



Het realisme van de FNV

De Federatie Nederlandse Vakbeweging (FNV) publiceerde onlangs haar discussienota: *Over het sociaal-economisch beleid 1976 in het perspectief van de komende jaren*. Dezer dagen hebben de leden van de bij de FNV aangesloten bonden aangegeven in hoeverre zij met de in deze nota genoemde voorstellen akkoord gaan.

Je kunt eigenlijk met deze nota doen wat je wilt. Zo zou je bijv. eruit kunnen concluderen dat binnenkort de FNV zal besluiten haar „vriendschap” met de regering te verbreken. Immers, ze stelt een aantal voorwaarden waaraan niet op tijd kan worden voldaan. Die voorwaarden luiden kort samengevat: 1. indiening vóór 1 mei a.s. van het wetsontwerp VAD; 2. indiening vóór 1 mei a.s. van het wetsontwerp tot herziening van de Wet op de Ondernemingsraden; 3. maatregelen op korte termijn ter veiligstelling van de werkgelegenheid; 4. matiging van de inkomens van vrije beroepsbeoefenaars en van hoge inkomensstrekkers, niet vallend onder een cao; 5. effectief prijsbeleid. Als aan deze voorwaarden niet wordt voldaan, zal de FNV „zich moeten voorbereiden op een ernstig conflict met de regering”, aldus de nota. Welnu, regering, bereid je dus ook maar voor op dit conflict, dat ongetwijfeld gepaard zal gaan met hoge looneisen zonder de bereidheid om te gaan bezuinigen op collectieve voorzieningen. Bovendien hebben een aantal vakbonden je de centenoerlog reeds verklaard.

Een andere conclusie die uit de nota kan worden getrokken is, dat de FNV een behoorlijke scheut realisme in haar vakbondswijn heeft gedaan. De nota bevat weliswaar harde eisen, maar biedt ook duidelijke aanknopingspunten voor een te voeren economisch beleid. Twee zaken vallen op. In de eerste plaats beseft de FNV goed dat de tijden van weleer niet terugkomen. Ze houdt er rekening mee dat in de toekomst op een permanent geringere economische groei moet worden gerekend, terwijl het huidige werkloosheidsprobleem moeilijk is op te lossen. Ze constateert dat die geringere groei uiteraard consequenties heeft voor de inkomensstijgingen en dat we niet kunnen doorgaan met het beperken van het winstinkomen. De sterke stijging van de arbeidsinkomensquote maakt volgens haar duidelijk dat het winstinkomen een veer heeft moeten laten, terwijl veel ondernemingen voor een groot deel in (de buurt van) de rode cijfers zitten. Om de huidige economische problemen op te lossen, wordt een beperking van de loonkosten aanvaard indien daarmee wordt bereikt dat de inflatie en de werkloosheid tot een acceptabel niveau worden teruggedrongen.

In de tweede plaats valt op dat de FNV in haar nota duidelijk maakt dat vanwege de geringe economische groei er een

keuze moet worden gedaan tussen bezuinigingen in de collectieve en/of in de particuliere sector. De groei is zelfs zo gering dat — althans op korte termijn — beide sectoren enigszins zullen moeten bezuinigen. De nota maakt duidelijk dat handhaving van het collectieve-voorzieningspakket slechts mogelijk is door daling van het reëel beschikbare individuele inkomen, zowel voor de economisch actieve als voor de niet-actieve bevolking. De FNV aanvaardt een daling van dat inkomen gedurende één à twee jaar. Op langere termijn zullen er echter beleidsombuigingen moeten plaatsvinden.

De trouwe *ESB*-lezer zal uit het bovenstaande geen nieuwe feitelijke informatie halen. Nieuw is daarentegen wel het feit dat de FNV voor haar leden de huidige economische situatie in begrijpelijk Nederlands heeft uiteengezet, zodat zij daaruit zelf de consequentie kunnen trekken dat de bomen niet tot in de hemel groeien. De FNV vertaalt die consequentie in een aantal zaken voor het arbeidsvoorwaardenbeleid 1976. Daarbij valt op dat de FNV een afwachende houding aanneemt en niet reeds in juli met klinkende munt wil worden betaald. Zonder het principe van de prijscompensatie geweld aan te doen, stelt ze bijv. voor dat de prijscompensatie niet reeds in juli zal worden verstrekt, maar pas aan het eind van het jaar. Om desondanks te voorkomen dat met ingang van die maand de koopkracht van de werknemers sterk wordt aangetast, zou er een nader vast te stellen loonsverhoging in de vorm van een vast bedrag voor iedereen kunnen worden gegeven. Ten einde ervoor te zorgen dat de collectieve voorzieningen zoveel mogelijk in stand kunnen blijven, stelt de FNV daarnaast voor de kostenstijgingen als gevolg van die voorzieningen niet in de lonen door te berekenen. Vooral dit laatste is van groot belang om te voorkomen dat via allerlei afwentelingsreacties die voorzieningen toch geen stand kunnen houden.

Hoe passen de harde voorwaarden van de FNV bij het bovenstaande? Ik hoop dat ze slechts genoemd werden ter geruststelling van de achterban. Het is namelijk niet te verkopen je uitgangspunten vaarwel te zeggen. Het lijkt mij daarom verstandig de FNV niet vast te pinnen op haar voorwaarden. De grootste werknemersorganisatie heeft er immers duidelijk blijk van gegeven nog verantwoording te willen dragen voor het economische beleid, maar dat terecht niet ten koste van alles zal doen. Laten we erop vertrouwen dat de regering en de werkgeversorganisaties het economisch realisme van de FNV zullen waarderen.

L. Hoffman

Inhoud

<i>Drs. L. Hoffman:</i> Het realisme van de FNV	401
Column Primaire inkomens, door Prof. Dr. N. H. Douben	403
<i>Dr. B. de Vries:</i> De collectieve sector en de draagkracht van de particuliere sector.	404
Mededelingen	407/424
<i>Drs. G. Nootboom:</i> Inkomensprijzen	408
<i>F. van Oostvoorn:</i> Grondstoffenkartels: een hoopgevend perspectief voor de ontwikkelings- landen?	410
Maatschappijspiegel Kwaliteit van de werkgelegenheid, door Drs. H. J. van de Braak	414
Bedrijfseconomie Consumentengedragstheorieën, door R. R. van den Heuvel en L. Pater	416
Fisconomie Belastingverschillen en vestigingsplaatskeuze, door Drs. D. A. Albregtse	421
Boekennieuws	

Minister Duisenberg heeft verklaard dat in principe alle overheidsbestedingen voor bezuiniging in aanmerking komen. Op ESB zal niet worden bezuinigd. Als de overheid minder ESB's zou lezen, zou de Nederlandse economie helemaal een puinhoop worden.

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.

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

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

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

Primaire inkomens

Eén van de actuele discussiepunten is steevast het „arbeidsloos inkomen”. Vooral vanuit andere wetenschappen dan de economie wordt de problematiek rond het ontvangen van inkomen zonder tegenprestatie in de arbeidssfeer met de regelmaat van de klok aan de orde gesteld. In deze dagen van minder gunstige economische omstandigheden gaat het hierbij niet in de eerste plaats om de maatschappelijke tegenstelling: looninkomen versus niet-looninkomen, maar veel meer om de vraag of een verdeling van het looninkomen mogelijk (en gewenst) is zonder acht te slaan op de arbeidsprestatie die geleverd wordt. Deze gedachten komen, zoals bekend, vooral op onder invloed van de werkloosheidsproblematiek. Het zou in de toekomst wel eens onmogelijk kunnen blijken iedereen die wil werken ook werkgelegenheid te bieden. Vandaar dat aan de ont koppeling van (een bepaald) inkomen en geleverde arbeidsprestatie op het individuele vlak wordt gedacht.

Indien kan worden aangenomen, dat het absolute aantal arbeidsplaatsen in de toekomst te kort schiet om elk lid van de beroepsbevolking een bepaalde „standaardtijd per jaar” werk aan te bieden, dan behoeft er geen angst te bestaan dat het *totale* inkomen dat uit de productie voortvloeit beneden het potentiële niveau van de maximale productie zal terechtkomen. Er dient dan uiteraard wel te worden aangenomen, dat een productieproces met meer arbeidsintensieve methoden geen hogere toegevoegde waarde oplevert dan een organisatie van de productie met veelal een hoge mechanisatiegraad. In de discussies over de „ontkoppeling” wordt vrijwel steeds van beide voorgaande veronderstellingen impliciet uitgegaan. In zulke omstandigheden lijkt het zinvol de vraag op te werpen in welke richting en omvang het arbeidsloos inkomen kan gaan. Zonder angst voor een aantasting van de „totale koek” — het primaire



inkomen op macro-niveau — kan dan volledig de aandacht worden gericht op de verdeling ervan. Voorstanders van een herbezinning op het arbeidsloos inkomen gaan er meestal vanuit dat beide hypothesen dicht bij de toekomstige realiteit zullen staan. Zij die grote bezwaren zien in een ont koppeling, denken veelal te kunnen „voorspellen” dat de handhaving van het totale primaire inkomen dan niet meer mogelijk is. Vandaar hun angst voor de ont koppeling.

Uitspraken over de reële mogelijkheid van ont koppeling, te realiseren tussen nu en x jaar, hebben wetenschappelijk weinig houvast. Van meer belang voor de *begripsvorming* in de economische theorie is echter de kwestie van de primaire inkomensvorming en -verdeling op micro-niveau. Vooral als het gaat om de *personele* primaire verdeling kunnen hier interessante problemen opduiken.

De gebruikelijke definiëring van primair inkomen is: inkomen dat in het productieproces gevormd is, of: inkomen waartegenover in dezelfde periode een tegenprestatie staat. Arbeidsloos inkomen is volgens deze omschrijving alleen in de primaire sfeer mogelijk, indien het betrekking heeft op beloningen voor het beschikbaar stellen van *andere* productiefactoren dan arbeid. Alle inkomens die in de personele sfeer tot stand komen zonder dat daaraan het karakter van een beloning voor de een of andere productiefactor kan worden toegekend, worden gebruikelijk gerangschikt onder het hoofd „overgedragen inkomens”. Zo'n indeling en onderscheid is van betekenis zolang de vorming en de verdeling van de beloningen voor het beschikbaar stellen van productiefactoren volledig *gescheiden* van

de overdrachten plaatsvinden. De overgehevelde inkomens buiten de productie om kunnen dan geheel worden gezien als „correcties” *achteraf* op de zo geheten primaire inkomens.

In onze volkshuishouding zijn de vorming en verdeling van de primaire en overgedragen inkomens echter niet meer door waterdichte schotten gescheiden. De vorming van personele primaire inkomens staat daardoor ook niet meer geheel los van de maatschappelijke overdrachten, die gemeenschappelijk worden georganiseerd om voor een steeds groter wordende groep de enige vorm van personeel-inkomen te worden. Niet achteraf heeft de herverdelende werking van deze overdrachten op de primaire inkomens plaats, maar *tegelijktijd* met de „beloningen voor de aangeboden diensten” komen de „beloningen voor de niet-aangeboden diensten” tot stand. De interactie tussen beide inkomenscomponenten heeft alleen aandacht gekregen in de beschouwingen over afwentelvingsvraagstukken van belastingen en sociale premies.

Wanneer in de toekomst niet alleen wordt gedacht over ont koppeling van arbeid en inkomen, maar er ook op grotere schaal dan nu al gebeurt, ook toe wordt overgegaan, dan lijkt mij de bestaande analyse van de beloningen van productiefactoren steeds meer te kort te gaan schieten. Ook de *begripsvorming* van de economische wetenschap is in dit opzicht aan herziening toe, want willen de gehanteerde begrippen ook blijven slaan op zich voordoende realiteiten dan is een aanpassing hier noodzakelijk.

De collectieve sector en de draagkracht van de particuliere sector

DR. B. DE VRIES

De laatste maanden wordt er druk gediscussieerd over de vraag in hoeverre de collectieve bestedingen moeten worden afgeremd ten gunste van een evenwichtige economische ontwikkeling. Naar aanleiding van deze discussie schrijft Dr. B. de Vries, medewerker bij de Faculteit der Sociale Wetenschappen van de Erasmus Universiteit Rotterdam, in het volgende artikel dat 1. het onderscheid tussen individuele en collectieve goederen geen houvast biedt voor het bepalen van de verhouding tussen de collectieve en particuliere sector; 2. het onjuist is om zonder meer aan te nemen dat uitbreiding van de collectieve sector de rentabiliteit van de particuliere sector onder druk zet; 3. een structurele daling van de economische groei de rentabiliteit ongunstig beïnvloedt.

De omvang van de collectieve sector en de economische orde

In de discussie rond de gewenste veranderingen van ons economisch stelsel duikt de laatste tijd een nieuw argument op: de collectieve sector heeft een kritische grens bereikt, die slechts kan worden overschreden als we bereid zijn een aanzienlijke mate van centrale leiding en planning in de particuliere sector te aanvaarden.

De redenering achter deze stelling is globaal als volgt. De voortgaande absolute en relatieve groei van de collectieve sector kon in het verleden alleen maar worden gerealiseerd door het leggen van steeds zwaardere lasten op de ondernemingen. De moeilijkheden waarmee de particuliere sector thans te kampen heeft, zijn daarom niet alleen een gevolg van de slechte internationale conjunctuur, maar vormen ook een aanwijzing dat met een collectieve sector (overheidsbestedingen plus overdrachtsuitgaven) die beslag legt op 55% van het nationaal inkomen de grens van de draagkracht van de particuliere sector is bereikt; blijft de collectieve sector groeien — met 1% van het nationale inkomen per jaar volgens de Duisenbergnorm of 0,7% volgens de CDA-norm — dan wordt die grens stellig overschreden en zal de particuliere sector onder de opgelegde lasten bezwijken. Het huidige stelsel van ondernemingsgewijze produktie moet daarom worden vervangen door een systeem waarbij het risico en de leiding van de produktie meer direct in handen van de overheid of van de werknemers komen te liggen en waarbij de voortzetting van de produktie niet meer alleen afhankelijk is van het vermogen om winst te maken.

Een tegengestelde politieke conclusie uit de redenering is, dat het ter wille van de instandhouding van een gezonde particuliere sector nodig is om een eind te maken aan de groei van de collectieve sector (de 0%-norm van de VVD).

Noemen we de eerste conclusie politiek links en de tweede rechts dan blijkt dus dat beide benaderingen op dezelfde redenering kunnen steunen. In dit artikel meen ik echter aan te kunnen tonen dat de redenering niet deugt. Daarmee zou dan één van de poten zijn weggezaagd onder de argumentatie waarmee linkse en rechtse politici hun kiezers bestoken. Dat is voor de desbetreffende politici niet rampzalig omdat zij veelal meer argumenten achter de hand hebben, maar het kan wel bevorderlijk zijn voor een zindelijke discussie.

Enkele vindplaatsen

Het is niet altijd gemakkelijk de oorsprong en de oorspronkelijke argumentatie van een bewering te achterhalen. Het lijkt mij echter nuttig enkele vindplaatsen uit de literatuur van de laatste tijd te vermelden. Heel expliciet komt de genoemde opvatting naar voren in een artikel van Hoefnagels 1) in *ESB* van 13 augustus 1975. Hij schrijft daarin onder meer het volgende:

„De thans vereiste aanpak van de werkloosheid betekent niet alleen, dat met stijgende arbeidsproductiviteit niet langer loonsverhoging is verbonden, maar eveneens, dat grotere investeringen geen toenemende kapitaalwinst verzekeren. Het maatschappelijke rendement, dat nieuwe investeringen opleveren in de vorm van vrijkomend arbeidspotentieel voor de non-profit-sector, komt niet tot uitdrukking in privé-rendement voor de kapitaalverschaffer. Worden met deze verdere aantasting van de rentabiliteit niet de grenzen van het economisch mogelijke overschreden? Dat zou inderdaad het geval zijn als de grenzen samen vielen met wat binnen ons economisch stelsel mogelijk is. Het stadium, waarin de economische ontwikkeling gekomen is, eist een produktiestelsel, dat niet meer op basis van winst en kapitaalrendement functioneert”.

Een soortgelijke opvatting wordt verkondigd in een artikel van Admiraal 2) in *ESB* van 26 februari jl. Hij komt tot de conclusie,

„dat het gemengde stelsel in Nederland een kritische, financieel-economische grens heeft bereikt. De overheid ziet nog verschillende taken voor haar in het verschiep. . . Zij heeft echter haar budget reeds zodanig geëxpandeerd, dat de private sector armslag tekort komt. . . De conclusie ligt voor de hand, dat de activiteiten van de overheid verder worden geblokkeerd of dat een overgang wordt gezocht naar een centraal geleid stelsel, want zij (de overheid, de Vr.) kan niet langer de neo-keynesiaanse opzet van de uitgaven rijmen met een groeiende produktie van de particuliere sector, waarop de regering in navolging van de neoklassieken rekent voor dekking van de uitgaven”.

1) Prof. Dr. H. Hoefnagels S. J., Het werkgelegenheidsvraagstuk en de grenzen van de groei, *ESB*, 13 augustus 1975, blz. 770/771.

2) Drs. P. H. Admiraal, Beweging en orde, *ESB*, 25 februari 1976, blz. 197.

Een derde auteur die ik wil noemen is Mansholt. In zijn bijdrage aan het boekje *Stelsel ter sprake* 3) stelt hij onder meer:

„Het is mij een raadsel hoe in een op het marktmechanisme gebaseerde maatschappij die weinig of geen groei zal vertonen... de verste overheveling van een nog groter deel van het bruto nationale produkt naar de overheid met haar steeds toenemende taak kan worden verwezenlijkt. Het zou een wonder zijn als het stelsel van de markt-economie, met het winstmotief als drijfveer... ook in de toekomst zou kunnen dienen als basis voor een economische orde in een maatschappij zonder produktiegroei en met materiële versobering”.

Ook Van den Doel 4) ten slotte verschaft enig voedsel aan de gedachte dat er een grens bestaat — hoewel hijzelf van mening is dat die grens nog niet is bereikt — wanneer hij stelt:

„Natuurlijk is het zo, dat een deel van de collectieve voorzieningen via de vennootschapsbelasting en de werkgeverspremie voor de sociale voorzieningen worden betaald en, als de belastingen en de premies niet worden afgewenteld, in mindering op de winst komen”.

De grenzen van Van den Doel

Om de doorzichtigheid van de problematiek wat groter te maken, is het nuttig eerst kort aandacht te besteden aan een paar onderscheidingen die Van den Doel maakt. Hij maakt onderscheid tussen „welvaart” en „materiële welstand” en zegt dan:

„Welstand betekent particulier inkomen en dat is inderdaad alleen mogelijk via een particuliere sector. Maar welvaart betekent een hoog niveau van bevrediging van behoeften, en deze behoeften kunnen zowel individuele als collectieve goederen betreffen... Het spreekt vanzelf dat er in elke economische orde behoefte zal bestaan aan individuele goederen als voedsel, kleding en huisvesting. Aan de groei van de collectieve sector is dus een natuurlijke grens gesteld. Maar de rechtse politici maken een denkfout, als zij menen dat die grens noodzakelijkerwijs nu reeds is bereikt. Waar de grens ligt, hangt uitsluitend af van de behoeften van de individuele werknemers”.

Het komt mij voor dat in dit citaat enkele denkfouten op een originele wijze met elkaar worden verward. Het vertrekpunt van Van den Doel ligt in het onderscheid tussen individuele en collectieve goederen. Dat is een zinvol onderscheid. Individuele goederen zijn goederen die via de markt worden verhandeld: alleen wie bereid is de prijs ervan te betalen kan zich verzekeren van het genot van deze goederen. Collectieve goederen worden door de overheid aan de collectiviteit van gebruikers ervan gratis ter beschikking gesteld, omdat individuele toerekening van de kosten niet mogelijk of praktisch onuitvoerbaar is.

Het is echter onbegrijpelijk hoe Van den Doel vervolgens zonder meer kan stellen dat de voortbrenging van individuele goederen een zaak van de particuliere sector is en het verschaffen van collectieve goederen een zaak van de collectieve (= overheids)sector. Openbare nutsbedrijven verschaffen individuele goederen, maar de voortbrenging ervan vindt niet plaats in de particuliere sector. Er is geen enkele reden om te veronderstellen dat een deel van ons voedsel, van onze kleding of van onze huisvestingsmogelijkheden niet zou kunnen worden aangeboden vanuit de collectieve sector. Omgekeerd echter is er geen enkele aanleiding om te veronderstellen dat een steeds grotere voorziening met collectieve goederen nadelig is voor de ontwikkeling van de particuliere sector. Als voorbeeld van de keuze tussen individueel en een collectief goed noemt Van den Doel de keuze tussen de frisdrank van de werknemer en een betere invaliditeitsuitkering. Maar gaan een betere invaliditeitsuitkering, en sociale uitkeringen in het algemeen überhaupt wel ten koste van de particuliere sector? We mogen aannemen dat deze uitkeringen terecht komen bij bevolkingsgroepen met een hoge marginale consumptiequote, zodat het geld uiteindelijk grotendeels tóch wordt uitgegeven aan individuele goederen die door particu-

liere ondernemingen worden aangeboden. Dit geldt trouwens ook voor de salarissen die de overheid aan haar ambtenaren betaalt. Overigens moet hierbij worden opgemerkt dat sociale verzekeringen, ondanks de gedwongen deelname, in beginsel betrekking hebben op individuele en niet op collectieve goederen; dit blijkt ook uit het feit dat men zich zo nodig particulier tegen de risico's van invaliditeit e.d. kan verzekeren.

Dat ambtenaren en sociaal zwakken het geld, dat zij van de overheid ontvangen, echt nodig hebben en daarom uitgeven is iets dat Van den Doel kennelijk niet begrijpt. Dat blijkt uit zijn commentaar op de 1%-norm van Duisenberg. Na te hebben verwezen naar de berekening van Stevers dat deze norm impliceert dat 80% van de groei naar de collectieve sector gaat schrijft Van den Doel:

„Wat moet het voor Duisenberg dan een bittere teleurstelling zijn geweest toen hij... de... voorspellingen van het Centraal Planbureau over de economie tot 1980 heeft mogen zien. . . elk jaar stijgt de reële particuliere consumptie met 3%; elk jaar stijgen de reële overheidsuitgaven. . . daarentegen slechts met 1,5%. . . De particuliere consumptie groeit rustig door; de overheidsuitgaven worden gekapt; . . . Inderdaad: links, zeer links”.

Na het voorgaande zal duidelijk zijn dat de stijging van de particuliere consumptie in deze prognose heel goed voor een belangrijk deel het gevolg kan zijn van sterk stijgende sociale uitkeringen 5) en uitbreiding van het ambtenarenapparaat. Ook de reële overheidsuitgaven hebben trouwens betrekking op goederen die door de overheid van particuliere ondernemingen kunnen worden gekocht. Geconcludeerd moet daarom worden dat het onderscheid tussen individuele en collectieve goederen geen enkel houvast biedt voor het bepalen van de optimale verhouding tussen de omvang van de particuliere en van de collectieve sector. Ook de opmerking van Admiraal dat de neo-keynesiaanse opzet van de overheidsuitgaven niet meer te rijmen is met een groeiende productie van de particuliere sector komt daardoor in de lucht te hangen 6).

De omvang van de collectieve en de rentabiliteit van de particuliere sector

Een groeiend beslag van de collectieve sector op het nationale inkomen hoeft niet te leiden tot een inkringing van de particuliere sector zo zagen we in de vorige paragraaf. Particuliere ondernemers zijn best bereid te vliegtuigen, tanks, schoolboeken, bussen, treinen, wegen, gebouwen enz. te leveren die de overheid nodig heeft voor de collectieve goederen die aan de gemeenschap beschikbaar worden gesteld. Particuliere ondernemingen zijn ook best bereid de sociaal zwakken en de ambtenaren de goederen te verkopen waaraan zij behoefte hebben in ruil voor het inkomen dat deze groepen van de overheid hebben ontvangen. Een andere vraag is of de uitbreiding van de collectieve sector ongunstige gevolgen heeft voor de rentabiliteit van de particuliere sector. Zoals hierboven bleek, is dat min of meer de kern van de redenering van Hoefnagels en Admiraal.

Naar mijn mening berust ook deze gedachte op een misverstand. Ik zal trachten dat duidelijk te maken door een summier weergave van een theorie van Kalecki, een auteur die overigens merkwaardigerwijs ook door Admiraal ten tonele wordt gevoerd om zijn opvatting te ondersteunen 7).

3) Dr. S. L. Mansholt, in *Stelsel ter sprake*, Uitg. Stichting Maatschappij en Onderneming, 1974, blz. 66.

4) Hans van den Doel, *De vijf denkfouten van Duisenberg*, *Haagse Post*, 14 februari 1976, blz. 22.

5) Dit wordt overigens ook toegegeven in het Pleidooi voor een geleide loonpolitiek van Van den Doel, *De Galan en Tinbergen in ESB* van 17 maart jl., blz. 264.

6) Ik heb moeite met de wijze waarop Admiraal de term neo-keynesiaans gebruikt; deze vlag dekt tegenwoordig soms zoveel verschillende ladingen, dat zij eerder verwarrend dan verhelderend werkt.

7) Admiraal, art. cit., blz. 194.

Kalecki's theorie 8) is macro-economisch en in wezen zeer eenvoudig van opzet. Het uitgangspunt is een gesloten economie zonder overheid; de werknemers hebben een gemiddelde en marginale consumptiequote die gelijk is aan 1 en geven hun inkomen in dezelfde periode uit als waarin ze het verdienen. De confrontatie van middelen en bestedingen ziet er in een dergelijke economie als volgt uit.

Middelen		Bestedingen	
Lonen	L	Werknemersconsumptie	L
Overig inkomen	O	Ondernemersconsumptie	C _o
		Investerings	I
Nationaal inkomen	L+O	Nationale bestedingen	L+C _o +I

Het zal duidelijk zijn dat het overig inkomen in dit geval gelijk is aan C_o+I. Of in de woorden van Admiraal: „De kapitalisten ontvangen wat zij hebben uitgegeven, terwijl de arbeiders slechts kunnen uitgeven wat zij hebben ontvangen”.

Wat gebeurt er nu als we de overheid in dit model introduceren? Laten we eenvoudshalve aannemen dat deze overheid een sluitende begroting heeft en haar inkomsten volledig put uit directe belastingen op het inkomen van de werknemers en van de werkgevers. De confrontatie wordt dan als volgt.

Middelen		Bestedingen	
Lonen van bedrijven	L _b	Consumptie van werknemers (T _w = loonbelasting werkn.)	L _b +L _g -T _w
Lonen van de overheid	L _g	Consumptie van ondernemers	C _o
Overig inkomen bedrijven	O	Materiële consumptie overheid	C _g
		Lonen overheid	L _g
Nationaal inkomen	L _b +L _g +O	Investerings bedrijven	I _b
		Investerings overheid	I _g
		Nationale bestedingen	L _b +L _g -T _w +C _o +C _g +L _g +I _b +I _g

De veronderstelling dat de overheid een sluitende begroting heeft houdt nu in dat voldaan is aan de voorwaarde:

$$T_w + T_o = C_g + L_g + I_g \quad (1)$$

waarin T_o is de belasting op het overig inkomen. Deze vergelijking kan ook worden geschreven als:

$$T_o = C_g + L_g + I_g - T_w \quad (1a)$$

Het bruto overig inkomen is nu gelijk aan:

$$O = (L_b + L_g - T_w + C_o + C_g + L_g + I_b + I_g) - (L_b + L_g) \quad (2)$$

Uit (1a) en (2) volgt dan het netto-overig inkomen (O_n) gelijk is aan:

$$O_n = O - T_o = (L_b + L_g - T_w + C_o + C_g + L_g + I_b + I_g) - (L_b + L_g) - (C_g + L_g + I_g - T_w) \quad (3)$$

Met behulp van een eenvoudige wegstreepprocedure kan deze vergelijking vervolgens worden gereduceerd tot:

$$O_n = C_o + I_g \quad (4)$$

De hele procedure komt er dus evenals in het eerste geval op neer dat het netto-inkomen van de ondernemers gelijk is aan de consumptie en de investeringen van de ondernemers zelf. Zij zijn in beginsel in staat de belasting en de bijdragen in de sociale premies die zij moeten betalen volledig af te wentelen op de prijzen, dit in tegenstelling tot de werknemers waarbij de belasting wel degelijk ten koste gaat van hun consumptieve bestedingen. Wanneer de overheid een tekort op haar begroting aanvaardt, stijgt in de theorie van Kalecki het inkomen van de ondernemers met het volledige bedrag van dit tekort. „Armaments and wars, usually financed by budget deficits, are also a source of this kind of profits” 9). Daar staat dan tegenover dat het ondernemersinkomen ongunstig wordt beïnvloed door de besparingen van de werknemers.

Het inkomensaandeel van de ondernemers is, bij een sluitende begroting en een consumptiequote van de werknemers van 1, gelijk aan de verhouding tussen de ondernemings-

bestedingen (consumptie plus investeringen) en het nationaal inkomen afkomstig van bedrijven (de rechterzijde van de tweede tabel verminderd met de door de overheid betaalde lonen). A priori is er weinig reden om te veronderstellen dat dit inkomensaandeel lager zal uitvallen naarmate de collectieve sector groter is. Vooral wanneer het budgettaire beleid van de overheid erop gericht is te streven naar volledige bezetting van de beschikbare productiecapaciteit zal dit eerder een positieve dan een negatieve invloed hebben op de investeringslust en daarmee op het totale niveau van de ondernemingsbestedingen.

Deze redenering veronderstelt echter dat de werknemers aanvaardden dat het toenemende beslag van de collectieve sector op het nationale inkomen ten koste gaat van de groei van hun reële beschikbare inkomens. Bereidheid daartoe zou aanwezig kunnen zijn indien zij een hogere waardering toekennen aan de vanuit de collectieve sector beschikbaar gestelde goederen en diensten dan aan de goederen welke zij zich anders rechtstreeks op de markt hadden kunnen aanschaffen. Dat zal niet altijd het geval zijn. Met name in de premies voor de sociale zekerheid zit een element van bevoogding; het betreft veelal risico's waartegen men zich ook particulier kan verzekeren, maar die door de mensen zelf nogal eens worden onderschat, zodat een zekere verzekeringsdwang opgelegd moet worden. Dit kan bij de werknemers en hun organisaties het streven doen ontstaan een zo groot mogelijk deel van deze lasten te laten komen van de ondernemingsinkomens. Macro-economisch vereist dit een terugdringing van het aandeel van de ondernemingsbestedingen, een relatieve vermindering van het begrotingstekort en/of een relatieve stijging van de spaarquote van de werknemers. Betrekken we ook het buitenland erbij dan volgt uit Kalecki's theorie dat vermindering van het betalingsbalansoverschot in dezelfde richting werkt.

Uitgedrukt als percentage van het nationale inkomen zijn de netto-investeringen van bedrijven afgenomen van ca. 7½% in het begin van de jaren zestig tot iets meer dan 4% in de periode 1974/1976. Er heeft dus inderdaad een relatieve teruggang van de ondernemingsbestedingen plaatsgevonden; de ondernemers hebben kennelijk de moed wat laten zakken, zulks tot schade van hun eigen inkomen. Maar hoe kunnen zij daartoe zijn gekomen? De teruggang van de internationale conjunctuur is daarbij stellig een voor onze open economie belangrijke externe factor geweest. Onderbezetting in combinatie met een moeilijke concurrentiepositie, als gevolg van de „gasharde” positie van de gulden, zijn niet bevorderlijk voor de investeringslust.

Daarnaast heeft echter ook de afwentelingsdrang van de hogere collectieve lasten op de lonen waarschijnlijk wel degelijk een rol meegespeeld. In de eerste plaats doordat getracht werd om met behulp van het prijsbeleid doorberekening van de hogere kosten in de prijzen te beperken. In de tweede plaats doordat de arbeidsintensieve bedrijfstakken door de loonkosteninflatie het zwaarst werden getroffen. Zo doorberekening in deze sectoren al mogelijk was dan leidde dit in ieder geval tot een verandering in de prijzenstructuur ten nadele van arbeidsintensieve goederen en diensten. De consument werd daardoor aangemoedigd zich van deze producten af te wenden ten gunste van op kapitaalintensievere wijze vervaardigde producten. Voor zover de binnenlandse prijzen sneller stegen dan die van buitenlandse producten werd bovendien het verbruik van laatstgenoemde producten aangemoedigd 10).

8) M. Kalecki, *Theory of economic dynamics*, Hoofdstuk 3: The determinants of Profit, Londen, 1965; zie voor een uitgebreide bespreking van deze theorie B. de Vries, *Loonquote en loonstructuur*, Leiden, 1975, blz. 142-145. Kalecki's indeling in drie sectoren wordt in het onderstaande eenvoudigheidshalve buiten beschouwing gelaten.

9) M. Kalecki, op. cit., blz. 52.

10) Zie voor de mate waarin dit proces zich heeft voorgedaan tabel IV van de samenvatting van het CEP 1975 in *De Onderneming* van 11 april 1975.

Geldt voor de exportindustrie dat de moeilijkheden vooral van externe aard zijn, zo geldt dus voor de arbeidsintensieve sectoren dat hun moeilijkheden in niet onbelangrijke mate hun oorsprong vinden in binnenlandse ontwikkelingen. Ook hier geldt echter dat de sterke gulden de concurrentiepositie ten opzichte van ingevoerde produkten heeft verslechterd. Moeilijkheden in de exportindustrie en in de arbeidsintensieve bedrijfstakken — sectoren die elkaar overigens gedeeltelijk overlappen — maken de verminderde investeringsbetrokkenheid wel verklaarbaar en daarmee tevens de teruggang van het overig inkomen. Het effect van deze factoren kan zijn versterkt doordat het algemene maatschappelijke en politieke klimaat in de jaren zeventig onvriendelijker is geworden voor de ondernemers, waardoor hun toekomstverwachtingen nog somberder zijn geworden. Voor al deze factoren geldt echter dat er nauwelijks een aanwijsbaar verband met de groei van de collectieve sector bestaat.

Mijn conclusie is dan ook dat het winstinkomen niet behoeft te lijden onder de expansie van de collectieve sector mits voldaan is aan de volgende voorwaarden:

- de werknemers kennen een hogere prioriteit toe aan uitbreiding van de collectieve sector dan aan verhoging van hun beschikbaar inkomen, zodat zij er niet op uit zijn de zwaardere lasten af te wentelen op de werkgevers;
- de overheid slaagt erin de groei van de collectieve sector te combineren met een klimaat waarin de ondernemers vertrouwen hebben in de toekomst.

Afnemende groei en de particuliere sector

Als de economische groei minder wordt, zullen ook de netto-particuliere investeringen teruglopen; er is dan immers minder behoefte aan uitbreidingsinvesteringen. In de theorie van Kalecki resulteert een daling van de investeringen in een daling van het overig inkomen. Weliswaar kan deze daling worden gecompenseerd door een stijging van het begrotingstekort (als de investeringen dalen wordt het spaaroverschot van de particuliere sector ceteris paribus groter), maar er is weinig reden om aan te nemen dat de overheid erg enthousiast zal zijn om een structurele daling van de groei te combineren met een structurele verhoging van het begrotingstekort; het is waarschijnlijker dat de aanpassing van de besparingen aan de investeringen grotendeels tot stand zal komen door geringere besparingen uit een geringer overig inkomen.

Ook voor het overig inkomen geldt dat het niet gelijk is verdeeld; enkele bedrijfstakken of ondernemingen maken grote winsten, andere slechts bescheiden winsten of zelfs verliezen. Een daling van het overig-inkomensaandeel leidt ertoe dat de grote winsten bescheiden winsten, de bescheiden winsten bescheiden verliezen en de al bestaande verliezen nog groter worden (1). Het gevolg zal zijn dat het aantal marginale bedrijven toeneemt en dat door het sluiten daarvan meer arbeidsplaatsen verloren gaan.

Zo gezien lijkt de redenering van Mansholt, hoe vaag geformuleerd ook, nog het sterkst: als de groei terugloopt of zelfs helemaal verdwijnt, dan zal het overig inkomen zo sterk afnemen, dat produktie voor de winst voor zeer veel bedrijven niet langer lonend is. Het economisch stelsel zal dan op een andere leest moeten worden geschoeid en die leest zou weleens de leest van de centraal geleide economie kunnen zijn. Of dat het enige alternatief is, valt overigens nog te bezien. Ook voor een centraal geleide onderneming geldt dat de maximale draagkracht voor het betalen van loon en het bijdragen aan de financiering van de collectieve sector wordt begrensd door de omvang van de toegevoegde waarde. Een differentiatie van het totaal van deze lasten naar bedrijfstak zal daarom in dat systeem onvermijdelijk zijn. Wellicht is het echter ook mogelijk die differentiatie aan te brengen zonder het stelsel van ondernemingsgewijzen produktie ingrijpend te wijzigen.

Slotopmerkingen

Het voorgaande geeft aanleiding tot het formuleren van drie slotconclusies.

1. Het onderscheid tussen individuele en collectieve goederen biedt geen enkel houvast voor het bepalen van de verhouding tussen de collectieve en de particuliere sector, zoals Van den Doel meent.

2. Het is onjuist om zonder meer aan te nemen dat door uitbreiding van de collectieve sector de rentabiliteit van de particuliere sector onder een steeds zwaardere druk komt te staan. Die rentabiliteit is niet afhankelijk van de omvang van de collectieve sector, maar (bij gegeven kapitaalcoëfficiënt) vooral van de verhouding tussen enerzijds de som van de ondernemersbestedingen plus het begrotingstekort verminderd met de werknemersbesparingen en anderzijds de omvang van het nationale inkomen. Tussen deze verhouding en de omvang van de collectieve sector bestaat geen causale relatie.

3. Er is wel reden om aan te nemen dat een structurele daling van de economische groei ongunstige gevolgen voor de rentabiliteit van de particuliere sector heeft; bij een zeer traag groeitempo kan de gemiddelde rentabiliteit zelfs zo sterk teruglopen, dat een stelsel dat gebaseerd is op produktie voor de winst vastloopt, zodat moet worden overgegaan op een stelsel waarin het marktmechanisme is vervangen door centrale leiding. In het geval van een matige terugval van het groeitempo is dit echter waarschijnlijk niet het enige alternatief, maar zou het voldoende kunnen zijn een differentiatie in de bijdrage aan de financiering van collectieve sector aan te brengen op basis van de draagkracht van de onderscheiden bedrijfstakken; een dergelijke differentiatie zal overigens ook nodig zijn in een centraal geleid systeem.

B. de Vries

1) Zie hierover verder B. de Vries, op. cit. hfdst. V.

ESB

Mededelingen

33e IFHP-Wereldcongres

Van 9-13 augustus 1976 organiseert de International Federation for Housing and Planning (IFHP) een congres met als thema: „Quality of life in modern urban structure”. Op dit congres zullen onder meer vier rapporten worden besproken, waarin het leefklimaat in Finland, Frankrijk en Engeland nader wordt bezien.

Plaats: Finlandia Hall, Congress Wing, Mannerheimintie 13, 00100 Helsinki, Finland. Kosten: leden van de IFHP: f. 500; niet-leden: f 600; studenten: f. 175. Inlichtingen: IFHP, Wassenaarseweg 43, Den Haag, tel.: (070) 24 50 56 of (070) 24 45 57.

Onderzoekdag economen

Op 9 september 1976 organiseert de Vaste Commissie voor de Wetenschapsbeoefening van de Erasmus Universiteit Rotterdam een nationale onderzoekdag voor beoefenaren van de economische wetenschappen, met als doel het contact

tussen onderzoekers te verstevigen. Inleiders dienen vóór 1 juni a.s. een rapport (maximaal 10 blz.) met een samenvatting (ca. 100 woorden) in te zenden; voor de distributie moet zelf worden zorggedragen. Omstreeks half augustus a.s. zal de commissie een programma verspreiden.

Aanmelden vóór 10 mei a.s. Plaats: Erasmus Universiteit Rotterdam, Burgemeester Oudlaan 50, Rotterdam. Inlichtingen: Ir. W. J. Keller, Fiscaal-Economisch Instituut, EUR, Postbus 1738, Rotterdam 3016, tel.: (010) 14 55 11, tst. 3298.

Inkomensprijzen

DRS. G. NOOTEBOOM*

Op 1 april jl. antwoordde staatssecretaris Van Dam in de Tweede Kamer op vragen van zijn partijgenoot Kombrink, die zich erg ongelukkig toonde over het feit dat er van reële inkomensverbetering weinig of niets overbleef bij mensen die individuele huursubsidie genieten, aangezien die subsidie „progressief” wordt vermindert bij stijging van het inkomen. Van Dam antwoordde o.a. dat de heer Kombrink daarover niet zo verbaasd moest zijn, omdat aan dit effect met name door Nooteboom van D'66 aandacht was geschonken bij de behandeling in de Kamer (in december 1974) van de Nota Huur- en subsidiebeleid, die de basis vormt voor de regelingen van de individuele huursubsidie. Gezien het bovenstaande is het wellicht zinvol aandacht te schenken aan de meer algemene aspecten van het systeem van inkomensprijzen.

Definitie

Men spreekt van inkomensprijzen als de prijs van goederen of diensten wordt uitgedrukt in een percentage van het inkomen van de koper in plaats van in een voor iedere koper gelijk bedrag (behoudens handigheid om kortingen te bedingen). Die prijsstelling kan ideologisch (sociaal) of rationeel gefundeerd zijn. Voorbeelden van het eerste zijn bijv. de AOW-premie en de ziekenfondspremie voor verplicht verzekerden (niet de ziektekostenpremie voor mensen boven de loongrens).

De hoogte van vele retributies en contributies is afhankelijk van het inkomen. Een paar daarvan zijn door De Kam in *ESB* 1) genoemd, te zamen met kwantitatief veelal belangrijker inkomensafhankelijke uitkeringen, zoals huursubsidie en studietoelagen, die in feite neerkomen op inkomensprijzen voor resp. geleverde woon- en studiediensten. Voor sommige „diensten” is het volstrekt economisch rationeel dat de prijs evenredig is met het inkomen. Bijvoorbeeld voor pensioendiensten: indien de hoogte van het pensioen evenredig is met het inkomen zal de rationale pensioenpremie eveneens evenredig zijn met het inkomen.

Ideologische basis

De ideologische basis van inkomensprijzen is het gelijkheids (nivellerings)ideaal. In principe is de zuivere gelijkheids-ideologie uiteraard niet beperkt tot verhandelde goederen en diensten. Wat baat het als ieder evenveel suiker, concertkaartjes, verzekeringsdiensten en alle andere goederen en diensten heeft, maar de een heeft een lieve, fraai gevormde,

jonge vrouw (of man) en de ander niks of een lelijk kijkend kreng. De een heeft het dan toch weer beter dan de ander en dat is in strijd met de ideologie. Een doorschuif- en distributiesysteem kan in principe enigermate oplossing brengen in de schrijnende gevoelens van onbehagen van de minder goedbedeelden. Het probleem is niet wezenlijk verschillend van het probleem wie er mag wonen in dat prachtig gelegen huis langs het meer aan de bosrand en toch vlak bij alle infrastructuurle voorzieningen. De grens van verhandelbaar is deels technisch, deels cultureel bepaald. Er zijn zeker zoveel mensen nu die privé-bezit en handel in huizen schande vinden dan er 200 jaar geleden waren ten aanzien van slavenhandel of bruidsschatten. Niettemin beperken we ons verder tot de in onze cultuur verhandelde goederen en diensten. Het minste wat je van een ideologie mag eisen, is niet dat iedereen het ermee eens is, maar dat zij intern-consistent is. Of en in hoeverre zij in de praktijk uitvoerbaar is, algemeen dan wel in sommige sectoren, is een andere zaak.

Inconsistent

Als ideologie zijn inkomensprijzen intern-consistent, indien bij realisering daarvan iedereen over dezelfde hoeveelheid goederen en diensten kan beschikken. Weliswaar zijn de inkomens dan formeel nog ongelijk, maar de bestedingsmogelijkheden zijn wel gelijk en daar ging het om. De vraag of die bestedingsmogelijkheden aan de juiste (naar het oordeel der betweters) bestedingscategorieën worden besteed, staat los van de vraag of men voor inkomensprijzen kiest; via subsidies of belasting kan immers een bepaalde categorie goederen of diensten relatief goedkoop of duur worden gemaakt, zowel bij inkomensprijzen als bij gewone prijzen.

Sommige regels zijn onverenigbaar met inkomensprijzen omdat de combinatie van die prijzen en die regels weer leidt tot ongelijke consumptie(-mogelijkheden) binnen het systeem, dat dan dus intern-inconsistent is.

1. De inkomensprijs van A% van het inkomen moet voor een *standaardhoeveelheid* gelden. Het gaat niet om een bepaald soort goederen of diensten, maar om een prijs per standaardhoeveelheid daarvan. Als X voor de inkomensprijzen ad A, B, C enz. van allerlei goederen en diensten tweemaal zoveel krijgt als Y, dan is X tweemaal zo rijk als Y; de ideologie was juist bedoeld om dat te verhinderen.

2. De inkomensprijzenideologie eist een *voor ieder gelijk percentage* van het inkomen voor een standaardhoeveelheid van een bepaald goed of bepaalde dienst. Een met het inkomen stijgend (of dalend) percentage van het inkomen als prijs per standaardhoeveelheid leidt tot ongelijkheid op ongeveer dezelfde wijze als hierboven aangeduid.

* Lid van de Tweede Kamer der Staten Generaal voor D'66.

1) Mr. C. A. de Kam, De modale werknemer, *ESB*, 28 januari 1976, blz. 98 en 99.

3. De inkomensprijzenideologie is strijdig met de *progressieve belastingideologie*, althans wanneer „belastbaar inkomen” wordt gehanteerd als het inkomensbegrip waarvan de inkomensprijs van A% wordt afgeleid. Een kind kan begrijpen dat als de rijke X van zijn hoge belastbare inkomen tweederde aan belasting moet betalen en de minimumloner Y bijna op het niveau van de belastingvrije voet zit, het resultaat is dat Y driemaal zoveel kan kopen als X, indien de prijzen luiden in percentages van het belastbaar inkomen. De ongelijkheid is dan vrijwel gelijk aan voorheen, alleen is de rijke degene met nominaal het laagste inkomen en de arme degene met het hoogste inkomen.

Premiegrenzen

Om al te aperte absurditeiten te vermijden, moeten er dus bij combinatie van progressieve belasting en inkomensprijzen bovengrenzen worden gesteld aan het inkomensdeel, waarover de inkomensprijs wordt berekend. Er wordt hier en daar wat al te achteloos geroepen dat die inkomensgrenzen moeten worden afgeschaft, ten einde de bestedingsmogelijkheden van hogere inkomensgroepen te verminderen. De motivering van dergelijk geroep is veelal, dat voor lagere en middeninkomens de reële bestedingsmogelijkhedenverruiming bij nominale inkomensstijging verloren gaat door de combinatie van progressieve belastingheffing met progressieve inkomensprijzen, zelfs al bij de zeer beperkte schaal waarop deze nu zijn ingevoerd.

Praktijkproblemen

Voor de invoering van inkomensprijzen over de gehele linie of in bepaalde sectoren zijn een paar uitvoeringsproblemen, met name ook als een of meer van bovenstaande inconsistenties veronachtzaamd geworden.

a. De controle. Als een laagbetaalde ongelimiteerde aantallen standaardhoeveelheden kan kopen tegen een in gulden lage prijs, doch deze hoeveelheden niet zelf consumeert, maar met enige winst doorverkoopt aan rijkere, valt het systeem in duigen. Er moet dus effectieve controle (mogelijk) zijn dat hij (zij) zelf de gekochte goederen en diensten „consumeert”. Dat eist een politiestaat en zelfs daar is „zwart-handel” niet geheel uit te bannen. Kortom, slechts in speciale gevallen zijn inkomensprijzen door te voeren en wel voor onroerende (ontransporteerbare) goederen en voor „statistische” (verzekerings)diensten.

b. Het is niet goed mogelijk om (zonder de ene absurditeit proberen te compenseren met een andere) inkomensprijzen te hanteren voor een deel der bevolking en voor de rest niet. Immers, dan ontstaat bij de bovengrens der inkomens waarvoor die inkomensprijzen gelden, de situatie dat wie net boven die grens zit voor dezelfde standaardhoeveelheid veel minder betaalt dan voor wie er net onder zit. Het benodigde percentage inkomensprijs wordt bepaald door de economische prijs en het (gewogen) gemiddelde inkomen van de groep, waarvoor inkomensprijs geldt. Stel de economische prijs is 100; het bedoelde gemiddelde inkomen 333 en de boveninkomengrens 1.000. Het inkomensprijspercentage is dan 30 en de man aan de bovengrens betaalt 300; de man net erboven echter maar 100. Dat is de ziekenfondstoestand. Het „grensprobleem” kan worden opgelost door de artsen en ziekenhuizen driemaal zoveel te laten rekenen voor „particulieren” dan voor fondspatënten. Je kunt eigenlijk niet én tegen dat laatste tekeergaan én vóór de „sociale” inkomensprijs zijn, met „belastbaar inkomen” als inkomensbegrip; want (zie boven) bij dat inkomensbegrip móet je wel bovengrenzen voor toepasbaarheid vaststellen! Om dezelfde reden moet er ook een boveninkomengrens zijn voor de AOW-premie, al heeft men daar geen „grensprobleem”, daar degenen die boven die grens zitten wel degelijk binnen dezelfde

regeling blijven vallen, zij het slechts voor het deel van hun inkomen beneden die grens. Het „standaardhoeveelheid”-probleem van punt 1 is bij dergelijke verzekeringen wel op te vangen. Het recht op een tegenprestatie voor de betaalde prijs wordt namelijk door tamelijk objectieve factoren bepaald en vastgesteld door derden; dit zit immers besloten in het verzekeringsbegrip. Bij ziektekostenverzekering wordt bovendien de dienst „in natura” en onoverdraagbaar aan een bepaald persoon verstrekt.

c. Als om ideologische redenen voor een basisstandaardhoeveelheid een verplichte inkomensprijs wordt doorgevoerd, maar voor de totale hoeveelheid die als een „redelijke” hoeveelheid wordt beschouwd een rationele inkomensprijs geldt, moet het toepassen van inkomensprijzen voor de totale hoeveelheid worden verboden. Zo niet, dan (over)compenseer je de „sociale” bedoelingen in het basisdeel, in feite in het „aanvullende” deel. Die situatie doet zich voor bij pensioenen die aan het „eindloon” gekoppeld zijn. We zien in dit verband af van de complicaties van relatieve inkomensstijgingen door promotie enz. en nemen even een levenslang constant (ten opzichte van het gemiddelde) salaris aan. De „ingebouwde” AOW is een ideologische inkomensprijs, tot een bepaalde grens, voor een in gulden gelijke hoeveelheid pensioen. Het doel is, op sociale gronden, inkomensoverheveling van hoog- naar laagbetaalden. Maar bij inbouw van AOW in een totaal-pensioen dat gekoppeld is aan het „eindloon”, wordt de „sociale” overheveling van hoog naar laag in het AOW-deel geheel teniet gedaan door de in het „aanvullend” pensioendeel plaatsvindende overheveling van inkomen van laag- naar hoogbetaalden. Indien we de „promotiestijgingen” mede in beschouwing zouden nemen, is er zelfs sprake van overcompensatie.

Inkomenshuur

Inkomenshuur is een inkomensprijs voor woondiensten. De bestaande regelingen voor individuele subsidie worden veelal aangeduid als gericht op het realiseren van „inkomenshuren”. Ten onrechte. De Volkshuisvestingsbewindslieden hebben, met goedkeuring van het parlement, het namelijk klaargespeeld om alle drie bovengenoemde onverengbaarheden, die ieder voor zich al een inconsistentie inhouden, te combineren.

Er wordt voor (zeer) *ongelijke hoeveelheden* woondiensten een met het inkomen *stijgend percentage* huur vastgesteld, met *belastbaar inkomen* 2) als inkomensbegrip, bij sterk *progressieve loon/inkomstenbelasting*! Het hoeft dan ook niemand te verbazen dat de praktijkproblemen en „grensproblemen” de pan uitrijzen en het woord „problemen” hier ten onrechte wordt misbruikt voor een verzameling absurditeiten. Ideale regelingen bestaan namelijk niet; er zijn altijd rimpels. Maar als een rimpel (bijv. in de belastingregelingen) via dergelijke inconsistenties tot de vierde macht wordt verheven, is het geen rimpel meer.

We mogen dus allerminst verbaasd zijn dat voor steeds meer mensen zal gaan gelden dat inkomensverbetering slechts leidt tot achteruitgang van bestedingsmogelijkheden voor de totaliteit van bestedingscategorieën, waarvoor nog „gewone” prijzen gelden, indien van het verhoogde inkomen wordt afgetrokken de verhoogde „inkomensprijs” van die goederen en diensten, waarvoor inkomensprijzen gelden en indien er voor inflatie en belastingverhoging wordt gecorrigeerd. Er is structureel geen reden voor verbazing; bovendien is ervoor gewaarschuwd vóór men — met de huren — verder ging op de weg van inkomensprijzen.

G. Nooteboom

2) Het hanteren van belastbaar inkomen als norm voor vaststelling van een inkomensprijs is geen algemene gedragslijn in het overheids-beleid. Recent zijn bijv. landelijk geldende inkomensprijzen voor gezinshulpdiensten vastgesteld, die gekoppeld zijn aan het (zij het wat inconsequent gedefinieerde) netto-inkomen.

Grondstoffenkartels: een hoopgevend perspectief voor de ontwikkelingslanden?

F. VAN OOSTVOORN

Het succes op het OPEC-kartel heeft ongetwijfeld grote invloed uitgeoefend op het denken over de positie van de ontwikkelingslanden in de internationale grondstoffenhandel. Vele ontwikkelingsdeskundigen voorspelden als vervolg hierop de vorming van verschillende grondstoffenkartels, waardoor de inkomsten van de ontwikkelingslanden uit de grondstoffenexport in de toekomst zou kunnen stijgen. De aandrang vanuit de ontwikkelingslanden om tot de vorming van z.g. „producentengroepen” over te gaan, met als doel de exportinkomsten te verhogen, toont aan, dat dezelfde verwachtingen leefden bij de ontwikkelingslanden. Desondanks zijn er tot op heden geen grondstoffenkartels gevormd, die met succes de exportinkomsten van de ontwikkelingslanden hebben kunnen verhogen. Het lijkt daarom nuttig eens na te gaan, wat de feitelijke mogelijkheden zijn voor de ontwikkelingslanden, om op korte termijn de exportinkomsten te verhogen door middel van de vorming van een grondstoffenkartel. In dit opstel wordt een korte samenvatting gegeven van een empirisch onderzoek van de tien belangrijkste grondstoffenmarkten, waarop de ontwikkelingslanden, mogelijk met succes, hun exportinkomsten kunnen verhogen d.m.v. een kartelactie. Het zal de lezer duidelijk zijn, dat vele problemen uit dit onderzoek hier niet uitvoerig behandeld kunnen worden 1).

De marktvoorwaarden

De vorming van een exportkartel heeft tot doel een monopolistisch aanbod van de grondstof op de wereldmarkt te verzekeren. Het exportvolume, het marktinstrument van de quasi-monopolist, is slechts dan effectief in het verhogen van de exportinkomsten, indien de betreffende grondstoffenmarkt aan bepaalde voorwaarden voldoet. Voor deze marktvoorwaarden raadplegen we de z.g. partiële monopolie-theorie 2). De theoretische marktvoorwaarden zijn:

1. de absolute waarde van de prijselasticiteit van de vraag naar het kartelaanbod dient lager te zijn dan één;
2. de meest gewenste marktform aan de vraagzijde is volledige vrije mededinging;
3. het kartel, een samenwerkingsverband van verschillende landen, moet een zo perfect mogelijk monopolie-aanbod realiseren.

De hierboven geformuleerde theoretische marktvoorwaarden zijn in deze vorm niet geschikt voor toetsing van de internationale grondstoffenmarkten op hun mogelijkheden voor een succesvolle kartelactie. De voorwaarden sluiten namelijk niet aan op het beschikbare empirische materiaal. In de volgende paragrafen worden de drie theoretische marktvoorwaarden toegespitst op het beschikbare empirische materiaal, waarbij tevens rekening zal worden gehouden met de specifieke eigenschappen van de internationale grondstoffenhandel. Het oplossingschema, dat deze brugfunctie tussen theorie en empirie vervult, noemen we het marktanalysemodel.

De prijselasticiteit van de vraag naar het kartelaanbod

De handelsketen van de internationale grondstoffenstroom tussen producent en consument is in feite opgebouwd uit een groot aantal deelmarkten met even zoveel evenwichtsprijzen. Er bestaat waarschijnlijk geen andere goederencategorie,

die een dergelijke mate van verticale marktsegmentatie bezit. Voor onderhavige analyse zijn twee deelmarkten van belang, te weten de wereldmarkt, waarop het te vormen grondstoffenkartel zijn exportvolume eventueel zal beperken, en de binnenlandse markt van de grondstoffenimporterende landen, waaruit de importvraag wordt afgeleid. Op de binnenlandse markt wordt de importvraag per importland naar een grondstof bepaald door de binnenlandse consumptieve vraag te verminderen met het binnenlandse aanbod, dat een gedeelte van deze binnenlandse consumptieve vraag dekt 3).

Uit deze definitie van de importvraag is eenvoudig een relatie voor de importvraagelasticiteit per importland af te leiden (zie verg. 1 in de appendix). Het blijkt, dat deze importvraagelasticiteit een functie is van de binnenlandse vraagelasticiteit, gecorrigeerd met de reciproke van het importaandeel in de binnenlandse consumptie en de binnenlandse aanbodelasticiteit, gecorrigeerd met de ratio van het binnenlandse aanbod en het importvolume. Neemt de mate van zelfvoorziening toe, dan stijgt de absolute waarde van de

1) Bedoeld empirisch onderzoek is uitgevoerd in de herfst van 1975 en vormt de kern van een doctoraal scriptie, die binnenkort voltooid zal worden.

2) Dit is geoorloofd, omdat de probleemstelling slechts een inkomstenverhoging over een korte termijn bedoelt, d.w.z. bij een constante productiecapaciteit.

3) Voor het definiëren van de prijselasticiteit van de vraag naar het kartelaanbod wordt gebruik gemaakt van de z.g. „afgeleide vraag” naar een produkt. Het op deze wijze definiëren van de vraag naar een produkt en het daaruit afleiden van een vraagelasticiteit wordt vaak gebruikt voor het definiëren van prijselasticiteiten van de importvraag; zie bijv. B. Balassa, *Trade liberalization among industrial countries*, New York, 1967, blz. 58 en blz. 188 e.v. Deze methode is alleen toelaatbaar indien wordt verondersteld, dat het betreffende produkt volkomen homogeen is en dus de verschillende aanbodstromen perfecte substituten voor elkaar zijn (oneindige substitutielasticiteiten). Voor de hier te onderzoeken grondstoffenmarkten is dit geen al te onrealistische veronderstelling. Ten slotte verwijzen we de lezer naar de appendix voor de wiskundige afleiding van de gezochte prijselasticiteit.

prijselasticiteit van de importvraag, gegeven de waarden van de vraag- en aanbodelasticiteiten. Er moet echter rekening worden gehouden met het prijsverschil tussen de wereldmarktprijs en de prijs, waarvoor de grondstof wordt aangeboden op de binnenlandse markt van het importland. Het is duidelijk, dat naarmate de importprijs, waarvoor de grondstof wordt aangeboden op de binnenlandse markt hoger is dan de wereldmarktprijs (bijv. als gevolg van transportkosten en importtarieven) de consument minder merkt van een prijsverhoging van de wereldmarktprijs. In feite betekent dit, dat de importvraag relatief minder zal dalen dan het geval zou zijn geweest indien het prijsverschil niet zou hebben bestaan, d.w.z. de absolute waarde van de importelasticiteit wordt verlaagd door dit prijsverschil. Na het aanbrengen van een correctieterm voor dit prijsverschil is de prijselasticiteit van de importvraag per importland bekend (zie verg. 2 in de appendix).

De totale importvraag naar een grondstof op de wereldmarkt wordt gevormd door de som van de importvraag per land. Het zal duidelijk zijn, dat dan tevens na sommatie van de afzonderlijke importelasticiteiten per importland gewogen met hun importaandeel in de totale wereldimport, de prijselasticiteit van de totale importvraag kan worden gedefinieerd (zie verg. 3 in de appendix).

De nu gevonden prijselasticiteit is echter nog niet de gezochte prijselasticiteit van de vraag naar het kartelaanbod. Immers, een gedeelte van de totale wereldimport wordt gedekt door export uit landen, die niet deelnemen aan het kartel. De uiteindelijke importvraag naar het kartelaanbod is gelijk aan de totale importvraag, verminderd met de importvraag, die gedekt wordt door het niet-kartelaanbod op de wereldmarkt. Uit deze definitie van de importvraag naar het kartelaanbod is eenvoudig een relatie voor de gezochte prijselasticiteit van de vraag naar het kartelaanbod af te leiden (zie verg. 4 in de appendix).

Opnieuw blijkt, dat de marktaandelen een zeer belangrijke rol spelen als correctietermen op de verklarende prijselasticiteit van de totale importvraag en de prijselasticiteit van het niet-kartelaanbod in deze definitie van de gezochte prijselasticiteit. De wijze waarop de prijselasticiteit van de totale importvraag kan worden gedefinieerd, is reeds behandeld, zodat de relatie van de gezochte prijselasticiteit nu volledig is.

$$E_p^D = \frac{M_t}{M_k} \left\{ \sum_{i=1}^n m_i a_i \left[(C/M)_i E_{p_c}^d - (Y/M)_i E_{p_c}^s \right] \right\} - \frac{M_{nk}}{M_k} E_p^e \dots \quad (5)$$

De waarden van de prijselasticiteiten in deze vergelijking zijn met behulp van het beschikbare empirische materiaal te schatten, terwijl de marktaandelen en de correctieterm voor het prijsverschil, waarmee de elasticiteiten gecorrigeerd moeten worden, evenzo bekend zijn. Het ontbreekt in dit opstel aan ruimte om uitvoerig in te gaan op alle praktische en technische problemen, die optreden bij het gebruik van vergelijking (5), bijv. voor de betrouwbaarheid van de schatting van de prijselasticiteit. We menen echter, dat tegen de achtergrond van het beschikbare empirische materiaal, dat in feite onvoldoende is toegesneden op een schatting van de prijselasticiteit van de vraag naar het kartelaanbod, vergelijking (5) een voldoende betrouwbare benadering van deze prijselasticiteit oplevert.

De marktform aan vraagzijde

Hoewel in principe bij elke marktform aan de vraagzijde een inkomstenverhoging door middel van een aanbodbeperking van de monopolist mogelijk is, moet men volledig vrije mededinging aan de vraagzijde op de wereldmarkt toch als de meest gewenste marktform beschouwen. Gegeven de aanwezigheid van een monopolistische vraag op de wereld-

markt veroorzaakt de vorming van een aanbodkartel een z.g. „bilateraal monopolie”. Volgens de theorie van deze marktform is de uitkomst (prijs en volume) van een aanbodbeperking dan niet meer zeker, maar zal de uitkomst de resultante van een onderhandelingsproces tussen de twee marktpartijen zijn 4). Twee praktische voorbeelden kunnen in dit verband genoemd worden.

1. Op de ruwe oliemarkt bleek eind 1973, dat het OPEC-kartel een relatief marktmacht-overwicht bezat t.o.v. het samenwerkingsverband van de oliemaatschappijen, waardoor de kartelactie van de OPEC nauwelijks werd gehinderd.
2. Een recente poging van de bananenproducerende ontwikkelingslanden om hun inkomsten te verhogen, leed schipbreuk op de succesvolle tegen-acties van het bananenimportkartel, waaruit blijkt, dat het relatieve marktmacht-overwicht ook aan de vraagzijde kan liggen.

Hoewel een zeer beperkte concurrentie, of zelfs het geheel ontbreken van concurrentie tussen de grondstoffenimporteurs niet hoeft te betekenen, dat een aanbodbeperking geen succes zal hebben, wordt de kans op succes er zeker sterk door verminderd. Lange-termijncontracten tussen exporteurs en importeurs van grondstoffen kunnen een aanbodbeperking hinderen, maar de mate waarin zal afhangen van de wijze waarop gereageerd wordt op contractbreuk. De relatieve marktmacht van de contractpartners zal ook hier een belangrijke rol spelen.

De perfectie van het kartelaanbod

Deze voorwaarde is zeer globaal geformuleerd, zodat een grondstoffenmarkt hieraan niet kan worden getoetst. Een nadere precisering van het begrip perfect monopolie-aanbod in de context van het onderhavige onderzoek is daarom gewenst. Met een perfect monopolie-aanbod bedoelen we, dat het marktinstrument van het kartel ook bruikbaar is voor het doel: de verhoging van de exportinkomsten. Deze bruikbaarheid wordt grotendeels bepaald door de beheersbaarheid van het kartelaanbod. Zowel institutionele, technische als economische restricties beperken de beheersbaarheid van het marktinstrument. Hieronder zijn de restricties op de beheersbaarheid van het aanbod verdeeld over de drie belangrijkste kenmerken van de aanbodstructuur van het kartel:

1. De institutionele kenmerken van de productie- en exportstructuur per karteldeelneer;
2. De technisch-economische kenmerken van de productie- en exportstructuur per karteldeelneer;
3. De institutionele kenmerken van de potentiële kartelorganisatie.

We zullen deze criteria met enige voorbeelden verduidelijken.

Ad 1. Hierbij denken we vooral aan het feit, dat de productie- en exportbeslissingen niet altijd door de overheden van de grondstoffenexporterende ontwikkelingslanden worden genomen, maar vaak door ondernemingen, die afkomstig zijn uit de grondstoffenimporterende landen. Gegeven het verschil in doelstelling tussen de overheid van het ontwikkelingsland en de buitenlandse onderneming, zal de beheersbaarheid van de productie en het exportvolume hierdoor afnemen. Hoewel de overheid via exportvergunningen

4) Voor de uitslag van het bilaterale onderhandelingsproces, is vooral het relatieve marktmacht-overwicht beslissend. Kenmerken van dit overwicht zijn o.a. het beschikbare financiële vermogen (deviezen-reserves), de risico-opvattingen, de waardering van de te verwachten verliezen of winsten en de onderhandelingsbekwaamheid van beide partijen. Voor nadere uitwerking i.v.m. de grondstoffenproducerende ontwikkelingslanden raadplege men R. F. Mikesell, *Foreign investment in the petroleum and mineral industries*, Londen, 1971.

het exportvolume kan reguleren, zal de realisatie van dit beleid in de praktijk op grote moeilijkheden kunnen stuiten. Men denke in dit verband aan ontduiking door de onderneming van dit beleid of aan pressie van de onderneming op de overheid via andere middelen.

Ad 2. Gegeven een bepaalde kostenstructuur van de produktie en de export ontstaat een bepaalde marginale (export)kostencurve, die tevens aanbodcurve is op de wereldmarkt. Na een beperking van de exportomvang, exporteert het land niet meer de optimale exportomvang en kan, indien er belangrijke „interne schaalvoordelen” bestaan, de netto-exportopbrengst negatief worden. Hoewel de bruto-exportinkomsten kunnen stijgen als gevolg van een beperking van het exportvolume indien de vraagelasticiteit een absolute waarde lager dan één bezit, kunnen de netto-exportinkomsten afnemen en zelfs negatief worden. Dit laatste zal het geval zijn, indien bij het nieuwe exportvolume de gemiddelde variabele kosten per produkt hoger zijn geworden dan de exportprijs, die men heeft kunnen bedingen met deze exportbeperking. In de praktijk van de grondstoffenexport van een ontwikkelingsland betekent dit, dat naarmate de variabele restrictiekosten (bijv. opslagkosten, onderhoudskosten van niet gebruikte mijnen e.d.) toenemen en de marge tussen gemiddelde variabele exportkosten per eenheid produkt en de exportprijs (winstmarge) geringer is, de beheersbaarheid van het exportvolume (marktinstrument) door het exporteerende ontwikkelingsland afneemt. Het exportvolume tendert dan namelijk naar een constante, waarmee niet of nauwelijks gemanipuleerd kan worden door het exporteerende land.

Ad 3. De grote verschillen tussen de produktie- en exportstructuur van de potentiële karteldeelnemers 5), aangevuld met sociale, politieke en religieuze verschillen tussen deze landen, doen veel afbreuk aan de homogeniteit van de kartelorganisatie en daarmee aan de beheersbaarheid van het totale kartelaanbod op de wereldmarkt. Voor een praktische beoordeling van de homogeniteit van een toekomstig kartel nemen we de meest manifeste vorm hiervan als maatstaf, d.w.z. de mate waarin overleg en samenwerking tussen de grondstoffenexporterende potentiële kartellanden reeds aanwezig is.

Voor een juiste beoordeling van de beheersbaarheid van het kartelaanbod van een nog te vormen grondstoffenkartel moet men rekening houden met het feit, dat de hierboven genoemde criteria 1 en 3 beïnvloedbaar zijn door de potentiële kartellanden, zodat uiteindelijk criterium 2, een niet of nauwelijks beïnvloedbaar marktgegeven, voor een beoordeling van de beheersbaarheid van het kartelaanbod doorslaggevend is.

Het marktanalysemodel

Resumerend ziet het oplossingschema voor de drie marktvoorwaarden er dan als volgt uit.

$$1. E_p^D = \frac{M_t}{M_k} \left\{ \sum_{i=1}^n m_i a_i \left[(C/M)_i E_{p_c_i}^d - (Y/M)_i E_{p_c_i}^s \right] \right\} - \frac{M_{nk}}{M_k} E_p^e \dots\dots$$

2. *De marktform* aan vraagzijde.
3. *De beheersbaarheid* van het kartelaanbod volgt uit:
 - a. de institutionele kenmerken van de produktie- en exportstructuur per karteldeelnemer;
 - b. de technisch-economische kenmerken van de produktie- en exportstructuur per karteldeelnemer;
 - c. de institutionele kenmerken van de potentiële kartelorganisatie.

De eerste marktvoorwaarde vereist een kwantitatief antwoord en de overige marktvoorwaarden zullen kwalitatief worden beantwoord.

De resultaten van de marktanalyses

Alvorens over te gaan tot een korte bespreking van de resultaten van de marktanalyses in tabel 1, zijn enige kanttekeningen bij deze resultaten op zijn plaats.

De marktanalyses zijn geplaatst in de actuele internationale politieke verhoudingen, d.w.z. aangepast aan de confrontatie tussen de rijke industrielanden en de arme ontwikkelingslanden. Bijgevolg zijn alleen de ontwikkelingslanden als potentiële grondstoffenkartelvormers aangemerkt, terwijl de z.g. „socialistische landen” buiten de marktanalyses zijn gehouden, omdat zij een te verwaarlozen aandeel in de wereldhandel van grondstoffen bezitten en tot op heden zich afzijdig hebben gehouden van de noord-zuid-dialoog over de grondstoffenvraagstukken 6). De uitkomsten van de marktanalyses, zoals deze in tabel 1 zijn samengevat, moet men met de nodige reserves bezien. Het gebruik, dat wij hebben gemaakt van de partiële monopolietheorie voor de samenstelling van het marktanalysemodel en de nadruk op vooral het economische aspect leiden tot een enigszins selectieve benadering van het kartelvraagstuk. Maar ten slotte is het vooral de naar verhouding geringe kwaliteit van het empirische materiaal, waardoor men de resultaten van de marktanalyses moet kwalificeren als aanwijzingen.

De prijselasticiteit van de vraag naar het kartelaanbod blijkt over het algemeen een hogere absolute waarde te bezitten dan men veelal op basis van gegevens omtrent de binnenlandse vraagelasticiteiten van de industrielanden veronderstelde. Dit wordt veroorzaakt door de relatief grote mate van *zelfvoorziening* van vele belangrijke importlanden (bijv. suiker, rubber en koper) en het relatief grote *niet-kartelaanbod* op de wereldmarkt van vele grondstoffen (bijv. suiker, rubber, koper, bauxiet en fosfaat). Naarmate de absolute waarde van de gezochte prijselasticiteit (E_p^D), een korte termijnelasticiteit, de waarde één nadert, neemt de kans op een succesvolle exportrestrictie af. We menen daarom dat voor grondstoffenmarkten waarvoor deze waarde hoger of gelijk aan 0,8 is, een verhoging van de exportinkomsten d.m.v. een gezamenlijke exportrestrictie van de ontwikkelingslanden reeds twijfelachtig wordt. Op grond hiervan komen slechts de grondstoffenmarkten voor koffie, cacao en bananen in aanmerking voor een restrictie.

De marktform aan de vraagzijde is slechts voor enkele grondstoffenmarkten waarschijnlijk een belemmering voor een succesvolle exportrestrictie, namelijk de bananenmarkt en de bauxietmarkt. Een poging van een groot aantal ontwikkelingslanden om de exportinkomsten van bananen te verhogen mislukte, omdat het importkartel een relatief grotere marktmacht bezit dan de ontwikkelingslanden (technologie, produktie-, transport- en afzetfaciliteiten in bezit van het importkartel). Op grond hiervan achten we de kans op een succesvolle exportrestrictie op de bananenmarkt niet groot.

De beheersbaarheid van het kartelaanbod blijkt voor de ruwe oliemarkt zeer groot te zijn, omdat de meeste OPEC-landen een meerderheidsbelang in de oliewinning hebben verworven, waardoor zij de produktie- en exportomvang zelf kunnen bepalen (institutionele produktie- en exportstructuur). Technisch-economisch is het ruwe olie-aanbod zeer goed beheersbaar, omdat letterlijk de kraan van de olieput kan worden dichtgedraaid en de produktiekosten slechts 10% van de exportprijs bedragen. Tot de homogeni-

5) We denken hierbij aan de problemen, die rijzen bij de toewijzing van de exportquoten. Zie bijv. M. Radetzki, *International commodity market arrangements*, Londen, 1972, blz. 38 e.v.

6) M.n. de ontwikkelingen op de ruwe oliemarkt in de laatste jaren ondersteunen deze zienswijze. Immers, Canada, Noorwegen en Groot-Brittannië, zijnde (toekomstige) exporteurs, hebben zich aangesloten bij de importorganisatie, het z.g. Energieburo.

Tabel 1.
De resultaten van de analyses van de grondstoffenmarkten

Grondstoffen- markten	De vraagzijde v/h kartel				De aanbodzijde v/h kartel			Inkomsten- verhoging m.b.v. restrictie
	E _p ^m (neg.)	M _k %	E _p ^D (neg.)	markt- vorm b)	Beheersbaarheid v/h kartelaanbod			
					prod.- en exp.- structuur		homogeniteit v/h kartel	
					institut.	techn./econ.		
Olie (ruwe)	0.13	90	0.15	oligop.	uitstekend	uitstekend	goed	ja
Koffie	≤ 0.5	100	≤ 0.5	v.v.m.	redelijk	matig	goed	ja
Suiker (incl. biets.)	0.56	60	1.2	v.v.m. (50%) l.t.con.	redelijk	goed	gering	neen
Rubber (incl. synth.)	2.58	70	4.1	v.v.m.	matig	goed	gering	neen
Koper	1.5	75	1.8	l.t.con. oligop.	goed	goed	redelijk	neen
Thee	0.5 à 1.0	90	0.58 à 1.1	v.v.m.	gering	matig	gering	twijfel- achtig
Cacao	≤ 0.5	100	≤ 0.5	v.v.m.	redelijk	matig	redelijk	ja
Tin	≥ 0.9	90	≥ 1.0	l.t.con. v.v.m.	redelijk	matig	goed	neen
Bananen	0.2	90	0.3	import- kartel	zeer gering	zeer gering	matig	twijfel- achtig
Bauxiet	0.5	75	0.8	l.t.con. oligop.	gering	redelijk	matig	twijfel- achtig
Fosfaat	0.5	70	0.82	l.t.con. v.v.m.	redelijk	goed	gering	twijfel- achtig

a) De keuze van de grondstoffenmarkten berust op twee criteria 7):

1. de hoogte van de exportinkomsten, die de ontwikkelingslanden te zamen via de betreffende grondstoffenmarkt ontvangen, moet groter zijn dan ca. \$ 500 mln. per jaar;
2. het marktaandeel van de ontwikkelingslanden gezamenlijk moet meer dan 60% bedragen.

b) v.v.m. = volledig vrije mededinging, oligop. = oligopolistische vraag, l.t.con. = lange-termijncontracten.

Bron: *Yearbook of trade statistics*, 1970; U.S. Bureau of Mines. *Mineral facts and problems*. USGPO, 1976; diverse FAO- en UNCTAD-publikaties en studies en vele specifieke studies van grondstoffenmarkten 8).

teit van het OPEC-kartel draagt vooral het dominerende Arabische element en de concentratie van de productie en export in enkele gebieden bij. Hiermee vergeleken is de beheersbaarheid van het kartelaanbod van de overige grondstoffen minder tot veel minder. Met name het potentiële kartelaanbod van bananen toont een geringe beheersbaarheid, als gevolg van de productie, die in handen is van het importkartel, de zeer hoge kosten van een exportrestrictie, en de tot op heden matige samenwerking tussen de Latijns-Amerikaanse en Afrikaanse exporteurs. De samenwerking tussen de grondstoffenexporterende ontwikkelingslanden blijkt nog erg tegen te vallen. Met name voor de suiker-, de rubber-, de thee- en de fosfaatmarkt, blijkt zij nog gering. Op grond van de potentiële beheersbaarheid van het kartelaanbod lijkt een succesvolle exportrestrictie voor thee en bananen niet mogelijk.

Ten slotte blijkt uit de marktanalyses, dat de ruwe oliemarkt een uitzonderlijk gunstige marktstructuur bezit voor een succesvolle exportrestrictie.

Conclusie

Op basis van de marktanalyses menen we te mogen stellen, dat er sterke aanwijzingen bestaan, dat slechts de koffie- en cacao producerende ontwikkelingslanden door middel van een gezamenlijke exportrestrictie hun exportinkomsten kunnen verhogen over een korte termijn. Over een wat langere periode zullen zelfs deze grondstoffen niet meer bruikbaar zijn voor een succesvolle kartelactie. Immers, de absolute waarde van de prijselasticiteit is op de lange termijn veelal hoger dan op de korte termijn.

De vraag of in deze voor de ontwikkelingslanden ongunstige situatie een verandering in gunstige zin te verwachten valt, moet voorlopig ontkennend worden beantwoord. Hiervoor menen wij de volgende aanwijzingen te bezitten.

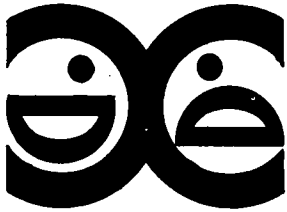
1. Voor de meeste in dit opstel geanalyseerde grondstoffenmarkten geldt, dat de mate van zelfvoorziening van de rijke grondstoffenimporterende industrielanden de laatste jaren toeneemt (bijv. suiker, rubber en koper) en dat deze tendens zich waarschijnlijk zal voortzetten.
2. Het marktaandeel van de ontwikkelingslanden in de totale wereldexport van veel belangrijke grondstoffen neemt de laatste tien jaar af. Het exporttaandeel van met name Australië, Canada en Zuid-Afrika is voor diverse grondstoffen (bijv. rietsuiker, koper, tin, bauxiet en fosfaat) sterk gestegen.

De hierboven genoemde ontwikkelingen vertonen een tendens tegengesteld aan die, welke valt waar te nemen voor de ruwe oliemarkt voorafgaande aan de z.g. "oliecrisis" 9). We moeten dan ook vaststellen, dat de vorming van producentengroepen door de ontwikkelingslanden beter gericht kan worden op de realisatie van lange-termijnstrategieën voor de verbetering van de exportprijs en de exportinkomsten. Op de korte termijn lijkt overleg met de grondstoffenimporterende landen over de exportprijs en -inkomsten de beste strategie. Het is te hopen dat de rijke industrielanden voldoende solidariteit met de ontwikkelingslanden zullen kunnen opbrengen om deze laatste strategie te doen slagen.

7) Het eerste criterium beperkt de grondstoffenmarkten qua exportinkomsten en het tweede beoogt hiervan die grondstoffenmarkten te elimineren, die bijna zeker een te hoge waarde van de prijselasticiteit zouden opleveren. Bronnen: *Yearbook of trade statistics*, 1970; *Review of international trade and economic development*, 1970; G. K. Helleiner, *International trade and economic development*, Londen, 1972.

8) De ruimte voor een volledig literatuuroverzicht ontbreekt, maar de geïnteresseerden worden verwezen naar de binnenkort te voltooien doctoraal-scriptie.

9) Zie P. R. Odell, *Oil and world power*, Rotterdam, 1974.



Kwaliteit van de werkgelegenheid

DRS. H. J. VAN DE BRAAK

Inleiding

In mijn bijdrage aan deze rubriek in *ESB* van 23 oktober 1974, getiteld „Werkloosheid, wachttijd en markt-informatie”, stelde ik het werkloosheidsprobleem spelenderwijs voor als een grimmige stoelendans met de inflatie als onheilspellende *musique d'ameublement*. Als geestelijke vader van dit genre muziek geldt Erik Satie, een Franse pianist-componist, die honderd jaar geleden werd geboren en momenteel herontdekt lijkt te zijn. Volgens sommigen heeft de herleefde belangstelling voor Satie meer te maken met diens buitenmuzikale ambiance dan met het unieke karakter van zijn muziekstukken. Ik persoonlijk houd het erop, dat de herleefde belangstelling voor Saties muzikale opvattingen eerder getuigt van enige eigentijdse armoede in de muziekpraktijk.

Hoe het ook zij, op 8 maart 1920 werd in de Galerie Barbazanges in de Faubourg Saint Honoré een tentoonstelling geopend, opgeluisterd door de zogenoemde *musique d'ameublement*. Dit is

functionele muziek die met tussenpozen wordt gespeeld en niet meer pretendeert te zijn dan wat meubilair, gelegenheidsconversatie of air-conditioning voorstelt. De bezoekers werden dan ook verzocht geen enkele, althans concertmatige houding aan te nemen: men werd uitdrukkelijk uitgenodigd rond te blijven lopen en te converseren. Zoals te verwachten viel, mislukte de opzet. Het publiek bleef, geconditioneerd door de gebruikelijke muziekkuitvoeringspraktijk, op de stoelen zitten; ook al liepen de organisatoren vertwijfeld rond om de bezoekers duidelijk te maken dat geen overdreven aandacht moest worden geschonken aan de ten gehore gebrachte citaatmuziek 1). Toch heeft het idee van Erik Satie nadien succes geboekt, echter op een wijze die hij niet zou hebben bevroed, maar die wellicht wel zijn macabere gevoel voor humor zou hebben bevredigd. Sinds geruime tijd kennen we namelijk het verschijnsel van de *arbeidsvitaminen*, zogeheten lichte muziek die de onaangenaamheden van het werk verdrijft. Een variant daarop vormt de supermarktmuziek, muziek die het ver-

veelde boodschappen doen — d.w.z. het inderhaast weggrissen van allerhande artikelen uit de schappen — wat moet opvrolijken. In elk geval blijkt muziek op functionele wijze te worden aangewend om de geringe kwaliteit van werken koopomstandigheden te verdoezelen.

Arbeidssatisfactie

Arbeidstevredenheid fungeert als een van de belangrijke indicatoren voor de kwaliteit van het werk. Alhoewel aan dit onderwerp ruimschoots aandacht is besteed in de industriële psychologie en sociologie, zijn de onderzoekbevindingen niet zodanig dat zij hebben geresulteerd in een bevredigend theoretisch kader. Wel is bijvoorbeeld met zekerheid te zeggen dat arbeidssatisfactie een functie is van de discrepantie tussen datgene wat men wenst en datgene wat men heeft. Het „wat” slaat dan op uiteen-

1) James Harding, *Erik Satie*, Secker en Warburg, Londen, 1975, blz. 196 e.v.

Appendix

We definiëren de importvraag naar een grondstof per importland als volgt:

$$M_i(p_c) = C_i(p_c) - Y_i(p_c), \text{ voor } n\text{-importlanden } (i=1, \dots, n).$$

Na differentiëren van deze relatie naar de prijs volgt:

$$dM_i/dp_c = dC_i/dp_c - dY_i/dp_c.$$

Na herschikken van deze relatie volgt:

$$E_{p_c}^m = (C/M)_i \cdot E_{p_c}^d - (Y/M)_i \cdot E_{p_c}^s \dots \dots \dots (1)$$

De prijs, waarvoor het importprodukt wordt aangeboden op de binnenlandse markt verschilt echter per importland van de wereldmarktprijs ($p = a_i \cdot p_c$):

$$E_{p_i}^m = a_i \left[(C/M)_i \cdot E_{p_c}^d - (Y/M)_i \cdot E_{p_c}^s \right] \dots \dots \dots (2)$$

De prijselasticiteit van de totale importvraag wordt dan:

$$E_p^m = \sum_{i=1}^n m_i \cdot E_{p_i}^m \dots \dots \dots (3)$$

Hierin is $m_i = M_i/M_t$.

We definiëren de vraag naar het kartelaanbod op de wereldmarkt als volgt:

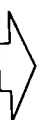
$$M_k(p) = M_t(p) - M_{nk}(p).$$

Na differentiëren van deze relatie naar de prijs volgt:

$$dM_k/dp = dM_t/dp - dM_{nk}/dp.$$

Na herschikken van deze relatie volgt:

$$E_p^D = \left(\frac{M_t}{M_k} \right) \cdot E_p^m - \left(\frac{M_{nk}}{M_k} \right) \cdot E_p^e \dots \dots \dots (4)$$



lopende satisfactiebronnen ofwel *satisfactoren* zoals inkomen, rechtszekerheid, erkenning, veiligheid, bevoegdheden annex verantwoordelijkheden enz. De meting van arbeidsatisfactie stuit met name op moeilijkheden waar het gaat om de vraag wat men wenst. Immers, wensen ontstaan niet in het luchtledige, maar worden gegenereerd in groepsverband. Anders gezegd, iemands wensen ten aanzien van werk worden beïnvloed door de normen en waarden van individuen, groepen en organisaties waaraan hij zich refereert. Een bekend voorbeeld is de klassieke studie van Samuel Stouffer c.s. naar de arbeidstevredenheid onder militair personeel. Leden van de luchtmacht bleken minder tevreden met hun promotie dan hun collega's bij de militaire politie, ofschoon bij de eersten promoties vaker voorkwamen dan bij de laatsten. De verklaring is dat de actuele situatie bij de luchtmacht slechter werd ervaren, juist omdat men daar meer promoties verwachtte. Gewekte verwachtingen kunnen op die manier de arbeidssatisfactie doen afnemen in plaats van toenemen 2).

Wat de determinanten van arbeidssatisfactie betreft, het volgende. Bekend is, dat een belangrijk deel van de industriële en tegenwoordig ook de administratieve arbeid *herhaalbaar* kan worden genoemd, gekenmerkt door een korte tot zeer korte werkcyclus, monotonie, eenzijdige belasting van bepaalde spier- en zenuwstelsels en sterke afhankelijkheid van machine en lopende band wat betreft het werktempo. Aangevoerd is dat een toename van de beïnvloeding van eigen gedragalternatieven — bijv. door taakverruiming, taakrotatie, werkoverleg e.d. — gepaard gaat met een stijging van de arbeidssatisfactie. De historische voordelen

van *vérgaande* arbeidssplitsing (outputvergroting, efficiency) zijn op die manier dus ten dele schijnvoordelen: de toename van *ruggemergwerk* is een aanslag op de behoefte aan ontplooiingsmogelijkheden en gaat ten koste van de arbeidssatisfactie.

Arbeidssatisfactie als indicator voor de kwaliteit van werk(-gelegenheid) valt op diverse manieren te bekritisieren.

Deze rubriek wordt verzorgd door de Afdeling Sociaal-Economisch Beleid van de Erasmus Universiteit Rotterdam

Zo wordt allerwegen veel ophef gemaakt over de Zweedse experimenten inzake „shopfloordemocratie”. Inderdaad is het zo dat de formatie van kleine werkeenheden de arbeidstevredenheid ten goede komt, die voorheen aan de lopende band ver te zoeken was. Men moet daarbij echter wel bedenken dat die experimenten tevens een produktiviteitsverhogend effect sorteerden en dat zij bovendien ingegeven waren door toenemend personeelsverloop. Met andere woorden, de stille kritiek van de vakbeweging aldaar dat de bewuste democratiseringsexperimenten op de keper beschouwd het begin inluiden van een nieuw soort „human relations”-politiek lijkt mij overtuigend. Dat verklaart ook hun geforceerde loyaliteit ten aanzien van de genoemde experimenten. Conclusie: kwaliteitsbevorderende maatregelen, of die nu de vorm aannemen van kantoortuinen, crèches voor kinderen van werkende moeders of wat dies meer zij, worden niet zo maar voor de aardigheid genomen; vaak zijn zij een „management-device”, die manipulatieve bedoelingen doet vermoeden.

Een tweede punt van kritiek vormt de omstandigheid, dat bij beschouwingen over de kwaliteit van werkgelegenheid doorgaans wordt uitgegaan van de veronderstelling dat de arbeidssatisfactie die iemand ervaart de kwaliteit van zijn werk dekt: iemand heeft een goede baan wanneer die baan overeenkomt met zijn behoeften, voorkeuren en verwachtingen, iets wat hij zelf het beste kan beoordelen bijv. door hem in het kader van een onderzoek te vragen of hij tevreden is met zijn werk, zijn promotieperspectieven, salariëring, of dat hij behoefte heeft om van werkkring te gaan veranderen enz. Deze benadering schiet op een aantal punten te kort. Arbeidssatisfactie wordt te gemakkelijk als een overwegend individuele aangelegenheid opgevat. Zo zijn er op zijn minst drie perspectieven van waaruit men de kwaliteit van werk en kwaliteitsbevorderende maatregelen op hun effectiviteit zou kunnen beoordelen. Vanuit het perspectief van de werkgever zal de nadruk komen te liggen op arbeidsproduktiviteit, outputkwaliteit, arbeidskosten. Vanuit het perspectief van de werknemer wordt de kwaliteit van werk beoordeeld in termen van inkomen, medezeggenschap, werktijden, prettige werkatmosfeer, ontplooiingskansen enz. Vanuit het perspectief van de samenleving wordt gelet op bijv. de (maatschappelijke) kosten van een groeiend werklozenbestand of op de maatschappelijke *verspillingseffecten* die optreden wanneer hooggeschoolden in hun werkkring onderbenut en overbetaald worden of wanneer laaggeschoolden overbenut en onderbetaald

2) J. Berting en L. U. de Sitter, *Arbeidssatisfactie; theorie, methodiek, feiten*, Van Gorcum, Assen, 1971.

Na substitutie van verg. (2) in verg. (3) en deze vorm in verg. (4) volgt:

$$E_p^D = \frac{M_t}{M_k} \left\{ \sum_{i=1}^n m_i a_i \left[(C/M)_i E_{p_{c_i}}^d - (Y/M)_i E_{p_{c_i}}^s \right] \right\} - \frac{M_{nk}}{M_k} E_p^e \quad (5)$$

De betekenis van de symbolen

$E_p^D = dM_k/dp.p/M_k$ = de prijselasticiteit van de vraag naar het kartelaanbod.

$E_p^m = dM_t/dp.p/M_t$ = de prijselasticiteit van de totale importvraag.

$E_p^e = dM_{nk}/dp.p/M_{nk}$ = de prijselasticiteit van het niet-kartelaanbod.

$E_{p_{c_i}}^m = dM_i/dp_c.p_c/M_i$ = de prijselasticiteit van de importvraag per importland.

$E_{p_{c_i}}^d = dC_i/dp_c.p_c/C_i$ = de prijselasticiteit van de bin-

nenlandse vraag per importland.

$E_{p_{c_i}}^s = dY_i/dp_c.p_c/Y_i$ = de prijselasticiteit van het binnenlandse aanbod per importland.

M_i = het importvolume per importland.

C_i = de binnenlandse consumptievolumen per importland.

Y_i = het binnenlandse aanbod-volume per importland. Het binnenlandse aanbod bestaat uit eigen produktie en via hercirculatie verkregen binnenlands aanbod.

M_k = het marktaandeel van het kartel in de totale exporten.

M_{nk} = het marktaandeel van de niet tot het kartel behorende exporteurs.

M_t = het totale importvolume = het totale exportvolume.

F. van Oostvoorn

worden. Welk perspectief het meest geschikt is voor het bepalen van de kwaliteit van werkgelegenheid kan niet door wetenschappelijk onderzoek worden uitgemaakt, maar is een kwestie van politieke meningsvorming en besluitvorming. Als vuistregel geldt, dat het het beste is die werkcondities te verbeteren die relevant zijn voor alle drie de perspectieven. Men denke aan gevestigde voorbeelden als het terugdringen van ziekte- en werkverzuim en aan het voorkomen van fysieke en „sociale” ongevallen 3).

Een derde punt van kritiek betreft de omstandigheid dat arbeidssatisfactie doorgaans wordt opgevat als een output-factor, terwijl het toch zonneklaar is dat een bepaalde mate van arbeidstevredenheid via *terugkoppelingseffecten* kan worden versterkt dan wel verzwakt. Bovendien, vraagt men naar iemands arbeidssatisfactie dan onttekent men tegelijkertijd allerhande grabbelton- en „self-fulfilling-prophecy”-effecten: de gegeven antwoorden worden geconditioneerd door de bestaande en ervaren werksituatie.

Een vierde punt van kritiek betreft het feit, dat gestandaardiseerde meetinstrumenten ontbreken en dat de meeste onderzoeken slechts een momentopname geven met weinig mogelijkheden voor longitudinale vergelijkingen.

Voorts is het zo, dat de interpretatie van arbeidssatisfactiecijfers geen duidelijk en ondubbelzinnig referentiepunt biedt. Met andere woorden, welke normen en standaarden worden gehanteerd, hoe en door wie bij het begrip kwaliteit van werkgelegenheid 4)?

Intermitterend onderwijs

Het laatstgenoemde punt van kritiek lijkt mij het meest essentieel: wat te verstaan onder kwaliteit van werk(-gelegenheid)? En: hoe valt dat het best te indiceren? In dit bestek is het natuurlijk ondoenlijk op deze vragen een afdoend antwoord te geven. Een zinnige weg die men kan inslaan, is die waarbij men kijkt naar de ontregelde verhouding tussen actieven en niet-actieven in de beroepsbevolking. Daaruit blijkt overduidelijk, dat arbeid in onze samenleving tot een kwantitatief én kwalitatief probleem is geworden. Zo'n 800.000 mensen zijn door omstandigheden niet meer bij machte om deel te nemen aan het arbeidsproces: geregistreerde werklozen, arbeidsongeschikten, degenen die in sociale werkplaatsen zijn ondergebracht, de zieken die (nog) niet onder de WAO vallen. Het probleem is van kwalitatieve aard, omdat veel niet-actieven geen kans op passende werkgelegenheid maken doordat

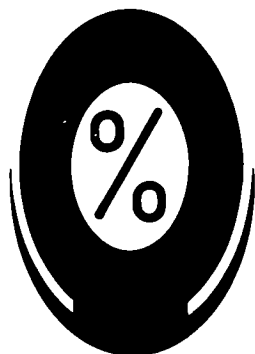
hun repertoire aan kennis en vaardigheden „obsoleet” is geworden. Een belangwekkend voorstel dat enige tijd geleden gelanceerd is door de plaatsvervangend directeur-generaal voor de Arbeidsvoorziening, Mr. F. H. A. M. Kruse, betreft het entameren van z.g. repeterend of beter intermitterend onderwijs. Onderwijs en arbeidsmarkt zouden beter op elkaar kunnen aansluiten wanneer dat onderwijs niet gedurende een lange, aaneengesloten periode wordt genoten, maar in fasen; al naar gelang de individuele behoefte (invoering van een soort onderwijsrittenkaart) én de behoefte op de arbeidsmarkt 5). Mij dunkt een voorstel, waar muziek in zit!

H. J. van de Braak

3) Stanley E. Seashore, Job satisfaction as an indicator of the quality of employment, in: *Social Indicators Research*, nr. 1, 1974, blz. 135-168. Uitvoerder: Louis E. Davis en Albert B. Cherns (eds.), *The quality of working life*, 2 delen, The Free Press, New York, 1975, m.n. vol. 1, deel II.

4) H. L. G. Zanders, Sociale indicatoren: meetinstrumenten voor de maatschappij, in: M. R. van Gils (red.), *Werken en niet-werken in een veranderende samenleving*, Swets en Zeitlinger, Amsterdam, 1975, blz. 82-93.

5) *SER Informatie- en Documentatiebulletin*, 16e jrg., no. 15, 14 april 1976, blz. 9-11.



Bedrijfseconomie

Consumentengedragstheorieën

DRS. R. R. VAN DEN HEUVEL
L. PATER

1. Inleiding

In een voorgaand artikel is een schets gegeven van de omgeving van het marketing-gebeuren, waarbij onder meer werd aangegeven, welke partijen daarin een rol vervullen 1). De consument is één van die partijen en aangezien een belangrijk deel van de inspanningen van de organisatie tenslotte op deze groep is gericht, neemt deze een centrale plaats in. Richtsnoer voor het hanteren van de diverse elementen van de marketing-mix is dan ook deze consument. Voor de organisatie zal hierbij in principe het doel zijn zo goed mogelijk te voldoen aan de — binnen de restricties van het algemeen maatschappelijk

kader toegestane — consumentenverlangens. Hoewel de organisatie uiteindelijk het meest is geïnteresseerd in de resultante van dit proces, is inzicht in het beslissingsproces van consumenten noodzakelijk voor een optimale aanwending van de marktinstrumenten, welke de organisatie ter beschikking staan, ter realisering van haar doelstellingen.

Bestudering van het consumentengedrag komt hier dus min of meer overeen met een analyse van het beslissingsproces van die consument(en) en de uitkomsten daarvan. In dit verband moet gewezen worden op het eerder in deze rubriek gemaakte onderscheid tussen handelen en gedrag 2). Volgens

de daar gebruikte definitie heeft het begrip „handelen” betrekking op het beslissingsproces, dus de wijze van beslissen, terwijl het begrip „gedrag” de beslissing beschrijft. In dit artikel echter is het begrip „gedrag” identiek aan het gehele beslissingsproces en omvat dan de reeds genoemde driedeling communicatie-, koop- en gebruiksgedrag 3).

1) R. R. van den Heuvel en P. S. Zwart, *Marketing en omgeving*, *ESB*, 18 februari 1976.

2) A. Bosman, *Inleiding (I)*, *ESB*, 17 januari 1973. Zie ook A. Bosman en J. C. Reuyl, *Moderne marketing*, Stenfert Kroese, Leiden, 1975, hfst. IX.

3) R. R. van den Heuvel en P. S. Zwart, op. cit.

Het voorgaande is een verklaring van het feit waarom een behandeling van het consumentengedrag voorafgaat aan de artikelen over de afzonderlijke marktinstrumenten. Het gedrag van consumenten kan vanuit vele gezichtshoeken worden benaderd en dit heeft dan ook geleid tot een groot aantal verschillende modellen. In de volgende paragrafen zullen we een aantal criteria naar voren brengen, die ons behulpzaam zouden kunnen zijn bij het indelen van consumentengedragmodellen. Met behulp van deze criteria wordt getracht enig inzicht te krijgen in de veelheid van modellen en theorieën. In het korte bestek van dit artikel is het immers ondoenlijk om alle benaderingen te beschrijven of zelfs maar te noemen. Vandaar onze keuze om te trachten op deze manier enige structuur aan te brengen.

2. Indelingscriteria

Er zijn ten minste twee criteria te noemen volgens welke de verschillende modellen van het consumentengedrag kunnen worden onderscheiden, te weten:

- a. naar de wijze waarop getracht wordt een beeld te construeren van dit gedrag en de doelstelling van het model zelf;
- b. naar de invalshoek van de wetenschappen van waaruit de theorievorming tot stand komt, het „kenobject“.

In de volgende paragrafen zullen we deze criteria nader omschrijven en nagaan, in hoeverre zij kunnen worden gebruikt voor een classificatie van de reeds bestaande of nog te ontwikkelen consumentengedragmodellen.

2.1. Wijze van beschrijven van het gedrag

Voor het leggen van relaties tussen stimuli (het hanteren van de marktinstrumenten) en de respons (de aankoop) kan al dan niet als uitgangspunt worden gekozen dat inzicht in de beslissingsprocedure van de consument is vereist 4).

Uit dit verschil in uitgangspunt volgt het in het vorige artikel gemaakte onderscheid tussen impliciete en expliciete modellen. Deze laatste modellen worden gekenmerkt door het feit dat aandacht wordt besteed aan het besluitvormingsproces, dat bepalend is voor en voorafgaat aan de aankoop. Voor impliciete modellen, daarentegen, geldt dat men uitsluitend is geïnteresseerd in de uitkomst van de beslissing dat niet wordt gelet op het beslissingsproces, dat zich afspeelt in de psyche van de consument. Dit proces wordt als een „black box“ voorgesteld, waaraan dan ook geen verdere inhoud wordt gegeven. Men

tracht een zodanige rechtstreekse relatie tussen in- en uitvoer van de black box te vinden, op grond van historische gegevens omtrent beide, dat aan die relatie een aanvaardbare voorspellende waarde kan worden ontleend.

Deze tweedeling blijkt echter in bepaalde gevallen tot niet geheel ondubbelzinnige classificaties te leiden. Zo kan men zich afvragen of de aandacht die de micro-economische prijsstheorie aan het beslissingsproces schenkt (nl. de hypothesen t.a.v. het nutsbegrip), als verklaring van de uiteindelijke koopbeslissing wel voldoende is om te worden gerangschikt als een expliciet model. Aan de andere kant zou gesteld kunnen worden dat deze theorie wel enige opvulling van de black box behelst, en als zodanig is een kwalificatie als impliciet model niet geheel terecht.

Aangezien de mate waarin inhoud wordt gegeven aan dit beslissingsproces kan verschillen, bestaat er behoefte aan een criterium dat meer gradaties toestaat. Invullen van de black box houdt in, dat een voorstelling wordt gemaakt van de (niet waarneembare) stadia welke een consument doorloopt om tot een beslissing te komen. Er worden hypothesen geformuleerd ten aanzien van de wijze waarop dit gedrag plaatsvindt en deze worden dan geacht een beschrijving te geven van de „geestesgesteldheid“ van de consument met betrekking tot de aankoopbeslissing. De black box kan men dus opvullen met hypothetische constructen 5) of toestandsvariabelen.

Deze constructen zijn niet in termen van de werkelijkheid, maar in termen van andere constructen in het model gedefinieerd. Er zijn dan correspondentieregels nodig om een isomorfie tussen de constructen en de werkelijkheid te bewerkstelligen. Hiertoe worden interveniërende variabelen geïntroduceerd, d.w.z. waargenomen of gemeten uitkomsten van (of stadia in) het besluitvormingsproces. Als zodanig fungeren zij als (meetbaar) substituut voor de op zich zelf niet waarneembare toestandsvariabelen. De wijze waarop een voorstelling is gemaakt van dit proces of de mate waarin deze interveniërende variabelen een verklaring geven voor datgene wat zich daarin afspeelt, kan dan als mogelijk criterium worden beschouwd.

2.2. Het kenobject als indelingscriterium

Het consumentengedrag is een specifiek deel van het algemeen menselijk gedrag, d.w.z. een gedeelte van het gehele proces, waarin het individu interacteert met zijn omgeving. Een aantal disciplines houdt zich bezig met het menselijk gedrag. Het is derhalve mogelijk om de consument vanuit verschillende perspectieven te benaderen. Immers, een mens groeit op binnen een bepaalde cultuur, staat in voortdurende relatie

met zijn omgeving door middel van groepen waarvan hij deel uitmaakt, bezit daarnaast een groot aantal persoonlijke kenmerken en wendt (schaarse) middelen aan voor de bevrediging van zijn behoeften. Deze aspecten worden achtereenvolgens bestudeerd door de antropologie, de sociologie, de psychologie en de economie.

Het is voor de hand liggend om de diverse modellen die van het consumptieve gedrag van die mens zijn geconstrueerd, in te delen naar de invalshoek „het kenobject“ van de wetenschap, waaraan die theorie is ontleend. In dit artikel richten we ons op die bijdragen van deze wetenschappen, die de consument tot object van studie hebben.

2.2.1. Economie

Allereerst zullen we de bijdrage van de economie bekijken. Hier staat de keuze uit de verschillende toepassingsmogelijkheden van schaarse middelen centraal. Aan de bevrediging van de in wezen onbeperkte behoeften van de mens wordt een grens gesteld door zijn inkomen en door de prijzen, die hij voor de diverse goederen en diensten moet betalen. De mens, zoals hij door de micro-economie wordt gezien, handelt onbeperkt rationeel, d.w.z. hij kent alle mogelijke alternatieven en is in staat deze allemaal naar voorkeur te rangschikken. In het algemeen kan men de verzameling axioma's, waarvan de micro-economie zich bedient, indelen in axioma's over preferenties en die aangaande vraagfuncties 6). De eerste groep vooronderstellingen heeft betrekking op de mate waarin de consument behoeftenbevreiding ontleent aan het gebruik van goederen. Om de in principe dimensioneel-verschillende aspecten van soorten behoeften onder één noemer te brengen, wordt het nutsbegrip geïntroduceerd als maatstaf, waarbij de graad van meetbaarheid van het nut een punt van discussie blijft. Een belangrijk uitgangspunt is de wet van het afnemende marginale nut.

De axioma's die ten grondslag liggen aan de vraagfuncties, lateren prijs en inkomen aan gekochte hoeveelheid. Vaak wordt er geconcludeerd dat de consument zal reageren op oneindig kleine veranderingen in zijn inkomen of in de prijzen van goederen, door deze in andere hoeveelheden en/of combinaties te kopen. In het verleden heeft men zich sterk geconcentreerd op een verfraaiing van de theorie, d.w.z. op

4) S. de Vries, Consumentengedrag, in A. Bosman en J. C. Reuyl, op. cit., blz. 26.

5) J. A. Howard en J. N. Sheth, *Theory of buyer behavior*, Wiley, New York, 1969.

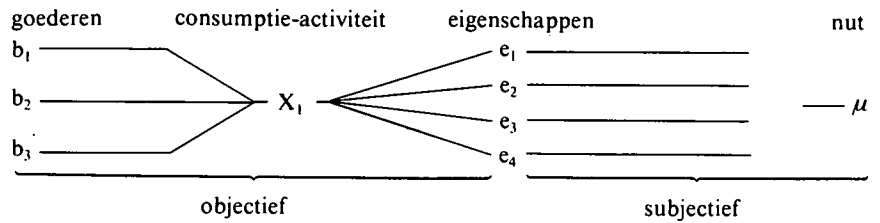
6) H. S. Houthakker, The present state of consumption theory, *Econometrica*, vol. 29, (4), blz. 704-740.

marginale veranderingen binnen de axioma's van de al bestaande theorie en niet op een wezenlijk andere benadering. Vandaar dat Lancaster in 1966 kon stellen 7): „De economische theorie van het consumentengedrag is van grote esthetische waarde, een juweel in een glazen doos (.....) de theorie is er een voorbeeld van geworden hoe men een minimum aan assumpties nodig heeft om een minimum aan resultaten te verkrijgen”. Als reactie op deze conclusie ontwikkelde Lancaster een theorie, die gedeeltelijk tegemoet komt aan de bezwaren van de traditionele neoklassieke economie. Naar analogie van een produktiehuishouding veronderstelt hij ook bij de consument een soort transformatiefunctie, die aangeeft in welke mate eigenschappen (output) aan goederen (input) ontleend worden. Hij gaat ervan uit, dat de goederen gecombineerd kunnen worden in een aantal richtingen, die hij consumptie-activiteiten noemt en die elk een bepaalde verzameling eigenschappen leveren. Deze relatie tussen goederen en eigenschappen is objectief vastgelegd. Niet de goederen zelf, maar juist de eigenschappen van de goederen zullen aan de consument nut verschaffen. Voor één consumptie-activiteit zou deze relatie de vorm als in figuur 1 kunnen hebben. Dit sluit nauw aan bij sommige psychologische theorieën van het consumentengedrag, waarin eveneens gesteld wordt, dat men goederen aanschaf om de (hier overigens subjectief gepercipieerde) psycho-sociale en economische eigenschappen van die goederen.

Sommige eigenschappencombinaties zijn bereikbaar via verschillende consumptie-activiteiten. Gegeven de prijzen van de goederen, zullen bepaalde consumptie-activiteiten een zekere combinatie goedkoper kunnen realiseren dan andere. Aangezien de relatie tussen eigenschappen en goederen objectief bepaald wordt geacht, is ook de keuze van de meest efficiënte manier om een bepaalde verzameling eigenschappen te bereiken een objectieve keuze. Deze keuze kan voor iedere combinatie plaatsvinden. Daarnaast moeten eigenschappen onderling worden afgewogen. Evenals in het traditionele neoklassieke model, is bij Lancaster de hiertoe benodigde specificatie van subjectieve aard. Het gaat om een subjectieve keuze, op grond van preferenties, zoals weergegeven door isonutscurven.

Voor een aantal verschijnselen geeft deze theorie een betere verklaring dan de traditionele. In de eerste plaats wordt de mogelijkheid geschapen om nieuwe producten en kwaliteitsverschillen van producten (één van de concepten, waarop de theorie van de monopolistische mededinging is gebaseerd) in de theorie in te bouwen. Kwaliteitsverschillen bijv. worden dan verklaard door twee verschillende goederen als invoer te nemen,

Figuur 1



die een aparte verzameling eigenschappen leveren. Met behulp van deze theorie kan men ook het onderscheid tussen substitutie- en complementaire goederen duidelijker naar voren brengen. Als van twee goederen de bijbehorende verzamelingen eigenschappen dicht bij elkaar liggen, zijn het kennelijk substitutie-goederen. Aan de andere kant geldt voor complementaire goederen, dat beide goederen nodig zijn om een eigenschappencombinatie resulterend uit een bepaalde consumptie-activiteit te bereiken.

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

Ten slotte wordt tegemoet gekomen aan een belangrijke beperkende veronderstelling van de traditionele prijstheorie, namelijk de veronderstelling dat de consument reageert op oneindig kleine prijsverschillen met zowel een inkomens- als een substitutie-effect. Volgens Lancaster vindt weliswaar altijd een inkomenseffect plaats, maar is het optreden van substitutie afhankelijk van het feit of de consumptie-activiteit door een prijsverandering nog wel een efficiënte manier is om een eigenschappencombinatie te bereiken. Als dit geen efficiënte activiteit meer is, treedt er wel substitutie op, maar daartoe moet de prijsverandering voldoende groot zijn.

Alhoewel uit het bovenstaande duidelijk is, dat Lancaster op sommige punten een verbeterde theorie heeft geïntroduceerd ter verklaring van de economische aspecten van het consumentengedrag 8) blijft een aantal bezwaren bestaan. Dit geldt vooral t.a.v. de vooronderstellingen aangaande de perfecte informatie van de consument. Daarnaast gaat ook deze theorie ervan uit dat iedere consument een bepaalde nutsfunctie kan opstellen, waarbij bovendien wordt gesteld, dat dit onafhankelijk zou zijn van andere consumenten.

2.2.2. Psychologie

Een tweede wetenschap die heeft bijgedragen tot de huidige verzameling theorieën van het consumentengedrag

is de psychologie. Het object van studie is daarbij het individu als een geheel van onbewuste en bewuste denkprocessen, gevestigde gedachtenpatronen, geïnternaliserende opvattingen en reeds in de psyche geformeerde attitudes en vooroordelen 9). Dit geheel bepaalt mede het gedrag van de consument, maar is op korte termijn voor die consument zelf niet beheersbaar. In het kader van dit artikel gaat de belangstelling vooral uit naar dat deel van de psychologie, dat zich bezighoudt met het beslissingsproces van het individu. De invulling van dit beslissingsproces is afhankelijk van de visie, die men van de consument heeft.

Van de mogelijke interpretaties omtrent de wijze waarop de consument beslissingen neemt, willen we de volgende noemen.

- a. *Een leerproces* 10). Hierbij is de basisveronderstelling dat de mens associatief denkt. Hij zal proberen om analogieën te vinden voor het onderhavige keuzeprobleem op basis van opgedane ervaring in overeenkomstige situaties in het verleden en bouwt aldus een verzameling beslissingsregels en aankooppatronen op 11).
- b. *Een proces van risico-reductie*. Deze visie is gebaseerd op de idee, dat de consument bij het nemen van zijn beslissingen voortdurend wordt geconfronteerd met een bepaalde onzekerheid 12) t.a.v. de koopsituatie en met de belangrijkheid van de consequenties van die beslissing. Door de

7) K. J. Lancaster, A new approach to consumer theory, *Journal of Political Economy*, 74, april 1966.

8) Zie ook een recent artikel van Brian T. Ratchford, The new economic theory of consumer behavior: an interpretive essay, *Journal of Consumer Research*, september 1975.

9) C. Glenn Walters, *Consumer behavior: theory and practice*, Homewood, Irwin, Ill., 1974.

10) Het gaat hier om leren in de zin van „stimulus-response“-associaties. De opvatting waarbij het leren van cognitieve structuren centraal staat, wordt tot punt c gerekend.

11) Hugh V. Perkins, *Human development and learning*, Wadsworth Publishing Co., Inc., Belmont, Cal., 1969, blz. 336-338.

12) Wij beperken ons tot een negatieve houding t.o.v. onzekerheid.

beperkingen die de factoren tijd en geld aan het vergaren van informatie stellen, heeft de consument een bepaald maximaal acceptatieniveau van onzekerheid, dat mede afhankelijk is van het belang van de uitkomsten van de beslissing en de persoonlijke afkeer t.o.v. onzekerheid.

c. *Een proces van probleem-oplossend gedrag.* In essentie is hier het uitgangspunt, dat ieder consumentenverlangen in dit individu een probleemsituatie doet ontstaan. Het handelen (de aankoop) is het oplossen van dit probleem door middel van het kiezen van een strategie, welke consistent is met het geheel van niet-consumptieve verlangens en opvattingen.

d. *Een proces van onbeperkt rationeel handelen.* Deze veronderstelling die de basis vormt voor de homo economicus, kwam hierboven reeds ter sprake, en is hier ter vergelijking toegevoegd.

Naast de reeds genoemde verschillen kunnen de vier benaderingen worden onderscheiden naar twee factoren, te weten de veronderstelde rationaliteit en de benodigde informatie. Men zou globaal kunnen stellen dat in de hierboven gebruikte ordening van het leerproces tot het onbeperkt rationeel handelen de beide factoren geacht worden in steeds grotere mate aanwezig te zijn. Bij de consument als onbeperkt rationeel handelend individu wordt hem immers de hoogste mate van rationaliteit en beschikbare informatie toegedicht. Aangezien rationaliteit betrekking heeft op de kwaliteit en de hoeveelheid van de informatie, zullen we ons tot dit laatste begrip beperken. Het (mentale) beslissingsproces van een consument kan men zodoende beschrijven (o.a. gebruikmakend van de moderne communicatietheorieën) aan de hand van de wijze waarop informatie wordt verkregen en verwerkt. Alhoewel er geen communis opinio bestaat over de exacte formulering, lijkt een groot aantal bijdragen terug te voeren tot de keten: waarnemen - herinnering - leren - waarderen - intentie - beslissing.

Op basis van empirisch onderzoek van het consumentengedrag is een aantal suggesties gedaan t.a.v. een dergelijke keten. Naast een weergave van de stadia van het beslissingsproces op grond van de psychische activiteiten (A) en op grond van het probleem-oplossend gedrag (B) is in figuur 2 een aantal van deze modellen weergegeven (1-3).

Tegen model 1 en 2 kan een aantal bezwaren naar voren worden gebracht. Allereerst is het niet noodzakelijk dat alle stadia voorkomen, bovendien kan de onderlinge volgorde en ook de relatieve belangrijkheid van de stadia verschillen (13). Palda verbindt aan de hiërarchie van effecten (2) de hypothese, dat ieder

Figuur 2

A	B	1	2	3
Psychological activities	Problem-solving model	„AIDA“-model a)	Hierarchy of effects model b)	Howard + Sheth model c)
Cognitive activity	Problem recognition	Attention	Awareness Knowledge	Attention Brand comprehension
Affective activity	Search evaluation	Interest Desire	Liking Preference	Attitude
Conative (motivational) activity	Decision Postpurchase behavior	Action	Conviction Purchase	Intention Purchase

a) E. K. Strong, *The psychology of selling*, McGraw-Hill Book Company, New York, 1925, blz. 9.

b) Robert J. Lavidge en Gary Steiner, A model for predictive measurements of advertising effectiveness, *Journal of Marketing*, Vol. 25, no. 6, oktober 1961, blz. 59-62.

c) J. A. Howard en J. N. Sheth, op. cit.

bereikt stadium een hogere aankoop-waarschijnlijkheid zou betekenen, maar vond in zijn onderzoek daarvoor geen bevestiging (14).

Het model van Howard en Sheth (3), waarvan wij in de figuur alleen de keten van interveniërende (uitkomst-)variabelen hebben gegeven, komt ten dele aan deze bezwaren tegemoet. De onderbroken pijlen stellen namelijk terugkoppelingen voor, waardoor de volgorde niet meer vast behoef te liggen en wederzijdse beïnvloeding mogelijk is. De uitkomstvariabelen zijn in dit model het resultaat van een gedetailleerde, hypothetische afbeelding van het beslissingsproces van de consument. In dit bestek kunnen wij daar niet verder op ingaan.

Het model geeft een beeld van de mogelijke inbreng van de psychologie voor de bestudering van het consumentengedrag. In de meer recente literatuur wordt hieraan dan ook herhaaldelijk gerefereerd, zeker nadat Farley, Howard en Ring (15) in staat bleken de vaak geuite kritiek, dat de hierin voorkomende variabelen niet operationeel gedefinieerd zouden kunnen worden, gedeeltelijk te weerleggen.

2.2.3. Sociologie

In tegenstelling tot hetgeen daaromtrent in de economische theorie wordt gesteld gaat men er in de sociologie vanuit dat het gedrag (en de beslissingen) van een consument niet onafhankelijk is van andere (groepen) consumenten en dat zijn voorkeuren daardoor wel degelijk worden beïnvloed. Bovendien kan een verklaring niet alleen worden gezocht in individuele, psychologische aspecten, aangezien het gedrag onder invloed staat van (en merendeels is aangepast aan) o.a. de heersende waarden en normen van de maatschappij of groepen waarvan de consument deel uitmaakt.

De nogal uiteenlopende opvattingen binnen de sociologie t.a.v. de fundamentele problemen en begrippen van haar

wetenschap, hebben tevens geleid tot een overvloed van variabelen en theorieën. Afhankelijk van de theoretische benadering kan deze discipline vanuit een functionalistisch, ruittheoretisch, ontwikkelings- of conflict-perspectief worden beschouwd. Het centrale thema, en ook hier het meest van belang, is het feit dat het (individuele) gedrag wordt beïnvloed door andere personen, groepen en instituties (16). Een essentieel kenmerk van groepen is de interactie, het in elkaar grijpen van sociale relaties, zodat de wederzijdse afhankelijkheid meestal als criterium geldt, naast het bestaan van een gemeenschappelijk doel of geloof.

Met betrekking tot de bestudering en verklaring van het consumentengedrag impliceert bovenstaande dat rekening gehouden moet worden met de relevantie van een tweetal aspecten. Ten eerste de invloed welke van één of meer groepen uitgaat naar het gedrag van een individu, zoals bijv. de heersende normen. Ten tweede moet genoemd worden de belangrijkheid van de groep als oriëntatie- en referentiepunt voor het nemen van beslissingen, waartoe genoemd kunnen worden status- of prestige-overwegingen of het „opvallend consumeren“ (vergelijk het snob- of demonstratie-effect).

Door de reeds genoemde overvloed aan theorieën en het ontbreken van een „unifying theory“ worden met behulp

13) Van Westendorp noemt deze modellen op grond hiervan „pre-wetenschappelijk“. Zie P. H. van Westendorp, *Reclame, consument en psychologie*, preadviezen '70, uitgebracht door de Nederlandse Vereniging van Erkende Reclameadviseurs.

14) K. S. Palda, The hypothesis of a hierarchy-of-effects, *Journal of Marketing Research*, vol. 3, februari 1966.

15) Zie hiervoor bijv. J. U. Farley, J. A. Howard en L. W. Ring, *Consumer behavior: theory and application*, Allyn and Bacon, Boston, 1974.

16) Deze instituties kwamen grotendeels in het reeds eerdergenoemde artikel, *Marketing en omgeving*, *ESB*, 18 februari 1976, ter sprake.

van de sociologische analyse weinig bevattelijke en coherente modellen geleverd. De aandacht heeft zich dan ook grotendeels gericht op het categoriseren van sociale feiten (of verschijnselen) 17). Samenvattend kan dan opgemerkt worden dat er (nog) geen algemeen aanvaarde sociologische theorie met betrekking tot het consumentengedrag bestaat en dat alleen afzonderlijke stukken theorie zijn vertaald in termen van dit gedrag.

2.2.4. Culturele antropologie

De culturele antropologie bestudeert overeenkomsten en verschillen in gedrag tussen groepen mensen. Getracht wordt aard of karakter van de verschillende culturen weer te geven en (de processen van) stabiliteit, verandering en ontwikkeling welke kenmerkend zijn voor een bepaalde cultuur te beschrijven. De cultuur vormt de levensstijl van een verzameling mensen, die deze van anderen onderscheidt; het begrip omvat het geheel van kennis, geloof, kunst, moraal, gewoonten en alle andere bekwaamheden en vermogens die door de mens als lid van een maatschappij verworven zijn. Cultuur is een sociaal produkt, een produkt van mensen in groepen en het wordt door mensen die in een georganiseerd sociaal complex samenleven, aangeleerd 18). Minimaal geeft de cultuur het kader aan waarbinnen het hele sociale (dus ook marketing-)gebeuren zich afspeelt. In ruimere betekenis gaat het om de invloed van deze factor op persoonlijkheid en sociaal systeem (cultuur is aangeleerd), maar ook omgekeerd (cultuur is sociaal produkt).

Culturele veranderingen resulteren nogal eens in produktinnovaties. Hierbij zou men kunnen denken aan de veranderingen die samenvielen met de industriële revoluties of die gepaard gaan met de herwaardering van vrije tijd. Dit verklaart waarom de bijdragen van de antropologie in dit verband zich vooral op de diffusie- en adoptieprocessen heeft geconcentreerd. Onder een diffusieproces wordt dan verstaan de wijze waarop een nieuw idee (produkt) zich vanuit zijn ontstaansbron verspreidt naar de uiteindelijke gebruikers, terwijl een adoptieproces juist probeert een verklaring te geven voor het geheel van mentale processen, welke in een indi-

vidu plaatsvinden vanaf het moment dat hij voor het eerst over een innovatie hoort tot het al dan niet aanvaarden daarvan, hetgeen uiteindelijk kan leiden tot het gebruik 19).

Bovendien wordt de betekenis van de culturele antropologie voor het consumentengedrag duidelijk wanneer men geconfronteerd wordt met verschillen tussen culturen zoals dat bijvoorbeeld het geval is in de internationale marketing.

Naast dit complexe en heterogene begrip cultuur is hier van belang de rol van subculturen, d.w.z. deelgroepen die gekenmerkt worden door specifieke gedragwijzen. Subculturen kan men onderscheiden op grond van ethische (ras), geografische (stad versus platteland) of leeftijds- (teenagers, 65-plussers) verschillen. Deze subculturen zijn voor de marketing relevant omdat zij duiden op het bestaan van goed definieerbare doelgroepen voor specifieke produkten en daardoor een basis vormen om te komen tot een segmentatie van de markt.

Ten slotte zou gesteld kunnen worden dat, beginnend met de beschouwing van individuele factoren welke het gedrag van consumenten beïnvloeden, via de invloed van sociale interactie en eindigend met de cultuur als een andere (mogelijke) determinant, de causale effecten op de aankoopbeslissing moeilijker empirisch te specificeren zijn en dat veranderingen steeds langzamer plaatsvinden 20).

3. Samenvatting en conclusie

In dit artikel hebben we getracht een schets te geven van een aantal aspecten van de theorievorming rond het gedrag van individuen in hun consumptieve activiteiten. Veruit de grootste aandacht ging daarbij uit naar de inbreng die de verschillende disciplines hebben gehad.

Bij het naar voren brengen van indelingscriteria zijn, om modellen te kunnen vergelijken en onder één noemer te brengen, beoordelingscriteria nodig. Daarbij valt te denken aan:

1. de mogelijkheid van empirische specificatie;
2. de mate waarin een verklaring wordt gegeven;
3. de mate waarin uitspraken over de

effectiviteit van de marktinstrumenten kan worden gedaan.

Afhankelijk van de doelstelling van het model (beschrijven, verklaren of voorspellen) zullen deze criteria onderling in belangrijkheid verschillen. In het bestek van dit artikel kon hier niet verder op worden ingegaan.

Herhaaldelijk wordt bij het presenteren van een afzonderlijke theorie van het consumentengedrag de indruk gewekt dat hiermee een volledige verklaring van dit gedrag is gegeven. Wij hebben gepoogd de mogelijke bijdragen aan te geven, ervan uitgaande dat het zeer moeilijk is om vanuit één gezichtspunt de totale causaliteit van wat de grillige consument aan gedrag kan vertonen, te verklaren. Afzonderlijke theorieën kunnen, ook al verhogen zij ons vermogen om de werkelijkheid die wij ontmoeten te verklaren, niet als het uiteindelijke antwoord op onze vragen worden gezien 21).

Hoewel er enkele pogingen zijn gedaan, om bijdragen uit verschillende disciplines te integreren, kan worden gesteld dat deze pogingen nauwelijks hebben geleid tot een generiek, interdisciplinair model van het consumentengedrag. Wellicht kunnen „tussenwetenschappen” als economische sociologie en economische psychologie hier een wezenlijke bijdrage leveren.

In dit artikel zijn we niet uitgegaan van een gedetailleerde beschouwing van één theorie of model betreffende het beslissen van de consument. Het gevaar bestaat dan dat, ter wille van extra informatie over een bepaald aspect, het algehele overzicht te kort wordt gedaan. Dit laatste mag nooit de bedoeling zijn van een inleidend artikel.

**Rob van den Heuvel
Lambert Pater**

17) Neil J. Smelser, *Sociology of economic life*, Englewood Cliffs, N. J. Prentice-Hall Inc., 1976.

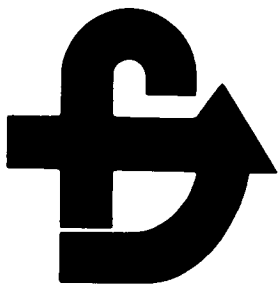
18) T. S. Robertson, *Consumentengedrag*, Marka 119, Het Spectrum, Utrecht, blz. 124.

19) Everett M. Rogers, *Diffusion of innovations*, The Free Press, New York, 1962, blz. 13 en 17.

20) H. H. Kassarjian en T. S. Robertson, *Perspectives in Consumer behavior*, Scott, Foresman and Co., Glenview, Ill., 1968, blz. 405.

21) T. S. Robertson, op. cit.

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



Belastingverschillen en vestigingsplaatskeuze

DRS. D. A. ALBREGTSE

Internationaal bestaan er belangrijke verschillen tussen de belastingstelsels van de verschillende landen. Zowel de tarieven en grondslagen van de afzonderlijke belastingen, alsmede de opbouw van de stelsels wijken af. De administratieve bepalingen en de uitvoering van de belastingwetten verschillen van land tot land. Ook binnen één land kunnen, in ruimtelijke zin, belastingverschillen optreden door het eigen belastingbeleid van lagere overheden, zoals gemeenten en provincies, verschil in de uitvoering van de belastinginning vanwege regionale spreiding van de belastingdiensten en belastingpolitieke maatregelen. Door het gebruik van belastingen als instrument van regionaal-economische politiek, zoals de regionaal gedifferentieerde vervroegde afschrijving en de selectieve investeringsheffing, ontstaan belastingverschillen. Samengevat kunnen we stellen, dat er zowel internationaal als nationaal in ruimtelijke zin belastingverschillen bestaan. Gedeeltelijk zijn die verschillen gewild, gedeeltelijk zijn ze onbedoeld gegroeid, doordat stelsels zich onafhankelijk van elkaar ontwikkelden.

Het bestaan van belastingverschillen, in ruimtelijke zin, heeft onder meer tot gevolg, dat de door ondernemingen te betalen belastingen afhankelijk zijn van de plaats van vestiging. Ervan uitgaande dat ondernemingen streven naar winstmaximalisatie ná belastingen, is het redelijk te veronderstellen, dat de genoemde belastingverschillen invloed hebben op de vestigingsplaatskeuze van een onderneming. De bedoeling van dit artikel is nu na te gaan in hoeverre onderzoek is verricht naar de invloed van belastingverschillen op de vestigingsplaatskeuze en welke de voornaamste uitkomsten daarvan zijn.

Belastingen en vestigingsplaatskeuze

Over de factoren, die de vestigingsplaatskeuze beïnvloeden, is in de loop van de geschiedenis veel geschreven. Een groot aantal theorieën zijn ontwikkeld. Als eerste was het Findeisen (1923), die aan de factor belastingen een betekenis toekende bij de vestigingsplaatskeuze 1). Hij introduceerde het begrip „fiscaal-economisch georiënteerde vestigingsplaatskeuze”. Hiervan is z.i. sprake, indien het motief van vestiging het behalen van belastingvoordelen is. In zijn voetspoor erkent ook Ritschl (1927) het feit, dat plaatselijke verschillen in belastingen én sociale verzekeringen van een niet te onderschatten belang zijn 2). Naarmate de belastingverschillen in omvang toenemen, wordt de belangstelling voor de invloed hiervan op de vestigingsplaatskeuze groter 3).

De vraag naar de invloed van internationale en nationale belastingverschillen wordt gesteld bij: a. de bestudering van de gevolgen van onbedoeld gegroeide belastingverschillen voor de ruimtelijke allocatie van investeringen; en b. de bestudering van de effectiviteit van bewust gecreëerde en/of te creëren belastingverschillen. In hoeverre kunnen de belastingen gebruiken als instrument van regionaal-economische politiek en wat zijn de effecten daarvan?

Bestaande onderzoekingen hebben veelal betrekking op de effectiviteit van (nationaal) gecreëerde belastingverschillen in het kader van de regionaal-economische politiek. Bekend is mij wel een studie van Mellors (1973) met betrekking tot de effecten van internationale belastingverschillen op het buitenlands investeringsgedrag van ondernemers in de Verenigde Staten. Er bestaat naar mijn mening echter geen principieel verschil tussen de effecten van belastingverschillen op internationaal en die op nationaal niveau. Op internationaal niveau spelen wel méér factoren een (grotere) rol dan op nationaal niveau. De loon-, kapitaal- en transportkostenverschillen zijn vaak groter, terwijl daarnaast vaak nog deviezenrestricties, politieke en culturele verschillen een rol spelen. De fiscale factor zal daardoor wellicht als vestigingsplaatskeuzefactor in betekenis geringer zijn. Het door Aufermann (1959) in zijn standaardwerk *Grundzüge betriebswirtschaftlicher Steuerlehre* (3e druk) ontwikkelde begrip „belastingelasticiteit” kan hier verhelderend werken.

De vestigingsplaatskeuze wordt door een groot aantal factoren beïnvloed. Zo noemt Constantin (1974) 120 factoren, waarvan er 12 betrekking hebben op belastingen. De belastingelasticiteit drukt nu de relatieve belangrijkheid van

belastingfactoren uit voor die vestigingsplaatskeuze. Ze kan waarden tussen 0 en 1 aannemen. De belastingelasticiteit is 0, indien de vestigingsplaatskeuze reeds door niet-belastingfactoren geheel wordt bepaald. Detailhandelsvestigingen en bedrijven die specifieke eisen stellen aan hun arbeidskrachten, kunnen ruimtelijk zeer gebonden zijn. Daarentegen bezitten holding-, financieringsmaatschappijen en internationale transportondernemingen een veel hogere belastingelasticiteit. De relatieve betekenis van de verschillende vestigingsplaatsfactoren zal in de tijd variëren. Waren vroeger de transportkosten erg belangrijk, tegenwoordig blijken arbeidskosten van meer belang te zijn.

Benadering van het probleem

Het probleem van de invloed van belastingverschillen op de vestigingsplaatskeuze kan van verschillende kanten uit benaderd worden. Ten eerste is daar de macro-economische methode. Nagegaan

1) F. Findeisen, *Unternehmung und Steuer*, Stuttgart, 1923, blz. 1.

2) H. Ritschl, *Reine und historische Dynamik des Standorts des Erzeugungsbezweigs*, opgenomen in: *Schmollers Jahrbuch*, 51e jrg., 1927, 2. Halbband, blz. 841.

3) Zie de bijgevoegde literatuurlijst.

wordt of er een verband bestaat tussen verschillen in macro-economische belastingdruk (totale belastingopbrengst gerelateerd aan het nationale inkomen tegen marktprijzen) en de groei van het nationale inkomen of de groei van de werkgelegenheid in bedrijven.

De gedachte hierachter is, dat naarmate de belastingdruk hoger is men minder gaat investeren, vooral indien de verschillen in belastingdruk — ruimtelijk gezien — daardoor groter worden. Dit heeft dan weer invloed op de economische groei en de werkgelegenheid. Uit onderzoekingen van Bloom uit 1955 4), en Thompson en Mantilla uit 1959 5) blijkt er geen duidelijk verband te bestaan tussen de hoogte van de belastingdruk en de groei van het nationale inkomen of de werkgelegenheid. De uitspraak, dat hogere belastingen economische stagnatie tot gevolg hebben, is niet houdbaar. De resultaten van een onderzoek van Martin en Morrow 6) naar de invloed van verschillen in de belastingstructuren van de zuidelijke staten van de VS, wijzen in eenzelfde richting. De staten met de grootste groei hebben eveneens de hoogste belastingdruk, was één van hun conclusies.

Aan verreweg de meeste, mij bekende onderzoekingen ligt de interview-benadering ten grondslag. Hierbij zijn twee hoofdvarianten te onderscheiden, nl.:

1. de algemene variant; gevraagd wordt aan ondernemers de vestigingsplaatsfactoren te rangschikken in volgorde van belangrijkheid 7);

2. de specifiek fiscale variant; men vraagt bij deze methode meer direct naar de rol van de fiscale factoren bij de vestigingsplaatskeuze 7).

Hoe belangrijk was/is voor u de fiscale factor bij een vestigingsplaatskeuze? Uit onderzoekingen volgens de algemene methode verricht blijkt dat belastingen weliswaar van belang kunnen zijn bij de vestigingsplaatskeuze, maar zij hebben hierbij slechts een secundair belang. De conclusie van Fürst en Zimmermann in hun werk over de vestigingsplaatskeuze van industriële ondernemingen uit 1973 met betrekking tot de effecten van financiële factoren bij de vestigingsplaatskeuze geldt vrij algemeen voor andere onderzoekingen. Ze stellen, dat „die Quintessenz dieser Ergebnisse (invloed van financiële stimuli, belastingfaciliteiten en subsidie, D.A.A.) ist, dass die finanzielle Förderung allein in einer bestimmten Situation der Entscheidung zwischen Standortalternativen relevant werden kann. In einer Situation nämlich, in der ein genau klassifizierter Unternehmenstyp mit relativ geringem Anspruchsniveau an einem potentiellen Standort, der sich dadurch je nach Informationsverarbeitungskapazität einem relativ grösseren und gleichwertigen Alternativenkreis gegenüber sieht, den Standort auswählt, der das „Ergebnis“ der gegebenen Handlungsalternativen

maximiert oder als „satisficing“ erkennen lässt. Allein in dieser Situation können finanzielle Hilfen entscheidungsrelevant oder sogar entscheidungsbestimmend werden“ 8).

Uit de studie van Fürst en Zimmermann wordt wel duidelijk, dat het erg moeilijk is iets algemeen over de gevolgen van belastingverschillen m.b.t. de vestigingsplaatskeuze te zeggen. Wordt in het algemeen geen aandacht besteed aan de manier waarop beslissingen ter zake tot stand komen, bovengenoemde schrijvers doen dat wel. Zij wijzen op de vele complicaties die hierbij kunnen optreden. Ook is het erg belangrijk voor de relatieve betekenis van de vestigingsplaatskeuzefactoren of het gaat om een nieuwe vestiging, de verplaatsing van een bestaande vestiging, of om een afsplitsing van een bedrijfs onderdeel van een bestaande vestiging. Er zijn indicaties om aan te nemen dat bij de vestigingsplaatskeuze van z.g. afsplitsingen de belastingelasticiteit het hoogst is. Ook bij verplaatsingen van bestaande

Deze rubriek wordt verzorgd door het Fiscaal-Economisch Instituut van de Erasmus Universiteit Rotterdam

ondernemingen kunnen belastingen een relatief belangrijke rol spelen. Immers, ervan uitgaande dat de vestigingsplaats, die men in eerste instantie heeft gekozen, onder de toen gegeven omstandigheden optimaal was, kunnen groeiende belastingverschillen ertoe leiden dat de vestigingsplaats als optimale vestigingsplaats wordt verdrongen. Bij de interpretatie van de onderzoekingen volgens de specifiek-fiscale variant moet men erg oppassen voor emotionele factoren, die bij de beantwoording van de vragen een rol kunnen spelen. Met name Due wijst daar in zijn artikel ook op 9). De houding van de burgers, alsmede derhalve ook van de ondernemers ten opzichte van belastingen in het algemeen is hier in het geding. Belastingmoraal en belastingmentaliteit hebben evenals factoren van politieke aard hierop invloed.

Een derde benaderingswijze van het probleem is na te gaan of en in hoeverre er verschillen bestaan in de te betalen belasting tussen ondernemingen met verschillende vestigingsplaatsen. Twee hoofdvarianten zijn hierbij weer te onderscheiden. Bij de eerste hoofdvariant wordt uitgegaan van bestaande gelijksoortige of aanverwante bedrijven. Vergeleken wordt in hoeverre de te betalen belasting van plaats tot plaats verschilt. Bij de tweede hoofdvariant wordt daarentegen uitgegaan van een of meer hypothetische onderneming(en). Men „prikt“ daarna een aantal vestigingsplaatsen en gaat na, voor ieder geval afzonderlijk, in hoeverre de te betalen belasting afwijkt. Een bekende studie volgens deze benadering is de

studie van Hackenberg uit 1930 10), waarbij verschillen in plaatselijke belastingen in Duitsland worden onderzocht. Ook Due noemt er nog enkele 11). De analytische methode, die aan deze benadering ten grondslag ligt, is vooral bruikbaar bij de planning en de voorbereiding voor een beslissing in een onderneming zelf. De fiscale gevolgen van een keuze ten aanzien van de plaats van vestiging komen duidelijk aan het licht. Over de invloed op de vestigingsplaatskeuze in het algemeen zegt het nog weinig. Immers, het is niet duidelijk of er nog andere verschillen in kosten tussen de verschillende vestigingsplaatsfactoren bestaan en hoe groot die zijn. Er bestaat bijvoorbeeld een verband tussen belastingdruk en het niveau van overheidsuitgaven. Hoe hoger de belastingdruk, hoe hoger het niveau van overheidsuitgaven. Per geval zou er moeten worden nagegaan in hoeverre die uitgaven kostendrukkend of winstvermeerderend voor de onderneming werken.

Met het oog op het feit dat belastingverschillen niet alles zeggen over totale kostenverschillen, bestaan er een aantal studies, waarbij wordt nagegaan in hoeverre er in ruimtelijke zin verschillen bestaan in verhouding tussen de te betalen belasting en de omzet of de totale kosten. De mij bekende studies ter zake hebben betrekking op verschillen tussen de relatieve aandelen van belastingen in verschillende staten in de Verenigde Staten. Hier bleken de verschillen, vooral als er rekening werd gehouden met de verrekening van federale belastingen en belastingen betaald aan de staat, gering te zijn.

Tot slot

In bovenstaand betoog heb ik getracht enig inzicht te verschaffen in de wisselwerking tussen belastingverschillen en vestigingsplaats. Ik geloof, dat uit het bovenstaande wel blijkt dat we nog niet zijn uitgestudeerd. Conclusies zijn moeilijk te trekken. Wél is duidelijk, dat van belastingverschillen niet zulke desastreuze gevolgen moeten worden verwacht als wel wordt beweerd. Hoe groter

4) C. C. Bloom, *State and local tax differentials*, Iowa City, 1955.

5) W. R. Thompson en J. M. Mantilla, *An econometric study of postwar state industrial development*, Detroit, 1959.

6) J. W. Martin en G. D. Morrow, *Taxation of manufacturing in the South*, Kentucky, 1948.

7) Zie Campbell (1958), Due (1961), Dunning en Yannopoulos (1973), Greenhut (1956), Hackenberg (1930) en Senn (1958), literatuurlijst.

8) Zie D. Fürst en K. Zimmermann, *Standortwahl industrieller Unternehmen*, Bonn, 1973, blz. 126.

9) J. F. Due, Studies of state-local tax influences on location of industry, *National Tax Journal*, blz. 165 en blz. 168-171.

10) Hackenberg (1930), literatuurlijst.

11) Zie Due (1961) en ook Senn (1958), literatuurlijst.

die verschillen echter worden, des te groter zal de invloed zijn. De studies waaraan gerefererd is, hebben voor een groot deel betrekking op industriële ondernemingen. Dit is een belangrijke beperking. Aan alle genoemde benaderingen kleven bezwaren. Het meten van belastingverschillen stuit vaak op grote statistische problemen. Ook definitieproblemen spelen een rol. Ik verwijs hier voor naar een tweetal, wat oudere artikelen in *Public Finance* 12), die echter nog steeds opgeld doen. Het lijkt me de moeite waard om de studies nog iets nader te analyseren. Het is jammer dat er nog zo weinig is gedaan aan de invloeden van internationale belastingverschillen. Juist daarop richt zich de publieke belangstelling in Nederland. Ik hoef maar te verwijzen naar de algemene en financiële parlementaire beschouwingen, die telken jare worden gehouden en naar de studies e.d., die op dit moment, o.a. aan het Fiscaal-Economisch Instituut, worden verricht naar het verschijnsel „internationale belastingvermijding”.

Tot slot van dit betoog wil ik een overzicht geven van de voor deze studie geraadpleegde belangrijkste literatuurbronnen. Deze lijst pretendeert nog lang niet compleet te zijn.

Geraadpleegde literatuur

E. Aufermann, *Grundzüge betriebswirtschaftlicher Steuerlehre*, Wiesbaden,

3e druk, 1959, vooral hoofdstuk 4, blz. 65-83.

J. Bloech, *Optimale Industriestandorte*, Wenen, 1970, 244 blz.

D. van den Bulke, met medewerking van J. de Sloovere en E. van de Walle, *De buitenlandse ondernemingen in de Belgische industrie*, Gent, 1971, 341 blz.

A. K. Campbell, Taxes and industrial location in the New York metropolitan region, *National Tax Journal*, 1958, blz. 195-218.

Ch. Constatin, Steuerplanung in einer multinationalen Unternehmung. Opgenomen in: *Steuerplanung in der Unternehmung*, St. Gallen, 1974, blz. 113-123. *Criteria for location of industrial plant: changes and problems*, United Nations, New York, 1967.

J. F. Due, Studies of state-local tax influences on location of industry, *National Tax Journal*, 1961, blz. 163-173.

J. H. Dunning en G. Yannopoulos, The fiscal factor in the location of affiliates of multinational enterprises, opgenomen in: *Vers une politique fiscale européenne à l'égard des entreprises multinationales?*, Brussel, 1973, blz. 71-114.

D. Fürst en K. Zimmermann, *Standortwahl industrieller Unternehmen*, Bonn, 1973, 401 blz.

M. L. Greenhut, *Plant location*, Chapel Hill, 1956, 338 blz.

E. Hackenberg, *Wechselwirkungen zwischen Besteuerung und Standort*,

dissertatie, Keulen, 1930, 54 blz.

W. Isard, *Location and space-economy*, Londen, 1956, 350 blz.

H. Kormann, *Die Steuerpolitik der internationalen Unternehmung*, Düsseldorf, 1970, vooral blz. 61-96.

B. Senn, *Standort und Steuern*, dissertatie, St. Gallen, 1958, 149 blz.

Tax policy and investment in the European Community, Brussel, Comm. EG, 1975.

Taxation series, nr. 1, studie verricht door het Fiscaal-Economisch Instituut en het Instituut voor Economisch Onderzoek van de Erasmus Universiteit Rotterdam.

J. Wehmeijer, *Die steuerliche Planung der Unternehmung*, Düsseldorf, 1967, blz. 129-136.

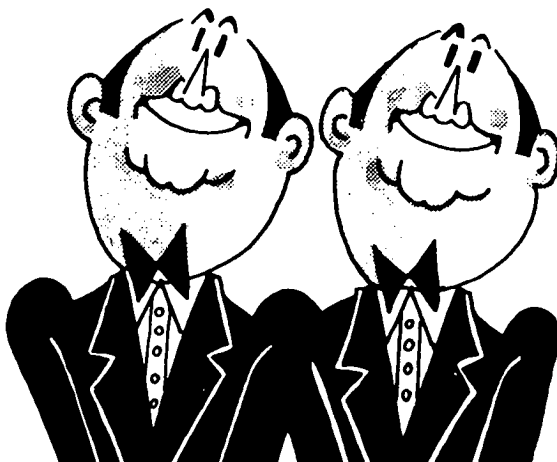
G. Wöhe, *Betriebswirtschaftliche Steuerlehre*, Band II.1. Halbband, 2e druk, blz. 277-304: Der Einfluss der Besteuerung auf die Standortwahl des Betriebes.

A. Zünd, Möglichkeiten und Grenzen der Steuerplanung in multinationalen Unternehmungen, in: *Steuerplanung in der Unternehmung*, St. Gallen, 1974, blz. 97-111.

D. A. Albergts

12) H. Beckendorff, Zur Methodik und Praxis des internationalen Vergleichs der Steuerbelastungen, *Public Finance*, 1956, blz. 1-32 en E. Alexander-Katz, On national realities and international tax comparisons, *Public Finance*, 1956, blz. 287-345.

Gelijk zoekt zijns gelijk.



Mogen we alstublieft? Want in welk blad bestaat er zo'n onderlinge "gelijkheid" tussen lezer en adverteerder als juist in het goede vaktijdschrift? Probeer maar eens een campagne in dit NOTU*-tijdschrift. Wedden dat we gelijk hebben?



* Nederlandse Organisatie van Tijdschrift-Uitgevers

Ter attentie van alle Industriebedrijven

GEVRAAGD:

Bouwmaterialen in het algemeen, draadnagels, scharnieren, PVC draadkabels, badkamer- en keukenuitrustingen, wollen en katoenen textiel, manufactures, dames- en herenkleding, lederen schoenen en lederen kleding, gebreide kleding, stoffen voor meubelbekleding, elektronische apparaten, houten en stalen meubelen, gegalvaniseerde emmers, emaille pannen, hangsloten en deursloten, vensterglas, gegolfde asbestplaten en pijpen, industriële machines, levensmiddelen, sardines, vlees in blik, kip, soft drinks, bier, suiker, ongezoete melk, babyvoedsel, niet-vette watten, enz.

Ter vergemakkelijking van de onderhandelingen gelieve U alle offerten en catalogi per luchtpost te zenden aan

MANAGER NIGER STORES (West Africa) Limited,

275, Herbert Macaulay Street, Yaba, Nigeria.



Boek 2 Burgerlijk Wetboek. Rechtspersonen. Met een inleiding van Prof. Mr. J. M. M. Maeijer, Kluwer BV, Deventer, 1975, 159 blz., f. 9,50.

Bevat de wettekst, de belangrijkste overgangsbepalingen en de transponeringstabel van het nieuwe Boek 2 BW. Is samengesteld door Mevr. P. Nelman.

CBS: Concentratie en deconcentratie in nijverheid en delfstoffenwinning (1950-1963-1971). Serie statistische en econometrische onderzoeken, no. 16, Staatsuitgeverij, Den Haag, 1975, 36 blz., f. 6,50.

Bevat een onderzoek naar de geconcentreerdheid van de produktiestructuur en de veranderingen, die hierin in de loop van de tijd zijn opgetreden. Het gaat hierbij om de vraag naar het aantal en de verdeling naar grootte van de in de bedrijfstak werkzame ondernemingen. Uit de gevonden resultaten kan worden afgeleid dat na 1950 de produktie in de nijverheid en de delfstoffenwinning als geheel is geconcentreerd; bij eerstgenoemde is er sprake van een versnelling van het concentratieproces.

estb

Mededeling

Postacademisch onderwijs

De Faculteit der Sociale Wetenschappen van de Erasmus Universiteit Rotterdam organiseert in het najaar van 1976 twee cursussen in het kader van postacademisch onderwijs over: „arbeidsverhoudingen” en „veranderingen in het schoolwezen”. Elk van de cursussen omvat zes bijeenkomsten op vrijdagen — eens per veertien dagen — van 16.00-21.00 uur. Een folder kan worden aangevraagd bij de Faculteit der Sociale Wetenschappen, EUR, Postbus 1738, Rotterdam.

KATHOLIEKE UNIVERSITEIT NIJMEGEN

gewoon hoogleraar politicologie

in het bijzonder de nationale politieke systemen, bij de sectie politicologie.

Tot zijn taken behoort het geven van onderwijs en het verrichten en stimuleren van onderzoek op dit gebied.

Van hem wordt verwacht dat hij bereid is de verschillende stromingen in de politicologie met elkaar te confronteren en aandacht te schenken aan maatschappelijke achtergronden van politieke verschijnselen.

Daarnaast krijgt hij de leiding van de vakgroep nationale politieke systemen.

Vereist zijn een grondige kennis van de theorievorming binnen de politicologie, alsmede ervaring in het sociaal-wetenschappelijk onderzoek. De voorkeur gaat uit naar een politicoloog, die blijk heeft gegeven van belangstelling op het gebied van de relatie tussen politieke en maatschappelijke problemen.

Inlichtingen bij de voorzitter van de benoemingscommissie prof. mr. S.F.L. Baron van Wijnbergen, 080-512510, Instituut voor Rechtsgeleerdheid, Oranjesingel 72, Nijmegen.

Degenen die willen solliciteren of de aandacht willen vestigen op mogelijke kandidaten, wordt verzocht zich te richten tot voornoemde voorzitter.

faculteit der

sociale wetenschappen