

Zelfregulerend prijsbeleid

In de *Consumentengids* van deze maand staat een vurig pleidooi voor het instellen van een zelfregulerend prijsbeleid 1). Bij een dergelijk beleid wordt de concurrentie gehanteerd als middel om de prijsstijgingen in de hand te houden. De Consumentenbond vertrouwt dus in de werking van het prijsmechanisme. De bond verdedigt dit op een negatieve wijze: het sinds 1969 gevoerde beleid sorteert geen effect, zodat er een andersoortig beleid moet komen.

Zonder de prijsstijging te bagatelliseren, moet mij toch van het hart dat ik moeite heb met bovenstaand geredeneer. Inderdaad, de Consumentenbond heeft gelijk als hij schrijft dat de prijzen van 1969 t/m 1975 met 70% zijn gestegen en dat het de vraag is of het sinds 1969 gevoerde stringente prijsbeleid wel veel geholpen heeft. Het is echter niet onmogelijk dat die prijsstijging ook goede kanten heeft gehad. Wat zou er namelijk gebeuren als de overheid iedere prijsstijging zou verbieden en de overtreders zwaar zou straffen? Ik ben ervan overtuigd dat vele middenstandsbedrijven die met vele kostenstijgingen te maken hebben, waar ze zelf weinig toe of af kunnen doen, hun poorten voor goed kunnen sluiten. Vele winkeliers zien in prijsstijgingen vrijwel de enige manier, hun boterham belegd te houden, ook al is het met beleg van de goedkoopste soort.

Men zou mij nu kunnen verwijten dat ik te micro-economisch denk. Ik mag niet die ene winkelier eruit pikken die alleen door zijn prijzen te laten stijgen, het hoofd boven water kan houden. Ik moet het gehele economische systeem in de beschouwing betrekken. Dat brengt mij echter niet veel verder. In het algemeen heeft de stijging van het prijspeil drie oorzaken: 1. de lasten van het bedrijfsleven (lonen, belastingen, sociale premies) stijgen; 2. de winsten stijgen; 3. het invoerprijspeil stijgt. De eerste oorzaak bestrijd je door een sociaal akkoord tussen werknemers, werkgevers en overheid over de verdeling van de nationale middelen. Lukt dat niet, dan zou de overheid bijv. een geleide loonpolitiek kunnen invoeren. Lukt ook dat niet, dan ligt de oplossing achter de horizon verborgen en rest er weinig anders dan de nadelige effecten van de inflatie zo eerlijk mogelijk te verdelen. De tweede oorzaak, de winststijging, is thans nauwelijks relevant. De huidige economische malaise gaat immers gepaard met te lage winsten en/of te grote verliezen. Rest als derde oorzaak, het invoerprijspeil. De z.g. oliecrisis is er een duidelijk bewijs van dat deze oorzaak moeilijk te bestrijden is.

Het bovenstaande maakt duidelijk dat een prijsbeleid moeilijk tot gunstige resultaten leidt. De Consumentenbond geeft zelf aan waarom, maar gaat niet zover, begrip op te brengen voor het thans falende prijsbeleid. Hij noemt de volgende manco's. 1. Grote sectoren vallen erbuiten. Genoemd worden een aantal collectieve diensten. Dit be-

hoeft geen manco te zijn. Indien Nederland voor groei van de collectieve uitgaven is, moet de overheid deze uitgaven ergens uit financieren. Vindt de financiering plaats via tariefverhogingen dan stijgt het prijspeil. Het is oneerlijk die stijging als kwalijk te beschouwen. 2. Alle aandacht is gericht op de winstmarge, terwijl grondstoffenprijzen, overheids-tarieven en belastingen mogen worden doorberekend. Wat zou er gebeuren als die doorberekening niet mag plaatsvinden? 3. Prijsmaatregelen kwamen steeds te laat, terwijl het bedrijfsleven erop vooruitloopt. 4. Er is te weinig controle op het prijsbeleid. 5. Het prijsbeleid let slechts op de prijsverhoging en niet op het prijsniveau. 6. Wordt het voortbestaan van een onderneming in gevaar gebracht, dan volgt snel een ontheffing van de prijsmaatregel. Mij lijkt dat juist, tenzij je inflatie erger vindt dan werkloosheid. 7. Het prijsbeleid is ondergeschikt aan het streven naar volledige werkgelegenheid en naar een andere inkomensverdeling. Als je hierdoor inderdaad de werkgelegenheid en een rechtvaardige inkomensverdeling kunt bevorderen, lijkt mij dit punt geen manco.

Alleen de punten 3, 4 en 5 duiden op manco's. De overige punten zijn slechts manco's, indien een stabiel prijsniveau het enige nastrevenswaardige economische doel is. De door mij erkende manco's zijn evenwel in staat het gehele prijsbeleid te verzieken, zodat ik van mening ben dat het zinvol is de voorstellen van de Consumentenbond serieus te nemen. Die voorstellen komen er kort samengevat op neer dat er een permanent meldingsvoorschrift van prijsverhogingen komt, dat het mededingingsbeleid wordt verscherpt en dat er een Prijzenkamer moet komen die het gehele prijsgebeuren coördineert en toetst. Of deze voorstellen effectiever zullen zijn dan het thans gevoerde prijsbeleid is overigens de vraag. De weg terug naar de mededinging zie ik niet zo zitten, hoewel meldingsvoorschriften misschien afschrikwekkend zullen werken. Het meest interessante van de voorstellen vind ik het permanente karakter ervan. Zouden de meldingsvoorschriften onvoldoende effect hebben, dan zijn ze m.i. eventueel te vervangen door calculatievoorschriften. Een Prijzenkamer zou ook die voorschriften kunnen coördineren en toetsen. Het dan ontstane prijsbeleid sluit nauw aan bij het huidige prijsbeleid. Het enige verschil zit in de permanentie.

Het is overigens de vraag of een instantie die veel waarde toekent aan een mededingingsbeleid hiermee gelukkig zal zijn. Van een zelfregulerend prijsbeleid is dan immers geen sprake meer.

L. Hoffman

1) Het prijsbeleid moet op de nelling, *Consumentengids*, april 1976, blz. 158-161.

Inhoud

| | |
|--|-----|
| <i>Drs. L. Hoffman:</i> | |
| Zelfregulerend prijsbeleid | 377 |
| Column | |
| Jeugdwerkloosheid, door <i>Drs. W. Sidré</i> | 379 |
| <i>G. Hill:</i> | |
| Opvoering van de produktiviteit (I). De grondbeginselen en maatstaven | 380 |
| <i>R. de Boer:</i> | |
| Een verdeelmodel voor de NAVO-verplichtingen | 382 |
| <i>A. H. J. van Heteren:</i> | |
| Winkelmobiliteit en de detaillisten | 385 |
| Ingezonden | |
| Verdelingsmaatstaven van het gemeentefonds, door <i>Dr. P. J. van Leeuwen</i> , met naschrift van <i>Dr. J. D. Hilferink</i> | 392 |
| Boekennieuws | |
| <i>P. Sanders</i> : NV en BV; het nieuwe ondernemingsrecht, door <i>Prof. Mr. Drs. J. Th. Degenkamp</i> | 395 |
| <i>Prof. Dr. H. J. van der Schroeff</i> : Bedrijfseconomische grondslagen van de winstbepaling, door <i>Drs. P. van Zuuren</i> | 396 |
| Mededeling | 398 |

Als U onderstaande bon wilt invullen, dan kunt U dat beter nu doen, want volgende week wordt hij misschien niet afgedrukt.

Hierbij geef ik mij op voor een abonnement op *Economisch Statistische Berichten*.
 NAAM:
 STRAAT:
 PLAATS:
 Evt.: no. collegekaart (studentenabonnement):
 Ingangsdatum:

Ongefrankeerd opzenden aan: ESB,
 Antwoordnummer 2524
 ROTTERDAM

Handtekening:

Redactie

Commissie van redactie: H. C. Bos, R. Iwema, L. H. Klaassen, H. W. Lambers, P. J. Montagne, J. H. P. Paelinck, A. de Wit.
Redacteur-secretaris: L. Hoffman.
Redactie-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. 122945 t.n.v. Economisch Statistische Berichten 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*

Jeugd - werkloosheid

In een recente ministeriële notitie 1) over de *Jeugdwerkloosheid* van maart 1976 worden enkele achtergronden van de jeugdwerkloosheid besproken. Ook bevat dit stuk een overzicht van de huidige maatregelen ter bestrijding van deze werkloosheid en van de beleidsvoornemens. Het is mijn indruk dat de lezer van deze nota niet veel wijzer wordt; zeker niet als hij reeds kennis heeft genomen van de *Interim-nota inzake de bestrijding van de werkloosheid* en de *Nota inzake de werkgelegenheid*. Door de ondertekenaars, Boersma en Van Kemenade, wordt erop gewezen dat de notitie „op het punt van de analyse van oorzaken en achtergronden” een voorlopig karakter draagt.

Het hoofdstuk „Analyse jeugdwerkloosheid” bevat een paragraaf over de werkloosheidsduur. Hierin worden enkele cijfers over de duur van de werkloosheid gegeven. De berekening daarvan vond plaats door „relatering van uitstroomegevens aan het gemiddelde werklozenbestand”. Bij een stationaire toestand op de arbeidsmarkt, waarbij per periode de instroom in het werklozenbestand even groot is als de uitstroom uit het werklozenbestand, is het aantal werklozen inderdaad gelijk aan de uitstroom maal de gemiddelde duur van de werkloosheid. De samenstellers passen deze formule echter toe voor elk der jaren 1971 tot en met 1975. Het is nog maar de vraag of er zelfs per jaar gezien in deze periode sprake was van een stationaire toestand. De samenstellers wijzen erop dat het relatief hoge werkloosheidspercentage onder de jongeren, gekoppeld aan een betrekkelijk korte werkloosheidsduur, van ongeveer twee maanden een „belangrijke karakteristiek” van de jeugdwerkloosheid is. Ik vind dat zij een andere implicatie van deze zelfde cijfers meer hadden moeten accentueren: hoge werkloosheidspercentages bij jongeren gepaard gaande met korte dueren impliceren ook een hoog verloop. Slechts terloops wordt in de notitie verwezen naar spontane functieverwisselingen bij jongeren, naar ontslag op eigen verzoek uit



een onbevredigende werkkring en, ten slotte, naar een gedwongen mobiliteit na onvrijwillig ontslag. Een hoog werkloosheidspercentage, gepaard gaande met een korte duur van de werkloosheid, impliceert een grote doorstroming. Het verdient aanbeveling kwantitatieve analyses op te zetten om de determinanten van deze doorstroming te onderzoeken.

Weliswaar worden er in deze notitie enkele statistische tabellen uit de vroegere nota's bijgewerkt, maar er is nog steeds een gebrek aan kwantitatieve analyses. In het hoofdstuk over de „achtergronden van de jeugdwerkloosheid” worden enkele factoren genoemd, waarvan de „indruk” bestaat dat deze voor jeugdigen een negatieve invloed hebben op hun werkgelegenheids-situatie. Relatief veel aandacht wordt besteed aan „discrepanties tussen onderwijsuitstroom en arbeidsmarkt-mogelijkheden”. In dit kader wordt een deel van de werkloosheid toegeschreven aan de discrepantie tussen genoten en de op de arbeidsmarkt gewenste opleiding. Deze discrepantie is niet kwantificeerbaar. De motivering hiervoor is dat niet zou zijn vast te stellen of iemand werkloos is door zijn gebrek c.q. overmaat aan opleiding of door andere factoren. Ik geloof niet dat je kwantitatieve analyses op dit terrein zo gemakkelijk als onmogelijk kunt bestempelen.

Interessante cijfers uit de statistische bijlage laten duidelijk zien dat het niveau van scholing aan de aanbodzijde in zeven jaar aanmerkelijk is gestegen. Er komen althans meer personen op de markt met beter gekwalificeerde diploma's. De discrepantie ontstaat doordat er te weinig vraag bestaat naar deze diploma-bezitters. Wij worden

steeds knapper, maar deze kennis kan (door de marktomstandigheden) en mag (op grond van politieke overwegingen) niet in klinke munt worden omgezet. Soms blijkt dat de overheid op de regulerende werking van de markt vertrouwt, terwijl zij toch ook inziet dat het marktmechanisme nogal traag werkt. In dit verband heeft het kabinet reeds enkele malen toegezegd om de traditionele koppeling tussen opleidingsniveau en salaris losser te maken. Desondanks heb ik in deze notitie tevergeefs gezocht naar instrumenten in het arbeidsvoorwaardenbeleid bij de overheid om dit doel te bereiken.

Nog twee zaken wil ik hier aanstippen: de partiële leerplicht en de minimumjeugdlonen. Beide worden genoemd onder het kopje „factoren ten aanzien waarvan de indruk bestaat dat zij een negatieve invloed hebben op de werkgelegenheids-situatie”. Over beide factoren wordt desalniettemin opgemerkt dat bij vergelijkingen met andere landen, die geen partiële leerplicht resp. minimumjeugdloon kennen, doch waar ook sprake is van een hoge jeugdwerkloosheid, nauwelijks of geen invloed van deze factoren op de jeugdwerkloosheid aantoonbaar is. Moet de lezer op gezag van de bewindslieden maar aannemen dat er zinvolle vergelijkingen gemaakt zijn?

Hardere gegevens zijn hier onontbeerlijk. Minimumjeugdlonen zijn voor velen immers de grote boosdoener. Dat geldt ook voor de partiële leerplicht. In veel kleinere bedrijven is het nu eenmaal moeilijk om tweeling-banen te scheppen. Politici moeten toch de kosten van deze factoren — vooral de mogelijk daardoor ontstane werkloosheid — kunnen afwegen tegen de baten. Bij gebrek aan kwantitatieve gegevens lijkt dit nu onmogelijk. En dat er, ondanks de uitkomsten van de internationale vergelijkingen toch iets aan de knikker is, daarover laten de auteurs van deze notitie ons niet in twijfel. Immers, zij beroepen zich op de „algemeen aanvaarde” relatie tussen arbeidskosten en werkloosheid en stellen dat „een zekere invloed van het minimumjeugdloon op de werkgelegenheids-situatie aanmerkelijk” lijkt. Wie wordt van dit welles-nietes iets wijzer?

W. Sidré

1) Tweede Kamer der Staten Generaal, Zitting 1975-1976, no. 13858, nr. 1-3.

Opvoering van de produktiviteit (I)

De grondbeginselen en maatstaven

G. HILL

Op basis van ervaringen opgedaan bij het adviseren van Europese ondernemingen over de opvoering van de produktiviteit, schreef de heer G. Hill, voor ESB drie artikelen. Het eerste artikel, dat deze week is afgedrukt gaat over de grondbeginselen en maatstaven van de produktiviteit. Het tweede en derde artikel behandelen resp. de problematiek hoe de produktiviteit moet worden gemeten en hoe de produktiviteit moet worden gewaarborgd. De heer Hill is „senior partner” van Urwick International BV te Amsterdam, de Nederlandse vestiging van de Urwick Groep, Internationale Algemene Management Consultants.

De eerste officiële „social audit” in Europe 1) in 1974 versterkte, gezien de reactie van ondernemingen, de groeiende behoefte aan een grotere mate van maatschappelijk optreden om bedrijfsvooruitgang te bestendigen. De wijze waarop de onderneming reageert op maatschappelijke uitgangspunten, gepaard met haar aanpak ter verbetering van haar economische prestaties, is derhalve fundamenteel gericht op het behalen van succes.

Het onderwerp „Opvoering van de produktiviteit”, wordt in drie verschillende artikelen behandeld: 1. de grondbeginselen en maatstaven; 2. het meten van de produktiviteit; 3. het waarborgen van de produktiviteit.

Urgente kostenbesparingen in crisissituaties worden in deze artikelen niet in aanmerking genomen. Ook wil de schrijver niet ingaan op de onderzoeken op het gebied van maatschappelijke verantwoordelijkheid en het integreren van maatschappelijke doelstellingen in die van ondernemingsdoelstellingen.

In plaats daarvan concentreren de artikelen zich op het enigszins beperkter terrein van dringende maatschappelijke prioriteiten en op de ervaringen opgedaan met actieprogramma's om die prioriteiten te realiseren. Wanneer dit in verband wordt gebracht met het huidige ongunstige ondernemingsklimaat, ligt er voor bedrijven nog een aanzienlijk terrein braak.

Voornaamste invloeden van buitenaf

Het Europese „social audit”, waarnaar reeds werd verwezen, legde de nadruk op drie belangrijke externe invloeden, waarover algemene overeenstemming tussen bedrijven bestond. Deze waren:

- de reactie op de eisen van de vakbonden;
- het realiseren van meer inspraakmogelijkheden voor werknemers bij beslissingen die hen raken;
- het zich onderwerpen aan een nieuwe sociale wetgeving.

Misschien geen opzienbarende opsomming voor vele topfunctionarissen. Toch is het zinvol, na te gaan wat eraan wordt gedaan en of er een gezonde tendens uit naar voren komt. Hoe kan men aan deze verwachtingen voldoen en tegelijkertijd de economische prestaties van de onderneming voortdurend vergroten? Er is een schat van materiaal voorhanden en er zijn veelvuldige besprekingen aan de gang over het inschakelen van werknemers bij ondernemingsbeslissingen, over functie-omschrijvingen en over de kwaliteit van arbeidsomstandigheden. Uit welk fonds moet dit echter worden gefinancierd? Wat wil men in de toekomst concreet realiseren? Waarover spreken we als we aan inspraak doen? De schrijver gaat uit van drie grondbeginselen.

1. Het gestelde vertrouwen

De meeste werknemers reageren positief op degelijke, logische en goed beargumenteerde verandering in de bedrijfsvoering. Dit is echter een tijdrovende bezigheid, die gerechtvaardigd is, als de werknemers op de hoogte worden gebracht van de doelstellingen van het bedrijf, van de gestelde prioriteiten en als werknemers, op hun manier, hun bijdrage leveren aan het hieruit te volgen beleid. Ze vereist ook vaak een fundamentele verandering in de stijl van beleidsvoering.

2. Het veranderen op concrete situaties

Zinnige inspraak moet zich bezighouden met het verbeteren van reële bedrijfssituaties, zowel in kwantitatief als in kwalitatief opzicht. Vele zogenaamde „motiverings”-programma's beperken zich helaas tot koffiepauzes, het gebruik van tijdsregistratieklokken en andere, betrekkelijk onbelangrijke kwesties. Hoe vaak hebben werknemers inspraak bij wezenlijk belangrijke verbeteringen die moeten plaatsvinden?

3. Het benutten van de bekwaamheden van werknemers

Ondernemingen bezitten, qua werknemersbestand, een omvangrijk reservoir van potentiële bekwaamheden en talent, die kunnen worden ingezet om verbeteringen tot stand te brengen in de produktiviteit. Ervaringen opgedaan gedurende een aantal jaren bij verschillende ondernemingen hebben afdoende aangetoond dat werknemers, met goede instructie en begeleiding, ongeacht hun functie of niveau, kunnen worden ingeschakeld bij het bestuderen, analyseren opstellen en bereiken van nieuwe doelstellingen. Bestaat er een betere manier om deze verborgen aanleg te motiveren en te benutten om profijt te trekken bij het bereiken van doelstellingen?

1) Frederick Harmon, Directeur, Management Centre Europe en John Humble, Directeur van Urwick, International BV.

Maatstaven voor het welslagen

Indien de drie grondbeginselen door leiding en werknemers in hun algemeenheid worden aanvaard, dan zijn de basisvoorwaarden aanwezig voor het maken van een organisatorische opzet voor de aanpak van produktiviteitsaanlegenheden met een zo groot mogelijke deelname van de werknemers. Alhoewel deze opzet aan iedere organisatie individueel moet worden aangepast, is het toch nuttig gebleken bij wijze van proef de volgende algemene vragen te stellen.

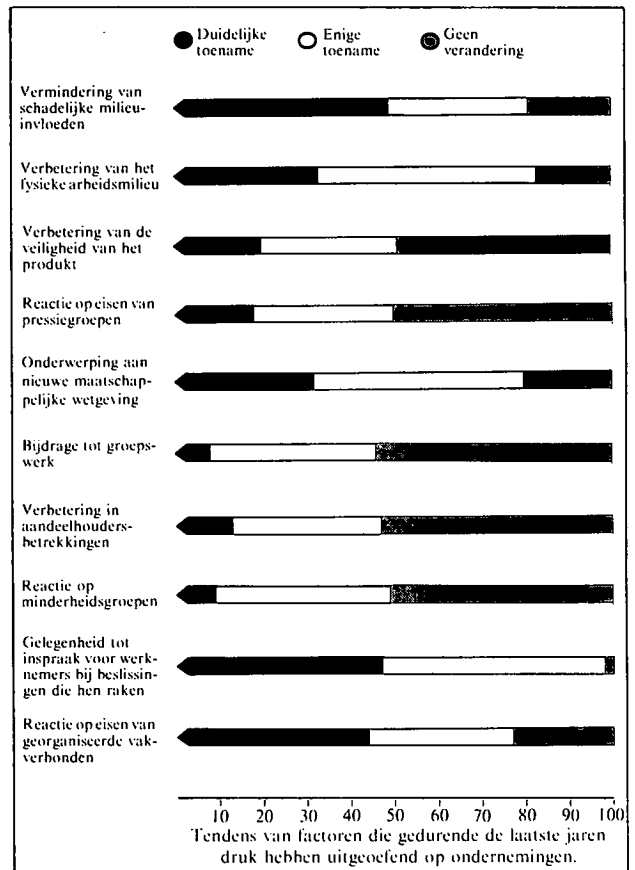
- Is de aanpak gericht op het gehele bedrijf, tot op alle niveaus? Is hij niet een dekmantel om bepaalde afdelingen te reorganiseren?
- Bestaat er bij de leiding een oprechte wens om deze manier van werken werkelijk uit te proberen? Is er niet sprake van een manoeuvre van de leiding om zich op een zodanige wijze aan de wetgeving te onderwerpen, dat de huidige methodes van bedrijfsvoering zo min mogelijk worden verstoord?
- Is de nieuwe organisatorische opzet wel op lange termijn te handhaven? Of is hij slechts bedoeld om snel resultaten te verkrijgen?
- Is de aanpak gebaseerd op een planning-raamwerk dat deel uitmaakt van het bedrijfsgebeuren waarbij alle werknemers betrokken kunnen worden? Is hij niet iets dat in een verloren ogenblik is gemaakt door middel van een apart en niet-geïntegreerd proces?
- Is men van plan de analyses van de trainingsbehoeften, die aansluiten op de doelstellingen per onderdeel, te benutten voor personeelsontwikkeling op alle niveaus? Zal men zich niet op het standpunt gaan stellen dat werknemers wel zullen komen vragen als ze het niet zeker weten?
- Wordt er geadviseerd de hoofddirectie een leidende rol te laten vervullen? Of wordt de nieuwe aanpak in de wellicht zeer bekwame handen gegeven van de afdeling personeelszaken, die niet de bevoegdheid heeft in z'n eentje in dezelfde mate invloed uit te oefenen op operationele beslissingen als de hoofddirectie?
- Zal het programma geleid worden door een groep waarin leiding en werknemers evenredig zijn vertegenwoordigd, met duidelijke richtlijnen? De kans van slagen is immers gering als dit niet in ernstige overweging wordt genomen.
- Wordt het personeelsbeleid ten aanzien van het programma vanaf het begin duidelijk uiteengezet? Of wordt het vastgesteld naarmate men vordert en zoals het toeval- lig het beste uitkomt?

Tot zover de organisatorische opzet en de maatstaven. Om goed met werknemers te kunnen praten, om tendensen te kunnen beoordelen en om de effectiviteit van de organisatie en directie te kunnen peilen, moeten we echter eerst weten wat het begrip produktiviteit eigenlijk inhoudt.

Wat verstaan we onder produktiviteit?

De relatie tussen produktiviteit en inkomens is van groot belang voor de economie. Ze is dat ook voor iedere individuele onderneming, alhoewel vele ondernemingen niet weten hoe hoog hun produktiviteit is, zowel niet van kapitaal als van arbeid. Daarnaast is de relatie tussen verrichte arbeid en aangewende middelen van belang voor de groei. Beide relaties zijn van belang voor de prijsstabiliteit. Maatstaven, op het terrein van de produktiviteit van een individuele onderneming kunnen daarom een goed hulpmiddel zijn voor directies in hun voortdurend streven naar bedrijfsresultaten die een voortbestaan op lange termijn garanderen.

Produktiviteit is de verhouding tussen een gegeven of een



Bron: Het eerste maatschappelijke onderzoek in Europa, *Profile*, ITT, 1974.

gemeten produktie („output”) en de inzet („input”) van middelen die nodig is om deze produktie tot stand te brengen. Het woord produktiviteit komt men overal tegen, maar de interpretatie ervan is zeer inconsequent en verschillend. Lectuur over produktiviteit is in overvloed aanwezig, maar deze wordt gekenmerkt door tegenstrijdige definities en verklaringen, ook al zijn deze goed gestaafd door feiten en case-studies. Het resultaat hiervan is dat produktiviteit een modewoord is geworden, die voor iedereen iets anders betekent. Met alle respect voor verschillende opvattingen en in de veronderstelling dat wij, in onze ondernemingen, allemaal begrijpen wat we met produktiviteit bedoelen, kan het geen kwaad dit woord te blijven gebruiken. De eerste vereiste voor het meten van de produktiviteit is overeenstemming over een geldige maatstaf voor „output”. Moeilijkheden doen zich nu meteen in overvloed voor. Bijvoorbeeld:

1. De verkoop is een maatstaf voor „output”, maar geen bijzonder goede omdat de verkoopwaarde niet alleen een functie is van verrichte arbeid bij de verwerking van grondstoffen tot eindprodukten, maar ook een functie van de kosten van die grondstoffen.
2. De verhouding tussen winst en aangewende activa wordt vaak „een maatstaf van bedrijfsrendement of produktiviteit” genoemd. Hier is het euvel echter het verschil tussen boekwaarden, reële waarden en vervangingswaarden van de activa.
3. Het toepassen van vervangingswaarden in winst/activa-calculaties is nuttig, maar vertoont toch gebreken. Een winstgevende afdeling in een onderneming, die met oude, goedkope machines werkt, zou dan bijv. dienen te worden opgeheven.
4. Standaard kostenbepaling en budget-beheerssystemen, hoe belangrijk ook bij het vergelijken van feitelijke en budgetresultaten, geven zelden inzicht in het gebruik van arbeid en machines.
5. Buiten het terrein van de accountant, gebruikt de ingenieur verschillende verhoudingen van „input” tot „out-

Een verdeelmodel voor de NAVO-verplichtingen

R. DE BOER

In dit artikel beschrijft R. de Boer, project-leider bij het Nederlands Economisch Instituut, een model om de defensie-uitgaven op rechtvaardige wijze over de NAVO-landen te verdelen. Dat model komt erop neer dat ieder land een bepaald percentage van het nationale inkomen plus een bepaald bedrag van het nationale inkomen per hoofd aan de defensie besteedt.

Regelmatig vlamt in de publieke discussie de strijdvraag op over de gewenste omvang van onze defensie-uitgaven. Veelal worden deze uitgaven dan gemeten als percentage van het nationale inkomen en vervolgens gekoppeld aan onze NAVO-verplichtingen. Tegenstanders van verlaging van dit percentage betogen dat hierdoor niet meer aan onze NAVO-verplichtingen kan worden voldaan; voorstanders van verlaging betogen óf dat de verplichtingen te hoog zijn en dus verlaging gewenst, óf dat bezuinigingen mogelijk zijn zonder de slagkracht aan te tasten.

Deze discussie is in hoge mate onwezenlijk, want er bestaan geen formele en verifieerbare procedures op grond waarvan de benodigde slagkracht van de NAVO, de vertaling daarvan in financiële termen alsmede de verdeling over de leden-landen, worden vastgesteld. Hoe dat wel in zijn werk gaat, met name wat de verdeling van de lasten betreft, heeft Dr. W. Drees sr. 1) al eens op klemmende wijze uiteengezet. In feite worden de lasten tot op grote hoogte verdeeld op basis van afspraken gemaakt tussen de ministers van Defensie van de leden-landen. Vervolgens wordt het thuisfront in de aan gebracht als zouden dit opgelegde verplichtingen zijn.

Het is duidelijk, dat aan deze handelwijze grote nadelen kleven. In de eerste plaats staatsrechtelijke. Dr. W. Drees stelt dat deze afspraken, die in hun gevolgen zeer verstrekkend zijn, in verdragsvorm door regering en Staten-Generaal moeten worden goedgekeurd, alvorens het bindende karakter ontstaat.

Maar er is meer. Doordat de verdeling plaatsvindt binnen een klein en besloten gezelschap, is het zeer wel mogelijk dat er dan bij de verdeling een aantal zaken een rol mee-

spelen die daar niet thuishoren. Afhankelijk van persoonlijke voorkeur kunnen ministers bijvoorbeeld uit prestige- en machtsoverwegingen hun land met in verhouding tot de financiële draagkracht zeer hoge verplichtingen belasten, dan wel uit zuinigheid de boot zoveel mogelijk afhouden. Deze onduidelijkheid over de verdeling leidt zowel binnen als tussen de landen tot discussies, die veelal kant noch wal raken, omdat iedereen andere criteria hanteert. Meestal is het resultaat hiervan meer wederzijdse irritatie, en dat doet de NAVO-gedachte geen goed.

In het navolgende zal een eerste aanzet worden gegeven tot de ontwikkeling van een verifieerbare procedure op grond waarvan de totale verplichtingen kunnen worden verdeeld over de leden-landen.

Enige uitgangspunten bij de verdeling

De benodigde slagkracht voor de NAVO voor een gegeven planperiode wordt in belangrijke mate bepaald door de huidige en verwachte slagkracht van de potentiële agressor(s) en van de huidige en verwachte politieke relaties.

Als eerste uitgangspunt bij de bouw van het verdeelmodel geldt nu, dat de totale benodigde slagkracht van de NAVO voor een gegeven planperiode, zeg m jaar, bekend is, evenals de vertaling ervan in financiële termen, zeg D-eenheden.

Voorts wordt verondersteld dat de verdeling van deze totale last over de leden-landen in overeenstemming moet zijn met de financiële draagkracht van de leden. Deze draagkracht wordt in de eerste plaats bepaald door de omvang van het nationale inkomen van een land. Draagkracht aldus opgevat betekent, dat de landen een even groot deel van het nationaal inkomen als NAVO-last voor hun rekening moeten nemen, dus een even groot percentage van het nationale inkomen. Dit verdeelmodel toegepast binnen de NAVO heeft evenwel tot gevolg, dat landen met een zeer uiteenlopend welvaartsniveau — vergelijk Turkije en Duitsland — eenzelfde deel van het nationale inkomen aan defensie moeten besteden. Juist het feit dat de NAVO meer wil zijn dan alleen maar een militair verband en ook de sociale en econo-

1) Dr. W. Drees, *De vorming van het regeringsbeleid*, Van Gorcum & Comp. NV, Assen, 1965.

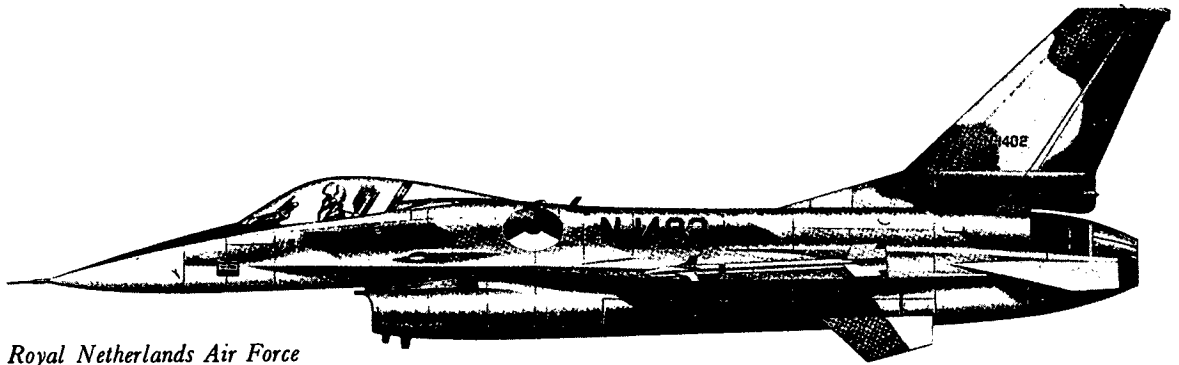
put", bijv. eenheden per manuur of eenheden per machine-uur. Hoewel ze op zich waardevol zijn, vormen ook deze niet een algemene maatstaf voor het bedrijfsleven, die men later nog zou kunnen hanteren.

Er moet een maatstaf voor produktiviteit komen die meet hoe nuttig middelen worden aangewend ter waardevermeerdering. Hij moet simpel zijn, niet moeilijk te ontwikkelen en tendensen aan het licht brengen in bepaalde sectoren van het bedrijf, om betrouwbare aanwijzingen te krijgen of een onderneming gezond is. Bovendien moet hij toepasbaar zijn bij vergelijkende onderzoeken tussen ondernemingen.

Ten slotte, maar daarom niet minder belangrijk, moet hij gebruikt kunnen worden indien de benaming „winst” enigszins aanvechtbaar blijkt.

De toegevoegde waarde is zo'n maatstaf en hoewel ook deze niet zonder gevaren is, is het waarschijnlijk het beste instrument voor het signaleren van verbetering in de produktiviteit indien die gevaren goed worden onderkend. Gebruik van het begrip toegevoegde waarde als maatstaf tot staving van opvoering van de produktiviteit is het onderwerp van het tweede artikel.

G. Hill



F-16 for the Royal Netherlands Air Force

mische vooruitgang van haar leden wil bevorderen, leidt tot de gedachte de NAVO-bijdrage ook afhankelijk te stellen van het welvaartsniveau, en wel in die zin, dat naarmate de welvaart hoger is, de bijdrage gemeten als deel van het nationale inkomen groter kan zijn. Hierdoor wordt enerzijds een relatief geringer beslag gelegd op de middelen van de arme leden, die hierdoor relatief meer ruimte overhouden ter bevordering van sociale en economische ontwikkeling; anderzijds komt de introductie van een zekere progressie in de NAVO-bijdrage tegemoet aan rechtvaardigheidsoverwegingen, die ook ten grondslag liggen aan de progressie in de tarieven van de inkomstenbelasting, die theoretisch gebaseerd is op het principe van het evenredige nutsoffer.

De gedachte dat welvaartsverschillen mede bepalend behoren te zijn voor de omvang van de NAVO-bijdrage, introduceert het vraagstuk van de keuze van een acceptabele welvaartsindicator. Zeer recent is in dit blad (2) nog aangetoond, dat aan het nationale inkomen per capita als welvaartsindicator een aantal tekortkomingen verbonden is. Hier wordt echter eenvoudigheidshalve verondersteld dat in principe de belangrijkste bezwaren van deze indicator kunnen worden ondervangen, hetgeen overigens geen eenvoudige zaak zal zijn. Het valt echter buiten het bestek van dit artikel daar nader op in te gaan. In het vervolg van het betoog zal dus het nationale inkomen per capita worden gehanteerd als welvaartsindicator, waarbij voorlopig in het midden wordt gelaten, of en in welke mate het voor een aantal tekortkomingen moet worden gecorrigeerd.

Een eenvoudig verdeelmodel van de totale NAVO-lasten

In verband met de gebruikelijke begrotingsprocedures zullen de totale NAVO-lasten gedurende de planperiode uiteindelijk moeten worden herleid tot jaarlijkse bijdragen van de landen. Schrijf nu voor:

| | |
|--|----------------|
| de jaarlijkse bijdrage voor land i in jaar j : | d_{ij} |
| het nationale inkomen voor land i in jaar j : | y_{ij} |
| het nationale inkomen per capita voor land i in jaar j : | \bar{y}_{ij} |
| het aantal landen van de NAVO: | n |
| de totale defensielasten in jaar j van de NAVO: | d_{Tj} |
| het totale nationale inkomen van alle NAVO-landen in jaar j : | y_{Tj} |
| het totale nationale inkomen per capita in jaar j : | \bar{y}_{Tj} |
| het aantal jaren van de planperiode: | m |
| de totale defensielasten gedurende de planperiode: | D |
| het totale nationale inkomen van alle landen gedurende de planperiode: | Y |

De gedachte dat de omvang van de NAVO-bijdrage zowel door de omvang van het nationale inkomen als door het welvaartsniveau moet worden bepaald, wordt weergegeven door de volgende vergelijking:

$$\frac{d_{ij}}{\bar{y}_{ij}} = \alpha_1 + \alpha_2 \bar{y}_{ij} \quad (1)$$

waarbij $0 < \alpha_1 < \frac{d_{ij}}{\bar{y}_{ij}}$
en $0 < \alpha_2$

$$\text{of } d_{ij} = \alpha_1 y_{ij} + \alpha_2 \bar{y}_{ij} y_{ij} \quad (2)$$

Sommatie van vergelijking (2) voor het aantal NAVO-landen n levert op:

$$\sum_{i=1}^n d_{ij} = \alpha_1 \sum_{i=1}^n y_{ij} + \alpha_2 \sum_{i=1}^n \bar{y}_{ij} y_{ij} \quad (3)$$

of

$$d_{Tj} = \alpha_1 y_{Tj} + \alpha_2 \sum_{i=1}^n \bar{y}_{ij} y_{ij} \quad (4)$$

Sommatie van vergelijking (4) voor het aantal jaren m van de planperiode levert op:

$$\sum_{j=1}^m d_{Tj} = \alpha_1 \sum_{j=1}^m y_{Tj} + \alpha_2 \sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n \bar{y}_{ij} y_{ij} \quad (5)$$

of

$$D = \alpha_1 Y + \alpha_2 \sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n \bar{y}_{ij} y_{ij} \quad (6)$$

waarbij $0 < \alpha_1 < \frac{D}{Y}$
en $0 < \alpha_2$

De in vergelijking (6) genoemde totale defensielasten D worden hier, zoals al eerder opgemerkt, als bekend verondersteld. Voorts kan met behulp van de voor de landen bestaande prognoses omtrent de ontwikkeling van het totale en nationale inkomen per capita een projectie worden opgesteld voor het in vergelijking (6) eveneens paraïserende gezamenlijke totale nationale inkomen Y gedurende de planperiode, alsmede een projectie voor de laatste in vergelijking (6) voor-

komende term $\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m \bar{y}_{ij} y_{ij}$ Met behulp van deze pro-

jecties, ingevuld in vergelijking (6), is nu een verdeling te maken van de totale NAVO-lasten over de leden-landen. Daartoe zal eerst de grootte van de coëfficiënten α_1 en α_2 in vergelijking (6) in gemeenzaam overleg tussen de landen

2) Prof. Dr. L. H. Klaassen, Rara, wie is het rijkst?, *ESB*, 18 februari jl.

moeten worden vastgesteld, waarbij, zoals al gesteld, $0 < \alpha_1 < D/Y$. De volgende procedure kan daarbij als leidraad dienen. Stel dat men in eerste instantie van de opvatting uitgaat, dat alle landen, ongeacht hun welvaartsniveau, ten minste 2,5% van hun nationale inkomen aan de NAVO-bijdrage dienen te besteden. De coëfficiënt α_1 is dan 0,025. Deze waarde ingevuld in vergelijking (6) laat toe de daarbij behorende waarde van de coëfficiënt α_2 te berekenen. Deze waarde geeft aan in hoeverre de resterende totale NAVO-lasten over de leden-landen worden verdeeld overeenkomstig hun welvaartsverschillen. De aldus bepaalde waarden van α_1 en α_2 kunnen worden ingevuld in vergelijking (1); daarna kunnen met behulp van deze vergelijking de jaarlijkse nationale bijdragen worden berekend. Deze handelwijze kan een aantal malen worden herhaald, telkens op basis van een ander deel van het nationale inkomen dat alle landen ten minste aan de NAVO-defensie zouden moeten besteden. Uit de aldus ontstane alternatieve verdelingen van de totale NAVO-lasten dienen de politieke autoriteiten een keuze te doen.

Een rekenvoorbeeld

Ten einde de werking van bovenstaand verdeelmodel nader toe te lichten, zal het worden toegepast op de gegevens van een achter ons liggend jaar, waarbij om statistische redenen 1970 is gekozen. Daarbij gelden de volgende vereenvoudigende veronderstellingen.

- Bij deze exercitie worden alleen de NAVO-landen betrokken waarvan de slagkracht volledig of nagenoeg volledig ten goede komt aan de NAVO-slagkracht. M.a.w., landen die elders belangrijke militaire verplichtingen hebben, worden uitgesloten, omdat op grond van het beschikbare statistische materiaal het niet mogelijk is de NAVO-bijdrage van deze landen af te zonderen van hun totale defensiebudget. Het betreft hier de Verenigde Staten, Canada, Groot-Brittannië, Frankrijk en Portugal.

- Voorts wordt verondersteld dat de uitgaven van de negen overblijvende landen in hun totaliteit juist zijn, dus toereikend om de benodigde slagkracht in dat jaar te financieren. Hierdoor valt in deze exercitie het accent volledig op de verdeling.

- Voorts is hier, omdat we ons tot één jaar bepalen, $d_{T_j} = D$ en $y_{T_j} = Y$ en $\bar{y}_{T_j} = \bar{Y}$

In tabel 1 zijn de benodigde gegevens van de negen overblijvende NAVO-landen bijeengebracht. Uit deze tabel is af te leiden dat:

$$\begin{aligned} D &= 12.289 \\ Y &= 350.760 \\ \sum y \bar{y} &= 790,24 \end{aligned}$$

Tabel 1. De defensieuitgaven en het nationale inkomen in miljoenen dollars en het inkomen per capita in dollars in 1970

| | Defensieuitgaven a) d | Nationale inkomen b) y | Inkomen per capita b) y |
|-------------------|--------------------------|---------------------------|----------------------------|
| België | 688 | 23.361 | 2.413 |
| Denemarken | 368 | 14.305 | 2.908 |
| Duitsland | 6.188 | 166.891 | 1.711 |
| Griekenland | 453 | 9.133 | 1.039 |
| Italië | 2.599 | 85.154 | 1.587 |
| Luxemburg | 8 | 850 | 2.500 |
| Nederland | 1.106 | 28.804 | 2.212 |
| Noorwegen | 376 | 9.848 | 2.538 |
| Turkije | 503 | 12.414 | 352 |
| Totaal | 12.289 | 350.760 | |

a) Bron: *The military balance 1971-1972*. The International Institute for Strategic Studies, Londen.

b) Bron: *Yearbook of national accounts statistics 1972*. United Nations, New York.

Ingevuld in vergelijking (6) levert dit op:

$$12.289 = \alpha_1 350.760 + \alpha_2 790,24 \quad (7)$$

Er zullen nu twee alternatieven worden berekend; de eerste is die waarbij als uitgangspunt geldt dat alle landen ten minste 2% van het nationale inkomen aan de NAVO-defensie besteden, de tweede is die waarbij dit percentage op 2,5 is gesteld.

Invullen van de waarde 0,02 voor α_1 in vergelijking (7) levert een bijbehorende waarde van α_2 op van 6,674; de waarde van α_2 behorend bij $\alpha_1 = 0,025$ is 4,453.

Deze beide combinaties van α_1 en α_2 , ingevuld in vergelijking (1), stellen ons in staat in beide gevallen de nationale bijdrage per land vast te stellen. Dit is weergegeven in tabel 2, waar in de eerste kolom de werkelijke NAVO-bijdrage in 1970 is vermeld, weergegeven als percentage van het nationale inkomen; in de tweede kolom de verdeling als $\alpha_1 = 0,02$; in de derde kolom de verdeling als $\alpha_1 = 0,025$.

Tabel 2. Het aandeel van de NAVO-bijdrage in het nationale inkomen, in 1970, in procenten

| | Werkelijk aandeel | bij $\alpha_1 = 0,02$ $\alpha_2 = 6,674$ | bij $\alpha_1 = 0,025$ $\alpha_2 = 4,453$ |
|-------------------|-------------------|---|--|
| België | 2,95 | 3,61 | 3,57 |
| Denemarken | 2,57 | 3,94 | 3,80 |
| Duitsland | 3,71 | 3,81 | 3,71 |
| Griekenland | 4,96 | 2,69 | 2,96 |
| Italië | 3,05 | 3,06 | 3,20 |
| Luxemburg | 0,94 | 3,67 | 3,61 |
| Nederland | 3,84 | 3,48 | 3,49 |
| Noorwegen | 3,82 | 3,69 | 3,63 |
| Turkije | 4,05 | 2,23 | 2,66 |

Uit deze tabel blijkt duidelijk dat toepassing van dit verdeelmodel tot een andere defensiebijdrage per land zou leiden. Landen als België en Denemarken zouden een belangrijk hoger deel van hun nationale inkomen hieraan moeten besteden; Griekenland en Turkije zouden een aanzienlijke reductie kunnen toepassen. Nederland blijkt in werkelijkheid meer te doen dan op grond van beide alternatieve verdelingen nodig zou zijn.

Overigens zijn dit zeer voorlopige conclusies en kan met name een andere welvaartsindicator de verdeling ingrijpend beïnvloeden.

Slotopmerkingen

Het hier gepresenteerde verdeelmodel is niet meer dan een eerste aanzet tot een discussie over een rationeler besluitvormingsproces inzake de verdeling van de lasten van de NAVO. Vele aspecten zijn nog niet, of onvoldoende, aan de orde geweest. Men denke aan de keuze van de welvaartsindicator. Voorts zal het verdeelmodel moeten worden uitgebreid met een correctieregeling, ten einde te kunnen bijsturen indien de realisaties van de planning afwijken. Ook zal moeten worden nagegaan, of en in hoeverre voor een land het hebben van wapeningsindustrieën een compenserende rol vervult in de last van de NAVO-bijdrage, en diens gevolg bij het vraagstuk van de verdeling der totale lasten tussen de landen een rol.

Deze opsomming is nog verre van volledig. Het zal wel duidelijk zijn, dat de verdeling van de NAVO-lasten een complexe materie is. Wil men echter de discussie daarover uit de welles-nietes-sfeer halen, dan ontkomt men niet aan verder onderzoek. Wellicht kan Nederland hiertoe eens het initiatief nemen.

Winkelmobiliteit en de detaillisten

A. H. J. VAN HETEREN

Door de toegenomen prijsconcurrentie en de daaruit voortvloeiende versterkte vraag naar maximale efficiëntie zijn er detaillistenorganisaties ontstaan, die naast de functie van distribuanten tevens goede voorwaarden afdwingen ten behoeve van de consument, met name op het gebied van de prijzen. In dit artikel geeft A. H. J. van Heteren, adjunct-directeur van Attwood (Nederland) BV, enige resultaten van een onderzoek dat gehouden is met als doel aan te tonen hoe consumentengegevens op relevante wijze kunnen worden omgezet in informatie op het gebied van de detailhandel. Om de mate van trouw en de intensiteit van de wisselwerking tussen organisaties te kunnen meten wordt in het onderzoek gebruik gemaakt van de z.g. duplicatie-analyse; in dit soort analyses worden de totale bestedingen aan kruidenierswaren van bezoekers per organisatie opgesplitst naar het deel dat bij de betreffende organisatie is uitgegeven en het deel dat naar de andere detaillisten is gegaan. Een resultaat van het onderzoek is dat consumentengegevens, mits goed gerangschikt, een goed inzicht geven in omzetstructuren en concurrentieverhoudingen bij de levensmiddelenhandel.

1. Inleiding

In ESB van 15 oktober 1975 1) zijn observaties gemaakt naar aanleiding van het prijsgedrag van huisvrouwen. Een van de implicaties in de resultaten van deze studie is een verband tussen labiliteit in prijsgedrag en mobiliteit in winkelen. Dit verband is aanleiding geweest tot een poging het winkelgedrag van huisvrouwen naar trouw en mobiliteit te analyseren.

Een ander belangrijke stimulans voor het verzamelen van gegevens over deze onderwerpen is de groeiende complexiteit in de detailhandel. De toegenomen prijsconcurrentie en de daaruit voortvloeiende versterkte vraag naar maximale efficiëntie leiden tot de vorming van grote organisaties die greep krijgen op het doen en laten van de individuele detaillist. De opvallende activiteiten van grootwinkelbedrijven, warenhuizen en vrijwillig filiaalbedrijven kunnen als voorbeeld dienen van de geschetste ontwikkelingen. Als neven-effect van deze activiteiten moeten detaillisten-organisaties een identiteit ontwikkelen, waardoor een soort merkbeeld gevormd wordt op consumentenniveau. Hierdoor kan de band tussen detaillist en consument, die door de ontwikkeling van de zelfbediening verslapt is, opnieuw worden aangehaald.

In de directe communicatie tussen consument en producent, waarvan de verticale prijsbinding een typisch kenmerk was, komen de detaillisten-organisaties, naast hun functie als distribuanten, tussenbeide in de rol van onderhandelaars, die goede voorwaarden afdwingen ten behoeve van de consument, meestal op het gebied van prijzen. Controle op het effect van deze activiteiten en het formuleren van doelstellingen, waarbij de gedragingen van consumenten belangrijke factoren zijn, vereisen aangepaste informatie voor de detailhandel.

Tot nu toe zijn producenten, door hun marketing-filosofie, in hogere mate dan detaillisten, gewend geraakt aan oriëntering op basis van gegevens over consumenten. Detaillisten hebben meer de neiging tot branchegerichtheid, als het erom gaat de effectiviteit van hun handelen te beoordelen.

In het hierna volgende verslag van een studie wordt een poging gedaan aan te tonen hoe consumentengegevens op

relevante wijze omgezet kunnen worden in informatie op het gebied van de detailhandel. Op basis van winkelgedrag worden typologieën van huisvrouwen gegeven, die eenduidig zijn en bovendien vergelijkingsmogelijkheden met concurrenten bieden.

2. Methode van onderzoek

In het onderzoek zijn de bezoekers, bezoeken en de bestedingen in kruidenierszaken of -afdelingen betrokken. De bestedingen dekken de zogenaamde droge kruidenierswaren exclusief verse groente, vers vlees, verse vleeswaren en dagmelk. De gegevens zijn verkregen uit registraties door een panel van 2.000 huishoudingen, (representatief voor alle Nederlandse huishoudingen), die wekelijks door middel van dagboekjes worden ingezonden. In de registratie van de huisvrouwen uit de huishoudingen worden per dag de bezochte organisatie, het type winkel en het bestede bedrag opgenomen.

In de analyses zijn de volgende detailhandelsorganisaties onderscheiden (voor kruideniersaankopen):

- Grootwinkelbedrijf: Albert Heijn, De Gruyter, Edah, Simon, Zico-groep (incl. Jacques Hermans), Aldi Markt, overige grootwinkelbedrijven.
- Vrijwillig filiaalbedrijf: Spar, Végé, Vivo, Kroon, A & O, Centra.
- Zelfstandige discounters
- Winkelwagen: SRV
- Warenhuis: Vroom & Dreesman, Hema, overige warenhuizen.
- Overige kruidenierswinkels

De gegevens zijn geanalyseerd over 12 weken eindigend op 14 juni 1975.

1) A. H. J. van Heteren, De verbroken verticale prijsbinding, het merkartikel en de horizontale prijsdwang, ESB, 15 oktober 1975, blz. 999-1002.

3. Resultaten

3. Keuze van analyse-uitgangspunten

Bij het analyseren van de winkelgewoonten voor kruidenierswaren, kon een keuze uit twee mogelijkheden voor beoordelingscriteria worden gemaakt.

1. *Typologie van winkelgedrag op basis van de mate van trouw aan één organisatie:* Voor dit doel zouden de huisvrouwen gerangschikt moeten worden naar percentages van hun bestedingen bij één organisatie. Volgens deze definitie zouden zij worden getabuleerd in categorieën van 100% trouw; 91-99% trouw; 81-90% trouw enz.

2. *Rangschikking van de huisvrouwen naar het aantal organisaties dat zij in deze 12-wekelijkse periode hebben bezocht.*

Bij vergelijking van de twee mogelijkheden bleken naast de classificatie naar trouwpercentages te veel additionele analyses per „trouw groep” nodig te zijn, zoals bezoekfrequentie, totaal besteed bedrag, het aantal bezochte organisaties, om bij deze definitie van trouw tot duidelijk herkenbare groepen te komen. Bovendien leverde deze definitie duplicaties op in groeperingen, omdat een hoge mate van trouw aan een organisatie gepaard gaat met een lage trouw aan een andere.

Derhalve is de keus gevallen op de tweede mogelijkheid, waarbij de huisvrouwen worden geïnclassificeerd naar het aantal organisaties, van welke zij gebruik gemaakt hebben bij het kopen van kruidenierswaren. Ten einde een indruk te geven van maatstaven die gehanteerd kunnen worden voor de vergelijking met de resultaten, zijn in tabel 1 een aantal gemiddelden gegeven.

Tabel 1. Gemiddelden per huisvrouw uit 19 mogelijke organisaties of organisatiegroepen (12 weken eindigende 14-6-1975; aantal huisvrouwen (N) = 2.000)

| | |
|---------------------------------------|----------|
| Aantal bezochte organisaties | 3,6 |
| Totaal besteed | f. 641,— |
| Besteed per organisatie | f. 178,— |
| Aantal bezoeken | 38,8 |
| Aantal bezoeken per organisatie | 10,8 |
| Besteed per bezoek | f. 16,54 |

Tabel 2. Winkelgedrag van huisvrouwen naar mobiliteit tussen organisaties, 12 weken eindigend op 14-6-1975 (N = 2.000)

| Aantal gebruikte organisaties door huisvrouwen | Percentage van alle huisvrouwen | Percentage van alle bezoeken | Percentage van totale bestedingen |
|--|---------------------------------|------------------------------|-----------------------------------|
| 1 | 12 | 6 | 9 |
| 2 | 20 | 15 | 18 |
| 3 | 21 | 20 | 22 |
| 4 | 19 | 20 | 20 |
| 5 | 13 | 15 | 14 |
| 6 | 7 | 10 | 9 |
| 7 en meer | 8 | 14 | 8 |

3.2 Primaire karakteristieken

Een verder overzicht van de resultaten wordt in de tabellen 2 en 3 gegeven.

Tabel 2 toont een vrij evenwichtige verdeling van de aantallen huisvrouwen tussen degenen die twee tot vijf organisaties bezoeken. Huisvrouwen die van één organisatie gebruik maken zijn dan in de minderheid. In aantal worden zij nog overtroffen door vrouwen die zes organisaties of meer bezoeken. De bestedingen vertonen in de verdeling over de mobiliteitscategorieën dezelfde karakteristieken. Deze bemoedigende resultaten leidden tot een meer expliciete analyse, die in tabel 3 wordt weergegeven.

Uit tabel 3 blijkt dat er een zwakke relatie is tussen lage bestedingen en een lage graad van mobiliteit (zie categorieën

Tabel 3. Gegevens per mobiliteitsgroep uitgedrukt in aantallen bezoeken, bestedingen en bestedingen per bezoek, 12 weken eindigend op 14-6-1975

| Aantal organisaties bezocht | Percentage huisvrouwen | Gemiddeld aantal bezoeken | Gemiddeld besteed bedrag gedurende de periode | Gemiddeld besteed per bezoek in gulden |
|-----------------------------|------------------------|---------------------------|---|--|
| 1 | 12 | 19,6 | 473 | 24,21 |
| 2 | 20 | 28,9 | 561 | 19,40 |
| 3 | 21 | 37,6 | 662 | 17,59 |
| 4 | 19 | 40,9 | 667 | 16,30 |
| 5 | 13 | 46,5 | 677 | 14,55 |
| 6 | 7 | 54,7 | 764 | 13,97 |
| 7 en meer | 8 | 62,6 | 807 | 12,83 |
| Totaal | 100 | 38,8 | 641 | 16,54 |

I en 2 in kolom 1). Indien de relatie meer direct was, zou het verschil in niveau van bestedingen tussen degenen die één en hen die twee organisaties bezoeken (f. 473 en f. 561), alsmede het verschil tussen de bedragen besteed door bezoekers van twee en drie organisaties (f. 561 en f. 662) groter geweest zijn.

De hoge mate van onafhankelijkheid tussen mobiliteit en bestedingsniveau wordt verder bevestigd door het vrijwel gelijke gemiddelde bestedingsbedrag bij degenen die hetzij drie, vier of vijf organisaties gebruiken. Deze bevindingen zijn aanleiding geweest, het aantal organisaties waar minstens één aankoop per periode gedaan is als uitgangspunt voor een bruikbare typologie te handhaven in verdere analyses.

Aan de hand van tabel 3 moet ten slotte nog worden opgemerkt, dat naarmate de mobiliteit in termen van bezochte organisaties toeneemt, het bestede bedrag per bezoek afneemt. Dit gegeven past in het totale beeld, maar is niet van toepassing op individuele organisaties, zoals later zal blijken.

Additionele analyses

Men kan zich voorstellen, dat er een samenhang is tussen mobiliteit en een aantal persoonlijke en huishoudelijke karakteristieken. Met het doel, deze mogelijkheid te onderzoeken, is in de volgende analyses de mate van mobiliteit gekoppeld aan kenmerken die huisvrouwen en hun huishoudingen beschrijven. Daarbij zijn de volgende criteria beschouwd.

- Persoonlijke gegevens: leeftijdsgroepen, sociale klassen.
- Attitude-groepen (deze zijn vastgesteld aan de hand van intensiteit van reacties door huisvrouwen op een aantal geteste beweringen/uitspraken volgens de methode van de z.g. Guttman-Scale):
 - Mate van prijsbewustheid: zeer prijsbewust, prijsbewust, minder prijsbewust, niet prijsbewust.
 - Mate van merkgebondenheid: zeer merkgebonden, merkgebonden, minder merkgebonden, niet merkgebonden.
 - Mate van winkelgebondenheid: zeer winkelgebonden, winkelgebonden, minder winkelgebonden, niet winkelgebonden.
 - Gegevens betreffende de huishoudingen: districten, grootte van de gemeente, grootte van de huishouding, leeftijd van de kinderen.

Er kon geen betekenis gehecht worden aan de resultaten van de vergelijking tussen mate van mobiliteit en:

- districten;
- grootte van de huishouding;
- leeftijd van de kinderen;
- leeftijd van de huisvrouw.

De resultaten met betrekking tot de andere criteria worden in tabel 4 samengevat (gemakshalve zijn van de gegevens vermeld in tabel 4 ook figuren vervaardigd).

Tabel 4. Afwijkingen van het gemiddelde per mobiliteits-categorie bij andere karakteristieken, 12 weken eindigend op 14-6-1975 (aantal huisvrouwen N = 2.000)

| | | Aantal gebruikte organisaties door huisvrouwen | | | | | | |
|---|-----|--|------|------|------|------|------|------|
| Relatieve verschillen in % deviatie van het gemiddelde per: | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7+ |
| | | aantallen huisvrouwen | | | | | | |
| | | 226 | 394 | 405 | 378 | 248 | 143 | 153 |
| Sociale klasse (zie fig. 1 a) | | | | | | | | |
| | N = | | | | | | | |
| AB | 214 | - 18 | - 12 | - 2 | + 10 | + 16 | - 16 | + 28 |
| C | 649 | - 21 | + 1 | - 14 | - 1 | - 1 | + 39 | + 39 |
| D1 | 896 | - 1 | + 3 | + 8 | + 8 | + 4 | - 14 | - 30 |
| D2 | 241 | + 79 | - 3 | + 15 | - 32 | - 21 | - 40 | - 6 |
| Type gemeente (zie fig. 2) | | | | | | | | |
| | N = | | | | | | | |
| drie grote steden | 330 | + 9 | + 16 | + 2 | - 20 | + 20 | - 28 | - 31 |
| steden met meer dan 80.000 inwoners | 409 | - 25 | - 25 | - | - | + 12 | + 39 | + 33 |
| steden met 30.000 tot 80.000 inwoners | 363 | - 9 | - 13 | - 26 | + 6 | + 22 | + 23 | + 44 |
| andere steden | 401 | - 8 | - 3 | - | + 12 | - 12 | + 8 | - 2 |
| landelijke gemeenten | 497 | + 27 | + 22 | + 17 | - 2 | - 30 | - 38 | - 52 |
| Prijsbewustheidscategorie (zie fig. 3) | | | | | | | | |
| | N = | | | | | | | |
| zeer prijsbewust | 610 | - 36 | - 20 | + 7 | - | - | + 42 | + 47 |
| prijsbewust | 891 | + 4 | + 3 | - 2 | + 5 | - 2 | - 4 | - 13 |
| minder prijsbewust | 287 | + 17 | + 7 | - 1 | - 1 | + 12 | - 31 | - 26 |
| niet prijsbewust | 212 | + 66 | + 37 | - 13 | - 18 | - 6 | - 67 | - 37 |
| Merkgebondenheidscategorie (zie fig. 4) | | | | | | | | |
| | N = | | | | | | | |
| zeer merkgebonden | 347 | + 42 | + 29 | - | - 25 | - 11 | - 49 | - 17 |
| merkgebonden | 590 | + 16 | + 13 | - 1 | - | + 2 | - 28 | - 32 |
| minder merkgebonden | 438 | + 11 | - 8 | - | + 7 | - 21 | - 9 | + 27 |
| niet merkgebonden | 625 | - 46 | - 21 | - | + 9 | + 18 | + 50 | + 21 |
| Winkelgebondenheidscategorie (zie fig. 5) | | | | | | | | |
| | N = | | | | | | | |
| zeer winkelgebonden | 168 | + 84 | + 38 | - | - 29 | - 45 | - 38 | - 25 |
| winkelgebonden | 434 | + 42 | + 21 | - 6 | - 10 | - 8 | - 23 | - 40 |
| minder winkelgebondenheid | 633 | + 4 | + 13 | + 1 | - 5 | - | - 21 | - 9 |
| niet winkelgebonden | 765 | - 44 | - 30 | + 2 | + 17 | + 14 | + 39 | + 35 |



Winkelmobiliteitsbevorderend

in winkelen geven dan de landelijke. Als gevolg van dit verschil zou de gedragstypologie verbeterd kunnen worden door onderscheid te maken tussen huisvrouwen die óf in stedelijke óf in landelijke gebieden wonen.

Attitude-groepen. De consistentie in de relatie tussen attitude gebaseerd op schaaltechnieken en winkelgedrag gebaseerd op aankopen naar aantallen organisaties, is een nieuwe aanmoediging om in de gekozen richting voort te gaan. Uit de tabellen en figuren wordt duidelijk dat zeer prijsbewuste huisvrouwen positieve waarden vertonen in het gebied van meer

a) Sociale klasse AB. Hieronder worden verstaan de welgestelden, zoals directeurs van grote ondernemingen, het merendeel van de zelfstandige beoefenaren van vrije beroepen, staffunctionarissen van grote bedrijven, hoge ambtenaren, hereboeren e.d.

Sociale klasse C. Hieronder wordt verstaan de bovenlaag uit de middengroep, waaronder directeurs van middelgrote bedrijven, de wat grotere bedrijven uit de middenstand alsmede ambtenaren en kantoorpersoneel in semi-hogere posities. Tevens wordt hieronder verstaan de onderlaag uit de middengroep, waaronder directeurs van kleine ondernemingen, de wat kleinere bedrijven uit de middenstand (voor zover niet vallend onder het begrip „kleine middenstand”), alsmede ambtenaren en kantoorpersoneel in de middenpositie.

Sociale klasse D1. Hieronder worden verstaan de minder welgestelden, o.a. de kleine middenstand, lagere ambtenaren en lager kantoorpersoneel, alsmede de geschoolde arbeiders.

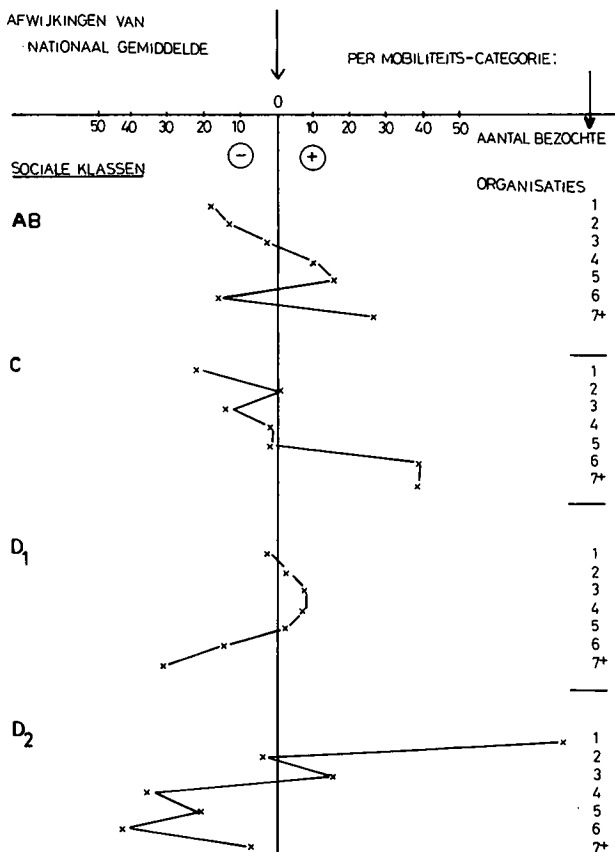
Sociale klasse D2. Hieronder worden verstaan de minst welgestelden, zoals de ongeschoolde arbeiders, de niet-werkenden die naast AOW en klein pensioen, weinig of geen andere bronnen van inkomsten hebben, voor zover zij niet boven het gemiddelde arbeiderspeil uitkomen.

De tabellen en figuren leiden tot de volgende opmerkingen.

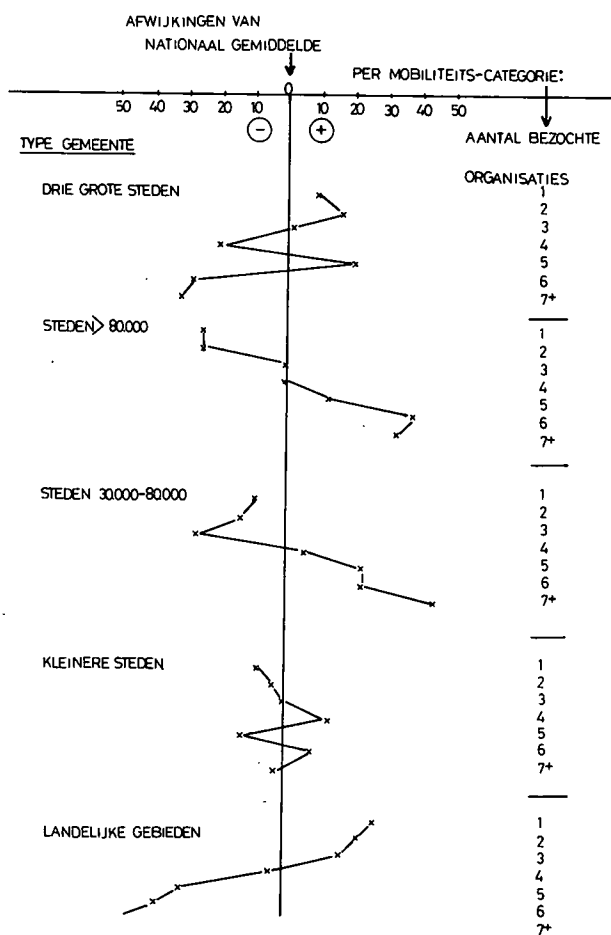
Sociale klassen. De AB- en de C-klasse vertonen een betrekkelijk laag percentage gebruiksters van één tot drie organisaties. Vooral de C-klasse kenmerkt zich door consistente positieve afwijkingen in de richting van vier organisaties en meer. D1- en D2-klasse blijken hoge scores te halen in de lage mobiliteitsgraden en negatieve afwijkingen in de hoge mobiliteitscategorieën.

Type gemeente. In de drie grote steden is het gedragspatroon verspreid over de verschillende categorieën. Voor de overige gemeenteklassen geldt dat er bij de huisvrouwen een hoge correlatie is tussen een grote mobiliteit en een hoge graad van urbanisatie. Dit resultaat ligt voor de hand, omdat de stedelijke gebieden veel meer gelegenheid tot diversiteit

Figuur 1. Afwijkingen van het nationaal gemiddelde per mobiliteitscategorie voor de onderscheiden sociale klassen



Figuur 2. Afwijkingen van het nationaal gemiddelde per mobiliteitscategorie voor de verschillende type gemeenten



dan vijf organisaties, terwijl prijsbewuste huisvrouwen meer in de buurt van de gemiddelden registreren. In dit opzicht lijken de laatstgenoemden veel op de middengroepen in de mate van merkgebondenheid en mate van winkelgebondenheid.

Minder prijsbewuste huisvrouwen tonen lage scores op meer dan drie of vier gebruikte organisaties en een hoge positieve waarde voor het gebruik van slechts één organisatie. Dit soort gedrag wordt eveneens geconstateerd bij huisvrouwen die merkgebonden zijn en bij degenen die winkelgebondenheid als kenmerk hebben.

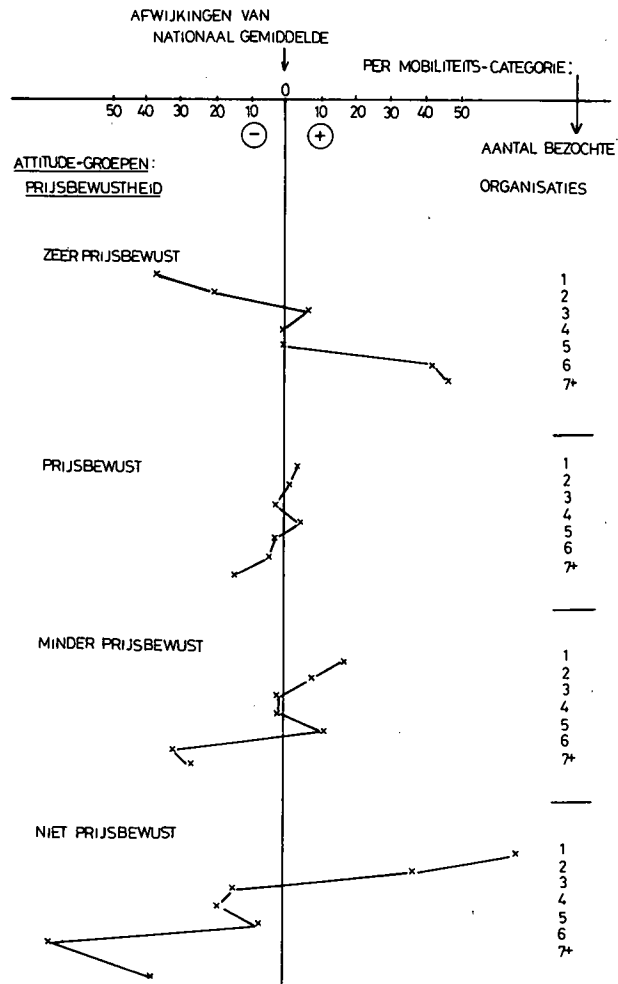
Aan deze opmerkingen is de toevoeging noodzakelijk dat, hoewel er een zekere mate van coincidentie is van merkgebondenheid, winkelgebondenheid en een lage graad van prijsbewustheid, de groep, waarin deze attitudes in één persoon verenigd zijn, betrekkelijk klein is.

5. Toepassing van de typologie (winkelmobiliteit) op individuele organisaties

Voor de verdere voortgang in het onderzoek was het noodzakelijk het verband te tonen tussen mobiliteit en trouw, uitgedrukt in aandeel van de totale-uitgaven voor kruidenierswaren. Voor dit doel werden de registraties van de huisvrouwen eerst eenvoudigweg getabuleerd naar de organisaties, het aantal bezoeken en de bestede bedragen. Het resultaat wordt weergegeven in tabel 5.

Uit deze tabel kunnen de eerste aanduidingen van discrepanties tussen bezoekersaandelen en aandelen in de bestede bedragen worden gelezen. Enerzijds vertonen de levensmidde-

Figuur 3. Afwijkingen van het nationaal gemiddelde per mobiliteitscategorie voor de onderscheiden prijsbewustheids-categorieën

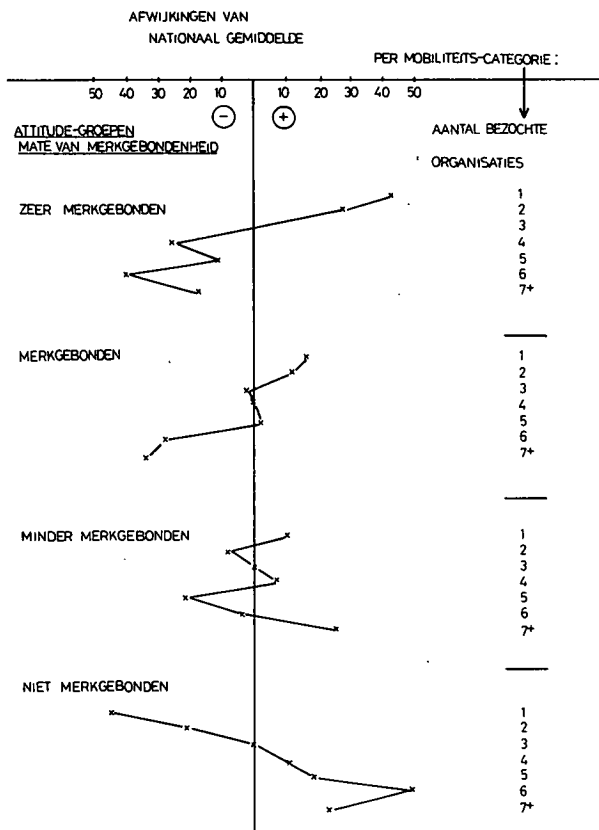


Tabel 5. Aandeel per organisatie in het aantal winkelende huisvrouwen, aantal bezoeken en (in %) bestede bedragen, 12 weken eindigend op 14-6-1975 (N = 2.000)

| Organisaties | Bezoekende huisvrouwen | Bezoeken | Bestedingen |
|--|------------------------|----------|-------------|
| Grootwinkelbedrijven | | | |
| Albert Heijn | 44 | 12 | 15 |
| De Gruyter | 18 | 5 | 4 |
| Edah | 20 | 6 | 4 |
| Simon | 14 | 5 | 4 |
| Zico (inc. Jac. Hermans) | 23 | 6 | 7 |
| Aldi Markt | 5 | 1 | 1 |
| overige grootwinkelbedrijven | 10 | 2 | 3 |
| Vrijwillig filiaalbedrijven | | | |
| Spar | 20 | 4 | 6 |
| Végé | 11 | 4 | 3 |
| Vivo | 17 | 4 | 4 |
| Kroon | 9 | 2 | 3 |
| A & O | 12 | 3 | 3 |
| Centra | 18 | 5 | 5 |
| Onafhankelijke discounters a) | 23 | 5 | 9 |
| SRV | 21 | 11 | 5 |
| Warenhuizen | | | |
| Vroom & Dreesman/Vendet | 15 | 4 | 2 |
| Hema | 15 | 3 | 1 |
| andere warenhuizen | 4 | - | - |
| Overige Kruideniers | 60 | 17 | 23 |

a) Niet-gebonden aan grootwinkelbedrijven.

Figuur 4. Afwijkingen van het nationaal gemiddelde per mobiliteitscategorie voor de verschillende merkgebondenheidscategorieën



lenafdelingen van de warenhuizen een groot aandeel in (incidentele) koopsters en een zeer laag aandeel in de bestedingen, anderzijds vallen de onafhankelijk discounters op door hoge aandelen in bestede bedragen bij bezoekersaandelen, die op het niveau van Spar en Edah liggen.

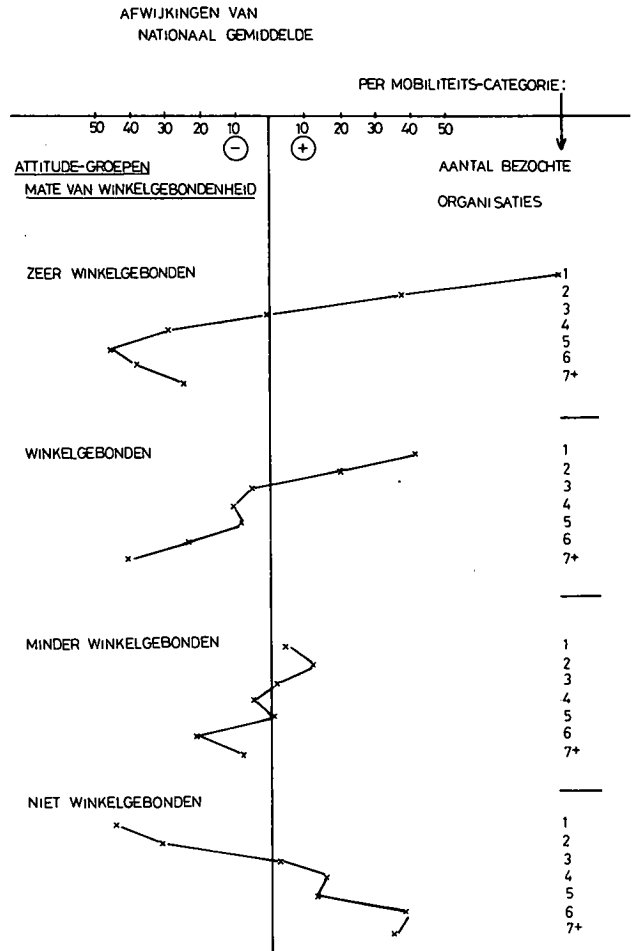
6. Trouw en wisselwerking

Uit de hiervoor vermelde gegevens en de resultaten van de analyse naar mobiliteit, zal informatie moeten worden gedestilleerd over de wisselwerking op consumentenniveau tussen detailhandelorganisaties. Duplicatie-analyses zijn in dit verband zeer nuttig; in dit soort analyses worden de totale bestedingen aan kruidenierswaren van bezoekers per organisatie opgesplitst naar het deel dat bij de betreffende organisatie is uitgegeven en het deel dat naar andere detailisten is gegaan.

Uit tabel 1 blijkt dat huisvrouwen in gemiddeld 3,6 organisaties uit 19 mogelijkheden aankopen doen; zij geven gemiddeld 25,9% van hun totale bestedingen aan één organisatie uit. Met dit gegeven als maatstaf kan worden vastgesteld dat organisaties die méér dan 25,9% van hun bezoekers krijgen hoog scoren in het gebied van de trouw en zij, die minder krijgen, een lage trouwscore registreren. Door de duplicatie-analyse kunnen de organisaties worden gerangschikt naar hun aandeel in de bestedingen van hun bezoekers.

Tabel 6 toont aan dat de onafhankelijke discounters, zoals Albert Heijn, Kroon, Simon, Centra en Zico, een gunstige positie innemen bij hun bezoekers, vergeleken bij bijv. De Gruyter, Végé, Edah en SRV. De levensmiddelenafdelingen van V & D en Hema vormen een klasse apart, hetgeen verklaarbaar is door hun situering in de warenhuizen.

Figuur 5. Afwijkingen van het nationaal gemiddelde per mobiliteitscategorie voor de verschillende winkelgebondenheidscategorieën



Tabel 6. Bezoekers per organisatie en het aandeel van hun bestedingen per organisatie, 12 weken eindigend op 14-6-1975 (N = 2.000)

| Organisaties | Percentage bezoekers | Verkregen aandeel van hun totale besteding | Afwijking in % van gemiddelde |
|----------------------------|----------------------|--|-------------------------------|
| Onafhankelijke discounters | 22,8 | 32,9 | + 27 |
| Albert Heijn | 43,0 | 32,7 | + 26 |
| Kroon | 9,0 | 28,2 | + 11 |
| Spar | 19,4 | 27,6 | + 7 |
| Simon | 13,2 | 27,0 | + 4 |
| Centra | 17,1 | 26,5 | + 2 |
| Zico a) | 22,8 | 26,1 | + 1 |
| A & O | 11,6 | 22,8 | - 12 |
| Vivo | 16,2 | 22,0 | - 15 |
| De Gruyter | 17,8 | 22,0 | - 15 |
| Végé | 9,1 | 21,8 | - 16 |
| Edah | 19,6 | 20,2 | - 22 |
| SRV | 20,9 | 19,1 | - 26 |
| V&D/Vendet | 14,5 | 9,8 | - 62 |
| Hema | 15,1 | 4,1 | - 84 |

a) Inclusief Jac. Hermans.

NB. „overige kruideniers“ als groep verkreeg 36,7% van de bestedingen van hun bezoekers. Er kan duplicatie tussen kruideniers binnen die groep voorkomen; ze zijn daarom niet in de tabel opgenomen.

De mate van trouw, gemeten met behulp van een duplicatie-analyse, kan worden gekoppeld aan mobiliteitsklasse. Voor het nationaal gemiddelde levert deze exercitie de volgende resultaten op (zie tabel 7). Uit deze tabel kan

Tabel 7. Gemiddelde bijdrage door mobiliteitscategorieën aan omzet en gemiddeld bestedingsaandeel per organisatie (N = 2.000)

| Mobiliteitscategorieën (uitgedrukt in aantallen bezochte organisaties) | Bestedingen gespreid over mobiliteitscategorieën (in %) | Bijdrage in het totaal gemiddelde/aandeel in bestedingen per mobiliteitscategorie (in %) |
|--|---|--|
| 1 | 8,6 | 2,2 |
| 2 | 17,7 | 4,6 |
| 3 | 21,4 | 5,5 |
| 4 | 20,1 | 5,2 |
| 5 | 13,5 | 3,5 |
| 6 | 8,7 | 2,3 |
| 7 en meer | 10,0 | 2,6 |
| Totaal | 100,0 | 25,9 |

worden geconcludeerd dat in de huidige situatie de gemiddelde detaillistenorganisatie het grootste deel van haar omzet krijgt van klanten die zich oriënteren op twee tot vier andere organisaties, de z.g. „vaste klanten” (één organisatie) leveren slechts een minimale bijdrage, nl. bijna net zoveel als zeer mobiele klanten (zeven en meer). Nu wordt het van belang de spreiding van de aandelen in de bestedingen bij individuele organisaties per mobiliteitscategorie te leren kennen. In tabel 8 worden de uitkomsten van die analyse weergegeven.

Tabel 8. Aandeel in totale besteding van bezoekers per organisatie uitgesplitst naar mobiliteitscategorie (N = 2.000)

| Organisaties | Aantal ook andere bezochte organisaties | | | | | | | Totaal aandeel |
|---|--|-----|-----|-----|-----|-----|-----------|----------------|
| | geen | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 en meer | |
| | in delen van het aandeel per organisatie | | | | | | | |
| Nationaal (ter vergelijking) | 2,2 | 4,6 | 5,5 | 5,2 | 3,5 | 2,3 | 2,6 | 25,9 |
| Aandeel per bezoeker ver boven het gemiddelde | | | | | | | | |
| Albert Heijn | 3,2 | 5,8 | 7,0 | 6,9 | 4,0 | 2,8 | 3,1 | 32,7 |
| Onafhankelijke discounters | 2,6 | 6,3 | 7,4 | 6,6 | 3,5 | 3,0 | 3,5 | 32,9 |
| Aandeel per bezoeker iets boven het gemiddelde | | | | | | | | |
| Kroon | 1,0 | 7,7 | 4,1 | 5,2 | 5,1 | 2,5 | 2,7 | 28,2 |
| Spar | 2,3 | 4,5 | 6,8 | 6,0 | 3,9 | 1,7 | 2,5 | 27,6 |
| Simon | 2,2 | 3,1 | 4,3 | 5,7 | 5,5 | 2,8 | 3,5 | 27,0 |
| Centra | 2,5 | 4,9 | 6,4 | 4,8 | 3,0 | 2,5 | 2,4 | 26,5 |
| Zico | 1,2 | 3,2 | 5,9 | 5,7 | 4,7 | 2,5 | 2,9 | 26,1 |
| Aandeel per bezoeker iets onder het gemiddelde | | | | | | | | |
| A & O | 3,4 | 4,4 | 5,5 | 3,2 | 1,8 | 2,1 | 2,5 | 22,8 |
| Vivo | 3,4 | 4,4 | 5,5 | 3,2 | 1,8 | 2,1 | 2,5 | 22,8 |
| De Gruyter | 2,0 | 5,5 | 5,1 | 3,4 | 2,9 | 1,7 | 1,4 | 22,0 |
| Végé | 1,5 | 2,1 | 4,0 | 5,4 | 3,0 | 2,5 | 3,5 | 22,0 |
| Végé | 2,3 | 4,0 | 5,8 | 3,5 | 1,9 | 2,6 | 1,6 | 21,8 |
| Aandeel per bezoeker ver beneden het gemiddelde | | | | | | | | |
| Edah | 0,5 | 3,4 | 3,2 | 4,8 | 3,9 | 2,2 | 2,4 | 20,2 |
| SRV | 0,4 | 3,1 | 4,2 | 5,2 | 2,7 | 2,0 | 0,1 | 19,1 |
| V & D/Vendet | 0,2 | 0,3 | 1,7 | 1,9 | 2,2 | 1,8 | 1,8 | 9,8 |
| Hema | - | 0,1 | 0,5 | 0,9 | 0,7 | 0,8 | 1,1 | 4,1 |

De tabel vertoont de volgende kenmerken van de organisaties.

- Albert Heijn. Hoge relatieve trouw, met een relatief grote bijdrage door bezoekers met een gemiddelde mobiliteit (twee of drie andere organisaties naast AH) en „vaste klanten” (geen andere organisatie).
- Onafhankelijke discounters. De kenmerken van de structuur vertonen een hoge mate van overeenkomst met die van Albert Heijn.
- Kroon. Het trouwpercentage ligt positief t.o.v. het gemiddelde; „vaste” klanten spelen vrijwel geen rol. Huis-

vrouwen, die één andere organisatie bezoeken en degenen die vrij mobiel zijn (vier andere organisaties) zorgen voor deze positieve waarde in de trouw.

- Spar. Is een verzwakte afspiegeling van het profiel van Albert Heijn en de discounters.
- Simon. Ontleent de meerwaarde in het bestedingsaandeel van de bezoekers aan mobiele huisvrouwen.
- Centra. Is sterk afhankelijk van huisvrouwen met een gering bereik over verschillende organisaties.
- Zico. Lijkt qua profiel sterk op Albert Heijn en de discounters, maar kan in mindere mate rekenen op vaste klanten die de organisatie exclusief gebruiken.
- A & O. Is evenals Centra georiënteerd op weinig mobiele huisvrouwen. Bij de meer mobiele vrouwen is de organisatie kennelijk een minder gunstig alternatief dan o.a. Centra.
- Vivo. Vertoont dezelfde kenmerken als Centra met als verschil een lagere bijdrage van vaste klanten.
- De Gruyter. Het profiel is relatief vlak en vertoont vrijwel geen substantiële bijdrage vanuit één der mobiliteitscategorieën. Alleen in de groep die zes of meer andere organisaties gebruiken, lijkt het percentage van De Gruyter op dat van Albert Heijn, Simon en de discounters.
- Végé. Vertoont dezelfde kenmerken als de andere vrijwillig filiaalbedrijven, Centra, Vivo en A & O. De bijdrage van de minder mobiele huisvrouwen is echter zo laag, dat het gemiddelde aandeel in de bestedingen beneden de nationale trouw ligt.
- Edah. Geen der mobiliteitscategorieën komt tot het nationale gemiddelde in de winkels van deze organisatie, waardoor het bestedingsaandeel laag is.
- SRV. De positie van SRV's in de bestedingen is even zwak als die van Edah-winkels.
- V & D/Vendet en Hema. De gegevens onderstrepen het incidentele karakter van bestedingen aan kruidenierswaren in de desbetreffende afdelingen van de warenhuizen.

Meer gegevens die ontleend worden aan de duplicatieanalyse, verschaffen inzicht en informatie over de wisselwerking tussen organisaties. De intensiteit van wisselwerking kan worden uitgedrukt in een z.g. duplicatie-coëfficiënt; deze wordt als volgt berekend. Het deel van de totale bestedingen door bezoekers aan een organisatie dat buiten de betreffende organisatie wordt uitgegeven, wordt na berekening opgedeeld in percentages per individuele andere organisatie. Deze percentages worden vergeleken met de nationale verhoudingen in bestedingen tussen de organisaties; verschillen in verdeling in het patroon van bezoekers van een organisatie met het nationale patroon worden uitgedrukt in het duplicatie-coëfficiënt (zie bijv. tabel 9, waarin

Tabel 9.

| | Bezoekers aan VIVO | Alle huisvrouwen | Vergelijkingen | Constatering |
|------------------------------|---|--|---|---|
| | aandeel van bestedingen exclusief VIVO en % (a) | aandeel van bestedingen exclusief VIVO (b) | duplicatie-coëfficiënt VIVO-bezoekers (a:b=c) | wisselwerking VIVO met andere organisatie |
| Albert Heijn | 11,1 | 16,0 | 0,69 | gering |
| Simon | 4,8 | 3,7 | 1,30 | groot |
| De Gruyter | 4,9 | 4,3 | 1,14 | vrij groot |
| Zico | 4,1 | 6,8 | 0,60 | gering |
| Onafhankelijke discounters | 8,5 | 8,8 | 0,97 | normaal |
| Overige grootwinkelbedrijven | 2,8 | 2,7 | 1,04 | normaal |
| Spar | 7,7 | 6,5 | 1,18 | vrij groot |
| Végé | 1,5 | 3,1 | 0,48 | gering |
| A & O | 1,9 | 2,9 | 0,66 | gering |
| Centra | 4,2 | 5,4 | 0,78 | gering |
| Kroon | 2,5 | 3,0 | 0,83 | gering |
| Edah | 5,4 | 4,5 | 1,20 | groot |
| AldiMarkt | 0,8 | 1,1 | 0,73 | gering |
| SRV | 7,9 | 4,8 | 1,66 | zeer groot |
| Warenhuizen | 2,9 | 2,8 | 1,04 | normaal |
| Overige kruideniers | 29,2 | 23,5 | 1,24 | groot |

werd uitgegaan van VIVO-bezoekende huisvrouwen). Dergelijke duplicatie-coëfficiënten kunnen voor elke mobiliteitscategorie worden vastgesteld.

Samenvattend

Voorbeeld van standaardgegevens met behulp van typologie naar mobiliteit, aandeelsberekening per organisatie van bestedingen door bezoekers en duplicatie-analyse.

Tabel 10 leidt tot de volgende conclusies:

a. Spar is sterk afhankelijk van huisvrouwen die niet zo mobiel zijn. Voor zover huisvrouwen die veel organisaties bestrijken zich van de Spar bedienen, gaat een betrekkelijk klein deel van hun bestedingen naar de organisatie. Het gemiddeld bestede bedrag per bezoek van iedere categorie bezoekers ligt beneden het nationaal gemiddelde (vgl. tabel 1 en tabel 3). De wisselwerking is groot met betrekking tot Edah, Hema, Aldimarkt, Kroon en SRV en betrekkelijk gering met betrekking tot Zico, Simon, A & O en Végé.

b. Edah zou qua bezoekerspercentages goed kunnen scoren bij mobiele huisvrouwen. Het aandeel van de organisatie en de bestedingen van die huisvrouwen is echter gering (zie categorieën die drie andere organisaties of meer gebruiken). Het bestede bedrag per bezoek per mobiliteitscategorie is gelijk aan het nationaal gemiddelde. De duplicatie-coëfficiënt is betrekkelijk hoog bij Hema, Albert Heijn, De Gruyter, Aldimarkt, Spar en Végé. Weinig wisselwerking wordt geregistreerd bij V & D/Vendet, Zico, A & O, Centra, Kroon, Vivo, SRV en onafhankelijke discounters.

c. De onafhankelijke discounters komen het best uit deze vergelijking. Per mobiliteitscategorie behalen zij hoge aandelen. Bovendien wordt een opvallend hoog besteed bedrag per bezoek geregistreerd; in tegenstelling tot de nationale tendens, die ook terug te vinden is bij Spar en Edah, is het gemiddeld bestede bedrag per bezoek in elke categorie betrekkelijk constant, en niet, zoals aangegeven in tabel 3 voor het totaal, lager naarmate de mobiliteit toeneemt. Dit gegeven suggereert een vrij vast boodschappenpakket per bezoeker, ongeacht het aantal andere organisaties dat gebruikt wordt. De wisselwerking met andere organisaties is gering; een uitzonderlijk hoge duplicatie-coëfficiënt wordt gevonden bij de voor kruidenierswaren betrekkelijk onbelangrijke Hema en De Gruyter. De duplicatie is laag bij Vivo, Végé en Aldimarkt.

Additionele opmerkingen

Mits op de juiste wijze gerangschikt, geven consumentengegevens een goed inzicht in omzetstructuren en concurrentieverhoudingen bij de levensmiddelenhandel. De primaire indeling van winkelende huisvrouwen naar mobiliteitscategorieën in termen van bereikte organisaties blijkt relevant te zijn. Additionele gegevens over allocatie van bestedingen aan één organisatie verdiepen het inzicht, terwijl duplicatie-analyses een overzicht van de wisselwerking tussen organisaties geven.

Het is bekend dat assortiment en prijs voor een groot deel de bewegingen van de concurrenten beïnvloeden. Deze as-

Tabel 10. Vergelijking van belangrijke gegevens tussen drie organisaties, 12 weken eindigend op 14-6-1975 (N = 2.000)

| | | Spar | Edah | Onafhankelijke discounters |
|---|-----------|-------|-------|----------------------------|
| Percentage van bezoekende vrouwen | | 19,4 | 19,6 | 22,8 |
| bij gebruik andere organisaties: | geen | 0,8 | - | 0,9 |
| | 1 | 2,2 | 2,4 | 3,4 |
| | 2 | 3,6 | 3,3 | 4,0 |
| | 3 | 4,2 | 4,6 | 4,7 |
| | 4 | 3,5 | 4,3 | 3,0 |
| | 5 | 2,1 | 2,4 | 3,0 |
| | 6 of meer | 3,0 | 2,6 | 3,8 |
| Aandeel in totale bestedingen van bezoekers | | 27,6 | 20,2 | 32,9 |
| aandeel in bestedingen bij gebruik van andere organisaties (in %) | geen | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| | 1 | 48,7 | 46,8 | 54,3 |
| | 2 | 35,0 | 26,8 | 44,2 |
| | 3 | 28,1 | 20,0 | 34,2 |
| | 4 | 21,1 | 18,8 | 24,8 |
| | 5 | 15,2 | 17,2 | 20,3 |
| | 6 of meer | 13,4 | 12,3 | 16,7 |
| Besteed bedrag per bezoek in gulden | | 16,23 | 16,52 | 27,05 |
| bij gebruik andere organisaties (in %) | geen | 25,87 | 20,76 | 28,55 |
| | 1 | 18,77 | 22,80 | 27,68 |
| | 2 | 18,28 | 20,82 | 32,02 |
| | 3 | 14,25 | 15,19 | 25,88 |
| | 4 | 15,22 | 14,91 | 23,51 |
| | 5 | 13,48 | 13,36 | 24,28 |
| | 6 of meer | 14,44 | 19,16 | 25,16 |

| | Spar | Edah | Onafhankelijke discounters |
|---|------|------|----------------------------|
| Wisselwerking met andere organisatie uitgedrukt in duplicatie-coëfficiënten | | | |
| Grootwinkelbedrijven | | | |
| Albert Heijn | 0,98 | 1,21 | 1,10 |
| De Gruyter | 1,00 | 1,35 | 1,29 |
| Zico | 0,89 | 0,75 | 0,94 |
| Edah | 1,30 | - | 0,94 |
| Simon | 0,82 | 1,22 | 1,13 |
| Aldimarkt | 1,27 | 1,46 | 0,67 |
| Vrijwillig filiaalbedrijven | | | |
| A & O | 0,80 | 0,52 | 1,03 |
| Centra | 0,91 | 0,89 | 0,95 |
| Kroon | 1,36 | 0,76 | 0,96 |
| Spar | - | 1,28 | 0,98 |
| Végé | 1,13 | 1,32 | 0,58 |
| Vivo | 0,83 | 0,85 | 0,74 |
| Warenhuizen | | | |
| V & D/Vendet | 0,94 | 0,88 | 1,18 |
| Hema | 1,29 | 1,29 | 1,71 |
| SRV | 1,53 | 0,63 | 0,94 |
| Onafhankelijke discounters | 0,91 | 0,75 | - |

pecten kunnen door registratie van produktkoopgedrag en de koppeling met winkelgedrag op hun waarde worden geschat. In het uitgevoerde onderzoek zijn dan ook een aantal produkten en produktgroepen betrokken geweest; zodra de resultaten vrij gegeven kunnen worden, zal verdere publicatie over dit onderwerp volgen.

A. H. J. van Heteren

Indien u niet álles op economisch gebied kunt lezen, dan kunt u ESB onmogelijk missen.

Verdelingsmaatstaven van het gemeentefonds

DR. P. J. VAN LEEUWEN*

In *ESB* van 21 januari 1976 wijdt Dr. J. D. Hilferink een interessant artikel aan het advies inzake de maatstaven ter verdeling van de algemene uitkering uit het gemeentefonds, dat de Raad voor de gemeentefinanciën d.d. 14 augustus 1975 uitbracht aan de ministers van Binnenlandse Zaken en van Financiën. In dat advies gaf de Raad, voordat hij tot bepaalde voorstellen kwam, de eisen aan waaraan die verdeelmaatstaven naar zijn mening moeten voldoen, wil de algemene uitkering aan haar doel beantwoorden.

Hilferink gaat in zijn artikel uitvoerig in op de meest principiële van deze eisen of voorwaarden. Hij raakt daarmee de kern van het vraagstuk van de toedeling van algemene middelen aan de gemeenten uit de opbrengst van de rijksbelastingen. Een zaak, die, gezien de geringe omvang van het belastinggebied, dat rechtstreeks onder de bevoegdheid van de gemeenten valt, voor die lichamen van niet gering belang is. Bij de analyse van deze principiële uitgangspunten constateert Hilferink in de benadering van de Raad een conflict van onderling tegenstrijdige standpunten. Verder stelt hij een aantal vragen, die blijken geven van twijfel aan de praktische uitvoerbaarheid van de daarin neergelegde doelstelling. Deze kritische beschouwingen vragen om verdere discussie. Zouden immers de fundamentele uitgangspunten van het advies aan innerlijke tegenstrijdigheid lijden, c.q. weinig realiteitsgehalte hebben, dan is nadere bezinning nodig op de grondslagen van de algemene uitkering uit het gemeentefonds en de verdeling daarvan over de gemeenten. Daarom gaarne de volgende opmerkingen.

Verdeelsleutels

De Raad stelt, dat de verdeelsleutels aan een dubbele eis moeten voldoen. De maatstaven mogen geen directe relatie leggen met het beleid of met de feitelijke uitgaven van de gemeente. Zij dienen in tegendeel te zijn afgestemd op aan de structuur en de functie van de gemeente ontleende eigenschappen. Aan de andere kant zullen ze een zodanig verband moeten leggen met de behoefte aan algemene middelen, dat elke gemeente

tot op in redelijkheid aanvaardbare hoogte een aan dat van andere gemeenten gelijkwaardig niveau van voorzieningen kan realiseren (blz. 17 en 18).

Hilferink zegt daarvan, dat de afwijzing van een directe relatie tussen verdeelmaatstaven en bepaalde gemeentelijke taken het bijna onmogelijk maakt om de middelen te verdelen op basis van het kostenniveau van bepaalde voorzieningen. Het is dan niet doelmatig om bij de verdeling van de algemene uitkering te werken met maatstaven naar structurele kenmerken als inwonertal, oppervlakte, mate van bedrijvigheid e.d. In elk geval is dat een bijzonder omslachtige methode om de gewenste gelijkwaardigheid in het aanbod van voorzieningen te realiseren.

Nu is het inderdaad een moeilijke opgave om, gegeven de grote mate van homogeniteit van onze samenleving en de wijdvertakte en vaak strakke centrale regulering van de overheidsvoorzieningen, ook waar zij door de gemeenten worden verzorgd, toch vast te houden aan een krachtige algemene uitkering, per gemeente vast te stellen naar objectieve maatstaven. De Raad stelt zich blijkens dit en andere adviezen die opgaaf. Daaruit kan echter meen ik niet worden geconcludeerd, dat er een discrepantie bestaat in de opvattingen van de Raad.

De algemene uitkering uit het gemeentefonds heeft sinds de Financiële-Verhoudingswet 1960 de plaats ingenomen van het grootste deel van de plaatselijke belastingen. De inkomsten daaruit zijn algemene middelen, bij de besteding waarvan de gemeenteraden eigen keuzen moeten kunnen maken en initiatieven ontwikkelen. De toedeling daarvan moet uiteraard, zij het globaal, op de behoeften van de afzonderlijke gemeenten zijn afgestemd. De verdeling van de algemene uitkering mag echter — ook dit is duidelijk — geen zaak zijn van besteding van een grote som geld door het Rijk, voor eigen doeleinden. De Financiële-Verhoudingswet 1960 geeft dan ook uitdrukkelijk aan, hoe de verdeling wordt geregeld. Een en ander impliceert, gegeven de grote invloed van het Rijk op de taakvervulling van de gemeenten, dat de verdeelmaatstaven ook geen rechtstreekse band mogen hebben met de kosten van bepaalde taken.

Als de toedeling van deze algemene middelen zou geschieden naar het kosten-niveau van de diverse gemeentelijke voorzieningen, dan zou de algemene uitkering zijn opgesplitst in een aantal door het Rijk beheerste doeluitkeringen en subsidies. En die zijn er al te veel; zij beslaan reeds meer dan 60% van de inkomsten. De bestedingsvrijheid van de gemeenten zou nog meer ingeperkt zijn dan nu al het geval is. De mogelijkheden van een goed functionerende interne democratie in de gemeenten worden nog meer aangetast. Vandaar de eis van verdeling van de algemene uitkering naar structurele maatstaven waarbij recht moet worden gedaan aan verschillen in functie tussen gemeenten en aan verschillen in kosten voor overigens gelijkwaardige voorzieningen. De te kiezen maatstaven moeten immers een redelijk globaal verband leggen met de behoefte — niet met de feitelijke uitgaven — van de verschillende gemeenten. Een globaal verband derhalve, niet een volgen van de details van het behoeftenpatroon. Dit is inherent aan de beperking, die de gestelde eisen aan de keuze van de maatstaven opleggen. Het betekent tevens een onderstreping van de eigen verantwoordelijkheid van de gemeenteraden voor de besteding van de algemene middelen.

Hilferink signaleert terecht een verschil in benadering van het verdelingsprobleem tussen het advies van 1975 en vorige adviezen. Bij de voorbereiding van de Financiële-Verhoudingswet 1960 — onder meer door de Commissie-Oud — was het uitgavenpatroon van de afzonderlijke gemeenten een zeer belangrijk gegeven om de verschillen in behoefte aan algemene middelen te traceren. Deze methode was in die tijd zinvol, omdat de verdeling van de algemene uitkeringen aan de gemeenten gedurende een lange tijd daarvoor vrijwel geheel werd beheerst door de z.g. subjectieve verhogingen. Deze verhogingen werden vastgesteld na onderzoek van de behoeften der gemeente aan algemene middelen. In de periode van 1960 tot ongeveer 1965 zijn dergelijke subjectieve verhogingen, in de vorm van aanvullende bijdragen of aanvullende uitkeringen, achterwege gebleven. Ook daarna droegen ze niet meer dan 1 à 2% bij tot de verdeling. Het was dan ook in latere jaren niet meer mogelijk om vanuit het beeld van de uitgaven tot objectieve verschillen in behoefte te concluderen. De uitgaven van de gemeente worden immers in hoge mate bepaald door de beschikbare middelen en derhalve door de bestaande verdeelmaatstaven.

De voorstellen tot wijziging van de maatstaven in het jongste advies van de Raad zijn dan ook vrijwel uitsluitend gebaseerd op een kwalitatieve toetsing van

* Dr. P. J. van Leeuwen is secretaris van de Raad voor de Gemeentefinanciën.

een aantal mogelijkheden aan de aan de verdeelmaatstaven te stellen eisen. De wijze, waarop die toetsing heeft plaatsgehad en de motieven voor de voorstellen, die op grond daarvan werden gedaan, zijn in het advies op diverse plaatsen te vinden. De waarde daarvan staat thans ter beoordeling van de regering en van de belanghebbenden, dat zijn de gemeenten.

Standpunt van de Raad

In het laatste deel van zijn artikel analyseert Hilferink het standpunt van de Raad, dat de verdeelmaatstaven niet als instrumenten voor het beleid van de centrale overheid mogen worden ontworpen en gebruikt. Hij releveert in dat verband ook het advies van de Raad van 28 april 1975 inzake de Knelpuntennota welzijnsbeleid en welzijnswetgeving 1). Daarin betoogt de Raad onder meer, dat de beïnvloeding van het beleid van de gemeenten — voor zover nodig — via wettelijke regelingen moet lopen en dat de financiering ook van de uit wettelijke verplichtingen voortvloeiende kosten van de gemeente bij voorkeur moet plaatsvinden via de algemene uitkering. Zo dat laatste niet mogelijk is, zal er een in principe kostendekkende rijksuitkering moeten zijn, waarbij eveneens de verplichtingen en bevoegdheden van Rijk en gemeenten wettelijk zijn geregeld.

Hilferink stelt over het standpunt van de Raad enige vragen. Is het uit een oogpunt van doelmatigheid niet gewenst om de verdeelmaatstaven af te stemmen op de eisen van het goed functioneren van wettelijke regelingen? Het ontstaan van tekorten en overschotten bij de afzonderlijke gemeenten wordt daardoor vermeden. Het is immers heel goed denkbaar de verdeling van de fonds-uitkering mede af te stemmen op doeleinden van het centrale beleid en toch de objectiviteit van de verdeling te handhaven. Zal de Raad zich verzetten tegen het in dienst stellen van de verdeelsleutels aan het regeringsbeleid, als daardoor de algemene uitkering wordt vergroot ten koste van specifieke uitkeringen of subsidies uit 's Rijks kas en de objectiviteit van de verdeling wordt gehandhaafd?

Deze vragen zijn op het ogenblik in de financiële verhouding Rijk-gemeenten erg actueel. In de laatste jaarlijkse bijeenkomst van de sectie gemeentefinanciën van het Instituut voor Bestuurswetenschappen heeft staatssecretaris Polak van Binnenlandse Zaken deze problematiek met enige nadruk aan de orde gesteld. Zal een dogmatisch vasthouden aan het standpunt, dat de centrale overheid zich buiten de verdeelmaatstaven van de algemene uitkering moet houden, niet leiden tot een uitbreiding van de doeluitkeringen ten koste van de alge-

mene uitkering, of zelfs tot een lager inkomstentotaal van de gemeenten?

Ik wil er in de eerste plaats op wijzen, dat de Raad zich in het advies van 14 augustus 1975 wat de beïnvloedbaarheid door het Rijk van de verdeelmaatstaven betreft genuanceerd opstelt. „Het voor de verdeling aan te leggen criterium mag voorts niet op korte termijn beïnvloedbaar zijn door het beleid van de gemeente — of van andere gemeenten — dan wel door maatregelen van de centrale overheid. Vermeden moet worden, dat door eenvoudige beleidsbeslissingen van deze overheden aanmerkelijke wijzigingen in het bedrag van de algemene uitkering voor een of meer gemeenten kunnen optreden” (blz. 18). Bovendien wordt in dezelfde passage opgemerkt, dat het vaak minder gemakkelijk is een antwoord te geven op de vraag, of aan een of meer van de „vereisten”, voor zover niet van overwegend technische aard, in voldoende mate wordt voldaan. Vaak zal, aldus de Raad, een aantal aspecten tegen elkaar moeten worden afgewogen en zal ook de vraag een rol kunnen spelen of bepaalde onvolkomenheden van een maatstaf in samenhang met andere maatstaven worden opgeheven of gemitigeerd.

Uit geen van beide adviezen kan worden afgeleid, dat volgens de Raad bij de verdeling van de algemene uitkering geen rekening zou mogen worden gehouden met de kosten, die de gemeenten in gevolge wettelijke regelingen hebben te maken. Integendeel, de Raad geeft er de voorkeur aan, dat ook de financiële behoeften die direct of indirect uit centrale regelingen voortvloeien door middel van de algemene uitkering worden bekostigd, en niet via specifieke uitkeringen van het Rijk. In het laatste geval kan de financiële regeling immers zelf een instrument zijn van sturing door organen van het Rijk.

Waar het echter steeds weer om gaat, is dat de verdeling van de algemene uitkering moet geschieden naar structurele maatstaven, die niet direct door het Rijk te beïnvloeden zijn. Veranderende omstandigheden, ook nieuwe maatregelen van de centrale overheid, kunnen dwingen tot bijstelling van het totale bedrag van de algemene uitkering en tot het zoeken naar nieuwe verdeelsleutels.

Hilferink gaat in zijn vraagstelling nog verder. Is er iets op tegen dat het Rijk de verdeling van de algemene uitkering gebruikt om eigen beleid te voeren ten opzichte van *afzonderlijke* gemeenten? Met deze vraag wordt naar mijn inzicht in de filosofie van de Raad het breekpunt overschreden. Een verdeling, die het goed functioneren van wettelijke maatregelen ondersteunt, is aanvaardbaar en zelfs gewenst. Het construeren van verdeelmaatstaven ten dienste van het rijksbeleid ten opzichte van bepaalde, door het Rijk aangewezen gemeenten is echter niet meer in overeenstem-

ming met de eis van objectiviteit in de verdeling van de middelen van het gemeentefonds.

Ter illustratie noem ik een voorbeeld. In het centrale beleid met betrekking tot bevolkingsspreiding en verstedelijking zullen z.g. groeikernen worden aangewezen. Deze aanwijzing zal voor de betrokken gemeenten, ondanks de hulp van allerlei rijksuitkeringen, financieel een bijzondere krachtsinspanning betekenen. Daarmee is de vraag aan de orde gekomen van een nieuwe maatstaf, een verfijning van de algemene uitkering voor gemeenten met relatief zeer omvangrijke nieuwbouw. De Raad heeft daar geen moeite mee gehad, mits de objectiviteit van de verfijningsmaatstaf blijft gewaarborgd. Dat betekent in dit geval: mits het al of niet toekennen van de verfijning niet gebonden is aan de aanwijzing door het Rijk van de gemeente als groeikern. De verfijning zal zich moeten uitstrekken tot alle gemeenten, die in dezelfde bijzondere omstandigheid verkeren, dus tot alle gemeenten, waar de nieuwbouw in een bepaalde periode relatief een bepaalde, in de verfijningsregeling vast te stellen, grens overschrijdt 2).

Dit concrete voorbeeld geeft naar ik meen een duidelijk antwoord op de vragen van Hilferink. Overigens moet worden opgemerkt dat er ook wel een voorbeeld is te noemen, waar de praktijk sterker bleek dan de leer. Ik bedoel de verfijning voor monumentenrestauratie. Deze verfijning is in feite een supplement op het subsidiebeleid van het Departement van Cultuur, Recreatie en Maatschappelijk werk. De Raad heeft indertijd, in 1963, zonder protest met deze maatregel ingestemd.

P. J. van Leeuwen

Naschrift

De uitvoerige beschouwing van Dr. Van Leeuwen gaat grotendeels voorbij aan de punten van kritiek, die ik in mijn *ESB*-artikel van 21 januari 1976 naar voren heb gebracht, over de voorstellen van de Raad voor Gemeentefinanciën om de maatstaven voor de verdeling van gemeentefondsgelden over afzonderlijke gemeenten te veranderen. Aangezien Van Leeuwen niet poogt de essentie van mijn betoog te bestrijden, is er nauwelijks de mogelijkheid op directe wijze met hem in discussie te treden. Mijn opmerkingen zijn — in enigszins andere bewoordingen dan in het bedoelde *ESB*-artikel — als volgt samen te vatten.

1) *De Nederlandse Gemeente*, 30 mei 1975, blz. Rgf. 17.

2) Advies van 6 oktober 1975; *De Nederlandse Gemeente*, 31 oktober 1975, blz. Rgf. 33.

De Raad stelt voor om de inkomensverdeling tussen gemeenten op nogal ingrijpende wijze te wijzigen, zonder aannemelijk te maken op grond van welke overwegingen de Raad tot deze herverdeling heeft geadviseerd. De door Van Leeuwen genoemde kwalitatieve toetsing van de maatstaven heeft in dit opzicht weinig te betekenen. De toetsingscriteria zijn voor het merendeel van technische aard; er zijn talloze, qua inhoud sterk uiteenlopende maatstaven te bedenken, die aan de te stellen eisen voldoen. Hieruit kan de Raad dan ook niet afleiden dat het bestaande verdelingsstelsel tekortkomingen vertoont en men kan daaruit evenmin afleiden welke wijzigingen (naar aard en omvang) in het stelsel moeten worden aangebracht.

Het enige, voor de inkomensverdeling relevante, toetsingscriterium houdt in dat de middelen zodanig moeten worden verdeeld dat elke gemeente bij benadering een aan dat van andere gemeenten gelijkwaardig voorzieningsniveau kan realiseren. Maar de formulering van die eis is niet meer dan een slag in de lucht: de Raad beschikt namelijk niet over een bruikbare meting van de onderlinge, gemeentelijke verhoudingen in voorzieningsniveau. Er is dus geen sprake van een operationeel toetsingscriterium. In verband daarmee kan zelfs niet worden vastgesteld of de nieuwe voorstellen van de Raad zullen leiden tot een vergroting of tot een vermindering van de verschillen in voorzieningsniveaus, dan wel een continuering van de bestaande (gelijke of ongelijke) situatie. Zo lang hierover nog zoveel onzekerheden bestaan zou het misschien beter zijn, als de Raad ter voorkoming van misverstand de suggestie zou vermijden dat de geadviseerde verdelingsmaatstaven van het gemeentefonds een (meer) gelijkwaardig voorzieningspeil doen ontstaan.

De voorstellen om de verdelingsmaatstaven te veranderen, beïnvloeden niet alleen op nogal arbitraire wijze de inkomenspositie van gemeenten. Ze kunnen ook belangrijke gevolgen hebben voor het planologisch en regionaal-economisch beleid van de centrale overheid. Het ziet ernaar uit dat vooral de stedelijke industriegebieden van deze nieuwe regeling zouden gaan profiteren, ten koste van forensengemeenten en plattelandsgemeenten. De hieruit voortvloeiende wijziging in de onderlinge verhouding van lokale voorzieningsniveaus dient m.i. te worden beoordeeld tegen de achtergrond van planologie, regionaal ontwikkelingsbeleid e.d.

Dat brengt me op een tweede bezwaar tegen de benaderingswijze van de Raad: het verzet tegen een integratie van de verdelingsmaatstaven in het beleid van de centrale overheid. Naar het oordeel van de Raad mag het Rijk niet één of meer maatstaven hanteren als instrumenten voor het realiseren van zijn eigen



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

**WETENSCHAPPELIJKE BOEKHANDEL
ROTTERDAM B.V.**

Waarin opgenomen:
De Wester Boekhandel
Stamboekhandel Rotterdam

Korte Hoogstraat 11-13, Rotterdam.
Postbus 25172, tel. (010) 76 11 88.

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

(I.M.)

beleid. Dat mag ook niet als het Rijk expliciet geformuleerde normen zou hanteren zodat een ieder kan vaststellen welke gemeenten onder een bepaalde norm vallen en waarom dat zo is. Het Rijk zou die normen kunnen ontleen aan door het parlement goedgekeurde beleidsplannen, bijv. op het terrein van de ruimtelijke ordening.

Van Leeuwen illustreert de afwijzende opvatting van de Raad aan de hand van een voorbeeld, dat ontleend is aan het beleid van de centrale overheid t.a.v. bevolkings spreiding en verstedelijking. Dat voorbeeld maakt m.i. duidelijk dat Van Leeuwen twee toetsingscriteria van de Raad voor de verdelingsmaatstaven met elkaar verward: de eis van objectiviteit en de eis dat het Rijk geen invloed mag uitoefenen op de maatstaven met het oog op zijn eigen beleid. Hij zegt namelijk dat de Raad geen moeite heeft met een regeling welke alle gemeenten die in dezelfde omstandigheden verkeren (i.c. een bepaalde omvang van de woningbouw in een zekere periode) een uitkering toekent. Deze regeling zou objectief zijn. Hij suggereert echter dat het Rijk niet op objectieve wijze zou handelen als het nog een tweede norm introduceert die wordt gehanteerd om binnen de categorie van snel groeiende gemeenten, die gemeenten te selecteren waarvan de bevolkingsgroei uit een oogpunt van bevolkings spreiding e.d. in het bijzonder is te rechtvaardigen. Het bezwaar van Van Leeuwen richt zich m.i. ten onrechte tegen het ontbreken van objectieve normen, terwijl hij — zoals kritische lezing van zijn beschouwing doet blijken — in feite alleen bezwaar maakt tegen hantering van de aanvullende verdelingsnorm van het Rijk: de fondsuitkering moet zich uitstrekken tot alle snel groeiende gemeenten (op een bepaalde wijze gedefinieerd) en niet alleen tot een kleine categorie van deze gemeenten, zoals het Rijk wil.

Deze houding van niet-inmenging kan er gemakkelijk toe leiden dat de coördinatie van het rijksbeleid met het beleid van de lagere overheden in steeds grotere mate gaat plaatsvinden door middel van doeluitkeringen, koppelsubsidies en andere soorten van rijksbijdragen, die buiten het gemeentefonds om lopen. Aan de toekenning van deze bijdragen

kan het Rijk zodanige voorwaarden verbinden dat de gewenste beleidssamenhang tot stand komt. Maar aan dit coördinatie-model is voor de gemeente een belangrijk nadeel verbonden. De rijksbijdragen mogen namelijk niet naar eigen goeddunken van het gemeentebestuur worden besteed; het gaat daarbij om gelden die uitsluitend mogen worden bestemd voor de uitvoering van bepaalde, door hogerhand aangewezen taken. Daar staat tegenover dat de uitkeringen van het gemeentefonds vrij besteedbaar zijn. Vergroting van deze uitkeringen zou de financiële zelfstandigheid van de gemeente kunnen doen toenemen. Als men in de gemeentelijke inkomsten het zwaartepunt wil verleggen van de rijksbijdragen naar de vrij besteedbare fondsuitkeringen, zal het m.i. nodig zijn de vaststelling van (objectieve) verdeelsleutels van het fonds mede te laten afhangen van de behoefte van het rijksbeleid. De beschouwing van Van Leeuwen heeft voor mij niet duidelijk gemaakt wat daar nu eigenlijk op tegen is.

Het advies van de Raad over de verdelingsmaatstaven kan overigens niet op korte termijn door de regering worden opgevolgd. De voorgestelde verdelingsmaatstaven (m.n. de uitkering naar arbeidsplaatsen en die naar aantal wooneenheden) zijn nog niet voldoende gekwantificeerd door het ontbreken van cijfermateriaal over arbeidsplaatsen en wooneenheden per gemeente. Die cijfers moeten worden ontleend aan de volkstelling 1971. Het is onzeker of de evt. beschikbaar komende gegevens uit 1971 bruikbaar zullen zijn, in verband met de sindsdien opgetreden veranderingen. Daar komt nog bij dat uitvoering van de plannen van de Raad naar schatting ten minste f. 200 à f. 300 mln. aan rijksmiddelen zal vergen, wat in de komende jaren geen haalbare zaak lijkt. En dan is er ten slotte nog de voorgenomen reorganisatie van het binnenlands bestuur die het advies van de Raad volledig onuitvoerbaar kan maken vanwege een ingrijpende taakverdeling tussen provincies en gemeenten en/of een samenvoeging op grote schaal van gemeenten.

J. D. Hilferink

P. Sanders: *NV en BV; het nieuwe ondernemingsrecht*. Serie Recht en Praktijk 23, Kluwer BV, Deventer, 1975, 238 blz., f. 37,50.

Dit boek is, naar in het Voorwoord wordt medegedeeld, een herschreven versie van een oorspronkelijk voor Engels publiek geschreven tekst. Sanders is specialist op het gebied van het ondernemingsrecht; een onderdeel van het recht waarvan hij in Nederland als naamgever mag gelden. Sanders heeft voorts naam gemaakt met het door hem vervaardigde voorontwerp voor een statuut voor Europese naamloze vennootschappen, die o.a. een uitgebreide concern-rechtelijke regeling bevatten.

Het ondernemingsrecht van Europese origine en dat van Nederlandse „bodem” — in het bijzonder het NV- en BV-recht zoals geformuleerd in *Boek 2 Nieuw B.W.* en de Wet op de ondernemingsraden — worden in het boek op zeer duidelijke wijze behandeld. Sanders verwachtte op 1 september 1975 — de datum waarop de tekst werd afgesloten — dat *Boek 2 Nieuw B.W.* begin 1976 in werking zou treden; inmiddels is toch enige vertraging opgetreden en lijkt 1 juli a.s. waarschijnlijk.

De titel van het boek is een ietsje misleidend, omdat niet „het” ondernemingsrecht, maar uitsluitend de rechtsvormen NV en BV worden behandeld en niet andere zoals de vennootschap onder firma enz. Bij de behandeling van dit deel van het ondernemingsrecht wordt door Sanders ruime aandacht geschonken aan de Eerste Brusselse Richtlijn en de volgende ontwerp-richtlijnen op het gebied van het vennootschapsrecht. Opvallend is dat Sanders' geesteskind, de Europese NV, in het boek zelfs niet wordt genoemd. Overmatige bescheidenheid of pessimisme ten aanzien van de mogelijkheid tot realisering van de Europese NV?

De structuur van het boek is duidelijk. Ik citeer uit het Voorwoord: „Allereerst worden, resp. in Deel I en Deel II, de N.V. en B.V. besproken. De laatste alleen voorzover zij in haar regeling en functioneren afwijkt van de N.V. die haar ten voorbeeld strekte. In Deel III worden de „grote” N.V. en B.V. tezamen behandeld; de voor deze geldende bijzondere bepalingen zijn immers voor beide gelijk. Vervolgens krijgt in Deel IV de ondernemingsraad, die uit het functioneren van NV en BV niet valt weg te denken, een aparte bespreking. Tenslotte wordt in deel V de fusie behandeld.

Vergeleken met andere werken op het gebied van het ondernemingsrecht heeft

Sanders' werk m.i. een „voorsprong” op het gebied van de geïntegreerde behandeling van de Europese ontwerp-richtlijnen en de behandeling van concern-rechtelijke aspecten. Om de conclusie voorop te stellen: een zeer handzaam werk voor de praktijk en voor studenten. Geen bespreking zonder kritiek. Ik beperk mij tot punten die ook voor economen van belang kunnen zijn.

Een bekend „stokpaard” van Sanders is de problematiek rond de bevoegdheid tot emissie van aandelen (en van converteerbare obligaties). Sanders verdedigt al geruime tijd de opvatting dat bij het ontbreken van een statutaire regeling het bestuur van de vennootschap bevoegd is over de uitbreiding van het kapitaal te beslissen. Ter verdediging van deze opvatting wordt nu een beroep gedaan op de z.g. „institutionele theorie”: de opvatting dat de NV niet is een overeenkomstconstructie, maar een instituut dat wordt beheerst door regels van eigen aard. Sanders stelt (blz. 61) dat als, men de NV als een instituut ziet, „dan past daarbij dat aan het bestuur de bevoegdheid toekomt om belangrijke financiële besluiten te nemen”. Een emissie heeft echter niet alleen financiële, maar ook zeggenschapsaspecten. De redenering is dus enerzijds weinig dwingend, anderzijds enigszins eenzijdig.

De belangrijke paragraaf 5.7. „Vertegenwoordiging van de vennootschap”, is naar mijn mening niet op alle punten even gelukkig geformuleerd. Gesuggereerd wordt namelijk dat in het geval waarin twee directeuren gezamenlijk bevoegd zijn de vennootschap te vertegenwoordigen (de statuten bevatten een z.g. twee-handtekeningen-clausule), de mogelijkheid bestaat om, door middel van een volmacht door de een aan de ander verleend, één van de twee de bevoegdheid te geven transacties tot een bepaald bedrag af te sluiten zodanig dat voor die transacties slechts deze ene directeur bevoegd is, de ander dus onbevoegd én — en daar gaat het om — dat op een dergelijke beperking van de vertegenwoordigingsbevoegdheid tegenover een derde een beroep zou kunnen worden gedaan. Sanders vermeldt — terecht — dat het Departement een dergelijke constructie — maar dan opgenomen in de statuten — niet accepteert. Het risico van de volmacht-constructie lijkt mij voor de praktijk dan ook niet gering; m.a.w., geen werking tegenover derden! Gaat de „ene” directeur dus zijn bevoegdheid te

buiten bij een bepaalde transactie, dan is de vennootschap m.i. toch gebonden door de transactie. Ook lijkt mij Sanders' opvatting, dat als statutair een z.g. twee-handtekeningen-clausule geldt en één van de twee heeft van de ander een algemene volmacht gekregen, er dan sprake is van nietigheid: geen binding van vennootschap aan derden, voor bestrijding vatbaar. Ik betwijfel of de derde in dat geval „van een koude kermis thuiskomt” zoals Sanders stelt (blz. 71); naar mijn mening weer geen werking tegenover derden. De vennootschap is dus naar mijn inzicht vaker gebonden dan Sanders suggereert.

Interessant lijkt hetgeen wordt medegedeeld over het functioneren van de z.g. Structuurwet: de wet die voor grote NV's en BV's voorzorg in een „zwaar” commissarissen-college met invloed bij de benoeming van commissarissen van aandeelhouders en ondernemingsraad. Op blz. 164 wordt gesteld: dat „onze beperkte, tot nu toe opgedane ervaring (heeft) geleerd, dat het systeem bevredigend kan werken. Leden van raden van commissarissen worden thans uit een breder veld gerecrueteerd dan vóór het invoeren van de Structuurwet gebruikelijk was”. Vlak daarna wordt echter gesteld dat bij een groot aantal vennootschappen de raad van commissarissen nog grotendeels bestaat uit personen die zijn benoemd door de aandeelhouders vóór het in werking treden van het nieuwe wettelijke regime. Het opschorten van de conclusie over de al of niet bevredigende werking lijkt dan ook passend.

Naar Sanders' inzicht speelt de factor arbeid „in niet onbelangrijke mate” mee in het functioneren van NV en BV (blz. 185); op grond hiervan stelt hij dat de ondernemingsraad „orgaan” kan worden genoemd. Sanders is jammer genoeg niet ontkomen aan de enigszins modieuze neiging om bij wijze van versiering de termen „harmonie-model” en „conflict-model” te gebruiken. Deze versimpeling gaat mij echter al te ver, als bij de beschrijving van het karakter van de ondernemingsraad wordt gesteld: „harmonie-model (overleg) en conflict-model (belangenbehartiging) vinden wij in art. 2 (van de Wet op de ondernemingsraden: JThD) derhalve broederlijk vereend”. Dat in de huidige politieke discussie dergelijke kreten koopwaar zijn, is des te bedroevender.

J. Th. Degenkamp

Verslag-boek nationale ecologie-conferentie. Humanistisch Verbond, 1975, 160 blz.

Verslag van de Nationale Ecologie-Conferentie, die door het Humanistisch Verbond op 8 en 9 februari 1975 is gehouden in Rotterdam. Deze publikatie bevat een uitwerking van de voordrachten en de discussies tijdens de conferentie.

Nog altijd is de periodieke winstbepaling van ondernemingen een vraagstuk dat zowel theoretisch als praktisch zeer omstrede is. Daarom is er een zekere moed voor nodig om alle bestaande gedachten over dit onderwerp te ordenen en tot een zekere synthese te brengen. Alleen reeds daarom verdient dit boek waardering. Als wij dan bovendien nog in ogenschouw nemen dat het kort vóór het overlijden van Prof. Van der Schroeff is geschreven, kan terecht van een geestelijke nalatenschap worden gesproken, die om zijn inhoud en strekking de schrijver stempelt tot één der zeer groten in de tak van wetenschap die men als „bedrijfseconomie” pleegt aan te duiden.

In een voorwoord geeft Van der Schroeff een nadere verklaring van zijn eigen inzichten inzake het ingewikkelde vraagstuk. De vroeger door hem gehuldigde gedachte als zou de vervangingswaarde de enige oplossing kunnen bieden voor het bepalen van de periode-winst, heeft hij achter zich gelaten. Noch de theorie van de vervangingswaarde, noch die van de tegenwoordig veelvuldig voorgestane indexatiemethode voor instandhouding van de koopkracht van het vermogen op basis

van het huidige prijsniveau, lossen het vraagstuk volledig op. De oplossing moet worden gezocht in een synthese, waarbij zowel de activa als het vermogen van de onderneming aan de op het moment bestaande waarde-, prijs-, en koopkrachtverhoudingen worden aangepast. Daarbij bestaat naar het oordeel van de schrijver geen standaardmethode voor de winstberekening. Verschillende praktische uitwerkingen zijn mogelijk waarbij recht wordt gedaan aan economisch verantwoorde beginselen van het winstbegrip.

Het omvangrijke boek omvat achttien hoofdstukken. In het inleidende hoofdstuk worden de standpunten bepaald. Daarbij wordt de nominalistische winstopvatting geplaast tegenover de substantialistische winstopvatting. In het tweede hoofdstuk gaat Van der Schroeff dieper op deze opvattingen in. De nominalistische winstopvatting is gebaseerd op de instandhouding van het ingebrachte nominale vermogen. Hier geldt de „gulden is gulden”-regel, dus een waardering op grond van de uitgaafprijs. Bij de substantialistische winstopvatting en beoordeling gaat het niet om het aantal guldens, maar om de koopkracht van die guldens. De uit-

gaafprijs wordt als waarderingsgrondslag losgelaten en de vervangingswaardedegedachte doet zijn intrede.

Maar ook op het gebied van de vervangingswaarde bestaan afwijkende opvattingen die in het vierde hoofdstuk zijn beschreven. De daarop volgende hoofdstukken zijn gewijd aan de herwaardering en vermogensaanpassing, de invloed van de financieringsstructuur op de winstbepaling en aan een vergelijking van de verschillende methoden van winstbepaling. In het zevende hoofdstuk komt de schrijver tot de kern van de inhoud van de begrippen winst en verlies. In het overzicht van zijn hoofdconclusies in het achtste hoofdstuk heeft hij zijn zienswijze als volgt samengevat:

„Een belangrijke verandering in mijn zienswijze is dat ik bij de begripsbepaling van winst het criterium van de verteerbaarheid heb laten vervallen. Dit criterium is — zo men weet — ingevoerd door Limperg, die winst heeft gekarakteriseerd als dat deel van de vermogensaanwas in een periode, dat voor vertering vatbaar is. De reden dat ik dit criterium heb losgelaten is gelegen in de omstandigheid, dat de beslissing omtrent het al of niet verteren van een vermogensaccres buiten het gezichtsveld en beoordeling van de onderneming ligt. Deze beslissing ligt bij de winstgerechtigde participanten. Of een vermogenstoename van een periode als winst zal kunnen worden aangemerkt, dient vanuit het gezichtspunt van de onderneming en niet vanuit het gezichtspunt van de participanten te worden beschouwd. Het gaat om

Bij de afdeling financiën der secretarie is een nieuwe functie te vervullen op het terrein van beleidsplanning, meerjarenplanning en hieruit voortvloeiende activiteiten zoals informatie omtrent de voortgang van gemeentelijke projecten e.d.

De te benoemen medewerker zal een reële inbreng moeten hebben in de uitwerking, introductie en begeleiding van nieuwe objecten en planningssystemen bij de eigen en bij andere afdelingen en diensten.

medewerker-planning afdeling financiën secretarie

Gedacht wordt aan een jonge, afgestudeerde econoom, met kennis op het gebied van planning en planningstechnieken, of iemand met een andere, gelijkwaardige opleiding, aanvullende studie en enige praktijkervaring.

Verder wordt een grote waarde toegekend aan het vermogen om in teamverband te werken en anderen te motiveren.

Omvang en niveau van de functie moeten zich in de praktijk nog verder aftekenen. Gedacht wordt aan een aanvangssalaris van circa f 2.700,— per maand.

Een psychologisch onderzoek, met recht van kosteloze bespreking van het advies, ondersteunt de selectieprocedure.

Nadere inlichtingen: de heer H. G. A. Vrans, tel.: 015 - 133111, tst. 322 of de heer C. Kok, tst. 653.

Sollicitaties, onder nr. 936, richten aan het gemeentebestuur, postbus 78, Delft.



de vraag of de in een bepaalde periode verkregen vermogenstoename aan de voorwaarde voldoet, dat hij desgewenst door de onderneming kan worden uitgekeerd met handhaving van de continuïteit van het bedrijf".

Het doet deugd dat Van der Schroeff hier in een kernprobleem van de bedrijfseconomie een bedrijfsorganisatorisch beginsel introduceert. Immers, één van de beginselen van het op de wetenschap gestoelde bedrijfsbeleid is de continuïteit van de onderneming, tegenwoordig zo veelzeggend aangeduid met de woorden „voortbestaan op eigen kracht".

In het achtste hoofdstuk wordt aandacht geschonken aan de periode-indeling en in het negende en tiende aan de begrippen economische voorraad en

normatieve voorraad. Als andere substantialistische methoden van winstbepaling noemt het elfde hoofdstuk de ijzeren voorraadmethode, het vervangingskoopstelsel, het Lifo-stelsel, het Nifo-stelsel, de dollar-value-methode, de „adjusted historical dollar"-methode en andere indexatiemethoden.

Vraagstukken rondom de herwaardering en de inhaalafschrijvingen van duurzame produktiemiddelen is het onderwerp van het twaalfde hoofdstuk dat met vele praktische voorbeelden wordt toegelicht. De herwaardering van bijzondere activa, zoals zelfstandige specifieke vruchtdraggers in het algemeen, deelnemingen, effecten, goodwill, research en ontwikkeling, en vreemde valuta komen ter sprake in het dertiende hoofdstuk. De moderne „direct cos-

ting", de winstbepaling volgens de methode van de variabele kosten, vindt behandeling in het veertiende hoofdstuk. Hoewel Van der Schroeff deze methode voor de externe verslaglegging afraadt, noemt hij als voordeel dat door de vereenvoudiging van de administratieve werkzaamheden de overzichten (voor interne informatie) eerder beschikbaar zijn. Dit is voor het nemen van beslissingen op korte termijn van groot belang te achten.

De laatste drie hoofdstukken van het boek zijn gewijd aan de componenten van de periodewinst, het bedrijfseconomische en het fiscale winstbegrip en de invloed van belastinglatenties op de jaarrekening. Van de 26 hoofdconclusies hebben wij de eerste — en wellicht de voornaamste — genoemd. Vermel-

10 de rijksoverheid vraagt

beleidsmedewerker (mnl./vrl.) vac. nr. 5-3069/0936

voor het Ministerie van Cultuur, Recreatie en Maatschappelijk Werk
t.b.v. de Directie Radio, Televisie en Pers, Beleidssector Financiële en Technische Zaken

Deze sector is belast met de ontwikkeling van het financiële beleid op het gebied van massa-media. Tevens worden de financiële consequenties en de technische mogelijkheden en implicaties van genomen beleidsmaatregelen geanalyseerd en op waarde beoordeeld.

Taak: een bijdrage leveren aan de voorbereiding en uitvoering van bovengenoemd beleid; behandelen van technische aangelegenheden m.b.t. radio- en televisiezenders en omroepgebouwen; behandelen van begrotingszaken en financieringsvraagstukken; deelnemen aan interdepartementaal en departementaal overleg o.m. in commissies en projectgroepen; opstellen van adviezen en verstrekken van inlichtingen; vervangen van het hoofd van de beleidssector.

Vereist: doctoraal examen economie.

Standplaats: Rijswijk.

Salaris, afhankelijk van leeftijd en ervaring, max. f 4501,- per maand.

hoofd bureau financiële planning (mnl./vrl.) vac. nr. 5-2853/0936

voor het Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening
t.b.v. de Centrale Afdeling Financiële Zaken

Taak: verrichten van beleidsanalyses en vastleggen van departementale doelstellingen op verschillende niveaus; ontwikkelen en bevorderen van de invoering van moderne begrotingstechnieken, zoals prestatiebegroting, meerjarenramingen e.d.; beoordelen en berekenen van financiële consequenties van beleidsvoornemens en verrichten van na-calculaties op het gevoerde beleid.

Vereist: doctoraal examen Economie, b.v.k. bedrijfseconomische richting.

Standplaats: 's-Gravenhage.

Salaris, afhankelijk van leeftijd en ervaring, max. f 4501,- per maand.

Bovengenoemde salarissen zijn inclusief de per 1 januari 1976 toegekende toeslag van 4,5%.

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.

denswaard is nog zijn 21e conclusie, luidend: „Ten opzichte van de exactheid van de gegevens, die sommige schrijvers wederom op de winstbepaling op basis van de uitgaafprijs doet terugvallen, moge men indachtig zijn aan de uitspraak van Keynes: „It is better to be vaguely right, than absolutely wrong”. Daarmee heeft Van der Schroeff duidelijk afstand genomen van de boekhoudersmentaliteit die men in de administraties van tal van ondernemingen nog aantreft.

Dwaas zou het zijn op de inhoud van dit gedegen boek kritiek te leveren, te meer omdat het hier gaat om het posthume werk van een hoogleraar die deze titel door zijn werk en door zijn persoonlijkheid ten volle heeft verdiend. Het boek is geschreven in de bekende

hoofse stijl die wij van Van der Schroeff gewend zijn. Daarbij worden tegenstanders nimmer ruw aangevallen en worden hun standpunten met waardering weergegeven. De waarheid in de wetenschap is immers nooit absoluut. Het boek bevat helaas geen humor; dat ligt trouwens in de aard van het onderwerp niet besloten. Toch heeft de schrijver zich geamuseerd over de uitdrukking „peu à peu Versteuerung”, gebruikelijk bij de verdeling van de druk van de belastinglatenties. Hij schrijft hier in een noot: „Het dunkt ons de vermelding waard, dat deze methode in het vakjargon wordt aangeduid als „peu à peu Versteuerung”, voorwaar een kostelijke benaming.

P. van Zuuren

ESB

Mededeling

Economisch-geografische ontwikkelingen in de VS

Op dinsdag 25 mei a.s. om 20.00 uur zal op uitnodiging van de Afdeling Sociale Geografie van het Koninklijk Nederlands Aardrijkskundig Genootschap Prof. Dr. Hans Boesch uit Zürich spreken over „Jüngste wirtschafts-geographischen Entwicklungen in den Vereinigten Staaten”.

Plaats: Gebouw Industria (grote zaal), Dam 27 te Amsterdam. Inlichtingen: Drs. H. W. ter Hart, tel.: (020) 5 25 40 74, b.g.g. 5 25 40 79.

De vakgroep Economie

van de Subfaculteit Sociale Geografie vraagt voor zo spoedig mogelijk een

wetenschappelijk medewerk(st)er

voor 1/2 of 3/4 van de normale werktijd.

Taak:

- het medewerken aan het onderwijs in de economie in de pre-kandidaatsfase
- het medewerken aan leeronderzoeken in de doctoraalfase
- het verrichten van empirisch onderzoek in het raakvlak economie/(sociale) geografie.

Gedacht wordt aan een econoom/econometrist met algemene economie als hoofdrichting, die ervaring heeft met empirisch onderzoek, hetzij in de doctoraal studie, hetzij daarna. Een keuzevak economische geografie/regionale economie is gewenst. Onderwijservaring en belangstelling voor onderwijsvernieuwing (a-v middelen) strekt tot aanbeveling.

Uw sollicitatie, met een uitvoerig curriculum vitae met gedetailleerde informatie over uw studiepakket en een overzicht van eventuele publikaties, kunt u richten aan de Voorzitter van de vakgroep, dr. R. Schöndorff, Jodenbreestraat 23, kamer 2101, Amsterdam, onder nummer 677K bij wie u ook inlichtingen kunt inwinnen. Telefoon 020 - 525 4057 of 020 - 525 4063 en 02159 - 4 16 58 (privé).

Universiteit van Amsterdam

