

Weg met de werkloosheid!

Zal de westerse wereld erin slagen de werkloosheid tot een redelijk peil terug te brengen? Willen de westerse overheden de werkloosheid verminderen? Twee vragen, waarvan de eerste moet worden beantwoord met misschien, maar niet op korte termijn, de tweede met laten we het hopen. De tweede vraag zullen velen als beledigend ervaren. De overheid — althans die in Nederland — doet immers vele pogingen het aantal arbeidsplaatsen te vergroten. Al enkele jaren worden er stimulerende maatregelen getroffen: minister Boersma produceerde werkgelegenheidsnota's aan de lopende band; de stijging van lonen en collectieve uitgaven zal worden beperkt; subsidies liggen te wachten op werkgevers die arbeidsplaatsen scheppen. Toch heeft dit alles nog weinig aantoonbaar succes gehad. We kunnen slechts stellen dat er nog meer werklozen zouden zijn als al die maatregelen niet zouden zijn getroffen.

Niet alle economen zijn er echter van overtuigd dat de westerse overheden de werkloosheid willen bestrijden. Eén van die economen is Santosh Mukherjee. In een onlangs verschenen publikatie stelt hij op ondubbelzinnige wijze vast dat de OECD-landen de economisch-politieke doelstelling van volledige werkgelegenheid enkele jaren geleden reeds vaarwel hebben gezegd 1). Ze deden dat omdat ze meer angst hadden voor inflatie dan voor werkloosheid. De Nederlandse lezers, die overstromd zijn met beschouwingen over het befaamde CPB-rapport van Den Hartog en Tjan, zullen Mukherjee wellicht een dwaas vinden. Inflatie en werkloosheid zijn immers geen alternatieven, maar twee met elkaar samenhangende economische kwalen: hoge arbeidskosten bevorderen inflatie en werkloosheid. Mukherjee is niet opgegroeid met het genoemde CPB-rapport en heeft daarom een afwijkende opvatting, die zo interessant is dat ik haar de lezer niet wil onthouden.

Mukherjee verwerpt de macro-economische gedachten-gang bij de werkloosheidsbestrijding, zoals die in principe in Nederland bestaat. Volgens hem treft de werkloosheid vooral die werknemers die weinig invloed hebben op de inflatie en de stijging van de arbeidskosten. Kostenstijgingen worden z.i. vooral veroorzaakt door werknemers waarnaar veel vraag is; dat zijn vooral de werknemers tussen 25 en 40 jaar oud.

Een tweede afwijking van de hier gangbare theorie betreft de stijging van de overheidsuitgaven. Volgens Mukherjee bestaat er een gebrek aan vertrouwen, hetgeen zich uit in

toenemende particuliere besparingen. Het is de taak van de overheid dat vertrouwen te herstellen door de vraag te laten groeien zonder de inflatie aan te wakkeren; besnoeiing op overheidsuitgaven ondermijnt het vertrouwen.

Mukherjee ondersteunt bovenstaande beweringen nauwelijks met kwantitatieve bewijzen. Hierdoor is zijn analyse gebrekkig en lang niet altijd overtuigend. Toch zitten er interessante aspecten in. Zijn redenering over arbeidskosten en werkgelegenheid doet mij denken aan een OECD-publikatie, waarin staat dat het geen kwaad kan als de overheid in een overspannen economie (n.b. de publikatie verscheen in 1971) met geldinjecties haar budgettekort vergroot ter bestrijding van regionale werkloosheid 2). Zwakke regio's dragen namelijk niet bij tot de inflatie. Iets dergelijks zou ook wel eens kunnen gelden voor groepen werklozen in regio's waar wél inflatie heerst. Het lijkt bovendien altijd voordeliger voor een land een werkloze aan het werk te zetten dan hem met een sociale uitkering nutteloos te laten rondlopen.

Vooraf dit laatste heeft Mukherjee geïnspireerd. Alvorens de vruchten van die inspiratie te tonen, is het zinvol eerst te wijzen op een idee van de Zweed Prof. Gösta Rehn. Vorig jaar schreef deze (als Director of Manpower and Social Affairs van de OECD) twee discussiestukken, waarin hij beweerde dat het voor de gemeenschap rendabel is om werkgevers te subsidiëren als zij werklozen in dienst nemen 3). In plaats van sociale uitkeringen te ontvangen, betaalt een oud-werkloze premies en belastingen. Bovendien draagt hij dan bij tot de nationale productie. Op grond van Rehns ideeën en voorlopige berekeningen voor geheel Europa en de Verenigde Staten berekende C.A. de Kam op analoge wijze dat een dergelijke loonsubsidie ook in Nederland financiële voordelen oplevert voor overheid, werknemers en werkgevers 4).

Mukherjee werkte Rehns ideeën uit voor de EG-landen. De resultaten zijn verbluffend. Hij toont aan dat in de meeste landen de overheid zich geen beperkingen behoeft op te leggen bij financiering van de werkloosheidsbestrijding. Zelfs zonder rekening te houden met indirecte effecten verdient de overheid de kosten veelal volledig terug (in Nederland is de opbrengst 21% meer dan de loonsubsidie). Loonsubsidie is in Nederland geen vreemd woord meer: o.a. werktijdverkorting en bestrijding van jeugdwerkloosheid worden voor een deel daarmee gefinancierd. Mukherjee, en vooral Rehn die op het idee kwam, tonen aan dat er in de loonsubsidie nog veel muziek kan zitten.

L. Hoffman

Verdiensten van de overheid indien een werkloze werk krijgt (als % van diens inkomen; voor een gehuwde man met 2 kinderen)

Verenigd Koninkrijk.....	89-96	Nederland.....	121
Frankrijk.....	138	België.....	114
West-Duitsland.....	111	Ierland.....	81
Italië.....	29	Luxemburg.....	86
		Denemarken.....	101

1) Santosh Mukherjee, *Unemployment costs*, PEP, Londen, 1976.

2) *Present policies against inflation*, OECD, Parijs, 1971.

3) Gösta Rehn, *Some thoughts on employment policy in the OECD area during 1975 and later years, 1975; The fight against stagflation, 1975*.

4) C. A. de Kam, *Recessie en economische groei, Sen D*, september 1975.

Inhoud

<i>Drs. L. Hoffman:</i> Weg met de werkloosheid!	825
Column Een nieuwe klassenstrijd?, door Prof. Dr. W. Albeda	827
<i>Prof. Dr. J. van den Doel, Prof. Dr. C. de Galan en Prof. Dr. J. Tinbergen:</i> Pleidooi voor een geleide loonpolitiek (II)	828
<i>Prof. Dr. M. P. Gans:</i> De gouden eieren van de VAD	832
<i>A. A. M. M. Tak:</i> De ontwikkelingen in de aerosol-sector 1971-1975	834
Bedrijfseconomie Distributiebeslissingen. Classificatie en actualiteit, door Drs. A. R. van Goor	839
Boekennieuws Prof. Mr. H. J. Hofstra: Inkomstenbelasting, door Mr. M. A. Wisse- link	844

**Weet u het verschil tussen een econoom en een economist?
Vul onderstaande bon in en u krijgt het antwoord.**

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:

*Dit adres alleen gebruiken voor opgeven van abonnementen.

Redactie

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

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.

Abonnementenprijs: 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:

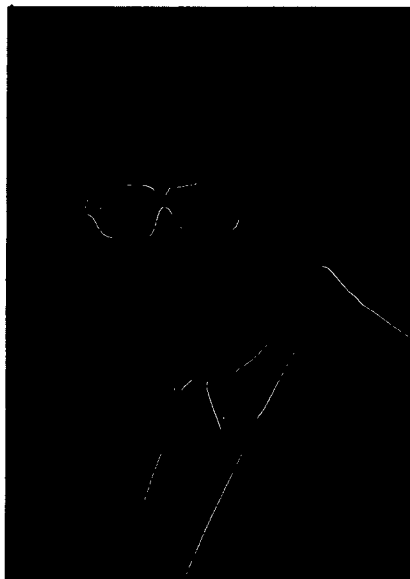
Arbeidsmarktonderzoek
Balanced International Growth
Bedrijfs-Economisch Onderzoek
Economisch-Technisch Onderzoek
Vestigingspatronen
Macro-Economisch Onderzoek
Projectstudies Ontwikkelingslanden
Regionaal Onderzoek
Statistisch-Mathematisch Onderzoek
Transport-Economisch Onderzoek

Een nieuwe klassenstrijd?

In het ontwerp beginselprogramma van de Partij van de Arbeid lees ik over een „socialistische samenleving”: „Het zal hier ondenkbaar zijn dat mensen hun persoonlijke of groepswelvaart zullen willen verbeteren, zolang nog door anderen gebrek geleden wordt, of dat zij macht willen hebben, als dit onmacht voor anderen inhoudt”. Een ideaal waarvoor, dunkt me, niemand geheel ongevoelig zal zijn. Egoïsme, of dit nu groepsegoïsme of individueel egoïsme betreft, is nu eenmaal niet de meest aantrekkelijke eigenschap. Een maatschappij, waarin men de uitingen van dit egoïsme niet muilkorft of verbiedt, maar waarin de structuur zelve ertoe leidt dat het verdwijnt (ondenkbaar wordt), wie zou er niet vóór zijn? Om kort te gaan waarom worden wij niet allemaal socialisten?

Ik denk dat de voornaamste reden is, dat velen met mij niet kunnen geloven in de mogelijkheid van zo'n maatschappij en van zulke structuren. Egoïsme is een menselijk trekje, dat nogal diep verankerd is in het menselijk wezen. Het is niet weg te organiseren. Maar zou men vanuit dit scepticisme zonder meer deze utopie (want dat is het) als nastrevenswaard model moeten verwerpen? Men kan uitbannen van egoïsme een onwezenlijk ideaal vinden en er toch naar streven. Men hoeft immers ook niet in de mogelijkheid der „Ewigen Friede” te geloven om er naar te streven. Men zou kunnen beginnen te weigeren het beroep op persoonlijk of groepsegoïsme als prikkel voor efficiency en inspanning te gebruiken. Wij gebruiken immers inkomens en statusverschillen, winststreven en concurrentie op deze wijze. Dat is een der grondslagen van ons stelsel. Daartegen richt het beginselprogramma dan ook scherpe kritiek. Men wil „dat de verschillen in arbeidsinkomen worden verminderd doordat er een basisinkomen wordt vastgesteld, waarboven men slechts op grond van vast te stellen normen (bijvoorbeeld onaangenaam werk, langere werktijden) tot een bepaald maximum recht heeft op extra uitkeringen”. Hoewel het programma vaag is over de uiteindelijke rol van het prijsmechanisme worden nogal wat functies ervan ter discussie gesteld en vervangen door vormen van collectief beslissen.

Het is jammer, dat niet een indicatie is gegeven hoe men denkt, hetzij in de



uiteindelijke ideale maatschappij het marktmechanisme toch gebruiken (maar dat is onmogelijk zonder het egoïsme der mensen in rekening te brengen), hetzij met een redelijk behoud van vrijheid van consumptie, beroepskeuze enz. dit mechanisme geheel vervangen. Dit lijkt mij een fundamenteel probleem voor democratisch-socialisten. Met kreten als „zelfbestuur binnen het kader van een democratische planning” en „gemeenschapsbezit van basis-industrieën” en een „zodanige verdeling van onaangename arbeid, dat niemand gedwongen is dit soort werk levenslang te verrichten”, komen we natuurlijk niet veel verder.

Het is opmerkelijk dat bij alle zorg over egoïsme men niet schroomt groeps-egoïsme naar voren te schuiven als één der belangrijkste motoren voor het realiseren of naderbij brengen van de utopie. Wij lezen immers, dat, hoewel het traditionele beeld van de twee elkaar bestrijdende klassen op de maatschappij niet meer van toepassing is, er „nog heel wat klassenstrijd te voeren is”. Ook al wijst men er op, dat velen deze klassenstrijd willen voeren los van de eigen economische positie, worden „allen die geen zeggenschap hebben over hun situatie en alle groepen, of het nu vrouwen of gastarbeiders zijn” tot die strijd opgeroepen. Strijd als dynamiek der verandering, waarbij het doel is „beëindiging van alle vormen van ongelijkheid”.

We lezen dan ook in het programma dat „in ons stelsel verandering is gekomen, dank zij de georganiseerde arbeidersbeweging en socialistische partijen” die „stap voor stap de overheid en de bezittende klasse in moeizame sociale strijd een aantal rechten hebben afgedwongen”. De bijdragen van andere politieke partijen zijn kennelijk te verwaarlozen en door overleg en samenwerking is er niets gerealiseerd.

Ook al is het waar, dat velen in de maatschappelijke strijd niet automatisch en altijd aan de eigen positie denken,

toch zou het naïef zijn, niet te verwachten dat een strijd tegen alle ongelijkheid (zonder kwalificatie!) wel eens zou kunnen ontaarden in een strijd van allen tegen allen. Hoe men kan voorkomen, dat groepsegoïsme daarbij gemobiliseerd wordt, is niet wel in te zien. De weg naar de uitbanning van het groepsegoïsme zou wel eens kunnen lopen via het verscherpte groepsegoïsme. Wat de een ziet als ongelijkheid, ziet de ander als compensatie voor of beloning van grotere inspanning, harder werken, grotere verantwoordelijkheid, meer kopzorg enz. En waarom zal men voor zulke zaken niet mogen opkomen, zullen velen die dit programma niet onderschrijven, denken? Als strijd de koninklijke weg is, dan staat ons nogal wat strijd te wachten.

Toch lijkt mij er veel voor te zeggen, dat in ieder geval in de voorzienbare toekomst het egoïsme der georganiseerde groepen schadelijker is voor de maatschappelijke ontwikkeling, dan het individuele en groepsegoïsme waartegen het socialistisch beginselprogramma zich richt. Het programma geeft immers zelf een nogal somber perspectief van de noodzaak voor onze maatschappij zich in te passen in een wereldomvattend programma, dat voor ons niet anders kan betekenen dan tragere groei als het geen negatieve groei moet worden.

Ik zie niet in hoe een „nieuwe klassenstrijd” ons in zulke omstandigheden kan helpen. Het klinkt natuurlijk mooi te spreken van een klassenstrijd die over de grenzen gaat. Maar hoe functioneert zoiets binnen een parlementaire democratie? De socialistische theorie, die blijkbaar toch nooit helemaal los komt van oudere, negentiende-eeuwse denkbildingen voert ons hier op een dwaalweg, die gelukkig door democratisch-socialisten zelden in praktijk wordt gebracht. In de praktijk geven ook zij verre de voorkeur aan consensus-schepping; overleg en strijd zien zij pas als een „laatste middel”. Dit geldt uiteraard met name wanneer zij deel uitmaken van een regering.

Het is immers veel verstandiger te trachten ongelijkheden te objectiveren en bespreekbaar te maken. Tussen de verschillende groepen kan daarover dan discussie ontstaan. Zo'n discussie zal uiteraard wel eens in strijd ontaarden en dat is soms wel nuttig ook. Het onderstreept de ernst ervan, maakt onderhandelingen serieus en kan ertoe leiden dat de overheid langs de weg der wetgeving deze zaken aan de orde stelt en regelt.

Pleidooi voor een geleide loonpolitiek (II)

PROF. DR. J. VAN DEN DOEL
PROF. DR. C. DE GALAN
PROF. DR. J. TINBERGEN

In ESB van 17 maart jl. publiceerden de hoogleraren Van den Doel, De Galan en Tinbergen een artikel, waarin zij voor een geleide loonpolitiek pleitten. Dit artikel riep veel reacties op. Het onderstaande artikel is een antwoord op die reacties.

Ons „pleidooi voor een geleide loonpolitiek”, gepubliceerd in *ESB* van 17 maart 1976, heeft een overstelpend aantal reacties opgeleverd. Op zich zelf is het natuurlijk verheugend dat aan een bijdrage van sociale wetenschappers tot de discussie over actuele beleidsvragen in zo'n ruime mate aandacht is besteed. Helaas waren echter niet alle reacties, ook niet die van vakgenoten, van gelijke kwaliteit. Sommigen reageerden zonder het artikel eerst te hebben gelezen of sloegen bij lezing de meest relevante gedeelten over. De critici gingen voorbij aan de in ons artikel geciteerde of met betrekking tot het probleem relevante sociaal-wetenschappelijke literatuur. Niemand van hen is gekomen tot het formuleren van een beleidsalternatief. Al met al heeft de discussie over één van de hoekstenen van het Nederlandse sociaal-economische beleid ons niet opgebeurd.

De economische natuur was echter sterker dan de in allerlei persorganen verkondigde leer. Hoewel het merendeel van de commentatoren aanvankelijk negatief stond tegenover de idee van geleide loonpolitiek werden de feitelijke lonen reeds door de overheid beheerst. De regering diende voorts een wijziging van de Wet op de loonvorming in en deze werd door het parlement aanvaard. Op basis daarvan trof de regering een loonmaatregel voor de tweede helft van 1976 en ook deze loonmaatregel werd door het parlement geaccepteerd. In zijn driejarige regeerperiode heeft het kabinet-Den Uyl nu driemaal in de lonen ingegrepen. Men kan deze ingrepen bezwaarlijk beschouwen als uitzonderingen. Evenmin is het realistisch te denken dat nu de laatste loonmaatregel is getroffen. In het najaar komen de problemen van 1975 en 1976 in verscherpte vorm terug zodat ook voor 1977 een loonmaatregel geboden zal blijken. Ondanks de veelvuldig herhaalde betogen dat geleide loonpolitiek maatschappelijk onaanvaardbaar en economisch onuitvoerbaar is, evolueert het feitelijke loonbeleid onmiskenbaar in de door ons noodzakelijk geachte richting.

Sombere vooruitzichten

Ook thans is er naar onze mening geen enkele reden voor optimisme over de sociaal-economische toestand. De conjuncturele situatie fluctueert uiteraard, maar trendmatig is er sprake van een groei van de structurele werkloosheid,

een voortzetting van de stijging van het prijspeil en een vermindering van de economische groei, terwijl het overschot op de betalingsbalans slechts door de incidentele export van aardgas kan worden gehandhaafd.

Met name de ontwikkeling van de werkloosheid baart ons grote zorg. Extrapolaties van de huidige ontwikkeling leveren voor 1985 schrikbarend hoge aantallen werklozen op. De regering, die aanvankelijk alles op alles had gezet om de werkloosheid terug te dringen tot 100.000 werklozen in 1977, heeft deze doelstelling inmiddels moeten bijstellen tot 150.000 werklozen in 1980. Deze bijstelling valt de regering niet euvel te duiden zolang de voor werkloosheidsbestrijding noodzakelijke offerbereidheid niet daadwerkelijk is gebleken. Wij willen er nogmaals op wijzen dat het de economische omstandigheden en vooruitzichten zijn, die tot ons pleidooi hebben gevoerd. De problemen zijn vergelijkbaar met die van 1945, zij het dat ons welvaartsniveau hoger is dan toen en dat geen herstel van een forse oorlogsschade noodzakelijk is.

Doelinden

Ons pleidooi voor een geleide loonpolitiek is gebaseerd op de veronderstelling dat de meerderheid van het Nederlandse volk, ook in een periode van verminderde economische groei, een effectieve bestrijding van de werkloosheid wil combineren met een hoog niveau van collectieve voorzieningen en sociale zekerheid. Zekerheid daarover hebben wij niet. Er zijn in beginsel twee methoden om de doelstellingen van de Nederlandse burgers te identificeren, namelijk door hen naar hun doelstellingen te vragen of door hun feitelijk keuzegedrag te bestuderen. Aangezien, zoals wij nog zullen toelichten, de uitkomst van het feitelijk keuzegedrag naar onze mening wordt misvormd door de wijze waarop de besluitvorming is georganiseerd, staat ons slechts de eerste methode ter beschikking. Deze levert, zoals keer op keer uit (op steeds wisselende vraagstellingen gebaseerde) enquêtes blijkt, een ondubbelzinnig resultaat: de meerderheid van het Nederlandse volk, en in het bijzonder de meerderheid van de leden van de vakbeweging (FNV en CNV), geeft aan de werkloosheid en aan collectieve voorzieningen als stadsvernieuwing en onderwijs een zo hoge prioriteit dat het bereid is daarvoor een meerjarige nullijn in het eigen inkomen te accepteren.

Deze beleidslijn is vastgelegd in de befaamde 1%-norm van het kabinet-Den Uyl, welke norm inhoudt dat de publieke sector elk jaar met 1% van het nationale inkomen zal stijgen zodat, rekening houdend met „incidentele loonstijging” en incidentele tegenvallers in de economische groei, voor de contractlonen slechts het perspectief van een meerjarige nullijn kan worden geboden. Ons betoog is gebaseerd op de veronderstelling dat het kabinet daarmee de door de modale burger gestelde prioriteiten op een juiste wijze in concreet beleid heeft vertaald. Natuurlijk wordt belasting niet met vreugde betaald en wordt over de prioriteit van verschil-

lende overheidsvoorzieningen verschillend gedacht, maar de meeste burgers zien collectieve goederen en sociale zekerheid als een essentieel bestanddeel van hun welvaart.

Groepstheorie

Het is niet de taak van economen om het Nederlandse volk bepaalde doelstellingen op te dringen. Het is echter wél hun taak om erop te wijzen hoe bepaalde, door anderen gekozen, doelstellingen het beste kunnen worden gerealiseerd. Het is hun plicht om bestaande inconsistenties tussen doeleinden en middelen aan de kaak te stellen en alternatieve middelen voor te stellen. Wij hebben getracht ons van deze plicht te kwijten door aan te tonen dat doeleinden als volledige werkgelegenheid en een hoog niveau van collectieve voorzieningen niet verenigbaar zijn met het middel van de vrije loonpolitiek. Op puur gedragswetenschappelijke gronden menen wij dat, als de doelstellingen van de burgers inderdaad op een juiste wijze door het kabinet zijn verwoord, deze doelstellingen dan slechts kunnen worden verwezenlijkt via een democratische aanvaarding van dwang in één of andere vorm.

Deze conclusie ontleen wij aan de economische groepstheorie waarvan enkele relevante gedeelten weliswaar onlangs zijn herformuleerd door Olson 1), Riker en Ordeshook 2), maar die reeds zijn oorsprong vindt in het werk van Wicksell 3), Hotelling 4) en Schumpeter 5). Als één van de vele mogelijke voorbeelden uit deze theorie behandelden wij slechts de toepassing van het *Prisoners Dilemma Game* op de verschaffing van collectieve goederen door particuliere organisaties als vakbonden. Hoewel deze toepassing betrekkelijk nieuw is 6), is het *Prisoners Dilemma Game* — zoals één van onze critici terecht opmerkte — reeds menig decennium bekend 7). Des te meer heeft het ons verbaasd dat de o.i. nogal voor de hand liggende conclusie uit deze speltheoretische toepassing door deze criticus is misverstaan. Ten einde het misverstand bloot te leggen, herhalen wij onze redenering in een enigszins gewijzigde vorm.

Prisoners Dilemma

Stel dat een typische burger twee alternatieven tegen elkaar afweegt, namelijk: hij brengt wél een inkomensoffer (I_1) en hij brengt niet een inkomensoffer (I_0) voor het verkrijgen van volledige werkgelegenheid. Stel vervolgens dat deze typische burger twee veronderstellingen kan maken over de offerbereidheid van de andere burgers, namelijk dat zij wél een inkomensoffer zullen brengen (R_1) en dat zij géén inkomensoffer zullen brengen (R_0). Wanneer de typische burger overtuigd is van de noodzaak dat iedereen een inkomensoffer brengt terwille van de werkgelegenheid, maar vooral geïnteresseerd is in zijn eigen welvaart zal hij de vier alternatieven, die uit een combinatie van I en R ontstaan, als volgt — in een reeks van afnemende voorkeuren — rangschikken: I_0R_1 , I_1R_1 , I_0R_0 , I_1R_0 . Uit deze rangschikking ziet men direct dat de typische burger uit het voorbeeld, ongeacht of hij R_1 dan wel R_0 actueel acht, in alle gevallen I_0 boven I_1 kiest. Wanneer R_1 actueel is, kiest de burger zijn eerste boven zijn tweede prioriteit. Wanneer R_0 actueel is, kiest hij zijn derde boven zijn vierde prioriteit. Andere typische burgers zullen in beginsel hetzelfde doen. De uitkomst van het beslissingsproces is dat alle beslissers uitkomen op hun derde prioriteit (niemand brengt een offer) zodat niemand zijn hoger gewaardeerde tweede prioriteit (iedereen brengt een offer) verwezenlijkt. Hoewel iedereen preferereert dat iedereen een offer brengt, is de uitkomst van het beslissingsproces dat niemand een offer brengt. Ziedaar het *Prisoners Dilemma* in zuivere vorm 8).

Het *Prisoners Dilemma* ontstaat doordat de keuzemogelijkheden zich niet beperken tot I_1R_1 (iedereen offert) en I_0R_0

(niemand offert), maar doordat iedere burger gaarne wil parasiteren op de offerbereidheid van anderen (I_0R_1), terwijl hij tegelijkertijd uiterst bevreesd is dat anderen op zijn offerbereidheid parasiteren (I_1R_0). Nu is essentieel voor ons betoog dat de mogelijkheid van parasitair gedrag wordt geopend door het vrijblijvende, d.w.z. niet bindende, karakter van het onderhavige besluitvormingsproces. Grote aantallen burgers beslissen afzonderlijk van elkaar over inkomensmatiging zonder dat zij elkaar een verplichting kunnen opleggen. Wanneer bijvoorbeeld een vakbondslid bij een vrije loonpolitiek moet beslissen of hij al dan niet een inkomensoffer brengt, is zijn offerbereidheid niet bindend voor anderen (i.c. werkgevers, vrije beroepen, hoge salaristrekken, leden van andere vakbonden) zodat hij, als hij I_1 kiest, I_1R_0 riskeert. Evenmin is de eventuele offerbereidheid van anderen bindend voor hem, zodat hij I_0R_1 probeert. Hij blijft dus onder alle omstandigheden in het *Prisoners Dilemma* gevangen.

Een illustratie uit de praktijk

De besluitvorming binnen de FNV over de arbeidsvoorwaarden voor de tweede helft van 1976 biedt voldoende empirisch materiaal om de werking van het *Prisoners Dilemma* binnen de vakbeweging te illustreren. Het besluitvormingsproces ving aan met een op 5 april jl. door het FNV-bestuur gepubliceerde *Discussienota over het sociaal-economisch beleid in 1976 in het perspectief van de komende jaren*. Deze nota was een indrukwekkend stuk. Op een unieke wijze hielden vakbondsleiders hun achterban voor waar het de komende jaren om gaat. Geconstateerd werd dat in 1975 het reële vrij beschikbare inkomen van de modale werknemer met 2,5% steeg terwijl het reële nationale inkomen in dat jaar met 3% daalde. Het FNV-bestuur maakte duidelijk dat de werkloosheid het hoogste peil van na de oorlog had bereikt en dat voor de toekomst van een aanmerkelijk geringere economische groei moest worden uitgegaan. Aangezien de arbeidsinkomensquote (gecorrigeerd voor aardgasopbrengsten en dergelijke) in de periode 1972-1975 van 83,8 tot 96,5 was gestegen, viel er volgens de FNV bij het niet-looninkomen weinig te halen. Dit alles „roept problemen op voor het in stand houden van de huidige welvaart in zijn collectieve zowel als particuliere vorm. Dit zal het doen van keuzen binnen zeer afzienbare tijd nodig maken”. Het FNV-bestuur tekende daarbij aan dat het zowel bij individueel looninkomen als bij collectieve goederen gaat om een vorm van *welvaart*. Ja, de „collectieve voorzieningen (sociale zekerheid, onderwijs e.d.) zijn juist voor de zwaksten in onze samenleving van het grootste belang”. Onder deze omstandigheden was het FNV-bestuur bereid van een volledige prijscompensatie af te zien en voor de reële loonstijging van de modale werknemer in 1976 een „minlijn” te accepteren.

Aan de discussie die daarop in de vakbeweging volgde, nam aanzienlijk minder dan één procent van de FNV-leden deel. Uit de pers (*Trouw*, *de Volkskrant*, *Haagse Post*) en uit latere reacties van FNV-bestuurders concluderen wij dat de

1) M. Olson, *The logic of collective action, Public goods and the theory of groups*, Cambridge (Mass.), 1965 en 1971.

2) W. H. Riker en P. C. Ordeshook, *An introduction to positive political theory*, Englewood Cliffs N.J., 1973, Ch. 3 en 9.

3) K. Wicksell, Ein neues Prinzip der gerechten Besteuerung, *Finanztheoretische Untersuchungen*, Jena, 1896.

4) H. Hotelling, Stability in competition, *The Economic Journal*, 1929, blz. 41-57.

5) J. A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, Londen, 1942, part. IV.

6) Voor het eerst in: M. J. Ellman, Individual preferences and the market, *Economics of Planning*, no. 3, 1966, blz. 249.

7) Zie bijv.: R. D. Luce en H. Raiffa, *Games and decisions*, New York, 1957, blz. 95.

8) Vergelijk A. Sen, *On economic inequality*, Oxford, 1973, blz. 96-99.

analyse van het FNV-bestuur niet fundamenteel werd bestreden, maar eenvoudigweg werd genegeerd. De achterban ontliet de fundamentele keus, waar het FNV-bestuur over sprak, door simpelweg én handhaving van de koopkracht én instandhouding van de collectieve voorzieningen én een krachtiger werkgelegenheidsbeleid te eisen. De FNV-voorzitter Kok sprak van „de grote wisseltruc” die werd uitgehaald door „hen die zeggen: alles kan”.

Het resultaat van de besluitvorming was, dat de voorstellen van het FNV-bestuur werden afgewezen en dat de FNV onverkorte handhaving van de koopkracht van de modale arbeider eiste. De argumenten, die daarbij het vaakst werden gebruikt, kunnen worden gerubriceerd in vier categorieën:

1. De wens tot I_0R_1 . („De voedingsbond vindt het onaanvaardbaar dat leden die kiezen voor de hun toekomende volledige prijscompensatie een schuldcomplex aangepraat krijgen”. „Centen of procenten interesseert me niet, als ik het maar binnenkrijg”).
2. De angst voor I_1R_0 . („Iedereen gaat z'n gang maar, alleen de arbeiders moeten zich matigen”. „Zolang al die knappe koppen niet in staat zijn om de vrije beroepen aan de ketting te leggen, moet de koopkracht van de werknemers voor honderd procent in stand blijven”).
3. Onvoldoende vertrouwen in de positieve effecten van I_1R_1 . („Nou, als de hooggeleerde heren vinden dat de arbeiders zo nodig moeten matigen, moeten ze eerst maar eens zorgen dat er meer garanties komen voor werkgelegenheid”).
4. Een principiële keus voor I_0R_0 boven I_1R_1 . („Acht miljard voor de EG, en vele miljoenen neokoloniale ontwikkelingshulp aan de generaalskniek in Indonesië, allemaal weggegooid geld”).

Met name de eerste twee argumenten zijn een noodzakelijk gevolg van het niet-bindende karakter van het besluitvormingsproces waardoor de deur voor parasitair gedrag wagenwijd wordt opgezet.

Ontsnapping uit het dilemma

De enige mogelijkheid om uit het Prisoners Dilemma te ontsnappen, is gelegen in het uitschakelen van de parasitaire alternatieven I_0R_1 en R_0I_1 . Dit kan alleen gebeuren door een orgaan dat bij machte is een bepaald inkomensoffer aan alle burgers op te leggen waardoor parasitair gedrag onmogelijk wordt gemaakt. De vakbeweging heeft die macht niet, de overheid in principe wel. Wanneer het daarvoor noodzakelijke instrumentarium wordt ontworpen en toegepast, is de overheid in staat om het Prisoners Dilemma te ontgaan door het eerste en het vierde alternatief bij voorbaat uit te sluiten, zodat de democratische keuze van de individuele burgers zich tot een afweging van de reële alternatieven I_1R_1 en I_0R_0 zal beperken.

Door verschillende critici is ons tegengeworpen dat ook de overheid in een Prisoners Dilemma gevangen kan raken omdat het overheidsbeleid bepaald wordt door politieke partijen die, evenals de vakbonden, het eigenbelang van hun leden nastreven en op de offerbereidheid van anderen willen parasiteren. Deze tegenwerping kan alleen op onbekendheid met de economische groepstheorie berusten. Het gedrag van naar eigenbelang en parasitair gedrag strevende kiezers, politieke partijen en ambtelijke departementen is in tal van wiskundig-economische besluitvormingsmodellen tot in details gestyleerd 9), maar het principiële verschil tussen het gedrag van de overheid en dat van particuliere organisaties is en blijft, dat de burgers via de overheid de mogelijkheid hebben om beslissingen te nemen die alle burgers binden, terwijl diezelfde burgers via hun vakbonden deze mogelijkheid ontberen. Als de burgers via de overheid van deze mogelijkheid gebruik maken (en het kabinet-Den Uyl onderneemt een ernstige poging om het overheidsapparaat daarvoor beschikbaar te stellen), dan vertoont het keuzegedrag van de „ty-

pische” burger uit ons eerste voorbeeld een markant keerpunt. Waar hij bij een keuze uit vier alternatieven (twee reële, twee parasitaire) voor I_0 kiest, zodat hij niet matigt, kiest hij bij een keuze uit de beide reële alternatieven voor I_1 , zodat hij wél matigt. Alleen via de overheid zijn de burgers dus in staat hun keuzeproces zodanig te organiseren dat die beslissingen worden genomen, die in overeenstemming zijn met hun reële voorkeuren.

Een alternatief

De in de vakbeweging georganiseerde werknemers (en in een andere belichting ook de werkgevers) kunnen dus uit het Prisoners Dilemma ontsnappen door te aanvaarden dat de hoofdzaken van het loon- en salarisbeleid worden vastgesteld, door de regering en het parlement. Wij hebben uitdrukkelijk gesteld dat deze aanvaarding via het democratisch proces (verkiezingen) tot stand dient te komen. Door sommige critici is desondanks tegen ons voorstel geageerd met het argument dat in deze „kapitalistische” maatschappij de economische macht over de arbeidsvoorwaarden niet bij het parlement, maar bij de vakbeweging dient te worden geconcentreerd. Geen van de critici heeft echter de moeite genomen aan te geven hoe de werknemers dan aan het Prisoners Dilemma zouden moeten ontsnappen. Toch zijn alternatieve ontsnappingsmogelijkheden bepaald aanwezig, al hebben zij o.i. grotere nadelen dan de door ons voorgestelde geleide loonpolitiek. Te denken ware bijvoorbeeld aan een combinatie van de volgende drie gedragsregels. Ten eerste zet de regering de vakbeweging voor het blok door enkele beleidsalternatieven te formuleren waarin steeds een bepaalde omvang en samenstelling van de publieke sector wordt gecombineerd met een daarbij behorende loonstijging. (Bijv. drie alternatieven waarbij de collectieve lasten met 1,0%, 0,5% en 0,0% van het nationale inkomen groeien en waarbij de reële contractlonen resp. met 0%, 2% en 4% stijgen). Ten tweede organiseert de vakbeweging een peblisciet onder al haar leden. Ten derde maken zowel de regering als de vakbeweging van tevoren bekend dat zij de uitkomst van dit peblisciet als bindend beschouwen voor de beslissing over de grootte van de publieke sector en de hoogte van het loonpeil. Anders dan Olson 10) menen wij dat ook langs deze weg het Prisoners Dilemma kan worden ontgaan. Afgezien van organisatorische problemen is het nadeel van deze methode evenwel dat niet alle burgers over het te voeren beleid beslissen, maar dat aan een deel van hen, namelijk de leden van de vakbeweging, een bevoorrechte positie wordt toegekend. Dit is naar onze mening niet verenigbaar met de grondslagen van de westerse democratie, die immers gefundeerd is op het streven naar een voor alle burgers gelijke macht.

Parlement

Er is, juist naar aanleiding van het loonbeleid, bepaald reden tot zorg over de tanende machtspositie van het parlement. In een recente beschouwing van de leider van de socialistische Tweede-Kamerfractie Van Thijn 11) over het falen van de parlementaire democratie, wijst deze niet alleen op de toenemende internationalisatie van de economische problematiek en op de bij kamerleden aanwezige kennis- en informatieachterstand, maar ook op de versterking van maatschappe-

9) Zie bijv.: Riker en Ordeshook, a.w., Ch. 11 en 12; J. van den Doel, *Demokratie en welvaartstheorie*, Alphen a/d Rijn, 1975, hfdst. 5 en 6.

10) Olson, a.w., blz. 44 noot 66.

11) E. van Thijn, *Overleef de parlementaire democratie 1984?*, *Socialisme en Democratie*, maart 1976, blz. 103-113.

lijke belangengroepen en het complexe netwerk van raden en adviesorganen. Bovendien wordt de macht die het parlement nog heeft, volgens hem door een parlementaire meerderheid gebruikt om een grotere greep van de overheid op de economisch gebeuren af te remmen. Daarmee muilkorft het parlement z.i. zich zelf. Wij delen Van Thijns mening dat een werkelijke versterking van het parlement alleen denkbaar is wanneer een meerderheid van de leden bereid is een beleid te ontwikkelen om de overheid meer greep te geven op veranderingsprocessen in onze samenleving en wanneer daarvoor „nieuwe wettelijke instrumenten worden ontworpen”. Alleen al hierom dient de socialistische Tweede-Kamerfractie, die volgens Van Thijn niet uit „praters”, maar uit „besluitvormers” moet bestaan, niet aan het zich zelf muilkorven bij te dragen en (ernstiger dan tot dusverre uit de reacties op ons eerdere pleidooi voor een geleide loonpolitiek gebleken is) te overwegen de hoofdelementen van het loon- en salarisbeleid opnieuw aan hun eigen besluitvorming te onderwerpen. Natuurlijk is dit in zekere mate reeds het geval. Bij de loonvorming spelen op de achtergrond een rol: het werkgelegenheidsbeleid, de omvang en samenstelling van de publieke sector, het prijsbeleid, het macro-economisch groeibeleid en het micro-economisch structuurbeleid, en deze beleidsonderdelen worden reeds min of meer door het parlement bepaald. Het is echter fnuikend voor het parlementaire budgetrecht, dat wij tot het oudste parlementaire grondrecht rekenen, wanneer een vakbeweging, die parasitair gedrag niet kan uitsluiten, de vrijheid zou worden gelaten om de kosten van het door haar zelf gewenste beleid in de lonen af te wentelen en daardoor in feite niet te betalen.

Tegen deze conclusie is door één van onze critici aangevoerd dat door een geleide loonpolitiek de druk van de vakbeweging en de werkgeversorganisaties op de politieke partijen sterk zal toenemen waardoor de toch al aanwezige corporatieve trekken in ons bestel zouden worden versterkt. Het eerste deel van deze argumentatie lijkt ons juist, het tweede echter niet. Een zekere druk van werknemers- en werkgeversorganisaties op het parlement achten wij niet alleen onvermijdelijk, maar zelfs gewenst omdat hierdoor meer rekening zal kunnen worden gehouden met urgente wensen van gepassioneerde minderheden¹²). Maar een dergelijke druk hoeft niet tot een corporatieve maatschappij te leiden indien de meerderheid de wensen van het bedrijfsleven kan blijven afwegen tegen andere urgente wensen en ter zake een bindende beslissing kan blijven nemen. Een corporatieve maatschappij ontstaat slechts wanneer de critici hun zin krijgen en de uiteindelijke beslissing over de omvang en de samenstelling van de publieke sector aan de parlementaire besluitvorming blijft onttrokken ten gunste van het georganiseerde bedrijfsleven.

Inkomensbeleid

Veel commentatoren hebben ons verweten alleen te spreken van een door het parlement beheerste loonpolitiek en de beheersing van de overige inkomens buiten beschouwing te laten. Formeel is dit verwijt onjuist omdat wij schrijven: „De loonpolitiek moet een onderdeel vormen van een meer algemene inkomenspolitiek, die mede gebaseerd is op verdelingspolitieke doelstellingen”. Materieel is het verwijt

eveneens onjuist. Twee van ons hebben in het verleden en het heden veel aandacht besteed aan het ontwerpen van een algemeen, alle inkomens omvattend, inkomensbeleid en daarbij keer op keer voor een ingrijpende inkomensnivellering gepleit¹³). Het geeft geen pas ons te verwijten dat wij dit allemaal niet in *ESB* hebben herhaald. Inderdaad stond in de titel van ons artikel het woord „loonpolitiek” in plaats van „inkomenspolitiek”. Wij hebben echter bewust voor die titel gekozen om er geen misverstand over te laten bestaan dat een inkomenspolitiek alleen zal kunnen worden opgebouwd als met een loonpolitiek wordt begonnen. Verreweg het grootste deel van de inkomens bestaat nu eenmaal uit lonen en ook het grootste deel van de inkomensverschillen wordt door verschillen in lonen en salarissen gevormd. Welke inkomensnivellering dan ook is dus zonder een geleide loonpolitiek nauwelijks te realiseren. Degenen die, om de handen van de vakbeweging vrij te houden, de inkomensverdeling willen overlaten aan de vrije onderhandelingen tussen werkgevers en werknemers slagen er ongetwijfeld in deze opvatting ideologisch fraai te onderbouwen, maar zien in feite van een belangrijke inkomensnivellering af.

Uiteraard moet de concrete vormgeving van de geleide loonpolitiek, zoals wij schreven, in overleg met het bedrijfsleven worden uitgevoerd. Als de werknemers- en werkgeversorganisaties zelfs geen minimale (bijv. stilzwijgende) medewerking verlenen, wordt geleide loonpolitiek vrijwel onuitvoerbaar. Als bovendien de politieke partijen niet mee willen doen, is het voorstel geheel van de baan. Daarmee is geen rampspoed geboren. Wél wordt daardoor de broodnodige besturing van onze volkshuishouding sterk bemoeilijkt. Wél wordt daardoor de werkloosheidsbestrijding op een zachter pitje gezet. In 1972 formuleerde de toenmalige minister van Sociale Zaken Boersma¹⁴) precies waar het om gaat: „De heer Van den Doel heeft gevraagd, wat ik denk van een aantal werklozen van 80.000 (i.p.v. 40.000) in 1975. (...) De vraag is er niet één die men zonder meer kan beantwoorden. Het hangt ervan af, welk systeem van lonen en prijzen wij tegen die tijd hebben. Ik ga namelijk wel uit van de (...) veronderstelling dat wel eens inherent aan een vrij loon- en prijssysteem zou kunnen zijn een gemiddeld hoger peil van werkloosheid dan bijvoorbeeld (inherent is aan) een vorm van geleide loon- en prijspolitiek”.

J. van den Doel
C. de Galan
J. Tinbergen

¹²) Van den Doel, a.w., blz. 114-115.

¹³) Zie bijv.: J. Tinbergen, *Redelijke inkomensverdeling*, tweede druk, Haarlem, 1953; C. de Galan, *De invloed van de vakbeweging op loonhoogte en werkgelegenheid*, Leiden, 1958; J. Tinbergen, *The influence of productivity on economic welfare on the theory of income distribution*, in: *Jan Tinbergen - Selected Papers*, Amsterdam, 1959, blz. 222-263; C. de Galan en R. M. de Haan, *Inkomensverdeling*, Wiardi Beckman Stichting, Amsterdam, 1968; C. de Galan, *Over inkomenspolitiek*, Oratie Groningen, Haarlem, 1968; W. Albeda en C. de Galan, *Inkomen; vorming, verdeling, beleid*, Groningen, 1970; J. Tinbergen, *Income distribution, Analysis and policies*, Amsterdam, 1975; C. de Galan, *Inkomensverdeling en inkomensbeleid*, in: J. van den Doel en A. Hoogerwerf (red.), *Gelijkheid en ongelijkheid in Nederland, Analyse en beleid*, blz. 109-138; J. Tinbergen, *Income differences: recent research*, Amsterdam, 1976.

¹⁴) *Handelingen Tweede Kamer*, 23 februari 1972, blz. 2592 r.k.

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

De gouden eieren van de VAD

PROF. DR. M. P. GANS

Het ontwerp Wet op de vermogensaanwasdeling staat reeds lang ter discussie. Over niet al te lange tijd zal er echter een definitief oordeel over worden geveld. Voor Prof. Gans, buitengewoon hoogleraar voor de ondernemingsfinanciering bij de Stichting Bedrijfskunde en directeur van Bureau Gans BV, moet dat oordeel ongunstig voor de VAD uitvallen. De VAD zal zijns inziens desastreuze gevolgen voor de Nederlandse economie hebben.

Als het ontwerp Wet op de vermogensaanwasdeling (VAD), dat 22 juni 1976 bij de Tweede Kamer is ingediend, door het parlement wordt aangenomen zal dit een desastreuus effect hebben op de binnenlandse bedrijfsinvesteringen, op de werkgelegenheid en op de kapitaalrekening van de betalingsbalans.

Voorstanders van de VAD zien graag dat men met hen in discussie treedt over de technische aspecten van het wetsontwerp, want wie discussieert over bijzaken heeft impliciet de hoofdzaak reeds aanvaard. Tegenstanders van de VAD maken vaak de fout uit te rekenen wat het effect zal zijn van de VAD op concrete ondernemingen en voor ondernemingen als geheel, en zijn dan gerust als blijkt dat slechts een bescheiden vermogen in het Fonds voor Vermogensaanwasdeling terecht zal komen. Alsof de in het ontwerp neergelegde maatstaven en tarieven niet voor verandering vatbaar zouden zijn, indien het beginsel maar eenmaal is aanvaard. Men denke aan de introductie van nieuwe belastingsoorten, welke steeds met een relatief laag tarief van start gaan.

In dit artikel gaan wij niet in op de technische details en evenmin op de vraag hoe de diverse maatstaven en tarieven voor de eerste maal zullen worden vastgesteld. Het desastreuze macro-economische effect van de VAD zal zich doen gevoelen, los van deze definities en tarieven.

In hoofdzaak komt het wetsvoorstel erop neer dat ondernemingen die op hun eigen vermogen een netto-rentabiliteit vertonen welke hoger is dan het rendement op staatsobligaties vermeerderd met twee procent, een gedeelte van de extra winst moeten afdragen, hetzij in de vorm van aandelen, als er een beursnotering is, hetzij in de vorm van „vermogensaanwasbewijzen”. Deze kan men het beste zien als niet-cumulatief preferente aandelen zonder stemrecht met een dividendpercentage gelijk aan de rentabiliteitsnorm die gehanteerd is om extra winst te bepalen.

Het motief om het voorstel in te dienen is enerzijds de wens om tot een gelijkmatiger vermogensverdeling te komen, anderzijds om de bereidheid van de vakverenigingen te bewerkstelligen om mee te werken aan een matiging van de loonstijging. In theorie gaan de werknemers dus achteraf delen in de extra winst die mede kan ontstaan door een matiging van de looneisen.

Effect op investeringen en werkgelegenheid

Om begrijpelijke redenen kan men Nederlandse werknemers niet laten profiteren van winst die in buitenlandse bedrijven wordt gemaakt; dit zou uitbuiting van buitenlandse collega's impliceren. Vandaar dat bij de berekening van de vraag of van extra winst („vermogensaanwas”) sprake is, in het buitenland geïnvesteerd vermogen en in het buitenland gemaakte winst buiten beschouwing blijven.

Iedere onderneming die de keuze heeft om bepaalde activiteiten hetzij in Nederland te verrichten, en dan VAD-plichtig te zijn, hetzij in het buitenland, zal in het vervolg het effect van de VAD mede in de beschouwingen betrekken. Zowel voor Nederlandse als voor buitenlandse ondernemingen geldt, dat de VAD het niveau van de investeringen in ons land ongunstig zal beïnvloeden. Er zullen dus minder bedrijfsgebouwen worden neergezet, minder machines worden geïnstalleerd en minder mensen in het arbeidsproces worden ingeschakeld dan zonder een VAD het geval zou zijn geweest. Daar aan de VAD terugwerkende kracht wordt gegeven laat dit verschijnsel zich nu al gevoelen.

Het argument dat zonder een VAD van een hoger loonniveau sprake zou zijn, is van beperkte betekenis. In de eerste plaats is het, gezien de ontwikkeling van de arbeidsinkomensquote en van de rentabiliteit van het bedrijfsvermogen, waarschijnlijk dat ook zonder VAD een matiging van de loonstijging zou optreden. In de tweede plaats zal bij het opstellen van de „checklists” die gehanteerd worden bij het nemen van beslissingen over de vestigingsplaats van nieuwe activiteiten of bij het „herwaarderen” van oude activiteiten, nu naast het loonpeil een nieuwe factor worden toegevoegd, de VAD. Voor Nederland zal achter deze factor altijd een negatieve aanduiding komen te staan. Daarbij gaat het niet zozeer over de omvang van de VAD, maar om het principe dat om-niet vermogenstitels afgegeven moeten worden. De meeste ondernemingen zijn niet geporteerd voor geruisloze socialisatie.

Effect op beleggingen; kapitaalvlucht

Ondernemingen met een beursnotering en een goede rentabiliteit zullen, voor zover zij hun winst althans niet in het buitenland behalen, in het vervolg regelmatig aandelen moeten afgeven aan het Fonds voor de Vermogensaanwasdeling. Dit betekent ceteris paribus een voortdurende druk op de winst per aandeel en op de toeneming hiervan (z.g. verwatering), alsmede op de koers/winstverhouding en de koers. Het koersdrukkend effect van de VAD wordt versterkt voor zover de VAD kapitaalvlucht naar het buitenland veroorzaakt, hetgeen leidt tot een stijging van de rentestand.

Sommigen ontkennen dat een systematische vergroting om niet van het aantal aandelen leidt tot een daling of een kleinere toeneming van de winst per aandeel. De redenering is, dat de winst in het bedrijf blijft en aldus rendabel wordt gemaakt, zodat in een volgende periode de winst mét VAD

hoger zou zijn dan de winst zonder VAD. Deze redenering veronderstelt dat zonder VAD de winst in de vorm van dividend zou zijn uitgekeerd. In feite keren ondernemingen slechts een deel van hun winst uit. Onder invloed van de VAD zal er niet meer winst worden ingehouden, maar de winst-inhouding zal voor een deel de gedaante aannemen van een vergroting van het aandelenkapitaal in plaats van in zijn geheel aan de reserves te worden toegevoegd.

Systematische verwatering van de winst per aandeel, door continue plaatsing van aandelen om niet, die zich tot in lengte van jaren zal voortzetten en er op den duur toe moet gaan leiden dat het Fonds voor Vermogensaanwasdeling een meerderheidsbelang gaat verwerven in al die beursondernemingen welke in Nederland rendabele activiteiten verrichten, maken deze aandelen op lange termijn tot een onaantrekkelijk bezit. Het doet er hierbij niets toe dat in de meeste gevallen in de aanvangsperiode van de VAD slechts heel weinig aandelen — bijv. ½% van het geplaatste kapitaal — afgegeven behoeven te worden 1), want dit gaat van jaar tot jaar door.

Beleggers, binnen- of buitenlandse, zullen zich dit vroeger of later gaan realiseren en hierop zelfs anticiperen door Nederlandse aandelen in andere vermogensobjecten om te zetten. Voor een deel zullen dit buitenlandse vermogensobjecten zijn. Grootscheepse omzetting van Nederlandse aandelen in buitenlandse vermogensobjecten wordt aangeduid met de term „kapitaalvlucht”. Op zich zelf gaat hiervan een renteverhogend effect uit, terwijl de gulden uitgedrukt in andere munteenheden in waarde gaat dalen.

Beide factoren veroorzaken tevens een vlucht uit Nederlandse obligaties. Dit proces heeft reeds een aanvang genomen, waarbij de geruststellend bedoelde uiteenzettingen inzake de vermogensaanwasdeling van enkelen onzer ministers voor gezelschappen van buitenlandse ondernemers wellicht een rol van betekenis hebben gespeeld.

Niet-beursondernemingen

Ondernemingen zonder ter beurze genoteerde aandelen zullen ter voldoening van hun afdrachtplicht geen gewone aandelen behoeven af te geven, maar een soort preferente aandelen. De beloning hierop zal gelijk zijn aan de norm, die geldt voor het bepalen van de vraag of een onderneming extra winst heeft gemaakt. Dit is het rendement op staatsobligaties vermeerderd met 2%, hier verder de „rentabiliteitsnorm” genoemd.

Op het eerste gezicht ziet het er naar uit dat deze constructie nog niet zo onredelijk is: als een onderneming meer verdient dan de rentabiliteitsnorm lijkt het niet rampzalig over een deel van het eigen vermogen een vergoeding te betalen gelijk aan die norm, en dan alleen nog maar voor zover deze vergoeding in volgende jaren wordt verdiend.

Men bedenke echter dat de rentabiliteitsnorm bepalend zou worden voor twee zaken, en wel voor de vraag of *nieuwe* vermogensaanwasbewijzen afgegeven moeten worden en voor de hoogte van de uitkering op de *reeds uitstaande* bewijzen. In feite kan echter van twee verschillende maatstaven sprake zijn: voor het eerstgenoemde doel gaat het wetsontwerp uit van *fiscale* maatstaven, voor de vraag of er genoeg verdiend is om tot uitkering over te gaan van de *commerciële* winst. Als de rentabiliteit voor het totale concern volgens commerciële maatstaven lager is dan de (fiscale) rentabiliteitsnorm, maar de commerciële winst is toch hoog genoeg om het preferente dividend uit te keren komt de netto winst beschikbaar voor gewone aandeelhouders onder druk te staan. Bovendien is de onderneming verplicht het preferente dividend voor minstens 50% in contanten uit te keren, hetgeen in concrete gevallen tot een wijziging van het dividendbeleid kan nopen. Voor zover men van de optie gebruik maakt 50% van het dividend bij de hoofdsom te voegen, neemt het bedrag van de vermogensaanwasbewijzen nog sterker toe dan uit hoofde van de

extra winst reeds het geval zou zijn geweest. Ten slotte is het zeer wel denkbaar dat een onderneming in een periode van slechte rentabiliteit belandt, maar toch nog genoeg verdient om het bij de wet voorgeschreven dividend op de in het verleden uitgegeven vermogensaanwasbewijzen te voldoen. Dit leidt tot een onvrijwillige winstuitkering ten detrimente van de interne reservering.

Voor de vermogensaanwasbewijzen geldt, evenals voor de afgifte van aandelen, dat individuele ondernemingen hiervan in den beginne per jaar slechts een bescheiden bedrag behoeven af te geven, zodat de hier vermelde consequenties nauwelijks merkbaar zullen zijn. Het effect is echter cumulatief, zodat zich in de loop van 5 à 10 jaar flinke bedragen in de trommels van het Fonds voor Vermogensaanwasdeling zullen gaan bevinden, zeker indien van de optie gebruik wordt gemaakt maximaal 50% van de uitkering te voldoen in de vorm van nieuwe vermogensaanwasbewijzen.

Ook voor niet-beursondernemingen, zoals bijv. de dochters van buitenlandse ondernemingen, moet de in het wetsontwerp voorgestelde oplossing een ongunstig effect hebben op de bereidheid investeringen in ons land te verrichten, hetzij uit de cash-flow, hetzij door extern verkregen financieringsmiddelen. De verschuivingen van in Nederland gecreëerde cash-flows naar andere landen dragen wederom bij tot de verstoring der betalingsbalans.

Conclusie

De VAD is in het voorgaande behandeld als een maatregel op zich zelf. Het is denkbaar dat de nadelige gevolgen gecompenseerd zullen worden door factoren die de investeringen en de winsten in ons land juist gunstig beïnvloeden. Maar ook het omgekeerde is mogelijk, nl. dat de VAD als de druppel fungeert die de emmer doet overlopen. Onze persoonlijke mening is dat laatstgenoemde opvatting het dichtst bij de waarheid ligt.

Het verminderen van de vermogensongelijkheid is een op zich zelf te respecteren doelstelling van het economisch/maatschappelijk beleid. Wat niet is te respecteren, is dat hiervoor een methode wordt gekozen die m.i. in grof conflict is met andere respectabele doelstellingen, zoals bevordering van de werkgelegenheid en voorkoming van kapitaalvlucht. Het wetsvoorstel VAD moge getuigen van sociale bewogenheid, het geeft geen blijk van begrip voor de motieven die aan investerings-, financierings- en beleggingsbeslissingen in een internationaal georiënteerde wereld ten grondslag liggen.

Het is in het belang van iedereen als regering en parlement bereid zouden zijn zich omtrent deze aspecten (nader) te oriënteren, en pas daarna over het lot van het wetsontwerp te beslissen, opdat de gouden eieren die men van de VAD verwacht de Nederlandse economie niet als evenzovele stenen op de maag zullen vallen.

M. P. Gans

1) Het aantal aandelen dat krachtens de VAD moet worden afgedragen, uitgedrukt als een percentage van het reeds geplaatste aantal aandelen, kan worden berekend aan de hand van de volgende formule:

$$x = \frac{t(p-s)}{m \cdot p} \times 100\%$$

waarin:

x = het gezochte percentage;

t = deel (percentage) van de extra winst dat moet worden afgedragen (in den beginne 10%, oplopend tot maximaal 18% in 1979, daarna opnieuw vast te stellen);

p = netto-winst als percentage van eigen vermogen (zoals gedefinieerd in het wetsontwerp);

s = rendement staatsobligaties plus 2% (primaire beloning volgens wetsontwerp);

m = koers/winstverhouding beurs aandelen.

De ontwikkelingen in de aerosol-sector 1971-1975

A. A. M. M. TAK*

In dit artikel zal worden ingegaan op de ontwikkelingen van de aerosol-sector in Nederland, waarbij de nadruk ligt op een analyse van het gebruik van aerosols, voor zover dit op basis van de beschikbare gegevens mogelijk is. Bij deze analyse is uitsluitend gebruik gemaakt van gepubliceerd cijfermateriaal, aangevuld met enige informatie, welke door insiders werd verstrekt. Vooropgesteld dient te worden, dat dit artikel niet de pretentie heeft om een volledig overzicht te geven van de Nederlandse aerosol-sector, alhoewel gestreefd is naar een zekere mate van volledigheid voor zover dit binnen de mogelijkheden lag.

Inleiding

In Nederland, alsook in een aantal andere Europese landen, bestaat een landelijke vereniging van fabrikanten van aerosols. In ons land is dat de Nederlandse Aerosol Vereniging (NAV). In de verschillende jaarverslagen van deze vereniging wordt een overzicht gegeven met betrekking tot enkele kwantitatieve data inzake aerosols. Deze statistische informatie heeft echter uitsluitend betrekking op de bij de NAV aangesloten leden. Het is derhalve niet uitgesloten dat naast deze leden een aantal niet-leden ook op de binnenlandse markt voor aerosols actief zullen zijn. Het belang van deze laatste groep is echter gering, zodat de hierna te geven analyse een goed beeld geeft van de gehele aerosol-sector, zeer zeker waar het gaat om bepaalde ontwikkelingen.

Vooral in de laatste maanden is er nogal wat deining ontstaan omtrent de aerosol, ofwel populairder gezegd, de „spuitbus”. Deze deining ontstond, doordat werd vastgesteld dat spuitbussen bestanddelen bevatten die de ozonlaag zouden aantasten. Die ozonlaag nu is een bescherming tegen een te hoge en dodelijke dosis ultraviolette straling, welke afkomstig is van de zon. Het is echter niet de bedoeling van dit artikel om in te gaan op deze discussie, welke zich vooral richt op technische en milieu-aspecten. Deze discussie laat ik gaarne over aan de ter zake deskundigen, die onderling maar moeten uitvechten of de ozonlaag inderdaad wordt aangetast en in welke mate. Dit wil echter niet zeggen dat de ontwikkelingen van deze sector los gezien kunnen worden van deze discussie en dat de publiciteit erom heen niet beïnvloedend werkt.

Verpakkingsdeskundigen hebben thans wel de indruk dat juist door deze, in het algemeen negatieve, publikaties, het aerosol-gebruik sterk zal afnemen. Dat dit in het afgelopen jaar in Nederland is gebeurd, valt onder meer af te leiden uit de gegevens uit het jongste jaarverslag van de NAV. De verkoop van spuitbussen in ons land daalde het afgelopen jaar namelijk met ca. 17%, alhoewel de NAV daarbij op-

merkt dat deze teruggang voor het belangrijkste gedeelte correspondeert met de verkoopdaling voor andere dagelijkse consumptiegoederen.

In de Verenigde Staten, een land waar de spuitbus veel intensiever en vooral voor meer doeleinden wordt gebruikt dan in Nederland, is het gebruik van aerosols in 1975 eveneens sterk teruggelopen. Enkele bronnen spreken van een teruggang van meer dan 25%.

In de volgende paragrafen zal aandacht worden geschonken aan de productie en verkoop van aerosols in Nederland. Zoals reeds hiervoor werd opgemerkt, is bij deze analyse uitsluitend gebruik gemaakt van gepubliceerd statistisch materiaal. Niettemin kunnen met behulp van enkele eenvoudige bewerkingen een aantal interessante ontwikkelingen worden waargenomen.

Structuur van de „bedrijfstak”

Dat in de aanhef tot deze paragraaf „bedrijfstak” tussen aanhalingstekens is geplaatst, is niet zo verwonderlijk. Immers, van een echte bedrijfstak is nog geen sprake. Zo wordt door het CBS of door andere instellingen met een soortgelijke strekking, geen informatie verzameld met betrekking tot de productie of de verkoop van aerosols in Nederland. De enige instantie die dit materiaal verzamelt, is de reeds eerder genoemde NAV.

Allereerst zullen we nagaan waaruit het ledenbestand van deze vereniging is opgebouwd. Het valt dan op dat nog niet de helft van de 50 leden fabrikant is van gereede aerosol-producten, terwijl van de 14 handelaren in deze produkten er 10 tevens fabrikant zijn. De overige leden worden gevormd door o.a. adviseurs, fabrikanten/leveranciers van metalen spuitbussen, fabrikanten/leveranciers van glazen aerosol-flacons, onderzoeksinstituten enz. Vele van de NAV-leden oefenen verschillende activiteiten uit, welke direct verband houden met de productie of de handel van aerosol-producten. Zo is het mogelijk dat een NAV-lid zowel fabrikant van gereede aerosol-producten is, alsook handelaar in deze produkten, terwijl hij tevens producent kan zijn van werkstoffen en oplosmiddelen.

Tabel I geeft een kort overzicht van het NAV-ledenbestand. Het totale aantal leden bedroeg op 1 januari 1976 50. Hier van waren 22 leden fabrikant van gereede aerosol-producten, terwijl 10 van deze fabrikanten tevens handelaar waren (ook importeurs of exporteurs).

Het aantal fabrikanten bleef in de afgelopen jaren vrijwel gelijk, alhoewel het totale aantal NAV-leden is gestegen (van 43 in 1972 naar 50 in 1975). In 1975 is het aantal handelaren t.o.v. de voorgaande jaren weer toegenomen. Het heeft in het kader van dit artikel weinig zin om een overzicht te geven van de belangrijkste leden van de NAV. Een dergelijk over-

* De auteur is projectleider bij een marktonderzoeksbureau.

Tabel 1. Structuur van de aerosol-, „bedrijfstak” in Nederland

	Ultimo 1972	Ultimo 1973	Ultimo 1974	Ultimo 1975
Totale aantal leden NAV	43	49	48	50
waarvan fabrikanten van gereede aerosol- produkten (eigen produktie of loonaanvuller)	21	21	22	22
waarvan handel in gereede aerosol- produkten (ook im- en export)	12	12	12	14
waarvan tevens fabrikant	10	10	10	10

Bron: Jaarverslagen NAV.

zicht hoort veeleer thuis in een marktoverzicht voor aerosol-
produkten.

In internationaal verband bestaat er een overkoepelende
organisatie, de FEA (Föderation Europäischer Aerosol-
Verbände), waarin een 15-tal landelijke Europese aerosol-
organisaties is vertegenwoordigd.

Produktie van aerosols

Zoals in de inleiding reeds werd opgemerkt, wordt in het
jaarverslag van de NAV een overzicht gegeven van de produk-
tie van aerosols door haar leden. Dit behoeft evenwel niet te
betekenen dat we hier te maken hebben met de totale binnen-
landse produktie. Het is niet uitgesloten dat niet-leden van
de NAV eveneens aerosols produceren. De omvang van deze
mogelijke produktie is echter niet bekend. We mogen wel ver-
onderstellen, dat het merendeel van de Nederlandse aerosol-
producenten in de NAV zijn vertegenwoordigd.

Tabel 2. Produktie van aerosols in Nederland (x 1.000)

	1971	1972	1973	1974	1975
Haarverzorgingsmiddelen	19.276	21.116	23.811	22.777	19.147
Kosmetische produkten (a)	16.486	12.952	17.618	20.465	16.194
Insecticiden en plantenbeschermings- middelen	23.931	21.818	25.045	23.990	27.303
Luchtverversers en huishoudelijke pro- dukten	48.144	50.425	53.805	73.824	72.731
Autoverzorgingsmiddelen (b)	4.492	4.383	5.367	5.071	2.465
Farmaceutische produkten	359	350	384	375	280
Overige produkten (c)	6.447	8.941	10.420	8.775	8.919
Totaal	119.135	119.985	136.450	155.277	147.039

a) Waaronder deodoranten en parfums (excl. haarverzorgingsmiddelen).

b) Excl. lakken.

c) Waaronder verven en lakken, doe-het-zelf-produkten en kerstboomsneeuw.

Bron: NAV.

Tabel 2 geeft een overzicht van de binnenlandse produktie
voor de jaren 1971-1975. De totale produktie in dat laatste
jaar bedroeg ruim 147 mln. aerosols. Vergeleken met 1971
betekent dit een produktietoename van ruim 23%. Ondanks
deze toch wel aanzienlijke groei, moet worden geconstateerd
dat in 1975, na jaren van steeds hogere produkties, de ont-
wikkeling een andere wending heeft genomen. Ten opzichte
van 1974 daalde namelijk de totale produktie met 5,3%.
De ontwikkeling kan nog op een andere wijze worden ge-
illustreerd. Uitgaande van ons basisjaar 1971, steeg de pro-
duktie in de periode 1971-1974 met 30,3%, doch in de periode
1971-1975 is deze toename slechts 23,4%. De grootste stijging
in de produktie valt waar te nemen na 1972. Ten opzichte
van het basisjaar bleef de produktiestijging in 1972 beperkt
tot 0,7%, terwijl dit in 1973 (weer t.o.v. 1971) was gestegen
tot 14,5%.

Bekijken we de verschillende artikelgroepen dan kan een
enorme stijging in de produktie worden waargenomen voor
de luchtverversers en huishoudelijke produkten (1971-1975:
+ 51,1%) en de overige produkten, zoals verven en lakken,
doe-het-zelf-produkten en kerstboomsneeuw (1971-1975:

+ 38,3%). De andere produktgroepen geven een niet zo duide-
lijke ontwikkeling te zien. Voor alle produktgroepen geldt
dat in 1974 het produktieniveau boven dat van het basisjaar
lag, doch in 1975 is dit slechts het geval voor de reeds ge-
noemde produkten, alsook voor de insecticiden en planten-
beschermingsmiddelen. Met name de autoverzorgingsmidde-
len geven in 1975 een bijzonder ongunstige ontwikkeling te
zien.

Kijken we naar het aandeel van de verschillende artikel-
groepen in de totale produktie, dan valt met name het afne-
mende aandeel van de insecticiden en plantenbeschermings-
middelen op in de periode 1971-1974. Het aandeel van deze
produkten was in 1971 nog ruim 20% en daalde tot iets meer
dan 15% in 1974. In 1975 echter steeg het aandeel van deze
groep weer tot bijna 19%. Uiteraard kan deze ontwikkeling
niet los worden gezien van de ontwikkeling van de andere
produktgroepen in aerosol-verpakkingen. Daarnaast moet
rekening gehouden worden met de totale marktontwikkeling
van de verschillende produktgroepen, dus ook die in andere
dan aerosol-verpakkingen. Dit zou ons echter voor het
moment te ver voeren.

Een duidelijk gunstiger ontwikkeling geeft het aandeel
van de luchtverversers en andere huishoudelijke produkten
te zien. Voor de aerosol-sector is deze groep produkten in de
beschouwde periode steeds de belangrijkste geweest. Hun
aandeel nam toe van 40,4% in 1971 tot 49,5% in 1975. Alleen
in 1973 werd de duidelijk opgaande lijn (relatief gezien al-
thans) onderbroken.

De farmaceutische produkten hebben nimmer een rol van
enige betekenis kunnen vervullen. Deze groep bleef in de
periode 1971-1973 constant op 0,3% om in 1974 en 1975 te
dalen tot 0,2%. Ook de autoverzorgingsmiddelen maken
slechts een gering gedeelte uit van de binnenlandse aerosol-
produktie. Dit aandeel bewoog zich in de periode tot 1975
tussen de 3,3% en 3,9% om in 1975 ineens sterk te dalen tot
1,7%.

De haarverzorgingsmiddelen behoorden met een aandeel
van 17,5% in 1973 tot de belangrijkste produktgroepen,
doch het aandeel daalde in 1974 reeds tot 14,7% om in 1975
nog verder te dalen (13%).

In het voorgaande werd uitsluitend gesproken over de
binnenlandse aerosol-produktie in aantallen. Eenzelfde ana-
lyse met betrekking tot de produktiewaarde is echter niet
mogelijk, waarvoor een aantal redenen kunnen worden ge-
noemd. Zoals reeds eerder gesteld, wordt onder de leden van
de NAV jaarlijks een enquête gehouden door de vereniging,
resulterende in onder meer het in dit artikel gegeven cijfer-
materiaal. In deze enquête wordt echter geen aandacht be-
steed aan de waarde van de geproduceerde produkten. Ook
op andere wijze wordt aan deze waarde geen aandacht ge-
schonken (we refereerden reeds aan het feit dat bijvoorbeeld
het CBS geen afzonderlijke produktiestatistiek voor deze
sector kent). Officiële gegevens zijn derhalve niet voorhanden,
terwijl ook door de NAV door het ontbreken van de daar-
voor benodigde informatie geen schattingen kunnen worden
gemaakt.

Toch is een indicatie van de produktiewaarde van belang
om te kunnen bepalen welke rol de aerosol-sector in onze
binnenlandse economie speelt. Indien we ons aan een schat-
ting zouden wagen, zou deze voor 1975 neerkomen op een
produktiewaarde van tussen de f. 225 mln. en f. 250 mln.
Uiteraard zijn verdere verfijningen in dit opzicht niet moge-
lijk, aangezien daarvoor de range artikelen die deel kunnen
uitmaken van de in tabel 2 genoemde produktgroepen te
groot is. Dit laatste niet alleen in aantal produkten, doch veel-
eer in de verschillen in eigenschappen van deze produkten.

Verkoop van aerosols

De NAV publiceert alleen de aerosol-verkopen van haar
leden op de binnenlandse markt, hetgeen impliceert dat de

export niet wordt geregistreerd. Tevens zijn in deze verkopen niet begrepen de op de Nederlandse markt verkochte, door NAV-leden geïmporteerde aerosols. In een later stadium zullen we nog terugkomen op de export van aerosols, aangezien zal blijken dat deze niet onbelangrijk is.

Tabel 3 geeft enig inzicht in de ontwikkeling van de verkopen van aerosols per produktgroep. In het algemeen wordt gesteld dat deze verkopen tevens de marktomvang voor Nederland bepalen (in vrijwel alle publikaties wordt gesteld dat wij in Nederland per hoofd een x-aantal aerosols verbruiken, welk aantal dan is afgeleid van de in deze tabel gegeven hoeveelheden). Met klem willen wij er echter op wijzen dat het werkelijke binnenlandse verbruik onder invloed van de geïmporteerde hoeveelheden groter zal zijn. De omvang hiervan is echter niet of nauwelijks vast te stellen, aangezien de hiervoor benodigde importcijfers geheel ontbreken, terwijl het maken van schattingen in dit geval een erg speculatieve bezigheid zou zijn. Het CBS geeft in zijn in- en uitvoerstatistieken geen specificaties naar de soort verpakking waarin ze onze grenzen passeerden.

Tabel 3. Verkoop van aerosols in Nederland (x 1.000)

	1971	1972	1973	1974	1975
Haarverzorgingsmiddelen	17.550	21.033	24.958	23.201	20.393
Kosmetische produkten a)	14.301	13.127	16.847	20.425	16.253
Insecticiden en plantenbeschermingsmiddelen	2.869	8.537	8.973	11.082	8.103
Luchtverversers en huishoudelijke produkten	11.355	13.641	14.318	16.263	14.974
Autoverzorgingsmiddelen b)	3.583	3.148	3.234	2.234	1.147
Farmaceutische produkten	219	300	188	178	249
Overige produkten c)	4.257	5.019	6.216	5.601	4.170
Totaal	54.134	64.805	74.734	78.984	65.289

a) Waaronder deodoranten en parfums (excl. haarverzorgingsmiddelen).

b) Excl. lakken.

c) Waaronder verven en lakken, doe-het-zelf-produkten en kerstboomsneeuw.

Bron: NAV.

Bekijken we de totale binnenlandse verkopen (van binnenlandse origine), dan valt er in de periode 1971-1974 een groei te constateren van 45,9% (nl. van 54,1 mln. stuks in 1971 tot bijna 79 mln. stuks in 1974). In 1975 zijn deze verkopen echter sterk teruggelopen (met 17,3% t.o.v. 1974) en op het niveau van 1972 terechtgekomen. We willen ons op deze plaats nog niet wagen aan speculaties betreffende de oorzaken van deze terugval. De door de NAV in haar recente jaarverslag gegeven verklaring, welke we reeds in de inleiding tot dit artikel hebben weergegeven, lijkt moeilijk houdbaar. Immers, in voorgaande jaren bleek de aerosol-sector minder gevoelig voor teruglopende verkopen van andere dagelijkse consumptiegoederen.

De relatief gezien sterkste groei in de verkopen heeft in de beschouwde periode betrekking op de insecticiden en plantenbeschermingsmiddelen. In 1971 bedroegen deze nog geen 3 mln. stuks, doch in 1974 waren dit er ruim 11 mln. geworden. In het afgelopen jaar vond ook in deze sector echter een daling plaats tot iets meer dan 8 mln. stuks. Toch betekent dit altijd nog dat de verkopen in 1975 zo'n 182% boven het niveau van ons basisjaar bleven.

Zoals we reeds stelden, bedroeg de totale groei 45,9% in de periode 1971-1974 en 20,6% in de periode 1971-1975. Per produktgroep uitgesplitst, moeten we constateren dat met uitzondering van de in de vorige alinea genoemde produktgroep, alleen de luchtverversers en huishoudelijke produkten deze groei konden „bijbenen”. Voor deze produkten kan een groeipercentage worden berekend van bijna 32%. De groei van de overige produktgroepen bleef duidelijk achter bij de totale toename in de aerosol-verkopen. De haarverzorgingsmiddelen bereikten een groei van 16,2% (alhoewel in de periode 1971-1973 dit nog 42,2% was), terwijl we voor de overige produkten zelfs een verkoopdaling moeten noteren van 2% (in de periode 1971-1974 nog een stijging van 31,6%).

Voor de autoverzorgingsmiddelen kon geen groei worden waargenomen in de betrokken periode. De verkopen van deze groep produkten daalden van 3,6 mln. stuks in 1971 tot 1,1 mln. stuks in 1975 (daling van 67%). De verkopen van farmaceutische produkten waren in 1972 nog 37% hoger dan in 1971, doch bleven daarna beneden het niveau van het basisjaar. In 1975 zien we voor deze groep weer een duidelijke opleving. De verkopen stegen toen met bijna 40% ten opzichte van 1974.

Gelet op de procentuele samenstelling van de verkopen in Nederland, valt de groei van de insecticiden en plantenbeschermingsmiddelen direct op. In 1971 was hun aandeel nog beperkt tot iets meer dan 5%; in 1975 was dit echter gestegen tot 14%. In het afgelopen jaar is het aandeel iets teruggelopen (iets meer dan 12%). Voor alle overige produktgroepen moeten we in 1974 ten opzichte van het basisjaar een daling constateren van hun verschillende aandelen. In 1975 is dit voor de luchtverversers en de huishoudelijke produkten niet meer het geval. Het aandeel van bijv. de autoverzorgingsmiddelen is drastisch gedaald, nl. van 6,6% in 1971 tot 1,8% in 1975.

Ook voor de op de binnenlandse markt door binnenlandse producenten verkochte aerosols is geen informatie voorhanden met betrekking tot de consumentenwaarde. Het CBS geeft in zijn jaarlijkse publikatie *Binnenlandse omzet van cosmetische produkten tegen consumentenprijs* wel een overzicht van de verkopen van anti-transpiratiemiddelen en deodorants in aerosols. In 1972 was hiervan de consumentenwaarde f. 49,8 mln., in 1973 f. 60,9 mln. en in 1974 f. 57 mln. Deze gegevens echter geven slechts een onvolledig beeld van de verkopen van cosmetische produkten in aerosols, omdat bijv. kappers en schoonheidsspecialisten buiten beschouwing zijn gebleven, terwijl ook geïmporteerde produkten zijn opgenomen. Een vergelijking met de door de NAV verstrekte informatie is derhalve niet mogelijk.

Voor het geven van een indicatie van de omvang in waarde van de binnenlandse aerosol-verkopen, zouden we wellicht kunnen uitgaan van een gemiddelde waarde tegen consumentenprijs van f. 4,50 (alhoewel de consument dit bedrag niet in alle gevallen zal behoeven te betalen). Uitgaande evenwel van dit gemiddelde zou daardoor de consumentenwaarde voor 1975 neerkomen op f. 295 mln.

Nadere analyse

In tabel 4 wordt het verschil gegeven tussen de produktie en de verkopen van aerosols in Nederland. Een negatief resultaat betekent in dit geval dat de produktie in enig jaar niet toereikend was om de verkopen te dekken; in het andere geval was de produktie groter dan de verkopen (er ontstond toen een zeker „overschot”). Het zal inmiddels duidelijk zijn dat hier geen rekening kon worden gehouden met de voorraadmutaties, die op zich van invloed kunnen zijn op het uiteindelijke resultaat, vooral wanneer deze voorraden van jaar op

Tabel 4. Verschil tussen binnenlandse produktie en verkoop van aerosols (x 1.000)

	1971	1972	1973	1974	1975
Haarverzorgingsmiddelen	1.726	83	1.147	424	1.246
Kosmetische produkten a)	2.185	175	771	40	59
Insecticiden en plantenbeschermingsmiddelen	21.062	13.281	16.072	12.908	19.200
Luchtverversers en huishoudelijke produkten	36.789	36.784	39.487	57.561	57.757
Autoverzorgingsmiddelen b)	909	1.235	2.133	2.837	1.318
Farmaceutische produkten	140	50	196	197	31
Overige produkten c)	2.190	3.922	4.204	3.174	4.749
Totaal	65.001	55.180	61.716	76.293	81.750

a) Waaronder deodoranten en parfums (excl. haarverzorgingsmiddelen).

b) Excl. lakken.

c) Waaronder verven en lakken, doe-het-zelf-produkten en kerstboomsneeuw.

Bron: NAV.

sinds 1917

sinds 1917

STENOGRAFENBUREAU W. STEMMER & Zn. B.V.

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

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

Wij leveren ook:

notulen van directie- en aandeelhoudersvergaderingen

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

I.M.

jaar sterk zouden fluctueren. Daarnaast doet zich ook hier weer het gebrek aan voldoende informatie gevoelen met betrekking tot de buitenlandse handel. We kunnen uitgaan van de veronderstelling dat de voorraadmutaties in enig jaar worden gecompenseerd door die van een ander jaar, waardoor we deze mutaties elimineren uit de nu volgende beschouwing.

Voor de negatieve posten in tabel 4 kan dit impliceren dat er in die specifieke gevallen import plaatsvond. Met evenveel recht kan het ook impliceren dat de gegeven overschotten in enig jaar, in een ander jaar door tekorten worden gecompenseerd (in feite een voorraadmutatie). In de periode 1971-1974 wegen de overschotten voor de haarverzorgingsmiddelen op tegen de tekorten. Dit is ook het geval met de cosmetische produkten.

Toch moet voor met name de haarverzorgingsmiddelen import plaatsvinden om het blijvende negatieve resultaat van de afgelopen jaren te kunnen compenseren. Dat er ongetwijfeld van import van deze produkten (en ook voor cosmetische produkten) sprake is, behoeft — menen wij — weinig nadere toelichting. Daarnaast zijn we uitsluitend uitgegaan van de binnenlandse verkopen, afgezet tegen de binnenlandse productie, daarbij voorbijgaande aan de mogelijkheid dat ook binnenlandse haarverzorgingsmiddelen kunnen worden geëxporteerd, waardoor het duidelijk wordt dat zeer zeker door import in de binnenlandse behoeften zal moeten worden voorzien.

Met betrekking tot alle overige productgroepen kan worden gesteld dat er overschotten bestaan, die derhalve voor eventuele export beschikbaar zijn. Deze overschotten hebben voor het overgrote deel betrekking op de insecticiden en plantenbeschermingsmiddelen (in 1975 ruim 19 mln. stuks) en de luchtverversers en huishoudelijke produkten (in 1975 ruim 57,7 mln. stuks).

We bepalen ons nu tot de insecticiden en plantenbeschermingsmiddelen. De beschikbare hoeveelheid voor export is in de periode 1971-1974 gedaald van ruim 21 mln. stuks tot bijna 13 mln. stuks. In 1975 wordt deze hoeveelheid weer groter, namelijk ruim 19 mln. stuks. Een analyse van de buitenlandse handel in bestrijdingsmiddelen leert dat het exportoverschot in de periode 1971-1974 steeg van 26,5 mln. kg tot bijna 35 mln. kg. De insectenbestrijdingsmiddelen hadden hierin een aandeel van resp. 12,8 mln. kg en 16,7 mln. kg. M.a.w., het aandeel van de aerosols in de export van insectenbestrijdingsmiddelen is in deze periode gedaald (een afname van de voor-export beschikbare hoeveelheden, gerelateerd aan een stijging van de totale exporthoeveelheden).

In feite zou een dergelijke exercitie voor alle overige productgroepen moeten plaatsvinden om te kunnen vaststellen of de aerosol-exportsector de ontwikkelingen in de buitenlandse handel al dan niet op de voet volgt. Voor de aangehaalde productgroep blijkt dit niet het geval te zijn.

Het is echter hier niet de plaats om voor elke productgroep afzonderlijk een uitgebreide analyse te geven, afgezien nog van praktische problemen bij het hanteren van het cijfermateriaal.

In tabel 5 worden de resultaten uit tabel 4 gegeven, in een percentage van de binnenlandse productie. De betekenis hiervan zal duidelijk zijn. De gegevens in de tabel geven namelijk aan welk gedeelte van de binnenlandse productie beschikbaar komt voor export (of voor aanpassing van voorraden). Van de totale binnenlandse aerosol-productie zou in 1975 meer dan de helft beschikbaar zijn voor eventuele export. Voor de luchtverversers en huishoudelijke produkten is dit percentage bijna 80%. De betekenis hiervan voor onze buitenlandse handel zal duidelijker zijn, indien we zouden beschikken over de waarde die deze (eventuele) export vertegenwoordigt. We kunnen hiervoor echter niet uitgaan van de schattingen welke we in eerste instantie maakten voor de waarde van de binnenlandse productie. Het is aannemelijk dat juist de exportwaarde lager ligt in verband met mogelijke concurrentie op de internationale markt. Toch zal de exportwaarde zich naar schatting rond de f. 100 mln. bewegen, alhoewel voorop gesteld dient te worden dat ook deze indicatie een zeer globaal karakter heeft.

Tabel 5. Beschikbare hoeveelheden bestemd voor export

	1971	1972	1973	1974	1975
Haarverzorgingsmiddelen	9,0	0,4	- 4,8	- 1,9	6,5
Kosmetische produkten	13,3	- 1,4	4,4	0,2	0,4
Insecticiden en plantenbeschermingsmiddelen	88,0	60,9	64,2	53,8	70,3
Luchtverversers en huishoudelijke produkten	76,4	72,9	73,4	78,0	79,4
Autoverzorgingsmiddelen	20,2	28,2	39,7	55,9	53,5
Farmaceutische produkten	39,0	14,3	51,0	52,5	11,1
Overige produkten	34,0	43,9	40,3	36,2	53,2
Totaal	54,6	46,0	45,2	49,1	55,6

Verbruik van aerosols

Zoals in een vorige paragraaf reeds werd opgemerkt wordt het aerosol-verbruik in Nederland gerelateerd aan de verkopen van Nederlandse producenten op de binnenlandse markt. Bij gebrek aan vollediger informatie, waardoor het niet mogelijk is het werkelijke verbruik vast te stellen, wordt in tabel 6 een overzicht gegeven van het verbruik per capita van aerosols per productgroep.

In 1971 gebruikte de gemiddelde Nederlander 4,08 spuitbus, tegenover 5,8 in 1974 en 4,77 in 1975. Een toename van het gebruik dus van ongeveer 17% in vergelijking met het basisjaar. In 1974 was deze toename echter 42,8% t.o.v. 1971. Voor de insecticiden en de plantenbeschermingsmiddelen is deze toename relatief het grootst geweest, namelijk ruim 168%, gevolgd door de luchtverversers en de huishoudelijke produkten met ruim 28% (t/m 1974 was dit nog ruim 41%). De autoverzorgingsmiddelen en de overige produkten in aerosolverpakking laten in 1975 ten opzichte van 1971 een daling zien van respectievelijk ruim 70% en ruim 6%.

Tabel 6. Verbruik van aerosols in Nederland per capita, 1971 en 1975 (stuks)

	1971	1975	Mutatie in % 1971-1975
Haarverzorgingsmiddelen	1,32	1,49	+ 12,9
Kosmetische produkten	1,08	1,19	+ 10,2
Insecticiden en plantenbeschermingsmiddelen	0,22	0,59	+ 168,2
Luchtverversers en huishoudelijke produkten	0,85	1,09	+ 28,2
Autoverzorgingsmiddelen	0,27	0,08	- 70,4
Farmaceutische produkten	0,02	0,02	-
Overige produkten	0,32	0,30	- 6,2
Totaal	4,08	4,77	+ 16,9

10 de rijksoverheid vraagt

secretaris (mnl./vrl.) vac. nr. 6-5156/0936

voor het Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening
t.b.v. de Directie Algemene Zaken, Raad voor de Volkshuisvesting

De bij de Woningwet ingestelde Raad voor de Volkshuisvesting, dient de minister van advies omtrent aangelegenheden betreffende de Volkshuisvesting. In de Raad zijn o.m. vertegenwoordigd organisaties, die bij de volkshuisvesting en de gezondheidszorg zijn betrokken. De Raad kent drie vaste commissies, die adviezen voorbereiden inzake maatregelen op het gebied van de volkshuisvesting in het algemeen, de woningbouw en de financiering en exploitatie van woningen.

Taak: regelen van de activiteiten van de Raad, van commissies en van eventuele werkgroepen; bestuderen van problemen die in behandeling genomen worden; verzorgen van correspondentie; optreden als secretaris van bijzondere commissies en werkgroepen; maken van verslagen en opstellen van gespreksstukken; ontwerpen van uit te brengen adviezen.

Vereist: doctoraal examen Nederlands recht of economie. Enige jaren ervaring bij de Rijksoverheid; redactionele ervaring. Aantoonbare belangstelling voor de volkshuisvesting.

Standplaats: 's-Gravenhage.

Salaris: afhankelijk van leeftijd en ervaring max. f 5217,- per maand.

wetenschappelijk onderzoeker (mnl./vrl.) vac. nr. 6-5497/0936

voor het Ministerie van Landbouw en Visserij
t.b.v. het Landbouw-Economisch Instituut, Afdeling Tuinbouw

Taak: verrichten van bedrijfseconomisch onderzoek op het gebied van de boomkwekerij.

Gevraagd: b.v.k. universitaire opleiding (landbouwkundig ingenieur/doctoraal examen economie). Kennis van de boomkwekerij strekt tot aanbeveling.

Standplaats: 's-Gravenhage.

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

Bovengenoemde salarissen zijn exclusief een toeslag van max. f 30,- per maand en 7,8% vakantie-uitkering.

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

Bekijken we de per capita-gegevens nader, aangevuld met de productie per capita, dan kan een relatie worden berekend tussen enerzijds de productie en anderzijds de verkopen per capita (= verbruik). Dit verhoudingsgetal geeft dan aan dat de binnenlandse productie steeds ruimschoots voldoende is geweest om de binnenlandse behoefte (exclusief de import) te kunnen dekken. De productie per capita in 1975 was bijv. 10,7 stuks (1971: 8,96 stuks), terwijl het verbruik per capita kan worden afgelezen uit tabel.6. Voor beide jaren resulteert een verhouding van 2,2 : 1. In de jaren 1972 en 1973 was dit 1,8 : 1 en in 1974 2,0 : 1.

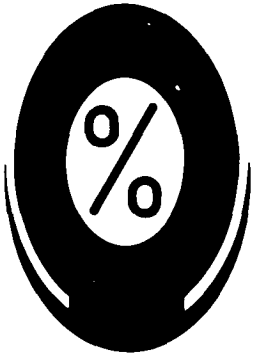
Samenvatting

De gegevens in de voorgaande paragrafen zouden we nog kunnen aanvullen met informatie betreffende de meest gebruikte materialen voor aerosols, alsmede met informatie

betreffende de grootte van de aerosols (c.q. de verdeling van de aerosols naar inhoud in oz). Deze informatie verandert echter niets aan het hierboven geschetste beeld en maakt geheel andere ontwikkelingen door. Daarnaast zou opname van dit soort gegevens buiten het kader van dit artikel komen, omdat deze additionele informatie uitsluitend aspecten betreft van de verpakking „aerosol” als zodanig en losstaan van de ontwikkelingen hiervan.

We hebben in het voorgaande getracht, in het kader van de discussie omtrent het gevaar van het gebruik van aerosols voor de ons omringende ozonlaag, een overzicht te geven van enerzijds de ontwikkelingen van de aerosol-sector in de afgelopen vijf jaar en anderzijds geprobeerd te bepalen welke belangen hiermede zijn gemeoid binnen onze economie.

Dat de ontwikkeling in het gebruik enorm is geweest, bewijst wel het feit dat in 1968 het gebruik per capita nog beperkt was tot 2,8 stuks per jaar, tegen 5,8 stuks in 1974.



Distributiebeslissingen

Classificatie en actualiteit

DRS. A. R. VAN GOOR

I. Inleiding

Het onderwerp in dit artikel, distributie, komt men in de Engelstalige literatuur tegen onder de namen *Physical Distribution Management* (PDM) en *Marketing Logistics* 1). Toch opteren wij ervoor om beide termen niet als synoniemen te beschouwen. PDM houdt zich bezig met de fysieke distributie, de goederenstroom op zich, terwijl Marketing Logistics in een ruimer kader ook aandacht schenkt aan de selectie van distributiekanaalen, het beleid m.b.t. grossiers en detaillisten enz. Om die reden zegt men dan ook wel dat Marketing Logistics bestaat uit het PDM en uit het z.g. *channel management*. In dit artikel zullen wij distributie als marktinstrument, de Marketing-Logistics-conceptie centraal stellen. Het gaat daarbij om het nemen van de beslissingen die ertoe leiden dat het produkt beschikbaar is op de plaats en het tijdstip, dat door de consumenten wordt geprefereerd. M.a.w., evenals bij alle overige marktinstrumenten staan ook in het Marketing Logistics de behoeften en verlangens van de consument centraal.

Ook in de Nederlandse literatuur

getuigt een toenemend aantal publikaties van het feit, dat „de” distributie zich in een groeiende belangstelling mag verheugen 2). Aangezien met het begrip distributie een zeer uitgebreid terrein van activiteiten wordt omschreven, hebben we met dit artikel een tweeledig doel. In de eerste plaats willen we trachten een classificatie te geven van de onderwerpen, die zowel in de literatuur als in het spraakgebruik gewoonlijk onder het begrip distributie worden gereangschikt. Vervolgens gaan we in op een aantal actuele vraagstukken op distributiegebied.

CLASSIFICATIE

II. Soorten beslissingen

Op diverse niveaus in de bedrijfskolom moeten distributiebeslissingen van diverse aard worden genomen. De niveaus die we in dit verband onderscheiden zijn fabrikant, grossier en detaillist. Een eerste aanzet tot een classificatie van distributie-onderwerpen betreft dan ook het beantwoorden van de vraag: welke beslissingen moeten fabrikant, grossier en detaillist al

of niet frequent met betrekking tot hun distributie nemen? Bij de beantwoording van deze vraag is het van belang, de soorten beslissingen nader te onderscheiden. Dit is mogelijk met behulp van de bekende indeling van Ansoff, nl. strategische, organisatorische en operationele beslissingen 3). Deze kan men als volgt omschrijven 4).

Uitgaande van de ondernemingsdoelstellingen is de volgende stap het vaststellen van de wijze waarop deze zullen moeten worden bereikt. Er moeten beslissingen worden genomen over toekomstige acties; er worden dus plannen gemaakt. Wanneer deze plannen be-

1) G. Buxton, *Effective Marketing Logistics, the analyses, planning and control of distribution operations*, MacMillan, Londen, 1975.

2) *Dynamiek in de distributie*, delen I en II, onder redactie van A. C. R. Dreesmann en E. van der Wolk, Intermediair/Kluwer, Amsterdam, 1975. Naar deze publikatie verwijzen we verder met de aanduiding *Dyn I* of *II*.

3) H. I. Ansoff, *Corporate strategy*, Penguin Books, Harmondsworth, 1968.

4) *De Bedrijfsvoeringcyclus*, syllabus voor de eerstejaarscolleges, *Bedrijfseconomie 1975/1976*, Economische Faculteit, RU Groningen, december 1975.

De daling van dit gebruik in 1975 tot ongeveer 4,8 stuks per jaar (altijd nog ruim 70% meer dan in 1968) kan niet zonder meer worden toegeschreven aan de losgekomen discussie. Hiervoor is veel meer informatie benodigd, voornamelijk informatie betreffende het consumentengedrag. Het is niet uitgesloten dat andere factoren eveneens tot deze teruggang aanleiding hebben gegeven.

Dat er echter aanwijzingen zijn dat de discussie effecten heeft gehad op het aerosol-gebruik bewijzen onder meer berichten uit de Verenigde Staten, waar volgens American Can, de fabrikant van spuitbussen aldaar, een gemiddelde teruggang te constateren was in het afgelopen jaar van 25%. Deze fabrikant schrijft dit volledig toe aan de negatieve effecten van de publiciteit eromheen. Volgens Du Pont, die ongeveer de helft van de jaarlijkse wereldproductie van de drijfgassen levert (ca. 300 mln. kg), is deze hoeveelheid in 1975 met ongeveer 25% verminderd.

Hiertegenover staat voor Nederland een produktiedaling in 1975 van iets meer dan 5% en een daling in de verkopen van

ongeveer 17%. Duidelijk is wel geworden dat bij een verder afnemen van de binnenlandse afzet, de Nederlandse fabrikanten van aerosols nog meer op de buitenlandse markten zijn aangewezen, terwijl dit nu reeds voor een niet gering gedeelte van de produktie het geval is.

De effecten op de binnenlandse economie hebben we voor zover mogelijk geprobeerd vast te stellen. Bij een wegvallen van de aerosol-sector betekent dit bijvoorbeeld een daling van de export met ruim f. 100 mln. en een daling van de produktie met f. 225-f. 250 mln. Met betrekking tot de werkgelegenheid kan ten slotte nog worden opgemerkt dat eind 1975 zo'n 5.000 personen betrokken waren bij de produktie en de verkoop van aerosols in Nederland. Bij een continuering van een daling in het verbruik zou deze werkgelegenheid wel eens kunnen worden aangetast, terwijl op dit moment de deskundigen het er nog niet over eens zijn of het gebruik van aerosols al dan niet schadelijk is voor onze ozonlaag.

A. A. M. M. Tak

trekking hebben op „fundamentele” keuzebeslissingen bijv. in welke branche gaat men opereren, welke markten gaat men bewerken, spreekt men in navolging van Ansoff van *strategische planning*. Deze plannen kunnen veelal slechts op *lange* termijn (> 5 jaar) worden uitgevoerd.

De concretisering van de strategische plannen vindt plaats in de *organisatorische* planning (door Ansoff „administratieve” genoemd), welke inhoudt een uitgewerkt schema van fasen, betrekking hebbend op de opbouw van de organisatie, de organisatie van de productie en de opbouw van afzetkanalen. Deze fase van de planning komt voornamelijk neer op het creëren van doelmatige structuren en processen die gericht zijn op de ondernemingsdoelstellingen. De organisatorische beslissing legt middelen vast over de *middel-lange* termijn. In de laatste fase van de planning, de *operationele* planning, wordt het middellange-termijnplan vertaald in plannen met een kwantitatieve inhoud, welke op korte termijn dienen te worden gerealiseerd. Hierbij worden taken opgedragen aan functionarissen en wordt tevens bepaald welke productiemiddelen bij de uitvoering mogen worden aangewend; het gaat om het maximaleren van de winstgevendheid van de uitvoering binnen het gegeven kader van structuren, zoals gecreëerd in de fase van de organisatorische planning. Deze operationele beslissingen staan ook wel bekend onder de naam *tactische* beslissingen.

Met behulp van de boven omschreven indeling van de soorten van beslissingen en de drie onderscheiden niveaus in de klassieke bedrijfskolom kan men een classificatie van distributie-onderwerpen ontwerpen in de vorm van de matrix-voorstelling in figuur 1. We pretenderen niet, dat we in die figuur de verzameling distributiebeslissingen uittputtend hebben weergegeven. We zullen de specificatie van de cellen in de matrix van figuur 1 toelichten door achtereenvolgens de distributiebeslissingen van fabrikant, grossier en detailist kort te bespreken 5).

Figuur 1

Niveau in de bedrijfskolom \ Aard van de beslissing	Strategisch	Organisatorisch	Operationeel
Fabrikant	Distributiekkanalen Distributie-intensiteit Servicegraad Verkoopformule	Depots en magazijnen Opslagpolitiek Transport	Bestelpolitiek Order-picking Route-planning
Grossier	Leveranciers en afnemers Verkoopformule	Magazijnlocatie Opslagpolitiek Transport	Bestelpolitiek Order-picking Route-planning
Detailist	Leveranciers Vestigingsplaats Verkoopformule	Opslagpolitiek Transport	Bestelpolitiek

III. Distributiebeslissingen door fabrikant

1. Keuze distributiekkanalen

De keuze van één of meer distributiekkanalen is voor de fabrikant een *strategische* beslissing. Deze beslissing is nauw verbonden met de marketing en distributiedoelstellingen van de fabrikant: is het bijvoorbeeld mogelijk om het geaspireerde marktaandeel wel te behalen, als we geen grossiers en detailisten inschakelen?

De keuze van één of meer distributiekkanalen (multiple distributie) wordt sterk bepaald door de markten of marktsegmenten, die de fabrikant op grond van zijn marketing-doelstellingen wenst te bereiken. Relatief grote afnemers kunnen bijvoorbeeld rechtstreeks bevoorrad worden (het directe kanaal), terwijl het daarnaast aantrekkelijk kan zijn voor de fabrikant om de kleine afnemers via grossier en detailist te leveren (het indirecte kanaal). Kiest de fabrikant voor indirecte distributie, dan zal naast het geaspireerde marktaandeel tevens een aspiratieniveau met betrekking tot de distributie spreiding (= het aantal winkels waar het produkt van de producent wordt gevoerd in het assortiment gerelateerd aan het totaal aantal winkels in die branche) moeten worden gespecificeerd.

In dit verband moet de fabrikant ook vaststellen of hij van intensieve, selectieve of exclusieve distributie gebruik wil maken; dit noemt men wel de keuze van de *distributie-intensiteit*. Bij intensieve distributie wordt ernaar gestreefd om het aangeboden produkt in zoveel mogelijk winkels verkrijgbaar te hebben; intensieve distributie komt derhalve overeen met een hoge distributiespreiding. Bij selectieve distributie wordt het produkt via een relatief beperkte distributiespreiding in een aantal geselecteerde winkels aangeboden. Is de fabrikant zo selectief, dat hij overgaat tot het verlenen van het z.g. „alleenverkooprecht” per verzorgingsgebied dan spreekt men over exclusieve distributie. Op de vraag of de keuze-

vrijheid van een fabrikant bij het selecteren van één of meer distributiekkanalen wel zo groot is als we nu hebben gesteld, komen we aan het einde van dit artikel terug.

2. Keuze depots en magazijnen

De keuze van het aantal en de plaats der opslagpunten zouden we een *organisatorische* beslissing willen noemen. Het gaat hier namelijk om de concretisering van de strategische kanaalbeslissing. Immers, in het geval dat de fabrikant kiest voor distributie via grossiers, heeft hij daarmee een deel van zijn opslag en lokatiebeslissing genomen, aangezien de grossiers een bepaalde voorraad van het betreffende produkt zullen gaan aanhouden. In dat geval resteert de vraag of de producent naast zijn fabrieksmagazijnen elders in zijn marktgebied nog andere centrale magazijnen moet vestigen. Zowel in het geval van directe als indirecte distributie dienen de locatiebeslissingen nauw gerelateerd te zijn aan beslissingen over voorraden en transport.

3. Keuze opslagpolitiek

Wanneer we de taak van de distributie in zijn algemeenheid omschrijven als het beschikbaar hebben van goederen op de door de consument gewenste plaats en tijdstip dan spelen voorraden daarbij een belangrijke rol. De hoogte van de voorraden op de verschillende lokaties wordt sterk beïnvloed door het marketingbeleid van een fabrikant; een vereiste *service-graad* van 95% (bijv. 95% der orders wordt afgeleverd binnen 48 uur) vereist hogere voorraden, gegeven het transportsysteem, op de verschillende lokaties dan een *service-graad* (customer service) van 85%. We moeten hier direct aan toevoegen, dat de praktijk leert dat er grote verschillen kunnen bestaan in de vraag- resp. omzetsnelheid per produkt. De bekende 80-20 regel (20% van de artikelen zorgt voor 80% van de omzet) is hier een voorbeeld van. De ABC-methode die het assortiment artikelen onderverdeelt in veel, middelmatig en weinig gevraagde artikelen, zou men een nadere detaillering van de 80-20 regel kunnen noemen.

Uit het onderkennen van dergelijke vraagpatronen zou de volgende opslagpolitiek afgeleid kunnen worden; veelgevraagde artikelen worden in voorraad gehouden in ieder depot en magazijn; van weinig gevraagde produkten worden alleen voorraden aangehouden in de centrale fabrieksmagazijnen. Hiermede willen we de opslagpolitiek rang-

5) Zie ook: *Moderne marketing* onder redactie van A. Bosman en J. C. Reuyl, hfdst. VI, Stenfert Kroese, Leiden, 1975.

schikken onder de *organisatorische* beslissingen; de service-graad is naar onze mening een strategische beslissing.

4. Keuze transport

De keuze van het transportmiddel (auto, boot, vliegtuig, pijpleiding) wordt evenals de keuze van het distributiekanaal sterk beïnvloed door de aard van het produkt (bijv. bederfelijkheid). Tevens bestaat er een sterke samenhang van de transportbeslissing met de depotlocatie — en voorraad — beslissingen: een snel transportmiddel maakt het aanhouden van hoge voorraden en/of veel lokaties minder noodzakelijk. Afhankelijk van de marketingdoelstellingen komt de fabrikant ook voor de vraag te staan of hij het transport in eigen beheer wil realiseren of wil uitbesteden. Alle zojuist genoemde transportbeslissingen achten wij een uitvoering van een gekozen distributiestrategie en worden daarom door ons aangeduid als *organisatorische* beslissingen.

5. Operationele beslissingen

De laatste drie in het voorgaande genoemde beslissingen kan men bundelen onder de naam: fysieke distributiebeslissingen. De genoemde organisatorische beslissingen hebben een groot aantal beslissingen in de *operationele* sfeer tot gevolg. Zonder volledigheid te willen nastreven, noemen wij:

- de keuze van het opslag- en orderpicking-systeem binnen de depots en magazijnen;
- de keuze van het moment waarop en de hoeveelheid die moet worden besteld (bestelpolitiek);
- de dagelijkse route-planning van de transportmiddelen.

6. Overige beleidsbeslissingen met betrekking tot de distributie van de fabrikant

Naast de bovengenoemde kanaal- en fysieke distributiebeslissingen moet de fabrikant ook nog een groot aantal beslissingen nemen waarbij de relaties met de overige instrumenten uit de marketingmix naar voren treden. Hoewel de marketingmix het onderwerp is in één van de komende artikelen in deze reeks, willen wij voor de volledigheid toch enige raakvlakken noemen tussen distributie en de overige marktinstrumenten. Enige raakvlakken zijn de volgende:

- Met name op detailhandelniveau — en dat geldt dus ook voor de fabrikant, die dezelfde detailhandelsfunctie wil vervullen — speelt het vraagstuk van de z.g. *verkoopformule* een belangrijke rol. Het gaat hierbij met name om een combinatie van de instrumenten: prijs, assortiment en service. Hierbij treden

voor de fabrikant alle perikelen rond het merkartikel, het margebeleid en de verticale prijsbinding duidelijk op de voorgrond.

- De relatie tussen distributie en *produkt*beslissingen komt o.a. tot uitdrukking in de reeds besproken keuze van de distributie-intensiteit. Een mogelijke indeling van produkten is die in convenience-, shopping- en specialty-goederen. Convenience-goederen (dagelijkse levensbehoeften) worden doorgaans verspreid via intensieve distributie. Shopping-goederen (relatief hoge prijs en kwaliteit, relatief hoge aankoopfrequentie) vindt men veelal in een aantal geselecteerde winkels (selectieve distributie). Specialty-goederen zijn goederen die meestal via exclusieve distributie op de markt worden gebracht.

- Tussen distributie en *promotion* bestaat een groot aantal raakvlakken. De verpakking van een produkt heeft bijvoorbeeld zowel een aantal promotionele als een aantal fysieke distributie-aspecten. Verder bestaat er een relatie tussen de keuze van een distributiekanaal en de mate, waarin de consument kan worden bereikt. Moet de fabrikant zich bijvoorbeeld door middel van reclame rechtstreeks tot de consument wenden om hem zodoende te bewegen zuigkracht op de detaillisten uit te oefenen (pull-politiek) of dient de fabrikant de grossiers en detaillisten aan te sporen om de consument te „bewerken” (push-politiek)? Met name deze laatste mogelijkheid zal de inzet van vertegenwoordigers (personal selling) gewenst maken. Hieruit resulteren weer allerlei beslissingen in de operationele sfeer: rayonering, routeplanning, provisiebeleid enz.

Het merendeel der zojuist besproken overige distributiebeslissingen voor de fabrikant ligt naar onze mening in de strategische sfeer.

IV. Distributiebeslissingen door grossier

Wanneer men de distributiebeslissingen van grossier en detaillist wil gaan classificeren, bestaat het gevaar dat men *alle* beslissingen uit het wholesale en retail-management gaat aanmerken als distributiebeslissingen. Immers, de hoofdfunctie van beide soorten distributeanten is het voortstuwende van een goederenstroom; alle beslissingen van grossier en detaillist hebben daarop betrekking of zijn daarvan afgeleid. Toch hebben wij in dit artikel getracht, een scheiding aan te brengen tussen distributie en niet-distributiebeslissingen van grossier en detaillist; dit betekent bijvoorbeeld dat we financiële en personele beslissingen van grossier en detaillist onbesproken laten. Wij zijn ons er echter van bewust dat het arbitrair is om bepaalde beslissingen onder distributiebeslissingen te rangschikken.

Wanneer we spreken over de grossier dan denken wij daarbij zowel aan de klassieke grossier als aan nieuwe distributievormen in de grossierderij zoals de inkoopcombinatie, de grossier van het vrijwillig filiaalbedrijf, de zelfbedieningsgrossier, de rack-jobber enz. Veel van de beslissingen die door de fabrikant moeten worden genomen, dienen zich ook bij de grossier aan. Om die reden herhalen we niet hetgeen we reeds aan fabrikantenbeslissingen hebben besproken, doch gaan we slechts in op verschillpunten.

1. Keuze leveranciers en afnemers

De keuze van de leveranciers wordt bepaald door het assortiment, dat de groothandel uit marketing-overwegingen wil gaan voeren. Op zijn beurt wordt het assortiment bepaald door de wensen van de afnemers in de door de grossier te bewerken marktsegmenten. Beide beslissingen zijn van *strategisch* belang voor de grossier en vergelijkbaar met de kanaalkeuze door de fabrikant.

2, 3, 4. Keuze magazijnlocatie, opslagpolitiek en transport

Deze drie bij de fabrikant als fysieke distributie aangekondigde beslissingen gelden op een kleine uitzondering na ook voor de grossier. Er dient een tweetal uitzonderingen te worden genoemd.

a. Op grond van zijn verkoopformule — waarover we later zullen spreken — kan de grossier bewust kiezen voor een zeer beperkte vervulling van de fysieke distributiefunctie: we hebben dan te maken met de z.g. *zelfbedieningsgroothandel* (Makro - Brug - Ven), waarbij de detaillist zelf voor het verzamelen van de goederen in het magazijn (orderpicking) en de externe distributie zorg dient te dragen (6).

b. Op grond van een andere verkoopformule kan een grossier kiezen voor een uitbreiding van de klassieke fysieke distributiefunctie: dit is het geval met de zogenaamde *rack-jobber* of *stellingsgrossier* (Sorbo - Recter - Rickery), die ook wel service merchandiser wordt genoemd (7). Dit type grossier speelt in op fysieke distributie- en marketingproblemen van een detaillist *binnen* een winkel. Naast het aanleveren van goederen zorgt de rack-jobber voor: het bijvullen van de schappen, het verzorgen van displays voor de betreffende artikelen, het actualiseren van het assortiment en het overnemen van het risico van onverkoopbaarheid van de betreffende produkten.

6) A. F. A. Kamerling en A. Schuitemaker, Halen en betalen in de groothandel, *Dyn II*, 1975, art. 5.

7) W. H. Kruidierink, *Van rack-jobbing naar service merchandising*, *Dyn II*, 1975, art. 18.

5. Operationele beslissingen

Alle bij de fabrikant genoemde operationele beslissingen gelden ook voor de grossier, met uitzondering van de zelfbedieningsgroothandel.

6. Overige beleidsbeslissingen met betrekking tot de distributie van de grossier

Ook de overige distributiebeslissingen van de grossier zijn sterk marketinggebonden. Met name wanneer we spreken over de inkoopcombinatie en het vrijwillig filiaalbedrijf betreft het hier ook vele marketingdiensten ten behoeve van de detaillist zoals:

- het voeren van en het uitstippelen van een uniform reclamebeleid voor alle aangesloten detaillisten;
- het al of niet voeren van een winkelmerkartikel;
- het ondersteunen van de detaillist met districtsleiders, vertegenwoordigers, merchandisers enz.

Kortom, ook de grossier moet beslissingen nemen over zijn verkoopformule: het hanteren van marktinstrumenten op zijn niveau in het distributiekanaal. De keuze van een verkoopformule dient naar onze mening een strategische beslissing voor de grossier te worden genoemd.

V. Distributiebeslissingen door detaillist

Bij de indeling van de distributiebeslissingen, te nemen door de detaillist, hanteren we dezelfde volgorde als bij de fabrikant en grossier.

1. Keuze leveranciers (grossier en fabrikant)

Het handelt hier om een *strategische* beslissing voor de detaillist; het gaat daarbij om de vraag: moet de detaillist rechtstreeks of via de grossier bij de fabrikant inkopen? De rechtstreekse onderhandeling met de fabrikant is meestal alleen voor de grote detaillisten (grootfiliaalbedrijven) weggelegd. Als de keuze is gevallen op inkoop via de grossier moet de detaillist beslissen of hij alleen de inkoop en/of de fysieke distributie aan de grossier moet overlaten of ook andere financiële en marketing-vraagstukken moet overdragen aan de grossier. M.a.w. beantwoording van de vraag of de detaillist zich wel of niet bij een inkoopcombinatie of vrijwillig filiaalbedrijf moet aansluiten.

2. Keuze vestigingsplaats

De vestigingsplaats is één van de belangrijkste instrumenten uit de retailingmix, de marketingmix voor de detailhandel. De keuze van een vestigingsplaats is voor de detaillist letterlijk

en figuurlijk het fundament waarop hij zijn onderneming bouwt en deze beslissing moet dan ook als *strategisch* worden gekenschetst. Over de keuze van de vestigingsplaats is in de literatuur, met name vanuit geografisch en planologisch gezichtspunt, reeds veel geschreven. Recentelijk hebben wij in dit tijdschrift getracht een aanzet te geven tot een marketing-georiënteerde benadering van het vestigingsplaatsvraagstuk 8). Eén van de problemen, naast het meten van de effectiviteit van de door de detaillist te hanteren marktinstrumenten bij het operationaliseren van laatstgenoemde benadering, is het meten van de attractiviteit van een winkel op een bepaalde vestigingsplaats bijv. in een winkelcentrum.

3. Keuze opslagpolitiek

De keuze met betrekking tot een door de detaillist te volgen opslagpolitiek is nauw verbonden met de ad. I besproken keuze van de leveranciers. Het gaat daarbij namelijk om de vraag of de detaillist zelf roulende en veiligheidsvoorraden aanlegt of dat hij een groot deel van die taak overdraagt aan bijv. de grossier. Om die reden zien wij de voorraadpolitiek van een detaillist dan ook als een uitvoering van de ad. I genomen strategische beslissing en rangschikken haar derhalve onder de organisatorische beslissingen. Overigens heeft ook de keuze van de opslagpolitiek voor de detaillist consequenties in de operationele sfeer; bijv.: legt de detaillist zijn voorraden geheel op de schappen in de winkel of reserveert hij bij de lay-out van zijn winkel een bepaalde magazijnruimte?

4. Keuze transport

Op de wijze waarop een detaillist zijn goederen in de winkel kan krijgen, zijn we in het voorgaande reeds ingegaan. Het gaat daarbij om de keuze van zelf doen of uitbesteden, namelijk zelf zorgen voor de fysieke distributie (ZB - groothandel en grootfiliaalbedrijven) of deze functie tot aan de winkel of zelfs tot op het schap (rack-jobber) overlaten aan een grossier. Ook hier hebben we te maken met een *organisatorische* beslissing voor de detaillist.

Naast genoemde transportbeslissingen kan men op de detailhandelniveau ook nog een andere, sterk marketinggebonden transportbeslissing onderscheiden, namelijk het orderverzamen en transporteren van „boodschappen” in de winkel. Het gaat hierbij om de keuze van het winkeltype, de *bedrijfsvorm*, door de detaillist en met name om de keuze tussen een bedieningswinkel en een zelfbedieningswinkel (al of niet met beperkte bediening, bijv. bij de versgroepen). De keuze van een bedrijfsvorm zouden wij als strategisch

willen aanmerken, aangezien deze beslissing nauw verbonden is met de keuze van een verkoopformule.

5. Operationele beslissingen

Een detaillist moet regelmatig, meestal dagelijks een groot aantal operationele beslissingen nemen. Bij wijze van voorbeeld noemen we (incl. enige niet-distributiebeslissingen):

- het opnemen van de voorraad en het eventueel bijbestellen;
- het aanvullen van de schappen;
- het personeelsbeleid (part-time-arbeid; minimum jeugdlonen);
- de allocatie van personeel in de winkel (bijv. bij chek-outs en versgroepen); enz.

6. Overige beleidsbeslissingen met betrekking tot de distributie van de detaillist

Evenals dit het geval is bij dit type beslissingen bij fabrikant en grossier zijn ook voor de detaillist de overige beleidsbeslissingen sterk marketinggebonden. Om die reden is het arbitrair om de volgende voorbeelden te rangschikken onder de distributiebeslissingen van de detaillist:

- de keuze van de verkoopformule: kiest hij voor een discount store met een beperkt assortiment (bijv. Kien) of voor een full-service-winkel met een breed assortiment (bijv. Spar)?
- naast de schapindeling en de inrichting van de winkel is in de winkel de presentatie van de artikelen (o.a. displays) van belang (interne promotion);
- de externe promotion: moet de detaillist meedoen aan image-uitbeelding van het winkelcentrum waar hij gevestigd is (feestweken, gezamenlijke reclamecampagnes enz.)?
- de keuze tussen fabrieksmerk en winkelmerk; enz.

Veel van de genoemde beleidsbeslissingen staan in verband met de eerstbesproken beslissing voor een detaillist, de keuze van zijn leveranciers. Heeft hij bijvoorbeeld gekozen voor aansluiting bij een vrijwillig filiaalbedrijf, dan doet hij daarmee tevens een uitspraak over zijn verkoopformule, interne en externe promotionactiviteiten, winkelmerk enz.

Bovenstaande indeling van distributiebeslissingen vormt het eerste deel van ons artikel. In het tweede gedeelte gaan we in op een aantal distributievraagstukken, die de laatste jaren regelmatig in de belangstelling staan bij het bedrijfsleven, de overheid en enige onderzoekinstellingen.

8) A. R. van Goor, Een rompmodel voor de ondernemer (I + II), *ESB*, 19 februari en 26 februari 1975.

ACTUALITEIT

VI. Actuele distributievraagstukken

We besluiten dit artikel met een aantal actuele vraagstukken, zowel uit het channel-management als uit het physical distribution management.

A. De „macht” in een distributiekanaal

Reeds in de jaren zestig heeft Mc Vey erop gewezen dat de literatuur over distributie een veel te grote vrijheid veronderstelt voor de fabrikant, die zijn distributiekanaal moet kiezen 9). Hij stelt dat de „macht” in een distributiekanaal juist ligt bij de distribuut (grosier en detaillist) en niet bij de fabrikant. Recent hebben Van Wissen en Van der Ster in een zeer lezenswaardig artikel aangetoond, dat deze situatie zich ook in de Nederlandse levensmiddelenbranche voordoet: „Hadden de fabrikanten voorheen nog vrijwel onbeperkte zeggenschap over hun 4 P's van de marketingmix, tegenwoordig kan worden geconstateerd, dat beslissingsbevoegdheden van gehele of gedeeltelijke P's terechtgekomen zijn bij de tussenhandel” 10). Zij noemen als redenen voor dit verschijnsel:

- de schaalvergroting binnen distributiestructuren: 80% van de Nederlandse kruidenierswarenmarkt werd in 1975 gerealiseerd via slechts 6 inkoopconcentraties (grootfiliaalbedrijven, inkoopcombinaties en vrijwillig filiaalbedrijven);
- het afbrokkelen van de verticale prijsbinding; Van Wissen en Van der Ster zeggen hierover: „De fabrikant heeft zijn prijsinvloed verloren en de detaillist heeft er een machtig marketinginstrument bij gekregen”.
- de produktiviteitsgedachte bij de tussenhandel, die noodzakelijk is om stijgende kosten (lonen) en verzadigingsverschijnselen t.a.v. de reële omzetgroeimogelijkheden op elkaar te kunnen afstemmen.

Dat het evenwichtspunt met betrekking tot de schaalvergroting in de distributie nog steeds niet is bereikt, bewijzen recente berichten over onderhandelingen tussen V en D en Edah en tussen Sperwer en Enkabé. Hiermede wordt geïllustreerd welk een belang men moet hechten aan de strategische distributiebeslissingen.

B. Efficiency in de fysieke distributie

Met betrekking tot de fysieke distributie kan men momenteel constateren dat er een negatieve relatie bestaat tussen de gemiddelde hoogte van de bruto marge per branche en de efficiëntie die men in dezelfde branche heeft gerealiseerd in de fysieke distributie. In branches, waar de bruto marge reeds

lang onder druk staat, heeft men reeds aardige verbeteringen gemaakt m.b.t. efficiency-verbetering in transport en opslag. Voor branches waar nog enigszins „beschermd” marges gelden, bevatten de uitspraken van Peter Drucker:

- „distribution, the economy's dark continent” en
- „physical distribution: the frontier of modern management” 11)

helaas nog erg veel waarheid. Hoewel wij met het bovenstaande met name doelen op verbeteringen in de fysieke distributie, die op fabrikanten en grossiersniveau mogelijk moeten zijn, hebben wij onze twijfels over oplossingen, waarbij men de fysieke distributie voor een groot gedeelte aan de detaillist overdraagt, zoals bijv. bij de zelfbedieningsgroothandel het geval is. Wij zijn van mening dat een detaillist zich beter met het leiden van zijn onderneming en met de bestudering van het gedrag van zijn consumenten en concurrenten kan bezighouden dan met het overnemen van de fysieke distributietak van een grossier.

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

Uit onderzoek hebben wij helaas te vaak moeten vaststellen dat er nogal wat schort aan het management in de detailhandel. Wanneer de detailhandel zich dit gaat realiseren — en er zijn gelukkig ontwikkelingen in die richting — dan verwachten wij dat er voor de rackjobber of stellingengrossier betere perspectieven bestaan dan voor de zelfbedieningsgroothandel.

C. Integratie PDM en Materials Management

Bijna ieder Engelstalig boek over fysieke distributie eindigt met een verhandeling over de coördinatie van de beslissingen in het distributiegebeuren van een organisatie. Ook in de Nederlandse literatuur, met name in het tijdschrift *TED*, is de discussie over dit onderwerp sinds enige tijd gaande 12). Het uitgangspunt van een dergelijke discussie is naar onze mening de beheersing van de totale goederenstroom door een onderneming. Met name in productiebedrijven kent men naast de uitgaande goederenstroom (het PDM) ook nog een inkomende, door het productieproces gaande, goederenstroom. Dit laatstgenoemde traject van de goederenstroom noemt men het *Materials Management* (MM).

De verzameling van activiteiten rond de gehele goederenstroom door een onderneming (dus PDM en MM) duidt men wel aan met het begrip *Business Logistics*, hetgeen wij hanteren als

synoniem voor *Logistiek Management*.

Bij het Logistiek Management staat de gedachte centraal dat men geen optimale beslissingen over MM kan nemen zonder het PDM erbij te betrekken en omgekeerd. De concretisering van die gedachte valt en staat met de mogelijkheid om integrale planningmodellen te ontwerpen voor het totale logistieke traject van een onderneming. Hoewel het ideale integrale model (nog?) niet bestaat, zijn er wel verheugende ontwikkelingen in die richting. In een tweetal artikelen hebben wij de stand van zaken met betrekking tot het logistieke management samengevat 13). Om die reden gaan we hier niet verder in op dat onderwerp. Nauw verbonden met de planningmodellen voor het logistieke management is de vraag tot wiens functionele verantwoordelijkheid het logistieke gebeuren in een organisatie behoort. De mogelijkheden die daarbij meestal worden onderscheiden zijn: produktiemanager, marketingmanager of een andere functionaris. Met name bij het laatste alternatief worden alle functionele bevoegdheden onttrokken aan marketing en productie en toegevoegd aan een zelfstandige distributiecoördinator, vaak distributie-manager genoemd. Deze staat op hetzelfde functionele niveau als de marketing- en de produktiemanager.

Wij zijn van mening dat een dergelijke oplossing meer problemen oproept dan oplost en hebben een dergelijke oplossing dan ook wel eens „management by escape” genoemd 14). Ons standpunt is, dat een Marketing-Logisticsgedachte,

9) Ph. Mc Vey, Are channels of distribution what the textbooks say? art.nr. 19 in K.K. Cox, *Analytical viewpoints in marketing management*, Englewood Cliffs, Prentice Hall, Inc., 1968.

10) P. van Wissen en W. van der Ster, Van consumenten marketing naar detaillistenmarketing, *Tijdschrift voor Marketing*, december 1975.

11) P. F. Drucker, The economy's dark continent, *Fortune*, april 1962.

12) Zie de artikelen van:

— C. Botter, Physical distribution en Material Management beleid, *TED*, november 1973, blz. 388.

— C. Botter, Enkele voorwaarden tot effectieve invoering van Physical Distribution en/of Material Management, *TED*, juni 1974.

— J. P. Commandeur, Physical Distribution Management, *TED*, januari 1975, blz. 7-12.

— A. R. van Goor, Nogmaals Physical Distribution Management, *TED*, januari 1976, blz. 20-25.

— F. C. van Dorsser, Physical Distribution Management en zijn invalshoeken, *TED*, mei 1976, blz. 121-127.

13) K. Boskma en A. R. van Goor, Logistiek Management (I) en (II): een poging om verschillende beslissingen omtrent de goederenstroom te integreren, *Maandblad voor Accountancy en Bedrijfshuishoudkunde*, (MAB), verschijnt binnenkort.

14) A. R. van Goor, Nogmaals: Physical Distribution Management, *Tijdschrift voor Effectief Directiebeleid* (TED), januari 1976, blz. 20-25.

dus distributie als marktinstrument, niet te verenigen is met een verzelfstandiging van de distributiefunctie in een organisatie.

D. Distributieplanologie

De vestigingsplaats van een grossier of detaillist kan men omschrijven als een distributieve voorziening, die ruimtelijk is geordend. We bekijken de vestigingsplaats dan vanuit de planologie, de wetenschap die zich bezighoudt met de planning en allocatie van ruimten.

Op één van de grensgebieden tussen economie en planologie bevindt zich de distributieplanologie. Dit veld van onderzoek mag zich de laatste jaren in een toenemende belangstelling verheugen, met name bij de overheid die dient te waken voor het ongewenste gebruik van ruimte o.a. voor distributieve voorzieningen. Ter voorkoming van dit laatste is met ingang van 7 februari j.l. het Besluit op de Ruimtelijke Ordening zodanig gewijzigd dat ten behoeve van de voorbereiding van streek-, structuur- en bestemmingsplannen een distributieplanologisch onderzoek moet worden gehouden. De problemen die zich met betrekking tot de distributieve voorzieningen voordoen, hebben enerzijds betrekking op de grote tot zeer grote vestigingen en anderzijds betrekking op de kleine tot zeer kleine vestigingen.

D1. Grote vestigingen

Mede doordat vele binnensteden moeilijk toegankelijk zijn geworden en tevens vanwege de snel stijgende bouwprijzen in de binnenstad heeft een beperkt aantal ondernemingen in Nederland het initiatief opgevat om aan de rand van de stad „auf der grünen Wiese” een grote detailhandelsvestiging te realiseren. Het gaat daarbij om vestigingen met een relatief grote vloeroppervlakte, een breed assortiment, relatief lage prijzen en een grote parkeerruimte. Voor een dergelijke vestiging is een verzorgingsgebied van 150.000 - 200.000 con-

sumenten noodzakelijk. Voor- en tegenstanders discussiëren over de voor- en nadelen van dergelijke vestigingen. Het gaat daarbij in wezen om twee facetten 15).

a. de gevolgen van een dergelijke vestiging voor verkeer („overbodige verkeersbewegingen”) en milieu („horizonvervuiling”); discriminatie t.a.v. niet-autobezitters, bejaarden en invaliden;

b. de gevolgen van een dergelijke vestiging voor de reeds gevestigde detailhandel.

Opvallend in de discussie over de voor- en nadelen van de perifere vestiging is het feit, dat er nog nauwelijks inzicht bestaat in de werkelijke invloeden van een dergelijke vestiging. Hierbij moet worden opgemerkt, dat er veel aandacht voor bestaat bij de overheid, door middel van de *Nota rompmodel* 16). Ook de effecten van de Maxis-vestigingen in Muiden zijn momenteel in studie, maar de eerste resultaten van dat onderzoek komen eerst eind 1976 beschikbaar.

D2. Kleine vestigingen

Door de toegenomen mobiliteit van de consument vloeit een gedeelte van zijn koopkracht af naar andere plaatsen dan het dorp of stadsdeel, waar hij woont. Dit heeft gevolgen voor de in het dorp of stadsdeel gevestigde middenstand, tot uitdrukking komend in de sanering van een groot aantal midden- en kleinbedrijven per jaar (3.600 in 1975). Met name de niet mobiele consument ondervindt van dit proces de nare gevolgen. Ook bij de mobiele consument ontstaat echter het besef, dat het vervelend is om de dagelijkse levensbehoeften ver van huis te moeten kopen, ondanks het feit dat men daar misschien enigszins goedkoper uit is. Voor veel ondernemers is een dergelijke intentieverklaring van de consument echter nog onvoldoende om een winkel op te bouwen. Hiermede raken we de kern-

vraag bij de afweging van het consumentenbelang tegen het ondernemersbelang namelijk wiens taak is het om minimale distributieve voorzieningen te handhaven?

In Noorwegen en Zwitserland heeft de overheid deze vraag beantwoord door actief te participeren in een systeem van rijdende winkels (Noorwegen) en sociale units (Zwitserland). Hoewel men in Nederland huiverig is voor de overheid op de stoel van de ondernemer, is er voor het probleem van de distributieve ondervozorging veel aandacht bij overheid, commerciële- en niet-commerciële (Stichting Agora) organisaties.

Uit onderzoek is ons gebleken dat — hoewel het saneringsproces nog lang niet ten einde is — er ook bedrijfseconomisch gezien mogelijkheden zijn om „Versorgungslücke” in de distributie te voorkomen 17).

VII. Slot

We hebben in dit artikel getracht om de veelheid van beslissingen in het distributiegebeuren te ordenen met behulp van een indeling in PDM- en channelmanagement, met behulp van een indeling van soorten van beslissingen en met behulp van een niveau-indeling van een distributiekolom. Op die wijze is het mogelijk de onderwerpen op distributiegebied te ordenen en hun onderlinge samenhang aan te tonen. Het tweede deel van dit artikel hebben we gewijd aan een viertal actuele distributievraagstukken.

A. R. van Goor

15) Zie ook: A. Kooyman, Het zelfbedieningswarenhuis, *Dyn II*, 1975, art. 12.

16) *Rompmodel distributie-planologisch onderzoek perifere detailhandelsvestigingen*, Den Haag, 1974.

17) A. Bosman en A. R. van Goor, *Distributie-planologisch onderzoek als onderdeel van een Streekplan, Stedebouw en Volkshuisvesting*, februari 1976, blz. 49-58.



Prof. Mr. H. J. Hofstra: *Inkomstenbelasting*. Serie fiscale hand- en studieboeken, no. 2, Kluwer, Deventer, 1975, 343 blz., f. 59.

Nu onze inkomstenbelasting duidelijk aan erosie onderhevig is, lijkt het op zich eigenlijk een restauratief gebeuren, wanneer er (op de valreep?) een boek verschijnt waarin de inkomstenbelasting principieel-structureel aan de orde komt. Als zodanig kan Hofstra's boek over de inkomstenbelasting wor-

den aangeduid. Beoogd is een wetenschappelijk verantwoord studieboek, en niet nog een artikelsgewijs commentaar voor de praktijk. Hofstra's boek kan echter ook dienen als een goede aanvulling voor de praktijkman, die vaak tevergeefs probeert de essentiële hoofdlijnen van de inkomstenbelasting te vin-

den in de naar volledigheid strevende losbladige verzameling van wetsartikelen en rechtspraak, de „*Vakstudie inkomstenbelasting* (en andere „*Vakstudies*”). Hiermee bedoel ik niet iets denigrens te zeggen over de *Vakstudie* als documentair naslagwerk, wel wil ik duidelijk maken, dat naast een gids die alle bomen van het oerwoud van het positieve recht op dit punt in kaart wil brengen, een „structuurnota”, zoals Hofstra's boek, onontbeerlijk is. De oerwoudgids, d.w.z. de bomengids, kan van nature de samenhang en de systematiek onvoldoende laten zien. Dit drijft de *Vakstudiegebruiker* ertoe in wezen vaak met eigen vuistregels en kapstokken te werken wanneer hij bijvoorbeeld met de inspecteur onderhandelt, — de inspecteur doet dit op zijn

beurt ook — en daarbij zullen ongetwijfeld wel eens praktijkoplossingen tot stand komen die in strijd zijn met hoofdregels van het positieve recht, met name het jurisprudentierecht.

Dit is dikwijls onvermijdelijk in de praktijk van de belastingheffing, waar soms ad hoc beslissingen moeten worden genomen (het afdoen van een zaak). Ik bedoel dit niet cynisch; de praktijk kan niet altijd even zuiver in de leer zijn vanwege de vele ingewikkelheden in het positieve recht. In die situaties is het juist voor de rechtsvinding een goede zaak om de eigen vuistregels eens te toetsen aan de hoofdregels zoals die door Hofstra in zijn boek zijn geanalyseerd, juist ook vanwege de uiteenzetting van argumenten pro en contra, waaronder billijkheidsoordeelen.

De stijl van het boek is die van een „heldere algemeenheid” die echter ook vele fijnere nuances van rechtspraakgevallen verloren moet doen gaan, wat evenwel niet anders is dan de andere kant van de medaille. Van de toelichting op het geldende recht, per onderwerp, en niet artikelsgewijs, maakt ook een theoretische uiteenzetting over de ontwikkeling van het inkomensbegrip deel uit, die naar mijn mening vooral ook nuttig is om zich ervan bewust te blijven hoeveel verschillende opvattingen hier mogelijk zijn.

Hofstra's duidelijke stellingname op vele punten nodigt automatisch uit tot eigen standpuntbepalingen: het lijkt mij daarom voor een recensie van dit boek een juiste procedure thans iets nader in te gaan op een aantal punten waarop essentiële controverses mogelijk zijn.

Rechtsgronden

Hofstra definieert de rechtsgrond van een belasting als de motivering waarom, op overwegingen van rechtvaardigheid en doelmatigheid, een bepaalde belasting een plaats mag of moet hebben als onderdeel van een als een samenhangend geheel te beschouwen samenstel van belastingen (belastingstelsel).

Deze definitie is zo algemeen als maar mogelijk is; niettemin blijkt er wel het doel uit, dat de rechtsgrond (geheel) afhankelijk is van doel en strekking van het belastingstelsel als geheel. De definitie past functioneel in de opvattingen waarin staatsordening en belastingstelsel de gemeenschapsordening voorop stellen, en heeft veel minder betrekking op de vraag naar een (zo rechtvaardig mogelijke) verdeling van de belastingdruk over ieder individu. Gelukkig is de definitie nog a-politiek genoeg om deel uit te kunnen maken van een „waardevrije”, boven de politiek staande belastingtheorie. Helaas lijkt de belastingwetenschap tegenwoordig steeds meer

meegezogen te worden in de strijd tussen wat nog steeds met links en rechts wordt aangeduid. Natuurlijk ontkomt ook het hier besproken studieboek er niet aan, dat politieke voorkeuren van de schrijver althans impliciet naar voren komen, wel echter garanderen zijn relativerende formuleringen en zijn zucht naar volledigheid, dat een wetenschappelijke benadering op de eerste plaats komt.

Wat dat betreft veroorloof ik mij de opmerking, dat de gang van zaken op het „Hofstra-congres” van 18 december 1975 te Leiden, duidelijk een ander accent droeg: men zou zelfs kunnen zeggen dat deze bijeenkomst een schoolvoorbeeld was van een politieke massameeting die, als ze door de Wiardi-Beckmansstichting en de Teldersstichting te zamen zou zijn georganiseerd, geheel aan haar doel had beantwoord. De gemanipuleerde massa's hebben dan ook niet de illusie gehad dat ze een wetenschappelijk congres bijwoonden. Tot zover de „sociaal-fiscale” rechtsgrond van de IB.

Kaldor's expenditure tax

Schrijver wijst de idee van de persoonlijke verterings- of uitgavenbelasting als vervanging voor de inkomstenbelasting van de hand. Zijn argumenten daardoor zijn in het kort de volgende:

- besparingen zijn ook draagkrachtverhogend;
- de IB is een beter instrument voor het streven naar meer evenwichtige inkomens- en vermogensverhoudingen;
- de uitvoeringsproblemen zouden nog groter zijn dan die van de IB;
- de niet belaste besparingen zouden het meest voorkomen bij degenen met de grootste draagkracht (lees inkomen en/of vermogen);
- de IB is als zuiver budgettair instrument waarschijnlijk beter.

Analytische IB is geen IB

Op blz. 15 stelt de schrijver, dat de analytische inkomstenbelasting in wezen geen inkomstenbelasting is, maar een gecoördineerd systeem van (objectieve) opbrengstbelastingen. De belangrijkste reden daarvoor is dat aldus niet een naar het totale individuele inkomen te berekenen progressie tot haar recht kan komen. In zijn afscheidscollege van 14 november 1975 (Zie *WFR* 20-11-1975, no. 5248, blz. 1039) stelt Hofstra vervolgens, dat in een op de toekomst gerichte analyse de enig mogelijke motivering voor de progressie van de IB in de herverdelingseis zal moeten worden gevonden, zij het, dat draagkrachtovergangen een bescheiden rol op de ach-

tergrond zullen kunnen blijven spelen. Deze conclusie volgt op de stelling, dat aanvaarding van de herverdelingseis wetenschappelijk een absolute verwerping van de (neutrale) draagkrachttheorie moet inhouden, welke laatste door hem nu definitief zo dood als een pier wordt verklaard.

Naar mijn mening treedt hier toch weer vermenging van politiek en wetenschap op. Eerst wordt gesteld, dat in een *in de (nabije) toekomst* te verrichten wetenschappelijke analyse alleen nog het herverdelingsmotief zal kunnen gelden als basis voor de IB-progressie, daarna wordt eveneens als *wetenschappelijk* oordeel gesteld, dat thans de draagkrachttheorie al dood is. Ik meen, dat dit thans nog niet uit de maatschappelijke werkelijkheid als objectief feit te distilleren valt. Het lijkt me, dat deze gedachte nog slechts als politieke wens, althans slechts als een nog niet bewezen wetenschappelijke hypothese, mag worden gekwalificeerd. Voorts meen ik, dat ook reeds uit de beperktheden van de herverdelingsgedachte zelf voortvloeit, dat in de belastingtheorie een zekere plaats aan de draagkrachtgedachte blijft toekomen.

Strikt theoretisch bereikt de draagkrachtgedachte slechts een waarde nul bij realisering in de maatschappelijke werkelijkheid van een absolute nivellering van inkomens en bezittingensaldi. Zolang dit punt niet is bereikt, blijft er plaats voor de draagkrachtgedachte, hoe klein dat plaatsje ook is. Dit punt zal naar mijn mening noch in de huidige gemengde maatschappijvorm, noch in de vele varianten van staats-socialisme worden bereikt, al was het alleen maar omdat de directeur-generaal van een ministerie altijd meer zal blijven verdienen dan de proletarische portier. De herverdelingsrechtsgrond is slechts gericht op een *redelijker* verdeling van inkomens en vermogens.

Dit „redelijker” zal wellicht in de komende decennia al zijn natuurlijke grenzen bereiken. De draagkrachtrechtsgrond is intussen dan nog steeds niet geheel overleden, net zomin als de pier aan het haakje van de hengel van een watersportliefhebber.

Tot slot wil ik nog de vraag stellen, of het systeem van (meer) objectieve opbrengstheffingen zoals — overigens op zeer voorlopige basis — door Hofstra in zijn afscheidscollege voorgesteld, in wezen niet een analytische inkomstenbelasting is (met een surtax voor de rijken) zoals door hem op blz. 15 en 16 van zijn boek over de IB beschreven, nl. aangeduid als een: „gecoördineerd systeem van objectieve opbrengstbelastingen”. In elk geval wordt, lijkt mij, aldus een subjectieve IB die in principe een sluitend systeem wil zijn, opgegeven. Ik heb met deze opmerking overigens niet de intentie op deze plaats iets te zeggen over de wenselijkheid van een en ander.

Inkomensbegrip

Hofstra definieert op blz. 32 het inkomensbegrip (als hanteerbaar instrument voor verdere analyse en beleid) als de totale geldswaarde van de aan het subject ter beschikking komende *mid-delen* tot behoeftebevrediging, en niet als de behoeftebevrediging zelf. Een volledig sluitend wetenschappelijk inkomensbegrip ontbreekt nog steeds en is wellicht ook onbereikbaar. De reikwijdte van de IB kan trouwens ook worden beperkt door wat elders in het belastingstelsel aanwezig is.

Bronbegrip

Controversieel is schrijvers stelling, dat in een subjectieve IB het kernprobleem niet dient te worden gezocht bij een objectieve bron als „oorzaak”, maar in het begrip „voordeel”, d.w.z. het subjectieve resultaat voor de belastingplichtige. De vraag van toerekening aan een bron is dan alleen een secundaire kwestie van rubricering. Dit gaat dus in de richting van de z.g. vermogensvergelijkingstheorie. Kernprobleem is, de belastbare voordelen uit de massa van het totale voordeel te lichten (blz. 42).

Causaliteit is hierbij niet de belangrijkste norm. Hofstra wijst op H.R. BNB 1973/253 en H.R. BNB 1965/225. Naar mijn mening vloeit hieruit logisch voort de opvatting dat de „maatschappelijke opvattingen” volgens de schrijver in wezen bepalend zijn voor de vraag wat een belastbaar voordeel is. Ik meen dit te mogen afleiden uit zijn definitie op blz. 50: nadat op blz. 42 en 48 is gezegd, dat het niet om een causaliteitsprobleem, maar om een juridisch toerekeningsprobleem gaat, zegt hij: „deel van de opbrengst maken dan uit alle voordelen en nadelen, die, rekening houdend met de maatschappelijke opvattingen dienaangaande, geacht kunnen worden zakelijk aan de desbetreffende op het verkrijgen van inkomen gerichte activiteit te kunnen worden toegerekend; enz.”

Ik stip hierbij aan, dat juridisch toerekenen moeilijke causaliteitsproblemen blijft impliceren. Hofstra spreekt dit trouwens niet uitdrukkelijk tegen.

Ondernemingswinst en inflatie

Zoals bekend mag worden verondersteld is de heer Hofstra op verzoek van de huidige bewindslieden bezig met een onderzoek naar de invloed van de inflatie op de belastingheffing. Daarom zijn zijn opinies hieromtrent in zijn boek over de IB uiteraard belangwekkend.

Ik noem de theorie van O. Bakker, die de monetaire (algemene) fluctuaties

wil uitschakelen via periodieke indices (adjusted historical cost). Schrijver deelt mee (blz. 119) dat dit alleen in het raam van een probleemstelling die het hele inkomensbegrip omvat zou kunnen worden toegepast.

Hofstra wijst de vervangingswaardeleer af, onder meer omdat bij prijsdaling beneden de historische kostprijs verlies wordt geconstateerd. Dit daargelaten past zij slecht in een subjectief inkomensbegrip. Wel suggereert hij een vervangingskoopstelsel, uitmondend in een ijzerenvoorraad systeem, omdat dan de totale winst niet wordt aangetast (blz. 120).

Staking onderneming

Schrijver had liever art. 15 lid 1 in art. 16 willen laten onderduiken, ter vereenvoudiging. Aldus zou de situatie t.a.v. overlijdenswinst onder art. 7 (2) van het besluit IB zijn gecontinueerd, afgezien van de wijzigingen in de formule van art. 16 wet IB. Art. 15 (2) acht schrijver overbodig. Hij is van oordeel, dat de ontbinding van de huwelijksgemeenschap in wezen een privé-affaire is, die niet op de ondernemingswinst van invloed behoort te zijn. Bij de scheiding en deling kan echter een reële overdracht worden geconstateerd als daarmee ook anderen dan de oude ondernemer deelgenoot in de onderneming worden.

Fusie-tip

In H.R. BNB 1971/13 wordt een beloning van f. 55.200, door X, ontvangen van een overnemende NV, niet belast als andere opbrengst van arbeid. Schrijver acht dit in strijd met „normale maatschappelijke opvattingen”. Ik plaats hier een vraagteken: het is feitelijk een onbewezen stelling dat zulk een „gezaghebbend rechtsoordeel”, om met *De Langen* te spreken op dit punt, onder de omstandigheden van dit geval bestaat.

Eigen woning forfait art. 42 a IB

Schrijver uit hiertegen bedenkingen. Volgens hem vormt de niet-aftrekbaarheid van onderhoudskosten een rem op het onderhoud en bevordert het de inschakeling van klusjesmannen.

Internationaal

In internationale verhoudingen duikt bij de auteur het draagkrachtsidee (toch) weer in volle omvang op, waar gesteld wordt (blz. 317) dat de vrijstellingsmethode ter voorkoming van (internationale) dubbele belasting in we-

zen — via het progressievoorbehoud dat verwerkt is in de evenredigheidsformule — een tarief toeslag is op de ter zake van het binnenlandse inkomen verschuldigde belasting, omdat ook het buitenlandse deel van het inkomen de draagkracht van de belastingplichtige verhoogt. Dit is ook logisch, want de binnenlandse herverdelingsgedachte speelt bij deze progressie geen rol, naar ik meen.

Slotbeschouwing (blz. 321-324)

Hier erkent Hofstra, dat toch iets van de draagkrachtsgedachte overeind blijft, waar hij zegt, dat die hoogstens gevoelsmatig (in tegenstelling tot cijfermatig) ietwat kan worden benaderd.

Ernstiger zijn volgens hem de tekortkomingen van het inkomensbegrip.

In vele gevallen zijn de aanslagbiljetten nauwelijks in overeenstemming met de werkelijke draagkracht van de belastingplichtige, door lacunes in de wet, constructies, en controleproblemen. Het bereiken van het doel — het heffen naar draagkracht — wordt dus steeds twijfelachtiger.

Ten tweede frustreert het afwentelingsverschijnsel dit doel. Hofstra meent, dat afwenteling „in ruime mate” plaatsvindt.

Ten derde wordt mede daardoor ook het herverdelingsmotief aangetast. Hij acht heffing over capital gains en speculatiewinsten gewenst, als zijnde vermoedelijk de belangrijkste bouwstenen van een groot vermogen. Alsdan zou de beoogde herverdeling beter te realiseren zijn.

Voorts noemt hij de gecombineerde druk van IB en sociale verzekeringspremies. Alleen IB houdt in een tariefverloop van 20-71, plus sociale premies e.d. is dit ca. 40 minder dan 75. Hij pleit hier reeds voor een afschaffing van de subjectieve IB voor de grote massa der loontrekkenden.

Hofstra besluit zijn boek ermee de noodzaak te beklemtonen van een nieuwe fundamentele beschouwing van de IB, maar ook van de nog wezenlijker vraag van de verdere ontwikkeling van de belastingheffing als geheel.

Het lijkt me, dat op dit punt al een onomkeerbaar proces op gang is gekomen, niet in het minst doordat vanuit de zijde van de openbare financiën eveneens actieve beïnvloedingen zijn ontstaan, met name via de tax-expenditure-strevingen. Fiscalisten dienen dit vanuit hun eigen discipline te volgen c.q. te evalueren.

Als slotopmerking moge dienen, — en hiermee kom ik wederom terug op de draagkrachtsgedachte en de herverdelingsgedachte — dat niet alleen de draagkracht cijfermatig inderdaad niet onderbouwd kan worden, maar dat ook de herverdelingsreis nooit op weten-

schappelijk te noemen cijfers gebaseerd zal kunnen zijn. Als men zegt, dat de draagkrachtstheorie wetenschappelijk zo dood als een pier is, zou men ook moeten zeggen dat de herverdelingsgedachte wetenschappelijk d.w.z. cijfermatig nooit geboren kan worden: *Hoe* redelijk een verdeling van de rijkdom is, zal nooit op exacte wetenschappelijke cijfers kunnen worden gebaseerd. Hier beslissen zuiver politieke keuzen.

M. A. Wisselink

Commissie Opvoering Produktiviteit: De ondernemersgespreksgroep als voorlichtingsmethode. Den Haag, 1975, 57 blz., f. 4.

Op initiatief van de Economische Voorlichtingsdienst zijn in 1974 een aantal ondernemersgespreksgroepen in het leven geroepen. Deze activiteit bood de Commissie Opvoering Produktiviteit (COP) van de SER de gelegenheid een onderzoek in te stellen naar de voorwaarden voor het functioneren van ondernemersgespreksgroepen. Dit onderzoek was tevens gericht op attitudes en voorlichtingsbehoeften van de aan de gespreksgroepen deelnemende ondernemers. Bovengenoemde publikatie is het rapport van de resultaten van dit onderzoek.

J. de Jong (red.): Gevolgen van afnemende economische groei voor de Nederlandse arbeidsverhoudingen. Universitaire Pers Rotterdam, 1976, 82 blz., f. 19,90.

De Nederlandse Vereniging voor het Onderzoek van Arbeidsverhoudingen heeft in 1974 een congres georganiseerd over de volgende vragen: kan in tijden van afnemende economische groei de groei van de collectieve uitgaven zich voortzetten en zullen de particuliere inkomens zich moeten matigen of zal juist de groei van de collectieve sector moeten worden getemperd?; hoe zal de verdeling *binnen* elk van beide sectoren zich wijzigen?; is ons sociaal-economisch overlegstelsel berekend op het doorvoeren van dergelijke veranderingen? De bijdragen van vier auteurs, J. A. Haverhals, P. A. de Ruiter, H. van der Schalie en P. J. Vos, uit verschillende maatschappelijke groeperingen voor dat congres zijn in bovenstaand boekje gebundeld.

Drs. L. G. M. Stevens: Pensioen in de winstfeer. Uitgeverij Fed BV, Deventer, 1976, 196 blz., f. 27,50.

De auteur gaat in op fiscale en administratieve vraagstukken die zijn verbonden aan uiteenlopende vormen van financiering van de oudedagsvoorziening.

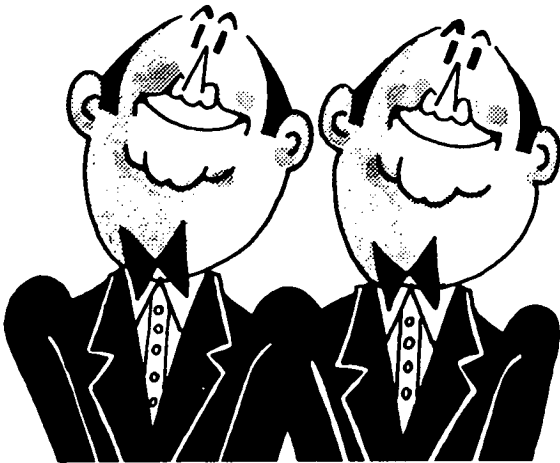
A Rapoport: Conflicten in sociale systemen. Uitgeverij Het Spectrum, Utrecht/Antwerpen, 1976, 287 blz., f. 11.

In dit boek past de schrijver de systeemtheorie toe op conflicten. Eerst wordt ingegaan op verschillende soorten systemen en hun verhouding tot de omgeving. In het tweede gedeelte worden verschillende conflict-theorieën onderzocht.

The footwear industry, structure and governmental policies. OECD, Parijs, 1976, 139 blz., \$ 10.

De toenemende bezorgdheid van regeringen over de lange-termijnontwikkelingen van de schoen- en lederindustrie was voor de Nijverheidscommissie van de OECD aanleiding een werkgroep in te stellen die onderzoekingen in deze bedrijfstak moest verrichten, ten einde regeringen van informatie te voorzien, die hen kan helpen bij het formuleren van hun beleid. De resultaten van deze werkgroep zijn in dit rapport neergelegd. Er is vooral gelet op ontwikkelingen van vraag en aanbod in de bedrijfstak, technische ontwikkelingen en mogelijkheden en op mogelijkheden voor beleidsmaatregelen in de schoen- en lederindustrie. Tevens wordt een overvloed aan statistische gegevens gepresenteerd.

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

In de serie brochures van het Fiscaal-Economisch Instituut van de Erasmus Universiteit, Rotterdam is zojuist verschenen:

F. C. Wijle no. 10. Individuele belastingheffing van gehuwden

De brochure bevat een analyse van wensen en mogelijkheden tot verdere verzelfstandiging der gehuwde vrouw voor de Nederlandse inkomsten-, loon-, en vermogensbelasting.

De studie is bedoeld als een bijdrage in de actuele discussie over de toekomstige belastingheffing van gehuwden.

De brochure is verkrijgbaar na overschrijving van f 6,— op postgiro 26.25.798 ten name van de Beheerder van het Fiscaal-Economisch Instituut, Burgemeester Oudlaan 50, Rotterdam.



Tot de taken van de Economisch Technologische Dienst voor Noord-Holland (E T D) behoort het adviseren van het Provinciaal Bestuur ten aanzien van de economische implicaties van het te voeren beleid.

Het recent opgerichte arbeidsmarktteam van de E T D bestaat uit een regionaal econoom en een wiskundig econoom en richt zich binnen de afdeling regionaal economisch onderzoek zo wel op directe beleidsadviezen als op de geleidelijke opbouw van een arbeidsmarktmodel.

In dit jonge team is plaats voor:

EEN ECONOOM/ ECONOMETRIST (m/v)

taak: het in nauwe samenwerking met de andere teamleden verrichten van arbeidsmarktstudies. In deze taak speelt het verzamelen en creatief behandelen van basismateriaal een belangrijke rol.

vereist: Doctoraal economie of econometrie, eventueel sociale geografie met kwantitatieve bijvakken.

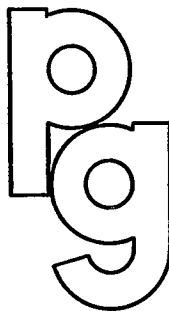
De bereidheid om zich met behulp van min of meer kwantitatieve methoden vast te bijten in het regionale cijfermateriaal.

Dit werk vereist vasthoudendheid en fantasie. Ervaring op het gebied van het arbeidsmarkt-onderzoek strekt tot aanbeveling.

Afhankelijk van leeftijd en ervaring ligt de salariering op het niveau van wetenschappelijk ambtenaar (maximum: f 3.655,— per maand). Dit salaris is exclusief 7,8% vakantiewaardering en een toeslag van max. f 165,— per maand.

Een psychologisch onderzoek kan deel uitmaken van de selectieprocedure. Schriftelijke sollicitaties, onder bijvoeging van een curriculum vitae, binnen twee weken te zenden aan de directeur van de E T D, Drs. J. G. Brautigam, Postbus 3007 te Haarlem.

Nadere informatie kunnen worden ingewonnen bij de teamcoördinator Drs. F. J. Ottens (tel. 023-319199).



PROVINCIE
GRONINGEN



Bij het bureau sociaal-economische ontwikkeling van de afdeling sociaal-economische zaken van de provinciale griffie kan worden geplaatst een

Hoofd van het bureau (econoom m/v)

Het bureau heeft tot taak de behandeling van vraagstukken op sociaal-economisch gebied zoals o.m. werkgelegenheid, woningbouwaangelegenheden, infrastructuur, openbaar vervoer, industrie, land- en tuinbouw.

Het bureauhoofd dient de werkzaamheden van de negen medewerk(st)ers van het bureau te begeleiden en te coördineren, terwijl voorts vele contacten moeten worden onderhouden met gemeentebesturen, rijks- en provinciale diensten e.d.

Hij moet in staat zijn het afdelingshoofd bij diens afwezigheid, voor zaken het bureau betreffende, te vervangen.

Vereist:

- een voltooide academische opleiding, bij voorkeur met belangstelling voor vraagstukken met betrekking tot de regionaal-economische ontwikkeling;
- ruime ervaring in het overheidsbestuur, bij voorkeur in de sociaal-economische sector;
- het vermogen scherp en inventief te analyseren, alsmede standpunten mondeling en schriftelijk duidelijk te formuleren;
- goede contactuele eigenschappen.

Salariëring, bij indiensttreding afhankelijk van leeftijd en ervaring, tot maximaal f 5217,— per maand (exclusief toeslag f 30,—).

Een psychologisch onderzoek maakt deel uit van de selectieprocedure.

Mondelinge informatie omtrent deze vacature kan worden ingewonnen bij het hoofd van de afdeling, de heer B. J. I. Stagge, tel. 050-164265 (kantoor) of 050-346735 (privé).

Schriftelijke sollicitaties onder vermelding van vac. G. 112 te richten aan de griffier der staten van Groningen, postbus 610, Groningen.