

Rara, wie is het rijkst?

Het Bureau voor de Statistiek der Europese Gemeenschappen doet regelmatig een statistisch zakboekje het licht zien waarin allerhande gegevens zijn opgenomen over de lidstaten en enkele andere landen.

Door combinatie van een aantal tabellen over het bruto binnenlands produkt als indicator van de totale welvaart en de bevolking is het mogelijk over 1973 een aantal verschillende welvaartsindicatoren samen te stellen die door hun verschillende uitkomsten interessante grondstof bieden voor een discussie over wie er nu eigenlijk beter af is dan wie. Men kan er natuurlijk over twisten of het met de enorme welvaartsverschillen tussen de westelijke wereld en de ontwikkelingslanden überhaupt wel zin heeft zo'n spelletje te spelen omdat immers de verschillen tussen de rijke landen volledig wegvallen tegen die met de derde wereld. Niettemin zijn de uitkomsten toch interessant omdat zij aantonen dat men een land een totaal verschillende plaats in de rangorde kan geven al naargelang de maatstaf die men aanlegt.

We beginnen met het bruto binnenlands produkt per hoofd van de bevolking. De gegevens waarbij het Europa van de 9 op honderd is gesteld vindt men in de derde kolom van bijgaande tabel. Het blijkt dan dat de vier rijkste landen Zwitserland, Zweden, Amerika en Duitsland zijn. Opvallend is wel dat de beide eerstgenoemde er iets beter afkomen dan de Verenigde Staten die op de derde plaats komen. De vier „armste” in de opgenomen groep zijn Oostenrijk, het Verenigd Koninkrijk, Italië en Ierland. Hun niveau ligt gemiddeld op 46% van dat van de rijkste vier. Nederland komt op de tiende plaats, 28% beneden het gemiddelde niveau van de rijkste vier en 58% boven het niveau van de „armste”

Enkele welvaartsindicatoren (EUR 9 = 100)

Rang-orde	Land	Bruto binnenlands produkt per hoofd v. d. bevolking	Land	Bruto binnenlands produkt per huishouden	Land	Bruto binnenlands produkt per hoofd v. d. beroepsbevolking
1	CH	157	USA	157	USA	148
2	S	157	L	148	CH	129
3	USA	152	CH	147	D	129
4	D	137	N	136	NL	126
5	DK	134	S	133	S	125
6	L	130	D	126	L	123
7	N	119	J	124	F	117
8	F	118	DK	123	B	114
9	B	113	NL	123	DK	114
10	NL	109	F	121	N	114
11	J	94	B	116	A	86
12	A	87	A	85	J	79
13	UK	76	UK	74	I	72
14	I	62	EIR	71	UK	69
15	EIR	51	I	64	EIR	57

vier. Japan ligt op de elfde plaats, boven Oostenrijk.

Nu kan men allerlei bezwaren aanvoeren tegen een dergelijke berekening en stellen dat het volmaakt onjuist is om ieder lid van de bevolking ongeacht zijn leeftijd even zwaar te laten tellen. Niet alleen dragen ze lang niet allen tot de produktie bij, maar bovendien tellen ze ook niet even zwaar in de consumptie. Daarom is het wellicht beter de totale produktie per huishouden te meten omdat daardoor aan de bovenvermelde bezwaren toch in aanzienlijke mate tegemoet wordt gekomen en de produktie per zinvoller eenheid wordt gemeten. Doen we dit (kolom 5) dan zijn de rijkste landen Amerika, Luxemburg, Zwitserland en Noorwegen met een gemiddelde „welvaart” van 147. De vier „armste” zijn Oostenrijk, het Verenigd Koninkrijk, Ierland en Italië met een gemiddelde van 73,5 ofwel 50% van 147. Het blijkt dat de verdeling nu wat gelijkmatiger is geworden. Overigens gebeuren er wel vreemde dingen. Zo is Japan verschoven van de elfde plaats naar de zevende! Dit is te danken aan de grootte van het gemiddelde huishouden in Japan die 4,0 bedraagt (in Nederland 3,4). Door de zeer geringe grootte van het gemiddelde huishouden in Zweden (2,7) is dit land gezakt van de tweede naar de vijfde plaats en ligt slechts goed 6% boven Japan. Het blijkt dus dat onze nieuwe maatstaf opmerkelijke verschuivingen teweegbrengt in de rangorde.

Maar we zijn nog niet uitgeput. Waarom kunnen we de redenering in het voorgaande begonnen niet voortzetten en eenvoudig de produktie zien als het resultaat van de in de produktie ingezette arbeid? We tellen dan alleen degenen mee die werkelijk aan de produktie hebben deelgenomen. Zegt men dat ook huisvrouwen aan de produktie deelnemen dan is dat uiteraard volkomen terecht, maar vergeet men dat het resultaat van hun inspanningen niet wordt opgenomen onder het binnenlands produkt.

De berekeningen leiden tot de cijfers in de zevende kolom van de tabel. Nederland bevindt zich nu onder de vier rijkste landen (USA, Zwitserland, Duitsland en Nederland) en ligt een tikje boven Zweden. De vier armste zijn Japan, Italië, het Verenigd Koninkrijk en Ierland. Hun niveau is 52% van dat van de eerstgenoemde.

Het meest opvallend is de verandering in de positie van Nederland dat van de tiende plaats in de eerste en de negende plaats in de tweede exercitie naar de vierde is verschoven en praktisch op één lijn ligt met Zwitserland, Duitsland en Zweden. De oorzaak daarvan is uiteraard de geringe omvang van de Nederlandse beroepsbevolking die 35% bedraagt van de totale bevolking. Voor Zweden is dit 48,8% en voor Duitsland 42,5%.

De lering die we uit het voorgaande kunnen trekken, is

Inhoud

<i>Prof. Dr. L. H. Klaassen:</i> Rara, wie is het rijkst?	161
Column Linkse normen?, door Drs. P. A. de Ruiter	163
<i>Drs. J. van der Spoel:</i> De invloed van de aardgasbaten op de Nederlandse economie	164
Mededelingen	166/187
<i>Drs. F. Th. de Charro:</i> De betekenis van de zee- en luchtvaart voor de Nederlandse economie (II)	167
<i>Drs. K. F. J. Niebling:</i> Een kwantitatieve analyse van de agrarische productie	171
Beroemde economen (5). John Stuart Mill (1806-1873), door Drs. H. M. Becker	174
Bedrijfseconomie Marketing en omgeving, door Drs. R. R. van den Heuvel en Drs. P. S. Zwart	176
Toets op taak Bijstand en bejaardenoorden, door Drs. P. H. Laman	180
Ingezonden Vad-perikelen, door Prof. Mr. H. J. Hellema, met naschrift van Dr. F. L. G. Slooff	182
Boekennieuws Dr. A. Bosman en Drs. J. C. Reuyl (red.): Moderne marketing, door Drs. L. A. van der Linden	185

dat men de cijfers mooi naar z'n hand kan zetten. Wil men betogen dat Nederland achterblijft in Europa en men om de toestanden hier te verbeteren naar Zweden, Zwitserland en Duitsland moet kijken, zo neme men eenvoudig het inkomen per hoofd. Dat doet het goed. Voor degenen die willen aantonen dat Nederland tot de allerrijkste landen ter wereld behoort en zich daarom bijv. op sociaal gebied nog aanzienlijk meer kan veroorloven dan het in feite al doet, lijkt het inkomen per hoofd van de beroepsbevolking het meest geschikt. De Japanse regering kan het het beste bij het produkt per huishouden zoeken en daarmee duidelijk maken dat de welvaart in Japan hoger is dan in Nederland en Frankrijk. De Denen moeten het van de produktie per hoofd hebben als ze willen aantonen dat ze rijk zijn en van de produktie per hoofd van de beroepsbevolking als er behoefte bestaat aan een argument dat aan moet tonen dat men achterblijft. Op deze wijze kan men inderdaad zeer vele kanten uit. Het verdient dan ook aanbeveling het gamma van welvaartsmaatstaven verder uit te breiden zodat ieder land een ruime keuze heeft van indicatoren die men al naar behoefte voor verschillende doeleinden kan gebruiken. Helaas moet men constateren dat sommige landen daar vermoedelijk weinig baat bij zullen vinden. Voor Oostenrijk en België bijv. blijkt het niets uit te maken welke maatstaf men kiest. Het enige dat er voor deze landen overblijft is de gemoedelijkheid (netto!) op te tellen bij het bruto binnenlands produkt.

L. H. Klaassen

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-medewerkster: 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.

Abonnementsprijs: f. 119,60 per kalenderjaar (incl. 4% BTW); studenten f. 78,- (incl. 4% BTW), franco per post voor Nederland, België, Luxemburg, overzeese rijkdelen (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.

Advertentieverkoop:

Roelants/EPR
Postbus 7021
Den Haag
Telefoon (070) 23 41 03
Telex 33101.

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

Linkse normen?

„Een verscheurend moeilijke opdracht” noemen Wolfson en Le Blanc het gevolg van de keuze voor een beperking van de collectieve-lastenstijging tot 1% van het nationaal inkomen per jaar. Dat gevolg is namelijk „om 9 mln. gulden aan ombuigingen te vinden in sectoren die ons allen nauw aan het hart liggen” 1).

Hoe verscheurend moeilijk bleek wel uit de zeer uiteenlopende reacties op de „oudejaarsboodschap” van minister-president Den Uyl voor de VPRO-microfoon. Dat blijkt ook uit de discussie binnen de partij waarvan ik lid ben. Zo hebben bijvoorbeeld de heren Duisenberg en Van den Doel onlangs een robbertje met elkaar gestoeid over de vraag of de 1%-norm nu wel of niet het predikaat „links” verdient 2).

Er bestaat nog steeds veel misverstand over de gevolgen van een „1%-beleid”. „Even rekenen” zeggen daarom Wolfson en Le Blanc en houden ons nog eens duidelijk voor ogen wat aanvaarding daarvan voor de ontwikkeling van particuliere en collectieve sector inhoudt. Hun kleine exercitie voert tot de conclusie dat aanvaarding van het regeringsvoornemen om de komende jaren de jaarlijkse groei van belasting- en premiedruk te zamen te beperken tot 1% van het nationale inkomen (hetgeen reeds een aanzienlijke neerwaartse bijstelling inhoudt van de oorspronkelijke uitgavenplannen) leidt tot een verdeling van het veronderstelde jaarlijkse accrès van het nationaal inkomen (3,75%) van ruim 80% voor de collectieve sector en krap 20% voor de particuliere sector.

Discussies over de vraag of die 1% nu al of niet een linkse norm is zijn weinig vruchtbaar. Iedere regering, ongeacht de politieke samenstelling, zou waarschijnlijk moeilijk anders dan in de buurt van rond 1% kunnen uitkomen. En met „rond” bedoel ik niet meer dan het interval 0,9 - 1,1. Méér dan dat houdt echter niet alleen *macro-economische* risico's in, die het realiseren van de 3,75%-groei twijfelachtig maken, het betekent ook een zo strak loon- en inkomensbeleid, dat daarmee vermoedelijk te zware wissels worden getrokken op een aantal *loonpolitieke* tolerantie-



grenzen. De reactie van de vakbeweging op de jongste loonmaatregelen is in dat verband een teken aan de wand. Aan beide factoren gaat Van den Doel te lichtvaardig voorbij. *Minder* dan 1% daarentegen vergroot de pijn van de komende bezuinigingsoperatie. Negen miljard vinden lijkt al een vrij hopeloze zaak. Nog meer opsporen is daarom uitgesloten.

Er zal nog wat geruimd worden over de aanvaardbaarheid van de 1%-norm. Men zal echter spoedig moeten constateren dat zij praktisch gesproken *politiek neutraal* is, in die zin dat zij onafhankelijk is van de inhoud van het totaal van het gevoerde en te voeren regeringsbeleid. Er is geen enkele ruimte voor het de kop opstekende politiek escapisme in sommige kringen, waar men meent dat acceptatie van de 1%-norm afhankelijk is van al datgeen de regering als leuke (en vooral fundamentele) dingen voor de mensen voorzet. Daarom, met alle waardering voor de politieke moed van Duisenberg, vind ik dat hij van de nood een deugd maakt als hij de 1%-norm als „links” voorstelt. Zo'n uitspraak is ook politiek minder zinvol, omdat zij

- a. nodeloze discussie uitlokt over die die norm op zich, in een situatie dat unanimitieit althans hierover gewenst is;
- b. de discussie afleidt van de werkelijke politieke-keuzevraagstukken die als gevolg hiervan moeten worden opgelost. Dat zijn 1. de verdeling van de ombuigingspijn binnen die 1%-operatie en 2. de inkomenspolitieke problemen die extra accent krijgen nu er zo weinig jaarlijks extra te verdelen zal zijn in de particuliere sector.

Hoewel de redacteur-secretaris van dit blad het voorstelt 3) alsof, met de lofwaardige uitzondering van de minis-

ter-president, geen politicus zich ooit in de afgelopen periode over deze twee verdelingsvraagstukken heeft kunnen of willen buigen, is de 1%-norm sedert haar aankondiging in de *Miljoenennota 1976* voortdurend voorwerp van discussie geweest, met name in het Parlement. Wie de moeite neemt de *Handelingen* van de Tweede Kamer er nog eens op na te lezen, zal constateren dat, beginnende met de algemene politieke en financiële beschouwingen in oktober 1975, er regelmatig over is gedebatteerd. Zo ook zijn er, anders dan de redacteur-secretaris stelt, weinig politici die zo kinderachtig zijn om „het alleen-vertoningsrecht van de regeringsideeën” te eisen. De meesten van hen vonden het interview van de minister-president belangrijk genoeg om er *inhoudelijk* op te reageren. Zij bijvoorbeeld een uitgebreide serie artikelen in *Het Parool* in januari van de hand van vogels van diverse parlementaire pluimage.

Maar ook politici en politieke partijen die zich tot dusverre buiten de discussie hebben gehouden zullen in de komende maanden kleur moeten bekennen. Dan moeten namelijk die pijnlijke keuzes worden gedaan, zowel in de sfeer van de materiële overheidsuitgaven als in die van de overdrachtsuitgaven. Valt er namelijk aan de totale omvang van de „pijn” weinig te tornen, politieke speelruimte te over is er voor de keuze van de ombuigingscategorieën en de bepaling van de omvang van elk van hen. Een rijk politiek voorjaar breekt aan. Rijk slechts in overdrachtelijke zin.

1) D. J. Wolfson en B. le Blanc, Een linkse norm, *Socialisme en Democratie*, februari 1976, blz. 55 e.v.

2) Is de 1%-norm links?, *Roos in de vuist*, 6 februari 1976, blz. 7 e.v.

3) Ontmaskerd, *ESB*, 21 januari jl., blz. 53.

De invloed van de aardgasbaten op de Nederlandse economie

DRS. J. VAN DER SPOEL *

Vooral na de energiecrisis van eind 1973 en de daaropvolgende veeleelvoudiging van de prijs van aardolie is het duidelijk geworden, dat de exploitatie van de aardgasvoorkomens in ons land een grote invloed zou gaan uitoefenen op de Nederlandse volkshuishouding. Het is echter gevaarlijk uitsluitend de primaire consequenties van de aardgaswinning op het nationaal produkt en de betalingsbalans in beschouwing te nemen. In feite immers werkten de effecten van de aardgasbaten door in de gehele Nederlandse economie. Bovendien dient men zich te hoeden voor een te overdreven voorstelling van de omvang van de aardgasopbrengsten in relatie tot het nationaal produkt. In 1978, wanneer de produktie de top bereikt, is de betekenis van de aardgaswinning voor het netto nationaal produkt ongeveer gelijk te stellen aan twee jaar economische groei, zoals in de jaren zestig gebruikelijk was. In deze beschouwing zal allereerst worden getracht een indruk te geven van de vermoedelijke omvang van de aardgasbaten in de komende jaren. Vervolgens zal een poging worden gedaan de macro-economische betekenis van de aardgasbaten, ook met betrekking tot afgeleide effecten en begeleidende verschijnselen, zo goed mogelijk in het licht te stellen, dit tegen de achtergrond van de problemen waarmee het sociaal-economisch beleid van de overheid wordt geconfronteerd. Opgemerkt zij nog, dat aan de in deze beschouwing opgenomen ramingen geen al te exacte waarde mag worden toegekend. De betekenis van de ramingen is met name na te gaan waar zich in de toekomst, op grond van bepaalde veronderstellingen ten aanzien van de economische ontwikkeling en daarop gebaseerde tentatieve beleidsdoelstellingen van de overheid, knelpunten kunnen gaan voordoen.

De ómvang van de aardgasbaten

De totale gasafzet in 1975 wordt gesteld op 90 mrd. m³, waarvan ongeveer 50 mrd. m³ is geëxporteerd. Het zou echter onjuist zijn hieruit de conclusie te trekken dat de invloed van de aardgasexploitatie op de betalingsbalans — althans wat betreft de primaire effecten — gelijk zou zijn te stellen aan de tegenwaarde van de geëxporteerde 50 mrd. m³ aardgas. Het binnenlandse gasverbruik dient immers te worden beschouwd als substituuat voor de invoer van andere energiedragers. De waarde van het in het binnenland verbruikte aardgas dient derhalve te worden afgemeten aan de alternatieve kosten van een overeenkomstige hoeveelheid energie, waarvoor het prijsniveau van de aardolie het meest in aanmerking komt. Uiteraard dient voor de gasafzet naar het buitenland wel te worden uitgegaan van het thans nog te lage prijsniveau. De daarin vervatte „export-subsidie” komt immers ten gunste van het nationaal produkt van de importerende landen. Zich baserend op deze uitgangspunten, komt Prof. J. Weitenberg van het CPB 1) tot de uitkomsten voor 1975, zoals vermeld in tabel 1.

Tabel 1. Bijdrage van het aardgas tot het saldo lopende rekening (in mln. guldens) in 1975

Binnenlands verbruik:	
40 mrd. m ³ à f. 180 mln. per mrd. m ³ =	f. 7,2 mrd.
Export:	
50 mrd. m ³ à f. 80 mln. per mrd. m ³ =	f. 4,0 mrd.
Totaal f. 11,2 mrd.	

In de komende jaren zullen de exportprijzen worden aangepast aan de huidige olieprijsen. De timing van de prijsaanpassing van de exportcontracten is niet exact bekend; in de *Miljoenennota 1976* wordt overigens vermeld dat ook de Italiaanse exportprijzen binnen afzienbare tijd

kunnen worden aangepast. Op grond van de in de Miljoenennota vermelde aardgasopbrengsten van de centrale overheid wordt aangenomen, dat deze aanpassing vóór 1979 grotendeels zijn beslag zal hebben gekregen.

Afgezien van verdere prijsverhoging van aardolie en daaruit voortvloeiende aanpassingen van de exportprijzen van aardgas, kunnen de aardgasbaten, op basis van het onlangs door de Gasunie gepubliceerde Plan van Gasafzet en hetgeen hiervoor is gesteld ten aanzien van het prijsniveau, voor het komende decennium globaal worden geraamd (zie tabel 2).

Tabel 2. Projectie van de aardgasbaten in de periode 1975 t/m 1984 2) (constante prijzen)

Jaar	Geproduceerde hoeveelheid aardgas (x 1 mrd. m ³)	Gemiddelde prijs (x f. 1 mln.)	Bijdrage tot de lopende rekening van de betalingsbalans (primaire effect) (x f. 1 mrd.)
1975	90	120	11
1976	100	160	16
1977	105	170	18
1978	110	180	20
1979	105	180	19
1980	100	180	18
1981	95	180	17
1982	90	180	16
1983	90	180	16
1984	85	180	15

* De auteur is verbonden aan het Economisch Bureau van de Nederlandsche Middenstandsbank N.V. Deze beschouwing is geschreven à titre personnel.

1) Prof. J. Weitenberg, *De betekenis van het aardgas voor onze economie*, Overdruk no. 151, Centraal Planbureau, 's-Gravenhage, 1975.

2) De verwachte produktie van aardgas is globaal afgeleid uit de tabel op blz. 7 van het *Plan van Gasafzet 1975*, uitgegeven door de NV Nederlandse Gasunie.

In aansluiting op deze raming van de primaire effecten van de aardgaswinning op het nationaal produkt en de lopende rekening van de betalingsbalans, zullen vervolgens de macro-economische consequenties in ruimere zin aan de orde worden gesteld. Hierbij zal vooral aandacht worden geschonken aan de secundaire effecten.

Macro-economische consequenties van de aardgaswinning

Het Centraal Planbureau wijst er in haar beschouwing omtrent de betekenis van het aardgas voor onze economie op, dat bij het berekende overschot op de betalingsbalans, voor zover dit voortvloeit uit de directe baten van het aardgas, in aanmerking moet worden genomen dat het inkomenseffect van de aardgasexploitatie leidt tot additionele invoer en afremming van de uitvoer. Verder leiden de voorschands uit de aardgaswinning voortvloeiende overschotten op de lopende rekening via de koers van de gulden in beginsel tot een zwakkere concurrentiepositie van het Nederlandse bedrijfsleven. Ook dit oefent een negatieve invloed uit op de lopende rekening. Afgezien van vertragingen in de doorwerking van bovengenoemde effecten is het uiteindelijke effect van de aardgaswinning op de lopende rekening dan ook geringer dan de in de tabel genoemde bedragen. Aangezien het aandeel van de overheid in de aardgasbaten aanzienlijk is en voorts het binnenlandse prijsniveau van het aardgas door de overheid wordt bepaald, kan de conclusie luiden dat het overheidsbeleid bepalend is voor de mate waarin de binnenlandse bestedingen beslag zullen leggen op de inkomsten uit aardgas.

Ten einde enig inzicht te verkrijgen in de consequenties van het overheidsbeleid, waarbij wij ons vooral baseren op de rede voor de ledenvergadering van de Limburgse Werkgeversvereniging van minister Duisenberg 3), volgt hierna een globale kwantitatieve uitwerking van dit beleid voor de periode 1976-1984. Uitgangspunt daarbij is een trendmatige groeivoet van het reële nationale inkomen van 3¼% per jaar, terwijl de stijging van de druk van de collectieve lasten in procenten van het nationaal inkomen zal toenemen van 55% in 1975 tot 63% in 1984. Bij ongewijzigd beleid zou laatstgenoemd percentage overigens uitkomen op niet minder dan 70%! (Zie tabel 3).

Tabel 3. Aandeel collectieve sector in het netto nationaal produkt in de periode 1976-1984 (prijspeil 1975) 4)

Jaar	Netto nationaal produkt	Aandeel collectieve sector	Collectieve bestedingen	Beschikbaar primair inkomen particuliere sector na aftrek collectieve lasten
1975	185,7	—	—	—
1976	192,6	55	105,9	86,7
1977	199,9	56	111,9	87,9
1978	207,3	57	118,2	89,1
1979	215,1	58	124,8	90,3
1980	223,2	59	131,7	91,5
1981	231,5	60	138,9	92,6
1982	240,2	61	146,5	93,7
1983	249,2	62	154,5	94,7
1984	258,6	63	162,9	95,7

Als voorlopig wordt aangenomen dat zowel de doelstellingen t.a.v. de groei van het reële inkomen en het beleid t.a.v. het collectieve beslag op de nationale middelen haalbaar zijn (op dit onderwerp komen wij hierna nog terug) kan uit tabel 3 reeds onmiddellijk worden afgeleid dat de stijging van het beschikbaar primair inkomen van de particuliere sector slechts gering zal zijn, namelijk 1¼% per jaar.

Maar er is meer. Uit deze groei van het nationale inkomen dienen ook de investeringen in bedrijven te worden gefinancierd. Reeds vanaf 1971 geven de bedrijfsinvesteringen een teleurstellende ontwikkeling te zien, hetgeen sinds enkele jaren tot uiting komt in een toenemende structurele werkloosheid. Naar raming lag het niveau van de netto in-

vesteringen in vaste activa in bedrijven in 1975 ongeveer f. 5 mrd. tot f. 7 mrd. lager dan voor een reële groei van het netto nationaal produkt incl. aardgas, structureel noodzakelijk is ten einde de doelstellingen aangaande werkgelegenheid en economische groei te realiseren. Voor de gehele periode 1971 t/m 1975 zou de achterstand van de investeringen ten opzichte van de investeringsbehoeften uit het oogpunt van werkgelegenheid kunnen worden gesteld op f. 13 mrd. Daarbij is uitgegaan van een behoefte aan nieuwe en vervangende werkgelegenheid voor ongeveer 130.000 personen 5) en een investering van f. 100.000 per arbeidsplaats. Het laatstgenoemde cijfer is overigens eerder aan de te lage dan de te hoge kant. Dit impliceert niettemin dat meer dan de gehele inkomensstijging van de particuliere sector tussen 1975 en 1984 geïnvesteerd zou moeten worden om de huidige structurele werkloosheid te elimineren. Het voorgaande betreft alleen nog de inmiddels opgelopen achterstand.

Daar komt nog bij dat de doelstelling van een reële groei van het netto nationaal produkt van 3¼% en het verschaffen van werkgelegenheid aan het niet door de overheid opgenomen accres van de beroepsbevolking in de komende jaren een aanzienlijk hoger niveau van de netto investeringen vereist dan de laatste jaren is gerealiseerd. Gezien de omstandigheid dat de lopende rekening thans, excl. aardgas, reeds een tekort te zien zou geven en als zodanig een indicatie vormt voor een tekort aan besparingen, zou de spaarquote in de toekomst dan ook moeten toenemen. Daarbij dient met name te worden gedacht aan bedrijfsbesparingen, voortvloeiend uit een aanzienlijk herstel van de bedrijfsrendementen. De gewenste toename van de investeringen door bedrijven zal immers, gezien de verslechterde solvabiliteitspositie voor een aanzienlijk deel uit winsthouding moeten worden gefinancierd. Afgezien van de wijze waarop een verbetering van het rendement van bedrijven wordt gerealiseerd, zal het effect toch altijd zijn, dat beslag wordt gelegd op een deel van de groei van het reële nationaal produkt. Met andere woorden, bij de besteding van het nationaal inkomen vindt een verschuiving plaats van consumptieve bestedingen naar investeringen bij bedrijven.

Uitgaande van de hiervoor vermelde veronderstellingen ten aanzien van de economische groei en de verhouding tussen de groei van de collectieve en particuliere sector zou dit betekenen dat het vrij besteedbare inkomen van werknemers in het komende decennium niet alleen qua volume nauwelijks zou kunnen stijgen, maar wellicht zelfs een zekere daling te zien zou kunnen geven.

In het voorafgaande is, in overeenstemming met de beleidsvoornemens van de regering nog steeds uitgegaan van een groei van het reële nationaal produkt van 3¼% per jaar. Vooral na 1978, als de aardgasbaten gaan teruglopen, is dit geen geringe opgave. Het is dan ook zeer de vraag of een dergelijke groei — in de situatie zoals deze hiervoor is geschetst — haalbaar is. Nog afgezien van de problemen die zich ten aanzien van de ontwikkeling van de wereldhandel kunnen voordoen, is het immers lang niet zeker dat de voor een verbetering van de bedrijfsrendementen en -investeringen noodzakelijk te achten daling van het vrij besteedbare inkomen van de actieve beroepsbevolking vooralsnog haalbaar is. Anderzijds zal het moeilijk zijn de stijging van het

3) Een brug naar nieuwe welvaart. Rede uitgesproken door de minister van Financiën, Dr. W. Duisenberg, voor de ledenvergadering van de Limburgse Werkgeversvereniging, aangesloten bij het Nederlands Christelijk Werkgeversverbond, op maandag 24 november 1975 te Buggenum. Zie *Nederlandsche Staatscourant* d.d. 25 november 1975.

4) Het netto nationaal produkt (tegen marktprijzen) in 1975 is ontleend aan de *MEV 1976*, tabel I.7 op blz. 28.

5) In de *MEV 1976* (blz. 89) worden de structuurwerkloosheid in enge zin en de conjunctuurwerkloosheid gesteld op 90.000 à 95.000, resp. 70.000 manjaren. De door ons aangenomen behoefte aan nieuwe arbeidsplaatsen omvat derhalve ook een deel van de conjunctuurwerklozen.

aandeel van de collectieve sector in de totale bestedingen nog verder terug te dringen dan de regering thans van plan is.

Ten-eerste is een deel van deze stijging reeds noodzakelijk om het ruilvoetverlies van de overheidssector tegenover de private sector te compenseren. Dit ruilvoetverlies vloeit voort uit de omstandigheid dat bij de overheid, in tegenstelling tot de bedrijvensector, geen produktiviteitsstijging wordt verondersteld. Daardoor neemt het prijsniveau van overheidsdiensten relatief toe ten opzichte van het prijsniveau van de produktie van bedrijven.

Ten tweede is door de bestaande structuur van het proces van inkomensoverdrachten reeds een claim gelegd op de groei van het nationaal inkomen. Bekend is in dit verband de onderschatting van de groei van de uitgaven in het kader van de Bijstandswet en de WAO.

Ten derde wordt er thans van uitgegaan dat de uitgaven ter stimulering van de werkgelegenheid een conjunctureel karakter zullen hebben en binnen afzienbare tijd weer zullen kunnen vervallen. Als wij het achterblijven van de investeringen in bedrijven in aanmerking nemen en ons realiseren dat het in het allergunstigste geval tenminste een aantal jaren kost om deze achterstand in te lopen, lijkt een zeker pessimisme ter zake stellig gerechtvaardigd.

Als de reële daling van de looninkomens c.q. een verdere terugdringing van het aandeel van de collectieve bestedingen niet spoedig kan worden gerealiseerd, zouden — mede gezien de reeds over enkele jaren te verwachten daling van de aardgasopbrengsten — de middelen voor het realiseren van de gewenst geachte economische groei kunnen ontbreken.

Samenvatting en conclusie

De sterke stijging van de aardgasbaten heeft er de laatste

jaren toe geleid dat de fundamentele zwakte van de Nederlandse economie, onder normale omstandigheden tot uiting komend in tekorten op de lopende rekening van de betalingsbalans, niet tijdig in brede kring is onderkend. Mede hierdoor is een beleid gecontinueerd, waarbij de collectieve lasten, in samenhang met de loonsomstijging, te snel zijn gegroeid in verhouding tot de ontwikkeling van het nationaal produkt excl. aardgasbaten. De keerzijde hiervan is geweest dat het rendement en de investeringen in bedrijven structureel tot een zeer laag niveau zijn teruggelopen.

Om het voorgenomen beleid ten aanzien van de collectieve sector te realiseren en daarnaast nog een bescheiden expansie van de marktsector te realiseren, wordt een groei van het nationaal produkt van 3¼% noodzakelijk geacht. Deze laatste doelstelling lijkt alleen te verwezenlijken als bedrijfsinvesteringen en werkgelegenheid op korte termijn een aanzienlijk herstel te zien zullen geven, niet alleen conjunctureel, maar vooral ook structureel. Voorwaarde hiervoor is een verbetering van de bedrijfswinsten, enerzijds om nieuwe investeringen aantrekkelijk te doen zijn, anderzijds om een herstel van de bedrijfsbesparingen te bewerkstelligen.

De vraag kan worden gesteld of de ontwikkeling van het nationaal produkt, na aftrek van de collectieve bestedingen, hiertoe voldoende ruimte biedt en tevens of het in het kader van het onderhavige sociaal-economische beleid noodzakelijke winstherstel bij bedrijven sociaal aanvaardbaar zal blijken te zijn. Dit te meer omdat onder de gegeven omstandigheden een stagnatie of zelfs een zekere daling van de vrij besteedbare inkomens van de actieve beroepsbevolking stellig niet uitgesloten moet worden geacht. Het zou dan ook weleens kunnen blijken dat de „brug naar nieuwe welvaart” waarover minister Duisenberg sprak „een brug te ver” is.

J. van der Spoel

ESB

Mededelingen

Europees kartelrecht

In het voorjaar van 1976 organiseert het Europa Instituut Leiden een postdoctorale leergang over: „Europees kartelrecht”. Colleges worden gegeven door: van Damme, Mr. R. A. A. Duk, Prof. Mr. B. Baardman en Mr. M. van Empel.

Plaats: Juridisch Studiecentrum Hugo de Groot, Hugo de Grootstraat 27, Leiden. Tijdstip: zaterdagmorgen, 10.00-12.30 uur; vanaf 20 maart 1976. Kosten: f. 60. Aanmelden vóór 10 maart a.s. Inlichtingen: Europa Instituut Leiden, Hugo de Grootstraat 27, Leiden, tel.: (071) 14 96 41, tst. 338.

Sociaal-wetenschappelijk onderzoek en beleid

Op vrijdag 2 april a.s., van 14.00 tot 17.00 uur, organiseert de Nederlandse Sociologische en Antropologische Vereniging (NSAV) een studiemiddag naar aanleiding van het in 1975 verschenen rapport *Sociaal-wetenschappelijk on-*

derzoek en beleid van de Verkenning-commissie Sociaal Onderzoek. Inleiders zijn: Drs. P. Cohen, Prof. Dr. E. W. Hommes en Dr. J. G. M. Sterk. Prof. Dr. A. Hoogerwerf zal het rapport verdedigen. Inleiders/forumleden zijn: Dr. K. van Dijk en Drs. W. Gortzak; discussieleider: Prof. Dr. H. A. Becker.

Plaats: De Brakke Grond, Nes 53-55, Amsterdam. Aanmelden (vóór 23 maart a.s.) en inlichtingen: secretariaat van de NSAV, Mauritsweg 26a, Rotterdam 3002, tel.: (010) 13 59 96.

Seminars Stichting Bedrijfskunde

De Stichting Bedrijfskunde organiseert de volgende seminars: 1. op 24 en 25 maart 1976: „Het particuliere bedrijfsleven en de politieke partijen”, leiding berust bij Prof. Dr. P. Kuin en Ir. T. J. W. van der Meulen, aanmelden vóór 3 maart a.s.; 2. op 6 en 7 april 1976: „Inflatie en werkgelegenheid”, leiding berust bij Prof. Dr. C. A. van den Beld en Ir. T. J. W. van der Meulen, aanmelden vóór 10 maart a.s.

Plaats: Collegezaal Stichting Bedrijfskunde, Poortweg 6-8, Delft, tel.: (015)

56 92 54. Inlichtingen: mevr. M. Koning, Poortweg 6-8, Delft, tel.: (015) 56 92 54, tst. 117.

„Ketel-kees”

De Junior Marketing Groep Nederland stelt marketeers in staat mee te werken aan de volgende „case”: een bedrijf wil geadviseerd worden over 1. de ontwikkelingen van de markt in 1976 en volgende jaren; 2. de alternatieven in de interne marketing-mix; 3. de meest optimale mix, gezien in het licht van de bedrijfsdoelstellingen. De case zal in regionaal verband in groepen van max. 10 personen kunnen worden uitgewerkt.

De regionale groepsdiscussies vinden plaats op de dinsdagen 2 en 9 maart 1976, aanvang 19.30 uur in evt. de volgende plaatsen: Groningen, Enschede, Arnhem, Roermond, Eindhoven, Rotterdam, Utrecht en Amsterdam; de landelijke bijeenkomst op zaterdag 3 april, 10.00 uur, in Utrecht, met als thema: „Marketing van uw eigen carrière”. Inlichtingen: NIMA-secretariaat, Van Alkemadelaan 700, Den Haag. Deelname is slechts mogelijk voor JMG-NIMA-leden.

De betekenis van de zee- en luchtvaart voor de Nederlandse economie (II)

DRS. F. TH. DE CHARRO*

Tegen de achtergrond van de overheidssteun aan de zee- en luchtvaart is in de vorige aflevering van dit artikel (zie ESB van 11 februari jl.) de produktiestructuur en de gerealiseerde produktie van de zee- en luchtvaart besproken. Gebleken is dat deze bedrijfsklasse door relatief kleine indirecte produktie-effecten wordt gekenmerkt. Bovendien is in de periode 1959-1970 een snelle daling in de bijdrage aan het bruto binnenlands produkt (BBP) tegen marktprijzen opgetreden. Deze daling is niet veroorzaakt door de luchtvaart, die over de gehele periode gezien gelijk bleef wat betreft genoemde bijdrage, maar trad op als gevolg van de halvering van de bijdrage van de zeevaart aan het BBP. In deze aflevering komen de werkgelegenheids- en betalingsbalanseffecten aan de orde.

De werkgelegenheid

Evenals bij de bespreking van de produktie kan ook met betrekking tot de werkgelegenheid onderscheid worden gemaakt tussen de directe werkgelegenheid voortvloeiend uit de bijdrage van arbeid aan de produktie in de zee- en luchtvaart, en de indirecte werkgelegenheid, die het gevolg is van de bijdrage van arbeid aan de totstandkoming van de leveringen aan de zee- en luchtvaart. Naast deze directe en indirecte werkgelegenheid is de ex- en import van arbeid in de zeevaart zo belangrijk dat aan dit aspect aandacht wordt besteed.

Omdat de zee- en luchtvaart ten aanzien van de werkgelegenheid zeer grote verschillen vertonen, wordt de directe werkgelegenheid en de ex- en import van arbeid door de zee- en de luchtvaart afzonderlijk besproken. Bij gebrek aan afzonderlijke gegevens over de inputstructuur van de beide bedrijfstakken wordt de indirecte werkgelegenheid daarna voor de totale bedrijfsklasse behandeld. Het betoog vindt zijn weerslag in een overzichtstabel (tabel 1).

In de luchtvaart wordt de werkgelegenheid in hoofdzaak verwezenlijkt door de KLM, die eind maart 1975 ongeveer 16.800 mensen in dienst had 1). Daarnaast wordt een rol gespeeld door twee kleinere bedrijven, te weten Martin-Air, een dochter van de KLM en de Nederlandse Scheepvaart Unie, en door Transavia, een onderneming waarin de KNSM een overwegend belang heeft. Vanwege het overwegende aandeel van de KLM is bij de samenstelling van de werkgelegenheidsreeks uitgegaan van een index van het totaal aantal werknemers van de KLM. Aan de hand van deze index en het aantal type werkmannen in de luchtvaart in 1973 is een raming opgesteld van het aantal type werkmannen in de luchtvaart 2). Om een cijfer te krijgen van de werkgelegenheid dat op dezelfde eenheden betrekking heeft als de produktiestatistiek zijn de cijfers van de resulterende reeks verhoogd met een cijfer van de technische afde-

Tabel 1. Werkgelegenheid ten gevolge van produktie in de zee- en luchtvaart (x 1.000 man)

Jaar	Directe werkgelegenheid			Totaal directe en indirecte werkgelegenheid (4)	Export van Nederlandse arbeid zee- en luchtvaart (5)	Import van buitenlandse arbeid op Nederlandse koopvaardij (6)
	luchtvaart (1)	zeevaart (2)	totaal (3)			
1959	14,0	58,0	72,0	106,0	0,2	9,6
1960	15,6	58,5	74,1	78,9	0,2	10,4
1961	16,5	59,1	75,6	81,3	0,2	11,2
1962	15,7	58,0	73,7	87,0	0,2	11,8
1963	14,6	55,9	70,5	75,4	0,2	11,6
1964	14,1	53,8	67,9	70,8	0,2	11,7
1965	13,4	51,4	64,8	68,0	0,2	11,7
1966	13,0	48,1	61,1	64,7	0,2	11,3
1967	13,0	44,1	57,1	60,2	0,7	10,5
1968	13,3	38,6	51,9	59,9	0,7	9,6
1969	13,6	35,5	49,1	65,9 a)	1,3	9,3
1970	14,1	31,5	45,6	61,3	1,6	8,8
1971	14,6	29,4	44,0	—	1,7	8,8
1972	15,1	27,7	42,8	—	1,8	8,7
1973	15,0	22,7	37,7	—	2,3	7,2
1974	15,2	20,2	35,4	—	2,4	6,2
1975	15,2	18,9	34,1	—	2,6	6,2

a) Trendbreuk in verband met de invoering van de Standaard Bedrijfsindeling.

ling van de KLM 3) en gecorrigeerd voor de werkgelegenheid op luchthavens en in het buitenland. Ten slotte zijn de cijfers iets verhoogd om een resultaat te verkrijgen dat betrekking heeft op het aantal werkzame personen.

De resulterende reeks volgt vrij nauwkeurig het verloop van het personeelsbestand van de KLM. Dat is in de loop van het vorig decennium door een dal heengegaan met als dieptepunt het jaar 1966. Vanaf dat jaar heeft een stijging van het personeelsbestand plaatsgevonden van ongeveer 350 mensen per jaar. Als deze stijging zich doorzet, zou in 1976 het personeelsbestand, dat in het jaar 1959 aanwezig was, weer zijn opgebouwd. Arbeidsbesparing en volumestijging van de produktie in de luchtvaart leverden aldus de laatste jaren een bescheiden stijging op in de reeks, die

* Wetenschappelijk medewerker aan de Erasmus Universiteit Rotterdam.

1) Jaarverslag KLM, 1974/1975.

2) 1 type werkmans = 250 verloonde dagen. Daarbij worden ziekte-dagen niet en vakantie- en verlofdagen wel als verloonde dagen geteld. In de statistiek, die betrekking heeft op de aantallen type werklieden, is evenals in de *Statistiek werkzame personen* van de KLM gesplitst in luchtvaart en transportmiddelenindustrie. Dit is enigszins verwarrend, omdat deze statistieken daardoor onvergelykbaar zijn met de financiële statistieken, waar deze splitsing niet kan worden gemaakt.

3) Aangenomen is dat de vliegtuigreparatie zich trendmatig ontwikkelde in de loop van de tijd op basis van een werkgelegenheid van 3.737 ten tijde van de algemene bedrijfstelling 1963 en 4.100 (bron KLM) in 1975. Voorts is aangenomen dat het Nederlandse personeel van de luchtvaart in het buitenland steeds ongeveer 200 mensen omvatte.

weergegeven is in kolom 1 van tabel 1. De arbeidsexport, die in de luchtvaart, jaarlijks 200, is verondersteld, is meegeteld in de cijfers als onderdeel van kolom 5.

De zeevaart heeft zich voor een deel losgemaakt van de Nederlandse samenleving. Daarom levert de bepaling van de werkgelegenheid die voor ons land van belang is, problemen op. Nederlandse reders hebben een aantal schepen onder vreemde vlag varen. Deze worden in het algemeen ingebracht in een buitenlandse dochtermaatschappij. Is de dochter gevestigd in een land waar een belasting op de winst wordt geheven, dan hoeft over de winstovermakingen naar de moedermaatschappij geen Nederlandse vennootschapsbelasting te worden betaald. Aangenomen mag worden, dat overmakingen naar Nederland van de winst van dochters, die gevestigd zijn in landen waar geen belasting naar de winst wordt geheven, als zodanig weinig voorkomen.

In veel gevallen varen de schepen onder buitenlandse vlag van Nederlandse reders wel met Nederlandse officieren. Voor hen wordt als regel een constructie gerealiseerd waardoor zij wel verzekerd zijn volgens het Nederlandse systeem van sociale verzekering. Bijv. worden Nederlandse officieren in veel gevallen door de Nederlandse moedermaatschappij gedetacheerd op schepen van een buitenlandse dochter. Ook komt het voor dat een dochteronderneming weliswaar in het buitenland is gevestigd, maar dat feitelijk de management van het schip (de schepen) van de dochter plaatsvindt in Nederland. Ook dan kan de Nederlandse sociale wetgeving van toepassing zijn 4).

Ook schepen onder Nederlandse vlag zijn wat de werkgelegenheid betreft sterk met het buitenland verbonden. Hier bestaat het lagere personeel in de meeste gevallen volledig uit buitenlanders. In feite zijn deze zeelieden dus gastarbeiders. Desalniettemin zijn de bepalingen van de Wet Arbeidsvergunning Vreemdelingen niet op deze categorie van toepassing. Dit zou ook moeilijk realiseerbaar zijn omdat aanmonstering vaak in het buitenland plaatsvindt 5).

Hieronder wordt eerst ingegaan op de ontwikkeling van de scheepvaart van Nederlandse rederijen onder vreemde vlag en daarna op de kwestie van de buitenlandse bemanningen op Nederlandse schepen.

De totale zeevarende vloot van de Nederlandse rederijen bestond medio 1975 uit iets meer dan 900 schepen, waarvan ongeveer 740, 82% dus, behoorden tot de Nederlandse koopvaardij. Dit wil zeggen dat deze vaartuigen de Nederlandse vlag voerden en bovendien een Nederlandse zeebrief hadden, dus geen Antilliaanse of Surinaamse. De resterende 160 schepen, die geen deel uitmaakten van de Nederlandse koopvaardij kunnen grofweg worden onderverdeeld in twee groepen, namelijk een klein aantal zeer grote schepen van meer dan 100.000 BRT en een relatief groot aantal kleine schepen, veelal kustvaarders, maar ook relatief kleine zeeschepen en zeeslepers. Dit blijkt ook uit de verdeling van het tonnage. De 18% van het aantal schepen, dat geen Nederlandse zeebrief heeft, gaat namelijk samen met 40% van het tonnage. De vloot van de leden van de KNRV omvatte per 1 augustus 5,5 mln. BRT. Hiervan was slechts 3,2 mln. in Nederland geregistreerd. Maar het resterende niet in Nederland geregistreerde tonnage zou al volledig verklaard zijn met 11 grote tankers van 200.000 BRT. Hieruit blijkt dus dat de tonnagegegevens alleen enigszins dreigender overkomen dan overeenstemt met de werkelijkheid 6).

Dat neemt niet weg dat het verschijnsel van de vreemde vlag de opstellers van nationale rekeningen voor soms arbitraire beslissingen stelt. Het betreft hier de bepaling van de economische residentie van ondernemingen, die een schip voornamelijk varend in internationaal water beheren. Daarbij dienen soms tegenstrijdige criteria te worden toegepast, zoals de vlag van het schip, de vestigingsplaats van de behorende ondernemingen, maar ook op de vestigingsplaats van belangrijke aandeelhouders 7). In Nederland wordt het criterium van de zeebrief gehanteerd bij het opstellen van

de nationale rekeningen. Dat is naar mijn mening ook juist omdat schepen, die geen Nederlandse zeebrief hebben, in het algemeen op het punt van de werkgelegenheid en het betalen van belasting hun zwaartepunt hebben in het buitenland. Er bestaat geen doorslaggevend verschil tussen een dochteronderneming van een Nederlandse onderneming in het buitenland en een schip onder vreemde vlag. Weliswaar varen op deze schepen een aantal Nederlandse officieren, maar aan dat aspect kan volledig recht worden gedaan door opname als export van de produktiefactor arbeid.

Voor de werkgelegenheidsmeting dient daarom ook te worden uitgegaan van de staat van personeel aan boord van de Nederlandse koopvaardij, die jaarlijks wordt opgesteld door het Directoraat generaal van de Scheepvaart. De aantallen, die in deze staten worden opgegeven, zijn ontleend aan de monsterrollen en bevatten dus niet de bovenrol. Dit is het aantal zeelieden dat om verschillende redenen, zoals studie, verlof en ziekte, aan de wal een arbeidsplaats bezet 8). De totale werkgelegenheid in de zeevaart is berekend door het personeelsaantal aan boord te verhogen met de bovenrol en met 1.000 arbeidsplaatsen in verband met de administratiekantoren en hulpbedrijven 9).

Zoals in kolom 2 van tabel 3 te zien valt, is de werkgelegenheid in de zeevaart in de beschouwde periode sterk gedaald, na 1967 zelfs in versterkte mate. De verklaring hiervan ligt zowel in de daling van de Nederlandse koopvaardijvloot in 1975 als in een daling van de bemanning per BRT, die samenging met schaalvergroting en mechanisatie van de schepen. Wanneer de rederijen geen schepen onder vreemde vlag hadden gebracht, zou de Nederlandse koopvaardij in BRT gemeten wel enigszins zijn gegroeid. Ook dan zou de werkgelegenheid voor Nederlanders sterk zijn gedaald. Daarbij dient bovendien te worden bedacht dat ook op de Nederlandse koopvaardijvloot het internationale karakter van de zeevaart tot uiting komt doordat de lagere bemanning merendeels uit buitenlanders, veelal Aziaten, bestaat 10). Deze dienen buiten beschouwing te worden gelaten, indien de Nederlandse werkgelegenheid wordt beschouwd. Corrigeert men de binnenlandse werkgelegenheid

4) Als criterium voor het al dan niet toepassen van het Nederlandse verzekeringstelsel wordt gehanteerd de plaats waar de feitelijke management van het schip plaatsvindt, onafhankelijk van de omstandigheid of het schip de Nederlandse of een andere vlag voert en of het schip juridisch en fiscaal tot de Nederlandse of een andere natie wordt gerekend.

5) In dit verband is van belang dat de Raad voor de Arbeidsmarkt, een SER-commissie, onlangs aan de minister van Sociale Zaken heeft geadviseerd om een systeem van arbeidsbemiddeling voor de zeevaart in te voeren dat gekenmerkt wordt door centrale registratie van vraag en aanbod en gecoördineerde arbeidsbemiddeling.

6) De tonnagegegevens zijn afkomstig van de Koninklijke Nederlandse Reders Vereniging (KNRV) en hebben betrekking op de vloot van de leden van de KNRV. De enige reder van belang die geen lid is van de KNRV is Chevrontankers. Deze rederij heeft naar verluid 3 mammoet-tankers van 120.000 BRT onder vreemde vlag geregistreerd.

7) United Nations, A system of national accounts, studies in methods, Series F no. 2, Rev. 3, New York, 1968, blz. 91.

8) Het Nederlands Maritiem Research Instituut verstrekke de volgende bovenrolpercentages: kapiteins 45%, stuurlieden 67%, scheepswerktuigbouwkundigen 75%, Nederlandse gezellen 41%. Ter berekening van het aantal Nederlandse gezellen zijn gegevens gebruikt uit verschillende bronnen over het percentage buitenlandse gezellen op de Nederlandse koopvaardij. Dit percentage loopt op van ongeveer 30 in 1959 tot ongeveer 70 in 1974.

9) Bij de Algemene Bedrijfstelling 1963 waren er 1.045 werkzame personen op de administratiekantoren van de zeevaart. Gezien de grote concentratie die sinds 1963 in de scheepvaartwereld heeft plaatsgevonden zal sindsdien naar schatting geen groei hebben plaatsgevonden. Het rapport-Viersen maakt melding van opgave van de reders ad 10.000 arbeidsplaatsen aan de wal. Het is onduidelijk hoe dit getal te rijmen valt met de gegevens van de Bedrijfstelling.

10) Nauwkeurig cijfermateriaal over deze Aziaten is moeilijk te vinden. Het aantal Aziaten op de Nederlandse koopvaardij bleek bijvoorbeeld in de periode 1966-1969 volgens opgave van het Ministerie van Verkeer en Waterstaat hoger te zijn dan het aantal voor het totaal van de vloot van de Nederlandse reders volgens opgave van de werkgevers in de zeevaart.

aldus voor het geïmporteerde deel, dan dient ook tevens rekening te worden gehouden met de geëxporteerde arbeid in de vorm van geëxporteerde arbeid van Nederlandse officieren op schepen van Nederlandse reders, die niet tot de Nederlandse koopvaardij behoren 11). De betrokken cijferreeksen zijn weergegeven in kolom (5) en kolom (6) van tabel I. In kolom (5) is bovendien steeds een arbeidsexport van 200 personen in de luchtvaart opgevoerd. Concluderend kan worden gesteld dat de directe werkgelegenheid in de zeevaart sterk is teruggelopen. Dit geldt zowel voor de binnenlandse als voor de nationale werkgelegenheid. De zeevaart gaf in 1959 nog werk aan ongeveer 1,4% van de binnenlandse beroepsbevolking, in 1973 was dat nog maar 0,4%.

Het totaal van de directe werkgelegenheid in de zee- en luchtvaart samen is als gevolg van de ontwikkeling in de zeevaart eveneens gedaald (kolom 3). Als rekening wordt gehouden met de indirecte werkgelegenheid die gepaard ging met de binnenlandse vervaardiging van verbruiksgoederen ten behoeve van de zee- en luchtvaart, dan geeft het totaalbeeld (kolom 4) een sterk teruglopend belang aan van beide bedrijfstakken samen voor de Nederlandse werkgelegenheid 12). Direct dient daarbij echter te worden aangetekend dat de twee bedrijfstakken met betrekking tot de werkgelegenheid een sterk verschil vertoonden. In de luchtvaart heeft de werkgelegenheid zich na een aanvankelijke inzinking kunnen herstellen door een grote groei van het volume van de produktie, die de arbeidsbesparing compenseerde. In de zeevaart kon het niveau van werkgelegenheid in de beschouwde periode niet worden gehandhaafd. De achtergrond daarvan is zowel de arbeidsbesparing in het algemeen als de bemanning van de Nederlandse koopvaardij-schepen met buitenlanders. Bovendien heeft een deel van de zeevaart op enigszins luidruchtige wijze de Nederlandse economie „Vaar wel” gezegd 13). Ten gevolge van deze ontwikkelingen is de luchtvaart, die in 1959 nog maar 26% van het aantal arbeidsplaatsen van de zeevaart vulde, momenteel qua absolute aantallen bijna even belangrijk als de zeevaart. Zet de geschetste ontwikkeling door dan zal de luchtvaart binnen enkele jaren van meer belang zijn.

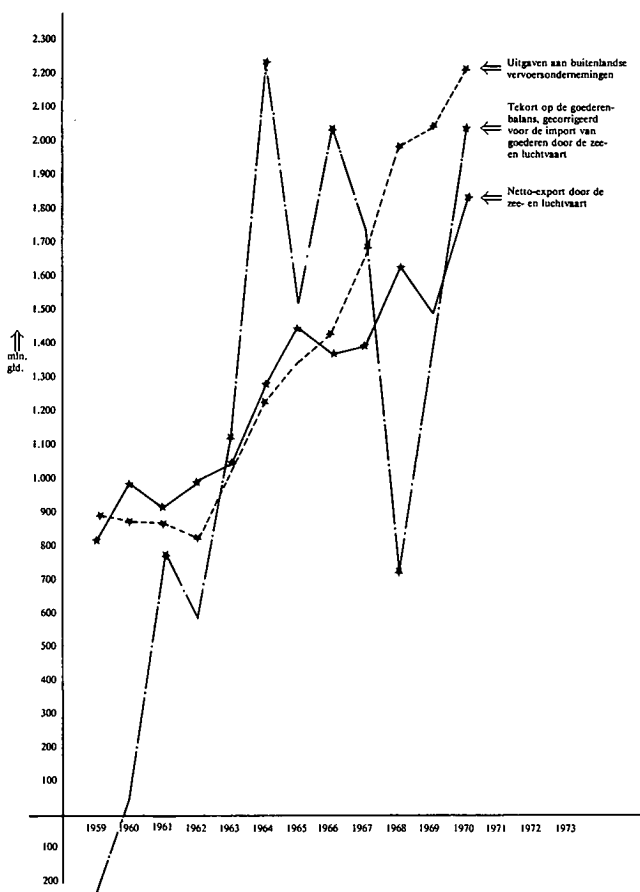
De betalingsbalans

Nederland heeft in de jaren 1959-1970 met uitzondering van het jaar 1959 steeds een tekort op de goederenbalans gehad. Daartegenover heeft als structurele tegenhanger steeds gestaan een overschot op de vervoersbalans, en meestal ook op de balans, van de primaire inkomens. In 1969 werd 64% van de totale export van de Nederlandse vervoersbedrijven verricht door de zee- en luchtvaart 14), waaruit blijkt dat deze bedrijfstakken een zeer belangrijk aandeel hebben gehad bij het vergaren van deviezen nodig voor de betalingen aan het buitenland.

Dit beeld, alhoewel in hoofdlijn juist, behoeft toch een aantal aanpassingen. Het tekort op de goederenbalans was immers voor een deel ontstaan door de bestellingen, die de zee- en de luchtvaart verricht hebben in de vorm van verbruiks- en investeringsgoederen. Deze kwamen voor een deel rechtstreeks uit het buitenland. Voor het deel van de bestellingen dat in het binnenland werd vervaardigd, vond bovendien import plaats. Het is daarom nodig bij de schets van de rol van de zee- en de luchtvaart voor de betalingsbalans rekening te houden met deze complicatie. Daarom is in figuur 1 voor de beschouwde periode het verloop weergegeven van het tekort op de goederenbalans onder aftrek van het geschatte bedrag, dat gemoeid is geweest met import ten behoeve van de produktie van zee- en luchtvaartdiensten 15).

De bijdrage van de zee- en luchtvaart is eveneens in de grafiek weergegeven. Daarbij is uitgegaan van het saldo van de export en de door de zee- en luchtvaart via de verschillende kanalen geïnduceerde import. Aldus kan men de bijdrage, die de zee- en luchtvaart per saldo aan de betalingsbalans levert vergeleken met het tekort op de goederenbalans

Figuur 1



voor zover dat niet is veroorzaakt door de zee- en luchtvaart zelf. Het blijkt dat de netto-export van de zee- en luchtvaart over de volledige periode genomen meer dan voldoende was om het totale tekort op de goederenbalans te dekken.

De netto-bijdrage tot de betalingsbalans kan ook vergeleken worden met de uitgaven die aan buitenlandse vervoersmaatschappijen in de jaren vijftig moesten worden gedaan.

11) Berekend op basis van gegevens van de KNRV. Verondersteld is dat op niet-Nederlandse koopvaardij-schepen naar verhouding iets minder Nederlandse officieren varen dan op de Nederlandse vloot, omdat het veelal mammoetschepen betreft die kapitaalintensiever zijn.

12) Berekening op basis van arbeidsvolume gegevens gepubliceerd door het CBS en van ieder jaar aan de hand van input-outputtabellen berekende verhouding per bedrijfsklasse van de door de zee- en luchtvaart gebonden loonsom (excl. werkgeversbijdragen) en de totale loonsom. De cijfers van de zee- en luchtvaart zijn voor de zee- en luchtvaart bijgesteld aan de hand van de ratio, die in 1969 bleek te bestaan tussen het in dat jaar voor het eerst specifiek gepubliceerde arbeidsvolume in deze bedrijfsklasse en de berekende waarde op basis van de loonsomverhouding van de zee- en luchtvaart ten opzichte van het totale vervoer.

13) Men leze: de brochure van de KNRV getiteld *Vaarwel*. Na het herstel van de investeringsaftrek en vervoer afschrijving van de zeevaart per 17 juli 1972 is in het tempo van vertrek (nog) geen wijziging gekomen.

14) Berekend op basis van de gegevens gepubliceerd in: CBS, De produktiestructuur van de Nederlandse transport-, opslag- en communicatiebedrijven in de jaren 1960-1970, *Maandstatistiek verkeer en vervoer*, januari 1973.

15) Uitgegaan is van de cijfers van de lopende rekening van de betalingsbalans, die gepubliceerd zijn in verschillende afleveringen van de *Maandstatistiek van het financieelwezen*. Hierin zijn de cijfers voor de import op fob-waarde gebracht, waardoor een zuiver beeld van het tekort op de goederenbalans ontstaat. De schatting van de import van goederen ten behoeve van de zee- en luchtvaart is gemaakt op basis van de veronderstelling, dat van de gecumuleerde import alleen de niet-concurrerende import van de zee- en luchtvaart uit diensten bestaat. Gecumuleerde import t.g.v. de produktie van investeringsgoederen is gebaseerd op informatie van het CBS. De gecumuleerde import t.g.v. de produktie van investeringsgoederen is voorts weergegeven op de trendwaarde.

Het betreft hier voornamelijk de kosten van vervoer van importgoederen naar Nederland. Dan blijkt dat de zee- en luchtvaart in de jaren 1959-1970 93% van deze uitgaven kon dekken. Wanneer men deze gedachtengang volgt kan de zee- en luchtvaart uiteraard niet terzelfder tijd ook het tekort op de goederenbalans dekken. In deze constructie stond tegenover het tekort op de goederenbalans nog de export van het overig vervoer, met name van het wegtransport en de kapitaalopbrengsten als belangrijkste posten.

Door de gevolgde indeling wordt de indruk gewekt alsof de eer van het dekken van het tekort uitsluitend aan het vervoer toekomt. Dit is onterecht. Het potentiële tekort is immers evenzeer opgevuld door de andere bedrijfsklassen. Wordt uitgegaan van een vaststaand exportoverschot van de bedrijfsklasse zee- en luchtvaart, dan komt de eer van het sluiten van het gat op de lopende rekening terecht bij de andere bedrijfsklassen. Bij vergelijking blijkt zelfs dat de zee- en de luchtvaart relatief iets minder belangrijk zijn geworden met betrekking tot de netto-bijdrage aan de betalingsbalans.

In 1959 stonden de zee- en luchtvaart op de eerste plaats van de ranglijst van bedrijfsklassen wat betreft de netto-bijdrage tot de betalingsbalans. Na in 1960 reeds gepasseerd te zijn door de chemische nijverheid en raffinage eindigde de zee- en luchtvaart in 1969 op de vijfde plaats op deze ranglijst na de chemische nijverheid en olieraffinaderijen, de groothandel, de voedingsmiddelenindustrie en de elektro-technische industrie. Zonder iets af te willen doen aan het grote belang van de zee- en luchtvaart voor de betalingsbalans, moet dus worden geconcludeerd dat minstens een even groot belang kan worden toegemeten aan een aantal andere bedrijfsklassen (16).

Het totaalcijfer van de export van de zee- en de luchtvaart samen is ook met betrekking tot de betalingsbalans niet representatief voor ieder van de beide bedrijfstakken. De uitvoer van de luchtvaart steeg sterker dan die van de zeevaart. In 1959 was de export van de zeevaart bijna vier keer zo groot dan die van de luchtvaart en in 1970 nog iets meer dan twee keer zo groot. De zeevaart heeft voorts in de betrokken periode meer dan de helft van de investeringen in het binnenland aangekocht, terwijl dit voor de luchtvaart feitelijk onmogelijk is, zodat import van investeringen met name aan het eind van de beschouwde periode in relatief sterke mate geconcentreerd was bij de luchtvaart.

Behalve via de goederen- en dienstenbalans beïnvloeden de zee- en luchtvaart de betalingsbalans via de inkomensbalans voor produktiefactoren. Hoewel exacte gegevens ontbreken kan wel een zeer ruw beeld worden geschetst. Het is de vraag of het overig inkomen van de buitenlandse dochtermaatschappijen Nederland ooit bereikt langs registreerbare kanalen. Een bovengrens voor het officieel overgemaakt bedrag wordt gevormd door de cijfers die zijn gepubliceerd in de winststatistiek Naamloze Vennootschappen. Voor 1970 is aangegeven dat een bedrag van f. 73 mln. is overgemaakt als deelnemingswinst uit binnen- en buitenlandse deelnemingen en beleggingen. In hoeverre dit bedrag uit het buitenland afkomstig is laat zich slechts raden.

Uit tabel I blijkt dat de zee- en luchtvaart als bedrijfsklasse een belangrijke netto-importeur van arbeid zijn geweest. Het daarmee gemoeide bedrag moet omstreeks 1965 enkele tientallen miljoenen gulden zijn geweest. De laatste jaren van de beschouwde perioden werd in toenemende mate een tegenwicht gevormd door de export van arbeid van Nederlandse officieren, die werkten op niet-Nederlandse koopvaardij schepen. Aangezien het salarisniveau van deze officieren veelal meer dan tweemaal zo hoog is dan dat van de buitenlandse schepelingen, zal het effect op de arbeidsinkomstenbalans naar verwachting momenteel zeer gering zijn.

Slot

Aan de hand van een bedrijfsklassestudie als deze kan geen absoluut oordeel worden geveld over de wenselijkheid al dan niet van overheidssteun aan de zee- en luchtvaart. In de eerste plaats omdat bij een dergelijke beoordeling niet-economische criteria meespelen. Een voorbeeld daarvan is het defensie-criterium, dat al dan niet terecht wordt aangevoerd door degenen die de zeevaart als het vierde wapen beschouwen. In de tweede plaats behoeft oordeelsvorming omtrent de wenselijkheid van overheidssteun aan één bepaalde bedrijfsklasse altijd een vergelijking met andere bedrijfsklassen, ten einde na te gaan of dezelfde macro-economische doelstellingen niet met minder overheidssteun te realiseren is in andere bedrijfsklassen. Dat betekent dat oordeelsvorming over gemeenschapssteun aan de zee- en luchtvaart zou moeten stoeien op een *vergelijkend onderzoek* over verschillende bedrijfsklassen. Dit geldt eens te meer voor het geval van de zee- en luchtvaart. Men ontkomt toch moeilijk aan de indruk dat in deze bedrijfsklasse, vooral in de zeevaart, een permanente behoefte aan overheidssteun bestaat. In dat geval moet men zich de vraag stellen of de middelen, die gemoeid zijn met het in stand houden van produktie in de zee- en luchtvaart niet elders meer effect zouden sorteren.

Deze studie levert dus slechts een element op van een dergelijk vergelijkend onderzoek. Het blijkt dat de bedrijfsklasse of elk der beschouwde punten, produktie, werkgelegenheid en betalingsbalans in relatieve betekenis is gedaald. Deze daling is in het algemeen de resultante van een vrij constante positie van de luchtvaart en een dalende beweging van de zeevaart. Voor de werkgelegenheid komt dit bijzonder sterk tot uiting, omdat de werkgelegenheid in de zeevaart in zestien jaar van ongeveer 58.000 terugliep naar 18.900, minder dan eenderde dus, terwijl de werkgelegenheid voor de luchtvaart in deze jaren wel terugliep, maar zich weer herstelde. Natuurlijk bestaat ook voor de zee- en luchtvaart een vermenigvuldigingseffect voor de werkgelegenheid ten gevolge van de binnenlandse vervaardiging van leveringen. Dit is evenwel in vergelijking met andere bedrijfsklassen gering.

Met betrekking tot de netto-bijdrage aan de betalingsbalans is de zee- en luchtvaart als totaal gezakt van de eerste naar de vijfde plaats. Toch is het belang van de zee- en luchtvaart op dit punt aanzienlijk. In dit geval is de bijdrage van de zeevaart ongeveer twee keer zo groot als die van de luchtvaart. Beoordeling van het belang van een dergelijke bijdrage dient uiteraard te geschieden tegen de achtergrond van de betalingsbalanspositie in het algemeen. Vanuit economisch gezichtspunt ten slotte is de omstandigheid dat vele andere landen hun zee- en luchtvaart steunen geen reden om dat ook te doen. Tegenover de nadelen van een geringere produktie in eigen land staan immers de voordelen van de relatief lage kosten voor de afnemers van het buitenlands produkt (17). Deze omstandigheden maakt het des te beklemmender om bij de allocatie van overheidssteun na te gaan waar de macro-economische doelstellingen het beste kunnen worden gerealiseerd.

F. Th. de Charro

16) Geen rekening is gehouden met de gecumuleerde import voortkomend uit de aanschaf van investeringsgoederen, omdat hierover geen gegevens ter beschikking stonden.

17) Deze positieve zijde van de afnemers van buitenlandse zeevaart-diensten komt in de *Beleidsnota Nederlandse Zeescheepvaart* kort aan de orde, (blz. 4). De regering heeft evenwel besloten haar beleid te richten op de instandhouding van een Nederlandse koopvaardijvloot.

Met „ESB” een beter economisch-politiek inzicht

Een kwantitatieve analyse van de agrarische produktie

DRS. K. F. J. NIEBLING

In dit artikel geeft Drs. K. F. J. Niebling een kwantitatieve analyse van de agrarische sector in Denemarken, Engeland, Nederland en West-Duitsland. Voor diverse produkten rekt hij daartoe de produktie om in kilocalorieën, waardoor een onderlinge vergelijking gemakkelijk wordt. De auteur wil met deze globale analyse een aanzet geven tot meer inzicht in de agrarische sector. Hij abstraheert van bodemstructuur, kunstmestverbruik en grootte van de landbouw-bedrijven.

Grondstof - produktrelatie

De tabellen 1 t/m 13 bevatten informatie over de produktie van granen, aardappelen, suikerbieten, vlees, melk, boter, kaas, eieren, wijn en hout, in relatie tot de gebruikte cultuurgrond, akkers en permanente weilanden.

De produktie is omgerekend van gewichtshoeveelheden naar een energie-eenheid, de kilocalorie, voor elk van de produkten apart, en voor de groepen akkerbouwprodukten en veeteeltprodukten te zamen. De produktie van hout, eieren en wijn, eveneens omgerekend in kilocalorieën, is weergegeven in de tabellen 10, 12 en 13. Bovendien zijn berekend de geproduceerde kilocalorieën van de verschillende produkten per inwoner, per jaar en per dag. Tabel 11 geeft voorts de totale geproduceerde kilocalorieën in relatie tot de in de agrarische industrie gebruikte mankracht in kilocalorieën per manjaar. De gegevens voor deze tabellen zijn afkomstig van de *Basisstatistieken van de Europese Economische Gemeenschap 1972*.

Conclusies

De voornaamste conclusies volgen uit de tabellen 5, 8, 9 en 11.

1. Akkerbouw (tabel 5)

a. Nuttig gebruik van de akkergrond

Nederland benut van de vier vermelde landen de beschikbare akkergrond het best met een opbrengst van 1.311 kilocal. per m² akkergrond. Duitsland produceert 1.033, Denemarken 948 en Engeland 751 kilocal. per m² akkergrond. Denemarken kweekt voornamelijk granen en slechts weinig suikerbieten en aardappelen, Nederland is verreweg de grootste aardappelteler en ook de grootste suikerbietenteler per m² akkergrond.

b. Voedingsenergieproduktie per inwoner

Alleen Denemarken kan zijn bevolking ruimschoots voeden met akkerbouwprodukten vanwege een produktie van

13.785 kilocal. per inwoner per dag (de menselijke behoefte is 2.000-3.000 kilocal. per dag). Duitsland produceert 3.830, Engeland 2.778, en Nederland 2.609 kilocal. per inwoner per dag. De vraag rijst of Nederland niet tever is gegaan met de stimulering van zijn industrie, ten koste van de akkerbouw, omdat de geringe produktie per inwoner de voedselverzorging in tijden van nood bijzonder kwetsbaar maakt. De geproduceerde hoeveelheden zijn bij alle landen hoog door het overvloedig gebruik van kunstmeststoffen, die in oorlogstijd niet in voldoende mate beschikbaar zullen zijn.

2. Veeteelt (tabel 8)

a. Nuttig gebruik van de weidegrond

Denemarken gebruikt de beschikbare weidegrond verreweg het best, zowel voor de vleesproduktie als voor de melkboter-kaasprodukten: 1.861 kilocal. per m² weidegrond. De vleesproduktie in Denemarken is ruim drie keer zo groot als in Nederland, de melkboter-kaasproduktie is ruim 2½ keer zo groot als die van Nederland, dat in totaal slechts 694 kilocal. per m² produceert. Duitsland produceert 468 en Engeland het zeer lage bedrag van 113 kilocal. per m², ongeveer 6% van de Deense prestatie. De onderlinge verschillen zijn zeer groot, veel groter dan bij de akkerbouw.

b. Voedingsenergieproduktie per inwoner

Alleen Denemarken is enigszins in staat de dagelijkse caloriebehoefte van een mens te bevredigen met veeteeltprodukten: 3.063 kilocal. per inwoner per dag, Nederland met 1.830, Duitsland met 1.132 en Engeland met 641 kilocal. kunnen dit niet. In tijden van oorlog, wanneer niet de beschikking bestaat over geïmporteerde veevoeders, lijkt veeteelt een bijzonder kwetsbare producent van voedingsenergie. Engeland is zelfs uitzonderlijk kwetsbaar.

3. Totalen van akkerbouw en veeteelt

a. Nuttig gebruik van de cultuurgrond (tabel 9)

Denemarken met zijn gering areaal aan weidegrond en zijn hoge opbrengsten aan vlees-melkprodukten per m² produceert de grootste hoeveelheid aan agrarische produkten namelijk 2.810 kilocal. per m² cultuurgrond. Nederland is een goede tweede, dank zij de grote aardappelteelt, met in totaal 2.010 kilocal. per m², daarop volgen Duitsland met 1.500 en Engeland met slechts 860 kilocal. per m². Nederland gebruikt zijn weidegrond aanzienlijk slechter dan Denemarken, maar zijn akkers iets beter.

b. Voedingsenergieproduktie per inwoner (tabel 9)

Door zijn geringe bevolkingsdichtheid is Denemarken het enige land met een groot voedseloverschot, namelijk met 16.850 kilocal. per inwoner per dag gevolgd door Duitsland met 4.960, Nederland met 4.440 en Engeland met

3.420 kilocal. per inwoner per dag. Wanneer door slechte tijden, oorlog of natuurrampen de oogsten gehalveerd zouden worden dan zijn de voedselproducties van Engeland, Nederland en Duitsland onvoldoende om aan de menselijke behoefte van 2.000-3.000 kilocal. per inwoner per dag te kunnen voldoen.

Nederland moet oppassen voor een vermindering van de voedselproductie per inwoner en moet het nuttig gebruik van zijn weidegrond sterk verhogen. De Nederlandse afhankelijkheid van de aardappelteelt is groot.

De eieren- en wijnproductie (tabellen 12 en 13) is in elk der landen onbelangrijk als bijdrage in de voeding van deze landen, in termen van kilocal. per m² en in termen van voedingsproductie per inwoner.

c. Nuttig gebruik van de agrarische bevolking (tabel 11)

Denemarken gebruikt zijn agrarische bevolking het meest

efficiënt met een produktie van 120 x 10⁶ kilocal. per man-jaar. Nederland is een slechte tweede met 69 x 10⁶ en Duitsland komt op de derde plaats met 50 x 10⁶ kilocal. voor de essentiële agrarische produkten.

d. Bosbouw (tabel 10)

Tabel 10 geeft de resultaten van de bosbouw in de vier landen. De ruwhoutproductie in kilocal. per m² bos is opnieuw het hoogst in Denemarken met 6.900 kilocal. per m², gevolgd door Duitsland met 4.700, Nederland met 3.800 en Engeland met 2.500 kilocal. per m². De produktie per inwoner per dag is hoog in Denemarken en Duitsland met 1.530 kilocal. en laag in Engeland en Nederland, met 225 kilocal. per inwoner per dag. Hoewel er weinig bosareaal per inwoner is in Denemarken, is de produktie-efficiency hoog.

K. F. J. Niebling

Tabel 1. De oppervlakte aan cultuurgrond per inwoner

	Oppervlakte 1.000 km ²	Inwoners		Oppervlakte Cultuurgrond		% van de oppervlakte cultuurgrond		Cultuurgrond per inwoner m ² per inwoner		
		aantal 10 ⁶	dichtheid per km ²	1.000 km ²	% van de totale oppervlakte	Akkerland	Blijvend grasland	totaal	waarvan	
									akker	grasland
Duitsland ..	249	61	247	135	54	60	40	2.200	1.320	880
Engeland ...	244	56	228	189	76	39	61	3.400	1.326	2.074
Denemarken	43	5	115	29	68	90	10	5.800	5.220	580
Nederland ..	41	13	323	21	58	40	60	1.600	640	960

Tabel 2. De totale graanproductie in gram, per m² akkergrond, in kilogram per inwoner en in kilocal. per m² en per inwoner (gemiddelden 1969-1971)

	Granen totaal 1.000 ton	Akker- land 1.000 km ²	Granen gram per m ² per jaar	Bevolking	Granen kg per inwoner per jaar	Energie	
						kilocal. per m ² a)	kilocal. per inwo- ner per dag
Duitsland	19.000	81	235 b)	61	311	764	2.770
Engeland	14.000	74	189	56	250	614	2.220
Denemarken	6.700	26	257	5	1.340	835	11.900
Nederland	1.500	8,5	176	13	115	572	1.020

a) 1 kg graanproductie bevat 3.250 kilocal.

b) Rekenvoorbeeld:

$$\frac{19.000.000.000.000 \text{ gram}}{81.000.000.000 \text{ m}^2} = 235$$

Tabel 4. De totale suikerbietenproductie in gram per m² akkergrond, in kg per inwoner en in kilocal. per m² en per inwoner (gemiddelden 1969-1971)

	Suiker- bieten 1.000 ton	Akker- land 1.000 km ²	Suiker- bieten gram per m ² per jaar	Bevolking	Suiker- bieten kg per inwoner per jaar	Kilocal. per m ² per jaar a)	Kilocal. per inwoner per dag
Duitsland	13.560	81	167	61	274	107	480
Engeland	6.772	74	92	56	164	59	288
Denemarken	3.543	26	136	5	708	87	1.525
Nederland	4.922	8,5	579	13	379	211	665

a) 1 kg suikerbiet bevat 16%-20% suiker, waarvan hier aangenomen wordt dat als suiker en melasse 160 gamequivalent suiker per kilogram suikerbiet nuttig wordt gebruikt; dit komt overeen met 1,60 x 400 = 640 kilocal. per kg suikerbiet. De conversie energie van biet tot geraffineerde suiker wordt verwaarloosd.

Tabel 3. De totale aardappelproductie in gram per m² akkergrond, in kg per inwoner en in kilocal. per m² en per inwoner (gemiddelden 1969-1971)

	Aard- appels totaal 1.000 ton	Akker- land 1.000 km ²	Aard- appels gram per m ² per jaar	Bevolking	Aard- appels kg per inwoner per jaar	Energie	
						kilocal. per m ²	aard- appels kilocal. per inwoner per dag a)
Duitsland	15.800	81	195 b)	61	259	162	580
Engeland	6.900	74	93	56	123	78	270
Denemarken	815	26	31	5	163	26	360
Nederland	5.400	8,5	635	13	415	528	924

a) 1 kg aardappels bevat 12-30% zetmeel en 1-5% eiwit, waarvan hier wordt aangenomen dat als aardappel, zetmeel of derivaat 250 gamequivalent zetmeel per kilogram aardappel nuttig wordt gebruikt. Dit komt overeen met 2,5 x 325 = 813 kilocal. per kg aardappel. De conversie energie van aardappel naar eindproduct wordt verwaarloosd. De totale aardappelproductie in gram per m² akkergrond in kg per inwoner, en in kilocal. per m² en per inwoner (gemiddelden 1969-1971).

b) Rekenvoorbeeld:

$$\frac{15.800.000.000.000 \text{ gram}}{81.000.000.000 \text{ m}^2} = 195$$

Tabel 5. Produktie van granen, aardappelen en suikerbieten; de totalen in kilocal. per m² akkergrond per jaar en in kilocal. per inwoner per dag en per jaar van de belangrijkste akkerbouwprodukten.

	Kilocal. per m ² per jaar	Totaal	Kilocal. jaartotaal x 10 ¹²	Kilocal. per inwoner per jaar	kilocal. per inwoner per dag
Duitsland ..	764 + 162 + 107 =	1.033	85	1.400.000	3.830
Engeland ...	614 + 78 + 59 =	751	56	1.000.000	2.778
Denemarken	835 + 26 + 87 =	948	25	5.000.000	13.785
Nederland ..	572 + 528 + 211 =	1.311	12	950.000	2.609

(De calorische behoefte van de mens ligt tussen de 2.000 kilocal. en 3.000 kilocal. per dag).

Tabel 6. Bruto binnenlandse totale vleesproductie (vlees en eetbaar vleesafval; 1970)

	Vlees en eetbaar vleesafval 1.000 ton	Blijvend grasland 1.000 km ²	Vlees in gram per m ² per jaar	Bevolking	Vlees in kg per inwoner per jaar	Kilocal. per m ² per jaar a)	Kilocal. per inwoner per dag	Kilocal. per inwoner per jaar
Duitsland	4.480	54	83	61	73	166	400	146.000
Engeland	2.887	115	25	56	52	50	284	104.000
Denemarken	1.093	3	364	5	219	728	1.200	438.000
Nederland	1.443	12,5	115	13	111	230	608	222.000

a) Aangenomen wordt dat 1 kg vlees en vleesafval (rund, kalf, schaap, geit, varken) een waarde hebben van 2.000 kilocal./kg.

Tabel 7. Productie van vlees, melk, boter en kaas

	Melk			Boter			Kaas			Jaartotaal x 10 ¹²	Kilocal. per m ² per jaar (grasland)	Kilocal. per inwoner per jaar	Kilocal. per inwoner per dag
	1.000 ton	kilocal. per kg	Jaartotaal kilocal.	1.000 ton	kilocal. per kg	Jaartotaal kilocal.	1.000 ton	kilocal. per kg	Jaartotaal kilocal.				
Duitsland	21.900	500	11 x 10 ¹²	505	7.700	3,8 x 10 ¹²	493	3.000	1,5 x 10 ¹²	16,3	302	270.000	732
Engeland	12.900	500	6,5 x 10 ¹²	53	7.700	0,4 x 10 ¹²	130	3.000	0,4 x 10 ¹²	7,3	63	130.000	357
Denemarken	4.630	500	2,3 x 10 ¹²	109	7.700	0,8 x 10 ¹²	111	3.000	0,3 x 10 ¹²	3,4	1.133	680.000	1.863
Nederland	8.239	500	4,1 x 10 ¹²	121	7.700	0,9 x 10 ¹²	279	3.000	0,8 x 10 ¹²	5,8	464	446.000	1.222

Tabel 8. Productie van vlees, melk, boter en kaas

	Kilocal. per m ² grasland per jaar	Kilocal. per inwoner per jaar	Kilocal. per inwoner per dag
Duitsland	166 + 302 = 468	146.000 + 270.000 = 416.000	400 + 732 = 1.132
Engeland	50 + 63 = 113	104.000 + 130.000 = 234.000	284 + 357 = 641
Denemarken	728 + 1.133 = 1.861	438.000 + 680.000 = 1.118.000	1.200 + 1.863 = 3.063
Nederland	230 + 464 = 694	222.000 + 446.000 = 668.000	608 + 1.222 = 1.830

Tabel 9. Productie van 1. granen, aardappelen en suikerbieten en 2. vlees, melk, boter en kaas

	Kilocal. totaal x 10 ¹²	Kilocal. per m ² cultuurland	Kilocal. per inwoner per jaar x 10 ⁶	Kilocal. per inwoner per dag
Duitsland	110	1.033 + 468 = 1.500	1,4 + 0,4 = 1,8	3.830 + 1.132 = 4.960
Engeland	67	751 + 113 = 860	1,0 + 0,2 = 1,2	2.778 + 641 = 3.420
Denemarken	31	948 + 1.861 = 2.810	5,0 + 1,1 = 6,1	13.785 + 3.063 = 16.850
Nederland	22	1.311 + 694 = 2.010	0,95 + 0,7 = 1,7	2.609 + 1.830 = 4.440

Tabel 10. Ruwhoutproductie

	Bosoppervlakte 1.000 km ²	Totale ruwhoutproductie		Kilocal. per m ² bos	Kilocal. per inwoner	
		in 1.000 m ³	in kilocal.		per jaar x 10 ⁶	per dag
Duitsland	7,2	28.200	34 x 10 ¹²	4.700	0,56	1.530
Engeland	1,8	3.800	4,6 x 10 ¹²	2.500	0,08	225
Denemarken	0,4	2.300	2,8 x 10 ¹²	6.900	0,56	1.530
Nederland	0,3	950	1,1 x 10 ¹²	3.800	0,08	225

Aangenomen wordt dat ruwhout uit onze gematigde streken gelijke delen droge stof en water bevat en dat de dichtheid van ruwhout gemiddeld 0,8 is; dat voorts de calorische waarde van 1 kg droog hout 3.000 kilocal. is.

Tabel 11. Totale agrarische energieproductie per manjaar

	Kilocal., totaal x 10 ¹² granen, aardappels, suikerbieten, vlees, melk, boter, kaas	Arbeidskrachten in de landbouw x 1.000	Kilocal. per manjaar x 10 ⁶
Duitsland	110	2.234	50
Engeland	67	665 a)	100 a)
Denemarken	31	257	120
Nederland	22	319	69

a) Onbetrouwbaar.

Tabel 12. Eieren.

	Eieren 1.000 ton	Kilocal. totaal x 10 ¹²	Kilocal. per m ² cultuur- land	Kilocal. per inwoner per jaar	Kilocal. per inwoner per dag
Duitsland	884	1,3	10	21.300	58
Engeland	930	1,4	7	25.000	68
Denemarken	86	0,1	3	20.000	55
Nederland	265	0,4	19	30.800	84

Een ei van 51 gram bevat 75 kilocal.

Tabel 13. Wijn.

	1.000 hl	Alcohol in gram	Kilocal. totaal	Kilocal. per m ² cultuur- land	Kilocal. per inwoner	
					per jaar	per dag
Duitsland ..	7.537	0,075 x 10 ¹²	0,53 x 10 ¹²	4	8.700	24

Onder de aanname dat 1 liter wijn 1 kg weegt en dat 1 gram wijn 10% alcohol bevat en dat 1 gram alcohol 7 kilocal. bevat.

**adverteer
in ESB**

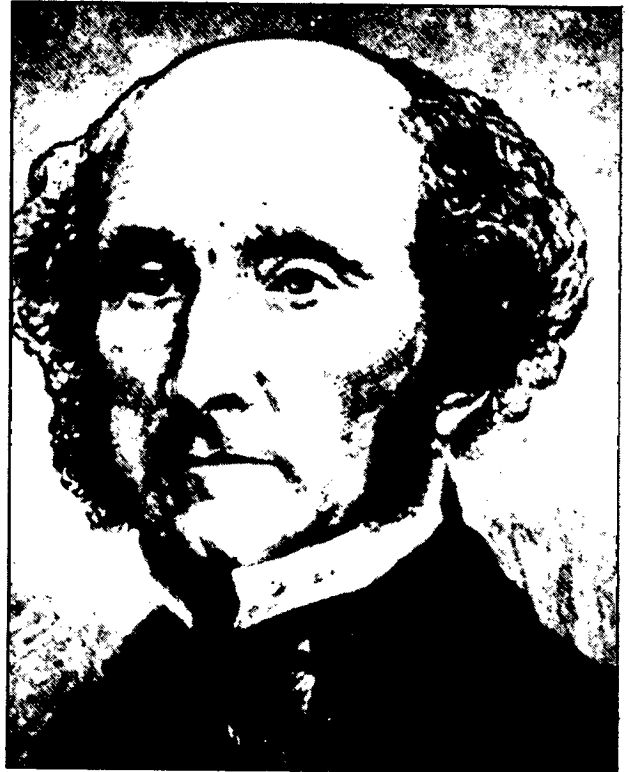
John Stuart Mill (1806-1873)

John Stuart Mill werd in 1806 te Londen geboren als zoon van de bekende filosoof en econoom James Mill. Hij werd genoemd naar het parlamentslid John Stuart, een invloedrijke vriend en mecenas van zijn vader. De wilskrachtige en strijdbare Schotse schoenmakerszoon James Mill, propagator bij uitstek van het utilitarisme, gaf zijn zoon een strenge opvoeding. Hij maakte van John Stuart niet alleen een wonderkind (op zijn derde jaar leerde John Stuart bijv. al Grieks), maar vervormde hem ook psychisch („I never was a boy”). De opvoeding, door vader Mill zelf ter hand genomen naar een opvoedingsmodel van zijn vriend Jeremy Bentham (zelf vrijgezel en zonder kinderen) bestond voor het overgrote deel van de dag, te beginnen om 6.00 uur, uit studie met als enige lichaamsbeweging een morgenwandeling waaronder lessen overhoord werden. Spelen met kinderen was er niet bij. Het resultaat was dat John Stuart al op 16-jarige leeftijd met succes met bekende volwassenen kon polemiseren, maar ook dat hij later verscheidene psychische inzinkingen kreeg.

In 1820 zond James Mill zijn zoon vader voor anderhalf jaar naar Frankrijk waar hij o.a. bij Jean Baptiste Say woonde. Toen hij terugkwam trad John Stuart evenals zijn vader in dienst van de Engelse Oostindische compagnie, waar hij opklom tot secretaris. In zijn vrije tijd studeerde hij en streed hij voor de radicale zaak, discussiërend en talrijke artikelen schrijvend op economisch, politiek en sociaal terrein. Van afkomst kwam Mill immers uit de bakermat van de z.g. Filosofisch Radicale, die hun grootste triomf behaalden met de Reform Bill van 1832. Mill stamde uit de filosofische school die men later de Britse empiristen is gaan noemen.

De door zijn vader in hem ingeplante gedachte dat hij sociaal hervormer moest worden, schoot spoedig wortel: reeds op zijn 17e jaar kwam Mill met de politie in aanraking door het uitvoeren van utilitaristische propaganda om door kunstmatige middelen overbevolking tegen te gaan. Het epistel waar het in dit geval om ging Every woman's book, or what is love? schijnt echter niet door hem geschreven te zijn, getuige zijn vriend Christie die over deze periode schrijft: *At this time his life was a virgin's, and that he was entirely innocent of sexual vice. This was not then the art of a sensual profligate pruriently pandering to vice. The young boy-philosopher, all mind, of delicate frame and features even feminine in manners and appearance, moved among his companions an intellectual wonder, and was like Milton, who was called the lady of his college*”.

Al strijdend in het kamp der utilitaristen — met als hoofdpunten in het programma ter verwezenlijking van „the greatest happiness of the greatest number” o.a. volksopvoeding, persvrijheid, algemeen stem- en kiesrecht, weinig staatsinmenging in het economisch leven — geraakte de zich overwerkende Mill op 20e jarige leeftijd in een ernstige mentale crisis die hij ternauwernood te boven kwam. Na een enorme geestelijke strijd ontdekte hij dat zijn vaders antipathie voor gevoel, verbeelding en poëzie hem ernstige schade had berekend. Het ontwikkelen van actieve kritische vermogens bleek niet voldoende in het leven; ook vermogens tot gevoelen van vreugde, sympathie en droefheid waren noodzakelijk. Mill was lange tijd bang dat zijn opvoeding juist deze vermogens om emoties te voelen vernietigd had. Hij werd nu in zekere zin afvallig van zijn vaders richting en verbroederde zich met „de vijand” o.a. Coleridge, Wordsworth en Carlyle.



In deze periode voelde hij zich erg eenzaam en zocht hij naar de „perfect friendship”.

Mill raakte in deze periode erg gehecht aan Harriet Taylor, een even oude getrouwde vrouw, moeder van twee (later drie) kinderen. Deze „liefde op het eerste gezicht” zou bij John Stuart dezelfde dominerende plaats gaan innemen als eerst zijn vader. Deze vriendschap op intellectuele basis, waarin de welvarende zakenman John Taylor na een eerste protest beruiste, deed in het Victoriaanse Engeland veel stof opwaaien en vervreemde vrienden en familie van John Stuart en Harriet. De enigszins ziekelijke geliefden — misschien enigszins overgevoelig — kwamen in volkomen afzondering te leven. Mill ontving zijn vrienden praktisch nooit meer aan huis, maar op zijn kantoor. Dit heeft grote invloed gehad op zijn ideeën over vrijheid en individualisme. Ook zijn wantrouwen tegen conformisme, conventies en sociale pressie zijn waarschijnlijk ten dele hierop terug te voeren. Harriet, met wie hij na de dood van John Taylor, na twintig jaar vriendschap trouwde, heeft duidelijke invloed op Mills werken, hoewel Mill die invloed zelf heeft overdreven.

Deze werken verschenen vooral na 1840, toen het er niet meer naar uitzag dat er een actieve radicale partij kon worden opgericht. De eerste grote wetenschappelijke publikaties zijn System of logic (1843), waarin de ervaringsfilosofie een hoogtepunt bereikte, en het samenvattende leerwerk over het klassieke economisch denken Principles of political economy (1848). Deze werken brachten de auteur grote roem en autoriteit welke later nog vergroot werden door o.a. On liberty (1859), Representative government (1861), Utilitarianism (1863), The subjection of women (1869) en zijn postuum verschenen Autobiography (1874), één van de belangrijkste persoonlijke getuigenissen van het Europa van die tijd.

In zijn economische werken formuleerde Mill de afsluiting van de economische gedachtegang van de klassieke school. Zijn Principles of political economy zou generaties studenten tot leidraad gaan dienen. Zijn jeugdwerk Essay on some unsettled questions (1830), volgens Marx Mills enige originële geschrift heeft zijn grote naam op economisch gebied gevestigd. In zijn economische theorieën — met als basis vrije concurrentie, individuele vrijheid en verantwoordelijkheid — werd de prijsleer verder uitgewerkt en de leer der comparatieve kosten verfijnd. Door zijn concessies aan de

critici van de z.g. loonfondstheorie werd dit gedeelte van het klassieke bouwwerk verder ondergraven. Om een rechtvaardiger inkomensverdeling mogelijk te maken, maakte Mill onderscheid tussen „the laws of Production of Wealth, which are real laws of nature, dependent on the properties of objects, and the modes of its Distribution, which, subject to certain conditions, depend on human will”. Om de inkomensverdeling rechtvaardiger te maken zag hij mogelijkheden in vakbonden en „partnerships”. Mill geloofde — in de klassieke lijn — in het bereiken, via de dalende winstvoet, van de stationary state. Hierin zag hij echter geen gevaar, integendeel.

Hij zag 130 jaar geleden, reeds duidelijk de nadelen van een „progressive state” zoals Amerika waar „the whole of one sex is devoted to dollarhunting and the whole of the other to breeding dollarhunters”; een „progressive state”, waar „every flowery wasted or natural pasture ploughed up, all quadrupeds or birds which are not domesticated for man's use exterminated as his rivals for food . . .”. Zijn hoop: „If the earth must lose that great portion of its pleasantness which it owes to things that the ultimate increase of wealth and population would extirpate from it . . . , for the mere purpose of enabling it to support a larger but not a better or happier population, I sincerely hope, for the sake of posterity, that they will be content to be stationary, long before necessity compels them to it”.

Tijdens zijn perioden van ziekte (zenuwzinkingen en later tuberculose) maakte John Stuart lange reizen naar Europa. Toen vlak na zijn pensionering als gevolg van het ontbinden van de Oostindische compagnie en na zeven jaar gelukkig huwelijksleven Harriet in 1858 te Avignon stierf, brak voor John Stuart de laatste periode van zijn leven aan. Hij kocht vlak bij de begraafplaats van zijn grote liefde („Were there even a few hearts and intellects like hers, this earth would already become the hoped-for heaven”) een huisje, meubiler-

de dit met het meubilair uit Harriets sterfkamer in het hotel en bracht hier voortaan enige maanden per jaar door (om er uiteindelijk, verpleegd door zijn stiefdochter, te sterven).

Terug in Engeland wordt Mill zeer actief. Direct na zijn terugkeer hervatte hij zijn publikaties (hij had zeven jaar wel geschreven, maar niet gepubliceerd), te beginnen met *On liberty*. Verder knoopte hij oude vriendschapsbanden weer aan, ging zich actief bezighouden met maatschappelijke zaken en liet zich zelf (op voorwaarde dat hij niets te maken zou hebben met een betaalde campagne) verkiesbaar stellen voor het parlement.

Zo kon het gebeuren dat op het einde van zijn leven de ethische grijze eminentie, met zijn internationale faam als vertegenwoordiger van de arbeidersklasse met grote wel-sprekendheid pleitte voor het discutabel stellen van de privé-eigendom van de grond en voor zaken als vrouwenkiesrecht. Na een mislukte herverkiezing (geen verkiezingsgelden en geen concessies aan enge districtspolitiek) hield de oude filosoof, peetvader van Bertrand Russel, zich de laatste vijf jaren van zijn leven bezig met reizen, met zijn oude hobby: de botanie (waaruit zijn eerste publikaties stamden en die waarschijnlijk ook invloed heeft gehad op zijn *System of logic*) en met het uitwerken van zijn *Autobiography*, geschreven om de vriendschap met Harriet te rechtvaardigen.

De bescheiden, integere, gevoelige, moedige en vooral grootmoedige Mill heeft zijn hele leven getracht het morele peil van de mensheid te verhogen en hierbij zelf het goede voorbeeld te geven. Typerend is bijvoorbeeld, dat de toch niet zo kapitaalkrachtige Mill een van zijn grootste tegenstanders, Herbert Spencer, toen deze in financiële moeilijkheden kwam bij de uitgave van zijn *System of philosophy*, aanbood dit werk op zijn kosten te laten drukken. Mill was een groot filosoof en econoom, maar vooral een groot mens.

H. M. Becker

HET NEDERLANDS ECONOMISCH INSTITUUT ROTTERDAM

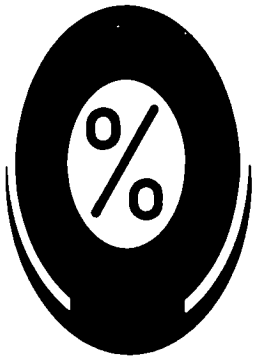
Op de Statistisch-Mathematische Afdeling is plaats voor een
STATISTISCH MEDEWERK(ST)ER

De werkzaamheden omvatten het uitvoeren van eenvoudige rekenbewerkingen met grote hoeveelheden cijfers, het voorbereiden en controleren van in- en uitvoer van computerprogramma's, alsmede het documenteren van de gebruikte gegevens en de karakteristieken daarvan.

Van sollicitanten wordt verwacht, dat zij middelbare schoolopleiding hebben, 20 tot 25 jaar oud zijn, ervaring met vergelijkbaar werk hebben, zeer nauwkeurig werken en zelf het werk kunnen indelen.

Inlichtingen bij de heer H. J. Smit, tel. 010-145511, toestel 3715.

Sollicitaties met volledige informatie aan Drs. P. J. Montagne,
Stichting Het Nederlands Economisch Instituut,
Burgemeester Oudlaan 50, Rotterdam-3016.



Marketing en omgeving

DRS. R. R. VAN DEN HEUVEL
DRS. P. S. ZWART

1. Het commerciële beslissingsgebied

Alvorens we het begrip „omgeving” omschrijven en van een inhoud voorzien, geven we eerst een afbakening van het commerciële beslissingsgebied 1). Onder commerciële bedrijfseconomie („marketing”) verstaan we een theorie of het onderdeel van een theorie waarbij men zich bezighoudt met de problemen binnen een organisatie die ontstaan door de regulering van de uitgaande goederenstroom door middel van marktinstrumenten.

Welke elementen zijn nodig om dit beslissingsgebied te kunnen omschrijven? 2).

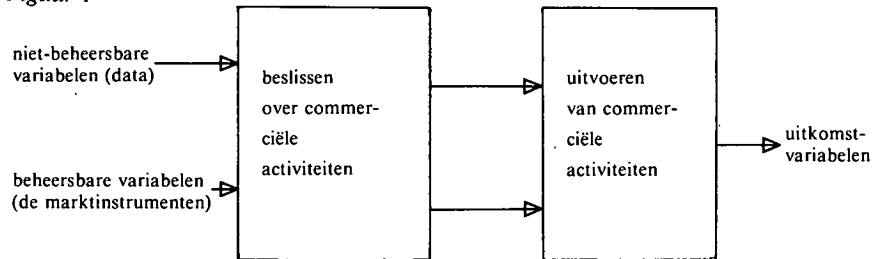
- a. De *doelstellingen* waarnaar de organisatie streeft, eventueel voor de commerciële besluitvorming vertaald in voor dit terrein hanteerbare (kwantitatieve) termen. Wanneer we beslissingen nemen leidt dit tot resultaten, die we kunnen meten in de vorm van uitkomstvariabelen (endogene variabelen). Het niveau van deze variabelen is een indicatie voor de mate waarin de gestelde doeleinden zijn gerealiseerd.
- b. De *instrumenten* waarmee de organisatie haar doeleinden kan verwezenlijken. Dit zijn de z.g. beheersbare of instrumentele variabelen, die tot de verzameling exogene variabelen behoren. Deze instrumenten zijn: prijs, produkt, distributie en promotion 3).
- c. De *data*, waarmee de organisatie in het onderhavige probleemgebied rekening moet houden. De data noemen we de *niet-beheersbare* exogene variabelen. Men spreekt in dit verband dan ook wel van de *omgeving van het beslissingsgebied*.

We kunnen de relatie tussen de zojuist genoemde elementen van het commerciële beslissingsgebied weergeven aan de hand van figuur 1.

In dit artikel zullen we ons voornamelijk bezighouden met het beschrijven van de omgeving van het beslissingsgebied der commerciële bedrijfseconomie. Om een concrete inhoud te geven aan „de omgeving” maken we eerst de volgende tweedeling 4): 1. externe omgeving; 2. interne omgeving.

- a. *Externe omgeving*. Hierbij doelen

Figuur 1



we op data uit de omgeving van *een organisatie*. Alhoewel deze dan niet beheersbaar zijn, is het voor het nemen van marketing-beslissingen van het grootste belang deze variabelen wel in de beschouwing te betrekken omdat ze de uitkomstvariabelen mede beïnvloeden. In paragraaf 2 komt de externe omgeving aan de orde.

b. *Interne omgeving*. Omdat we het beslissingsgebied van de commerciële bedrijfseconomie in dit artikel als uitgangspunt kiezen (en niet alle beslissingen in de organisatie) kunnen we die elementen binnen een organisatie die in relatie staan met het zojuist genoemde beslissingsgebied als interne data omschrijven. Voorbeelden van variabelen die tot de interne omgeving behoren zijn de productiecapaciteit, de eenmaal gekozen vestigingsplaats (die weer kan worden opgevat als een verzameling van vestigingsplaatsfactoren), de financiële structuur, de administratie (waartoe we ter vereenvoudiging van het verzamelen en opslaan van gegevens rekenen) en de organisatiestructuur. Het merendeel der zojuist genoemde variabelen is op de korte termijn — vanuit marketingoogpunt bekeken — niet-beheersbaar. We mogen zelfs stellen dat op die termijn de hanteerbaarheid (en beheersbaarheid) van de marktinstrumenten produkt en distributie gering is. Bekijk we evenwel een lange periode (bijv. een periode langer dan één jaar) dan is het noodzakelijk de marketing-beslissingen in samenhang met de overige beslissingen in de organisatie te bekijken. Het wordt dan moeilijk om zinvol te spreken van een interne omgeving (immers een verzameling niet-beheersbare variabelen) van het marketing-beslissingsgebied.

In het vervolg van dit artikel beperken we ons tot het concretiseren van de

externe omgeving. Daarna geven we aan op welke manier de externe data in het beslissingsproces van de marketing-manager een rol kunnen spelen.

2. De externe omgeving

De verzameling variabelen die het geraamte, zo men wil het gezicht van de externe omgeving van het marketing-beslissingsgebied bepalen, noemen we de *marktstructuur*. Deze kunnen we omschrijven aan de hand van drie componenten:

1. de marktform en de marktorganisaties (deze geven de concurrentiesituatie van een organisatie aan) 5);
2. institutionele factoren, zoals bijv.
 - de invloed van de overheid;
 - de invloed van het distributiekanaal;
 - de invloed van consumentenorganisaties;
 - de invloed van de technologie;
3. het gedrag van afnemers. Onder afnemers verstaan we diegenen waarop

1) In de inleiding hebben we dit beslissingsgebied „commerciële bedrijfseconomie in enge zin” genoemd. Zie A. Bosman, *De commerciële bedrijfseconomie*. Inleiding (III), *ESB*, 14 januari 1976.

2) G. J. van Helden, *Inleiding in de commerciële bedrijfseconomie*, syllabus voor eerstejaars studenten, Rijksuniversiteit Groningen, 1973.

3) De vertegenwoordigers rekenen we onder het instrument promotion.

4) Gebaseerd op: P. A. Beukenkamp en P. S. H. Leeftang, *Probleemgebied marketing, een management-benadering*, Interfaculteit bedrijfskunde, Delft, blz. 11.

5) Ten aanzien van de marktform aan consumentenzijde, gaan we eenvoudigheidshalve uit van een markt met veel vragers.

de organisatie zich richt bij het hanteren der marktinstrumenten ter verwezenlijking van haar doelstelling(en). Afnemers kunnen zijn: 1. consumenten (gezinshuishoudingen); 2. industriële afnemers; 3. „non-profit“-organisaties. We beperken ons verder in dit artikel tot één groep afnemers, nl. de consumenten.

In het vervolg van deze paragraaf komen de drie genoemde componenten aan de orde.

2.1. De marktform en de marktorganisaties 6)

De aard van de *marktform* bepaalt in grote mate welke instrumenten een onderneming kan gebruiken om haar doelstellingen te realiseren. Het begrip marktform wordt omschreven met behulp van twee criteria, nl. het aantal aanbieders en de z.g. homogeniteit van markt en waar. Met deze laatste term bedoelt men de mate waarin een produkt zich wat betreft haar eigenschappen onderscheidt van produkten van concurrenten. Men stelt dan dat een produkt volstrekt homogeen is wanneer de voorkeur, die de consument bij zijn gedrag uitspreekt, uitsluitend berust op prijsverschillen (bijv. graan); de heterogeniteit van produkten is groter naarmate de consument zich bij zijn keuzegedrag ten aanzien van „gelijksortige produkten“ meer en meer laat leiden door andere dan prijsverschillen, bijv. door verschillen in kwaliteit of omstandigheden, waaronder het produkt wordt aangeboden. Op grond van de twee genoemde criteria — dus het aantal aanbieders en de homogeniteit van markt en waar — kan men de marktformen als volgt indelen 7) (zie figuur 2).

Indien een organisatie haar produkten aanbiedt onder een marktform die volledige mededinging benadert, dan is haar markt slechts beperkt „bespeelbaar“. In die situatie kan met name het instrument prijs niet worden gehanteerd. Bovendien kunnen de instrumenten distributie en promotion slechts in beperkte mate worden gebruikt (nl. bij transport en voorraadvorming, bij krediet-

verlening en bij informatieverschaffing). Bij de marktformen die gekenmerkt worden door onvolledige mededinging (dit zijn de andere in figuur 2 genoemde marktformen) kunnen meer elementen van de marketing-mix worden toegepast. Er zijn echter ook binnen deze marktformen belangrijke verschillen. Bij de vaststelling van de prijs of de reclame-omvang spelen concurrentenacties onder de oligopolioide marktform bijv. een grotere rol dan onder de marktform van monopolistische mededinging.

Een aspect van vooral de oligopolioide marktform (weinig aanbieders) dat een grote invloed kan uitoefenen op de wijze waarop aanbieders opereren op de markt, is dat van de *samenwerking tussen marktpartijen*. Men kan de probleemstelling wat ruimer formuleren door de vraag te stellen naar de *marktorganisatie*, meestal als voortvloeisel uit de bestaande marktform.

Deze rubriek wordt verzorgd door de Afdeling Bedrijfseconomie van de Rijksuniversiteit te Groningen

Door te zoeken naar samenwerkingsvormen met concurrenten wordt de invloed van het onzekere element „concurrentie“ in zekere zin gereduceerd. Enkele samenwerkingsvormen zijn:

- het kartel (zoals een conditiekartel, een prijskartel, een gebiedskartel);
- een trust (concern);
- inkoopcombinaties (o.a. in het midden- en kleinbedrijf).

2.2. Institutionele factoren

We noemen een aantal voor de hand liggende institutionele factoren voor de marketingmanager.

2.2.1. De invloed van de overheid 8)

De overheid kan door middel van gebods- en verbodsbepalingen een grote invloed uitoefenen op de speelruimte die een onderneming heeft bij de keuze van haar marktinstrumenten. Overheidsinvloed komt o.a. voor in de volgende vormen.

1. De overheid vaardigt verbodsbepalingen uit tegen het gebruik van bepaalde grond- en/of hulpstoffen.
2. De overheid geeft voorschriften voor de wijze van produceren, of de aard en de wijze van verpakking.
3. De overheid legt door middel van wettelijke bepalingen direct of indirect de wijze waarop reclame wordt gemaakt aan banden.
4. De overheid tracht, door — in diverse landen nogal verschillende — maatregelen de beperking van de concurrentie tegen te gaan. Voor Nederland kan men in dit verband denken aan een aantal bepalingen inzake de verticale prijsbinding.

2.2.2. De invloed van het distributiekanaal

Weliswaar kan elke onderneming vaststellen van welk distributiekanaal zij gebruik wil maken, niettemin zal de uiteindelijke keuze mede worden bepaald door de vraag welke distributiekanaal reeds voorhanden zijn. Wanneer een bepaalde schakel in het kanaal een dominerende positie inneemt (bijv. de fabrikant of de detaillist) dan heeft dit verstrekkende gevolgen voor de andere schakels in het kanaal 9). Denk in dit verband bijv. aan de sterke invloed van o.a. grootwinkelbedrijven in de voedingssector.

2.2.3. De invloed van consumentenorganisaties

Naast de invloed die consumentenorganisaties (waarvan de Consumentenbond en het Konsumenten Kontakt de belangrijkste zijn) en consumentengroeperingen op individuele consumenten hebben — zie hiervoor paragraaf 2.3. — moet een marketingmanager ook rekening houden met een rechtstreekse invloed van deze „instituten“. We doelen hier op het consumentisme dat een behartiging van consumentenbelangen ten doel heeft. Dit uit zich vooral bij het streven naar vergroting van de doorzichtigheid van de markt, het bevorderen van concurrentie en het propaganderen van te stellen eisen aan de marketing van produkten. Tevens is een belangrijke doelstelling hiervan, om de consument bewust te maken van de verantwoordelijkheden van „het consument zijn“.

Als consumentengroeperingen kunnen we verschillende actiegroepen noemen, die vaak worden opgericht om een welomschreven beperkt doel te bereiken. Denk hierbij aan de milieugroep „antivitter-dan-wit“ en de politiek-getinte groep „anti-Angola-koffie“. Het is dui-

Figuur 2

Aantal aanbieders	Homogeniteit van markt en waar		
	homogeen	beperkt heterogeen	volstrekt heterogeen
Veel	homogeen polypolie (volledige mededinging)	heterogeen polypolie (monopolistische mededinging)	
Weinig	homogeen oligopolie	heterogeen oligopolie	
Eén			monopolie

6) G. J. van Helden, op. cit., blz. 60 en 61.
 7) F. Hartog, *Hoofdpijnen van de prijs-theorie*, Leiden, 1967, blz. 122 e.v.
 8) G. J. van Helden, op. cit., blz. 62.
 9) Ph. McVey, Are channels of distribution what the textbooks say?, art. nr. 19 in K. K. Cox, *Analytical viewpoints in marketing management*, Englewood Cliffs, Prentice Hall, 1968.

delijk dat deze „organisaties” de speelruimte, waarbinnen een organisatie haar doelstellingen probeert te verwezenlijken, voor een belangrijk gedeelte kunnen inperken, afhankelijk van de wijze waarop de organisatie haar doelstelling(en) wenst te bereiken.

2.2.4. De invloed van de technologie

De technologische ontwikkeling in de laatste decennia heeft een situatie doen ontstaan waarin de consument veel met nieuwe producten wordt geconfronteerd. Dit betekent voor de ondernemer dat de ontwikkeling van nieuwe producten één van de belangrijkste hulpmiddelen is geworden ter stimulering (of handhaving) van zijn afzet. Met name wanneer een concurrent een voorsprong op technologisch gebied neemt, kan dit verstrekende gevolgen hebben voor de organisatie.

2.3. Het gedrag van afnemers

Hierbij beperken we ons tot de consumentenmarkt. De consument vormt eigenlijk de belangrijkste component van de externe omgeving. Het gehele marketing-gebeuren is nl. gericht op het beïnvloeden van de consument en wel zodanig dat de doelstellingen van de organisatie zo goed mogelijk worden gerealiseerd. Binnen een organisatie zou de bestudering van het consumentengedrag zich er dan ook op richten om te proberen mutaties in dit gedrag, die in het verleden optraden, te relateren aan de omvang en de aard van de marktspanningen over dezelfde periode, zodat schattingen mogelijk zijn van de effectiviteit van de verschillende marktinstrumenten.

De organisatie moet zodoende trachten variabelen op te sporen, die een aanwijzing zouden kunnen zijn voor de verschillen in het gedrag van consumenten (en met name het koopgedrag). Met behulp van zulke variabelen zouden we het „lege” begrip consumentengedrag als het ware kunnen vullen. Variabelen die consumentengedrag mede kunnen verklaren zijn o.a. van:

- demografische aard;
- economische aard;
- sociologische aard;
- psychologische aard.

Men kan ze over het algemeen heel goed als basis voor marktsegmentatie gebruiken (zie verder paragraaf 2.4.).

We zullen de verschillende categorieën van variabelen achtereenvolgens de revue laten passeren.

2.3.1. Variabelen van demografische aard

De diverse demografische variabelen worden vaak gekozen om consumenten te karakteriseren. De redenen hiervoor zijn o.a. de gemakkelijke meetbaarheid en het eenvoudig verkrijgen van de variabelen. We moeten uiteraard wel

nagaan of er al dan niet een verband bestaat tussen het bezitten van een bepaalde demografische eigenschap en het koopgedrag. Tot deze variabelen kunnen o.a. worden gerekend:

- geslacht;
- leeftijd;
- burgerlijke staat;
- cultuur (o.a. de diverse waarden en normen van groepen in een samenleving);
- geografische locatie (stad versus platteland);
- mobiliteit;
- gezinslevenscyclus.

Ten aanzien van de laatste variabele kunnen we opmerken dat de levenscyclus van een consument wordt gedefinieerd in termen van een samenstel van demografische variabelen (veelal: burgerlijke staat, leeftijd van het hoofd van het gezin, van de vrouw en — indien aanwezig — van de kinderen). Deze „samengestelde” variabele wordt vaak apart genoemd, omdat de demografische variabelen dusdanig samenhangen dat ze nauwelijks afzonderlijk zijn te relateren aan het koopgedrag. Een indeling van consumenten op basis van de variabele gezinslevenscyclus zou kunnen zijn:

- jonge vrijgezellen;
- jong getrouwd, geen kinderen;
- jong getrouwd, kinderen jonger dan 6 jaar;
- getrouwd, kinderen tussen 6 en 18 jaar;
- getrouwd, kinderen ouder dan 18 jaar;
- langer getrouwd, geen inwonende kinderen;
- oudere vrijgezellen.

2.3.2. Economische variabelen

De meest gebruikte economische variabele is het inkomen. Als men het inkomen als maatstaf neemt, dan moet men met name denken aan het verband tussen inkomen en bijv. welvaart, kredietwaardigheid, inflatie of recessie. We doelen hier voornamelijk op de fluctuaties in het inkomen als gevolg van de genoemde variabelen. Welk inkomen kiest men als karakteriserende variabele, het besteedbare inkomen, het bruto-salaris, het inkomen per gezin of per hoofd van het gezin? Dit zijn allemaal vragen die opgelost dienen te worden alvorens de consument op basis van zijn inkomen wordt gekarakteriseerd.

2.3.3. Sociologische variabelen 10)

Evenals bij de demografische variabelen kunnen we hierbij twee benaderingen volgen, nl. het beschouwen van de invloed van alle variabelen afzonderlijk op het koopgedrag en de invloed hierop van de variabelen gezamenlijk (inclusief hun interactie). Voorbeelden van afzonderlijke variabelen zijn:

- het beroep;
- de opleiding;
- het gezin (bijv. het vervagen van de

taakverdeling binnen het gezin is op dit moment relevant; zo wordt in niet zeer recente Amerikaanse literatuur de consument vaak „zij” genoemd).

Drie voorbeelden van „samengestelde” variabelen zijn:

- *De sociale klasse.* Deze kan men definiëren als een verzameling mensen met een bij benadering gelijk beoordeeld „prestige” door anderen. Alhoewel inkomen een belangrijke variabele is, spelen ook andere variabelen een rol, zoals beroep, soort huis en de woonbuurt. Een indeling van sociale klassen (welstandsklassen) 11) door Attwood en het CBS gemaakt, is:

1. welstandsklasse A: de welgestelde klasse (directeuren van grote ondernemingen, beoefenaren vrije beroepen, staffunctionarissen grote ondernemingen enz.), 10,7% van de gezinnen in Nederland;
2. welstandsklasse B: de middenklasse. B1: bovenlaag middengroep (directeuren middelgrote bedrijven, „grote” middenstanders, hogere ambtenaren, kantoorpersoneel in hogere en semi-hogere functies enz.), 12,1% van de gezinnen; B2: onderlaag middengroep (directeuren kleine ondernemingen, middelgrote middenstanders, middelbare ambtenaren, kantoorpersoneel in „middenfuncties”), 22,6% van de gezinnen;
3. welstandsklasse C: de hogere volksklasse (kleine middenstand, lagere ambtenaren, lager kantoorpersoneel, geschoolde arbeiders enz.), 40,4% van de gezinnen;
4. welstandsklasse D: de lagere volksklasse (ongeschoolde arbeiders, niet-werkenden enz.), 14,2% van de gezinnen.

- *De levensstijl.* Deze wordt door velen gezien als een belangrijk determinant van het menselijk gedrag (dus ook van het koopgedrag). Variabelen als mobiliteit, vrije tijd, sociale klasse, levenscyclus, status, conformiteit en demografische variabelen bepalen alle de levensstijl. Het begrip is evenwel te ruim om het te gebruiken als variabele voor de beïnvloeding van het koopgedrag. Eigenlijk omvat het begrip levensstijl het gehele consumentengedrag.

- Als aparte factor noemen we de referentiegroepen. Een individu toetst meestal zijn mening aan die van anderen. Dit kan de groep zijn waarin hij zich beweegt. Een voorbeeld hiervan is de groep „teenagers”, waar t.a.v. kleding en

10) Deze subparagraaf is hoofdzakelijk gebaseerd op: P. A. Beukenkamp en P. S. H. Leeftang, op. cit., blz. 67.

11) Striks genomen is sociale klasse een ruimer begrip dan welstandsklasse. In deze toepassing dekken zij elkaar echter.

leefgewoonten duidelijk een aantal „groepsregels” bestaat, die een invloed hebben op het koopgedrag. Dit zou ook kunnen gelden voor individuen, die zich graag zouden willen identificeren met een bepaalde groep of die zich juist afzetten tegen het gedrag van bepaalde groepen. Een ander voorbeeld zijn de reeds genoemde consumentorganisaties (en actiegroepen) als referentiekader voor de individuele consument.

2.3.4. Psychologische variabelen

Met psychologische variabelen doelen we op psychologische processen die in het individu plaatsvinden en het gedrag beïnvloeden. Met behulp van deze variabelen trachten we te verklaren waarom individuen zich in verschillende situaties verschillend — of gelijk — gedragen. Een aantal van deze variabelen is 12):

- emotie;
- persoonlijkheid;
- motivatie;
- perceptie;
- attitude.

Het meten van deze variabelen levert soms grote problemen op. Bovendien is in de praktijk gebleken dat het zeer moeilijk is een relatie te leggen tussen bijv. attitude en de uitkomstvariabele (afzet). Met behulp van multi-dimensionale schaaltechnieken is men er soms in geslaagd redelijke voorspellingen te doen over het koopgedrag van consumenten op basis van hun voorkeuren, percepties enz. 13). In het artikel over consumentengedrag wordt nader ingegaan op de betekenis van deze variabelen voor het beslissingsgebied van de marketing, terwijl bij het marktonderzoekartikel de meetproblematiek aan de orde komt.

2.4. Marktsegmentatie

De heterogeniteit van de verzameling afnemers leidt er veelal toe dat men zal proberen deze te splitsen in meer homogene groepen. Deze splitsing vindt vaak plaats op sommige van de al eerder genoemde variabelen (met name demografische en socio-economische maatstaven); men noemt dit marktsegmentatie. Door de sterkere homogeniteit binnen de marktsegmenten kan de onderneming beter met haar marktinstrumenten inspelen op de specifieke eisen van die groep. In algemeen-economische termen betekent dit dat er voor een homogeen product op de verschillende gesegmenteerde markten andere vraagfuncties gelden. Derhalve zullen andere waarden voor de marktinstrumenten (bijv. de prijs) in verschillende segmenten gewenst zijn om een zo goed mogelijk resultaat te bereiken. Hiertoe is het echter noodzakelijk dat men een indruk heeft hoe de relatie tussen het gedrag van een bepaald segment en de marktinstrumenten (als beheersbare variabelen van de organisatie) ligt. Als men dit seg-

menteren tot het uiterste zou doorvoeren, blijven uiteraard de individuele consumenten over. Er zijn dan ook theorieën die het gedrag van de afzonderlijke consumenten proberen te verklaren. Niettemin zal de organisatie moeten aggregeren om een beperkt aantal groepen (segmenten) over te houden, waarbij toch de verschillen *binnen* zo'n groep veel kleiner zijn dan de verschillen *tussen* de groepen ten aanzien van hun koopgedrag.

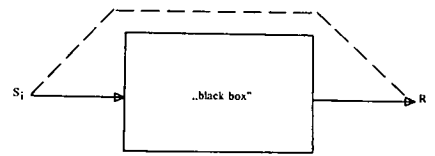
3. Relatie marktinstrumenten en omgeving

In deze paragraaf zullen we trachten een relatie te leggen tussen het gebruik van de marktinstrumenten door de organisatie en de reactie daarop van de omgeving. Deze reactie is een vorm van gedrag. Om hierover een nadere uitspraak te kunnen doen zullen we eerst aandacht besteden aan de diverse soorten gedrag die bij een consument zijn waar te nemen. Steiner onderscheidt op dit punt drie soorten gedrag 14):

1. communicatiegedrag: dit heeft betrekking op de actieve of passieve gegevensuitwisseling tussen de consument en anderen omtrent alternatieve aanbieders, goederen of merken;
2. koopgedrag: dit betreft gewoonten van de consument die zijn gebonden aan de wijze van aankoop;
3. gebruiksgedrag: hieronder valt het omgaan met of het gebruik van aangeschafte goederen.

Hiermee zouden we tot de volgende definitie van consumentengedrag kunnen komen: consumentengedrag is het gedrag van personen, individueel of in groepen, voor zover dit betrekking heeft op het zich oriënteren over, het kopen en het gebruiken van goederen. Tevens kan men stellen dat de consument bij dit beslissingsproces bloot staat aan een grote hoeveelheid indrukken. Wij definiëren stimuli als „boodschappen” die door één van de zintuigen worden waargenomen en die invloed kunnen hebben op het gedrag.

Aan de bovengenoemde soorten gedrag wordt de eis van waarneembaarheid gesteld. Er is echter ook een aantal aspecten van gedrag, dat niet kan worden waargenomen. Wij doelen hier op de mentale processen die bij het beslissingsproces van de consument een zeer grote rol spelen en wel bij het zoeken, waarnemen, leren, evalueren en kiezen van alternatieven. Het gevolg van deze mentale processen is een vorm van (waarneembaar) gedrag, terwijl de stimuli de invoer voor de mentale processen vormen. Uiteraard zijn naast de psychologische variabelen — in de vorm van metingen van de mentale processen — ook andere variabelen (bijv. demografische) van belang. Deze niet-beheersbare variabelen werken eveneens in op de mentale processen.



Als wij de verschillende stimuli aangeven met S_i en het gedrag met R (respons) dan wordt een en ander in de volgende figuur weergegeven. Wij proberen een relatie tussen een verzameling stimuli, waaronder de marktinstrumenten en de respons (het gedrag) te leggen. Hiertoe zijn in principe twee mogelijkheden, nl. een impliciete en een expliciete benaderingswijze. De impliciete benaderingswijze legt rechtstreeks een relatie tussen stimuli en gedrag zonder aandacht te besteden aan hetgeen er in de mentale processen plaatsvindt. Deze worden als het ware opgevat als een „black box” waar men niet verder in kijkt. Bij de expliciete modellen zal men juist proberen een concrete inhoud te geven aan de mentale processen, bijv. met behulp van het meten van de reeds genoemde variabelen als een meetbaar substituuat van de werkelijke processen. In het volgende artikel komen we op beide benaderingen terug.

4. Slotopmerkingen

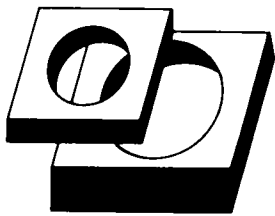
In dit artikel hebben we geprobeerd de externe omgeving van de onderneming een inhoud te geven. Het blijkt dat veel elementen uit die omgeving een rol kunnen spelen en dat de consument als doel van de marketing-inspanningen hierbij de boventoon voerde. Een aantal criteria kwam naar voren volgens welke men groepen consumenten kan onderscheiden, hetgeen kan leiden tot een betere doelgerichtheid in het gebruik van de marktinstrumenten. Ten slotte werd zeer kort aandacht besteed aan manieren om relaties te leggen tussen stimuli (met name de gehanteerde marktinstrumenten) en het koopgedrag. In volgende artikelen zullen eerst deze modellen van het consumentengedrag verder ter sprake komen. Daarna komt marktonderzoek (met de nadruk op gegevens verzamelen) aan de beurt als methode om kennis te verwerven over de omgeving van de organisatie.

R. R. van den Heuvel
P. S. Zwart

12) De laatste drie variabelen zijn situatiegebonden, terwijl de eerste twee veel algemener van aard zijn.

13) R. E. Frank, W. F. Massy en Y. Wind, *Market segmentation*, Englewood Cliffs, Prentice Hall, 1972.

14) G. A. Steiner, Consumer behavior: where do we stand? A psychologist's appraisal, in J. W. Newman (ed.), *On knowing the consumer*, John Wiley Inc., New York, 1966, blz. 209.



Bijstand en bejaardenoorden

DRS. P. H. LAMAN

De uitgaven krachtens de Algemene Bijstandswet voor de verzorging van bejaarden in bejaardenoorden vertonen van 1969 t/m 1975 een explosieve stijging met gemiddeld ca. 34,5% per jaar. Beliep het landelijk totaal in 1969 nog f. 186 mln., in 1975 is het reeds f. 1,1 mrd. Reden om eens wat nader in te gaan op de achtergronden van deze stijging en de mogelijkheden van de overheid om deze groei enigszins te beperken.

Ontwikkelingen

Globaal gezien zijn er drie factoren die de ontwikkeling van de bijstandsuitgaven in deze sector beïnvloeden, nl. het aantal verzorgingsplaatsen, de hoogte van de tarieven en de ontwikkeling van de eigen inkomsten van de verzorgden.

Het aantal verzorgingsplaatsen is de afgelopen jaren vrij sterk uitgebreid. Was per ultimo 1969 voor ca. 7,5% van de totale Nederlandse bejaardenbevolking plaats in een bejaardenoord, ultimo 1974 was dit percentage gestegen tot ca. 9,5 of wel 135.000 verzorgden.

Veel belangrijker voor de uitgavenontwikkeling dan de toename van het aantal verzorgingsplaatsen blijkt de stijging van de verzorgingstarieven te zijn geweest 1). Zo kon een alleenstaande bejaarde in Amsterdam in het goedkoopste verzorgingstehuis in 1969 nog voor ca. f. 6.500 per jaar terecht, terwijl dit bedrag in 1975 tot ongeveer f. 17.000 is opgelopen. De stijging van de tarieven had tot gevolg dat voor bejaarden, die reeds bijstand ontvangen, meer moest worden betaald. Bovendien leidde dit tot een sterk toenemend beroep op de Algemene Bijstandswet. Ontving eind 1969 ca. 55% van de verzorgden bijstand, per ultimo 1973 was dit reeds 66%. In sommige gemeenten ligt het percentage aanzienlijk hoger, bijv. in Rotterdam eind 1973 86%. Dit percentage is gestegen ondanks de (vooral als gevolg van AOW-verhogingen) toegenomen eigen inkomsten van de verzorgden, die vrijwel geheel op de te verstrekken uitkeringen in mindering worden gebracht. Het door de overheid bij te passen verschil tussen de eigen middelen van de bijstandsontvangers en de kosten waarin moet worden voorzien, is in de loop der jaren steeds groter geworden.

Toezicht

In tegenstelling tot veel andere via bijstandsuitkeringen gefinancierde instellingen 2) heeft de overheid bij de

bejaardenoorden mogelijkheden om uitgavenbeheersend op te treden. Sinds 1964 wordt krachtens de dat jaar in werking getreden Wet op de Bejaardenoorden toezicht op deze instellingen uitgeoefend door Gedeputeerde Staten 3). Dit toezicht was aanvankelijk beperkt tot de kwaliteit van de geboden voorzieningen. Prijstoezicht bestond alleen om na te gaan of er een redelijke verhouding was tussen prijs en kwaliteit van het gebodene. Het was in die situatie voor particulieren bijna steeds mogelijk bejaardenoorden te stichten, die dan mede werden gefinancierd uit bijstandsuitkeringen. Alleen moest worden voldaan aan de door de provincie gestelde kwaliteitseisen (en evt. subsidievoorwaarden bij de bouw).

Door het ontbreken van een adequaat opname- en indicatiebeleid kwam het voor dat de beschikbare verzorgingsplaatsen voor een belangrijk deel en vaak voor langere tijd in beslag werden genomen door bejaarden die (nog) geen duidelijk geïndiceerde behoefte aan verzorging hadden. De werkelijk verzorgingsbehoevenden die dan op een later tijdstip op medische en/of sociale indicatie om opname verzochten, konden zodoende vaak geen plaats vinden. Dit gaf dan wederom aanleiding tot capaciteitsuitbreiding 4).

Gezien deze ontwikkelingen en het mede als gevolg daarvan toenemend beslag op de overheidsmiddelen, was er voldoende aanleiding om in 1972 enige wijzigingen in de Wet op de Bejaardenoorden aan te brengen. Deze wijzigingen worden momenteel uitgewerkt in een aantal algemene maatregelen van bestuur. Omdat deze uitwerking op vele problemen blijkt te stuiten, zijn in afwachting van de inwerkingtreding een aantal interim-bepalingen vastgesteld.

De 7%-norm

Zo mag sinds 31 juli 1974 geen bejaardenoord meer worden gebouwd of in exploitatie genomen, dan na verklaring van

geen bezwaar door de provincie. De goedkeuring wordt niet verleend als met de totstandkoming van het nieuwe bejaardenoord het aantal verzorgingsplaatsen zou uitkomen boven 7% van het totaal aantal bejaarden in de regio. Dit percentage wordt gehanteerd als voorlopige werknorm in afwachting van op de wetwijziging gebaseerde regels met betrekking tot planning door de provinciale besturen. De invoering van de 7%-norm impliceert dat de huidige capaciteit (ca. 9,5% van de bejaarden) naar het oordeel van de regering te groot is en langzamerhand moet worden ingekrompen.

Op zich zelf is dit begrijpelijk gezien het hieronder nader toegelichte voornemen om tot een stringenter indicatie- en opnamebeleid te komen. Bovendien is het bejaardenbeleid in de afgelopen jaren in steeds sterkere mate gericht op de totstandkoming van aangepaste woonvormen en bevordering van open bejaardenwerk, met als doel een zo lang mogelijk behoud van zelfstandigheid van de ouder wordende mens. De waarde van deze norm is echter twijfelachtig. Het percentage is blijkens de *Bejaardennota 1975* afgeleid uit een onderzoek in één gemeente (Rotterdam) in 1965 5). Het is de vraag, gezien de sterke verbetering in de extramurale voorzieningen, of dit cijfer ook nu nog geldt. Bovendien is het niet onwaarschijnlijk dat er plaatselijke en/of regionale verschillen bestaan in het aantal verzorgingsbehoevenden. Zo zal bijv. Amsterdam met z'n vele hoogbejaarden

1) Zie ook: Instituut voor Onderzoek van Overheidsuitgaven, De ontwikkeling van de bijstandsuitgaven in vier gemeenten; verslagen en rapporten nr. 5. Directie Bijstandszaken CRM, januari 1976, blz. 28 e.v.

2) Vgl. P. H. Laman, Bijstand en gezinsverzorging, *ESB*, 22 oktober 1975, blz. 1031.

3) In Amsterdam, Rotterdam en Den Haag is dit toezicht gedelegeerd aan de colleges van B en W.

4) Eindrapport van de werkgroep gemeentelijke uitgaven voor sociale zorg (cie. Van Stuyvenberg), 1969, blz. 11-10.

5) *Nota Bejaardenbeleid*, 1975, blz. 147 e.v.

ongetwijfeld een hoger percentage verzorgingsbehoevenden kennen dan het landelijke gemiddelde. Nuancering van het percentage, gebaseerd op nader onderzoek in de verschillende regio's, lijkt dan ook gewenst.

Indicatie- en opnamebeleid

Ook met betrekking tot het indicatie- en opnamebeleid zijn in 1972 enkele nieuwe bepalingen in de wet opgenomen. Zo moet door B en W een commissie worden ingesteld die aan de bejaarde, die opname wenst, en aan de leiding van het tehuis advies uitbrengt. Een belangrijk gemis hierbij is dat een positief advies het bejaardenoord niet tot opname verplicht. Het is in beginsel zelfs niet verboden bejaarden met een negatief advies te huisvesten, zij het dat Provinciale Staten gedurende een bepaalde termijn (max. 10 jaar) een positief advies voor opname verplicht kunnen stellen. De marge die de wet aan de bejaardenoorden laat, kan ertoe leiden dat toch nog niet direct verzorgingsbehoevenden worden opgenomen. Dit zullen dan vooral bejaarden met hogere inkomens zijn, aangezien verwacht mag worden dat ingeval van negatief advies de gemeente zal weigeren bijstand te verstrekken 6).

De in te stellen commissies zullen moeten werken met landelijk geldende opnamecriteria die momenteel worden voorbereid. De inhoud van deze criteria is van groot belang voor de toekomstige omvang van de verzorgingscapaciteit. Een te vage formulering ervan maakt het gevaar niet denkbeeldig dat bij onderbezetting van de tehuizen een meer „rekkelijke” interpretatie aan de normen wordt gegeven. Op deze wijze zou de gewenste beperking van de capaciteit moeilijk te realiseren zijn.

Prijstoezicht

Ten behoeve van de prijsbeheersing worden sinds 1973 landelijke prijsgedragsregels gehanteerd, terwijl tariefwijziging is gebonden aan voorafgaande goedkeuring van GS. Ondanks deze verbeteringen blijven de tarieven echter sterk stijgen. Oorzaken van deze prijsstijgingen zijn o.a. de hoge bouwkosten van nieuwe tehuizen, sluiting van goedkopere verouderde tehuizen, verbouw van bestaande in verband met hogere kwaliteitseisen e.d. Van nog groter belang lijkt de stijging van de personeelskosten. Die kosten vormden in 1970 gemiddeld ca. 50% van de totale exploitatiekosten van een bejaardenoord, momenteel is dit ca. 60% 7). Door een intensievere verzorging met meer en hoger geschoold personeel, verbeteringen in de arbeidssituatie van het personeel (jeugdminimumloon, kortere werktijden, pensioenvoorziening e.d.) stijgen de loonkosten per werknemer in deze dienstverlenende sector aanzienlijk sneller dan

het landelijke kostenpeil. Gezien de veelheid van factoren die van invloed zijn op het grote aantal te controleren bejaardenoorden (in 1972 ca. 1850), is het moeilijk greep te krijgen op de prijsontwikkeling van deze instellingen. In de *Bejaardennota 1975* wordt zelfs somber geconcludeerd dat het feit dat de provinciale overheid preventief toezicht uitoefent het enige houvast is voor de uitspraak dat de stijgingen niet onverantwoord zijn.

Deze rubriek wordt verzorgd door het Instituut voor Onderzoek van Overheidsuitgaven

Andere financieringsvorm

Zoals we hiervoor zagen worden op het ogenblik maatregelen voorbereid die via capaciteitsplanning en opnamebeleid moeten leiden tot een beheersing van de groei van het aantal in bejaardenoorden opgenomen bejaarden. Op deze wijze is het mogelijk te bewerkstelligen dat alleen werkelijk verzorgingsbehoevende bejaarden worden opgenomen. Veel moeilijker blijkt het te zijn om de hoogte van de verzorgingstarieven in de hand te houden.

Tegen de bestaande financieringsvorm van betaling door de gebruiker evt. met toepassing van de Algemene Bijstandswet zijn in de loop der jaren allerlei bezwaren aangevoerd. Eén van de bezwaren is dat een effectieve kostenbeheersing nauwelijks mogelijk blijkt te zijn, ook niet in combinatie met het toezicht krachtens de Wet op de Bejaardenoorden. Momenteel wordt gedacht aan invoering van een nieuwe financieringsvorm. De bejaardenorganisaties hebben een sterke voorkeur voor financiering via een stelsel van sociale verzekering. De regering onderzoekt momenteel de mogelijkheid van subsidiëring van bejaardenoorden. In dit bestek kan moeilijk worden ingegaan op alle voor- en nadelen van beide alternatieven. We beperken ons tot het aspect van de kostenbeheersing.

Blijkens de *Bejaardennota 1975* ziet de regering grote bezwaren om de financiering te regelen via het sociale verzekeringsstelsel. Een belangrijke overweging daarbij is dat men sterk betwijfelt of langs deze weg een doeltreffender kostenbeheersing kan plaatsvinden dan in de huidige situatie. Dit argument wordt in de nota niet nader toegelicht. Het lijkt op het eerste gezicht wel een acceptabele stellingname gezien de problemen die men momenteel ondervindt bij pogingen om de kosten bij enigszins vergelijkbare verzekeringen (bijv. de AWBZ) in de hand te houden.

Van een stelsel gericht op subsidiëring van huisvesting en personeelskosten wordt daarentegen wel een betere kos-

tenbeheersing verwacht dan tot dusver mogelijk was. Via subsidiëring ontstaat er een rechtstreekse financiële relatie tussen instellingen en overheid waardoor o.a. door het verbinden van voorwaarden aan de subsidiëring de „power of the purse” kan worden gebruikt. Zodoende hoopt men vooral de grootste boosdoener, de personeelskosten, beter in de hand te kunnen houden. Gedacht wordt aan een formatiebeleid per tehuis waardoor omvang en differentiatie van het personeel worden vastgesteld.

Of hiermee de kostenbeheersingsproblemen zullen worden opgelost is echter de vraag. De bottle-neck voor de huidige vorm van kostenbeheersing, nl. de heterogeniteit van het te beïnvloeden object, blijft ook bij deze financieringsvorm bestaan. Het gaat, in wellicht nog meerdere mate dan bij vele andere gesubsidieerde welzijnsvoorzieningen, om subsidiëring van een groot aantal onvergelijkbare instellingen die in een min of meer vergelijkbaar keurslijf moeten worden geperst. De bejaardenoorden verschillen aanzienlijk in wat betreft de grootte en ouderdom van het gebouw, de soort verzorging, de gemiddelde leeftijd van de verzorgden e.d. Elk voor zich zijn dit factoren die volgens de betrokkenen een uitzonderingspositie zullen rechtvaardigen. Bij de te voeren subsidieonderhandelingen bijv. over de personeelsformatie zal dan ook elk bejaardenoord voor zich weer plausible redenen weten aan te voeren om in verband met specifieke omstandigheden een aanpassing van de formatie tot stand te brengen. De gedachte van voorafgaande goedkeuring van elke individuele personeelsformatie lijkt daarom moeilijk te verwezenlijken. Meer voor de hand ligt het om te zoeken naar een normenstelsel aan de hand waarvan het subsidiebedrag wordt vastgesteld. Bijkomende voordelen van zo'n normenstelsel zijn enerzijds een veel minder bewerkelijke controle vanwege de toezichthoudende instanties en anderzijds grotere autonomie voor de instellingen. Deze moeten een zekere vrijheid krijgen om het geld, waarop zij volgens de normen recht hebben, op de naar hun inzicht meest doelmatige wijze te besteden.

Het vaststellen van normen die aan de verschillende omstandigheden waaronder de instellingen werken in redelijke mate recht doen wedervaren, zal geen gemakkelijke zaak zijn. Wanneer zij eenmaal zijn vastgesteld zullen enkele „verfijningregelingen” wel onvermijdelijk blijken, maar in beginsel moet het mogelijk zijn om langs deze weg tot een meer bevredigende wijze van kostenbeheersing te komen.

P. H. Laman

6) Vgl. Ineke de Hondt en Ad Geus: Het opnemingsbeleid van bejaardenoorden, *TMW*, 5 januari 1976, blz. 2 e.v.

7) *Nota Bejaardenbeleid*, 1975, blz. 150.

Vad-perikelen

PROF. MR. H. J. HELLEMA

Als uitweg uit de vad-perikelen heeft de heer Slooff een schets voor een raamwet geboden in zijn artikel in *ESB* van 17 december 1975. De juristen hebben zich tot nu toe weinig in de discussie gemengd en het is dus op zich zelf verheugend dat een niet-jurist zich groepen voelt een dergelijke schets te maken.

Nu is de formulering van de wetten wel een van de moeilijkste taken waarvoor de jurist zich gesteld kan zien. Het is dus alleszins begrijpelijk, dat bij de schets een aantal juridische facetten onvoldoende naar voren is gekomen.

Om te beginnen rijst dan de vraag naar de rechtsgrond voor het ingrijpen. Eén van de moeilijkste rechtsfilosofische taken is het afbakenen van de grenzen van de staatsbevoegdheid ten aanzien van de overige sferen in de maatschappij. Van RK-zijde heeft men zich beroepen op het beginsel van de subsidiariteit. Van protestantse zijde heeft men de soevereiniteit in eigen kring verdedigd. Speciaal van deze zijde is men altijd beducht geweest voor de gevaren van het staatsingrijpen in maatschappelijke verhoudingen. Men denke slechts aan de verhouding staat en kerk en aan de schoolstrijd.

Wij zijn zo gewend aan onze persoonlijke vrijheid, dat wij geneigd zijn deze als een onaantastbaar goed te beschouwen in plaats van te beseffen, zoals de historie ons leert, dat deze continu verdedigd moet worden wil deze niet verloren gaan. Onvoldoende wordt naar mijn mening beseft, dat de vad-plannen tal van individuele rechten aantasten en haast onafwendbaar leiden tot verdere staatsinmenging.

Over de rechten van de aandeelhouders die hun aandelen veranderd zullen zien in een cumulatief preferente obligatie met een beperkt winstaandeel, wordt door de heer Slooff met geen woord gesproken. Volgens ons geldend recht komt de winst aan aandeelhouders ten goede. Als een deel van de winst naar de arbeiders gaat krachtens wettelijke regeling, ongeacht of dit per bedrijf of collectief geschiedt, is dit een onteigening van een deel van de aandeelhoudersrechten. Onze grondwet gaat ervan uit dat onteigening ten algemene nutte slechts kan plaatsvinden tegen schadeloosstelling. Behoort dit beginsel ook in dit geval niet toegepast te worden?

Het is duidelijk dat invoering van de vad een daling van de koersen van de effecten ten gevolge zal hebben. De pensioenfondsen en zelfstandigen, die zelf voor hun oudedagsvoorziening moeten zorgen, zullen dus financieel nadeel lijden in een omvang die moeilijk is te voorzien. Het is onacceptabel, dat men, door een dergelijke regeling die als één van de hoofdmotieven heeft versterking van de pensioenen van de werknemers, deze verkregen rechten aantast. Men vergete daarbij niet dat pensioenbijdragen voor en door werknemers fiscaal aftrekbaar zijn en de zelfstandigen hun besparingen uit hun netto-inkomen moeten opbouwen. De reeds achtergestelden worden dus opnieuw getroffen.

Kan een wetgever die rechtvaardig belangen moet afwegen dit doen? Moeilijk kan men stellen dat deze rechtvaardige afweging bij het bezien van de macro-economische gegevens (loon-grootte 95%, rentabiliteit ondernemingen 3½% voor belasting) pleit voor een versterking van de positie van de werknemers. Maar ook per bedrijf rijzen er tal van vragen.

De *Interim-nota Inkomensbeleid* noemt een onderneming een samenwerkingsverband van arbeid en kapitaal. Een samenwerkingsverband is een ongedifferentieerd begrip. Juridisch onderscheiden wij tal van vormen van samenwerking. Het arbeidscontract, aanneming van werk, dienstverlening, maatschap, vereniging, vennootschap onder firma, BV en NV.

Dat bij al deze vormen de staat zou moeten ingrijpen in de verdeling van het resultaat, gaat toch wel heel ver. Het zonderlinge is dan ook, dat men (gelijk ook de commissie-Verdam deed) uitgaat van de onderneming, maar de toepassing volkomen inconsequent beperkt tot die ondernemingen, die óf in een bepaalde rechtsvorm worden uitgeoefend óf voldoen aan bepaalde minimumeisen ten aanzien van winstgevendheid, kapitaal, aantal arbeiders of wat men verder willekeurig als criterium stelt.

Jeder Konsequenz führt zum Teufel. Zou men werkelijk consequent alle ondernemingen in deze regeling betrekken dan zou vermoedelijk inderdaad de hel losbreken. Want dat iedere ondernemer zou accpeteren een commune met zijn personeel te hebben aangegaan, is toch

wel bijzonder onwaarschijnlijk. Maar bij de voor het grote publiek zo ondoorzichtige NV ziet men de zaak niet zo scherp. De aandeelhouder ziet men nog altijd als de rijke en zich verrijkende speculant en daarmee behoeft men geen medelijden te hebben.

Omtrent de verdeling van het aandeelbezit tasten wij in het duister. Dat pensioenfondsen en spaarders voor de oude dag daarin een belangrijk deel hebben, lijkt mij, om een understatement te gebruiken, waarschijnlijk. Door het uitbreiden van het samenwerkingsverband tot ondernemingen en arbeiders die in geen enkel verband met elkaar staan, geeft men aan het begrip een uitbreiding waarvoor moeilijk een zinnig argument is aan te voeren.

Wil men een nivellerende herverdeling van het nationale inkomen dan is de vad een veel te beperkt middel. Men noeme de natie dan een samenwerkingsverband van allen die oorsprong, taal, zeden enz. gemeen hebben en men heeft een „rechtsgrond” die niet minder deugdelijk is dan thans voor de vad wordt aangevoerd.

Opvallend is voorts de volmaakt onrechtvaardige consequenties die men uit het begrip samenwerkingsverband trekt. Als de samenwerking tot overwinst (wat dat dan ook moge zijn) leidt, hebben de werknemers daarop recht. Als deze tot verlies leidt, is de factor kapitaal daarvoor goed.

Is de samenwerking alleen een rechten scheppende activiteit voor één categorie of moet men dan ook verantwoordelijkheid en risico samen dragen? Duidelijk hebben een aantal van de grootste werknemersorganisaties uitgesproken geen medeverantwoordelijkheid te willen aanvaarden. Dat de werknemers een overeenkomstig risico lopen als de kapitaalverschaffers is onjuist. Bij een debâcle is de aandeelhouder zijn geld kwijt. De arbeider kan onder normale omstandigheden als regel een andere werkkring krijgen. Gaat dit niet, dan valt hij in de sociale voorzieningen. In extreme gevallen — Nederhorst — springt de staat bij, handhaaft de werkgelegenheid en laat de gedupeerde aandeelhouders in de kou staan. Is dit juridisch gezien geen wonderlijk soort samenwerkingsverband?

Men vindt het vanzelfsprekend, dat de staat straks zal gaan uitmaken wat een redelijke vergoeding voor het kapitaal is. Dat dit bij alle variatie in het bedrijfsleven onmogelijk in één formule kan worden vastgelegd is duidelijk. Daarvoor lopen de omstandigheden per bedrijfstak en dikwijls zelfs per bedrijf te veel uiteen. Men komt dus óf tot volstrekt onredelijke uniformiteit óf tot een tot in details gaande overheidsbemoeuing met het bedrijfsleven.

Een reële belangenafweging zou eisen dat de redelijkheid van de beloning van de arbeiders evenzeer zou worden getoetst. Als door geïndexeerde lonen en

loonsverhogingen, die de toename van de produktiviteit te boven gaan, de factor arbeid een onevenredig aandeel in het resultaat van het samenwerkingsverband bedingt, eisen recht en billijkheid dat wordt ingegrepen.

De huidige situatie leert dat wat men vanzelfsprekend vindt ten aanzien van de factor kapitaal slechts tijdelijk en dan nog met tal van nevencondities wordt geaccepteerd door de factor arbeid.

De *Interim-nota* stelt dan ook duidelijk — bij de opstelling zaten wij nog niet zo duidelijk in het moeras — dat de regering zich niet met de loonvorming wenst in te laten. Wat blijft er bij ongecontroleerde loonvorming van de loonmatiging meer over dan een vrome wens?

Het is verder duidelijk dat ook de consument beschermd zal moeten worden door een strak en *permanent* prijsbeleid. Wanneer werkgevers en werknemers een parallel lopend belang krijgen bij een hoge winst dreigt de consument de dupe te worden. Wanneer de staat dan ook nog de investeringen gaat beoordelen, is mijn stelling dat ieder overheidsingrijpen de neiging heeft te expanderen, ten aanzien van de onderneming volkomen rond.

De winstbepaling, de beloning van de factor arbeid in alle geledingen, de prijsbepaling en de investeringen zijn allemaal gecentraliseerd bij de staat. Dat de laatste stap onvermijdelijk zal zijn dat de staat ook voor de financiering zal moeten zorgen is m.i. duidelijk.

Een volgend belangrijk punt in het artikel van de heer Slooff is de vorm waarin de aanspraken van de werknemers zullen worden gegoten. De wet zal niet mogen bepalen, dat „uitsluitend aandelen of schuldbrieven met een lange aflossingstermijn en een vergoeding die bestaat uit rente waarvan de hoogte afhankelijk is van de winst” wordt toegestaan zoals de *Interim-nota* voorstelt. Daarnaast zal naar zijn mening afgifte van andere vermogenswaarden of contanten mogelijk moeten zijn, speciaal om waarderingsoeijlichkeiten bij niet-genoteerde fondsen te voorkomen. Hierdoor wordt echter de gedachte doorbroken dat het winstaandeel van de werknemers niet aan de vennootschap moet worden onttrokken. Winst en liquiditeit behoeven bovendien niet samen te gaan.

Over de consequenties van de vad voor de verhouding tussen de aandeelhouders wordt met geen woord gesproken. Speciaal bij de BV kennen wij een wettelijk en statutair systeem waarbij toetreding van derden kan worden voorkomen. Juist deze BV's die geen toegang tot de kapitaalmarkt hebben, zijn sterk afhankelijk van de interne financiering. Zou de vad worden ingevoerd dan tast men in strijd met onze huidige nog maar enkele jaren oude wet het wezen van de BV aan of de finan-

ciële positie wordt verzwakt. Een analoge moeilijkheid krijgt men bij 50-50-verhoudingen en joint-ventures.

Verder zou ik erop willen wijzen dat de machtsconcentratie die zou plaatsvinden bij het bestuur van het vadfonds op geen enkele wijze is te aanvaarden op basis van het samenwerkingsverband. Terwijl Slooff de winstdeling per onderneming wil invoeren, zou ter wille van de bredere vermogensspreiding onder de werknemers, toch storting in een centraal fonds moeten plaatsvinden, onder beheer van een bestuur dat van het samenwerkingsverband geen deel uitmaakt.

Terwijl men binnen de onderneming voor de werknemers verstrekking medezeggenschap eist worden ze ten aanzien van hun eigen bezit volledig onder curatele gesteld. Voor zover de vakbondsleden dit van hun bestuurders accepteren is dat hun zaak.

Het recht van vereniging en vergadering is in de grondwet verankerd. Men is vrij zich te verenigen of dit niet te doen. Met welk recht wordt het bezit van ongeorganiseerde arbeiders onder bewind gesteld van bestuurders van organisaties waarvan zij geen deel wensen uit te maken? Het is terecht een moeilijke zaak om iemand onder curatele te stellen. Partieel doet men dat hier zonder bezwaar.

Dat de vakcentrales de voorkeur geven aan een collectieve vad omdat er anders tussen personeel van verschillende ondernemingen inkomensverschillen ontstaan is, van hun standpunt bezien, begrijpelijk, maar daarom nog niet gerechtvaardigd. Hoe men echter kan voorstellen om de ter beschikking komende bedragen gelijkelijk tussen alle werknemers te verdelen is mij een raadsel. Veronderstel dat een belangrijke uitvinding wordt gedaan, waardoor de onderneming belangrijke winst maakt. Denkt men nu werkelijk dat in zo'n geval zou worden geaccepteerd dat de loopjongen op hetzelfde bedrag aanspraak zou kunnen maken als de uitvinder?

Het optrekken van de jeugdlonen had een stuwend effect op de overige lonen. Nivelleren vindt men goed, mits bij een ander.

Ten slotte dan nog enkele fiscaalrechtelijke opmerkingen. De heer Slooff bepleit een progressieve vennootschapsbelasting. Het feit dat vrijwel alle landen een proportionele vennootschapsbelasting hebben, zou hem hebben moeten waarschuwen, dat daar klaarblijkelijk gegronde bezwaren tegen kunnen worden aangevoerd. De concept EG-richtlijn inzake de harmonisatie van de stelsels van vennootschapsbelasting van 23 juli 1975 schrijft één tarief voor dat niet lager mag zijn dan 45% noch hoger dan 55%. Een progressieve belasting wordt geheven bij toenemende draagkracht. Een rechtspersoon heeft ten doel anderen aan

inkomen te helpen. Deze derden worden naar dit inkomen progressief belast. De rechtspersoon wordt dan ook alleen om praktische redenen en uit budgettaire noodzaak belast. Tot voor enkele jaren werd de vennootschapsbelasting in Engeland dan ook als een voorheffing verrekend met de aandeelhouders. Een rechtsgrond voor de vennootschapsbelasting hebben degenen die op dit onderwerp gepromoveerd zijn dan ook niet kunnen ontdekken. Laten wij de zaak niet erger maken door een bij deze belasting niet passende progressie. De strijd hierover is in ons land in de jaren twintig gestreden. Ik breng de nota van Mr. M. W. F. Treub van 1922 in herinnering.

Tot slot wordt de belastingvrijdom van de vad-uitkeringen bepleit. Kan de heer Slooff mij duidelijk maken waarom de kapitaalverschaffende partner naast vermogensbelasting (een extra inkomstenbelasting van 20% bij een rendement van 4%) de progressieve inkomstenbelasting moet betalen en de arbeidsverschaffende partner van belasting zou moeten worden vrijgesteld?

Ik zal wat ik op tal van plaatsen heb betoogd over de fiscale discriminatie tussen loontrekkers inclusief — de bij uitstek geprivilegieerden in overheidsdienst — en zelfstandigen hier niet herhalen. Ik verwijs o.a. naar mijn artikel in *ESB* van 14 februari 1973, blz. 139 e.v.

Dat de fiscus, dus de gezamenlijke belastingplichtigen, reeds nu het leeuwedeel van de pensioenvoorzieningen betalen, is een feit. Dat men in plaats van iets aan dit onrecht te doen dit nu nog wil verzwaren is mij een raadsel. De regeling in Frankrijk wordt praktisch geheel ten laste van de fiscus gebracht. Dat is dus bepaald geen regeling ter navolging. Wenst men, zo mogelijk een pensioenregeling voor iedereen dan zou wellicht een bijdrage uit de algemene middelen aanvaardbaar zijn. Maar dat men belastingplichtigen, die geen pensioenregeling hebben laat bijdragen voor een dergelijke regeling voor een bepaalde groep van de bevolking, lijkt mij niet in overeenstemming met de gelijkheid van de burgers voor de wet.

H. J. Hellema

Naschrift

Prof. Mr. H. J. Hellema vestigt terecht de aandacht op het feit, dat juristen zich weinig hebben gemengd in de weer op gang gekomen discussie over vermogensaanwasdeling. Een verklaring hiervoor kan zijn, dat er nog geen wetsontwerp op tafel ligt. Verder dacht ik, dat maatschappelijk gezien, de strijd inzake de „rechtsgrond” voor het delen van de werknemers in de winst was gestreden, nu ook de werkgeverscentrales en de VVD bepaalde vormen van over-

winstdeling, waaronder ondernemingsgewijze vad, aanvaardbaar achten.

Prof. Hellema vindt het invoeren van vad evenwel nog niet acceptabel, omdat daardoor de verkregen rechten van aandeelhouders aangetast zouden worden. Wreekt zich hier het verschil van instelling tussen enerzijds de jurist, die vasthoudt aan formeel, maar niet meer op bij de meerderheid van de bevolking levende normen afgestemd recht en anderzijds de vertegenwoordigers van andere maatschappijwetenschappen — wellicht ook met een andere levensbeschouwelijke achtergrond — die wijziging van de opvattingen in de samenleving tot uitdrukking willen brengen in het geschreven recht? Dit laatste kan inderdaad voordelen voor tot dusver te kort gedane, maar nadelen voor naar algemene overtuiging bevoorrechte groepen inhouden. Zo leidde bijvoorbeeld de afschaffing van de slavernij in de 19e eeuw tot de ondergang van bloeiende ondernemingen in Suriname. De vraag kan dan rijzen in welke mate de door wijziging in de wetgeving benadeelde groepen schadeloos gesteld dienen te worden. Die vraag zou bij het invoeren van vad — zoals Hellema doet — ten aanzien van aandeelhouders gesteld kunnen worden. Hierop kom ik nog terug.

Het meedelen van personeel in de overwinst van de *eigen* onderneming is op verscheidene gronden verdedigbaar; zowel uit het oogpunt van verdelende rechtvaardigheid (het bijdragen aan overwinst, het loon beschouwd als voorschot op het uiteindelijk te bereiken financiële resultaat enz.) als uit het oogpunt van doelmatigheid (verbetering van de arbeids sfeer, verhoging van de produktiviteit enz.). Een naschrift biedt niet de ruimte hier voldoende uitvoerig op in te gaan, doch ik heb dit elders reeds gedaan¹⁾. Veelal gaat trouwens al een gedeelte van de winst naar andere dan aandeelhouders: naar bestuurders en zelfs naar werknemers. Er zijn hier te lande al meer dan 650 vrijwillige, ondernemingsgewijze winstdelingsregelingen voor personeel. Wordt het dan niet langzamerhand tijd, dat er, evenals voor de pensioenen, voor de winstdeling van medewerkers een raamwet komt, die hun rechten omschrijft en beschermt?

Hellema snijdt verder zoveel aan, dat met een goed gefundeerde beantwoording een dik boek zou zijn te vullen. Mijn hoofdbezwaar tegen zijn betoog is, dat hij alle vad-vormen over één kam scheert, terwijl in feite de toepassing van *collectieve* vad voor tal van gebieden tot resultaten leidt, die tegengesteld zijn aan die van *ondernemingsgewijze* vad. Zijn bedenkingen tegen vad deel ik meestal als zij slaan op het door de Nederlandse regering voorgestelde vad-stelsel. Ik zal daarop — en op punten die nauwelijks de vad

raken — slechts kort ingaan, om meer ruimte beschikbaar te houden voor het weerleggen van kritiek op de door mij voorgestane ondernemingsgewijze vad.

Voor collectieve vad zie ik in het algemeen evenmin een rechtsgrond als Hellema. Dan is er inderdaad geen sprake meer van „samenwerkingsverband” (een term uit de *Interim-nota inkomensbeleid* die ik evenmin waardeer als Hellema; ik spreek zelf liever over een gemeenschappelijke inzet). Ik kan mij hoogstens voorstellen, dat het „extreme” gedeelte van winsten, dat niet is toe te schrijven aan de prestaties binnen de desbetreffende produktiegemeenschap en dat ook niet is te voorkomen door een goed prijsbeleid, in grotere mate dan thans bij vennootschapsbelasting het geval is, wordt afgeroomd ten algemenen nutte. Ik zou dan om begripsverwarring te voorkomen echter liever over superwinstbelasting dan over collectieve vad willen spreken. De fiscaal-rechtelijke bezwaren tegen zo'n belasting spreken mij — als niet-jurist? — niet zo aan. Ik voel het eerder als schrijnend onrecht, dat een aantal hoge inkomenstrekken buiten de loonsfeer veel belasting kunnen ontwijken door in BV's te vluchten. Mede in dit licht zou ik het zeer betreuren wanneer de beoogde, door Hellema vermelde EG-harmonisatie voor stelsels van vennootschapsbelasting een feit zou worden.

De werknemer, die rechtstreeks of indirect belang krijgt bij risicodragend vermogen, deelt bij slechte gang van zaken op dezelfde wijze als andere aandeelhouders in het verlies. Daarnaast kan hij bij de ondergang van zijn onderneming nagenoeg zijn gehele inkomen kwijtraken, terwijl een gewone aandeelhouder normaliter óf zijn belang bij die ondernemer tijdig afstoot óf één uit vele aandelen waardeloos ziet worden. In het ergste geval kan de laatste, evenals de werknemer, beroep doen op de in aanmerking komende sociale uitkeringen.

Bij het invoeren van *ondernemingsgewijze* vad staat niet vast, dat de aandeelhouder achteruitgaat. Hierdoor kan de arbeidsproduktiviteit worden verbeterd; en als bij het verstrekken van de vad-aanspraken rekening wordt gehouden met de financieringsbehoeften van de onderneming en voor de belegging daarvan gebruik wordt gemaakt van een beleggingsgemeenschap, eveneens de kapitaalallocatie. Voorts kan winstdeling door werknemers volgens de *bestaande* wetgeving als aftrekpost voor de vennootschapsbelasting gelden en ten slotte worden aandelen minder riskant, indien zij — zoals door mij voorgesteld — een cumulatieright verkrijgen voor een redelijke beloning over het *gehele* eigen vermogen van de onderneming. Het invoeren van ondernemingsgewijze vad heeft in Frankrijk dan ook niet geleid tot een — in vergelijking met andere beurzen —

aantoonbare koersdaling voor aandelen²⁾. Hiermee wil vanzelfsprekend niet zijn gezegd, dat een overwegend collectief vad-stelsel, zoals de Nederlandse regering voorstaat, niet tot koersdalingen zal leiden.

Ik pleit geen enkele nieuwe belastingvrijdom voor vad-aanspraken. Ik sluit mij hiervoor alleen aan bij het bestaande recht, bij de bestaande faciliteiten voor personeelswinstdeling. Deze fiscale vrijstelling — tot een plafond van thans f. 750 per jaar — zou behalve als stimulans voor de bezitsspreiding ook kunnen worden gezien als tegemoetkoming voor de vrij lange blokkering van het werknemersvermogen.

Ik acht het evenmin als Hellema acceptabel vermogensaanwas op de door de regering voorgestelde wijze voor versterking van werknemerspensioenen te gebruiken. En dit niet alleen, omdat ik collectieve vad zonder een door Hellema terecht afgewezen verregaand overheidsingrijpen niet uitvoerbaar onderstel, maar ook omdat overwinst een te wisselvallig vloeiende bron is voor pensioenen. Overigens wil de regering de volgens Hellema „bij uitstek geprivilegieerden in overheidsdienst” juist uitsluiten van aanvullend vad-pensioen. Ik dacht verder, dat zelfstandigen thans — absoluut gezien — heel wat meer oudedagsvoorziening dan de doorsnee werknemer ten laste van de fiscus kunnen brengen, via lijfrenteclausules, belastingvrije reserveringen voor de oude dag tot f. 9.933 per jaar, extra vrijstelling van ondernemingsvermogen voor de vermogensbelasting en tijdelijke zelfstandigenaftrek. Daarnaast kunnen zij bij het in ruste gaan veelal nog een zaak of praktijk onder gunstige fiscale voorwaarden afstoten.

Dat sommige overheidsdienaren — secretarissen-generaal, hoogleraren e.d. — een inkomen genieten, dat (zeker als men daarbij de pensioenrechten betreft) hoog is, ben ik eens met Hellema. Hij dient echter wel te bedenken, dat deze inkomens maar pover zijn vergeleken bij wat topfunctionarissen bij grote concerns of wat een aantal zelfstandigen verdienen. Die groepen kunnen gewoonlijk bovendien nog op grote schaal belastingen ontgaan via „eten uit de zaak”, transacties met gesloten beurzen, BV's enz. Een beter gefundeerd oordeel over inkomens zal evenwel pas mogelijk zijn, nadat we enerzijds met behulp van beroepsprestige-stratificatie, redelijke behoefteschema's en functiewaardering

1) Zie bijv. mijn *Vermogensaanwasdeling*, Alphen a/d Rijn, 1969. Mag ik hiernaar, alsmede naar mijn bijdragen over vad in *ESB* van 4 juni, 25 juni, 17 december 1975 en de daarin vermelde literatuur verwijzen voor een uitvoeriger fundering van de antwoorden aan Prof. Hellema.

2) Zie hiervoor de in mijn bijdrage „Vermogensaanwasdeling en besparingen” in *Bondsspaarbanken* van juli/augustus 1975, op blz. 214 gepubliceerde grafiek.

voldoende inzicht hebben gekregen inzake hetgeen elke groep inkomens-trekkers toekomt en anderzijds meer inzicht hebben gekregen in de werkelijk in geld en natura genoten inkomens, na betaling van belastingen en sociale premies.

Ik weet nu evenmin als Hellema of het gemiddelde rendement voor ondernemingen hier te lande in 1975 slechts ca. 3,5% beliep. Ik wil echter niet bestrijden dat het laag zal zijn. Mij gaat het evenwel om de toekomst. Als — wat ik vermoed — Hellema's rentabiliteit voor de ondernemingen slaat op de overige inkomensquote van het CPB van 3% in 1975, dan zou hieraan kunnen worden toegevoegd, dat die tussen 1977 en 1980 wel vier- à vijfmaal zo hoog mag worden getaxeerd. Hoe „zwak” deze grootheid ook is onderbouwd, de ontwikkeling daarvan zou erop kunnen duiden, dat Nederland in de jaren 1977-1978 een winstexplosie krijgt te verwerken. Een dergelijke ontwikkeling lijkt mij ook wel plausibel, omdat Nederland niettegenstaande een vooral door de waardevermeerdering van de gulden ongunstige ontwikkeling van de produktiekosten, toch nog altijd een relatief gunstige ontwikkeling kent voor zijn afzet in het buitenland (ook zonder rekening te houden met het aardgas). Opvallend stijgende winsten voor volgende jaren zullen mede in de hand worden gewerkt doordat voorlopig in vele ondernemingen de afzet zal kunnen stijgen zonder (veel) uitbreiding van de capaciteit. Bij een dergelijke ontwikkeling zou *ondernemingsgewijze* vad mee kunnen helpen om zinloze loonexplosies te voorkomen en de inflatiegolven in te dammen; mede ten voordele van de kapitaalverschaffers.

In tegenstelling tot de *Interim-nota inkomensbeleid* wil ik niet alle vergoedingen voor het kapitaal door de overheid laten vaststellen. Ik sta slechts voor in een raamwet een maximale primaire vergoeding voor het kapitaal en een minimale toedeling uit de overwinst aan de medewerkers te laten vastleggen. De verdere uitwerking van de verdeling van de winst kan dan in onderling overleg tussen aandeelhouders, ondernemers en werknemers plaatsvinden. Door het aanvaarden van winsttoekenningen aan personeel in contanten wordt inderdaad „de gedachte doorbroken, dat het winstaandeel van de werknemers niet aan de vennootschap moet worden onttrokken”, tenminste formeel en micro-economisch gezien. Macro-economisch blijven de benodigde besparingen beschikbaar voor het bedrijfsleven. Indien men de ondernemer, die dit wenst en voor wie de vooruitzichten zodanig lijken, dat het voor de beleggingsgemeenschap verantwoord is, in staat stelt middelen bij de beleggingsgemeenschap op te nemen in de vorm van aandelen (mits ter beurze genoteerd) of van leningen, behoeft vad zijn liquidi-

teit of zijn kapitaalstructuur niet te schaden. Dit lijkt mij voor de ondernemers toch een veel geschikter oplossing dan de verplichting tot afgifte van vermogensaanspraken — zoals de regering wil voorschrijven — zelfs indien zij dit vermogen niet rendabel kunnen maken. De door Hellema vermelde problemen rond het verstrekken van aandelen door BV's spelen bij de door mij aanbevolen oplossing geen rol.

De bestuurders van de beleggingsgemeenschap(en) behoren — zoals ik herhaaldelijk heb gesteld — door de deelnemers-beleggers te worden gekozen. Dan zal er geen sprake zijn van „onder curatele stellen”.

Vanzelfsprekend mag vad niet het enige instrument zijn om tot gelijkmatiger inkomensverhoudingen te komen. Ten aanzien van niet voor vad in aanmerking komende ondernemingsvormen valt aan investeringsloon te den-

ken. Daarnaast zal een daarop gericht inkomens-, prijs-, belasting- en sociale verzekeringsbeleid een steentje moeten bijdragen. Dit kan voor sommigen minder, maar voor anderen — via ruimere bestedingsmogelijkheden — meer vrijheid brengen. Ik ben het weer wel met Hellema eens, dat de centrale overheid hierbij niet meer mag ingrijpen dan strikt noodzakelijk is. Ik veronderstel, dat wij over de mate van noodzaak ten opzichte van verschillende bevolkingsgroepen van mening zullen blijven verschillen. Dit neemt niet weg, dat ik veel waardering heb voor de uitvoerige aandacht die Hellema aan de vad heeft besteed en voor de wijze waarop hij nog eens de schijnwerper heeft gericht op een aantal aanvechtbare suggesties in de *Interim-nota inkomensbeleid*.

F. L. G. Slooff



Dr. A. Bosman en Drs. J. C. Reuyl (red.): Moderne marketing. H. E. Stenfert Kroese BV, Leiden, 1975, XVI + 599 blz., f. 87,50.

Dit boek dat in het voorjaar is verschenen, wil het gehele gebied van de marketing bestrijken. Na het standaardwerk van Verdoorn *Het commercieel beleid bij verkoop en inkoop* dat in 1964 verscheen, en het boek van Köhlmeyer: *Commerciële beleidsvorming* van 1972, is er niet zo'n omvangrijke poging geweest. In het boek presenteert zich een jonge Groningse school van beoefenaars van de commerciële economie. Zeven medewerkers van de Faculteit der Economische Wetenschappen van de Rijksuniversiteit te Groningen hebben onder leiding van bovengenoemde twee redacteurs, bijdragen geleverd. Professor Bosman is schrijver van de in- en uitleiding. Hij geeft omvangrijke theoretische uiteenzettingen van hoog abstractie-niveau over het marketingmodel. „Een model bestaat uit een empirisch model en een verzameling uitspraken die op de in het empirisch model waargenomen werkelijkheid betrekking hebben”, aldus Bosman (blz. 10). Op zijn beurt is het empirische model, het resultaat van het expliciet maken van een door de onderzoeker ontworpen beeld „d.w.z. dat hij het beeld op een zodanige wijze formuleert dat het door andere onderzoekers kan worden beoordeeld” (blz. 7). Via beschouwingen over het gedrag van organi-

saties en beslissingsprocessen lopen zijn bijdragen uit op enige grondgedachten omtrent het commerciële informatiesysteem.

Bosman stelt dat de marketing-theorie bij de huidige stand van zaken nog niet aan de voorwaarden, om als wetenschappelijke methode te worden erkend, voldoet. De theorie zou nog in de aprioristische fase van de wordingsgeschiedenis tot volledige wetenschap verkeren. Dit volgt volgens hem uit de omstandigheid dat er nog geen geldige axioma's zijn die de deskundigen hanteren en dat er daarnaast ook terugkoppelingsmechanismen ontbreken. Deze „built-in checks” zouden een noodzakelijke voorwaarde zijn om van een wetenschappelijke methode te mogen spreken (Bosman baseert zich hierbij op Kerlinger). Aan deze fundamentele beschouwingen wordt in de bijdragen van de zes andere auteurs steeds gerefereerd.

Drs. S. de Vries behandelt het consumentengedrag en onderscheidt daarbij de mechanistische impliciete gedragsmodellen en de expliciete modellen die de gedragingen van de consument min of meer diepgaand analyseren. Drs. P. S. Zwart geeft in het hoofdstuk over het marktonderzoek veel aandacht aan de opzet van ongecontroleerde en gecontro-

leerde experimenten. Drs. G. J. van Hel-
den kiest als uitgangspunt van zijn ver-
handeling over de prijs als marktinstru-
ment het neoklassieke marginalisme. Dit
blijkt verenigbaar met een verklaring van
het ondernemersgedrag met behulp van
een expliciete specificatie van het prijsbe-
slissingsproces. In deze bijdrage worden
vervolgens de gebruikelijke prijszettings-
methoden geanalyseerd: de integrale
kostprijsofopvatting, direct costing, de
concurrentie-georiënteerde en de marke-
ting-georiënteerde benadering. Reuyl
gaat bij de reclame uit van de effectme-
ting. Volgens hem kan het effect van de
reclame in bepaalde omstandigheden in-
derdaad aan de hand van de verkoopop-
brengsten worden bepaald. Als dat niet
kan, moet men zijn toevlucht nemen tot
anderè doelvariabelen. Na de bepaling
van de omvang van het reclamebudget
komt onder de titel allocatie de media-
keuze aan de orde. De wijze waarop de
reclame-campagne tot stand komt,
wordt in zijn diverse onderdelen geanaly-
seerd. Drs. A. R. van Goor neemt twee
hoofdstukken voor zijn rekening: het
vertegenwoordigersapparaat en de dis-
tributie. Van de persoonlijke verkoop
wordt het budget en de allocatie model-
matig benaderd. Deze systeembenade-
ring wordt ook op de distributie toege-
past. Van Goor onderscheidt enerzijds
het externe distributiesysteem, dat be-
treft de keuze van de distributiekana-
len, de transportmiddelen en de verkooppun-
ten en anderzijds het interne systeem,
hetgeen vooral betrekking heeft op de
voorraden en de leveringsbetrouwbaar-
heid. Als laatste komt Drs. W. G. Nij-
kamp, (op blz. VI, Nijkamp op blz. 393)
aan het woord over het produkt, met als
hoofdonderwerp: „het planningproces
van het nieuwe produkt”.

De twee redacteuren hebben de „bij-
dragers” goed in de hand gehouden. De
wijze van aanpakken en behandeling, in
readers vaak zo uiteenlopend, is in dit ge-
val goed gecoördineerd. Het abstractie-
niveau is ongeveer overal gelijk; de mo-
delmatige behandeling vergelijkbaar.

Overgaande op de beoordeling zou ik
willen zeggen dat ik het didactischer vind
het „produkt” eerder te behandelen. De
levenscyclus is namelijk een dankbare
kapstok om een historisch patroon te ge-
ven aan de behandeling van de overige
instrumenten (over terugkoppeling ge-
sproken!). Het boek bevat helaas weinig
praktische voorbeelden, ook wordt wei-
nig teruggegrepen op uitkomsten van on-
derzoek. Tot de uitzonderingen waar wel
onderzoekuitkomsten worden aange-
haald, behoort de behandeling van de
aard van de media (blz. 288). Als zodanig
valt deze uitzondering dan ook op. Aan-
halen van voorbeelden uit de praktijk
maakt dat een boek gauw verouderd,
maar het maakt een betoog natuurlijk
wel droog. Enthousiasme voor dat wat
behandeld wordt, is dan ook niet mani-
fest in het boek.

Wat mijn specialisme betreft: het

marktonderzoek, moet ik zeggen dat de
behandeling van de verschillende onder-
werpen vrij primitief is. Overigens vaker
een ervaring als „algemenere” mensen
over je vak schrijven. De twee grote on-
derwerpen van de primaire observatie-
techniek (enquête): de vraagstelling en de
steekproef, worden mijns inziens onvol-
ledig behandeld. Zo worden de soorten
vragen (open-gesloten) en soorten inter-
views vrij (= gestructureerd) niet goed
onderscheiden (blz. 105). In z.g. gestruc-
tureerde vragenlijsten kunnen namelijk
heel goed open vragen voorkomen. Bij de
handeling van de schaalvragen ontbreekt
de (Nederlandse) Stapelschaal en de
(idem) IPM-CC-schaal. De steekproef-
methoden, zoals behandeld (op blz. 111
e.v.) sluiten elkaar niet uit. De quota-
methode en panels (longitudinaal onder-
zoek) ontbreken.

Op de uitvoering heb ik een punt van
kritiek: veel grafieken en de enkele tabel-
len in het boek hebben vaak alleen een
nummer en geen onderschrift. Daardoor
hebben deze grafieken en tabellen geen
waarde op zich zelf. Voorts moet me van
het hart, en wel dat onze vaderlandse li-
teratuur toch wel zeer weinig wordt aan-
gehaald. Verdoorn wordt voor zover ik
heb nagegaan in het geheel eenmaal ge-
noemd; Ferro en Wage in het geheel niet.
Het is Amerika wat de klok slaat.

Het ontbreken van voorbeelden doet
de actualiteit van het boek ook geen
goed. Wat bijvoorbeeld de demarketing
betreft trof ik alleen de problematiek aan
om een produkt uit een assortiment te la-
ten vallen (blz. 449 e.v.). Aan de plaats
van de marketing in een maatschappij die
geconfronteerd wordt met de noodzaak
om de groei te beperken, wordt in het ge-
heel geen aandacht besteed. Ik vond al-
leen: noot 50, op blz. 451, die verwijst
naar sociale consequenties van de
„drop”-beslissing. Ook de ethiek van het
marktonderzoek komt alleen ter sprake
in een noot (blz. 107, nr. 14).

Het samenvattende oordeel over dit
boek moet luiden dat het een goede bij-
drage is aan de ontwikkeling van de com-
merciële wetenschap in Nederland. Met
name de wijze waarop de analyse telkens
verwoord wordt in wiskundige formule-
ringen werkt vanwege zijn exactheid ver-
helderend. Ook de samenhang die het ge-
hele boek vertoont en de nadruk die het
legt op de interdependentie van de instru-
menten kan positief worden beoordeeld
worden. Deze rode draad doet evenwel
niet af aan het feit dat dit boek weinig
praktisch is. Zo ontbreken verhandel-
ingen over de industriële marketing en de
export. Daarom zou ik de inhoud van het
boek eerder willen betitelen met woorden
waarin de wiskundige commerciële eco-
nomie wordt genoemd dan met marke-
ting, welk woord toch meer te maken
heeft met het doe-vak. Het boek is — in
zijn modelmatige aanpak — wel modern,
dat wel.

L. A. van der Linden

**Drs. A. Baumgarten, Prof. Dr. C. Bre-
voord, Drs. R. W. Dunning, Drs. J.
Th. Geilenkirschen, Drs. M. A. van
Hoepen: Beïnvloeding van de produk-
tiviteit van het administreren.** Stenfert
Kroese BV, Leiden, 1975, 230 blz.,
f. 35.

Inventariserend onderzoek naar de
factoren die de produktiviteit van het
administreren beïnvloeden. Uitgevoerd
in opdracht van de Commissie Opvoer-
ing Produktiviteit van de SER. Be-
gonnen wordt met een vaststelling van
wat onder administreren moet worden
verstaan, gevolgd door een beschou-
wing over de verschillende aspecten en
begrippen t.a.v. de produktiviteit van
het administreren en daarop aanslui-
tend een analyse van de factoren die op
de produktiviteit van het administreren
van invloed zijn. Na dit theoretische
raamwerk wordt nagegaan op welke
wijze in verschillende situaties van ad-
ministreren de produktiviteit kan wor-
den bevorderd, met een indicatie van
datgene wat thans over het opvoeren
van de produktiviteit van het admini-
streren bekend is. Met een hoofdstuk
over toekomstige ontwikkelingen en
een hoofdstuk conclusies en aanbevelin-
gen wordt de studie afgesloten.

**Prof. Dr. R. Slot en J. M. Vecht: Zicht
op cijfers; een inleiding tot de analyse
van jaarrekeningen.** Agon Elsevier,
Amsterdam/Brussel, tweede herziene
druk, 1975, 116 blz., f. 17,50.

De bedoeling van dit boek is het ge-
ven van een beknopt en verantwoord
inzicht in algemene aspecten en alge-
meen-technische beginselen van de jaar-
rekeningenanalyse. Eerst wordt een al-
gemene inleiding over de functie en be-
tekenis van jaarrekening en jaarreke-
ningenanalyse gegeven. Ter adstru-
ctie is een uitwerking met betrekking tot
een gepubliceerde jaarrekening van Philips
opgenomen. Het verschil van deze
tweede druk met de eerste druk is dat
thans eerst een algemene inleiding over
de betekenis en de functie van de jaar-
rekening en jaarrekeningenanalyse
wordt gegeven, waarna in een tweede
hoofdstuk een algemene theoretische
inleiding over kengetallen volgt. Analy-
ses van de gepubliceerde jaarverslagen
van Albert Heijn en Naarden Internati-
onal NV zijn in deze druk vervallen.
Tevens is een paragraaf toegevoegd
over de betekenis van de accountants-
verklaring bij de jaarrekening. De eer-
ste druk werd besproken in *ESB* van
9 oktober 1974 door Drs. J. Dijkma.

**Jeanette Salomons: De koopman als
slangenbezweerder.** Een verkenning van
nieuwe mogelijkheden voor de handels-
onderneming in een veranderende
wereld, uitgave van NIVE Nederlandse
Vereniging voor Management, Kluwer,
Deventer, 1975, 78 blz., f. 13,50.

Vijftig jaar na de dag waarop wijlen Prof. Dr. N. J. Polak zijn rede hield over de „taak van de tussenhandel” is dit boekje, dat op het thema voortborduurt, geschreven. Het toont aan dat Polak een goede kijk op het probleem heeft gehad door voortdurend te wijzen op de noodzaak van aanpassing van de handelsfuncties aan de gewijzigde omstandigheden. Het boekje behandelt in het eerste hoofdstuk de situatie in de groothandel nu. In het tweede hoofdstuk worden enkele belangrijke veranderingen in de externe omstandigheden beschreven die van invloed zijn op de groothandelsfunctie in de eerstkomende vijf tot tien jaar. Het derde hoofdstuk gaat nader in op de door Polak genoem-

de functies van de handel, onder andere op de ongelijkheid van behoefte en voortbrenging, waarbij de handel als gelijkmaker optreedt (slangenbezweerder). In een slothoofdstuk worden enkele nieuwe ontwikkelingen in de tussenhandel beschreven.

Dr. P. J. L. M. Peters: Dure arbeid. Katholieke Universiteit Nijmegen, 1975, 24 blz.

Rede uitgesproken bij de aanvaarding van het ambt van gewoon hoogleeraar in de algemene leer der economie, de openbare financiën en conjunctuur aan de Katholieke Universiteit te Nijmegen op 23 mei 1975.

ESB

Mededeling

Marketing, research and change

Op 4 maart a.s. organiseert het Nederlands Instituut voor Marketing (NIMA) een bijeenkomst met als thema: „Marketing, research and change”. Inleider is Prof. Gabriele Morello.

Plaats: RAI-gebouw, Amsterdam. Inlichtingen: NIMA-secretariaat, Van Alkemadeaan 700, Den Haag, tel.: (070) 26 43 41.

10 de rijksoverheid vraagt

financieel-economisch medewerker (mnl./vrl.) vac. nr. 6-3741/0936

voor het Ministerie van Sociale Zaken
t.b.v. de Centrale Afdeling Financiële Zaken

Taak: behandelen van financieel-economische vraagstukken, w.o. beoordelen van en meewerken aan beleidsvoornemens van de verschillende onderdelen van het departement waaraan financiële consequenties zijn verbonden en adviseren daarover aan de departementsleiding; meewerken aan beleidsanalyses m.b.v. moderne begrotingstechnieken; deelnemen aan werkgroepen.

Vereist: doctoraal examen economie of rechten (met economie en/of openbare financiën als keuzevak). Ook zij die binnen afzienbare tijd afstuderen kunnen solliciteren.

Standplaats: 's-Gravenhage.

Salaris, afhankelijk van leeftijd en ervaring, max. f 4307,- per maand. Promotiemogelijkheid aanwezig.

hoofd bureau meerjarenplan, begrotingsvoorbereiding en -wijziging (mnl./vrl.) vac. nr. 5-2170/0936

voor het Ministerie van Verkeer en Waterstaat
t.b.v. de Hoofddirectie van de Waterstaat, Hoofdafdeling Financieel-Economische en Planologische Zaken

Taak: ontwikkelen van systemen voor het ordenen en bijhouden van gegevensbestanden voor meerjarenplanning; tezamen met enkele medewerkers tot stand brengen en verzorgen van de presentatie en toelichten van financiële meerjarenplannen en begrotingen betreffende waterstaatswerken; leveren van een bijdrage in het ontwikkelen van financiële informatiesystemen; incidenteel behandelen van bedrijfs-economische problemen op ander gebied.

Vereist: doctoraal examen economie.

Standplaats: 's-Gravenhage.

Salaris, afhankelijk van leeftijd en ervaring, max. f 4307,- per maand.

Bovengenoemde salarisbedragen dienen te worden vermeerderd met een toeslag van 4,5% (voor meerderjarigen minimaal f 66,-).

Schriftelijke sollicitaties, onder het bij de gewenste functie vermelde vacaturenummer (in linkerbovenhoek van brief en enveloppe en voor elke vacature een afzonderlijke brief) zenden aan de Rijks Psychologische Dienst, Prins Mauritslaan 1, 's-Gravenhage.

De salarissen zijn exclusief 7,8% vakantie-uitkering.



Gemeente Veendam

Op de secretarie AFDELING STADS-ONTWIKKELING kan ter voorziening in een vacature op korte termijn worden geplaatst een

BELEIDS- MEDEWERKER(STER)

De afdeling is belast met de behandeling van aangelegenheden betreffende de ruimtelijke ordening, volkshuisvesting, eigendommen, openbare werken en financieel/economische aangelegenheden.

De primaire taak van de te benoemen functionaris zal zijn de beleidsadvisering ten aanzien van (vraagstukken op het gebied van) de planologie, volkshuisvesting en daarmee samenhangend statistisch onderzoek.

Voor een goede vervulling van deze taak is vereist ervaring met, resp. inzicht in tenminste enige van onderstaande aspecten:

- systematische (wetenschappelijke) inventarisatie van voorkomende problemen, formulering van doelstellingen en planning;
- stadsvernieuwing;
- projektorganisatie en daarmee samenhangende vraagstukken van coördinatie en organisatie binnen het gemeentelijk apparaat;
- economische problematiek van de gemeente, regio en bedrijfsleven.

Gedacht wordt aan een persoon met een bij voorkeur academische opleiding.

Van betrokkene wordt een zelfstandige inbreng verwacht, terwijl hij in staat moet zijn in teamverband samen te werken.

Het bruto maandsalaris (inclusief de tijdelijke toeslag van 4,5%) bedraagt minimaal f 2644,— en maximaal f 3819,— per maand.

Belangstellenden voor deze functie worden uitgenodigd hun sollicitatie binnen twee weken na het verschijnen van dit blad te zenden aan de burgemeester van Veendam.

Linksboven op de enveloppe en brief vermelden P 76-3.

vrije universiteit amsterdam

Aan de Faculteit der Economische Wetenschappen bestaat een vacature voor een

wetenschappelijk medewerker

in de economische en sociale geschiedenis

Naast het verrichten van eigen onderzoek wordt van de nieuwe functionaris verwacht dat hij/zij zich onder meer belast met de voorbereiding van een doctoraal-werkcollege over de economische geschiedenis van niet-westerse gebieden en van de Europese expansie.

Zowel afgestudeerde historici als economen met hoofd of bijvak economische en sociale geschiedenis kunnen reflecteren.

Van kandidaten wordt verwacht dat zij instemmen met de doelstelling van de Vrije Universiteit.

Inlichtingen worden gaarne verstrekt door Prof. dr. W. J. Wieringa, telefoon: 020 - 548 30 25 (V.U.) of 020 - 72 67 04 (thuis).

Sollicitaties binnen veertien dagen na verschijnen van dit blad te richten aan het Hoofd van de Hoofdafdeling Personeelszaken van de Vrije Universiteit, postbus 7161, Amsterdam, onder vermelding van vacaturen. 501-646.



**Het Instituut voor
Cultuurtechniek en
Waterhuishouding
te Wageningen**

vraagt voor de

Afdeling Algemene Economie

een

middelbaar econoom

i.v.m. onderzoek betreffende de economische aspecten van de landinrichting en waterhuishouding. Het is gewenst dat de kandidaat vrij zelfstandig kan werken, uiteraard na een inwerkperiode.

Gevraagd wordt:

- Opleiding M.O. Economie
- Belangstelling voor statistische bewerkingen
- Enige kennis van het plattelandsmilieus.

Salarisgrenzen momenteel van f 1842,— tot f 3263,— per maand exclusief vakantieuitkering. Tegemoetkoming in de verhuiskosten is mogelijk.

Sollicitaties te richten aan het Instituut, Staringgebouw, Postbus 35, Wageningen.