik mij op voor een abonnement op *Economisch Statistische Berichten*.

NAAM:

STRAAT:

PLAATS:

Evt.: no. collegekaart (studentenabonnement):

Ingangsdatum:

Ongefrankeerd opzenden aan: ESB,
Antwoordnummer 2524
ROTTERDAM

Handtekening:

Redactie

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

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.

Abonnementprijs: f. 109,20 per kalenderjaar
(incl. 4% BTW); studenten f. 67,60
(incl. 4% BTW), franco per post voor
Nederland, België, Luxemburg, overzeese
rijksdelen (zeepost).

Betaling: Abonnementen en contributies
(na ontvangst van stortings/giro-
acceptkaart) op girorekening no. 122945
t.n.v. Economisch Statistische Berichten
te Rotterdam.

Losse nummers: Prijs van dit nummer f. 3,-
(incl. 4% BTW en portokosten).
Bestellingen van losse nummers
uitsluitend door overmaking van de hierboven
vermelde prijs op girorekening no. 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) 260 260, 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

Industriebeleid

Niemand zal de dagbladen verwijten, dat hun sociaal-economische pagina's al gedurende lange tijd een steeds somberder berichtgeving bevatten. Terecht stelde het Centraal Planbureau in de *Macro Economische Verkenning 1976*, dat op dit ogenblik recessieve tendenties nog de overhand hebben. Terecht wijst diezelfde *Macro Economische Verkenning* erop, dat dit sombere beeld op korte termijn sterk wordt bepaald door het verloop van de buitenlandse conjunctuur, maar het kan — ik volg nog steeds de *MEV* — niet los worden gezien van een aantal structurele trends in onze economie. „Het betreft hier” — zo schrijft het Planbureau — „de problematiek van arbeidsplaatsen, reële arbeidskosten, kritisch niveau van de arbeidsinkomstenquote en relatieve hoogte der investeringen”.

Het is goed, dat het Planbureau, aansluitend bij hetgeen eerder uitvoeriger door dit instituut in zijn *Centraal Economisch Plan 1975* werd uiteengezet, erop wijst, dat de conjunctuurfase, waaraan ons land zich niet kan onttrekken, niet de enige verklaring is voor het zorgwekkende beeld van onze economie, maar dat structurele aspecten uitermate belangrijk zijn. Ik kan mij niet aan de indruk onttrekken, dat de Nederlandse overheid, die in de gemengde economische orde ook op economisch gebied een belangrijke rol heeft te spelen, aan de structurele aspecten van onze huidige economische problemen te weinig aandacht besteedt.

De *MEV 1976* gaat uit van „enig herstel van de binnenlandse conjunctuur”, maar ook op basis hiervan wordt nog een verdere toeneming van het aantal werklozen berekend. Herstel van de conjunctuur alleen kan de gesel der werkloosheid niet voldoende uitbannen. Een toekomstgericht economisch structuurbeleid zal niet kunnen worden gemist, wil de werkgelegenheid niet blijvend in gevaar komen. Een beleid op dit gebied is ook nodig, opdat ervoor wordt gezorgd dat ons land van een komende opleving van de internationale conjunctuur maximaal kan profiteren. Onze internationale concurrentiepositie, mede aangetast door de appreciatie van de gulden, zal hierbij een belangrijke rol spelen.

Mij beperkende tot het industriële bedrijfsleven, kan een gericht structuurbeleid worden vertaald in de noodzaak van een duidelijk industriebeleid. Het is hoog tijd, dat de overheid een industriebeleid tracht te formuleren in nauwe



samenwerking met het bedrijfsleven. Op dit ogenblik beperkt de overheid zich te zeer tot het leggen van noodverbanden, als het ongeluk zich al heeft voltrokken. Bedacht dient te worden, dat voorkomen beter is dan genezen en dat gouverner *prévoir* is. Ten aanzien van de basis, waarop zulk een te ontwerpen industriebeleid zal dienen te stelen, lijkt de keuze niet moeilijk. Centraal zullen moeten staan het werkgelegenheidsaspect en de noodzaak van een selectieve economische groei. Dat bij het nastreven van deze doelstellingen op dit ogenblik een groot knelpunt vormt, dat de rentabiliteit van het Nederlandse bedrijfsleven zeer onvoldoende is, zeg ik minister Lubbers met overtuiging na. Het Centraal Planbureau stelt met reden in de *MEV 1976* vast, dat in 1975 een verdere achteruitgang van de rendementspositie van het bedrijfsleven een onontkoombare zaak is. „Uiterst somber” — zo concludeert het Planbureau — „moeten dan ook uit dien hoofde de investeringsperspectieven voor de komende jaren worden beoordeeld. Somber ook zijn daarom de vooruitzichten ten aanzien van de werkgelegenheidsontwikkeling in de nabije toekomst”.

Het formuleren door de overheid van een industriebeleid veronderstelt het kwantificeren van de gewenste rendementsontwikkeling, van de noodzakelijke en gewenste economische groei, van de verhouding tussen de overheids- en de particuliere bestedingen en van de verhouding tussen consumptie en investeringen. Ik beperk mij tot de belangrijkste sociaal-economische factoren. In onze gemengde economische orde past daarbij een duidelijk aangeven door de overheid van de door haar gewenste voorwaarden, die gesteld zouden moeten worden aan de industriële ontwikkeling, zoals een kwantificering van het te verwachten arbeidsaanbod, de gewenste regionale spreiding, milieunormen enz. Als aldus door de overheid is aangegeven welke de industriële ont-

wikkeling is, die zij nastreeft, past het alweer in onze gemengde economische orde, dat het bedrijfsleven aangeeft op welke wijze en in hoeverre het moet een bijdrage te kunnen geven aan de door de overheid geschetste economische ontwikkeling.

Binnen het kader van een column is het niet mogelijk in detail weer te geven, op welke wijze een geïnstitutionaliseerd overleg tussen overheid en bedrijfsleven als hierboven globaal aangeduid zal dienen te worden geformaliseerd om een efficiënt industriebeleid te formuleren. Wel moet nog worden gewezen op de dringende noodzaak, dat zulk een beleid niet alleen zal hebben te functioneren binnen ons economisch systeem, maar ook zal moeten worden afgestemd op de bestaande internationale economische verhoudingen. Zeker onze zo open economie en onze zo van het buitenland afhankelijke positie zal zich aan de internationale realiteit niet kunnen onttrekken. Het ware ook in dit verband wenselijk, dat bijv. binnen de EG een industriebeleid zou zijn geformuleerd. Dan zou dat zeker van niet geringe betekenis blijken te zijn voor het door ons land te ontwerpen industriebeleid.

Veel aandacht zal in de voor ons liggende periode moeten worden besteed aan de problemen, die — hopen wij — van tijdelijke aard zullen zijn. Maar, zoals al gezegd, dit mag ons niet doen onderschatten de veelal structurele vraagstukken die in belangrijke mate onze economische toekomst zullen beïnvloeden. Bij het overleg over het te formuleren industriebeleid zal nauw overleg tussen de overheid en het georganiseerde bedrijfsleven noodzakelijk zijn. Een belangrijke rol zal daarbij op nationaal niveau dienen te worden gespeeld door de centrale organisaties van werkgevers en werknemers. Grote aandacht voor de structurele problemen van onze Nederlandse economie is zeker geen luxe. Getuige de aanvang van de samenvatting in het hoofdstuk „De verwachtingen voor 1976” uit de *Macro Economische Verkenning 1976*: „Blijkens de in de voorgaande paragrafen besproken projecties ontstaat een beeld voor de Nederlandse economie dat enerzijds wordt gekenmerkt door een conjunctureel herstel van bescheiden omvang en anderzijds wordt bepaald door meer structurele bewegingen, welke voor de nabijgelegen toekomst een niet onverdeeld gunstige ontwikkeling beloven”.

Moet vermogensaanwasdeling overwinstafroming worden?

DR. F. W. C. BLOM

Het regeringsplan voor de vermogensaanwasdeling is niet het meest voor de hand liggende, eenvoudigste of minst ingrijpende middel ter verwezenlijking van de plannen t.a.v. bezitsspreiding. Het Nederlandse plan is zo ontwikkeld en aan nevenbedoelingen gekoppeld, dat slechts een kleine kring van kenners het kan overzien en doorzien. Tot deze conclusie komt Dr. F. W. C. Blom, directeur van een bureau voor financieel management. Hij vergelijkt hiertoe het Nederlandse plan met plannen, zoals deze in Engeland, Duitsland en Denemarken zijn ontwikkeld en die alle een „horizontale” bezitsspreiding over de gehele werkende bevolking beogen. Er bestaan o.a. verschillen t.a.v. de heffingsgrondslagen, uitdelingsgerechtigden en uitkeringsvormen. Zo is in Nederland, in tegenstelling tot Engeland en Denemarken, het aantal gerechtigden beperkt tot ongeveer de helft van de werkende bevolking en is in Nederland de collectiviseringsgedachte het einddoel (het „horizontale” nationale vad-deel wordt levenslang geblokkeerd), terwijl er daarentegen in Engeland, Denemarken en Duitsland sprake is van de emancipatiegedachte (vormen van individueel bezit voor de werknemers).

De regering is van plan snel een wettelijke afroming van overwinsten van ondernemingen in te voeren, om de opbrengst daarvan beschikbaar te stellen voor bezitsspreiding. Nederland zou dan het enige westerse land worden, waar op overwinsten van ondernemingen extra-lasten worden gelegd. Dit is een heel curieus geval.

Vermogensaanwasdeling (vad)

De algemene grondgedachte van dit magische begrip is, dat van de *aanwas van het nationale vermogen* een deel zou worden aangewend om de bezitsspreiding krachtig te bevorderen. In de meeste democratische hoogontwikkelde landen bestaan al lang strevingen in die richting. Bij toegenomen welvaart en ontwikkelingsniveau van de brede massa is het wenselijk dat de emancipatie wordt aangevuld met een financiële ontproletarisering, dus met het verbreiden van een volkskapitalisme en enige democratisering in bezitsverdeling. Althans, dat bedoelen vele voorstanders, die het kapitalistische stelsel met de vrijheden en verantwoordelijkheden van alle individuen in betere banen willen sturen. Daartegenover staan ook andere meer collectivistisch ingestelde voorstanders, die het aan de brede massa toe te delen bezit tegelijk weer zouden willen bundelen tot collectieve beleggings- en/of pensioenfondsen voor werknemers onder de macht van werknemersvertegenwoordigers.

Men wil daarbij met zo'n „deling van de aanwas van het nationale vermogen” niet het bestaande bezit van vermogensbezitters aantasten (dat doet de overheid wel geleidelijk aan met belastingen en successierechten); maar daarvoor een stuk van de aanwas van de nationale rijkdom bestemmen.

De algemene vad-gedachte berust dus op de veronderstelling van groei van het reëel nationaal vermogen. Hoe harder dat groeit, des te meer ruimte voor vad zonder dat het bestaande bezit in rechten en toenemingskansen wordt aangetast. Bij nul-groei zou vad per definitie ook nul worden.

Financiering van de vad voor bezitsspreiding

Hoewel het principieel zeker niet uitgesloten zou zijn een en ander uit de belastingopbrengsten te financieren, is de overheersende mening, dat het bedrijfsleven de middelen daarvoor zou moeten opbrengen.

Om voor 3 à 4 mln. werknemers (het regerings-vad-plan wil de ambtenaren erbuiten laten wegens hun buitengewoon gunstige pensioenaanspraken) een vad van enig belang — zeg f. 200 per jaar per werknemer — te verkrijgen, is een vad-afracht door het bedrijfsleven nodig in de orde van f. 800 mln.

Hoe men die last dan over de verschillende ondernemingen zou moeten verdelen, is meer een kwestie van doelmatigheid voor de functionering van het bedrijfsleven, dan dat dit verband houdt met het doel van de bezitsspreiding.

Allerlei verdeelsleutels (heffingsgrondslagen) kunnen in aanmerking komen. Men zou de vad-heffing onder meer naar rato van volgende maatstaven kunnen doen:

- kapitaal en reserves;
- loonsom;
- toegevoegde waarde;
- winst;
- betaalde winstbelasting;
- overwinst.

Oude en jonge vad-plannen

In omringende landen is er ook al een langdurig en aanzwellend streven naar bezitsspreiding door aan de niet-vermogenen stelselmatig brokjes bezit toe te spelen. Bij al die plannen wil men die toedelingen dan *tijdelijk aan spaardwang* onderwerpen, opdat de nieuwe vermogensbezitters aanleren dat zulk vermogensbezit bedoeld is om bewaard te blijven. Nadat die spaardwang een beleggersmentaliteit heeft aangekweekt, kan zij vervallen.

De geest des tijds verandert snel. Er zijn twee golven van vad-plannen te onderkennen met andere karakteristieken. Rond 1968 dacht men aan vad-bezitsspreiding per onderneming voor het daaraan verbonden personeel (dat noem ik

„verticale” bezitsspreiding). Rond 1974 gaan de gedachten naar vad-bezitsspreiding naar alle werknemers gelijkelijk (hetgeen ik met „horizontale” bezitsspreiding betitel).

Hieronder zal ik proberen enig overzicht over allerlei vad-plannen te geven. Ter wille van de beknoptheid moet ik mij wel beperken tot enige hoofdzaken, met weglating van belangrijke sub-details.

1968-golf: Nederland overweegt een personeels-vad-plan

Het SER-beraad liep uit (en dood) in een SER-vad-rapport van 1968. Werknemers dachten toen aan een winstdelingsregeling voor werknemers uit de onderneming, waarin zij werkten. Zij zouden dan een aanspraak krijgen op een deel van de overwinst. De onderneming zou dat beschikbaar stellen in geld, obligaties of aandelen. Dat potje zou over het personeel worden verdeeld, en na een blokkerings-tijd van bijv. 5 jaar ter vrije individuele beschikking van de deelgerechtigden worden gesteld. De invoering zou geschieden bij vrijwillige overeenkomst tussen werkgevers en werknemers, de cao-partners per bedrijfstak of per individuele onderneming. In gevallen waarin zulk een vad geen deugdelijke of billijke oplossing zou zijn, zou als alternatief investeringsloon moeten worden ingevoerd.

Werkgevers waren vierkant tegen dit plan en wel op tal van overwegingen. Zij zagen wel wat constructiefs in winstdelingsregelingen, om het personeel meer belang te geven bij goede gang van zaken in het bedrijf, maar wilden dat niet verplicht gaan opleggen.

1968: Frankrijk voert een verplicht personeels-vad-stelsel in

De Gaulle in Frankrijk nam wel een concrete stap. Hij voerde in 1968 een verplichte winstdeling in, per onderneming, en nam de kosten daarvan initieel geheel voor rekening van de staat.

Het personeel van een bedrijf kreeg aanspraak op een portie in de *exploitatiewinst* (dat is niet de totale ondernemingswinst, maar de winst uit omzet na aftrek van de daar-tegenover staande kosten; winsten en verliezen uit andere posten, zoals bijv. verkoop van vaste activa, vallen er buiten). De werknemersportie in de exploitatiewinst wordt met een bepaalde formule vastgesteld. Eerst wordt de exploitatiewinst verminderd met daarop drukkende 50% vennootschapsbelasting; vervolgens met 5% vergoeding over het eigen vermogen; het resterende is overwinst. De aanspraken van de werknemers daarin zijn naar rato van de quote van de loonsom in de totale toegevoegde waarde in de omzet. Van die loonquote-portie gaat de helft naar werknemers. De onderneming kan dat bedrag in geld beschikbaar stellen, of met onderling goedvinden in aandelen (hetgeen niet veel voorkomt). De aanspraken worden dan over de personeelsleden verdeeld in hoofdzaak in evenredigheid met ieders loon; het personeel kiest dan een of andere vorm van collectieve belegging; na 5 jaren mag ieder vrij over zijn eigen bezit beschikken.

Dat werknemerswinstdeel wordt voor de onderneming fiscaal aftrekbaar; bovendien mocht de onderneming dan tegelijk nog eens hetzelfde bedrag fiscaal vrij reserveren voor investeringen. Bij het belastingpercentage van 50 kreeg de onderneming dus de gehele winstuitdeling aan personeel weer terug uit besparing op belastinguitgaven. Dat gold althans ten volle in de eerste vijf jaren 1968-1972. De fiscale subsidie is daarna verminderd. Momenteel mag de onderneming nog slechts de helft van het uitgedeelde bedrag rekenen voor het fiscaal vrij vormen van investeringsreserve; de staat draagt dus nog slechts 75% van de kosten.

In de 1968-gedachtengang berust vad op een saamhorigheidsgedachte per onderneming van kapitaalverschaffers en personeel. Men dacht aan een „verticale” bezitsspreiding, ondernemingsgewijs onder de bij die onderneming betrokkenen.

Het Franse stelsel heeft, zoals ook de bedoeling was, de

ondernemingsraad sterk gestimuleerd. Binnen de door de wet toegelaten grenzen heeft men voor elke onderneming keuzemogelijkheden in details van een vad-regeling, en daarom moet per onderneming een vad-contract worden afgesloten. De ondernemingsraad speelt niet alleen vaak een actieve rol in het beheer van de vad-gelden. Zeker even belangrijk is, dat directie en ondernemingsraad met elkaar gaan spreken over onderwerpen en gebeurtenissen, die invloed op de vad-bedragen hebben.

1974-vad-plannen-golf: nationale bezitsspreiding

Rond 1974 is internationaal een nieuwe golf van vad-plannen met andere strekking opgekomen. Die alle beogen rechtstreeks een nationale „horizontale” bezitsspreiding over de gehele werkende bevolking (of althans alle werknemers, of althans alle werknemers die geen overheidspensioenregeling hebben).

De middelen, welke de bedrijven dan voor vad zouden opbrengen, zouden dan eerst in een nationale verdeelpot gaan, waaruit „iedereen” per hoofd een gelijk stukje bezit zou worden verstrekt.

Engeland: eind 1973 publiceerde de Labour-partij een plan, dat alle ondernemingen daarvoor jaarlijks 1% van hun *kapitaal* zouden moeten afstaan.

Denemarken: eind 1973 diende de regering een wetsontwerp in, waarbij alle werkgevers daarvoor jaarlijks een percentage (beginnend met ½, oplopend tot 5 na 10 jaar) van hun loonsom zouden moeten afdragen.

Duitsland: begin 1974 kondigde de regering een plan aan, waarbij alle wat grotere ondernemingen 10% van hun *winst vóór belastingen* (globaal overeenkomend met 25% van hun winst ná belastingen) daarvoor zouden moeten afstaan.

Nederland: voorjaar 1975 kondigde de regering een plan aan, waarbij alle wat grotere ondernemingen een portie (men denkt aan 15% tot 20%) van hun eventuele *overwinst* na belastingen zouden moeten afstaan (het Nederlandse vad-plan is hybride, voor ca. ¼ ondernemingsgewijze „verticale” bezitsspreiding en voor ca. ¾ nationale „horizontale” bezitsspreiding).

Alle eerste drie plannen zijn om velerlei redenen op een zacht pitje geplaatst; in de eerste plaats al wegens de slechte economische toestand van het bedrijfsleven. Maar het Nederlandse plan is juist aangekondigd bij slechte economische situatie en te midden van allerlei sombere regeringsuitspraken over de vooruitzichten voor de werkgelegenheid. De exceptionele technische ingewikkeldheden van het Nederlandse plan kunnen echter ook uitstel meebrengen, tot dat een verlangde nieuwe bloei in het bedrijfsleven intreedt.

Verschillende heffingsgrondslagen geven een andere lastenverdeling

Het uitgangspunt is, dat men minimaal een bepaald bedrag aan vad bij elkaar moet brengen, om alle deelgerechtigden iets noemenswaard te geven. Als men f. 200 per hoofd als minimum stelt, zou dat voor ons land misschien f. 700 mln. zijn + zeg f. 100 mln. beheers- en administratiekosten = f. 800 mln. per jaar. De Duitse regering noemde DM 5 mrd. als streefbedrag. De gekozen heffingsgrondslag is dan bepalend voor de lastenverdeling over het bedrijfsleven.

De Engelse, Deense en Duitse plannen willen de lasten zo breed mogelijk over alle ondernemingen verdelen. Engeland („kapitaal”) legt daarbij de zwaarste last op de kapitaalintensieve ondernemingen, en Denemarken („loonsom”) op de arbeidsintensieve. Duitsland („winst”) stelt de verlieslatende ondernemingen vrij en concentreert de last op de winstgevende. Nederland („overwinst”) gaat nog een stapje verder en stelt ook de subrendabele ondernemingen vrij, en concentreert de totale last op de minderheid van hoogrendabele ondernemingen.

Elke genoemde heffingsgrondslag heeft dus andere repercussies op de ondernemingspopulatie. De keus van de heffingsgrondslag is de meest ingrijpende beslissing van elk plan, want het gaat om zware heffingspercentages. In dit opzicht lopen al die plannen haast onbegrijpelijk sterk uiteen.

Welke ondernemingen zouden vad in Nederland moeten opbrengen?

Alleen ondernemingen, die meer dan een „redelijk rendement op eigen vermogen” in binnenlands bedrijf verdienen. Al die begrippen zijn nog ongedefinieerd, maar er schijnt gedacht te worden aan 10% als „redelijk rendement”. Of dat nu over fiscaal of economisch vermogen zou zijn, is geheel duister.

Bij grote ter beurze genoteerde ondernemingen liggen de behaalde rendementen op het binnenlands werkzaam vermogen over het algemeen nog onder die norm, of slechts weinig daarboven. Die grote categorie zal geen grote overwinstbedragen hebben.

Hogere rendabiliteiten komen vooral voor bij meer persoonlijke en meestal besloten ondernemingen. Eensdeels komt dit, doordat meer persoonlijke ondernemingen vaak efficiënter en gemotiveerder werken dan de onpersoonlijker grote instituten. Anderdeels door het feit, dat een hoogrendabele onderneming minder aanleiding heeft om naar de beurs te gaan; met ingehouden winst en zonder zware dividendlasten kan zij wel lang zich zelf blijven financieren.

Dus: vad-heffing op overwinsten zal voor het grootste deel door besloten ondernemingen moeten worden opgebracht.

Uitdelingsgerechtigden

Het hybride Nederlandse plan bestaat uit twee componenten:

a. „verticale” vad voor werknemers uit hun eigen werkring (ondernemingsgewijs);

b. „horizontale” vad voor alle werknemers.

Wat betreft die „horizontale” vad hebben alle plannen gemeen, dat de uitdelingen gelijke bedragen per hoofd zouden worden. Maar de kring van de gerechtigden zou verschillen:

Engeland: alle werknemers;

Denemarken: alle werknemers;

Duitsland: alle werkenden, zelfstandigen inbegrepen (uitgezonderd zelfstandigen met hogere inkomens dan DM 54.000 gehuwd + DM 9.000 per kind);

Nederland: alle werknemers, maar niet als zij onder een ambtenarenpensioenregeling vallen.

De kring der gerechtigden voor de „horizontale” bezitspreiding is in Nederland dus beperkt tot ongeveer de helft van de werkende bevolking.

Uitkeringsvormen

In *Engeland*, *Denemarken* en *Duitsland* is er sprake van participatiebewijzen in beleggingsfondsen, die na 7-12 jaar worden vrijgegeven voor verzilvering. In *Nederland* (wat betreft de „horizontale” vad) is er sprake van ouderdomspensioenaanspraken op één nationaal werknemerspensioenfonds. En wat betreft de „verticale” ondernemingswijze vad is deze in dezelfde geest als *Engeland*, *Denemarken* en *Duitsland*.

Hier ligt een enorm verschil. In de eerste drie landen is het einddoel: vormen van individueel bezit voor de werknemers (emancipatiegedachte). In *Nederland* zou „horizontale” nationale vad integendeel als het ware levenslang worden geblokkeerd (collectiveringsgedachte).

De vorm waarin ondernemingen vad moeten afdragen

Engeland: in aandelen;

Denemarken: voor ten minste tweederde in aandelen;

Duitsland: in aandelen, of naar keus in geld met 10%-15% opslag;

Nederland: in aandelen.

In verband met de in de verscheidene landen totaal andere heffingsgrondslagen impliceert een en ander, dat de werknemersfondsen dan een totaal anders geaard aandelenpakket zullen verkrijgen, namelijk:

Engeland: („kapitaal”) doorsnee van het gehele bedrijfsleven;

Denemarken: („loonsom”) vooral aandelen van arbeidsintensieve bedrijven; dus vooral ook van subrendabele en ook van verlieslatende ondernemingen;

Duitsland: („winst”) alleen van rendabele ondernemingen;

Nederland: („overwinst”) alleen van hoogrendabele ondernemingen;

Meest ingrijpende eigenaardigheden van het Nederlandse vad-plan

Verskillende ingewikkeldheden werden al aangestipt. Overigens moeten in het bijzonder de volgende diep ingrijpende eigenaardigheden worden opgesomd.

1. *Overwinsten en overwinstkansen worden aangetast.* Dit grijpt economisch zeer zwaar in. Overwinsten en kansen daarop zijn essentieel voor ondernemings- en expansiedrang. Als de overwinstkansen thans voldoende waren, zou het bedrijfsleven wel expansief zijn!

2. *Overwinstbepaling.* Niet goed oplosbaar. Winstkansen moeten verlieskansen overtreffen, dus met risico's meer dan evenredig zijn. Als iemand een olieboring waagt met verlieskans van 5 op 1 is 500% winst in het geval van succes nog geen overwinst op zo'n waagstuk. Winstbepaling is al moeilijk, de jaarlijkse bepaling van het daarbij gebruikte vermogen is nog moeilijker. En nog veel moeilijker is het om uit het totaal van een internationaal werkzame onderneming te isoleren welke winsten in Nederland zijn gemaakt, en welk bedrag van haar eigen vermogen in Nederland werkzaam is. Een en ander kan vervolgens aanleiding gaan geven tot vermogens- en winstverschuiving naar andere landen; tot fusies om subrendabele en hoogrendabele ondernemingen te poolen enz. *Duitsland* heeft ook met de gedacht van „overwinst”-heffingsbasis gespeeld, maar heeft die laten varen.

3. *Heffing in aandeelvorm van besloten ondernemingen.* Dit betekent het doorbreken van het karakter van de persoonlijke ondernemingen. In het Duitse plan kunnen die altijd de uitweg kiezen vad in geld af te dragen, met 10% opslag.

4. *De „levenslange” blokkering van de „horizontale” nationale vad in een werknemerspensioenfonds:*

a. dus geen opbouw van individueel vrij bezit, geen echte bezitsspreiding;

b. het werknemersfonds wordt een *steeds verder ophopende vermogensconcentratie* bij een door werknemersvertegenwoordigers bestuurd fonds; een steeds toenemende *machtsconcentratie in de dode hand*.

Bij alle andere plannen vervullen een of talrijke beleggingsfondsen een rol van tijdelijk doorgangshuis. Zij moeten de binnenkomende vad-middelen meestal omstreeks 7 jaar voor de gerechtigden beheren, en daarna mogen de gerechtigden hun aanspraken verzilveren. Dat heeft tot gevolg dat zij moeten zorgen zich als normale beleggingsfondsen te gedragen met uitzonderend beleggingsbeheer en met minimale kosten. Want als de uitkeringen na 7 jaar „stalling” van de vad-middelen de deelgerechtigden tegenvallen, breekt de hel los en wordt het fondsbestuur gelyncht. Om te kunnen uitbetalen, zal het fonds telkens

De verbroken verticale prijsbinding, het merkartikel en de horizontale prijsdwang

A. H. J. VAN HETEREN

Nu de verticale prijsbinding vervangen is door de horizontale prijsdwang is de prijsconcurrentie op het gebied van consumptiegoederen verscherpt; de consumenten zullen daardoor in de regel prijsbewuster handelen dan vroeger. In dit artikel geeft A. H. J. van Heteren, adjunct-directeur van Attwood (Nederland) BV, enige resultaten weer van een onderzoek, dat gehouden is met als doel groeperingen te vinden, die qua prijsgedrag zouden kunnen worden beschreven. Het onderzoek heeft betrekking op waspoeder voor de witte gezinswas, dat ondanks de vele merken een vrij homogeen karakter heeft. De auteur onderscheidt twee soorten huisvrouwen: huisvrouwen met een vast prijsgedrag en met een labiel prijsgedrag en gaat voor beide na wat hun merk- en winkelgedrag zijn. Een resultaat van het onderzoek is dat het prijsgedrag van huisvrouwen voor een belangrijk deel wordt bepaald door de prijspolitiek van de organisatie, bij wie ze kopen.

Redenen voor onderzoek

De scherpe prijsconcurrentie op het gebied van consumptiegoederen, na het verbreken van de verticale prijsbinding, heeft hoogstwaarschijnlijk als uitgangspunt dat consumenten in hun aankoopbeslissingen voornamelijk worden geleid door prijsoverwegingen. Die veronderstelling lijkt redelijk te kloppen, omdat de tijden nu eenmaal zo zijn dat prijsbewust handelen de enige manier is om de tering naar de nering te zetten. Bovendien is het niet moeilijk, vast te geloven dat de consument prijsbewuster dan vroeger handelt.

Nu is het zo, dat tussen de overwegende wens van de consument, zo goedkoop mogelijk in te kopen en de werkelijkheid een kloof ligt. Deze kloof is gemeten met het doel te zien, hoever de zaken in de levensmiddelenhandel uit de hand gelopen zijn, nu de verticale prijsbinding vervangen is door de horizontale prijsdwang. Hieronder moet worden verstaan de benedenwaartse druk op de prijzen als gevolg van een concurrentie waarin de ondernemers intensief en vaak uitsluitend elkaars prijslijsten in de gaten houden.

Het onderzoek is gericht geweest op waspoeder voor de witte gezinswas; een produkt dat door vrijwel alle huisvrouwen gebruikt wordt en dat ondanks de vele merken een vrij homogeen karakter heeft. De aankopen van een voor alle huishoudingen representatieve steekproef van 2.000 huishoudingen (het Attwood-Panel) gedurende een half jaar

weer aandelen uit zijn portefeuille moeten verkopen. Dit dwingt het fondsbestuur alles te doen wat het kan om de ondernemingen gezond en winstgevend te houden, en mee te werken aan het gezond houden of maken van de aandelenmarkt. Al die natuurlijke remmen op verkeerd beheer van het fonds ontbreken in het Nederlandse plan.

5. *Enorme rompslomp*: overwinstbepaling, tweërlei soorten aanspraken voor 3 tot 4 mln. werknemers, waarvan gelegenheidswerkers, krachten voor halve dagen enz.; pensioenadministratie met leeftijden, gezinsomstandigheden enz. (want dan moet er natuurlijk weduwenpensioen bij, aangezien het bezitsspreidingsbedrag voor de werknemer voor zijn hele gezin is, dus bij zijn vooroverlijden voor zijn echtgenote bestemd is). De totale kosten in tijd en werk voor ondernemingen, belastingdienst, andere instanties en het fonds zelf kunnen al gemakkelijk tot f. 250 mln. per jaar oplopen.

Conclusie

De gedachte aan een spoedige „horizontale” bezitssprei-

ding, door een deel van het nationale inkomen te gebruiken om iedereen een begin van enig vermogen te geven, leeft in vele landen. Dat zou zelfs wel van levensbelang kunnen zijn om de emancipatie der bevolking te consolideren en het historische kapitalisme te moderniseren tot een volkscapitalisme.

Maar het regerings-vad-plan is niet de oplossing daarvoor. Het is ook allerminst de enige, of meest voor de hand liggende, of eenvoudigste, of minst ingrijpende manier om bezitsspreiding in te zetten. Dat plan is zo ingewikkeld en aan nevenbedoelingen gekoppeld, dat slechts een kleine kring van kenners het kan overzien en doorzien.

Dit brengt het grote gevaar mee, dat de leden van de Staten-Generaal het met verblinde ogen zouden aanvaarden. Want, voor bezitsspreiding is in beginsel en ook gevoelsmatig veel te zeggen, en ook uit electorale overwegingen. Maar dan is nodig, dat ook alle belangrijke alternatieve oplossingen worden overwogen, voordat men tot een besluit komt.

F. W. C. Blom

eindigende voorjaar 1973, zijn geanalyseerd. Het doel was groeperingen te vinden die qua prijsgedrag beschreven zouden kunnen worden.

Prijsprofiel van het volume

Zonder de lezer te belasten met de technische details (die uiteraard wel beschikbaar zijn), wordt de aandacht gevraagd voor de volgende gegevens.

1. Het *verschil* tussen de hoogst en laagst betaalde prijzen per kilogram bedroeg ongeveer f. 2,60. Dit is niet gering, als men weet dat de hoogste prijzen rond f. 3,90 en de laagste rond f. 1,30 per kilogram lagen.
2. Voor bijna elke prijs per kilogram tussen f. 3,90 en f. 1,30 werden vrijwel gelijke hoeveelheden gekocht in het totaal van de branches in de detailhandel incl. de straatmarkt. Dit betekent dat in dat half jaar tussen f. 3,90 en f. 3,70 per kilogram ongeveer 3.500 ton gekocht is, tussen de f. 3,70 en f. 3,50 eenzelfde hoeveelheid enz. tot ca. 3.500 ton tussen f. 2,10 en f. 1,90 per kilogram.

Naar aanleiding van deze bevindingen dringen zich een aantal gedachten op. Allereerst is door de grote variatie in de betaalde prijs de kloof tussen theorie en praktijk vanuit consumentenstandpunt bezien, duidelijk aangetoond. Immers, indien *alle* consumenten de prijs voor waspoeder als voornaamste factor hadden laten gelden, zouden de betaalde prijzen niet zover uiteenlopen.

Prijsgedrag van consumenten

Op dit punt gekomen, richtte de aandacht zich op de structuur van de markt uitgedrukt in consumentengroeperingen naar prijsgedrag. Men kan zich voorstellen dat de hierboven beschreven glijdende schaal van hoeveelheden, langs een lijn van prijzen wordt veroorzaakt door groepen consumenten die zich qua prijzen in kleine gebieden bewegen, hetzij in de hoge prijsklassen, hetzij in de lage prijsklassen of in de middenklassen.

Indien de markt qua consumenten zou kunnen worden opgedeeld in een groep die tussen f. 3,90 en f. 3,60 per kg. koopt en een volgende die tussen f. 3,70 en f. 3,40 per kg. koopt enz. tot een groep die tussen f. 2,30 en f. 2,90 of minder per kg. koopt, dan zouden per groep collectieve aankooppatronen bestudeerd kunnen worden. De meest toepasselijke analyse zou de in marktonderzoek bekende Parfitt-Collins-analyse zijn, die op basis van de ontwikkeling van het aantal kopers in de tijd en de herhalingsaankopen de gelegenheid geeft tot het maken van betrouwbare voorspellingen.

Met deze verwachting werden de kopende huishoudingen ingedeeld naar de maximum- en minimumprijs per kg. die in het betreffende halfjaar per kopende huishouding werd betaald. In de bespreking van de uitkomsten van deze analyse, waar enkele verrassende gegevens uit voortkwamen, zal het *verschil tussen hoogst en laagst betaalde prijs* door dezelfde huishouding worden aangeduid met een *prijsamplitude*. In tabel 1 worden enkele beknopte gegevens vermeld.

Kopende huisvrouwen met een vast prijsgedrag

Prijsniveau en gebruikintensiteit

Zoals uit tabel 1 kan worden afgelezen voldoet 62% van de kopende huishoudingen aan het veronderstelde patroon; zij nemen slechts 50% van de hoeveelheden op. Deze categorie van kopende huishoudingen met een vast prijsgedrag heeft kennelijk een laag verbruiksgemiddelde. Toepassing van de Parfitt-Collins-voorspellingsanalyse op deze catego-

Tabel 1. Indeling naar prijsamplitude (verschil tussen hoogst en laagst betaalde prijs)

Prijsamplitude per kg. in guldens	Percentage van de kopers kopers	Percentage van de hoeveelheden	Typering van prijsgedrag	Samenvatting
0,00 - 0,19	33	21	vast	62% van kopers 50% van hoeveelheden
0,20 - 0,49	17	17		
0,50 - 0,79	12	12		
0,80 - 1,09	11	14	labiel	20% van kopers 25% van hoeveelheden
1,10 - 1,39	9	11		
1,40 - 1,69	7	8	zeer	18% van kopers .25% van hoeveelheden
1,70 - 1,99	4	5		
2,00 - 2,29	4	5	labiel	
2,30 - 2,59	3	4		
2,60 +	1	3		

rie zou van beperkte waarde zijn, gezien het betrekkelijk kleine volume dat door deze categorie wordt verwerkt. Bovendien wordt het lage verbruiksgemiddelde niet door alle kopende huisvrouwen gedeeld. Verschillen in prijsklassen zijn verbonden met verschillen in verbruiksintensiteit zoals uit tabel 2 blijkt.

Tabel 2. Kopende huishoudingen met vast prijsgedrag in waspoeders (prijsamplitude 0-79 ct. per kg. per 24 weken)

Gemiddeld betaald per kg.	Percentage van alle huishoudingen	Percentage van totale hoeveelheid	Gemiddeld gekocht per kopende huishouding (in kg.)
≥ f. 2,99 per kg.	26	17	7,21
f. 1,61 - f. 2,99 per kg.	31	24	8,14
< f. 1,60	6	9	14,30
	62	50	8,47

Voor alle huishoudingen (ook met een ander dan een vast prijsgedrag) is het gemiddelde per kopende huishouding 10,40 kg., zodat het koopgedrag van de omliggende 6% van de huishoudingen die f. 1,60 of minder betaalden ook binnen het kader van de totale markt opvallend is. Deze *kleine groep* trekt zo de aandacht (vast prijsgedrag, lage prijzen, grote hoeveelheden) dat *hun* prijsgedrag door de detailhandel schijnbaar *aan alle huisvrouwen* wordt toegeschreven. In deze *vertekening* van de feitelijke situatie, waarvan een deel hierboven wordt weergegeven, ligt een kiem voor onbezonnen overgave aan de horizontale prijsdwang.

Merkgedrag

Ongeacht het prijsniveau en de gebruikintensiteit vertonen de huisvrouwen met een vast prijsgedrag een hoge merkentrouw zoals blijkt uit tabel 3.

Tabel 3. Merkgedrag/vast prijsgedrag

Merkentrouw in procenten	Percentage kopende huishoudingen	Percentage van hoeveelheden
0 - 40	1	1
41 - 60	9	10
61 - 80	6	8
81 - 100	84	81
Gemiddeld 84,5%	100	100

Hieruit wordt een duidelijke aanduiding verkregen dat over het algemeen het prijsgedrag bij deze categorie bepaald wordt door het merkgedrag.

Winkelgedrag

Vóórdat het verband winkelgedrag/vast prijsgedrag wordt gelegd, volgt hier een indeling van winkeltypes naar mate van agressiviteit, die gebaseerd is op het prijsprofiel. In tabel 4 wordt deze indeling geïllustreerd.

Tabel 4. Prijsanalyse totaal volume waspoeder per afzetkanaal 12 w/e 24 maart 1973 (alle huishoudingen)

Afzetkanalen Prijsklassen in gulden	Natio- naal totaal in %	Karakterisering van afzetkanalcategorieën volgens prijspolitiek					
		Zeër agressief		Agressief	Minder agressief		Niet agressief
		C & C en Discounters	Waren- huizen	Markt GWB en Co-op	Overige levensm. zaken	Vrijwillig filiaal- bedrijven	Winkel- wagen en drogist
< 1,71	20	36	42	9	11	7	9
1,71 - 2,20	19	21	28	31	13	13	13
2,21 - 2,70	19	17	7	21	20	20	14
2,71 - 3,30	20	18	10	20	26	25	24
> 3,31	22	8	13	19	31	35	40

De kwalificatie „zeër agressief” werd aan Cash & Carry, Discounters en Warenhuizen toegekend, omdat meer dan 50% van het totale volume gekocht werd voor prijzen beneden f. 2,21 per kg., terwijl op nationaal niveau het aandeel van goedkope poeders (dit is minder dan f. 2,21 per kg.) 39% was. „Agressief” werden de straatmarkt en de grootwinkelbedrijven genoemd omdat 40% van het gekochte volume voor minder dan f. 2,21 per kg. de deur uitging. De vrijwillig filiaalbedrijven en overige levensmiddelenhandel waren „minder agressief” met hoge aandelen (tussen 55% en 65%) in prijsklassen boven f. 2,71 per kg. De huisvrouwen met een vast prijsgedrag gaven in deze categorieën een winkelpatroon te zien dat als volgt weergegeven kan worden (zie tabel 5).

Tabel 5. Winkelpatroon van huisvrouwen met vast prijsgedrag uitgedrukt in aandeelpercentages van kopers en volume per categorie

Categorie	Alle kopende huis- houdingen		Huisvrouwen met vast prijsgedrag die gemiddeld per kg. betaalden:					
	Percentage		> 2,99		1,61 - 2,99		> 1,61	
	van h/h	van volume	van h/h	van volume	van h/h	van volume	van h/h	van volume
	Zeër agressief (Discounters, Warenhuizen)	28	21	15	14	25	20	48
Agressief (grootwinkelbedrijven en straatmarkt)	35	19	26	13	38	28	19	8
Minder agressief (vrijwillig filiaalbedrijven en overige levensmiddelen- bedrijven)	60	38	70	57	44	28	25	12
Niet agressief (winkelwagen, venter, dro- gist enz.)	31	22	24	16	25	24	41	30

Over dit winkelpatroon moeten een aantal opmerkingen worden gemaakt.

• Het patroon van *alle* huishoudingen geeft een hoge mate van mobiliteit te zien. Deze wordt gedemonstreerd door het gegeven dat 60% bij agressieve in de minder agressieve categorie voor wasmiddelen op bezoek is geweest, terwijl bij de andere categorieën 35% (bij agressieven), 31% (bij niet-agressieven) en 28% (bij zeer agressieven) geweest is. Dit betekent, dat huisvrouwen voor hun witte waspoeder bij meer dan één categorie geweest zijn gedurende dit half jaar. Met 60% van de kopende huisvrouwen hebben de minder agressieve kanalen 38% van het volume. Hierdoor wordt de volume/koopsters-verhouding $38/60 = 0,63$. Bij

de zeer agressieve kanalen waar 28% van de kopende huisvrouwen kwamen en 21% van het totale volume kochten is de volume/koopsters-verhouding gunstiger, nl. $21/28 = 0,75$. De slechtste verhouding werd gevonden in het grootwinkelbedrijf en op de straatmarkt met $19/35 = 0,54$. (Deze en de andere consequenties van de toegenomen mobiliteit zijn reeds besproken in een artikel in de *ZB-Revue* van september 1970). Deze beweeglijkheid tussen de diverse categorieën kan gemakshalve worden uitgedrukt in een duplicatiefactor. Deze is voor alle kopende huisvrouwen 1,54, d.w.z. gemiddeld bezochten de kopende huisvrouwen 1,54 categorieën voor hun waspoeder voor de witte was.

• De huisvrouwen met een vast prijsgedrag vertonen minder mobiliteit vergeleken met alle kopende huisvrouwen (hun duplicatiefactor was 1,33 t.o.v. 1,54 nationaal). Degenen die gemiddeld hoge prijzen betaalden, (meer dan f. 2,99 per kg.) haalden 73% (57+16) van hun volume bij de niet-agressieve kanalen. Daar staat tegenover, dat degenen die goedkoop inkochten (minder dan f. 1,61 per kg.), de helft van hun totale volume bij de zeer agressieve in de niet-agressieve categorieën haalden. Degenen die tussenprijzen (f. 1,61-f. 2,99 per kg.) betaalden, kochten relatief veel in de agressieve kanalen (grootwinkelbedrijf en Co-op, straatmarkten). Met 38% van de kopende huisvrouwen, haalde deze categorie 28% van het volume. Uit de gegevens blijkt dat het grootwinkelbedrijf noch van de duurkopende, noch van de goedkoopkopende huisvrouwen redelijke steun kreeg.

• De totaliteit van tabel 5 wekt het vermoeden dat op dat ogenblik (en willicht nu nog) de onderscheiden categorieën winklers in hogere mate het prijsniveau van de consument in wasmiddelen bepaalden met als tegenpolen de Discounters en de Cash & Carry-zaken enerzijds en de vrijwillig filiaalbedrijven en andere levensmiddelenzaken anderzijds. De grootwinkelbedrijven vertoonden geen duidelijk profiel, behalve een te lage steun van huisvrouwen met een vast en laaggeprijsd patroon.

Kopende huisvrouwen met een label prijsgedrag

Terzijde zij opgemerkt dat het verschil tussen de laagst en hoogst betaalde prijs per kg. meer is dan 80 ct. De huisvrouwen met een label prijsgedrag (38%) kochten 50% van het totale volume. In tegenstelling tot de huisvrouwen met een vast prijsgedrag hebben deze koopsters niet alleen uiteenlopende prijzen per kilo betaald, maar ook een hoog verbruiksgemiddelde van 13,86 kg. tegenover 10,40 kg. voor alle huishoudingen.

Merkgedrag

Evenals bij de huisvrouwen met een vast prijsgedrag is het merkgedrag van koopsters met een label prijsgedrag geanalyseerd; de uitkomsten zijn vervat in tabel 6.

Tabel 6. Merkgedrag van huisvrouwen met een label prijsgedrag uitgedrukt in percentages merkentrouw

Percentage merkentrouw	Percentage van huishoudingen	Percentage van volume
0% - 40%	13	11
41% - 60%	31	29
61% - 80%	26	24
81% - 100%	30	36

Alhoewel de merkentrouw bij huisvrouwen met een label prijsgedrag gespreider lag dan bij huisvrouwen met een vast prijsgedrag, is het opvallend dat bij een prijsgedrag toch nog 30% van de categorie een merkentrouw van meer dan 80% demonstreert, waarbij 36% van het volume werd opgenomen. Dat betekent, *over het nationaal totaal genomen dat 14% van alle kopende huishoudingen, die 18% van het*

totale volume opnemen, hun merk blijven volgen ondanks prijsverschillen van f. 0,80 en meer per kg. In aantal en gekochte hoeveelheid is deze categorie van meer belang dan diegenen, die consistent goedkoop kopen. Dit inconsequent prijsgedrag met een hoog merkentrouw kan alleen worden verklaard vanuit een *onduidelijk beeld* van de meest voordelige prijs. Terwijl van de zijde van de fabrikanten en detaillisten wordt gedacht dat merken met prijsreducties de consumenten volgen, liggen bij deze groep koopsters de zaken geheel anders; zij volgen het merk als enig houvast in verwarrende situaties.

Vanuit dit gezichtspunt is het interessant de structuur van de merken te bezien. In tabel 7 is als voorbeeld een doorsnede gegeven van de bijdrage van onderscheiden prijsgedragscategorieën/trouwcategorieën aan twee nationale merken gedurende de 24 weken eindigende 24 maart 1973 (de merknamen zijn veranderd in X resp. Y).

Tabel 7. Bijdrage prijsgedragscategorieën/trouwcategorieën aan het volume van twee merken (in procenten)

Prijsgedragscategorieën/trouwcategorieën	Merk X	Merk Y
Vast prijsgedrag		
meer dan 80% trouw	34	25
minder dan 80% trouw	8	6
Labiel prijsgedrag		
meer dan 80% trouw	24	31
minder dan 80% trouw	34	38

Uit deze opstelling mag worden afgeleid dat bijna een kwart van merk X en bijna eenderde van merk Y komt van kopers die hun merk door hoge en lage prijzen volgen. Dit geeft te denken in tijden dat afbraak van opbrengsten per eenheid een grote bron van zorg is voor distribuut en fabrikant.

Voor zover een labiel prijsgedrag samengaat met een labiel merkgedrag (minder dan 80% trouw), kan het winkelgedrag een gedeeltelijk verklarende factor zijn. Derhalve wordt het winkelgedrag ook voor deze categorie weergegeven.

Winkelgedrag

Van alle huisvrouwen met een labiel prijsgedrag is het winkelpatroon in tabel 8 samengevat. Uit deze tabel kan het volgende worden gelezen.

- Ondanks het feit dat huisvrouwen met een labiel prijsgedrag voor elke categorie winkels een hoog bezoekpercentage laten zien, vertoont het door hen gekochte volume in zijn verdeling kleine afwijkingen met de nationale verdeling.
- Uit deze gegevens kan geconcludeerd worden dat de mobiliteit van huisvrouwen met een labiel prijsgedrag met betrekking tot winkel beduidend boven het gemiddelde ligt (zie ook de duplicatiefactor bij deze categorie: 1,84 tegenover 1,54 gemiddeld voor alle huisvrouwen).
- De samenhang tussen mobiliteit in winkelen en labiliteit in prijsgedrag geeft een versterking aan de reeds eerder gevonden aanwijzing, dat prijsgedrag van de huisvrouw voor een belangrijk deel wordt bepaald door de prijspolitiek van de organisatie bij wie zij koopt.

sinds 1917

sinds 1917

STENOGRAFENBUREAU W. STEMMER & Zn. B.V.

Schiebroekseweg 22-24, telefoon (010) 22 38 66
postbus 35007, Rotterdam

vervaardigt o.a. de officiële gemeenteraadsverslagen van Arnhem, Baarn, Best, Breda, Dordrecht, Eindhoven, Groningen, Haarlem, Haarlemmermeer, 's-Hertogenbosch, Hilversum, Maastricht, Rheden, Rotterdam, Tilburg en Veldhoven.

Wij leveren ook:

notulen van directie- en aandeelhoudersvergaderingen

De jarenlange gedegen ervaring van ons bureau, toepassing van moderne geluidsofnametechniek en vooral onze eerste-klas medewerkers garanderen snel en accuraat werk, uitgevoerd op uiterst betrouwbare en discrete wijze.

I.M.

Tabel 8. Winkelpatroon kopende huisvrouwen met labiel prijsgedrag uitgedrukt in percentages van aantal en gekocht volume

Winkelcategorieën	Alle huishoudingen		Huisvrouwen met labiel prijsgedrag		Verschil tussen labiel prijsgedrag/winkelpatroon en nationaal winkelpatroon	
	percentage van		percentage van		percentage van	
	h/h	hoeveelheid	h/h	hoeveelheid	h/h	hoeveelheid
Zeër agressief	28	21	35	23	+ 7	+ 2
Agressief	35	19	41	18	+ 6	- 1
Minder agressief	60	38	75	39	+ 15	+ 1
Niet agressief	31	22	33	20	+ 2	- 2
Duplicatiefactor	1.54		1.84			

- De *tijdelijkheid* van aanbiedingen in een of meer merken bij verschillende winkelorganisaties, werkt zulk een prijsgedrag over een langere periode in de hand.

Tenslotte moet worden opgemerkt dat het betalen van hoge en lage prijzen voor waspoeders door individuele huisvrouwen niet de indruk geeft, dat zij een goed inzicht in de prijsstructuur hebben. Als dit labiele gedrag gepaard gaat met een grote mobiliteit t.a.v. winkeltypes qua agressiviteit en bij een gedeelte nog met een grote merkentrouw, dan ontstaat het beeld van een groep huisvrouwen die van hot naar her gaat, zonder wezenlijk voordeel te behalen. De winkeliers die dit gedrag in de hand werken, reageren op hun beurt op informatie uit de onmiddellijke omgeving van concurrenten, waardoor zij slachtoffer worden van de horizontale prijsdwang. Een dergelijke situatie, die slechts aan betrekkelijk weinigen voordeel biedt, vraagt om verder onderzoek naar de lange-termijneffecten bij consumenten en detaillisten van scherpe prijsconcurrentie door meestal tijdelijke reductie-aanbiedingen.

A. H. J. van Heteren

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

Advertentie-opdrachten te richten aan:
ADVERTENTIE-AFDELING ESB, POSTBUS 42, SCHIEDAM, TELEFOON (010) 26 02 60

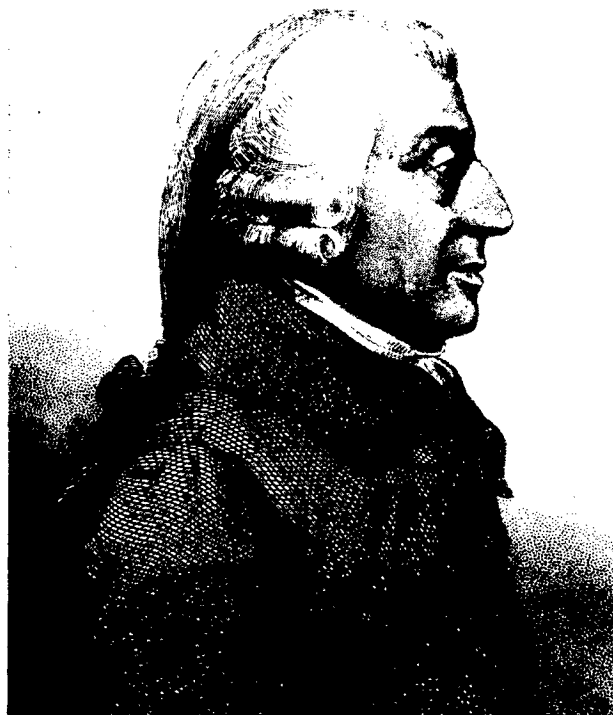
Adam Smith (1723-1790)

Ruim een eeuw na de dood van Smith schreef Rae bij nevenstaand portret „its a profile bust showing rather handsome features, full forehead, prominent eyeballs, well curved eyebrows, slightly aquiline nose, and firm mouth and chin ...”. Hieruit blijkt al een beetje de enorme waardering die men voor de in Kirkaldy (toen ca. 1.500 inwoners) geboren Schot, grondlegger van de klassieke school, had.

Adam Smith, postume zoon van een douane-ambtenaar, ging na een weinig opvallende jeugd op zijn veertiende te Glasgow studeren. Hier maakte Prof. Hutcheson, een erkende grootheid op het gebied van de „moral philosophy” een diepe indruk op hem. Hutcheson was een intelligente, verlichte en vrijheidslievende man die o.a. als eerste in het Engels doceerde. Van hem is afkomstig de uitdrukking „the greatest happiness of the greatest number”. Waarschijnlijk heeft Hutcheson op Adam Smith meer invloed gehad dan later Hume, Quesnay en Turgot. Van hem ontving hij de eerste fragmentarische lessen over wat men later economie zou gaan noemen. Smith blonk in deze tijd uit in filosofie, Grieks en wiskunde.

Vervolgens studeerde Smith als beursstudent in Oxford, in eerste instantie om geestelijke te worden. Hier beleefde hij geen prettige tijd, met name door de discriminatie van Schotten, de slechte staat van het onderwijs en zijn voortdurende slechte gezondheid. Als hij na zes jaar Oxford verlaat, zal hij er ook nooit meer terugkeren. Toch heeft Smith kans gezien zich, voornamelijk door zelfstudie, goed te ontwikkelen. Na enige tijd bij zijn moeder doorgebracht te hebben, vestigde Smith zich nu te Edinburg waar hij lezingen gaf in belletrie en retorica. In 1751 werd hij in Glasgow benoemd tot professor in de logica en een jaar later tot professor in de „moral philosophy”. Naast „natural theology”, „ethics” en „justice” behandelde hij daar ook economische onderwerpen. Dit deel van zijn werk vormt de basis van de latere Wealth of nations. Smith' manier van doceren was helder en aantrekkelijk, met een groot talent om abstracte onderwerpen te illustreren. Hij trok dan ook grote aantallen studenten. In 1759 liet de toen al zeer bekende Smith zijn The theory of the moral sentiments verschijnen, een boek dat van het begin af een groot succes was. Dit werk vormt het kader waarin men de latere Wealth of nations moet lezen. Hier ontwikkelde Smith het begrip „sympathy” of „fellowfeeling”, het vermogen

In ESB wordt veel geschreven door en over economen. Vele prominente economen zullen bij de lezers echter alleen bekend zijn door hun geschriften. Het is evenwel ook interessant te weten hoe deze mensen er uitzien of -zagen, hoe zij leven of leefden en onder welke omstandigheden zij tot hun theorieën zijn gekomen. Vandaar dat ESB start met een serie, in tamelijk willekeurige volgorde gekozen, „Portretten van beroemde economen”, waarbij de teksten geleverd worden door Drs. H. M. Becker, wetenschappelijk hoofdmedewerker aan de Erasmus Universiteit Rotterdam, die ook voor de foto's zorgdraagt.



zich in te leven in de gevoelens van anderen, waardoor een moreel kader voor concurrentie aanwezig is. Hier ook kwam hij reeds met het begrip „invisible hand”:

„..... they (the rich) divide with the poor the produce of all their improvements. They are led by an invisible hand to make nearly the same distribution of the necessities of life which would have been made had the earth been divided into equal portions among all its inhabitants; and thus, without intending it, without knowing it, advance the interest of society

In hetzelfde boekwerk werd ook zijn dissertatie afgedrukt: On the origin of languages and on the different genius of those which are original and compound.

De „political economy” begon nu in Smith' colleges steeds meer naar voren te treden, waarbij liberale gedachten over de handelspolitiek op de voorgrond stonden.

Toen Smith eind 1763 het aanbod kreeg om de jonge hertog van Buccleugh op zijn reizen te begeleiden, greep hij de gelegenheid om wat van de wereld te zien aan. Als gevolg van introducties van zijn vriend Hume, een vriendschap die reeds van vóór 1752 dateerde, kreeg Smith de gelegenheid om met mensen als Quesnay, Turgot, d'Alembert diepgaand contact te hebben. Na twee jaar reizen trok hij zich terug in zijn geboortedorp om deze ervaringen te verwerken. In 1776 verscheen met een enorm succes An inquiry into the nature and the causes of the wealth of nations.

In dit boek gaf Smith de contouren aan van een maatschappelijke orde die krachtiger groei beloofde en de theoretische grondslagen waarop deze berustte. Hij stelde deze tegenover die van de mercantilisten. Minder ingrijpen van de overheid zou, door harmonie tussen het belang van het individu „led by an invisible hand to promote an end which was no part of his intention” en het belang van de gemeenschap, deze groei bevorderen. In deze door arbeidsdeling verkregen groei zouden alle klassen, met name de „labouring poor” delen: „the progressive state is in reality the cheerful and hearty state to all the different orders of society”. Het marktmechanisme zou een en ander automatisch regelen.

Na enige tijd werd Smith door toedoen van zijn oude pupil

De Cambridge-controverse en de werkloosheid

PROF. DR. A. HEERTJE

In de economische theorie woedt al geruime tijd een hevige strijd tussen de vertegenwoordigers van Cambridge-Engeland en Cambridge-Amerika. Deze z.g. Cambridge-controverse in de kapitaaltheorie heeft betrekking op tal van fijnzinnige gezichtspunten van methodologische aard. Zo op het eerste gezicht gaat het dan ook om een discussie tussen fijnproevers, die genieten van onverwachte hoeken en gaten van zich overigens goed gedragende produktiefuncties en van elkaar op hun staart trappende loon-interest-curven. Bij nader inzien blijkt dat voor sommigen de grondslagen van de economische wetenschap echt in het geding zijn, terwijl anderen zich minder geschokt tonen door de consequenties van de economische heterogeniteit van het kapitaal. De Cambridge-controverse kan uit verscheidene gezichtshoeken worden belicht, die alle min of meer gemeen hebben een zekere mate van theoretische subtiliteit, die nog nader blijkt uit twistpunten van wiskundig-economische aard. In deze bijdrage wordt gepoogd de maatschappelijke betekenis van deze kapitaaltheoretische controverse in het licht te stellen. Met het oog hierop wordt eerst een uiterst beknopte samenvatting van het debat gegeven. Deze samenvatting is uiteraard toegespitst op die aspecten, die in het kader van het ontvouwde oogmerk relevant zijn.

In de voorstelling die Cambridge-Amerika van het economische proces geeft, wordt de stand van de techniek als uitgangspunt gekozen. Deze stand van de techniek komt tot uitdrukking in combinaties van kapitaal en arbeid, waarbij deze produktiefactoren als symmetrisch en in beginsel gelijkwaardig worden behandeld. Met elke combinatie is een bepaalde omvang en kwaliteit van de produktie geassocieerd. Volgens een of ander criterium — bijv. het streven naar winst — kiezen de ondernemers een techniek die zij de beste achten. De zodoende feitelijk toegepaste technieken vormen een deelverzameling van alle technische mogelijkheden.

De hoogte van de inkomens en de inkomensverdeling worden in deze neo-klassieke visie in beginsel bepaald door de produktieve bijdragen. Gegeven de toegepaste technieken zijn de hoogte van het loon en de loonstructuur beide tenslotte gedetermineerd door het als onafhankelijk uitgangspunt gekozen verband tussen produktie en produktiefactoren. Een belangrijke uitwerking van deze visie wordt door de grensproduktiviteitstheorie gevormd, maar ook voor andere uitwerkingen blijft gelden dat er een eenrichtingverkeer bestaat van produktie naar inkomen.

De opvatting van Cambridge-Engeland kan nu zo worden getypeerd dat het bestaan van die straat met eenrich-

tingverkeer wordt ontkend. De inkomensverdeling komt op de een of andere wijze in de samenleving tot stand als een volstrekt zelfstandige categorie onder invloed van allerlei maatschappelijke overwegingen. Daar komt bij dat kapitaal en arbeid niet als symmetrische produktiefactoren worden behandeld. De grondgedachte is dat kapitaal moet worden geproduceerd en dat arbeid zonder meer beschikbaar is. Voor de beschouwing van het economisch proces kan daarom de stand van de techniek, zoals deze tot uitdrukking komt in uiteenlopende technische mogelijkheden, die bestaan uit combinaties van kapitaal en arbeid niet als uitgangspunt worden gekozen. Hoeveelheid en aard van de kapitaalgoederen zijn niet uitsluitend door de techniek bepaald, maar afhankelijk van keuzehandelingen van de economische subjecten. De hoeveelheid en de aard van de op een bepaald moment beschikbare kapitaalgoederen hangen mede af van de interest, daar voor hun voortbrenging beslag wordt gelegd op de schaarse factor tijd. Zo beschouwd, bepaalt de inkomensverdeling de stand van de techniek. De keuze van de beste techniek hangt eveneens van de inkomensverdeling af. De omvang en de samenstelling van de produktie zijn dan evenzeer van de inkomensverdeling afhankelijk.

Beide visies sluiten elkaar als theoretische concepties vol-

benoemd tot commissaris van het douanewezenen in Schotland en gaat hij in Edinburg wonen. In redelijke welvaart, waarvan hij een deel besteedde aan geheime liefdadigheid, bracht hij deze laatste jaren door te midden van jeugd-vrienden. Door zijn kantoorwerkzaamheden gingen deze jaren voor de wetenschap grotendeels verloren, slechts een toevoeging aan de Moral sentiments kwam gereed. In zijn laatste levensjaren viel hem nog de eer te beurt, benoemd te worden tot rector van de universiteit van Glasgow.

Smith is, hoewel hij wel een paar keer bij dames avances heeft gemaakt, nooit getrouwd geweest. De eenvoudige, vriendelijke, soms wat teruggetrokken, wat afwezige man,

in het dagelijks leven niet altijd even praktisch, woonde met zijn moeder en nicht, die het huishouden voor hem beheerden. Toen in 1784 zijn moeder overleed en vier jaar later zijn nicht, twee mensen waar zestig jaar lang zijn genegenheid naar was uitgegaan, ging zijn gezondheid snel achteruit. Een paar dagen voor zijn dood gaf hij orders alle manuscripten die hij nog had liggen (Smith schreef moeizaam), en waarvan men niet veel wist, op een enkele uitzondering als A history of astronomy na, te vernietigen. Deze geschriften zijn dan ook ongelezen aan de vlammen toevertrouwd.

H. M. Becker

strekt uit. Moet binnen het raam van de zuivere theorie een keuze worden gedaan, dan gaat onze persoonlijke voorkeur uit naar de opvatting die door Cambridge-Engeland wordt verdedigd. Getracht zal echter worden aan te tonen dat beide visies beurtelings actueel zijn of kunnen zijn.

Cambridge en Nederland

Hoewel uit een economische theorie als zodanig nimmer normen voor het praktisch handelen voortvloeien, kan men toch de stelling verdedigen dat in Nederland tot het najaar van 1963 de neo-klassieke visie van Cambridge-Amerika richtsnoer voor het gedrag van de sociale partners is geweest. Het gevolgde gedragspatroon komt er immers op neer dat de loonontwikkeling werd afgestemd op de stijging van de produktiviteit. Zelfs is gewerkt met systemen waarbij loonverschillen werden gerelateerd aan bedrijfstakgewijze produktiviteitsverschillen. Blijkbaar werd de gang van zaken in de produktie als uitgangspunt gekozen en werd de stijging en verdeling van het inkomen als daarvan afhankelijk gezien. Interessant is dat de situatie op de arbeidsmarkt dit gedragspatroon dat onder meer werd gekenmerkt door een convergentie in de opvattingen van werknemers, werkgevers en overheid, heeft verstoord. Mede als gevolg van de sterke buitenlandse vraag was de werkgelegenheid meer dan volledig, zodat aan de voorwaarde voor een afstemming van de loonvorming en structuur op het patroon van de produktiviteitsontwikkeling niet langer was voldaan. Met het opgeven van een min of meer objectief criterium werd de loonstijging de uitkomst van een maatschappelijk gevecht.

Wat er daarna gebeurt, past erg goed in de visie van Cambridge-Engeland. Men kan immers verdedigen dat na 1963 in Nederland de inkomensverdeling als uitgangspunt wordt gekozen en het effect daarvan op de produktiestructuur wordt afgewacht. Eerst is de stijging van de arbeidskosten in hoge mate bepaald door de produktiviteitsstijging, later is de stijging van de arbeidskosten primair en moet blijken welke gevolgen deze heeft voor de gang van zaken in de produktie. De ondernemers hebben op die situatie onder meer — doch niet uitsluitend — gereageerd door andere produktietechnieken in te voeren. Beseft men dat aan de invoering van nieuwe technieken de ontwikkeling ervan voorafgaat, dan stuit men op een van de hoofdpunten van de visie van Cambridge-Engeland, namelijk dat de verdeling van het totale inkomen over looninkomen en de rest zowel de ontwikkeling als de toepassing van nieuwe technieken bepaalt en niet omgekeerd.

Tot zover kan de conclusie worden getrokken dat de feitelijke ontwikkeling in Nederland illustreert dat zowel volgens het gesloten systeem van Cambridge-Amerika als volgens het meer open systeem van Cambridge-Engeland kan worden geleefd. Men kan de feitelijke ontwikkeling van de produktiviteit, zoals deze is bepaald door de toegepaste combinaties van kapitaal en arbeid als uitgangspunt kiezen en de loonvorming daarop afstemmen. Men kan ook zeggen dat men met dergelijke „structuren” niets te maken heeft en dat de inkomens nu maar eens op basis van rechtvaardigheid moeten worden vastgesteld. Het effect op de aanbodzijde van het economisch proces speelt bij de uitstip-

TALENPRAKTIKUM AMERSFOORT

- * English in management
- * English in marketing
- * English in computing
- * English in banking
- * Français dans le domaine du management
- * Français économique et commercial
- * Wirtschaftsdeutsch

Inl. (033) 2 90 97

, I.M.

pling van het beleid dan geen rol en is ook een enigszins open kwestie. Niettemin kan op een factor de aandacht worden gevestigd die roet in het eten uit Cambridge-Amerika en Cambridge-Engeland gooit, namelijk de werkgelegenheid.

Werkgelegenheid

Vooraf onder invloed van inflatoire ontwikkelingen in het buitenland zagen wij dat eerst over-volledige werkgelegenheid ontstond. Het praktiseren van de Cambridge-Engeland-visie, waarvan het ontstaan ook wel iets met de Engelse economische ontwikkeling te maken zal hebben, is sinds 1964 gepaard gegaan met een toenemende uitstoting van de factor arbeid. Thans is sprake van grote werkloosheid, die uiteraard mede onder invloed staat van internationale ontwikkelingen, die overigens op eenzelfde complex van oorzaken terug kunnen gaan. Het lijkt erop dat hoogte en verdeling van de inkomens best losgemaakt kunnen worden van de produktie en wat zij oplevert, maar dat dan afgezien van de inflatie ook een flinke werkloosheid op de koop toe moet worden genomen. Volledige werkgelegenheid en een onafhankelijke — zo men wil sociologisch — gedetermineerde inkomensverdeling lijken onverenigbaar.

Wat er nu verder gaat gebeuren, hangt vooral af van de ernst waarmee wordt gestreefd naar het herstel van de werkgelegenheid. Naarmate men de situatie van volledige werkgelegenheid dichter wil benaderen, naar die mate moet de schets die Cambridge-Engeland van de gebeurtenissen in het economisch leven geeft, worden opgegeven. Wordt het verwezenlijken van volledige werkgelegenheid minder belangrijk gevonden, dan is de visie van Cambridge-Engeland erg actueel. De techniek volgt dan de inkomensverdeling en de werkgelegenheid vermindert snel.

Besluit

Geconcludeerd kan worden dat de zo op het eerste gezicht nogal theoretische controverse in de kapitaaltheorie tussen Cambridge-Amerika en Engeland voor het begrijpen van de alledaagse werkelijkheid niet zonder betekenis is. Zelfs kan worden vastgesteld dat in het licht van de historische afwisseling de beide visies elkaar veeleer aanvullen dan uitsluiten. Ze zijn beurtelings actueel, in een afwisseling die vooral wordt bepaald door de mate waarin aan het streven naar volledige werkgelegenheid prioriteit wordt verleend.

A. Heertje

ESB

Mededeling

Vrouw, gezin en economie

Op vrijdag 28 november a.s. organiseert de Commissie Gastcolleges

van de Faculteit der Economische Wetenschappen van de Universiteit van Amsterdam, onder voorzitterschap van Prof. Dr. W. Driehuis, een studiedag over: „Vrouw, gezin, economie”. Sprekers zijn: Prof. Dr. B. M. S. van Praag, Drs. M. Epema-Brugman, Prof. Dr. P. de Wolff en Drs. M. Bruyn-Hundt. Aanmelding door overmaking van f. 2,50 op girorekening 3444775 t.n.v.

mevr. L. de Schipper te Amstelveen, onder vermelding van: „Studiedag vrouw, gezin, economie”. Na betaling krijgt men een studiemap, waarin de stellingen van de sprekers en enige literatuur zijn opgenomen.

Inlichtingen: Faculteit der Economische Wetenschappen, Jodenbreestraat 23, Amsterdam, tel.: (020) 5 25 41 99.

De positie van de zelfstandige ondernemers in de detailhandel

Dr. P. M. VAN NIEUWENHUYZEN

Door middel van twee artikelen zal Dr. P. M. van Nieuwenhuyzen, directeur van het Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf, de huidige slechte economische situatie bij de zelfstandige ondernemers in de detailhandel uiteenzetten. Hij doet dat aan de hand van de onlangs verschenen Economische verkenning midden- en kleinbedrijf 1975 en 1976. Dit eerste deel gaat voornamelijk over de macro-economische kerngegevens van de detailhandel. In het tweede artikel zal worden ingegaan op de vooruitzichten voor de individuele zelfstandige winkeliers.

Enkele macro-economische gegevens

Het schetsen van een beeld omtrent de huidige economische situatie bij de zelfstandige winkeliers en van de vooruitzichten voor het komende jaar is — op basis van de beschikbare macro-economische gegevens van de nationale economie — moeilijker dan in voorafgaande jaren het geval was. Als gevolg van de zeer onzekere omstandigheden in de nationale en in de internationale economie doen zich immers in de ramingen van het Centraal Planbureau veelvuldiger en ten dele ook grotere veranderingen voor dan doorgaans in vroegere jaren.

Het Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf (EIM) maakt periodiek macro-economische berekeningen — op basis van gegevens van het CPB en het CBS — voor het midden- en kleinbedrijf in een viertal sectoren. De uitkomsten van de nieuwste ramingen — gebaseerd op de gegevens uit de recente *Macro Economische Verkenning* van het CPB — zijn onlangs door het EIM gepubliceerd in de nota *Economische verkenning midden- en kleinbedrijf 1975 en 1976*. Deze uitkomsten hebben betrekking op gegevens omtrent de realisatie in 1974, op een raming voor 1975 en op een voorlopige raming voor 1976. Voor de totaliteit van het *midden- en kleinbedrijf in de detailhandel* kan aan laatstgenoemde publikatie het volgende worden ontleend.

In een soortgelijke beschouwing als deze werd in vorige jaren in dit blad 1) erop gewezen dat de jaarlijkse procentuele stijging van het „overig inkomen per zelfstandige ondernemer” (hetgeen in grote lijn overeenkomt met de nettowinst) reeds een aantal jaren geringer was dan de procentuele stijging van het inkomen van de werknemer (i.c. de stijging van het prijselement van de loonkosten). Deze verhouding, welke in 1973 reeds opvallend onevenwichtig was, kwam in 1974 in zeer sterke mate scheef te liggen; dit laatste

vooral als gevolg van de verhoging van het minimumloon en — per 1 januari 1974 — van de invoering van de wettelijke minimum-jeugdlonen. Dit heeft, zoals uit tabel 1 blijkt, in 1974 een bijzonder grote discrepantie te zien gegeven tussen genoemde grootheden.

Deze abnormaal sterke prijsstijging van de loonkosten heeft uiteraard invloed gehad op de hoogte van de personeelssterkte in de detailhandelsbedrijven. Wanneer er maar enigszins besparing op personeel mogelijk was, zal getracht zijn dit te realiseren. Waar de gemiddelde stijging van het volume van arbeid van werknemers voor de periode 1960 t/m 1971 voor het midden- en kleinbedrijf in de detailhandel is berekend op 3,5%, voor 1972 op 2,5% en voor 1973 op 1%, wordt deze thans voor 1974 en 1975 geraamd op nihil en voor 1976 op 0,5%. En dat bij een volumestijging van de omzet van resp. 2,5, 2,5 en 2%, en bij een daling van het arbeidsvolume van de zelfstandigen met 2,5% per jaar.

Tabel 1. Kerngegevens midden- en kleinbedrijf in de detailhandel 1974-1976

	1974	1975	1976
	mutaties t.o.v. voorafgaand jaar in % a)		
Omzet			
waarde	11	11	10
prijs	8,5	8,5	8
volume	2,5	2,5	2
Bruto marge			
waarde	11,5	11	10,5
Arbeidsvolume			
zelfstandigen	-2,5	-2,5	-2,5
werknemers	0	0	0,5
totaal	-1,5	-1,5	-1
Loonkosten			
waarde	24,5	14	11
prijs	24,5	14	10,5
volume	0	0	0,5
Overige bedrijfskosten			
waarde	11	11	12
prijs b)	9,5	9,5	10,5
volume	1,5	1,5	1,5
Overig inkomen c)			
waarde: totaal	-0,5	8	6,5
idem per zelfstandige	2,5	10,5	9,5

Bron: EIM, *Economische verkenning midden- en kleinbedrijf 1975 en 1976*.

a) Afgerond op 0,5%.

b) De verhoging van de indirecte belasting, met name de BTW, is als prijsmutatie beschouwd.

c) In grote lijnen vergelijkbaar met de fiscale nettowinst.

De raming voor 1975 geeft een gunstiger verhouding tussen beide inkomens te zien. Bij een prijsstijging van de loonkosten met 14% resulteert uit de desbetreffende relevante gegevens een berekening die uitkomt op een stijging van het overig inkomen per zelfstandige van 10,5%. De tendens naar

1) *ESB*, 25 juli 1973, resp. 21 augustus 1974.

industrie bond n.v.v.

vraagt ten behoeve van de
sociaal-economische afdeling een

ECONOMISCH MEDEWERKER

Er is behoefte om in de beleidsvoorbereidende- en beleidsadviserende werksfeer van deze stafafdeling het economisch blok uit te breiden.

Wij denken hierbij aan een universitair geschoolde 'algemeen' econoom, die zich zowel op het terrein van de macro- als de micro-analyse kan bewegen. Een keuzevak statistische analyse strekt tot aanbeveling.

Wij vragen een actieve belangstelling voor het werk van de vakbeweging.

Wij willen geïnteresseerden in een oriënterend gesprek gaarne voorlichten over alle zaken die voor een sollicitatie relevant zijn.

Indien u hierop prijs stelt, dan verzoeken wij u te schrijven aan de

Industriebond N.V.V.,
Plein '40-'45, nr. 1 te Amsterdam,
t.a.v. de afdeling Personeelszaken.

een meer gelijke nominale inkomensstijging zal zich volgens de verwachtingen voortzetten en zou in 1976 tot een bijna gelijke procentuele stijging leiden (tabel 1).

Hierbij drie opmerkingen. De verwachte geringere prijsstijging van de loonkosten in 1976 (10,5%) is mede het gevolg van een te verwachten *incidentele* maatregel, nl. om een deel van de door de werkgevers te betalen kosten van de sociale voorzieningen te financieren uit belastingen. De tendens naar gelijke grootte van de inkomensstijging — zo deze al gerealiseerd zal worden — zal door deze incidentele factor wellicht in het daaropvolgende jaar niet worden voortgezet. Anderzijds zij hieraan toegevoegd dat, als gevolg van fiscale maatregelen, de verbetering in het besteedbaar inkomen in 1975 en 1976 iets gunstiger zal uitvallen dan de geraamde procentuele stijging van de nettowinst. Voorts zij opgemerkt dat de procentuele stijging van de nettowinst per zelfstandige voor de sector voedings- en genotmiddelen in beide jaren aanzienlijk lager ligt dan de vermelde percentages voor de gehele detailhandel, terwijl daarentegen die voor de sector duurzame en overige consumptiegoederen beduidend hoger liggen. Dit laatste wordt in de genoemde Verkenning van het EIM toegeschreven aan de verwachte inhaalvraag van duurzame consumptiegoederen, vooral voor 1976.

Eenzelfde beeld bij het grootwinkelbedrijf

Naast de zelfstandige detaillisten onderscheidt men de grootwinkelbedrijven en de consumentencoöperaties. Wat de laatste betreft, een groot deel van de winkels dezer coöperaties is in 1973, wegens onvoldoende toekomstperspectief, overgenomen door een tweetal grote ondernemingen in de detailhandel in levensmiddelen.

De Steenkolen Handelsvereniging, die vijf jaar geleden de winkels van De Gruyter heeft overgenomen, heeft de bittere ervaring opgedaan dat de detailhandel in levensmiddelen al sinds jaar en dag onder zodanige scherpe prijsconcurrentie moet werken, dat men zelfs met de know-how van dit concern niet in staat is geweest om het geheel van winkels weer rendabel te maken. Zoals uit publikaties viel op te maken, zijn grote verliezen geleden en is het distributie-apparaat bij gedeelten overgenomen door enkele grote distributie-ondernemingen.

Ook zijn in de laatste jaren tal van bekende grote en middelgrote filiaalondernemingen — voornamelijk in de detailhandel in textiel — wegens onvoldoende perspectief door grotere ondernemingen overgenomen of hebben zij een fusie aangegaan.

Dat zich bij de grote ondernemingen eveneens moeilijkheden voordoen, wekt geen verwondering. De sterke prijsstijging van de loonkosten in de jaren 1974 en 1975 zou in mindere mate een ongunstige invloed op de winstgevendheid hebben gehad, wanneer niet de procentuele stijging van het omzetvolume in vergelijking tot voorafgaande jaren was afgezwakt. Dit gold in het bijzonder voor de invloed van de abnormaal sterke loonstijging in 1974.

Uit gegevens van enkele grote concerns kan het volgende worden afgeleid. Bij *KBB* was de winst na belasting in 1974 even hoog als in 1973 en nauwelijks hoger dan in 1972. In het jaarverslag over 1974 wordt voor 1975 nog geen einde verwacht van de moeilijkheden waarvoor de detailhandel zich de laatste jaren geplaagt zag.

De nettowinst van *V & D* lag in het boekjaar 1973/1974 aanzienlijk lager dan in 1972/1973. Voor 1974/1975 wordt een nettowinst verwacht die niet hoger zal zijn dan die van het voorafgaande jaar, terwijl voor het lopende boekjaar op een bedrijfswinst wordt gerekend die niet veel hoger zal komen te liggen.

De winst na belasting lag bij het *Ahold*-concern in 1974 beduidend lager dan in 1973 en bedroeg, na aftrek van belasting, slechts ruim de helft van die in 1972. Voor 1975 zijn de vooruitzichten gunstiger, zodat een winst verwacht wordt die minstens op het niveau van 1973 zal komen.

Hinderlijke discriminatie van ontwikkelingshulp in rapport-Spiereburg

In zijn artikel „De Eurodaalder: een realistisch perspectief?” (zie *ESB* van 21 mei 1975) geeft J. Pen de aanbevelingen van de Adviescommissie Europese Unie (ook wel kortweg naar zijn voorzitter de Commissie-Spiereburg genoemd) met betrekking tot de beperkingen van het nationale budgetrecht in het kader van een Europese Muntunie als volgt weer:

„... de Adviescommissie (heeft) aanbevolen dat de Europese Commissie jaarlijks en per land een drietal strategische plafonds bindend voorschrijft. . . De strategische maxima betreffen de toegelaten stijging van de overheidsuitgaven, de omvang van het tekort en de kort-geldfinanciering daarvan. De Europese Commissie toetst de nationale ontwerp-begrotingen aan deze voorschriften... binnen het raam van deze drie kerngrootheden, blijft het (de nationale wetgever) vrij om de overheidsuitgaven naar eigen goeddunken in te richten. Nationale prioriteiten voor het kleuteronderwijs en de wegenbouw blijven onaangetast (maar dit geldt niet voor de ontwikkelingshulp, zie hierna)”.

Dat „hierna” slaat op de volgende passage:

„Intussen zal de Muntunie niet slechts een vergemeenschappelijking nodig maken van het monetaire beleid en het beleid nopens de budgettaire kerngrootheden. Ook op enkele andere terreinen vergt het Europese karakter van de goud- en deviezenvoorraad een Europese politiek. Te denken valt aan de buitenlandse kredietverlening en aan de ontwikkelingshulp. Het is niet zo dat alle lidstaten eenzelfde fractie van hun nationale inkomsten aan ontwikkelingshulp moeten of mogen uitgeven, noch ook behoeft te worden uitgesloten dat regeringen bepaalde ontwikkelingslanden waar zij erg van gecharmeerd zijn, begunstigen, maar aan deze verschillen in beleid worden grenzen gesteld door de externe monetaire positie”.

Een en ander is kennelijk mede gebaseerd op de volgende passage uit paragraaf 10.1.2. van het rapport van de Commissie-Spiereburg:

„Ook het bestaan van de Muntunie doet hier zijn invloed gelden: binnen de grenzen van de budgettaire kerngrootheden zullen de lidstaten weliswaar vrij zijn een groter of kleiner deel van hun middelen aan ontwikkelingsdoeleinden te besteden, maar de benodigde kapitaaloverdrachten naar de ontwikkelingslanden zullen stellig uit hoofde van het externe monetaire evenwicht aan communautaire regels onderworpen zijn”.

Impliciet in dit alles lijkt de gedachte dat het overschot op de lopende rekening van de betalingsbalans voldoende dient te zijn om het tekort op de kapitaalbalans uit hoofde van de ontwikkelingshulp te compenseren en dat deze tot het stellen van een bovengrens aan de ontwikkelingshulp zou kunnen nopen.

Hoe merkwaardig deze redenering wel is, blijkt wanneer men bijv. voor ontwikkelingshulp, de aankoop van militair materieel (van buiten Europa; we praten immers over een Europese Muntunie) of van bepaalde genotmiddelen (zoals sherry en rookwaren) invult. Zowel de aankopen van het militaire materieel als die van genotmiddelen zullen grofweg een vergelijkbare orde van grootte hebben als ontwikkelingshulp en een even groot beroep op de goud- en deviezenvoorraad doen.

Nochtans wordt de grootte van de aankopen van beide categorieën goederen — voor zover mij bekend — niet afhankelijk gesteld van het externe monetaire evenwicht. Bij de eerste zou zulks, aangezien het hier om overheidsuitga-

ven gaat, gemakkelijk zijn te verzevenlijken. Bij de tweede zou een en ander via invoerverboden of contingentering kunnen worden bereikt. Waarom zou dat dan bij ontwikkelingshulp wél het geval dienen te zijn; eens te meer, daar ontwikkelingshulp door het door de ontwikkelde landen opgelegde of door de ontwikkelingslanden in de praktijk vaak vrijwillig aanvaarde gebonden karakter daarvan, grotendeels zijn eigen overschot op de betalingsbalans schept?

H. H. J. Labohm

Naschrift

De heer Labohm zou groot gelijk hebben als de Commissie-Spiereburg werkelijk alleen de ontwikkelingshulp aan een communautaire beslissing had gebonden, en de aanschaffing van militair materieel uit derde landen had overgelaten aan ongebreideld nationaal beleid. (Allebei kosten ze deviezen). Dat zou, ook naar mijn mening, „hinderlijke discriminatie” zijn. Maar ook over de militaire aankopen bevat het rapport allerlei aanbevelingen, die de discriminatie m.i. wegnemen. Ik heb dat in mijn artikel over de Eurodaalder niet vermeld omdat de militaire paragraaf ver van mijn belangstelling ligt. Men leze hoofdstuk 11 van het rapport: *Het defensiebeleid*, en speciaal blz. 77.

Sherry en rookwaren leggen eveneens beslag op deviezen. De Commissie-Spiereburg heeft hier geen specifieke aanbevelingen gedaan. Wél voor de totale bestedingen (monetaire politiek, de strategische budgettaire grootheden enz.), en dat wijst er misschien op dat de Commissie heeft gedacht dat de invoerquote van genotmiddelen niet duidelijk afwijkt van die van andere bestedingen. Hier moeten de nationale regeringen zelf maar weten hoe gedetailleerd ze willen ingrijpen. Wie dat vanuit Brussel wil regelen maakt de EG erg onpopulair.

J. Pen

Bijzonder interessant zijn de gegevens over het levensmiddelenbedrijf *Edah*, dat in 1973 de omzet ruim verdubbeld zag, mede doordat het een groot aantal winkels (o.a. van Co-op-Nederland) heeft overgenomen. Deze onderneming vertoont een duidelijke discount-signatuur. Het is daarbij opvallend dat de nettowinst na belasting in 1973 nauwelijks hoger lag dan in 1972. En voor 1974 wordt de verwachting uitgesproken dat, door de sterke loonstijging en de felle concurrentie, het moeite zal kosten om de resultaten van 1973 te evenaren.

De discount-formule die door sommige ondernemingen als noodzakelijk middel wordt gezien om jaarlijks tot een flinke volume-omzetstijging te komen moest hier blijkbaar gepaard gaan met behulp van dermate lage prijzen dat van stijging van de nettowinst niet of nauwelijks sprake is geweest.

Tegen de achtergrond van vorenstaande gegevens zal in een volgend artikel nader worden ingegaan op de vooruitzichten voor de individuele zelfstandige winkeliers.

P. M. van Nieuwenhuizen

Hoe concurrerend is elektriciteit uit kerncentrales? (I)

Naar aanleiding van het artikel van Drs. B. de Vries 1) zijn enige opmerkingen te maken, die ieder voor zich slechts een geringe invloed op de einduitkomst hebben. Te zamen echter kunnen ze toch het totaalbeeld wat anders doen zien dan schrijver aangeeft.

1. Het aangegeven getal van $44,4 \cdot 10^9$ J of $12,343$ kWth voor de verbrandingswarmte van 1 ton stookolie, is de zogenaamde bovenwaarde die bereikt wordt als het water in de verbrandingsgassen condenseert. Bij een centrale vindt deze condensatie niet plaats en moeten we rekenen met de onderwaarde: $41,86 \cdot 10^9$ J of $11,628$ kWth per ton.

2. Het rendement voor moderne oliegestookte centrales van 42% is bereikbaar, maar wel hoog. De benodigde stoomtemperaturen leiden tot het gebruik van speciale, dure ketelmaterialen en mogelijk ook tot een grotere kans op storingen. Bedrijfservaring met vroegere eenheden en economische beschouwingen zullen voor een elektriciteitsbedrijf de keuze moeten bepalen tussen een rendement van 42% of lager (39 à 40%).

3. De aanschafkosten voor de eerste kern van een kerncentrale worden niet gecompenseerd door verkoop van de laatste kern en moeten derhalve wel in rekening worden gebracht. Bij de vereenvoudigde rekenmethode die schrijver toepast, is het bij de hierna onder punt 8 gebruikte kosten van uranium, verrijkinsarbeid en fabricage het eenvoudigste om aan te nemen dat in de investeringskosten voor de lichtwaterreactoren (LWR)-centrale een bedrag van f. 75 per kWe is begrepen voor de eerste kern.

4. Het is bij benadering juist om te stellen dat de kosten van opwerking van gebruikte splijstof gecompenseerd worden door de opbrengsten van het vrijkomende uranium en plutonium. Bij de berekening van de splijstofcycluskosten moeten de opwerkingskosten daarvan worden weggelaten, of te zamen met de opbrengsten worden opgevoerd.

5. Met de hogere kosten van de verwaardiging van plutoniumrecycle-elementen behoeft geen rekening te worden gehouden. Deze kosten worden verrekend bij de prijsvaststelling van het plutonium. Hierbij wordt ervan uitgegaan dat een gereed plutonumele-

ment nooit meer zal mogen kosten dan een element met verrijkt uranium dat dezelfde hoeveelheid energie levert.

6. Door schrijver wordt bij de kostenvergelijking voor een oliegestookte centrale een andere bedrijfstijd ingevoerd dan voor de kernenergiecentrale. Dit is niet toelaatbaar; de individuele centrale kan dan niet meer los van het gehele systeem worden beschouwd, omdat andere centrales dit verschil in bedrijfstijd zullen moeten opvangen. Voor een juiste vergelijking moet voor beide centrales een gelijke bedrijfstijd worden aangenomen.

7. Het rekenen met een voor inflatie gecorrigeerde rente is een gevaarlijke manoeuvre. Dit geeft als resultaat dat de inkomsten in eerste instantie te weinig zijn om de rente van het geïnvesteerde kapitaal te betalen. Eerst later als op de verkoopprijs inflatiecorrecties zijn toegepast, worden de tekorten ingehaald. Maar de inflatie is daarmee wel dwingende noodzaak geworden.

8. Met de hierboven gegeven correcties berekende ik opnieuw tabel 5. Voor rente en afschrijvingstijd nam ik resp. 10% en 20 jaar. Voor de brandstof-, splijstof-, verrijkins- en fabricageprijzen gebruikte ik de waarden van de middelste kolom, als zijnde reële schattingen voor dit ogenblik. Het verschil van f. 790 per kWe tussen de investeringskosten van f. 1.750 en f. 960 voor de resp. centrales lijkt mij erg hoog, mede in verband met het hierboven onder 2. gestelde, maar ik heb dit in eerste instantie niet aangetast. Het resultaat wordt weergegeven in tabel 1.

Tabel 1 (in ct/kWhe)

	Belastingfactor		
	70%	65%	60%
Kapitaalkosten K_{LWR}	3,64	3,92	4,25
K_{CC}	1,90	2,05	2,22
Splijstofkosten S_{LWR}	0,89	0,89	0,89
Brandstofkosten B_{CC}	3,89	3,89	3,89
$K_{CC} - K_{LWR} + B_{CC} - S_{LWR}$	1,26	1,13	0,97

Indien de investeringskosten voor de LWR toch minder zijn dan f. 1.750, zullen voor elke f. 100 minder de hierboven berekende verschilbedragen met re-

spectievelijk 0,21, 0,22 en 0,24 ct/kWhe toenemen.

9. Nu kan voorts een gevoeligheidsanalyse worden uitgevoerd. Schrijver doet dit door tegelijkertijd de olieprijs en de splijstofcycluskosten in tegengestelde richting te variëren. Dit lijkt mij niet redelijk. De splijstofcycluskosten zullen niet wezenlijk lager worden dan de door schrijver in de middelste kolom gegeven waarden en de olieprijs vermoedelijk ook niet. De beste veronderstelling lijkt mij dat zowel de olieprijs als de splijstofcyclusprijzen met eenzelfde percentage stijgen. Dit geeft de volgende uitkomsten (zie tabel 2).

Tabel 2. Verschil in kWh-prijs tussen conventionele centrale en kerncentrale (in ct/kWhe)

Prijzen	Belastingfactor		
	70%	65%	60%
Basis	1,26	1,13	0,97
Basis + 20%	1,86	1,73	1,57
Basis + 40%	2,46	2,33	2,17
Basis + 100%	4,26	4,13	3,97

Dit leidt tot de conclusie dat op basis van het prijsniveau 1975 de energie geproduceerd met een oliegestookte centrale 20-25% duurder is dan bij een kernenergiecentrale. Indien zich prijsstijgingen voordoen kan dit oplopen tot 70-75%.

10. Overigens is de aanschaf van een kernenergiecentrale voor een elektriciteitsbedrijf niet zo'n grote sprong in het duister. De hogere investeringen zijn reeds bekend voordat de opdracht aan de leverancier wordt gegeven en kunnen dus mede de beleidsbeslissing beïnvloeden. De variaties op de splijstofcycluskosten spelen zich af rond een basisbedrag van 0,89 ct/kWhe. Bij een oliegestookte centrale spelen de variaties zich af rond een basisbedrag van 3,89 ct/kWhe en worden ze minder door technische factoren dan door markt- en politieke factoren bepaald.

J. Pelser*

* Technisch directeur van de Stichting Reactor Centrum Nederland.

1) Hoe concurrerend is elektriciteit uit kerncentrales?, ESB, 20 augustus 1975.

Naschrift

ad. 1. Hier is sprake van een onzorgvuldigheid mijnerzijds. Het voor de drie gevallen berekende verschil in kWh-prijs tussen LWR en conventionele centrales (CC) (tabel 5) verandert hierdoor van + 2,2, + 0,6 en - 1,6 ct per kWh in + 2,5, + 0,8 en - 1,4 ct per kWh. In

hoeveer en tegen welke kosten is het mogelijk de condensatiewarmte van het water in de afgassen terug te winnen? Voor centrale verwarmingssystemen in woningen bestaan beproefde installaties waarbij de condensatiewarmte vrijwel volledig wordt teruggewonnen.

ad. 2. Van Lier (schrijft 1): „In the 1950s relatively high fuel prices helped to stimulate the building of power stations which made use of increasingly higher pressures and temperatures . . . and these advanced installations turned out to be more expensive than expected. When fuel prices became relatively lower a more cautious approach was adopted, and today pressures of 180-260 bars and temperatures of 540-560°C are customary, giving an efficiency in the region of 42%”. Overigens zou het hoger eigenverbruik van LWR ten opzichte van CC ook via het rendement in rekening kunnen worden gebracht. De gecombineerde stoom-gas-cyclus is redelijk beproefde technologie; een systeem van meerdere gasturbines en een stoomturbine kan over een groot belastingsbereik méér dan 42% efficiëntie bereiken 1). Ik heb geen gegevens over de investeringskosten; het lijkt mij echter een tot heden toe te zeer verwaarloosd alternatief in het elektriciteitsbeleid.

ad. 3. Zelden staat in de literatuur vermeld, of de kosten van de eerste kern (volgens Pelser ad f. 75 per kWhe ofwel ad 0,1 - 0,2 ct per kWhe) in de investeringskosten zijn inbegrepen.

ad. 4.-5. De opwerkingskosten, ongecompenseerd met de opbrengsten van uranium en plutonium, zijn in de orde van 0,1 ct per kWhe ofwel in de orde van de ad. 3. vermelde onzekerheid. Ik heb de opwerkingskosten in de beschouwing betrokken, mede omdat de ontwikkeling ervan illustreert hoeveel onzekerheden er zijn aan „het eind van de splijtstofcyclus” in technisch en economisch opzicht; over het rendement van de plutoniumhuishouding zijn nog meer onzekerheden. Hoe lang en hoe veilig moet plutonium worden opgeslagen? Wanneer — if at all — worden snelle kweekreactoren ingevoerd?

ad. 6. Ik heb bedrijfstijd b (CC) op 75% gehouden en bedrijfstijd b (LWR) tussen 55% en 70% gevarieerd. Dit is equivalent met het vergelijken van een 1.000 MWe LWR met een CC van resp. 735, 835 en 935 MWe voor b (LWR) resp. 55%, 62,5% en 70%. Het impliceert de bouw van aanvullend piekvermogen van resp. 265, 165 en 65 MWe. Zelfs als men hiervoor weinig kapitaal-intensieve gasturbines gebruikt, brengt dit kapitaalkosten met zich mee. Ik heb deze kosten verwaarloosd, omdat zij ten dele worden gecompenseerd door de kosten van extra reservevermogen ten gevolge van de geringere betrouwbaarheid van LWR; deze laatste kan ik echter niet verantwoord ramen, zoals ook in mijn artikel is gesteld. Overigens

ben ik het geheel met Pelser eens dat voor een juiste vergelijking het gehele systeem moet worden beschouwd. Van daar mijn vraag: hoeveel meerkosten in de vorm van netverliezen en investeringen in koppelnetten brengen de grotere eenheden en de geringere betrouwbaarheid van LWR ten opzichte van CC met zich mee? Ongetwijfeld zijn er in Nederland mensen, die hierover verstandiger dingen kunnen zeggen dan ik.

ad. 7. Ramingen van vaste en variabele kosten moeten op consistente wijze gebeuren. Ik heb gekozen voor reële brandstofprijzen — derhalve voor reële investeringskosten en een voor inflatie gecorrigeerde rentevoet. Men kan ook vaste kosten berekenen op basis van investeringskosten in gulden van het jaar van inbedrijfstelling, geïnflerde olie-prijzen en marktrente. Met liquiditeitsproblemen in een bedrijf heb ik in deze nationaal-economische kostenvergelijking geen rekening gehouden.

ad. 8. Ik mis bij de tabel de opmerking, dat voor elke 5% dat de bedrijfstijd lager dan 60% blijkt te zijn, de verschilbedragen met meer dan 0,18 ct per kWhe (niet-lineair) afnemen. Overeenkomstig hetgeen door mij ad. 6 is gesteld, zou de verhoging per bedrijfstijdverlaging van 5% rond meer dan 0,38 ct per kWhe (niet-lineair) liggen. Zoals ik in mijn artikel heb aangegeven, is onduidelijk hoe realistisch een economische levensduur van 20 jaar voor LWR is. Daarentegen is een economische levensduur van 25-35 jaar — hetgeen gezien de afnemende groei in het elektriciteitsverbruik in de toekomst waarschijnlijker is dan 20 jaar — voor CC geen technische onzekerheid.

ad. 9. De gevoeligheidsanalyse in mijn artikel bestaat uit fig. 1 en 2. Om een schatting te maken van de onzekerheid in de einduitkomst, heb ik naast de standaardberekening ook de voor LWR slechtste en beste mogelijkheden aangegeven (tabel 5). Ik heb te weinig inzicht in en gegevens over de relevante parameters om hierbij iets anders te gebruiken dan de aanname van onderlinge onafhankelijkheid en de in de literatuur gevonden grenswaarden. Ongekleurde informatie van deskundigen zou mijn raming verantwoord kunnen maken.

ad. 10. Meermalen hebben zich gedurende de bouw van kerncentrales grote onvoorziene kostenstijgingen voorgedaan (zoals bijv. AEG met zijn turnkey-opdrachten heeft ervaren). Een elektriciteitsbedrijf kan over de bedrijfstijd gedurende de 20 jaar na de bouw nog weinig zekerheid hebben. De rol van politieke factoren in de splijtstofcycluskosten is onzeker.

Tot slot het volgende en belangrijkste. De prijs van elektriciteit wordt bepaald door een samenstel van onderling afhankelijke factoren. De prijsvorming is in vergaande mate een politiek proces. De meest redelijke veronderstel-

ling lijkt mij, dat de belanghebbenden (sheiks, milieugroepen, olieconcerns, uraniumleveranciers enz.) zodanige „prijzen” bedingen in de politieke arena, dat er de komende decennia géén significant verschil in prijs is tussen elektrische energie uit kerncentrales resp. fossiel gestookte centrales. In de discussie worden economische voordelen als oneigenlijk argument gebruikt. Het gaat zowel bij het bouwen van kerncentrales als bij exploitatie van olie en gas uit de Noordzee om het politieke effect van een substitutiemogelijkheid; het argument is geringere afhankelijkheid van politiek onbetrouwbare landen. Van deze gang van zaken kan een verlamdende werking op ontwikkeling en invoering van meer efficiënte energie-conversie- en energiegebruikstechnieken uitgaan.

Op grond van het voorgaande twijfel ik aan de zin van economische kostenvergelijkingen. Zowel in mijn reactie op de *Energienota* als in dit naschrift heb ik mij echter gehouden aan de spelregels; de goede spelregels bij het verkeerde spel? Ik ga daar nog een alinea mee door. Laat ik als redelijke schattingen nemen:

- voor de niet voor inflatie gecorrigeerde rentevoet 10-15%, voor de voor inflatie gecorrigeerde rentevoet 4-8% 2);
- voor de economische levensduur van LWR 15-20 jaar, van CC 20-25 jaar;
- voor de niet voor inflatie gecorrigeerde specifieke investeringskosten van LWR f. 2.000 - f. 2.500/kWe 3),

Tabel 3. Verschil in kWhe-prijs tussen conventionele centrale en kerncentrale, I: met inflatie 3); II: zonder inflatie (in ct/kWhe)

Prijzen	Verschil in kosten per kWhe	
	I	II
Basis	van -3,0 tot +0,8	van -0,5 tot +1,9
Basis + 10%		van -0,2 tot +2,2
Basis + 20% a)		van +0,1 tot +2,5
Basis + 100% b)	van 0,0 tot +3,8	
Basis + 200%	van +3,0 tot +6,8	

a) Bij hogere reële prijsstijgingen komen ongetwijfeld meer alternatieven, bijv. steenkool, in beeld.

b) Dit is tot 1990 een stijging van 5% (inflatie voor goederen, ziet voetnoot 3) per jaar.

1) *Energy conservation, ways and means*, STT-publikatie 19, juni 1974.

2) Deze waarden zijn gebaseerd op de „maatschappelijke tijdsvoorkeur”. Wordt de reële rentevoet gebaseerd op intern rendement van investeringen in het bedrijfsleven, dan worden waarden van 10% gebruikt (vgl. het rapport Normen en Maatstaven voor kostenbatenanalyses van de interdepartementale commissie voor de beleidsanalyse, *Beleidsanalyse*, 1974-1). Wellicht verklaart dit enerzijds de hoge rentevoet, anderzijds de reële olieprijsen in de *NEI-Energienota*. Gebruikt Pelser in tabel 2 ook reële kostenstijgingen?

3) Atomic Energy commission, WASH-1345, 1974. Hierin wordt inflatie voor goederen op 5%, voor arbeid op 10% per jaar gesteld.

Hoe concurrerend is elektriciteit uit kerncentrales? (II)

In *ESB* van 20 augustus 1975 vraagt Drs. B. de Vries zich af: „Hoe concurrerend is elektriciteit uit kerncentrales?” In hetgeen op deze vraag volgt wordt getracht — mede aan de hand van een indrukwekkende literatuurlijst — aan te tonen dat „bij de huidige kennis en vooruitzichten de te verwachten economische voordelen van lichtwaterreactoren boven fossiel gestookte elektriciteitscentrales onzeker en gering zijn”.

Nadat de belangrijkste prijsbepalende kostencomponenten zijn besproken wordt een aantal scenario's opgesteld waarin aan deze kostencomponenten zekere waarden (lees: onzekere waarden) worden toegekend. Op grond van twee scenario's wordt de voornoemde conclusie getrokken: het eerste scenario vermeldt de waarden van de kostencomponenten die alle zeer gunstig zouden zijn voor met kernenergie opgewekte elektriciteit. In dat geval zouden de kosten 2,2 ct. per kWh lager zijn dan de elektrische energie uit conventionele centrales. In het tweede scenario worden alle waarden van de kostencomponenten zodanig vastgesteld dat deze gunstig zijn voor met olie gestookte centrales; in dat geval wordt becijferd dat elektriciteit uit nucleaire centrales 1,6 ct per kWh duurder is.

Op grond van deze berekeningen wordt de conclusie getrokken dat „op eng economische gronden nucleaire

electriciteit $0,3 \pm 1,9$ ct per kWh goedkoper is dan elektriciteit uit oliegestookte centrales”. Er wordt niet vermeld hoe groot de kans is dat nucleaire elektriciteit goedkoper of duurder is, zodat een ieder deze uitspraak naar eigen inzichten mag interpreteren. Welke kans moet er bijv. aan worden toegekend dat huidige olieprijsen ca. 20% zullen gaan dalen onder gelijktijdige stijging van de splijtstofkosten met 50%, gepaard gaande met een zeer slechte bezetting van de nucleaire centrales waarvan het laatste scenario uitgaat? En dit terwijl in scenario I (gunstig voor nucleaire centrales) niet met een stijgende olieprijs wordt gerekend?

Doordat de centrales in Nederland thans vrijwel geheel de elektriciteit produceren door aardgas te verstoken, wordt vrijwel geen stookolie gekocht. Indien echter binnen afzienbare tijd belangrijke aardgascontracten aflopen en niet meer zullen worden gecontinueerd, zullen de centrales genoodzaakt zijn enkele miljoenen tonnen olie per jaar weer te moeten afnemen. Afgezien nog van de mogelijkheid dat de prijs hierdoor zal gaan stijgen zijn er duidelijke aanwijzingen dat de olieproducerende landen voortdurend de mogelijkheid afdasten de olieprijsen te verhogen om op deze wijze in ieder geval de inflatie bij te houden. In geen enkel scenario wordt

stookte centrales. Bij het huidige reële olieprijsniveau zijn de werkelijke economische voordelen in enge zin niet in de mate en met de vanzelfsprekendheid als in de *Energienota* wordt gesteld, aanwezig. Minder voordelen, meer onzekerheden.

2. Het kostenvoordeel van elektriciteit uit kerncentrales versus oliegestookte centrales is sterk afhankelijk van de mate waarin de olieleveranciers erin zullen slagen in de periode na de inbedrijfstelling van de centrale de inflatie in het geïndustrialiseerde Westen door te berekenen in de olieprijsen.

echter uitgegaan van stijgende olieprijsen!

Ook met betrekking tot de belastingfactor — een praktisch onbekend begrip in de Nederlandse literatuur — kan ik het niet met de auteur eens zijn. In het buitenland wordt onder „loadfactor” verstaan de gemiddelde belasting, uitgedrukt in procenten van de maximale jaarbelasting. Bedraagt deze bijv. 75% dan wordt in Nederland gesproken van een bedrijfstijd van 6.570 uur: dit is 75% van de 8.760 uren die een jaar telt. De bedrijfstijd in formule wordt aldus gedefinieerd: (opgewekte kWh in een jaar) : (de maximale belasting in kW in datzelfde jaar). De grootst mogelijke bedrijfstijd is dus 8.760 uur. In dat geval is de gemiddelde belasting gelijk aan de maximale belasting. De loadfactor is dan gelijk aan 1.

De auteur schrijft nu: „Voor conventionele centrales bedroeg in Nederland de gemiddelde beschikbaarheid in 1973 81%. Een belasting van 75% is realistisch wat betreft de centrale”. Kennelijk wil de auteur aan de voorzichtige kant blijven en stelt hij ondanks de beschikbaarheid van 81% de belastingfactor op 75%. Dit zijn echter twee volkomen verschillende begrippen. Een centrale die beschikbaar is, behoeft zeker niet altijd in bedrijf te zijn en nog minder op volle capaciteit te produceren. De gemiddelde belasting van de centrales in Nederland was in 1973 veel lager: de opgewekte energie bedroeg: 43×10^9 kWh; de totale maximale belasting bedroeg 7.730×10^3 kW. De bedrijfstijd die hieruit volgt bedraagt 5.951 uur (loadfactor $5.951/8.760 = 0,68$). Dit is echter nog niet de bedrijfstijd (gemiddelde belasting) van het opgestelde vermogen. Het opgestelde vermogen bedroeg per ultimo van dat jaar 11.310×10^3 kW. Hieruit kan worden berekend, dat de gemiddelde belasting, betrekking hebbende op het opgestelde vermogen, welke de auteur de belastingfactor noemt, slechts 0,46 heeft bedragen of wel 46% van het opgestelde vermogen.

Er dient echter te worden bedacht, dat onder het opgestelde vermogen ook een deel voorkomt, dat jaarlijks nog slechts een zeer klein aantal bedrijfsuren maakt en als reservevermogen wordt aangehouden. Het is echter niet juist om te stellen dat de conventionele centrales (CC) gedurende de economische levensduur (15 tot 20 jaar) een gemiddelde belasting zouden kunnen hebben van 75% (6.570 bedrijfsuren); een percentage van maximaal 65 (5.700 bedrijfsuren) zal dichter bij de waarheid liggen. Dit percentage kan nog worden geadstrueerd aan de hand van het normaal geachte totale aantal bedrijfsuren van centrales gedurende hun gehele levensduur, welke op circa 100.000 wordt gesteld, waarbij uiteraard nog rekening moet worden gehouden met de lager dan 100% gemiddelde be-

voor de voor inflatie gecorrigeerde specifieke investeringskosten van LWR f. 1.500 - f. 2.000/kWe;

• voor de verhouding $I(LWR)/I(CC)$ ongeveer 1,8;

terwijl ik Pelser volg ad. 3.-4.-5. en in de (m.i. aanvechtbare) veronderstelling, dat olieprijsen en splijtstofcyclusprijsen met eenzelfde percentage stijgen, dan volgt daar tabel 3 uit.

Tot slot

1. Op basis van de uitgangspunten van de *NEI-Energienota* is elektriciteit uit kerncentrales 2,3 tot 2,8 ct/kWh goedkoper dan elektriciteit uit oliege-

B. de Vries

lastig gedurende deze 100.000 bedrijfsuren 1).

In de berekeningen van de auteur wordt in tegenstelling met de zeer hoge vaststelling van de gemiddelde belastingfactor voor CC voor nucleaire centrales (LWR) van een op een lager niveau wisselende belastingfactor uitgegaan. Ofschoon het niet onjuist is dat de auteur uitgaat van een aanmerkelijk lager beschikbaarheidspercentage voor LWR kón ervan worden uitgegaan dat deze zoveel mogelijk op vollast zullen produceren in de uren dat deze wel beschikbaar zijn. Immers, omdat de variabele kosten van LWR aanmerkelijk lager zijn dan van CC zullen LWR fungeren als basislastcentrales. Hierbij doet zich wel een extra probleem voor met betrekking tot de vergelijking van de kosten. Indien LWR volledig worden ingezet ook in de uren van lage belasting (bijv. in de weekenden en 's nachts) zal de bedrijfstijd van CC kunnen afnemen. Indien de beschikbaarheid van LWR wordt geschat op 70% (circa 10% lager dan CC) en de gemiddelde belasting van deze centrales gedurende de tijd dat deze in bedrijf zijn op 90% dan volgt hieruit een gemiddelde belasting van 63% welke vrijwel overeenkomt met de belastingfactor van CC (zie hiervoor). Dit percentage (hierna afgerond op 60%) voor de belastingfactor voor LWR zal waarschijnlijk de werkelijkheid dichter benaderen dan de percentages, genoemd door de auteur (70% en 55%) in de berekening van de twee extreme situaties.

Een zeer eenvoudige berekening kan nu aantonen waar het indifferentiepunt van de kosten voor de CC en de LWR ligt. Hierbij kan naar mijn mening worden uitgegaan van de huidige situatie daar de onzekerheid met betrekking tot de kostenontwikkeling van de investeringen, brandstoffen en overige bestanddelen in beide gevallen gelijk moet worden geacht 2). De brandstofkosten zijn dan per opgewekte kWh:

voor CC (olie) minimaal 4,4 ct
 voor LWR maximaal 1,0 ct
 verschil 3,4 ct

De besparing op brandstofkosten bedraagt dan bij een belastingfactor van 0,6 ca. f. 180 per kW per jaar (5.300 uur x 3,4 ct per kWh). De jaarlijkse betalingsbalansverbetering bedraagt in geval van 3 LWR van 1.000 MW f. 540 mln. (De auteur becijfert een bedrag van f. 490 mln., zodat op dit punt er geen groot verschil bestaat).

Op grond van vorenvermelde berekening mogen de kapitaallasten van een LWR f. 180 per kW per jaar hoger zijn. Hoe groot mogen in dat geval de investeringskosten per kW hoger zijn? Hiervoor kunnen enige alternatieve renten en afschrijvingspercentages worden geïntroduceerd (zie tabel 1).

Tabel 1

Annuiteiten	8% - 20 jr.	9% - 18 jr.	10% - 16 jr.
Annuiteitspercentage	10,19	11,42	12,78
Verzekeringspremie LWR	1,00	1,00	1,00
Contante waarde van f. 180	f. 1.600	f. 1.400	f. 1.300

Afhankelijk van het rentepercentage en de afschrijvingsduur mogen de investeringskosten van een LWR dus op basis van de huidige brandstofkosten f. 1.300 tot f. 1.600 per kW hoger zijn. Hierbij kan nog worden bedacht dat indien de brandstofkosten procentueel gelijk stijgen het absolute verschil groter wordt. Indien de splitstofkosten bijv. met 100% zouden stijgen behoeft de stookolie in prijs slechts 23% te stijgen ten einde het absolute verschil in brandstofkosten te handhaven.

De vraag kan nu worden gesteld of de investeringskosten van LWR inderdaad minstens f. 1.300 meer per kW bedragen. De auteur gaat uit van een maximaal verschil van f. 900 per kW. Op grond van deze cijfers resteert er dus een positief voordeel van minimaal f. 400 per geïnvesteerd vermogen in kW, hetgeen ten minste 1 ct per kWh betekent (13,78% van f. 400 gedeeld door 5.300 uur).

Er valt nog wel meer commentaar op het artikel van de heer De Vries te leveren. Op één punt wil ik graag nog even ingaan. Er wordt gesteld, dat met de reële rentevoet moet worden gerekend waarin de inflatie niet mag worden betrokken. „Uit de prijsindexcijfers en rentevoet (CBS, 1974) kan als een realistische waarde van de rentevoet 4% tot 6% worden afgeleid". Welke waarde ook aan de reële rentevoet mag worden toegekend, de werkelijk te betalen rentevoet — welke aanmerkelijk hoger is dan 6% — kan alleen bepalend zijn voor de kosten. Of dit hoge percentage nu door inflatie, risico, vraag- en aanbodfactoren of welke andere oorzaak dan ook tot stand is gekomen, voor de

financiering van de investeringen zijn de werkelijk te betalen renten voor de elektriciteitsbedrijven kosten die op de productie drukken. De kostprijsberekening kan dan ook niet anders plaatsvinden dan door toepassing van dit veel hogere percentage, tenzij de heer De Vries van mening zou zijn dat de enorme investeringen uit eigen vermogen zouden kunnen worden gefinancierd. Overigens zou het voordeel van LWR nog aanmerkelijk hoger zijn dan hiervoor is becijferd, indien van dit veel lagere percentage (4% of 6%) zou zijn uitgegaan.

Wellicht zou het van meer realiteitszin getuigen indien de heer De Vries naast het voeren van de door hem in een voetnoot vermelde „kritische discussie" met leden van de „Bezinningsgroep Kernenergie", ook zijn oor eens te luisteren had gelegd bij deskundigen op het gebied van kostprijsberekeningen van elektrische energie.

H. G. Wienke

1) De gemiddelde belasting tijdens de uren dat de centrale in bedrijf is kan empirisch worden gesteld op maximaal 90%. Uitgaande van een minimale economische levensduur van 15 jaar en een aantal draaiuren van 10.000 in de jaren na het 15e jaar (10%) resulteert een bedrijfstijd van $(100.000 - 10.000) \times 0,9 : 15 = 5.400$.

2) In werkelijkheid is de onzekerheid met betrekking tot CC veel groter. Immers, zijn de investeringskosten op het moment van de beslissing tot investering vrij nauwkeurig te benaderen. De ontwikkeling van de brandstofkosten gedurende de levensduur is echter nauwelijks te ramen en juist deze kosten maken voor CC een veel groter aandeel van de totale kosten uit.



A. C. Zijdeveld: **De relativiteit van kennis en werkelijkheid; inleiding tot de kennissociologie.** Boom, Meppel, 1974, 245 blz., f. 24,50.

Kennissociologie relateert alle vormen van menselijke kennis — zowel wetenschap als gezond verstand, zowel analytische theorieën als politieke ideo-

logieën — aan de maatschappelijke omstandigheden waarbinnen zij geldigheid bezit. Daarbij is de kennissociologie niet zo zeer geïnteresseerd in de organisatie van de kennisuitoefening, dan wel in de diverse wijzen waarop mensen hun werkelijkheid construeren en door middel van allerlei acties en theorieën verdedigen en in stand houden. Terwijl de moderne sociologie in hoofdzaak organisatiesociologie is (waarbinnen kennissociologie tot sociologie van onderwijs en wetenschap werd), was de klassieke sociologie primair kennissociologie op de boven omschreven wijze. De auteur stelt voor om opnieuw contact op te nemen met klassieke auteurs als Weber, Durkheim, Scheler, Pareto en



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

**WETENSCHAPPELIJKE BOEKHANDEL
ROTTERDAM B.V.**

Waarin opgenomen:
De Wester Boekhandel
Stamboekhandel Rotterdam

Rochussenstraat 223, Rotterdam 3003
Tel. (010) 76 11 88

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

(I.M.)

Mannheim. Een centraal probleem in deze kennissociologie is de vraag of het relateren van kennis aan maatschappelijke omstandigheden niet moet uitmonden in een relativisme dat aan geen enkele vorm en inhoud van kennis gelidigheid kan toekennen.

Centraal Bureau voor de Statistiek: Fabrieken van stalen meubelen en aanverwante bedrijven 1972. Produktiestatistiek, Staatsuitgeverij, Den Haag, 1975, 19 blz., f. 4.

Annual bulletin of general energy statistics for Europe 1973. United Nations, New York, 1975, 155 blz., \$ 7.

K. Haeck: Afnemende objectgrootte. Economisch Instituut voor de Bouwnijverheid, Amsterdam, 1975, 22 blz. (excl. bijlagen).

Rapport over verandering in de gemiddelde grootte van nieuwe werken in de bouwensector.

esb

Mededelingen

Mondiale welzijnsverdeling

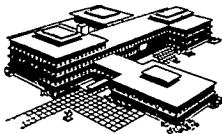
Op donderdag 6 november a.s. organiseert het Instituut voor Actuarieat en Econometrie van de Universiteit van

Amsterdam een congres over: „Mondiale welzijnsverdeling”. Sprekers zijn: Prof. Dr. J. Tinbergen, Drs. A. L. M. Terburg en mevr. P. J. C. Tegelaar. Een brochure, die onder meer de voorstellen, vermeld in het interim-rapport *Reviewing the international order* — opgesteld door een groep deskundigen o.l.v. Prof. Tinbergen —, bevat is gratis verkrijgbaar bij de VSAE, Burgemeester Tellegenhuis, Jodenbreestraat 23, Amsterdam, tel.: (020) 5 25 42 30.

Belastingpolitiek en inkomensverdeling

Op donderdag 18 december 1975 organiseert de vakgroep Belastingrechtelijke vakken van de Faculteit der Rechtsgeleerdheid aan de Rijksuniversiteit te Leiden, ter ere van Prof. Mr. H. J. Hofstra, een congres met als thema: „Belastingpolitiek en inkomensverdeling”. Sprekers zijn: Prof. Mr. J. Verburg, Dr. W. F. Duisenberg, Prof. Drs. V. Halberstadt en Dr. F. H. M. Grapperhaus. 's Middags zal een panel, bestaande uit Prof. Drs. V. Halberstadt, Dr. F. H. M. Grapperhaus, Mr. C. A. de Kam, H. Baron van Lawick, Prof. Dr. A. Pais, Prof. Dr. J. Pen en J. G. M. Rood onder leiding van Prof. Mr. J. Verburg over de inleiding en voordrachten discussiëren.

PROVINCIE



DRENTHE

Bij de afdeling financiële- en economische zaken ter griffie kan geplaatst worden een

waarnemend chef(fin)

Tot de taak van de afdeling behoort de voorbereiding, advisering en uitvoering van het beleid ten aanzien van de provinciale financiën en het toezicht op de gemeentefinanciën. Hiertoe is de afdeling verdeeld in twee buro's met een totale bezetting van ca. 20 personeelsleden.

De aan te trekken functionaris zal naast de waarneming van de chef worden belast met de behandeling van economische aangelegenheden, de ontwikkeling van financiële meerjarenplannen en met bijzondere opdrachten vanuit het takenpakket van de afdeling.

Funcctie-eisen:

- academische- of daarmee gelijkwaardige opleiding;
- zeer ruime ervaring op financieel en administratief-rechtelijk gebied;
- goede organisatorische en contactuele eigenschappen en redactionele vaardigheid.

Salariëring:

De aanstelling geschiedt in de rang van administrateur (salarisgrenzen van f 4.046,— tot f 4.992,— per maand, exclusief vakantieuitkering).

In de provincie bestaat voor het personeel een inspraakprocedure bij de benoeming van hoofden van dienst en andere leidinggevende ambtenaren, welke op deze vacature van toepassing is.

Sollicitaties worden ingewacht binnen 14 dagen na de verschijning van dit blad, te richten aan de griffier der staten van Drenthe, provinciehuis, Westerbrink 1, Assen, onder vermelding van vacaturnummer 42 in de linkerbovenhoek van de sollicitatiebrief en envelop.



de rijksoverheid vraagt

hoofd sectie planning (mnl./vrl.)

voor het Ministerie van Verkeer en Waterstaat

t.b.v. het Directoraat-Generaal van het Verkeer, Stafbureau Planning

Taak: inventariseren van de behoefte aan wetenschappelijke kennis op het gebied van het vervoer en stimuleren van onderzoek teneinde in deze behoefte te voorzien.

In overleg met de beleidsdirecties opstellen van plannen op lange en middellange termijn. Ontwikkelen van methoden voor de analyses van de effecten van beleidsmaatregelen en uitvoeren van analyses van overwogen maatregelen.

Vereist: doctoraal examen Economie. Diepgaande kennis van de vervoereconomie en van verwante vakken. Ruime ervaring op het gebied van economisch onderzoek.

Standplaats: 's-Gravenhage.

Salaris, afhankelijk van leeftijd en ervaring, max. f 5983,- per maand.

Schriftelijke sollicitaties onder vermelding van vacaturnummer 5-1069/0936 (in linkerbovenhoek van brief en enveloppe) zenden aan de Rijks Psychologische Dienst, Prins Mauritslaan 1, 's-Gravenhage.

Het salaris is exclusief 7,8% vakantie-uitkering.



PROVINCIE NOORD-HOLLAND

Op de 3e afdeling der griffie bij het 2e bureau (o.m. Economische Zaken) kan geplaatst worden een

MEDEWERKER/STER

Informatie:

Het provinciaal bestuur wordt in toenemende mate aangesproken over en betrokken bij economische vraagstukken, werkgelegenheidsaspecten enz.

Van de provinciale griffie heeft het 2e bureau onder meer tot taak te bevorderen, dat deze aspecten tot hun recht komen.

In verband met de steeds toenemende werkzaamheden, welke van beleids-bestuurlijke aard zijn, behoeft het bureau uitbreiding. De gedachten gaan uit naar een econoom, die vanuit zijn vakgebied een bijdrage in de werkzaamheden kan geven.

Vereisten:

- academische opleiding, bij voorkeur algemene economie met als hoofdvak o.m. regionale economie;
- zo mogelijk ervaring, bij voorkeur ook op bestuurlijk terrein;
- capaciteiten om in teamverband samen te werken met collega's van andere disciplines;
- goede uitdrukkingsvaardigheid in woord en geschrift.

Honorering:

afhankelijk van opleiding en ervaring maximaal f 3.263,— per maand.

De gebruikelijke rechtspositieregelingen zijn van toepassing, terwijl zo nodig medewerking wordt verleend bij het verkrijgen van huisvesting.

Sollicitaties binnen 14 dagen na het verschijnen van dit blad te richten aan de Griffier der Staten van Noord-Holland, Postbus 123, Haarlem, onder vermelding in de linkerbovenhoek van de brief en de enveloppe van vacaturnummer 78.