



Wenteltrapsyndromen

Sommige economen bezitten de gave om economische problemen op een heel ingewikkelde manier te bestuderen en ze vervolgens zonder wetenschappelijke vraagtekens in eenvoudige bewoordingen voor de leek op te lossen. Dat lijkt heel knap, maar is het niet. Het is een gevolg van het verschijnsel dat er erg ingewikkelde theorieën worden verzonnen, zonder rekening te houden met de praktijk van alledag, waarvoor toch iedere econoom een mening moet hebben. Daardoor is het mogelijk dat erg goede theoretici onzin praten indien ze worden geconfronteerd met concrete vraagstukken, schreef Schumpeter in zijn beroemd geworden boek *Capitalism, socialism and democracy* in 1943 (blz. 76). De minder bekende Engelse econoom Panić schreef het onlangs in *Lloyds Bank Review* van juli jl. op andere wijze, maar minstens zo doeltreffend: „It is their neglect of social problems and political realities which makes the policy prescriptions of many economists so impractical”.

Aan het bovenstaande moest ik denken na kennis te hebben genomen van de *Miljoenennota 1977*, de *Macro Economische Verkenning 1977* en van diverse commentaren daarop. De miljoenennota is de laatste jaren een vrijwel onleesbaar stuk: zelfs economen die het vak openbare financiën in hun studiepakket hadden, zullen dit moeten beamen. Het doet daarom hypocriet aan dat sinds minister Duisenberg dit stuk als het zijne ondertekent, aan de nota een verklarend woordenboek is toegevoegd. De ingewikkeldheid begon reeds bij de Zijlstra-norm, waaraan nu de 1%-norm is toegevoegd. Leken — en daar zijn er heel wat van — zullen verdwalen in de ombuigingen, meerjarenramingen, structurele begrotingsruimten en financieringstekorten. Zij zullen slechts begrijpen dat de overheid een fors begrotingstekort heeft. De grootte daarvan is echter moeilijk in één cijfer te vatten, want die hangt af van het feit of er al dan niet rekening wordt gehouden met conjuncturele posten en aflossingen op de staatsschuld. Het verdient aanbeveling dat de regering in het vervolg naast de ingewikkelde een populaire miljoenennota uitbrengt, waaruit iedereen kan afleiden waarop welen waarop niet wordt bezuinigd, hoe het overheidsbudget past in de totale economie enz. Een land dat de democratie hoog in zijn vaandel voert, moet dit kunnen opbrengen.

Nu de reacties. Een uitzondering daargelaten, spiegelen vele commentatoren ons zonder voldoende bewijsvoering voor wat er allemaal fout zit aan de regeringsplannen. Die reacties zijn uiteraard politiek gekleurd. Soms komen de uitersten in één partij voor, zoals dit jaar weer in de PvdA. Prof. Dr. J. van den Doel tekent voor het ene uiterste. In het *Economisch Dagblad* van 22 september jl. zette hij uiteen dat de regering door vast te houden aan de 1%-norm niet heeft gekozen tussen collectieve en particuliere bestedingen. Van den Doel pleit, heel kort samengevat, voor meer collectieve voorzieningen, mogelijk gemaakt door een meerjarige nullijn. Het andere uiterste behoort aan Prof. Dr. Th. A. Stevers in de *Volkskrant* van 22 september jl. Zijns inziens

moeten de collectieve lasten minder dan die behorend bij de 1%-norm stijgen en moet er een halt worden toegevoerd aan de opdringende inkomensnivellering, ter voorkoming van meer werkloosheid.

Ik begrijp dit soort van simpele redeneringen niet. Als student werd ik overgoten met allerlei ingewikkelde theorieën. Ik leerde dat — vooral in de macro-economie — alles met alles samenhangt. Conclusies kunnen slechts met veel voorbehoud worden gegeven omdat zij afhankelijk zijn van tal van ver- en vooronderstellingen. Zo kun je de voorwaarden bepalen waaraan de economie moet voldoen, wil inkomensnivellering tot meer werkloosheid leiden of andersom. Bovendien zijn er ingewikkelde theorieën waarin gedragsparameters van de burgers kunnen worden gestopt om maximale en optimale economische situaties te bereiken. Voeg je daarbij de collectieve sector dan moet het mogelijk zijn te bepalen wat de voorwaarden zijn om die sector optimaal te laten functioneren. Prachtige, maar m.i. steriele, theorieën zijn die van de evenwichtige groeipaden. Zo bestaat er een theorie die nagaat aan welke voorwaarden moet zijn voldaan, om te bereiken dat er aan het eind van een z.g. planperiode een maximale kapitaal-goederenvoorraad is. Wiskundig wordt daarbij uitgelegd dat de voor die periode vereiste evenwichtige groeivoet gelijk is aan de interestvoet. Die theorie, het „turnpike-theorem”, is in het Nederlands vertaald als „snelweg-theorema”. Echter, turnpike is ook tolweg of wenteltrap.

Ik krijg soms de indruk dat sommige economen, de belemmeringen van tolwegen ervarend, al wentelend in de praktijk ten onder gaan. Theoretici die „turnpikes” verzinnen, moeten toch in staat zijn zonder politieke vooroordelen praktische theorieën op te stellen waarmee we iets kunnen doen. In de jaren dertig stortten vele heilige huisjes in toen Keynes verkondigde dat het voor een economie goed kan zijn indien het overheidsbudget een tekort vertoont. Er zijn nóg vele heilige huisjes. Thans hoor je bijv. steeds vaker verkondigen dat maatschappelijk en particulier rendement veelal niet samenvallen; een stelling die nog lang niet algemeen aanvaard wordt. Indien dit het geval is, moeten er macro-economische maatregelen worden getroffen die niet stroken met de bedrijfseconomische beginselen. Gösta Rehn en Santosh Mukherjee maakten daarover interessante studies¹⁾. In *ESB* van 11 augustus zette Dr. A. A. de Boer uiteen hoe een en ander theoretisch kan worden verklaard. Het zou interessant zijn dit soort van studies op de miljoenennota los te laten.

Het lijkt mij verstandig dat economen genezen van hun „turnpike-syndromes”. Dat zal het land goed doen.

L. Hoffman

1) Bijv. G. Rehn, *Some thoughts on employment policy in the OECD area during 1975 and later years*, Stockholm, 1975, S. Mukherjee, *Unemployment costs*, Londen, 1976.

Inhoud

<i>Drs. L. Hoffman:</i>	
Wenteltrapsyndromen	949
Column	
Beschikbaar inkomen van niet-actieven, door <i>Drs. W. Siddré</i>	951
Miljoenennota en MEV 1977	952
<i>Prof. Dr. A. Pais:</i>	
Op hoop van zegen. Beschouwingen bij MEV en Miljoenennota 1977	953
Discussiedag selectieve groei	956
<i>D. A. P. W. van der Ende:</i>	
Een begroting met aanvullende posten	957
<i>Prof. Dr. P. J. L. M. Peters:</i>	
Het financieel-economisch beleid in 1977 en daarna	959
Bedrijfseconomie	
Prijzetting, door <i>Drs. G. J. van Helden</i>	963
Boekennieuws	
Douglas Foster: Management en winst, door <i>Drs. P. van Zuuren</i> ...	970

Trouwe lezers van ESB weten dat ESB ieder jaar een interessant nummer over de miljoenennota uitbrengt. Vul onderstaande bon in en u zult het zelf ervaren.

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.

Abonnementsprijs: 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
i.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
i.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/EPB
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
Transporti-Economisch Onderzoek*

Beschikbaar inkomen van niet-actieven

In 1976 is ons beschikbaar nationaal inkomen 207 miljard gulden. Dit wordt vaak onze koek genoemd. Zeer veel aandacht wordt besteed aan de wijze waarop deze koek wordt verdeeld. Nogal gebruikelijk was tot voor kort om cijfers te verstrekken over het gedeelte van deze 207 miljard dat aan de collectieve sector (overheid plus sociale fondsen), aan de sector gezinnen en aan de bedrijven als geheel toevloeit. Dit jaar publiceerde het Centraal Planbureau 1) voor het eerst een tabel waarin de verdeling van het beschikbare inkomen in een enigszins gewijzigde vorm wordt gepresenteerd. De particuliere sector, t.w. gezinnen en bedrijven, wordt nu ingedeeld in o.m. loontrekkers, overig inkomen en niet-actieven. Ook in de *Miljoenennota 1977* komt een dergelijke tabel voor 2). Daarin wordt de verdeling van de f. 207 mrd. gegeven. De collectieve sector krijgt daarvan ruim 22% in handen: in een rond bedrag f. 45 mrd. De loontrekkers krijgen de beschikking over 41%, ofwel f. 85 mrd. De niet-actieven mogen beschikken over bijna 21% van de 207 miljard: f. 43 mrd. Van de rest gaat f. 18 mrd. naar het overig inkomen, waarin ook het arbeidsinkomen van zelfstandigen is begrepen en f. 16 mrd. naar de pensioenfondsen en levensverzekeringen. Het is belangwekkend om na te gaan hoe de niet-actieven beslag weten te leggen op hun f. 43 mrd. Uit het volgende staatje blijkt hoe de beschikbare inkomens van de vijf groepen na transacties met de collectieve sector en na correctie voor het saldo van premies en uitkeringen van pensioenfondsen en levensverzekeringen ontstaan uit de (primaire) inkomens.



Alle cijfers die in de tabel voorkomen stellen percentages van het beschikbaar nationaal inkomen voor.

Het beschikbaar inkomen van de niet-actieven bestaat vooral uit overdrachten van de collectieve sector. Op deze plaats is het nuttig te wijzen op de vele onzekerheden die aan deze cijfers kunnen kleven, met name de moeilijkheden rondom de toerekening van sociale uitkeringen en belastingafdrachten aan loontrekkers en niet-actieven. Is het bedrag per man groot? Om deze vraag te beantwoorden zul je moeten weten hoeveel niet-actieven er zijn. Een zeer ruwe raming levert een aantal op van ca. 2 miljoen. Immers, er zijn 230.000 werklozen en 375.000 WAO-gerechtigden. Tel daarbij op het aantal uitkeringsgerechtigden op grond van de AOW en AWW (1,2 mln.) en een aantal uitkeringsgerechtigden op grond van een aantal bijstand- en rijksgroepregelingen: 140.000. Het gemiddelde beschikbare inkomen per niet-actieive is dan hooguit f. 43 mrd. gedeeld door 2 mln. Dat levert op f. 21.500 per niet-actieive. Deze berekening dient aanmerkelijk verfijnd te worden en dan pas kan het verkregen gemiddelde vergeleken worden met het inkomen van bijvoorbeeld de modale werknemer. Ik vind de tabel erg interessant, maar het lijkt mij wel gewenst dat er meer inzicht komt in de aantallen niet-actieven. Deze cijfers zijn nog niet hard genoeg. Zelfs als wij op meer bevredigende wijze een gemiddeld inkomen van de niet-actieven berekend hebben en ook

wat zouden weten over de spreiding over de diverse groepen niet-actieven, zijn wij er dan? Ik betwijfel het. Andere effecten zullen mede in de beoordeling moeten worden betrokken. Ik kom daar direct op terug.

Laat ik eerst een zin citeren uit de *Miljoenennota 1977*, die hier relevant is. „De uitkeringen en verstrekkingen door de collectieve sector hebben — in tegenstelling tot de belastingen en premies — echter nauwelijks enige invloed op de wijze waarop de verdeling van het primaire inkomen tot stand komt” 3). Deze bewering wordt ter plekke gemotiveerd met een verwijzing naar de omstandigheid dat een belangrijk deel van de sociale-zekerheidsuitkeringen verleend wordt juist ten behoeve van de niet-actieven. Terecht wordt wel gewag gemaakt van mogelijke afwentelingsreacties op de primaire inkomens door belastingen en premies, maar naar mijn mening wordt er ten onrechte geen aandacht besteed aan de reacties die overdrachten kunnen hebben op het aanbod van arbeid. Het aanbod van arbeid zal, te zamen met de vraag naar arbeid, wel degelijk de primaire inkomensvorming kunnen beïnvloeden. In principe kunnen WW-uitkeringen en andere verstrekkingen wel degelijk de duur van de werkloosheid en de lengte van de absentie beïnvloeden. Het aanbod van arbeid wordt daarmee beïnvloed en dus ook de vorming van primaire inkomens. Als de schrijver van de door mij geciteerde zin zich beroept op de afzwakkende woorden „nauwelijks enige” dan ben ik wel benieuwd te weten op welk empirisch onderzoek deze kwalificaties berusten.

	Collectieve sector	Loontrekkers	Niet-actieven	Overig inkomen	Pensioenfondsen en levensverzekeringen
(Primaire) Inkomen	11,6	66,1	0,3	17,7	4,3
- ingehouden door collectieve sector	40,0	26,7	4,1	9,2	
- overdrachten van collectieve sector	29,3	8,1	20,7	0,5	
- saldo premies en uitkeringen pensioenfondsen en levensverzekeringen	0,1	6,4	3,7	0,3	3,1
Beschikbaar inkomen	22,2	41,1	20,6	8,7	7,4

W. Sidré

1) *Centraal Economisch Plan 1976*, blz. 86.
2) *Miljoenennota 1977*, blz. 23.
3) *Miljoenennota 1977*, blz. 23.

Miljoenennota en MEV 1977

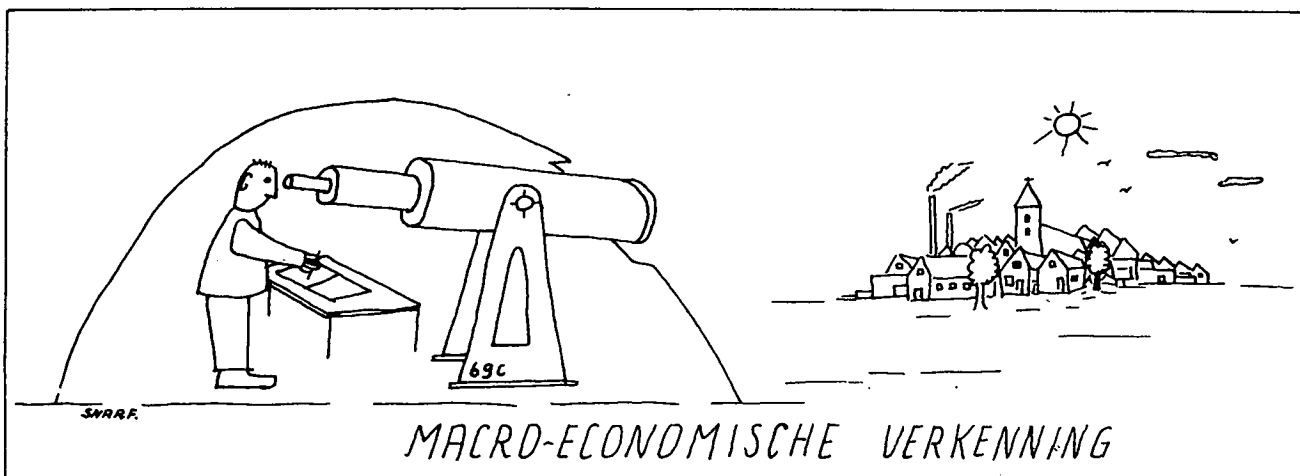
Evenals vorige jaren besteedt *ESB* deze week, voorafgaande aan de algemene beschouwingen in de Tweede Kamer der Staten Generaal, naar aanleiding van de Rijksbegroting 1977 ruime aandacht aan de *Miljoenennota 1977* en de *Macro Economische Verkenning 1977*. Die aandacht is in drie delen gesplitst.

Het eerste artikel, „Op hoop van zegen — beschouwingen bij MEV en Miljoenennota 1977”, is geschreven door Dr. A. Pais, hoogleraar economie aan de Universiteit van Amsterdam. De auteur bespreekt de macro-economische betekenis van de rijksbegroting. Hij is somber gestemd. De regering geeft de particuliere sector te weinig ruimte om de rendementen te herstellen, een noodzakelijke voorwaarde voor het herstel van de investeringen en de werkgelegenheid. Volgens Prof. Pais moet de regering daarom de uitgavengroei in de collectieve sector sterker ombuigen dan ze thans van plan is.

De tweede auteur, D. A. P. W. van der Ende, directeur van het Instituut voor Onderzoek van Overheidsuitgaven, gaat in zijn artikel „De begroting met aanvullende posten” in op de uitgavenkant van de rijksbegroting. Hij vindt dat naast de voortreffelijke uitzetting in de miljoenennota over de macro-economische problematiek, een gedegen toelichting op de begrotingscijfers ontbreekt; het cijfer is voor buitenstaanders moeilijk na te gaan. Vervolgens be-

steedt de auteur aandacht aan de meerjarenramingen en aan de begrotingsvoorbereiding. Hij relateert de betekenis van de meerjarenramingen en vraagt zich af of ze een deugdelijke basis vormen voor de begrotingsvoorbereiding.

In het derde artikel, „Het financieel-economisch beleid in 1977 en daarna”, gaat Dr. P. J. L. M. Peters, hoogleraar economie aan de Katholieke Universiteit van Nijmegen niet alleen in op Miljoenennota en MEV. Hij neemt tevens de nota *Selectieve groei en De Nederlandse economie in 1980* in beschouwing. Centraal in zijn artikel staat een tabel met de gevolgen van de diverse door de regering genoemde basisinstrumenten voor de economische politiek. Hij komt onder meer tot de conclusie dat uit die tabel valt af te leiden dat „niet alleen de omvang van het financieringstekort op zich zelf genomen en evenmin de mate van de overheidsfinanciering door geldschepping, de nominale ontwikkeling determineren”. Elke ondubbelzinnige relatie tussen begrotingsbeleid en monetaire financiering enerzijds en inflatie anderzijds wijst hij daarom af. Tot slot besteedt Prof. Peters aandacht aan de optimale combinatie van maatregelen. Afgezien van de onzekerheid waarmee alle economische ramingen zijn omringd, constateert hij dat de gekozen combinatie niet onontkoombaar is, zoals de structuurnota stelt. Andere goede combinaties zijn mogelijk.



Op hoop van zegen

Beschouwingen bij MEV en Miljoenennota 1977

PROF. DR. A. PAIS

„En gij zult vertrouwen omdat er verwachting zijn zal”. Het zou het motto kunnen zijn van de *Rijksbegroting 1977*, deze tekst uit het boek Job. Natuurlijk, verwachtingen liggen aan elke begroting ten grondslag. Maar sterker dan ooit geldt dit voor de *Miljoenennota 1977*, die immers de eerste schakel beoogt te zijn van en ingebed is in het vierjarenplan, dat de regering ter versterking van de Nederlandse economie voor de jaren 1977-1980 heeft afgekondigd: de befaamde 1%-operatie.

De achtergrond voor dit meerjarenbeleidsprogram is zo langzamerhand genoegzaam bekend: jarenlange substitutie van arbeid door kapitaal (in de werkgelegenheidscijfers vele jaren door hoogconjunctuur gemaskeerd); sedert 1973 bovendien nog het inzakken van het investeringsniveau (voor een deel ongetwijfeld van conjuncturele aard, maar voor een ander deel met verontrustende structurele trekjes); het geheel culminerend in oplopende werkloosheidscijfers, geteld via kaartenbak of computer (voor de statistiek schijnt dat een verschil van vele duizenden te hebben opgeleverd), als meest spectaculair signaal. En daar bovenop dan de weinig opwekkende prognoses voor de komende jaren voor het geval het beleid uit het recente verleden zou worden voortgezet.

Bekende kost allemaal. Over de therapie is men het intussen nog niet eens kunnen worden. Ook weer niet zo verbazingwekkend. In zijn oratie over het onderwerp „Wat is Economie?” signaleerde J. J. Klant kort geleden immers nog, dat als twee economen naar dezelfde cijfers kijken, zij daar geheel verschillende verschijnselen in kunnen ontwaren. Met begrijpelijke gevolgen voor beleidsaanbevelingen. Zo bestaat er met name nogal principiële verdeeldheid over de vraag of economisch herstel in Nederland (dat iedereen dan wel weer wenselijk acht) nu in eerste instantie via de particuliere sector moet worden nagestreefd, dan wel dat zulks — vanwege maatschappelijke prioriteiten, die men stelt resp. bij anderen veronderstelt — via de collectieve sector zou dienen te geschieden. Beide visies zijn in beginsel consistent, zij het dat de eerste beter aansluit bij ons maatschappijtype. Voor realisering van de tweede zou in de Nederlandse structuur namelijk nogal wat overhoop moeten worden gehaald, wat de kansen op succes in de praktijk vermoedelijk niet ten goede zou komen.

Voor het begrotingsbeleid van de overheid heeft het uiteraard nogal verstrekkende consequenties of men op de ene, dan wel op de andere koers wil varen en het is dan ook belangwekkend na te gaan op welke keus het kabinet zich heeft vastgelegd. Verbaal, qua tekst van de miljoenennota en enkele andere dit jaar uitgebrachte nota's, lijkt de regering voor de eerste van de twee bovengenoemde visies te kiezen. Maar wie de cijfers van de Begroting 1977 beschouwt, vindt van die verbale stellingname toch te weinig terug. Uiteindelijk heeft het er veel van, dat de regering niet echt heeft kunnen of willen kiezen tussen beide visies. Daardoor komt niet alleen het beleidsprogram minder overtuigend over dan nodig was geweest, maar het lijkt ook minder aan-

nemelijk, dat het zal slagen. Hetgeen naar mijn mening een hoofdpunt van kritiek op de *Miljoenennota 1977* dient te zijn.

Regering kiest niet werkelijk

Sinds het begin van de jaren zestig is de categoriale verdeling van het in bedrijven gevormde inkomen trendmatig ten gunste van de factor arbeid verschoven. Bedroeg in 1960 de gecorrigeerde arbeidsinkomensquote (d.w.z. exclusief mijnbouw, openbaar nut en woningexploitatie) nog 71,5, in 1970 was deze al opgelopen tot 83,2 om in 1975 een (voorlopig?) absoluut hoogtepunt te bereiken met 96,5. Het zou bepaald te eenzijdig zijn de trendmatige neerwaartse ontwikkeling van de bedrijfsrendementen, die min of meer het complement is van de geschetste toeneming van de AIQ, uitsluitend toe te schrijven aan kennelijk niet — of niet geheel — afwenselbaar gebleken stijging van arbeidskosten (inclusief sociale lasten). Maar anderzijds is het onrealistisch te ontkennen, dat loonstijgingen die voor de economie als geheel bij voortdurend de groei van de arbeidsproductiviteit overtroffen alsmede toenemende collectieve lastendruk een uitermate wezenlijke rol in dit opzicht hebben gespeeld.

De samenhang tussen rendementen en investeringen en tussen investeringen en werkgelegenheid is allerminst eenduidig. Toch zal, in grote trekken, herstel van bedrijfsrendementen hoogstwaarschijnlijk positief op de werkgelegenheid uitwerken. Maar men dient zich wel te realiseren, dat in de huidige situatie een bescheiden herstel van rendementen niet ogenblikkelijk tot grote investeringsactiviteit zal prikkelen: rendabele investeringsmogelijkheden en „speerpunten” zijn voorshands dun gezaaid. De daling van de AIQ tot 93,6 in 1976 (onder invloed van conjunctureel herstel en afgedwongen loonmatiging) is dan ook niet gepaard gegaan met een opbloei van investeringen of investeringsvoornemens. Volgens de MEV zal het volume der bruto bedrijfsinvesteringen dit jaar nog met omstreeks acht procent bij dat van 1975 ten achter blijven. En wat de werkgelegenheid betreft, is vermoedelijk een iets geringere aanhang tot vervanging van meer door minder arbeidsintensieve technologie voorlopig het voornaamste resultaat ervan. Op iets langer zicht is het, zeker i.v.m. de exportmogelijkheden, belangrijk dat de loonmatiging ertoe heeft bijgedragen de stijging van de loonkosten per eenheid produkt in de Nederlandse industrie beduidend te doen achterblijven bij wat het concurrerend buitenland in 1976 te zien heeft gegeven.

De betekenis, die de ontwikkeling van de collectieve lastendruk ten deze heeft, is uit het voorgaande duidelijk. Immers, voor zover deze niet wordt afgewenteld, wordt — ceteris paribus — de rentabiliteit van de onderneming erdoor aangetast. En voor zover wel wordt afgewenteld draagt dit bij tot inflatoire spiralen, die velen (zo bijv. OESO en EG) mede aansprakelijk stellen voor het lage investeringsniveau. Veel pleit er derhalve voor om — indien men herstel van econo-

mische bedrijvigheid en werkgelegenheid in hoofdzaak in de particuliere sector wenst te verwezenlijken — de druk van belastingen en sociale premies minder uitbundig dan in de afgelopen decennia te laten verlopen.

Dit is, zoals bekend, de filosofie achter de 1%-operatie, volgens welke de jaarlijkse collectieve lastendrukstijging de komende vier jaren tot ex ante maximaal één procentpunt van het nationaal inkomen beperkt zou moeten blijven. Met voor de hand liggende consequenties voor het uitgaventotaal van de collectieve sector, indien de regering tenminste het begrotingstekort niet geheel en al tot het absurde zou willen opjagen.

Nadere toetsing van de 1%-voornemens aan het model van het Centraal Planbureau wees uit, dat de gevolgen ervan voor onze economie bepaald gunstiger zouden zijn dan die van „ongewijzigd beleid”. Toch waren de resultaten nog teleurstellend. Zo zou men in 1980 met een structurele werkloosheid van ruim boven de 200.000 moeten rekenen, terwijl het tempo van inflatie (te) hoog zou blijven en dat van de economische groei te gering. Consequente toepassing van de zojuist aangeduide filosofie wees dan ook in de richting van verdergaande beperking van de groei van de collectieve sector dan volgens de 1%-norm.

Een in juni van dit jaar ingediend VVD-plan trok deze consequentie: uitgaande van een nagenoeg constant aandeel van de collectieve sector in het nationaal inkomen gedurende de periode tot 1980, bleek een aanmerkelijk gunstiger perspectief voor de Nederlandse economie bereikbaar, met — bijvoorbeeld — een tot omstreeks 125.000 gereduceerd niveau van structurele werkloosheid in 1980. Beperking van uitgaven- en uitkeringengroei door „de overheid” vormde daarbij het logische pendant van het constant houden van de collectieve lastendruk. (Het behoeft, dacht ik, geen betoog dat bij welke procentuele norm voor collectieve lastenstijging ook, in het kader van zorg voor de werkgelegenheid speciale aandacht nodig blijft voor gevolgen van marktverzadiging en — daarmee ten dele samenhangend — kwalitatieve verschillen tussen vraag en aanbod op de arbeidsmarkt).

Men kan het voorgaande ook nog iets anders benaderen: hoe wil men de jaarlijkse economische groei verdelen over rendementsverbetering voor het bedrijfsleven, reële loonstijging en groei van de collectieve sector? Naar vrij algemeen wordt aangenomen zal de reële toeneming van ons nationaal inkomen zelfs in het meest gunstige geval de komende vier jaren geringer zijn dan in de jaren zestig gebruikelijk was. Dit dwingt eens te meer tot zorgvuldige keuze. Maar ook tot een duidelijke keuze, waaruit o.a. zou mogen blijken, dat het kabinet de consequenties trekt uit de eigen analyse. Wanneer men bijvoorbeeld loonmaatregelen tot de uitzonderingen wil laten behoren, zal tussen de sociale partners toch over iets meer dan tienden van procenten onderhandeld moeten kunnen worden. Wanneer men voorts erkent, dat herstel van bedrijfsrendementen een van de voorwaarden is voor het binnen de perken houden van structurele werkloosheid, dan zal het duidelijk zijn welke consequenties dit moet hebben vóór de derde gegadigde, de „collectieve sector”. Nogmaals, bij de te verwachten krappe ruimte moet een duidelijke keuze worden gemaakt. Maar de regering kiest

niet in deze miljoenennota, althans niet zodanig dat zij voldoende armslag laat voor winstherstel en zinvolle loononderhandelingen, die toch naar haar zeggen nodig zijn. En zeker nu men extra middelen voor economische stimulering wil gaan uittrekken, blijft de groei van de „collectieve sector”, ook in de voorstellen van 1977, te sterk.

Inverdienen: een fata morgana?

De wijze, waarop de jaarlijkse reële groei zal worden verdeeld, is niet zonder belang voor het tempo van de groei. Naarmate het beleid succesvoller is, zullen het reële nationale inkomen en de werkgelegenheid sneller toenemen, de inflatie daarentegen afnemen. Hogere belastingopbrengsten, lagere uitgaven i.v.m. werklozenzorg zijn daarvan enkele gevolgen voor het overheidsbudget. Op die wijze zouden bijv. maatregelen, die in het eerste deel van de vierjaarsperiode tot extra begrotingstekorten leiden, zich mettertijd zelf gaan betalen: zogeheten „inverdieneffecten” zouden gaan optreden.

Zit dat er in? Zal het beleid, waarmee in 1977 een aanvang wordt gemaakt, tot het beoogde resultaat leiden? De miljoenennota zelf spreekt in dit verband over 1977 als een „toetssteen”, zodat het stellig de moeite waard is op dit aspect van de zaak iets nader in te gaan.

De regering heeft het aanvankelijke 1%-plan niet willen loslaten, maar het wel aangevuld met voorstellen, die beogen door meer gerichte subsidiëring arbeidsplaatsen te behouden en nieuwe bedrijfsinvesteringen aan te zwengelen. Zo wordt voor het komend jaar een bedrag van f. 2½ mrd. aan aanvullende beleidsmaatregelen voorgesteld, een bedrag dat in de volgende jaren nog aanmerkelijk zal toenemen. Deze investerings- en loonkostensubsidies enz. — toe te kennen met ingang van 1 april a.s. op grond van nog nader vast te leggen voorwaarden — zullen dan, naar men verwacht, c.q. hoopt het economisch perspectief, dat bij de kale 1%-operatie al te somber bleek, wat opvrolijken. Zo zou, bij welslagen van het aldus aangevulde 1%-beleid, in 1980 het aantal structuurwerklozen niet groter dan 150.000 behoeven te zijn. Op de financiering van dit alles zullen wij aanstonds terugkomen.

De regering geeft en de regering neemt. In die laatste categorie valt dan o.m. de afschaffing van fiscale investeringsfaciliteiten, waarbij het volgens de miljoenennota wel de bedoeling is, dat de bedragen die vrijkomen door de opheffing (eveneens per 1 april a.s.) van regelingen inzake vroege afschrijving en investeringsaftrek, bij het bedrag worden gevoegd dat op de zogeheten investeringsrekening beschikbaar zal zijn voor uitdeling aan en stimulering van investerende bedrijven.

De regering neemt ook doordat de collectieve lastendruk in 1977 verder zal stijgen. Ten minste met omstreeks een half procentpunt, maar als de inverdieneffecten in de premiesfeer wat zouden tegenvallen, met meer. De onlangs ingegane BTW-verhoging zal met haar volle gewicht op 1977 gaan drukken. En ook is er slechts voor een tachtigprocentige inflatiecorrectie ruimte. Zelfs als de drukstijging der collectieve lasten volgend jaar tot een half procent beperkt zou kunnen blijven, impliceert dat bij het huidige niveau van collectieve lasten en een verwachte reële nationale inkomstenstijging van 3¼%, dat omstreeks tweederde van de reële economische groei door collectieve lastenstijging zou worden geabsorbeerd, hetgeen ter illustratie moge dienen van wat aan het slot van de vorige paragraaf is opgemerkt.

Bij dit alles zal van doorslaggevend belang zijn hoe effectief de stimuleringsmaatregelen in 1977 zullen blijken. Zou dat in sterke mate tegenvallen, dan komt daarmee de hele middellange-termijnoperatie, waarmee de regering m.i.v. 1977 een begin wil maken, op nogal losse schroeven te staan. In de MEV wordt een volumestijging van de bruto bedrijfsinvesteringen met 8% in het komend jaar voorspeld. Indien



Tabel 1. Vier begrotingen-Duisenberg: inkomsten en uitgaven rijksoverheid (in mrd. gld.)

	1973 R	1974		1975		1976		1977 B
		B	V	B	V	B	V	
Uitgaven excl. conjuncturele posten		50,5	52,2	62,1	62,5	72,8	73,5	84,9
Conjuncturele uitgaven		0,6	1,5	0,7	3,3	5,1	4,5	1,7
Totaal uitgaven	45,4	51,1	53,7	62,8	65,8	77,9	78,0	86,6
Ontvangsten excl. conjuncturele posten		49,0	50,0	58,2	58,4	64,7	66,8	72,5
Conjuncturele posten			-0,5	—	-0,8	-1,9	-2,4	-0,5
Totaal ontvangsten	45,6	49,0	49,5	58,2	57,6	62,8	64,4	72,0
Saldo:								
excl. conj. posten			-2,2		-4,1		-6,7	-12,4
incl. conj. posten			-4,2		-8,2		-13,6	-14,6
Financieringstekort (op kasbasis) rijksoverheid			1,0		6,4		11,7	11,5
O.P.L.			4,0		3,7		3,5	3,3

B = begroting R = rekening V = voorlopige rekening resp. vermoedelijk beloop
Gegevens ontleend aan de Miljoenennota's 1974 t/m 1977 en MEV 77.

deze prognose zou worden gerealiseerd, zou dat een wezenlijke stap kunnen zijn in de richting van de zo verhoopte inverteideneffecten. Er zijn evenwel — en helaas — de nodige overwegingen die doen vrezden, dat deze voorspelling aan de al te optimistisch kant is.

In de eerste plaats is daar het ook in de MEV gememoreerde feit, dat uit recente investeringsenquêtes veeleer een verdere teruggang van het investeringsvolume in 1977 kan worden gedestilleerd. Zou nu de aangekondigde subsidieregeling daarin veel verandering brengen? Voor de beantwoording van die vraag is het dienstig de raming van de arbeidsinkomensquote voor 1977 te bezien. Die belooft volgens de MEV — zij het gedeeltelijk door oorzaken als ruilvoetverslechtering — komend jaar op hetzelfde niveau te liggen als in 1976, nl. 93,6. Wie zich realiseert hoe weinig investeringslust door het bij deze AIQ behorende rendementsniveau is opgewekt, mag zich in gemoede afvragen of bij constantie van dit toch wel fundamentele gegeven subsidies, premies enz. wel in die mate heil zullen kunnen stichten als er in de miljoenennota van wordt verwacht.

Daar komt nog bij, dat tegelijk met de ingang van de nieuwe subsidieregeling een verandering in fiscaal regime voor bedrijven zal optreden. Weliswaar is het, zoals gezegd, de bedoeling, dat per saldo — zij het langs andere wegen (en aan gedeeltelijk andere ontvangers?) — daarvan geen vermindering van aan het totale bedrijfsleven toegekende middelen optreedt, maar de voorlopig in de gehele operatie besloten onzekerheid is alleen door onverbeterlijke optimisten als een onmiskenbare investeringsstimulus voor 1977 te zien.

Tegenvallende loon- en prijsontwikkelingen, VAD, visionaire redes van bewindsliden enz. kunnen daarenboven nog zoveel roet in het eten gooien, dat ook in de MEV volmondig wordt erkend, dat de onzekerheidsmarge bij de investeringsprognose groot is en „zich voornamelijk aan de benedenzijde van de geraamde 8%” bevindt.

Juist omdat de regering — terecht — stelt, dat voor het welslagen van de operatie die nu in gang wordt gezet 1977 zo cruciaal is, had men de eis mogen stellen dat het kabinet door zijn beleid t.a.v. inkomsten en uitgaven de kansen van slagen zou hebben vergroot. Daartoe hadden met name de „ombuigingen” in het kader van het 1%-beleid een belangrijker bijdrage kunnen leveren.

Ongedekte gaten

Wat deze ombuigingen per saldo aan het totale begrotingsbeeld hebben veranderd, kan mede aan de hand van de tabellen 1 en 2 worden bezien. Zelfs indien men een verwachte prijsmutatie van rond 8% incalculeert, is de uitgavenstijging voor 1977 nog beduidend. Waar de inkomstenkant in bescheidener mate toeneemt, is de groei van het begrotingstekort (excl. conjuncturele posten) zeer aanzienlijk.

Tabel 2. Procentuele stijging t.o.v. het voorgaande jaar van Rijksonvangsten- en uitgaven (excl. conjuncturele posten)

	uitgaven	ontvangsten
1974	+ 15,0	+ 9,6
1975	+ 19,7	+ 16,8
1976	+ 17,6	+ 14,4
1977 a)	+ 16,6	+ 12,1

a) Vergelijking op basis van begrotingscijfers.

In samenhang met het vierjarenplan is voor 1977 het structurele begrotingstekort — wederom — naar boven bijgesteld en wel tot 3,4% van het nationale inkomen. Voor 1977 komt daar bovendien nog een „initiële overschrijding” van dat structurele begrotingstekort bovenop, doch die zal t.z.t. door de zo verhoopte inverteideneffecten verdwijnen.

Al met al is, in absolute bedragen, het voor 1977 te verwachten financieringstekort van de overheid weinig verschillend van het niveau voor 1976 (dat overigens nog is meegevallen vergeleken bij de prognoses, die MEV en miljoenennota vorig jaar gaven). In het voorgaande zijn we al enkele overwegingen tegengekomen, die ervoor pleiten het uitgavenniveau van de overheid in 1977, het eerste jaar van het vierjarenplan, minder sterk te laten stijgen. De financiering van het begrotingstekort voegt er nog een aan toe.

Immers, niettegenstaande de aanwezigheid van een omvangrijk nationaal spaaroverschot (volgens de miljoenennota vrijwel geheel op conto van het aardgas te schrijven), is volledige dekking van het begrotingstekort op de kapitaalmarkt uitgesloten. Onvermijdelijke rentestijging (weinig aantrekkelijk bij een beleid, dat investeringen wil stimuleren) en de bijkomende kans op appreciatie van de gulden (weinig aantrekkelijk voor de Nederlandse export) maken zulks ongewenst.

Rest derhalve monetaire financiering tot nog onbekende bedragen. (Dit geldt overigens zowel voor 1976 als 1977). Op één lijn daarmee is de intoring op reserves van sociale fondsen te stellen, zoals deze plaats vond en vindt. (Hetgeen de wenselijkheid van uitgavenmatiging ook in die sector onderstreept). In welke mate heel deze inflatoire financiering gevolgen voor het prijsniveau zal hebben is minder zeker dan dat die gevolgen er zullen zijn. Waar toch ook bestrijding van de loon-prijs-spiraal door de regering als een van de top-prioriteiten wordt genoemd, haast het kabinet zich in de miljoenennota mee te delen, dat in 1980 voor de totale overheid het tekort tot tegen de 5% van het nationaal inkomen beperkt zal zijn. Wat nog steeds rijkelijk hoog is.

Beggar our successors

Wanneer men later, vanuit historisch perspectief, nog eens terugblikt op de begrotingen uit de periode-Den Uyl zou het

me niet verbazen, dat tot de meest positieve punten de meerjarenplanning zou worden gerekend, die in deze (en voorgaande) begrotingen op verschillende terreinen is ingevoerd. De meerjarenplanning per begrotingsonderdeel is daarvan evenzeer een voorbeeld als het vierjarenplan, in het kader waarvan de begroting 1977 een plaats vindt.

Maar alles heeft z'n „opportunity cost”. En in dit geval, staande aan het begin van de geamendeerde 1%-operatie, is dit wel erg in het oog lopend. Ook al omdat het kabinet zeker een jaar te laat tot het inzicht is gekomen, dat zoiets als „ombuigen” überhaupt nodig zou kunnen zijn, betekent het feit, dat men er eerst in het begrotingsjaar 1977 een aanvang mee maakt, dat de hele feitelijke uitvoering van het grote sanerings- en herstelplan zal neerkomen op de opvolgers van deze regering.

Daarnaast nog dit. Zelfs indien het volgende kabinet zou willen voortgaan op het in de begroting 1977 uitgestippelde pad, zal het al in 1978 (en ook in 1979 en 1980) gaten van rond de f. 2 mrd. zien vallen tussen de alsdan te verwachten inkomsten en te verrichten uitgaven. Hoe die gedekt moeten worden, moet de dan in Den Haag zetelende regering maar zien: belastingverhoging, hogere aardgasprijzen of sociale verzekeringspremies of alle drie. Men zoekt het maar uit.

Samenvattend

De begroting 1977, waarmee de rijksoverheid het eerste jaar inluidt van het vierjarenplan tot versterking van de economische structuur van ons land, stoelt sterk op de meest gunstige aannamen omtrent de van de voorgestelde maatregelen te verwachten effecten. Op zich zelf is zoiets al weinig overtuigend. Maar in dit geval klemt zulks te meer, omdat de regering metterdaad een beleid entameert, dat slecht lijkt te passen bij de analyse van de economische situatie, die het kabinet zelf zegt te onderschrijven.

Het is te weinig en te laat. Aan dat tweede is helaas niets meer te veranderen, aan het eerste eventueel wel. Op tal van punten blijkt namelijk, dat met name de ombuiging van de uitgavengroei in de collectieve sector te gering is (en de stijging van de collectieve lastendruk nog te hoog). Enig inzicht in de politieke realiteit van het ogenblik leert evenwel, dat de kansen op redres hiervan niet hoog mogen worden aangeslagen. Zodat het niet uitgesloten lijkt, dat een bespreking van de volgende miljoenennota met een nog pregnanter citaat uit het boek Job zal moeten openen.

A. Pais

Discussiedag selectieve groei

Economisch Statistische Berichten en het Instituut voor Economisch Onderzoek van de Erasmus Universiteit Rotterdam organiseren op zaterdag 20 november a.s. een discussiedag over de nota *Selectieve groei* (Economische structuurnota).

's Morgens zijn er twee plenaire zittingen met als inleiders: Drs. R. F. M. Lubbers, minister van Economische Zaken, en Dr. D. B. J. Schouten, hoogleraar economie aan de Katholieke Hogeschool Tilburg.

's Middags zijn er vijf groepsdiscussies over de onderwerpen:

1. De collectieve sector in macro-economisch perspectief;
2. Milieu, grondstoffen en energie;
3. De Nederlandse arbeidsmarkt en de internationale arbeidsverdeling;
4. Overleg tussen overheid en bedrijfsleven;
5. Financiële en andere instrumenten.

De volgende personen zegden reeds hun medewerking aan deze middagbijeenkomsten toe: Prof. Dr. P. J. L. M. Peters, Prof. Drs. V. Halberstadt, Dr. W. Drees, Prof. Dr. D. Wolfson, Dr. A. A. de Boer, Prof. Dr. J. H. P. Paelinck, Prof. Dr. P. Nijkamp, Prof. Dr. L. H. Klaassen, Drs. J. A. M. Heijke, Prof. Dr. L. B. M. Mennes, Prof. Dr. F. van Dam, Drs. H. J. Eijsink, Prof. Drs. C. J. van Eijk, Drs. C. A. M. Mul, R. Wijkstra, Prof. Dr. C. J. van der Weijden, Prof. Drs. H. W. Lambers, Dr. D. M. N. van Wensveen, Dr. A. C. van Wickeren, Mr. W. Mazzola en Drs. J. A. Haverhals.

De artikelen in *ESB* over de structuurnota zullen als leidraad bij de discussie fungeren. De discussiedag vindt plaats op de Erasmus Universiteit Rotterdam. Afgezien van de lunch, zijn er geen kosten voor de deelnemers aan deze dag verbonden.

Nadere inlichtingen volgen binnenkort in *ESB*.

Een begroting met aanvullende posten

D. A. P. W. VAN DER ENDE

Vóór de tweede wereldoorlog zag men in de rijksbegroting alleen maar het huishoudplan van de centrale overheid. Nu is zij daarnaast, en daarboven, één van de belangrijkste instrumenten van het economisch beleid geworden. In overeenstemming daarmee is de inhoud van de *Miljoenennota 1977* belangrijk veranderd en uitgebreid. De voornaamste accenten zijn komen te liggen op beschouwingen over de macro-economische gevolgen van het begrotingsbeleid.

De miljoenennota van dit jaar illustreert wel zeer in het bijzonder welk een belangrijke functie dit jaarlijkse document vervult bij het staatkundig en economisch beleid. In het kader van de werkverdeling met de andere auteurs in dit nummer ga ik in dit artikel niet in op wat in de nota wordt gezegd over de voorgenomen algemene economische politiek, maar beperk ik mij in hoofdzaak tot commentaar op de gedeelten van de nota die op de ingediende begroting voor 1977 betrekking hebben.

Alleen zou ik, wat de macro-economische beschouwingen in de nota betreft, de vraag willen stellen of die niet in één opzicht te kort schieten. Nu minister Duisenberg verleden jaar een één-procentnorm heeft geïntroduceerd die zowel betrekking heeft op de uit de begroting voortvloeiende lasten als op de sociale premies is het m.i. logisch dat voortaan in de miljoenennota ook aandacht wordt besteed aan de macro-economische gevolgen van het sociale verzekeringsbeleid. Hierover lezen we in de miljoenennota vrijwel niets.

Nog na het indienen van de vorige miljoenennota, in een brief aan de rekenkamer van 11 december 1975, heeft minister Boersma gesteld dat de uitvoering van de sociale verzekeringswetten een vrijwel onafhankelijk opereren, los van de overheid, inhoudt 1). Die opvatting lijkt mij na het aanvaarden van de Duisenberg-doctrine, die overigens logisch aansluit op een ontwikkeling die zich in de maatschappij heeft voorgedaan, niet meer houdbaar. Rijksbegroting en stelsel van sociale zekerheid kunnen in de tegenwoordige verhoudingen bij een beschouwing van de betekenis van het overheidsbeleid voor de nationale economie niet meer los van elkaar worden gezien.

Summiere begrotingstoelichting

De grote aandacht die de miljoenennota besteedt aan het macro-economisch beleid had niet tot gevolg behoeven te hebben dat de nota als algemeen toelichtend stuk op de ingediende begroting een erg summier, te summier, karakter heeft gekregen. Er is ook geen vervangend stuk voor in de plaats gekomen. De memories van toelichting op de begrotingshoofdstukken zijn zo volumineus dat men niet van iemand kan verwachten dat hij ze allemaal leest. De door de rijksvoorlichtingsdienst uitgegeven hoofdpunten van het regeringsbeleid zijn op zich zelf erg leerzaam. We lezen er bijv. in dat minister Gruyters zijn begroting flink heeft kun-

nen beperken door voor 10.200 woningwetwoningen geen rijksleningen te geven, maar de woningcorporaties daarvoor te laten lenen met rijksgaranties. De „hoofdpunten” zijn echter geen beleidsstuk, toegespitst op een motivering van de aangevraagde bedragen. Blijkens het voorwoord pretenderen zij ook niet dat te zijn.

Voorts is de toelichting op de begroting, voor zover deze in de miljoenennota wordt gegeven, nogal moeilijk te volgen. Het cijfermatig verband met de voorgaande stukken, de nota *Collectieve voorzieningen* en de *Voorjaarsnota*, is voor een buitenstaander niet gemakkelijk na te gaan. Op blz. 48 van de miljoenennota wordt een „totaalbeeld” van o.a. de begroting 1977 gegeven. Maar dat totaalbeeld is geen totaalbeeld, men moet er ook de conjuncturele posten en de aflossingen op de nationale schuld bij tellen. Voor insiders gesneden koek, voor belangstellende buitenstaanders een puzzel. Het cijfermatig verband met sommige bijlagen is ook niet altijd erg duidelijk. Voorts geeft een begroting, die van een totaal aan f. 86,6 mrd. f. 3,7 mrd. niet in de wetsontwerpen opneemt, maar in ongespecificeerde aanvullende posten, aanleiding tot het stellen van de vraag hoeveel waarde de verdeling in wetsontwerpen per ministerie nog heeft. Die f. 3,7 mrd. is waarschijnlijk meer dan bij de beperkte marges van de Nederlandse politiek jaarlijks aan manoeuvreerruimte beschikbaar is.

Vijf miljard meer

De „relevante” uitgaven voor 1977, thans begroot op f. 83 mrd., werden verleden jaar om deze tijd, in de meerjarenramingen van de *Miljoenennota 1976*, geraamd op f. 78 mrd. Met enig rekenwerk is uit de bijlagen 3A en 3B van de thans ingediende miljoenennota wel te halen hoe die stijging van 78 tot 83 mrd. zich heeft voltrokken.

In de eerste plaats moest de oorspronkelijke raming ad f. 78 mrd. met ruim f. 800 mln. worden verhoogd wegens algemene salarismaatregelen.

Daarna verhoogde de *Voorjaarsnota* het totaal met bijna een miljard. In de *Voorjaarsnota* zelf is de totale verhoging gecompenseerd door de reserve voor prijsstelling, opgenomen onder de aanvullende posten van de meerjarenramingen in de *Miljoenennota 1976*. Uit bijlage 3B van de *Miljoenennota 1977* kreeg ik de indruk dat men die compensatie weer heeft laten schieten. Wat de reële betekenis van die compensatie is geweest, is overigens zonder nadere toelichting ook niet erg duidelijk.

Onder de uitgavenverhogingen is f. 120 mln. begrepen als eerste termijn voor de dure Oosterscheldedam van minister Westerterp. De extra kosten daarvan zouden door de mi-

1) Verslag van de Algemene Rekenkamer over 1975, Kamerstuk 13937, nr. 2, blz. 5.

lieu-departementen worden betaald. Ze hebben het blijkbaar bij nader inzien laten afweten.

Nadat de raming 1977 aldus was verhoogd tot bijna f. 80 mrd. zorgde de 1%-exercitie ervoor dat er weer ongeveer een miljard afging. Het totaal werd dus f. 79 mrd.

Daarna is er door verschillende in de *Miljoenennota 1977* aangekondigde maatregelen weer ruim 4 miljard bijgekomen. Voorlopig eindresultaat, als reeds vermeld, f. 83 mrd.

De samenstelling van die 4 miljard is op de blz. 52 e.v. vrij summier en soms in verhullend vakjargon toegelicht. Ruim de helft komt voor rekening van Sociale Zaken. Een belangrijk deel daarvan betreft uitgaven die een jaar geleden niet „relevant” werden geacht, maar nu wel als zodanig werden beschouwd. Er behoren ook toe de f. 500 mln. voor minister Lubbers t.b.v. de structuurmaatregelen genoemd in de nota *Selectieve groei*. Voorts zijn de niet per ministerie gespecificeerde aanvullende posten ruim f. 800 mln. hoger. Daarin zitten o.a. de hogere uitgaven wegens kinderaftrek en kinderbijslag ad f. 640 mln., waartegenover aan de belastingkant een nog hogere inkomstenstijging staat. Anderzijds is een bate van ruim f. 600 mln. wegens besparingen op bestaande sociale voorzieningen, waarop men verleden jaar voor 1977 nog rekende, thans in de nevelen verdwenen.

Grandeur et misères van de meerjarenramingen

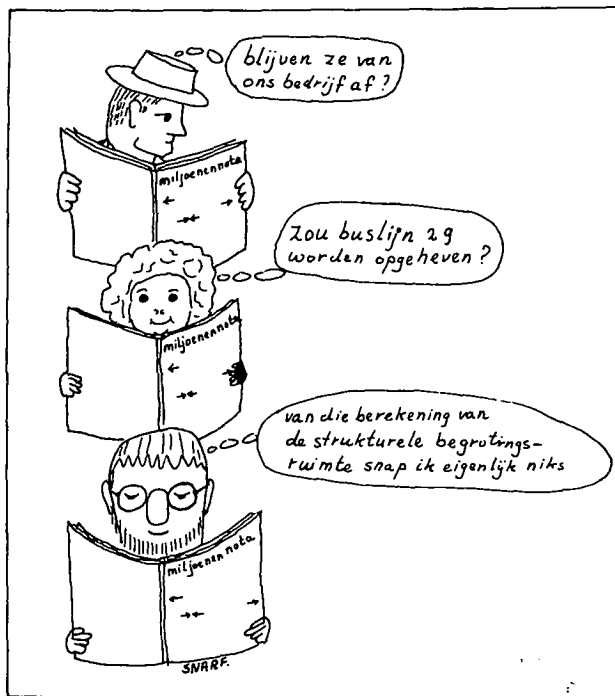
De eerste gedachte die men na kennisneming van dit beeld bij zich op voelt komen, is dat het allemaal wel erg ingewikkeld is geworden. Nogmaals, naast de voortreffelijke uiteenzettingen in de miljoenennota over de macro-economische problematiek zou een gedegen toelichting, met argumentatie, van de begrotingscijfers zelf geen overbodige weelde zijn.

Een tweede vraag is welke waarde men moet toekennen aan de meerjarenprognoses. Het grote nut ervan is voor mij geen punt van discussie. Het inzicht in de betekenis van het heden en de naaste toekomst voor een iets verdere toekomst wordt erdoor vergroot. Maar de betekenis van de meerjarenramingen moet men ook weer niet overdrijven. Na kennisneming van de hiervoor weergegeven verschillen tussen de raming 1977 volgens de *Miljoenennota 1976* en die volgens de *Miljoenennota 1977* vraagt men zich af of een meerjarenraming ooit meer kan zijn dan een ceteris-paribus-constructie.

In elk geval heb ik er ernstige twijfels over of meerjarenramingen een deugdelijke basis vormen voor de begrotingsvoorbereiding. Theoretisch is de begroting voor een komend jaar de resultante van de extrapolatie van een in het verleden opgestelde raming voor dat jaar plus de beleidswijzigingen waartoe inmiddels is besloten. In theorie is het te verdedigen dat de tegenspelers van Financiën zich alleen bezig behoeven te houden met die beleidswijzigingen. Maar wat valt in concreto onder extrapolatie en wat onder beleidswijziging? Houdt dat systeem niet het gevaar in dat er onder de vlag van extrapolatie te veel water in de begrotingen blijft zitten?

Grondslagen van Liefinck

Voor het systeem van begrotingsvoorbereiding, zoals zich dat in Nederland heeft ontwikkeld, heeft na 1945 minister Liefinck de grondslagen gelegd. Het berustte op de gedachte, dat de minister van Financiën een volwaardig tegenspel moet kunnen leveren tegenover het voorgenomen uitgavenbeleid van zijn ambtgenoten, en dat een hooggekwalificeerd ambtelijk apparaat hem de daartoe nodige gegevens moet kunnen leveren. Hoe dit stelsel zich in de jaren zestig had ontwikkeld is voortreffelijk beschreven in de dissertatie van Koopmans 2). Uit wat over de voorbereiding van de begroting 1977 in de krant heeft gestaan is af te leiden dat het bijna



niet mogelijk is dat dit systeem ook thans nog wordt gevolgd. Hiertegen zou geen bezwaar bestaan als er iets beters voor in de plaats was gekomen. Dat dit zou zijn gebeurd, lijkt niet erg waarschijnlijk. Het tot stand komen van essentiële beleidsbeslissingen in een zeer laat stadium, de noodzaak met zich brengende om binnen zeer kort tijdstip overeengekomen compensaties te concretiseren, houdt het risico in dat de invloed van Financiën op de concrete inhoud van de begroting allengs minder wordt.

Een minister voor het budget

Toen ik verleden jaar de suggestie deed een afzonderlijke minister zonder portefeuille voor het budget aan te stellen 3), noemde ik als argument, dat het voor een minister van Financiën tegenwoordig in verband met zijn toegenomen andere taken fysiek nauwelijks meer mogelijk is voldoende tijd en aandacht te besteden aan de afzonderlijke begrotingen. Hoe zwaarwegend dit argument ook is, bij nadere overweging vraag ik mij toch af of dit wel het kardinale punt is. Het kernpunt lijkt mij dat bij de huidige ingewikkelde en moeilijke situatie de uitgavenproblematiek zowel een macro-economische als wat men zou kunnen noemen bedrijfseconomische aanpak vereist. Dit zijn twee niet geheel te scheiden, maar wel te onderscheiden functies, beide van voldoende gewicht om daarmee een kabinet-minister te belasten.

Overheidsdiensten nemen over het algemeen een monopoliepositie in. Zij missen de prikkel van de concurrentie. Om dat gemis te compenseren heeft men van oudsher getracht binnen de overheidsfeer een doeltreffend stelsel van checks and balances op te bouwen.

Het samenspel tussen de spending-ministeries en Financiën is daar een voorbeeld van. Wil Financiën in dit opzicht een goed tegenspel kunnen geven dan kan het zich niet beperken tot het aangeven van kaders, maxima voor de verhogingen en

2) Dr. L. Koopmans, *De beslissingen van de rijksbegroting*, 2e druk, Deventer, 1970.

3) *ESB*, d.d. 1 oktober 1975, blz. 953. Zie ook interview in *NRC Handelsblad* d.d. 25 september 1976, blz. 11.

Het financieel-economisch beleid in 1977 en daarna

PROF. DR. P. J. L. M. PETERS

Inleiding

Het wetenschappelijke fundament onder de *Miljoenennota* (MN) en de *Macro Economische Verkenning* (MEV) 1977 is zwaarder dan ooit. Het aantal studies met name van het Centraal Planbureau (CPB) ten behoeve van het financieel-economische beleid is immers nog nooit groter geweest dan in 1976. Behalve de jaarlijks terugkerende rapporten zoals het *Centraal Economisch Plan* (CEP) waren er onder meer de *Nota Selectieve groei* (Economische Structuurnota) en eerder de *Macro Economische Verkenning van de economie in 1980*, zeer onlangs gevolgd door de definitieve versie van *De Nederlandse economie in 1980*. Miljoenennota en MEV hangen met de eerder verschenen rapporten nauw samen en moeten bij gevolg niet op zich zelf, maar steeds in relatie daarmee worden bekeken. Dat zal in dit artikel dan ook gebeuren.

Het behoeft niet te verbazen dat MN en MEV weinig nieuws bevatten. Gelukkig maar, het wordt hoog tijd dat we zowel wat de feitelijke situatie als wat de beleidsvoornemens betreft, weten waar we aan toe zijn. MN en MEV bevestigen nog eens dat de grote trends in de Nederlandse economie zich in de komende jaren in alle duidelijkheid zullen doorzetten. Het komt erop neer dat werkloosheid en inflatie ons deel zullen zijn, als we althans niet gauw iets daartegen doen.

Dat de misère eerlijk zal zijn verdeeld, strekt de meeste mensen niet voldoende tot troost. Dat schijnt evenmin het — ondanks alles — doorgroeiende volume van de particuliere consumptie te kunnen. Toch blijft die grootte afhankelijk van het te voeren beleid toenemen met 3,5 à 4% per jaar, een cijfer dat we al sinds het begin van de jaren zeventig kennen. Het heeft, dunkt me, geen zin om de onheilen die ons te wachten staan als we de ontwikkeling van de werkloosheid werkeloos toezien blijven volgen en ook de hoge inflatie op z'n beloop laten, opnieuw in detail te beschrijven. Vele anderen hebben dat eerder indringend gedaan, ofschoon weinig aandacht is geschonken aan de vraag wanneer en hoe het materiële verzorgingsniveau van de burgers in belangrijke mate en in absolute zin zal worden aangetast. Volgens de eerdergenoemde optimistische prognoses t.a.v. de ontwikkeling van de particuliere con-

minima voor de verlagingen. Met gebruikmaking van de bevoegdheden krachtens de comptabiliteitswet zal het zich ook moeten richten op de inhoud van de door de spending-ministeries te nemen maatregelen. Dit geldt zowel voor de begrotingsvoorbereiding als voor de begrotingsuitvoering. Onder dit laatste begrip zou ik ook de toepassing van het z.g. stringente begrotingsbeleid willen rekenen.

sumptie, zou dat moment hoe dan ook nog ver af zijn. Dit optimisme zou weleens een grote rol kunnen spelen in de te constateren traagheid in de gehele westerse wereld om orde op zaken te stellen. Wellicht dat de mensen pas wanneer het consumptieniveau werkelijk gaat teruglopen, voldoende van de ernst van de situatie doordrongen raken en bereid zullen zijn een echte saneringspolitiek met élan te steunen.

Zoals bekend is beperking van de werkloosheid tot ca. 150.000 personen in 1980 de hoofddoelstelling van het kabinet. Daarom moet volgens de becijfering van het CPB het beleid erop worden gericht om tot 1980 de werkgelegenheid in de particuliere sector met zo'n kleine 170.000 man extra te doen stijgen. Deze extra arbeidsvraag dient in hoofdzaak tot stand te komen op de solide basis van nieuwe moderne arbeidsplaatsen en niet in de eerste plaats door een vergroting van de productie met de reeds bestaande outillage. Daarvoor zijn omvangrijke investeringen nodig. Daarop is dan ook het beleid in hoofdzaak gericht. De nieuwe institutie is de *investeringsrekening*. Aanvullend zullen zoals bekend *loonkostensubsidies* worden gegeven. Bij dit alles is in de MN als vaststaand aangenomen dat het 1%-beleid t.a.v. de groei van de collectieve druk tot 1980 zal worden doorgezet.

Verder is uitgegaan van een zekere *loonmatiging*, die erop neer komt dat de stijging van de loonsom per werknemer in 1977 ca. 1½% beneden de z.g. endogene raming blijft. Indien de lonen volgens de statistische wetmatigheden die in het verleden golden, tot stand zouden komen, zou de loonsom per werknemer in 1977 met ca. 9½ à 10% stijgen. Volgens de z.g. geamendeerde loonstijging bedraagt de raming thans 8 à 8½%. Het amendement op de endogene raming houdt onder meer in dat de BTW-verhoging die per 1 oktober a.s. ingaat, niet in de lonen moet worden doorberekend. Overigens wordt voor de gehele periode 1975-1980 een in vergelijking tot vroegere jaren geringe stijging van de reële vrij beschikbare looninkomens verondersteld. De modale werknemer zal volgens de uitgangspunten van het beleid er slechts 1 à 1½% op vooruit gaan. Over de jaren 1970-1975 bedroeg dat cijfer nog altijd 2,5% stijging per jaar.

2. De basisinstrumenten voor de economische politiek

Essentieel voor een goed begrip van de voorgestelde economische politiek is tabel 1, die ontleend is aan de *Economische structuurnota* 1). Hieruit is het pakket beleidsmaatregelen samengesteld dat te zamen met het 1%-beleid moet leiden tot de eerder genoemde 150.000 werklozen in 1980. Wie het regeringsbeleid tot 1980 verwerpt, zou in de eerste plaats kunnen pogen fouten in tabel 1 aan te geven en deze te verbeteren. Langs deze lijn is er evenwel op de be-

Tabel 1. Mogelijke beleidsinstrumenten ter realisering van enige beleidsdoelstellingen in de jaren 1977 t/m 1980

	Jaarlijkse verhoging bedrijfsinvesteringen met 0.65% van het nationale inkomen (1)	Jaarlijkse verhoging van de loonkostensub- sidies aan het bedrijfs- leven met 0.9% van de loonsom (2)	Jaarlijkse verlaging van de directe belastingen met 0.4% van het nationale inkomen (3)	Jaarlijkse verlaging van de indirecte belastingen met 0.42% van het nationale inkomen (4)	Jaarlijkse verhoging van de overheids- uitgaven*) met 0.59% van het nationale inkomen (5)
mutaties in afwijking van de centrale projectie					
Bedrijfsinvesteringen	5.3	0.1	0.9	0.4	0.8
Productiecapaciteit	1.0	0.1	0.1	0.1	0.1
Productie	0.8	0.6	0.4	0.5	0.5
Reëel inkomen	0.7	0.2	0.3	0.3	0.5
Loonsom per werknemer	0.0	1.6	0.2	0.7	0.3
Consumptieprijs	0.2	0.9	0.1	0.8	0.2
Reëel beschikbaar inkomen (modale werknemer)	0.2 à 0.1	0.4	0.3 à 0.4	0.3 à 0.4	0.1
Reële arbeidskosten	0.2	0.4	0.0	0.2	0.2
niveau-veranderingen in 1980					
Saldo lopende rekening (mrd. gld.)	3.9	0.3	1.8	0.8	3.9
Aantal arbeidsplaatsen bedrijven (x 1.000 personen)	110	40	15	30	0
Aantal arbeidsplaatsen overheid (x 1.000 personen)	—	—	—	—	30
Werkgelegenheid bedrijven (x 1.000 personen)	95	70	30	55	30
Werkloosheid (x 1.000 personen)	65	45	20	35	40
Financieringssaldo overheid (% NI)	1	1	1	1	1

leidsvoornemens weinig kritiek uitgeoefend. Natuurlijk is er van verschillende zijde gesteld dat het voorgenomen beleid met vele onzekerheden is omgeven. Niemand lijkt dat trouwens beter te beseffen dan het CPB zelf, dat de onzekerheden de laatste tijd bijna tot vervelens toe benadrukt.

Op de onzekerheden die t.a.v. de werking van de instrumenten en de overige uitgangspunten gelden, kom ik nog terug. Voor het ogenblik zij vastgesteld dat de elementaire beleidsinstrumenten die werkelijke alternatieven zouden kunnen zijn voor die welke in tabel 1 staan, bij mijn weten nog door niemand zijn aangedragen. Deze zouden dan ook wel aan zeer hoge eisen moeten voldoen. In elk geval zou moeten worden aangetoond dat de econometrische modellen waarop zij zijn gebaseerd in statistische zin betrouwbaarder zijn dan de modellen van het CPB en dat is waarlijk geen kleinigheid. Dat er desalniettemin grote onzekerheden liggen, blijkt niet alleen uit de expliciete uitlatingen van het CPB maar wellicht méér nog zeggen in dit verband de veranderingen in de voorspellingen van het CPB zelf. Ik doel hierbij niet in de eerste plaats op prognose-fouten welke het gevolg zijn van niet juist getaxeerde externe ontwikkelingen, zoals bijv. van volume en prijsniveau van de wereldhandel. Ook de verwachting die het CPB geeft t.a.v. de *endogene* werking van de Nederlandse economie, is in de laatste jaren niet constant. Dat kan blijken uit vergelijking van de vele spoorboekjes en varianten die de laatste jaren door het CPB zijn becijferd voor gelijksoortige impulsen. Om niet al te ver in het verleden terug te gaan, vergelijkte men maar eens de berekende gevolgen van een extra loonstijging zoals die voorkomen in het *Centraal Economisch Plan 1976* met die welke in de jongste MEV zijn afgedrukt. In de MEV '77 wordt duidelijk een geringere gevoeligheid van de werkloosheid voor een stijging van de loonkosten aangenomen dan in het CEP 1976 (met name op de korte termijn). Wanneer men op dit punt de CEP's van 1975 en 1976 vergelijkt, blijkt dat die gevoeligheid in 1975 door het CPB nóg veel groter werd geacht.

Verder brengt ook een confrontatie van prognose en realisatie van de kerngegevens van 1976 vermoedelijke wijzigingen in de structuur van de Nederlandse economie aan het licht. Kort samengevat komt het hierop neer dat de meeste externe data meevallen en dat desondanks de resultaten, dus de endogene ramingen, op enkele belangrijke punten ernstige tegenvallers vertonen. Dit blijkt uit tabel 2, waarin de ramingen zijn samengevat van een aantal belangrijke variabelen zoals die voorkomen achtereenvolgens in de MEV 1976, CEP 1976 en MEV 1977. Tenslotte is een kolom toegevoegd met de verwachte trendwaarden voor de periode 1975/1980 volgens het middellange-termijnplan (MLP): *De Nederlandse economie in 1980*.

Tabel 2. De ontwikkeling van de prognoses ten aanzien van enkele kerngegevens voor de Nederlandse economie voor het jaar 1976.

	MEV 1976	CEP 1976	MEV 1977	MLP 1977 (trend '75/'80)
(Procentuele veranderingen t.o.v. voorafgaand jaar)				
<i>Externe data en overige veronderstellingen (exogene variabelen en instrumentale variabelen)</i>				
Volume wereldinvoer	8	6	11	8
Invoerprijspeil	3	5	7	5
Prijspeil buitenlandse concurrenten	5	5	8	5
Loonkosten in het buitenland	3	3	5	5
Materiële overheidsconsumptie (waarde)	11.5	18	20	8
Overheidsinvesteringen (waarde)	14	7	12	6.5
Woningbouw (volume)	3	0	0.5	0.5
Liquiditeitsquote	40	38	38.5	38
<i>Resultaten</i>				
Part. consumptie (volume)	3	3	2.5	4
Part. investeringen (volume)	5	6.5	8	4
Overheidsbestedingen (volume)	3.5	4.5	7	0.5
Prijspeil part. consumptie	8.5	8.5 à 9	9 à 9.5	7
Loonsom per werknemer (bedrijven)	9.5 à 10	8.5 à 9	9 à 9.5	8.5
Loonkosten per eenheid product	1.5	0	1	1
Niveaus				
Saldo lopende rekening (mrd. gld.)	4	7	5.5	5
Werkloosheid (x 1.000)	210	220	230	150
Arbeidsinkomensquote (gecorr.)	95.5	92	93.6	87
Financieringssaldo (% nat. ink.)	- 5.2	- 5.5	- 5.9	- 5
		a-b		

Voor het jaar 1976 ontwikkelt de volumeconjunctuur op de voor Nederland relevante buitenlandse markten zich gunstiger dan een jaar (MEV 1976) en een half jaar (CEP 1976) geleden werd verwacht. Hetzelfde geldt voor de buitenlandse componenten van onze concurrentiepositie. De collectieve bestedingen zijn eveneens zowel qua volume als qua waarde hoger dan eerder werd verondersteld. Hetzelfde geldt voor de woningbouw.

Onder deze omstandigheden zijn met name de tegenvallende endogene volume-ontwikkeling van werkgelegenheid en productie moeilijk te verklaren. Dat blijft zo ook als men zich realiseert dat de door de buitenlandse opleving hogere export vermoedelijk relatief weinig arbeidsintensief is. Dat zegt immers nog niets over de geringe ontwikkeling van het productievolume van bedrijven. De tegenvallende groei van de particuliere investeringen biedt evenmin een afdoende verklaring. Weliswaar is er een verschil van 3% tussen de ramingen van die variabele in de MEV 1976 en die van 1977, doch desondanks is volgens de MEV 1977

in het lopende jaar het investeringsvolume op het niveau dat in 1976 werd voorzien, omdat het investeringsvolume in 1975 hoger is uitgevallen dan aanvankelijk werd aangenomen. De loonkostenontwikkeling kan evenmin het argument zijn. Er valt immers in vergelijking tot de verwachtingen van een jaar geleden een niet onbelangrijke loonmatiging te constateren.

Ook op grond van deze globale vergelijking van prognose en realisatie, krijg ik de indruk dat de modellen van het CPB de werkelijkheid niet meer of nog niet goed beschrijven. Uiteraard mag dat niet worden geconcludeerd op grond van het feit dat in één enkel jaar de prognoses niet al te best uitkomen. Doch in samenhang met de wijzigingen in de uitkomsten van diverse variantenanalyses van de laatste jaren, lijkt deze conclusie toch wel gewettigd. Naar mijn mening is de onbevredigende identificatie van de economische structuur in de econometrische modellen de bron van de meest essentiële onzekerheid waar we thans mee te kampen hebben. Daardoor wordt het fundament onder elk beleidsontwerp en dus ook onder de beleidsstukken die in het onderhavige artikel onderwerp van bespreking uitmaken, onvast. Helaas lijkt op dit moment niemand bij machte om het beleid in steviger wetenschappelijke bodem te verankeren.

Een nadere beschouwing van de basisinstrumenten voor het economische beleid, zoals die in tabel I zijn samengevat, levert, doet weinig vragen rijzen. In grote lijnen lijken de uitkomsten plausibel, althans qua teken en onderlinge verhoudingen. Wel zijn er enkele interessante verschillen voornamelijk met theoretische opvattingen die in en buiten ons land opgeld maakten en nog maken.

Zo blijkt bijvoorbeeld maar al te duidelijk hoe gecompliceerd de relatie is tussen het financieringssaldo van de overheid enerzijds en de prijsinflatie anderzijds. In vier van de vijf behandelde gevallen gaat eenzelfde financieringssaldo van 1% van het nationale inkomen samen met *verlaging* van de nominale loon- en prijsniveau's, zij het niet steeds in dezelfde mate. Slechts in het geval van een zuivere positieve bestedings-pull (basisinstrument 5) is het omgekeerde het geval. Dit alles maakt het leven met name van de monetaristen onder de theoretici er niet gemakkelijker op. *In elk geval blijkt uit tabel I wel dat niet alleen de omvang van het financieringstekort op zich zelf genomen en evenmin de mate van de overheidsfinanciering door geldschepping, de nominale ontwikkeling determineren. Van doorslaggevende betekenis is ook welke soorten uitgaven en welke soorten inkomsten een bepaald tekort hebben te weeg gebracht. Elke ondubbelzinnige relatie tussen begrotingstekort en monetaire financiering enerzijds en inflatie anderzijds moet dus worden afgewezen.* Dit is zelfs het geval indien de bezettingsgraad van de productiecapaciteit als gegeven kan worden beschouwd. Deze vaststellingen lijken in deze tijd van omvangrijke financieringstekorten van de overheid van het grootste gewicht.

Intussen blijft er grote behoefte bestaan aan duidelijkheid in werking van het transmissiemechanisme van monetaire financiering naar prijsinflatie. Er zijn immers aanwijzingen voor dat het inflatoire gevaar van het begrotingstekort van 1976 vorig jaar werd overschat. In elk geval is in 1976 de liquiditeitsquote minder hard gestegen dan vorig jaar werd aangenomen en evenmin is er een aanwijsbare invloed op de nominale ontwikkeling vanuit gegaan. Gefundeerde uitspraken over de omvang van het toelaatbare financieringstekort en de toelaatbare monetaire financiering zijn voor de komende jaren evenwel vooralsnog niet te geven.

Een laatste meer kritische kanttekening moet nog worden geplaatst bij kolom 2 van tabel I. Het gaat daarbij om het aloude maar nog steeds niet definitief opgeloste probleem van de identificatie van de investeringsfunctie. Op de aangegeven plaats staat dat een voortdurende verlaging van de arbeidskosten via subsidies een *daling* van de bedrijfsinvesteringen tot gevolg zou hebben. Dat is in strijd met de gangbare inzichten. Het is trouwens ook in strijd met vroegere specificaties van de investeringsfunctie in gepubliceerde CPB-



modellen 2). Pas uit de meer recente jaargangenmodellen kan de geschetste samenhang worden afgeleid. In de bekende studie van Den Hartog, Van de Klundert en Tjan bijvoorbeeld worden de uitbreidingsinvesteringen niet direct gerelateerd aan het beschikbare overige inkomen, doch daarop wordt eerst nog het bedrag aan afgestoten kapitaalgoederen in mindering gebracht 3). Daarvoor kan het volgende argument gelden. Ten gevolge van de arbeidskostenmatiging neemt de economische levensduur van de kapitaalgoederen gemiddeld toe. Mitsdien is de resterende rendabele productiecapaciteit groter dan zonder de arbeidskostenmatiging het geval zou zijn geweest. Indien geen grotere afzetmogelijkheden te verwachten zijn, is de consequentie een geringere noodzaak tot het verrichten van vervangingsinvesteringen. Zodoende zal de investeringslust bij overigens gelijke winst som en bezettingsgraad afnemen. Dit is een interessante theorie. De empirische basis ervan is evenwel vooralsnog erg zwak, hoe goed de aanpassing in statistisch opzicht van de onderzochte investeringsfunctie ook zijn moge. Intussen ben ik er niet van op de hoogte of inderdaad een investeringsfunctie van het zojuist beschreven type aan de berekeningen van het CPB ten grondslag ligt. De officiële stukken zijn daarover helaas niet duidelijk. De belangrijkste reden dat een dergelijke toelichting op de toch wel als anomaal te beschouwen werking van de veronderstelde investeringsfunctie node wordt gemist, is dat het voor 1977 en volgende jaren voorgenomen beleid zo zwaar steunt op de uitkomsten in tabel 1.

3. Is de optimale combinatie van maatregelen gekozen?

Aangezien we vooralsnog niet kunnen beschikken over instrumenten die aantoonbaar effectiever zouden zijn dan de besproken basisinstrumenten, blijft er weinig anders over dan, ondanks alle vraagtekens en onzekerheden, uit te gaan van wat ons als het meest waarschijnlijke wordt voorgehouden. De vraag rijst dan of er zo iets als een in objectieve zin optimale combinatie van basisinstrumenten bestaat en zo ja, of de regering daarvoor gekozen heeft.

Bij de selectie stonden de volgende twee nevenvoorwaarden voorop.

1. Het geïnduceerde extra financieringstekort van de overheid als gevolg van de te nemen maatregelen mag de 1% van het nationaal inkomen niet te boven gaan.
2. De extra productiecapaciteit dient gelijk te zijn aan het extra produktievolume. Aangenomen is namelijk dat in geval van uitsluitende toepassing van het 1%-beleid er in de resterende jaren zeventig ongeveer gelijkheid zou zijn tussen feitelijke productie en productiecapaciteit.

2) Zie bijv. *CEP 1971*, blz. 196.

3) Zie Den Hartog, Van de Klundert en Tjan, *De structurele ontwikkeling van de werkgelegenheid in macro-economisch perspectief*, preadvies Nederlandse Vereniging voor de Staatshuishoudkunde, blz. 67.

Overigens heb ik voor beide nevenvoorwaarden geen afdoende argumenten in de MN, noch in de MEV 1977 aangetroffen. Met name de veronderstelling dat volledige bezetting van de productiecapaciteit in de komende jaren met niet al te veel moeite te bereiken zou zijn, zal niet iedereen kunnen aanvaarden. Dat zou betekenen dat al op korte termijn alle conjunctuur-werkloosheid zou zijn verdwenen.

De kern van het beleid is nu dat basisinstrument 1 met een intensiteit van 0,72 en basisinstrument 2 met een intensiteit van 0,28 wordt aanbevolen. Deze twee groepen van maatregelen, te weten gerichte stimulering van de bedrijfsinvesteringen via de investeringsrekening en subsidiëring van de loonkosten komen dan bovenop het 1%-beleid. De winst is dan onder meer een vermindering van de werkloosheid van 60.000 personen, waarmee in 1980 een niveau wordt gehaald van 150.000 man. Ten aanzien van de overige variabelen gelden de resultaten die in tabel 3, kolom 1, zijn weergegeven. Aan de gestelde nevenvoorwaarden wordt bij de aangegeven combinatie van basisinstrumenten precies voldaan. Verder kan worden aangetoond dat de vermindering van de werkloosheid met 60.000 man het maximaal haalbare is, indien men althans slechts de instrumenten 1 en 2 wenst te hanteren.

Consequent rekenen met tabel 1 voert evenwel tot de slotom dat ook een hogere winst aan werkgelegenheid kan worden behaald, als méér dan twee instrumenten worden gehanteerd. In kolom 2 van tabel 3 zijn ten bewijze daarvan de resultaten weergegeven van een combinatie van de instrumenten 1, 2 en 3 met de intensiteiten van resp. 1, 1 en -1. Ook dan wordt aan de eerder vermelde nevenvoorwaarden voldaan. In een aantal opzichten zijn de resultaten gunstiger dan in het regeringsvoorstel. De werkloosheid is aanzienlijk geringer, terwijl de loon- en prijsinflatie eveneens gunstiger uitvallen. De modale werknemer komt er niet aan te kort, terwijl het saldo op de lopende rekening minder achteruit gaat dan in het regeringsvoorstel. Wel zullen velen aarzelen bij de noodzakelijke verhoging van de druk van de directe belastingen, want dat impliceert negatieve toepassing van instrument 3. Sommigen zullen het zelfs al te gek vinden in de huidige tijd. Toch is de noodzaak ervan volkomen duidelijk. De crux is natuurlijk dat de hogere belastingen moeten worden gevorderd ten einde de besparingen af te dwingen welke de financiering van de omvangrijke investeringen mogelijk moeten maken. Bedoelde omvang van de particuliere investeringen is het gevolg van de intensieve toepassing van het investeringsinstrument.

De laatst besproken combinatie impliceert uiteraard een zware invloed van de overheid op het particuliere bedrijfsleven via de grote betekenis van het gerichte investeringsbeleid. Men kan wat dat betreft evenwel ook een geheel andere kant op. Een ongeveer gelijke toepassing van het investeringsinstrument als in het regeringsvoorstel, te zamen met een intensievere toepassing van de arbeidskostensubsidie en een lichte verhoging van de directe belastingen leveren de energie voor een forse stijging van de werkgelegenheid, met eveneens gunstige uitkomsten ten aanzien van de inflatie en de betalingsbalans. Dit alles blijkt uit kolom 3 van tabel 3. Wanneer men verder de indirecte belastingen verlaagt te zamen met een dienovereenkomstige vermindering van de collectieve bestedingen is het resultaat een belangrijke decollectivisering van de economie, die onder meer tot uiting komt in stijging van het reële vrij beschikbare inkomen van de modale werknemer. De werkgelegenheid is kwantitatief gelijk aan die in het regeringsvoorstel, zij het dat er meer mensen werkzaam zijn in de particuliere sector. In deze combinatie is er natuurlijk wel het moeilijk oplosbare politieke probleem waar de bezuiniging in de collectieve sector moet worden gevonden. Nog verder op de weg van decollectivisering gaat de combinatie die in kolom 4 van tabel 3 is weergegeven. Daaruit blijkt dat een verlaging van de werkloosheid met 60.000 man zelfs mogelijk is, zonder dat zulks behoeft te leiden tot een vergroting van het financieringsstekort van de overheid.

Tabel 3. De consequenties van een aantal alternatieve combinaties van beleidsinstrumenten

kolom:	1		2		3		4	
	a	b	a	b	a	b	a	b
	1	0,72	1	1	1	0,76	1	0,60
	2	0,28	2	1	2	0,42	2	1,51
(regeringsvoorstel)	3	1	3	1	3	0,18	3	2,12
					4	1	4	1
					5	1	5	1

Gevolgen in procentuele afwijkingen t.o.v. de projecties ingeval van het 1%-beleid voor:

Loonsoom per werknemer (%)	0,4	1,4	0,7	2,1
Consumptieprijs (%)	0,4	0,8	0,6	1,4
Reël beschikbaar inkomen modale werknemer (%)	0,15	0,20	0,50	0,25
Saldo lopende rekening 1980 (mrd. gld.)	-2,8	-2,4	0,3	4,1
Werkloosheid (x 1.000) (1980)	-59	-90	-60	-60
Financieringssaldo overheid (1980)	-1	-1	-1	0

Toelichting: Onder a zijn de instrumenten aangegeven volgens de nummering van tabel 1. In de kolommen b is aangegeven met welke intensiteit de basisinstrumenten moeten worden toegepast.

Geconcludeerd mag worden dat zelfs binnen het kader van de economische analyse die ook aan de MN en MEV ten grondslag ligt, er nog van alles mogelijk is. Een eenduidige optimale economische politiek bestaat ook nu weer niet, zelfs niet indien men de werkgelegenheid de hoogste prioriteit toekent en gegeven randvoorwaarden ter zake van financiering en capaciteitsontwikkeling voorop stelt. De suggestie die in de structuurnota wel wordt gewekt dat het voorgestelde beleid, gegeven de werkgelegenheidsnorm en gegeven de randvoorwaarden onontkoombaar zou zijn, is dan ook onjuist, zelfs indien men van dezelfde economische samenhangen uitgaat als de ontwerpers van het beleid.

Het zal nu ook duidelijk zijn, hoe belangrijk het is grotere zekerheid te krijgen ten aanzien van de juiste consequenties met name voor de investeringen en de productiecapaciteit van de arbeidskostensubsidies. Het grote verschil tussen dit instrument en de investerings-pull is het aanzienlijk grotere positieve capaciteitseffect van het laatstgenoemde instrument. Als dat niet het geval zou zijn, althans niet in de mate die thans is aangenomen, zou de arbeidskostensubsidie een grotere plaats in het geheel van te nemen maatregelen krijgen. Voor degenen die terugschrikken voor de directe greep van de overheid op het particuliere bedrijfsleven in het geval van de gerichte investeringsmaatregelen, zou het arbeidskosteninstrument met zijn veel globalere werking, een veel aantrekkelijker alternatief zijn.

4. Epiloog

Ik twijfel er niet aan dat de basisanalyse die aan het beleid ten grondslag ligt, op dit moment niet kan worden verbeterd. De schatting van de endogene relaties evenals de verkenning van de exogene trends, met name op de buitenlandse markten, is bij het CPB in goede handen. Daarom moet men voorlopig uitgaan van de resultaten die in tabel 1 zijn samengevat. Ik heb dat in het voorafgaande dan ook gedaan. Dat wil niet zeggen dat er geen onzekerheden ten aanzien van zeer belangrijke trends en structuurkenmerken van onze economie over blijven. Integendeel, deze hebben betrekking op de meest essentiële punten. Zo moet bijv. nog blijken of de veronderstelde matiging in de loonkosten inderdaad kan worden bereikt en de aangenomen internationale conjuncturele opleving inderdaad aanhoudt. Ook de veronderstelling dat de investeringsneiging van het bedrijfsleven in vergelijking tot vroegere jaren niet zou zijn veranderd, zodat de kapitaalvorming in de particuliere sector, zelfs bij de geringe verbetering van de winstgevendheid welke wordt voorzien, weer op gang zou komen, lijkt gewaagd. Het is in verband met al deze onzekerheden aan te bevelen dat de middellange-termijnverkenningen met grotere regelmaat dan in het verleden het geval is geweest, zullen worden herhaald. Dat lijkt de enige

weg om in de toekomst een wat duidelijker kijk te krijgen op de middellange-termijntrend.

Voorts lijkt het, dat de zaken hier en daar toch nog te rooskleurig zijn voorgesteld. In de eerste plaats is genoegzaam bekend dat de geregistreeerde arbeidsreserve een onderschatting inhoudt van de werkelijke werkloosheid vanwege de heren der, o.a. in andere sociale verzekeringswetten, verborgen werkloosheid. In verband daarmee zou de norm voor een aanvaardbare werkloosheid in het begin van de jaren tachtig wellicht nog lager gesteld moeten worden dan de 150.000 personen die thans wordt aangehouden. In de tweede plaats zij opgemerkt dat er, wat de kapitaalvorming betreft, al een aanzienlijke achterstand is opgelopen op de norm welke tot 1980 is gesteld. Volgens *De Nederlandse economie in 1980* zouden de investeringen tussen 1975 en 1980 gemiddeld met 4% per jaar moeten groeien. Vanwege de dalingen in 1975 en 1976 zullen we evenwel in 1977 pas weer op het niveau van 1974 uitkomen, als alles tenminste volgens plan verloopt. Ik heb berekend dat om over de gehele periode 1975-1980 aan het middellange-termijnplan te voldoen, de investeringen tussen 1977 en 1980 met ruim 8% per jaar zullen moeten stijgen. Dat lijkt een moeilijk haalbare kaart, zelfs indien inderdaad de geplande arbeidsinkomensquote van 0,87 in 1980 wordt gerealiseerd.

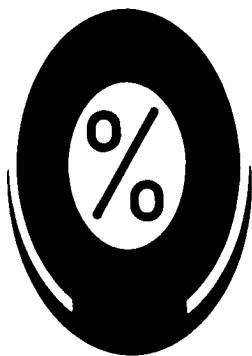
Ten slotte zij er op gewezen dat het zichtbare financieringstekort eveneens een enigszins geflatteerd beeld geeft. Er is immers besloten dat de sociale fondsen, waaronder het AWF, tot 1980 aanzienlijk op hun reserves zullen moeten interen. Deze vermogensinterring moet eigenlijk als een relevant financieringstekort worden aangemerkt, waaraan dezelfde monetaire bezwaren kleven als aan een gewoon financieringstekort.

Dit alles maakt de armslag voor het beleid wellicht nog kleiner dan in de miljoenennota en MEV is gesteld. Anderzijds is de bewegingsruimte ook wel wat onderschat. In het

voorgaande heb ik duidelijk proberen te maken dat er in elk geval heel wat meer beleidsopties zijn dan die waarvoor de regering heeft gekozen. Dat is zelfs het geval indien men het keurslijf van de evenwichtige ontwikkeling van productiecapaciteit en feitelijke productie blijft aanhouden. Indien men wat geringere eisen zou stellen aan de groei van de capaciteit door de feitelijke productie daarop wat te laten uitlopen, neemt het aantal keuzemogelijkheden aanzienlijk toe. Bovendien hoeft men dan niet zo star vast te houden, althans niet op analytische gronden, aan het toch wel diep in onze maatschappijstructuur snijdende instrument van de gerichte investeringsstimulansen. Het laatste zou te meer gelden indien men een optimistischer kijk zou mogen hebben op het arbeidsplaatsen creërende effect van de loonkostensubsidies dan het CPB. Men zou dan minder ver behoeven te gaan op de avontuurlijke weg van een direct en gericht ingrijpen in de investeringen, waarvoor de criteria niet eens zijn ontwikkeld, doch veel meer kunnen steunen op de veel globalere overige maatregelen.

Het vorenstaande heeft betrekking op wat er wél in de Miljoenennota en MEV staat. Daarnaast is er ruimte voor kritiek op wat er in ontbreekt. Ik beperk me wat dat betreft tot een enkel punt ter zake van het werkgelegenheidsbeleid. Opnieuw is er in de vóór ons liggende stukken op de stimulering van de arbeidsvraag gewezen, terwijl er over de betekenis van het arbeidsaanbod wordt gezwegen. Niettemin lijkt het dat beïnvloeding van die kant van de markt, bijv. via een vergroting van de mobiliteit over jobs, in de nabije toekomst minstens zo belangrijk is. Het valt te hopen dat op korte termijn de ontwikkeling van arbeidsmarktmodellen die de basis zouden kunnen leveren voor de besturing óók van factoren aan de aanbodzijde gelegen, met kracht ter hand wordt genomen.

P. J. L. M. Peters



Bedrijfseconomie

Prijszetting

DRS. G. J. VAN HELDEN

1. Schets van het probleemgebied

Dit artikel is er één uit een reeks over het probleemgebied van de marketing. In voorgaande afleveringen is, na een inleidende, beschouwende, ingegaan op enkele aspecten van de omgeving van een organisatie, voor een belangrijk deel toegespitst op de verkoopmarkt. Daarbij is zowel aan de specificatie van deze markt (het consumentengedrag) als aan de wijze van gegevensverzameling en -verwerking (het marktonderzoek) aandacht besteed. In vervolg daarop is begonnen met verhandelingen over ieder van de marktinstrumenten. Het assortiment en de distributie zijn reeds aan de

orde geweest en in een volgende aflevering van deze reeks wordt ingegaan op de reclame. Het onderhavige artikel handelt over de prijs als marktinstrument.

Bestudering van de prijsvorming van producten vindt plaats vanuit het gezichtspunt van de aanbieder; vandaar de term „prijszetting”. Het behoeft weinig betoog dat de beslissingsvrijheid die een individuele onderneming heeft ter zake van de prijsstelling door een veelheid van factoren wordt ingeperkt. Noemenswaardig zijn in dit verband de door de overheid gestelde restricties op het terrein van de mededinging en de prijzen; wat betreft de laatste valt te denken aan

het stellen van minimumprijzen, het voorschrijven van een meldingsplicht bij prijsverhogingen en het uitvaardigen van calculatievoorschriften. Ook kunnen er markt- en concurrentie-omstandigheden zijn die het prijsbeleid van de individuele onderneming aan banden leggen 1).

Met dit artikel hebben we een tweeledig doel voor ogen. Allereerst wordt een overzicht gegeven van de uitgangspun-

1) Zie voor een meer diepgaande bespreking van de beslissingsruimte die de prijs als marktinstrument biedt: G. J. van Helden, *Prijszetting — de prijs als marktinstrument*, MBA, 1974, blz. 212-215, i.h.b. blz. 212-213.

ten op basis waarvan men prijsbeslissingsprocessen kan benaderen (par. 2). Voorts wordt ingegaan op twee onderwerpen, waaraan eerder in deze artikelenreeks in verband met het beslissingsgebied van de marketing een belangrijke plaats is toegekend 2). Het betreft hier:

- het „effectiviteitsprobleem”, d.i. de wijze waarop de invloed van een marktinstrument, of combinatie van marktinstrumenten, op de gevraagde hoeveelheid van een produkt of merk kan worden vastgesteld. Ons betoog is daarbij toegespitst op het marktinstrument prijs (par. 3);
- de invalshoek van waaruit men beslissingsprocessen in organisaties kan beschrijven. Belangrijk hierbij is het onderscheid tussen globale beslissingen en detailbeslissingen. Opgemerkt zij dat we ons bij de behandeling van dit onderwerp beperken tot een „eerste verkenning” (par. 4).

2. Uitgangspunten voor de benadering van prijszettingproblemen

De oplossing van prijszettingproblemen kan men op verschillende manieren aanpakken. Hierbij achten we een tweeledig onderscheid dienstig. Aan de ene kant kan men de voor handen zijnde benaderingswijzen onderscheiden op grond van een methodologisch criterium. Aan de andere kant is een aspectgewijze onderverdeling mogelijk. Onderstaand zullen we aan beide in het kort aandacht besteden.

2.1. Neoklassieke en gedragswetenschappelijke benadering

Op basis van een *methodologisch criterium* is naar onze opvatting het volgende onderscheid zinvol.

1. De neoklassieke („prijs theoretische”) benadering.
2. De gedragswetenschappelijke benadering.

Zoals wellicht bekend, is de gedragswetenschappelijke benadering van organisaties een, door voornamelijk Amerikaanse bedrijfseconomen ontwikkelde theorie. inzake het producentengedrag. In toepassingen van deze theorie neemt de prijs als actieve variabele binnen het ondernemingsgedrag veelal een belangrijke plaats in. Dit geeft concrete vergelijkingsmogelijkheden met de neoklassieke micro-economie, aangezien deze in haar ondernemingstheorie (opgevat als de theorie van het individuele ondernemingsevenwicht) de prijs als primaire, soms zelfs enige, actieve variabele beschouwt. In het navolgende stellen we de meest essentiële kenmerken van beide benaderingen aan de orde. Dan zal blijken dat hun onderlinge verschil voornamelijk een methodologisch karakter

draagt. Het bestek van dit artikel laat niet toe dat we onze beschouwingen uitgebreid illustreren met voorbeelden op het terrein van de prijszetting. Dit moge een excuus vormen voor de omstandigheid dat ons betoog in vrij algemene termen zal zijn gesteld 3).

De *neoklassieke ondernemingstheorie* kan — overigens niet vrij van enige stylisering — als volgt worden gekarakteriseerd. Er wordt uitgegaan van een producentengedrag waarbij alle alternatieven (in de zin van „acties”) bekend zijn en het technische instrumentarium voorhanden is om het beste alternatief te kiezen 4). Toegespitst op de prijszettingproblematiek impliceert dit dat de producent in staat wordt geacht de optimale prijs voor zijn produkten te kiezen, hetgeen (uitgaande van de winst als doelstelling) neerkomt op de meest winstgevendende prijs.

De *gedragswetenschappelijke benadering van organisaties* wijst de door de neoklassieke theorie gehuldigde uitgangspunten van de hand, aangezien in haar opvatting een vruchtbare theorieconstructie slechts mogelijk is indien men zich niet verschuilt achter axiomatische hypothesen omtrent het onder-

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

havige producentengedrag, maar via een „beschrijving” tracht te komen tot de keuze van vooronderstellingen die niet op gespannen voet met de betrokken realiteit staan. Zonder de pretentie staande te kunnen houden dat de gedragstheorie hiermee volledig wordt weergegeven, komt uit het hierna volgende stellig het belangrijkste ervan naar voren. Men neemt aan (c.q. „neemt waar”) dat organisaties in de praktijk niet alwetend zijn (i.c. niet alle alternatieven kennen) en in hun „begrensde rationaliteit” veelal beslissingen nemen die het karakter dragen van „vuistregels”. Deze vuistregels zijn niet ontleend aan deducties uit min of meer geavanceerde modellen, maar hebben voornamelijk een historisch-institutionele grondslag. Veranderingen, of aanpassingen van vuistregels vinden in het algemeen eerst plaats, als de betrokken beslisser een kennelijke ontevredenheid gevoelt, welke voortkomt uit een (voor hem) negatief verschil tussen wat hij wenst te bereiken en wat hij gerealiseerd heeft. Hieruit valt al op te maken dat een beslisser een door hem relevant geachte doelstelling niet percipieert als een optimalisatie-object, maar deze specificeert in de vorm van een „aspiratieniveau”. In tegenstelling tot de neoklassieke theorie wordt daarbij niet van één doelstelling uitgegaan, maar wordt het bestaan van verschillende doeleinden (elk met hun aspiratieniveau) als kenmerkend opgevat. Een ander verschil

met de neoklassieke theorie bestaat hierin dat elke beslissing wordt geplaatst in een net van relaties met andere beslissingen die binnen de organisatie worden genomen.

Ter illustratie van de gedragswetenschappelijke benadering geven we een (gingeerd) prijszettingvoorbeeld. De leiding van een bepaalde organisatie streeft ernaar een zeker rendement op haar geïnvesteerde vermogen te behalen. Gegeven bepaalde afzetverwachtingen voor de verschillende produkten die zij voortbrengt en gegeven een, tot op zekere hoogte arbitraire verbijzondering van de niet direct toerekenbare kosten, definieert zij voor elk produkt een opslagregel ten behoeve van de prijszetting 5). Van deze opslagregels kan evenwel worden afgeweken, indien de aldus gevonden prijzen niet in overeenstemming zijn met de als uitgangspunt gekozen afzetverwachtingen. Voordat tot een dergelijke aanpassing van de prijszettingregel wordt besloten, wordt eerst nagegaan of via een ander voorraadbeheer (waardoor de omloopsnelheid van het vermogen kan worden gewijzigd), dan wel een ander verkoopbevorderingsbeleid alsnog aan de gestelde rendementseis is te voldoen. Hierbij is voor elk produkt bovendien een minimale afzetgrootte (in verband met de handhaving van het marktaandeel) gespecificeerd, alsmede een minimale omzet-

2) Vgl. A. Bosman, De commerciële bedrijfseconomie, Inleiding (III), *ESB*, nr. 3035, par. 3 en 4.

3) Het hier te behandelen onderwerp heeft zich altijd in een ruime belangstelling van de „Groningse school” (voor het gemak als zodanig aangeduid) mogen verheugen. Het is niet de bedoeling de daarbij ontstane meningsverschillen op deze plaats nogmaals te belichten. Het gaat er hier slechts om enkele belangrijke verschilpunten tussen de neoklassieke en gedragswetenschappelijke benadering te signaleren. Verwezen zij naar: J. L. Bouma, *Ondernemingsdoel en winst*, Stenfert Kroese, Leiden, 1966; F. Hartog, *Theorie van de onderneming; algemeen-economische tegenover bedrijfseconomische optiek*, *ESB*, 1971, nr. 2816; A. Nentjes, *Marginalisme en behaviorisme in de theorie van de onderneming; een interpretatie van verschillen*, *ESB*, 1971, nr. 2825; G. J. van Helden, *Prijszetting van een naar een aanvaardbare winst strevende onderneming; enkele verschilpunten tussen het marginalisme en de gedragstheorie*, *De Economist*, 1972, blz. 329-352; A. Bosman, G. J. van Helden en J. C. Reuyl, *Theorie van de onderneming*, deel I, II en III, *ESB*, nrs. 2882, 2883 en 2884; H. Maks, *De methodologie van de neo-klassieke economie*, Groningen, 1973 (ongepubliceerd).

4) Het optimalisatiepostulaat betekent overigens niet dat het begrip „onzekerheid” wezensvreemd is aan de neoklassieke ondernemingstheorie: men denke hierbij aan varianten van de oligopolietheorie (de theorie van de geknikte vraagcurve en de speltheoretische benadering).

5) Zie: G. J. van Helden, *De prijs*, hoofdstuk III uit: *Moderne marketing*, onder redactie van A. Bosman en J. C. Reuyl, Stenfert Kroese, Leiden, 1975, blz. 199-200. Men spreekt hier van „target rate of return pricing”, of kortweg „target pricing”.

grootte (die is gebaseerd op het laagst toelaatbare provisie-inkomen van de vertegenwoordigers dat omzet-afhankelijk is).

Uit voorgaande karakterisering van de neoklassieke en gedragswetenschappelijke benadering valt op te maken dat hun onderlinge verschil voornamelijk is terug te voeren tot de wijze waarop zij in hun theorieconstructie het hoofd proberen te bieden aan de „complexe werkelijkheid” van het producentengedrag. Het onderscheid tussen beide benaderingen is derhalve primair van methodologische aard. De neoklassieke benadering reduceert de specificatie van de realiteit tot een uiterst gestyleerd ideaalbeeld, terwille van de optimalisatiemogelijkheid van het desbetreffende model. De gedragswetenschappelijke benadering daarentegen legt juist de nadruk op een werkelijkheidsgetrouwe specificatie van het producentengedrag, maar de gecompliceerdheid van het dan ontstane model laat het gebruik van analytische oplossingsmethoden nauwelijks toe, terwijl de mogelijkheid tot generalisatie van de gevonden resultaten slechts beperkt is.

Hierbij moet uitdrukkelijk worden aangetekend dat in bovenstaande verhandeling het onderscheid tussen de neoklassieke en gedragswetenschappelijke benadering in haar extremiteiten is geschetst. De „praktijk” van de theorievorming binnen beide benaderingen vertoont in plaats van de kleuren zwart en wit veeleer een scala van grijze tinten. Zo is het mogelijk binnen de gedragswetenschappelijke benadering van organisaties het optimalisatie-postulaat te hanteren, maar aan de uitkomst hiervan slechts de pretentie te verbinden dat het „beste” resultaat is afgeleid, *gegeven de specificatie van de werkelijkheid*. Ook vermeldenswaard zijn integratiepogingen in de sfeer van de gehanteerde methoden. Een sprekend voorbeeld is in dezen de doelprogrammering, waarin satisfactie- en optimalisatie-elementen op zinvolle wijze zijn gecombineerd. In datzelfde licht kan worden gewezen op de mede vanuit de neoklassieke economie in zwang gebrachte „optimalisatie onder nevenvoorwaarden”, waarbij de keuze van de nevenvoorwaarden de deur openlaat voor satisfactie-aspecten. Een inmiddels klassiek voorbeeld is hier de van Baumol afkomstige ondernemings-theorie, waarin de omzetmaximalisatie wordt gebonden aan een bepaalde winstvloer. Ter afsluiting signaleren we de neiging van de meer geavanceerde neoklassieke ondernemingsmodellen om het ideaaltypische karakter van de „leerboekgevallen”, althans ten dele, teniet te doen; men denke hierbij aan de incorporatie van andere actievariabelen dan de prijs, aan het toelaten van onzekerheid (bijv. stochastische vraagrelaties) en aan het mede in de beschouwing betrekken van ondeelbaarheden bij de productie.

2.2. Kosten-, vraag- en concurrentiegeoriënteerde benadering

Voor een categorisering van benaderingswijzen voor prijszittingsproblemen kan men, naast het hiervóór besproken „methodologische” criterium, ook een beroep doen op *de aspecten die bij de oplossing van praktische prijszittingsvraagstukken dominant worden geacht*. In navolging van Kotler pleegt men dan het volgende onderscheid te maken 6).

a. *Kostengeoriënteerde prijszetting*. In dit geval baseert een organisatie haar verkoopprijzen voor een belangrijk deel, en soms zelfs geheel, op de kosten. Zo bedient men zich in de detailhandel veelal van „mark up pricing”, hetgeen inhoudt dat men per goederensoort redelijk vaste opslagpercentages op de inkooprijzen hanteert. Voorts kent men de term „cost plus pricing”, die in algemene zin verwijst naar de hier beschouwde kostengeoriënteerde benadering op zich en in meer specifieke zin wordt gehanteerd bij de uitvoering van eenmalige projecten (in laatste geval met usantiële opslagpercentages 7). De kostengeoriënteerde prijszetting met rigide opslagen heeft grote voordelen, indien een onderneming relatief veel producten verkoopt en elk produkt slechts in beperkte mate de aandacht van het management kan opeisen. Bij warenhuizen bijv., waar het aantal producten in de tien- of honderdduizenden loopt, wordt de „prijsstellingsfunctie” aanzienlijk vereenvoudigd als men zich van vaste opslagen kan bedienen. Een voorwaarde is dan wél dat in de betrokken branche het prijszittingsproces een usantieel karakter draagt. Dit impliceert dat het ene warenhuis bijv. wél een andere „prijsformule” kan hanteren dan het andere (tot uitdrukking komend in een lager prijsniveau of een omvangrijker gebruik van „koopjes” e.d.), maar dat binnen deze prijsformule — waarvan de keuze een strategisch karakter draagt — het feitelijke prijsbeleid een routinematige aangelegenheid is. In bepaalde delen van de industriële sector, maar ook bij vele consumentenproducten, wordt niet zoveel met rigide opslagen gewerkt. In plaats daarvan treft men veelal een vorm van prijszetting aan, waarbij de kosten als prijszittingsgrondslag niet onbelangrijk zijn, maar waarbij tevens vraag- en concurrentieoverwegingen een rol van betekenis spelen; men spreekt dan van „flexible cost plus pricing” 8). Hiermee komen we in het overgangsgebied met de hierna te bespreken benaderingswijzen.

b. *Vraaggeoriënteerde prijszetting* houdt in dat een organisatie bij de bepaling van haar verkoopprijzen in sterke mate inspeelt op de karakteristieken van de vragers waarmee zij wordt geconfronteerd (c.q. zich confronteert). De meest sprekende vorm waarin een vraaggeoriënteerde prijszetting gestalte kan krijgen is die waarbij de vraag-

karakteristieken zodanig verschillend zijn dat het zin heeft verschillende kopersgroepen te onderscheiden en deze elk een „eigen” prijs te laten betalen. De desbetreffende organisatie tracht dan via marktsegmentatie, in dit geval instrumenteel vertaald in een prijsdifferentiatiebeleid, tot betere, bijv. meer winstgevende resultaten te komen. Er zijn verschillende grondslagen denkbaar voor het voeren van een prijsdifferentiatiebeleid:

- op produktvariant, bijv. bij het onderscheid tussen een eerste en tweede klas treinreis;
- op plaats, zoals bij verschillende bioscoopzalen;
- op tijd (de huurprijzen van vakantiehuizen naar seizoenen, of naar dag- en nachtperiode gedifferentieerde elektriciteitstarieven).

In de tegenwoordige tijd zal men prijsdifferentiatie vrijwel uitsluitend aantreffen in combinatie met een gedifferentieerde hantering van andere marktinstrumenten; men denke hierbij aan het gebruik van verschillende verpakkingsvarianten, mediatypen of distributiekkanalen. Impliciet lost men daarmee vaak het probleem op van de keuze van een adequate differentiatiegrondslag, terwijl tevens aan de eis tot een aanvaardbare scheiding van de deelmarkten kan worden voldaan.

c. *Concurrentie-georiënteerde prijszetting*. De eenvoudigste variant is hier die waarbij de individuele organisatie zich bij haar prijspolitiek volledig laat leiden door het „marktgemiddelde”, c.q. „wat de markt haar oplegt”. Men spreekt in dat geval van „going rate pricing” of „imitative pricing” welke voornamelijk voorkomt onder volledig concurrerende omstandigheden, of op bepaalde oligopolioide markten. De in de literatuur veel aandacht opeisende „competitive bidding”-methode zou men eveneens onder de categorie van concurrentiegeoriënteerde prijszittingsmethoden kunnen rangschikken 9).

Voor een goed begrip van het voorgaande plaatsen we nog een tweetal kanttekeningen. In de eerste plaats wijzen we erop dat de manier waarop in

6) P. Kotler, *Marketing decision making: a model building approach*, Holt, Rinehart en Winston, Londen enz., 1971, blz. 339-348.

7) Ook de „target rate of return pricing”, waarvan in het voorgaande ter illustratie van de gedragswetenschappelijke benadering een voorbeeld is gegeven, kan worden gerubriceerd onder de kostengeoriënteerde prijszetting; zie ook voetnoot 5.

8) Aldus bevindingen van B. Fog, *Industrial pricing policies*, North Holland Publishing Company, Amsterdam, 1960, blz. 103 e.v.

9) G. J. van Helden en J. C. Reuyl, *Competitive bidding*, als voorbeeld van beslissen onder risico, *MBA*, 1975, blz. 6-13.

de praktijk het probleem van de prijszetting soms op geforceerde wijze wordt vereenvoudigd door alleen met de dominante factor (de kosten, de vraag of de concurrentie) rekening te houden, kan worden opgevat als een vorm van begrensde rationaliteit 10). In de tweede plaats zij benadrukt dat de marktomstandigheden in belangrijke mate bepalend zijn voor de vraag welke van de hier beschouwde benaderingen relevant is. Wél rijst twijfel of de gebruikelijke indeling in marktvormen hiertoe voldoende adequaat is. Van belang is bijv. ook de distributiestructuur, bijv. toegepast op de interactie tussen verschillende markten van dezelfde bedrijfskolom.

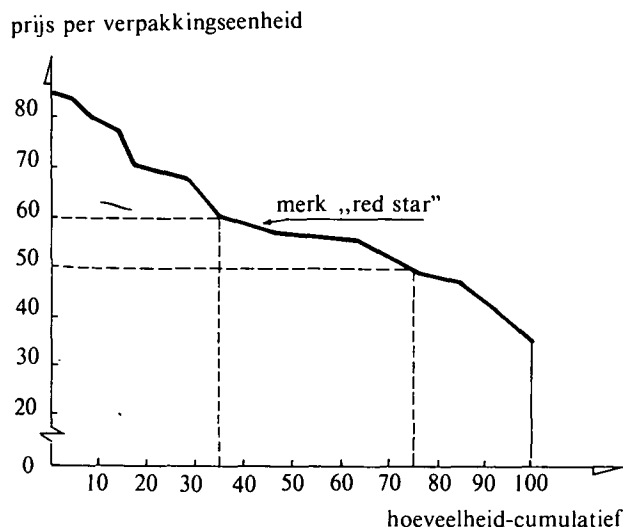
3. Marktgegevens ter ondersteuning van het prijsbeleid

In deze paragraaf willen we in kort bestek nagaan welke soorten marktgegevens dienstbaar kunnen worden gemaakt aan het voeren van een prijsbeleid. Impliciet wordt hiermee een poging gedaan de effectiviteit van de prijs als marktinstrument vast te stellen. Uit de keuze van deze probleemstelling vloeit voort dat andere (voor het prijsbeleid relevante) gegevens, onder andere betreffende de kosten, buiten beschouwing blijven 11).

In het navolgende beperken we ons tot de bespreking van slechts twee gegevenscategorieën die ter ondersteuning van het prijsbeleid van (merk)artikelen kunnen worden gebruikt 12). In de eerste plaats noemen we de „paneldata”. Hierbij wordt via een vaste steekproef van huishoudingen volgens een bepaalde regelmaat (bijv. wekelijks) informatie ingewonnen over een groot aantal frequent aangekochte merkartikelen 13). Deze informatie heeft betrekking op de merken die men koopt (incl. de hoeveelheden), de prijzen die men ervoor heeft betaald, de winkels waar men zijn aankopen heeft verricht en soms ook de verkoopbevorderingsactiviteiten van aanbiederszijde waarmee men is geconfronteerd (speciale aanbiedingen, premies e.d.). In de tweede plaats kan gebruik worden gemaakt van *enquêteonderzoek*, in welk geval men bij de consument onder andere navraag doet over de merken die hij koopt en de prijzen die hij heeft betaald of zou willen betalen.

Het gaat er ons nu om te laten zien welke betekenis men aan deze soorten gegevens kan toekennen bij het voeren van een prijsbeleid. De nadruk ligt daarbij dus meer op een adequate verwerkingsvorm van de gegevens dan op de wijze van verzameling van deze gegevens (de meetmethode, de steekproefbepaling enz.). Beschouwingen over de gegevensverzameling laten we dan ook achterwege. Alvorens nader in te gaan op elk van beide gegevenscategorieën,

Figuur 1



willen we nog op het volgende wijzen. Men moet niet verwachten dat in de praktijk het gebruik van marktdata geschiedt op een wijze die een „empirische invulling” zou inhouden van een stukje leerboektheorie. Schattingen van de parameters van een prijsafzetfunctie, opgevat als de enkelvoudige relatie tussen de prijs en de afzet van een bepaald merk (of homogeen produkt), zal men niet zo gauw tegenkomen. Zelfs bij een meer wetenschappelijk gebruik van deze marktgegevens — waarvan de implicaties niet altijd praktisch implementabel behoeven te zijn — is de „kloof” tussen (neoklassieke leerboek)theorie en praktijk moeilijk te overbruggen.

3.1. Prijsgedragsonderzoek aan de hand van paneldata

Laten we eens aannemen dat we via een consumentenpanel de beschikking krijgen over een reeks van weekgegevens betreffende het produkt halvarine. In de halvarinemarkt treft men een aantal merken aan; wij willen ons in het navolgende toeleggen op de beschouwing van één van deze merken, zeg het (fictieve) merk „red star”. De eerste analyse die we uitvoeren betreft de opstelling van een cumulatieve prijsfrequentieverdeling voor het produkt halvarine op grond van de meest recente gegevens (i.c. een vierwekelijkse periode rond 1 juni 1976). In navolging van Attwood noemen we het resultaat van deze analyse een „minimumprijслиjn” 14) (zie figuur 1). Uit deze figuur kunnen we direct aflezen hoeveel procent van de halvarinemarkt een bepaald prijssegment voor zich opeist: het prijssegment f. 0,50–f. 0,60 is bijv. verantwoordelijk voor 40% van de markt (= 75%–35%). Hoger of lager liggende prijssegmenten dan het hier genoemde zijn relatief minder belangrijk. Als het merk „red star” in de beschouwde periode voor gemiddeld f. 0,58 werd verkocht en daarmee 10% van de totale markt wist te

bereiken, dan kunnen we daaruit afleiden dat dit merk 25% van het voor haar relevante prijssegment naar zich toe trok. Dit kan als volgt worden gecijferd:

$$\begin{aligned} & \text{Totale markt (\%)} \\ & \text{Aandeel prijssegment in totale markt(\%)} \\ & \times \text{Marktaandeel van merk in totale} \\ & \text{markt (\%)} = \frac{100}{40} \times 10 = 25\%. \text{ Naast de} \end{aligned}$$

prijs kan men analoge cumulatieve frequentieverdelingen opstellen voor de gemiddeld betaalde prijs of de opbrengst.

Met het bovenstaande is een eerste „prijspositionering” van het merk „red star” ten opzichte van haar concurrentie gegeven. In vervolg daarop kan een nadere analyse worden uitgevoerd die het inzicht in de marktpositie van „red star” vermag te vergroten. Hierbij valt onder andere aan het volgende te denken.

10) Dit begrip is eerder in par. 2.1. omschreven.

11) Begripsmatig stellen we gegevens (data) en informatie identiek.

12) We laten onder meer onbesproken: het gebruik van „eigen” gegevens die de organisatie omtrent haar prijsstelling kan verzamelen, alsmede de opzet van een gecontroleerd prijsexperiment, of een zogeheten „prijsexperimentele spelsituatie”. Voor een overzicht ter zake, zie: K. S. Palda, *Pricing decisions and marketing policy*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, 1971. Voor een algemeen overzicht van marktonderzoekmethoden voor het verzamelen van gegevens, zie: P. S. Zwart, *Methoden van marktonderzoek*, Agon Elsevier, Amsterdam, 1976, i.h.b. hoofdstuk 3 en 6.

13) Daarnaast zijn er winkelpanelen voor analoge, meer geaggregeerde gegevens.

14) Zie C. C. J. de Koning, *Prijsgedragsmodellen*, *Handboek voor commerciële beleidsvraagstukken*, onder redactie van B. G. Klein Wassink en H. J. Kuhlmeijer, Kluwer, Deventer, 1971, blz. 5055-5075; A. H. J. van Heteren, *De verticale prijsbinding, het merk-artikel en de horizontale prijsdwang*, *ESB*, 1975, nr. 3023.

- Aan de hand van een voorstelling, zoals in figuur 1 gepresenteerd, kan men bepalen hoe het „marktpotentieel” van „red star” verandert bij een wijziging van de prijs. Analooq aan de traditionele prijsafzetfunctie wordt via de helling van de minimumprijslijn het hoeveelheidseffect van een prijsverandering vastgesteld (let wel: het betreft hier de *cumulatieve* hoeveelheid van de markt *als geheel*; een uitspraak over het individuele hoeveelheidseffect van een bepaald merk, als daarvan de prijs verandert, is dan ook niet mogelijk).

- Het is ook mogelijk in één figuur verschillende minimumprijslijnen af te beelden, elk geldend voor een bepaalde meetperiode. Doet men dit voor bijv. vier achtereenvolgende peildata (zeg 1 september 1975, 1 december 1975, 1 maart 1976 en 1 juni 1976) en geeft men hierin steeds de positie van het merk „red star” aan, dan is een oordeel mogelijk over de veranderde marktconstellatie van halvarine in het algemeen en die van het beschouwde merk in het bijzonder.

- Voorts zou men een segmentatie kunnen aanbrenge in de halvarinemarkt op basis van criteria als merktrouw, stabiliteit van het prijsgedrag van de kopende huisvrouwen, of distributiekanaal. Steeds valt dan te bezien welke positie het merk „red star” inneemt in ieder van de onderscheiden segmenten, hetgeen zinvolle indicaties kan opleveren voor het te volgen distributie- en reclamebeleid in combinatie met het prijsbeleid.

Uit het voorgaande valt op te maken dat via relatief eenvoudige bewerkingen van het voor handen zijnde waarnemingsmateriaal belangwekkende uitspraken mogelijk zijn over de prijs-hoeveelheidsrelatie van een produktcategorie (halvarine) en de plaats die hierin aan een bepaald merk (red star) kan worden toegekend. Duidelijk blijkt dat afstand wordt gedaan van de door de economische theorie geformuleerde relatie tussen de prijs en de hoeveelheid van één (homogeen) produkt en dat in plaats daarvan wordt gekozen voor een conceptie, waarin het produkt wordt vervangen door het begrip „produktcategorie”, waartoe een aantal verschillende merken behoren die kunnen voorzien in een vergelijkbare behoefte 15). Niettemin levert een dergelijke analyse vooreerst niet meer op dan enkele indicatieve uitspraken over het te volgen marketingbeleid, in dit specifieke geval toegespitst op de prijs. Wil men komen tot een expliciet geformuleerd prijsbeslissingsmodel, dan moeten causale relaties worden opgesteld, waarin instrumentele variabelen als onafhankelijke grootheden worden opgenomen. Ook hier zal men overigens niet terugvallen op het traditionele concept van de prijsafzetfunctie, maar veelal kiezen voor een „marktaandelenspecificatie”, waarin impliciet

de concurrentiesituatie is verdisconteerd. Met een eenvoudig voorbeeld lichten we dit laatste toe 16).

We kiezen als afhankelijke variabele het marktaandeel van een bepaald merk. Het primaire doel is veranderingen in dit marktaandeel te verklaren uit bepaalde „instrumentele” variabelen, waaronder de prijs. Deze variabelen worden — gegeven de marktaandelenspecificatie — weergegeven als „relatieve grootheden”; dit betekent dat we bijv. de prijsvariabele in de analyse betrekken als de prijs van het beschouwde merk gedeeld door het gemiddelde van de prijzen van alle andere (relevante) merken. Het is nu mogelijk het effect van de relatieve prijs (en van de andere verklarende variabelen) op het marktaandeel te kwantificeren via de geschatte elasticiteit van de betrokken grootheid. Het secundaire doel van de analyse zou kunnen zijn te bezien in hoeverre het prijseffect verschilt afhankelijk van het marktsegment dat men beschouwt. Hiertoe zou men als segmentatiekarakteristieken kunnen nemen de distributiekanaalen, de verpakkingstypen en de loyaliteitsgraad van de onderhavige consumenten. Met name voor de realisering van de hier als secundair aangeduide doelstelling zijn paneldata onontbeerlijk, aangezien deze voor een groot aantal individuele consumenten bepaalde, van belang geachte (segmentatie)kenmerken vastleggen.

3.2. Prijsperceptie-onderzoek via enquêtes

Het gebruik van panelgegevens stelt ons in staat uitspraken te doen over het koopgedrag van consumenten in relatie tot één of meer instrumentele variabelen, waaronder in de onderhavige situatie in ieder geval de prijs. Voor zover daarbij aan de prijsvariabele een centrale rol wordt toebedeeld, spreken we van „prijsgedragsonderzoek”. Wanneer we daarentegen enquêtes gebruiken om relaties tussen veranderingen in bepaalde consumentengedragvariabelen en veranderingen in de prijs te specificeren, dienen we te bedenken dat met behulp van deze enquêtes slechts informatie wordt verkregen over de *perceptie* ten aanzien van de prijs en daaraan gerelateerde grootheden. We introduceren hiervoor het begrip „prijsperceptie”. Alvorens te bezien welke betekenis moet worden toegekend aan gegevens inzake de prijsperceptie, zal eerst het betrokken begrip zelf van een inhoud worden voorzien.

Naar onze opvatting is een onderverdeling van het begrip prijsperceptie in een drietal deelconcepten zinvol. We onderscheiden:

- *prijskennis*: kent men de prijs van merk x of meent men deze te kennen? 17);
- *prijsbeleving*: welke houding neemt

men aan tegenover de (al of niet) fictieve prijs van merk x?; meestal gaat het hierbij om de goedkoop- en -urbeleving van een produkt of r

- *gepercipieerde prijsgevoeligheid*: welke gedragsconsequenties verbindt men aan alternatieve prijsniveaus van merk x?

Wil men ten behoeve van een marketingbeleid gebruik maken van prijsperceptie-onderzoek, dan zal een cruciale vraag zijn of, en zo ja in welk opzicht, de prijsperceptie als een indicator (zo men wil, een voorspeller) voor het prijsgedrag kan worden opgevat. We menen, zonder verdere toelichting, te kunnen stellen dat de hiervoor onderscheiden prijsperceptieconcepten (gegeven de volgorde waarin ze zijn genoemd) in toenemende mate relevant zijn voor het prijsgedrag. Er is echter van een tegengestelde rangschikking sprake, wanneer we ons afvragen in hoeverre deze prijsperceptieconcepten meettechnisch adequaat kunnen worden geoperationaliseerd. Dit laatste kan als volgt worden toegelicht. Prijskennis is, althans bij regelmatig aangekochte produkten, vrij eenvoudig te meten. Bij prijsbeleving zal men de ondervraagde consument al een evaluerende vergelijking van verschillende merken moeten ontlokken (bijv. vindt men merk x duur ten opzichte van y; of, bij welke prijs gaat men produkt z duur vinden?). In geval men de gepercipieerde prijsgevoeligheid wil vaststellen, gaat men ervan uit dat de ondervraagde consument met enige betrouwbaarheid uitspraken kan doen over veranderingen in zijn koopgedrag als hem alternatieve prijzen worden voorgelegd. Het bovenstaande wordt in figuur 2 grafisch toegelicht 18).

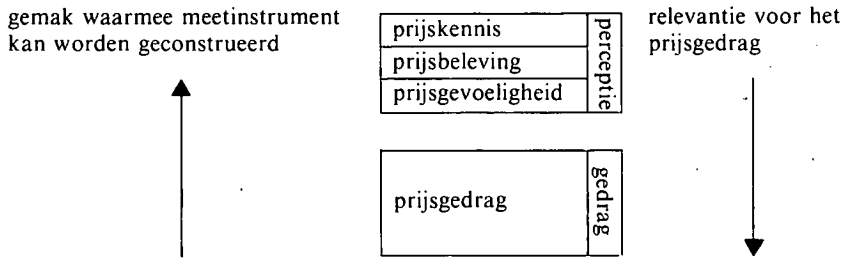
15) C. C. J. de Koning, *op. cit.*

16) Zie bijv. W. F. Massy en R. E. Frank, Short term price and dealing effects in selected market segments. *Journal of Marketing Research*, 1965, blz. 171-185. Het hier gegeven voorbeeld is een sterke vereenvoudiging van het Massy-Frank-model dat kan worden getypeerd als een „distributed lag model”. Opgemerkt zij nog dat op bedrijfsstakniveau empirische studies zijn verricht die beter aansluiten bij de neoklassieke theorie; zie A. Silberston, Surveys of applied economics: price behavior of firms, *The Economic Journal*, 1970, blz. 512-582, i.h.b. blz. 560-567.

17) In dit verband gebruiken Gabor en Granger het begrip „prijsbewustheid” in een tweeledige betekenis, enerzijds als het relatieve aantal personen dat zegt de prijs van een produkt te kennen — ongeacht het feit of de genoemde prijs de juiste is — en anderzijds als het relatieve aantal personen dat de juiste prijs weet te noemen. Vgl. A. Gabor en C. W. J. Granger, Price consciousness of consumers, *Applied Statistics*, 1961, blz. 170-181.

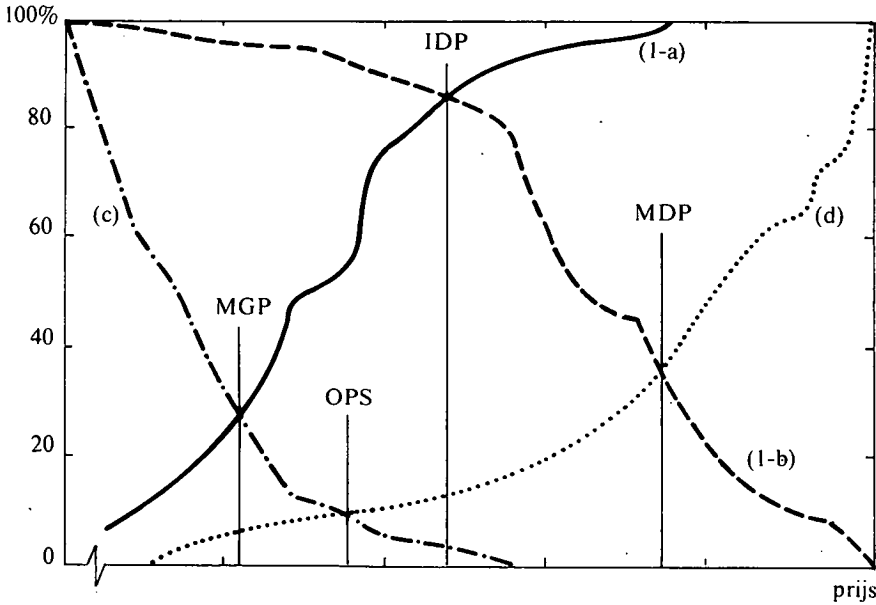
18) Bij het nemen van reclamebeslissingen pleegt men een keten van reclamedoelstellingen te specificeren die een sterke analogie vertoont met de hier geïntroduceerde keten van prijsperceptieconcepten, althans voor zover het gaat om „relevantie” en „meetbaarheid”. Zie: D. B. Montgomery en C. L. Urban, *Management science in marketing*, Prentice Hall, Englewood Cliffs (NJ), 1969, blz. 96.

Figuur 2



aan een zodanige statistische bewerking onderworpen dat men voor elk van de hierboven genoemde vier vragen een cumulatieve frequentieverdeling kan tekenen. Men vervangt vervolgens de frequentieverdelingen volgens vraag a en b door hun complement, respectievelijk 1-a (de niet-goedkoop-beleving) en 1-b (de niet-duur-beleving). Zet men de cumulatieve frequentieverdelingen (1-a); (1-b), (c) en (d) in één figuur, dan kan hieraan de volgende informatie worden ontleend (zie ook figuur 3).

Figuur 3



IDP = indifferentieprijs;
OPS = optimale prijsstelling;

MGP = marginaal goedkooptepunt;
MDP = marginaal duurtepunt.

- Men kan de zogenaamde „indifferentieprijs” — bij het snijpunt van de verdelingen sub (1-a) en (1-b) — opvatten als de normaal beleefde prijs. Ervaring heeft uitgewezen dat de indifferentieprijs in de buurt van de „normale” (gemiddelde) marktprijs ligt.
- Uit de figuur kan men „drempelwaarden” aflezen. Bij deze waarden vertonen de cumulatieve verdelingen een duidelijke knik, hetgeen erop duidt dat het „passeren” van het betrokken prijsniveau een significant belevingsverschil met zich mee brengt.
- Men kan voor elk van de curven de beleving uitdrukken per eenheid prijsverandering; hiervoor wordt het begrip „differentiële beleving” geïntroduceerd.
- Uit de figuur blijkt dat links van het marginale goedkooptepunt (MGP) de te-goedkoopbeleving sterker wordt dan de niet-goedkoop-beleving; evenzo gaat rechts van het marginale duurtepunt (MDP) de te-duur-beleving overwegen op de niet-duur-beleving.

Voor zover bekend, heeft men zich zowel op het terrein van het toegepaste marktonderzoek als bij de meer wetenschappelijke (maar wél empirische) aanpak van prijsperceptieproblemen, tot dusver voornamelijk beperkt tot onderzoek inzake de prijskennis en -beleving. Hierbij is het prijsbelevingsonderzoek het meest interessant vanwege haar grotere relevantie voor het prijsgedrag (19). We zullen in het navolgende een voorbeeld geven van een meetinstrument ten behoeve van de prijsbeleving dat aan de praktijk van het Nederlandse marktonderzoek is ontleend (20).

Aan een bepaalde steekproef van consumenten (meestal gebruikers van het betrokken produkt) wordt een prijschaal van dat produkt voorgelegd. Deze schaal loopt van een prijs zo laag dat deze op de markt niet voorkomt tot een prijs zo hoog dat deze op de markt niet voorkomt. Het aantal tussenliggende schaalpunten, veelal op onderling gelijke afstanden, is qua niveau mede afhankelijk van de wijze waarop het

onderhavige produkt op de markt wordt aangeboden.

Bij een complete meting wordt aan iedere consument uit de steekproef aan de hand van een prijschaal een viertal vragen gesteld (hier voor produkt A).

- bij welke prijs *begint* men produkt A goedkoop te vinden?
- bij welke prijs *begint* men produkt A duur te vinden?
- bij welke prijs *begint* men produkt A zó goedkoop te vinden dat twijfel aan de kwaliteit ontstaat (te goedkoop)?
- bij welke prijs *begint* men produkt A zó duur te vinden dat men deze niet meer voor dat produkt over zou hebben (te duur)?

De vraagstelling kan voorts worden aangevuld met vragen over het gebruik, consumptieniveau en prijskennis.

Het aldus verkregen materiaal wordt

Om deze redenen meent men de genoemde trajecten voor „normale prijsstelling” te mogen uitsluiten. Men noemt het door MGP en MDP begrensde traject daarom de „acceptabele prijsrange”.

Het zal duidelijk zijn dat met het in bovenstaande beschreven meetinstrument informatie kan worden verkregen die een nuttige bijdrage kan vormen tot een enigszins gefundeerd prijsbeleid: men zal een uiterste voorzichtigheid moeten betrachten bij het kiezen van een prijs die buiten de acceptabele prijsrange ligt (de te-goedkoop-, respectievelijk te-duur-beleving is dan relatief te sterk); verder kan men binnen de acceptabele prijsrange verschillende deeltrajecten bij de prijszetting buiten be-

19) Zie ter zake van de prijskennis het eerder aangehaalde onderzoek van Gabor en Granger.

20) NV v/h Nederlandse stichting voor statistiek, *NSS-prijsgevoeligheidsmeter, informatie*, Den Haag, 1975.

schouwing laten wegens drempelwaarde-effecten of onaantrekkelijke waarden van de differentiële beleving. Toch is het noodzakelijk enkele kritische kanttekeningen bij dit meetinstrument voor de prijsperceptie te plaatsen (21). In de eerste plaats moet de markt-informatie worden geïntegreerd met anderssoortige informatie, o.a. betreffende de kosten en het effect van andere markt-instrumenten dan de prijs, om aan het prijsbeleid concrete gestalten te kunnen geven. Maar dit bezwaar zou evenzeer gelden voor iedere andere vorm waarin men marktgegevens ten behoeve van de prijszetting wenst te gebruiken. Een tweede bezwaar tegen het hier besproken meetinstrument is van meer principiële aard. Men moet namelijk aantonen dat de in het voorgaande geïntroduceerde begrippen van de prijsperceptie enigermate betrouwbare indicatoren vormen voor het prijsgedrag (zie ook figuur 2). Hiermee stuiten we op het probleem van de *validatie* van perceptiemetingen. Voor zover bekend, is dit een tamelijk onontgonnen terrein. Onlangs is een bescheiden aanzet gegeven tot een dergelijke validatie. Hiertoe is voor een beperkt aantal producten (koffie, halvarine en frisdrank) de in par. 3.1. gehanteerde minimumprijslijn gerelateerd aan de uitkomsten van vergelijkbare perceptiemetingen. In concreto werd bezien hoe de hierboven gehanteerde perceptiebegrippen, zoals de drempelwaarde, de differentiële beleving en de acceptabele prijsrange, zich verhouden tot analoge prijsgedragsbegrippen. Het bestek van dit artikel laat niet toe dat we hierop verder ingaan; we volstaan met een verwijzing (22).

4. Prijsbeslissingsprocessen: detail en globaal (een aanzet)

Indien men het functioneren van een organisatie in model wil brengen, is de meest vereenvoudigende vooronderstelling die waarbij de organisatie als een „persoon” wordt voorgesteld. Ofschoon men weet dat in een organisatie verschillende personen of groepen van personen op één of andere wijze met elkaar samenwerken, doet men *alsof* hun onderlinge gedragsrelaties irrelevant zijn: de organisatie wordt gereduceerd tot een entiteit. Men spreekt in dit verband van een „*holistische organisatieconceptie*”. De tegenhanger van deze conceptie,

door Bouma aangeduid als de „*intern-gedragsbenadering*”, tracht uitdrukkelijk rekening te houden met de gedragingen van individuen of groepen binnen de organisatie, die, althans voor een deel, op de verwezenlijking van „eigen” doelstellingen zijn gericht (23).

In de holistische benadering van organisaties wordt het entiteitsconcept veelal gepersonifieerd in de ondernemingsleiding. Voor het afbeelden van organisaties neemt men dan ook vaak de beslissingen „aan de top” als uitgangspunt. Echter vele beslissingen, die in organisaties worden genomen, vinden plaats op de lagere leidinggevendende niveaus. De betrokken beslissingen kunnen veelal worden gekwalificeerd als „*detailbeslissingen*”. In tegenstelling tot de zogenaamde „*globale beslissingen*”, die voor een deel door de lagere leidinggevendende niveaus worden genomen, maar voor het grootste deel ressorteren onder de hogere geledingen uit de organisatie, en die een sterk geaggregeerd karakter dragen, lenen detailbeslissingen zich vrij eenvoudig voor een eenduidige beschrijving. Voor een goed inzicht in detailbeslissingsprocessen is aggregatie echter een vereiste. Hieruit vloeit het belang van het coördinatieprobleem logisch voort. En bij dit laatste is de hantering van de intern-gedragsbenadering onontbeerlijk (24). We kunnen derhalve concluderen dat er bij de begrippenparen detail-globaal en intern gedrag-holistisch sprake is van een kennelijke paralleliteit.

Een groot gedeelte van de literatuur omtrent prijsbeslissingsprocessen bedient zich van een holistische ondernemingsconceptie en beperkt zich tot de verklaring van globale beslissingen. Het zou van sectarisme getuigen, als we zouden beweren dat „in het vervolg alles anders moet”. Wel is hierbij van belang te signaleren dat het intern-gedragsonderzoek van detail-prijsbeslissingen nogal onontgonnen terrein is. We hebben de indruk, hoewel dit door empirisch onderzoek moet worden bevestigd, dat de zin van het onderscheid detail-globaal in verband met het nemen van prijsbeslissingen samenhangt met onder andere de volgende factoren.

a. *De frequentie waarmee en het aantal artikelen waarover prijsbeslissingen moeten worden genomen.* Is genoemde frequentie hoog en/of het desbetreffende aantal artikelen groot (bijv. bij een

warenhuis), dan hebben de betrokken beslissingen veelal een detail-karakter; in het omgekeerde geval (zoals bij een elektriciteitsbedrijf) overweegt het globale karakter.

b. *Welk facet van het prijsbeleid men beschouwt:* gaat het om de „prijsstructuur” (wél of geen prijsdifferentiatie, het gebruik van kortingen en rabatten enz.), dan zijn de desbetreffende beslissingen globaal van aard, terwijl de feitelijke invulling daarvan een detail-karakter draagt.

c. *Of de noodzaak aanwezig is lokaal gedifferentieerde omstandigheden* in het prijsbeleid te verdisconteren. Als een onderneming bijv. dezelfde producten verkoopt op verschillende plaatsen, moet worden nagegaan of het zinvol is met de lokale concurrentie- en/of inkoop-situatie rekening te houden (25). Is dit laatste het geval, dan verschuift een niet onbelangrijk deel van het prijsbeleid naar de sfeer van de detailbeslissingen.

d. Indien er indicaties zijn voor het ontstaan van „*administered prices*” (d.z. starre prijzen, voortkomende onder meer uit de concurrentiesituatie — oligopolie —, hoge annonseringskosten voor prijsverhogingen en de wens tot een stabiele winstsituatie) (26), impliceert dit dat de prijsbeslissingen een meer globaal karakter gaan dragen.

Jan van Helden

21) Zie ook: G. J. van Helden, *Prijsgevoelighedsmetingen*, *Adformatie*, 1976, nr. 9.

22) J. Grooten, H. Harmens en J. Pronk, *De NSS-prijsperceptiemeter en de Atwood-prijsgedragsmeting*, Groningen, 1976 (ongepubliceerd doctoraal werkstuk).

23) Vgl. J. L. Bouma, *Leerboek der bedrijfs-economie, deel Ia*, Delwel, Wassenaar, 1968, blz. 34-36. Zie ook onze uiteenzettingen in par. 2.1. van dit artikel.

24) Vgl. A. Bosman, *Beslissingsprocedures*, Inleiding (II), *ESB*, 1974, nr. 2964.

25) Een illustratief voorbeeld hiervan treft men aan in een artikel over de prijszetting ten behoeve van internationale markten: J. C. Baker en J. K. Ryans Jr., *Some aspects of international pricing: A neglected area of management policy*, *Management Decision*, 1973, blz. 177-182.

26) R. F. Lanzilotti, *Why corporations find it necessary to administer prices*, *Challenge*, *The Magazine of Economic Affairs*, 1960, blz. 45-49.

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

Boeken nieuws

Douglas Foster: Management en winst. Marka-Paperback 3. Uitgeverij Het Spectrum BV, Utrecht/Antwerpen, 1975, 334 blz., f. 25.

Eerder in dit blad, *ESB*, 7 juli 1976, hebben wij een ander boek van Foster (*Management en groei*, dat als Marka-Paperback 4 is verschenen) als een weinig waardevolle bijdrage tot de bedrijfseconomie beschouwd. Hetzelfde zouden wij kunnen zeggen van dit boek, ware het niet dat het omvangrijker is dan het vorige en dat het wat meer lezenswaardige stof biedt. Stof overigens die grotendeels is ontleend aan de grote corifeeën op het gebied van de wetenschappelijke bedrijfsorganisatie, zoals Brech, Drucker en Fayol. Behalve deze laatste, die uit het Frans in het Engels is vertaald, noemt het boek geen enkele schrijver buiten het Engelse taalgebied. Een manco dat men het gehele boek door proeft.

Het boek valt in twaalf hoofdstukken uiteen, waarvan het eerste hoofdstuk het begrip management onder de loep neemt. Bekende uitspraken van de groten op dit gebied worden aangehaald. Onder andere stelt Foster dat het gebruik van macht onverbreekbaar verbonden is met het leiding geven, maar „succesvolle” managers weten het voorzichtig en met wijsheid te gebruiken in de vorm van suggesties en overredingskracht. Als fundamentele taken van de ondernemingsleiding ziet Foster, behalve het leiding geven aan de onderneming, het leiden van mensen en het begeleiden van het arbeidsproces. Onder het leiden van een onderneming verstaat hij eigenlijk niet veel meer dan het maken van winst. Het winstmotief verdedigt hij met de woorden: „De meeste onzin die geschreven en gezegd wordt om het winstmotief in discredit te brengen, is gebaseerd op onwetendheid en pure huichelarij”.

In het tweede hoofdstuk, dat de anglicistische titel „Een succesvol man-

agement” draagt, wordt nader ingegaan op de kunst van het leiden van een onderneming, het winstbewust zijn, de groei zien als een bedrijfsdoel, het nemen van beslissingen en tal van andere slogans die in het wetenschappelijke bedrijfsbeleid in zwang zijn. Het ware succes en falen van ondernemingen komt men in dit hoofdstuk helaas niet te weten.

Even komt de schrijver uit de plooi in het derde hoofdstuk, handelend over „De organisatie”. Een organisatie, zo is ooit gezegd, is een verzameling van neurotici, bijgehouden door een communicatiesysteem. Een uitspraak die bijna Shakespeariaans aandoet. Verschillende organisatievormen passeren de revue, zonder dat bepaalde voorkeuren worden uitgesproken.

Wat meer inzicht geeft het hoofdstuk over „Doelstellingen”, dat, naar Amerikaans voorbeeld, algemene of strategische doelstellingen, hoofddoelstellingen alsmede de afgeleide doelstellingen die zich gemakkelijk in cijfers en normen laten vertalen, onderscheidt. Onder de algemene doelstellingen rekent Foster de credo's, die in Amerika soms inderdaad als een geloofsbelijdenis aandoen. Zo bijv. het credo van de Cleveland Electric Illuminating Company: „De belangrijkste opdracht is het publiek te voorzien van het beste dat de moderne utiliteitsbedrijven hebben te bieden tegen redelijke tarieven, ervoor te zorgen dat de onderneming een eerste klas werkgever blijft, dat goede en rechtvaardige lonen en salarissen worden betaald, dat de werknemers toelagen krijgen, zoals betaalde vakantie, betaald ziekteverlof, pensionering...”. Na de strategische doelstellingen volgen de hoofddoelstellingen die allermint ethisch zijn getint. Zij handelen over groei, markt-aandeel, assortiment en wat al niet meer.

De afgeleide doelstellingen vormen daarvan de samenstellende onderdelen.

Hiermee samen hangt het volgende hoofdstuk over het definiëren van de onderneming. Het is een bezinning op de plaats die de onderneming in het proces van de voortbrenging inneemt, vooral met het oog op de ontwikkeling in de toekomst. Daarbij gaat het niet alleen om de activiteiten van de onderneming, maar ook om de afnemers, de technologische veranderingen en de toekomstige structuur van de onderneming. Hier speelt men duidelijk de invloed van de Amerikaanse auteur Ansoff die in 1968 zijn bekende boek *Corporate strategy* publiceerde.

Van de strategie naar de bedrijfspolitiek en de planning is een niet al te grote stap. Over dit onderwerp is al zoveel geschreven dat citeren uit dit hoofdstuk weinig zinvol lijkt. Gelukkig wordt ook hier gewezen op de noodzaak van een herziening of aanpassing van de bedrijfs-politiek als de omgeving van de onderneming dit noodzakelijk maakt.

Overigens is het boek grotendeels gewijd aan de afzetproblemen van de onderneming. Over de organisatie van de produktie wordt nauwelijks gerept. Als definitie van marketing wordt gegeven: „De planning en uitvoering van alle aspecten en activiteiten van een produkt, evenals het uitvoeren van een optimale invloed op de consument, met als doel een maximale consumptie tegen een optimale prijs en derhalve een maximale winst op lange termijn”. Allerlei vormen van marktonderzoek, verkooppolitiek, reclame en verkoopbevordering worden daarbij genoemd. Een apart hoofdstuk is gewijd aan de organisatie en de verkoop en een al even omvangrijke beschouwing handelt over het marketingplan. Interessant is het voorlaatste hoofdstuk dat de produktplanning tot onderwerp heeft. De levenscyclus van een produkt wordt hier beschreven, van de introductie af via de groei, de volwassenheid en de verzadiging tot en met de teruggang. Ten slotte komt in het twaalfde hoofdstuk de winst- en prijsplanning ter sprake. Daarbij wordt het begrip ROAM geïntroduceerd; het rendement op geleide activa. ROAM kan door de formule worden voorgesteld:

$$\text{ROAM} = \frac{\text{(verkoop-kostprijs van verkochte goederen)}}{\text{(activa - passiva)}} \times 100$$

J. S. en M. Schiff hebben de ROAM in de *Harvard Business Review* van juli/augustus 1967 een „new sales management tool” genoemd. Ook de break even-analyse vindt in dit laatste hoofdstuk een behandeling.

Ondanks de veelheid van ondernemingsproblemen die in dit boek zijn behandeld, is het toch niet uit de verf gekomen als een baanbrekend werk op het randgebied van bedrijfseconomie

(I.M.)



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

**WETENSCHAPPELIJKE BOEKHANDEL
ROTTERDAM B.V.**

Waarin opgenomen:
De Wester Boekhandel
Stamboekhandel Rotterdam

Korte Hoogstraat 11-13, Rotterdam
Postbus 21333, tel. (010) 33 26 88

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

en bedrijfsorganisatie. Zoals reeds in de aanhef van deze bespreking gemeld, is het te veel een sprokkeling geworden van wat anderen reeds eerder en beter hebben beschreven, zonder dat het de schrijver is gelukt een eigen karakter aan zijn werk te geven. De bezwaren tegen de vertaling, die wij reeds eerder bij de bespreking van de Marka-Pocket 3 hebben genoemd handhaven wij ten volle. Wij zijn ervan overtuigd dat het niet erg zinvol is dergelijke boeken in het Nederlands te vertalen. In hun oorspronkelijke taal laten zij zich beter lezen en in het Nederlands zetten zij geen zoden aan de dijk van de bedrijfspraktijk.

P. van Zuuren

Prof. Dr. B. H. Slicher van Bath: De agrarische geschiedenis van West-Europa (500-1850). Derde druk. Aula-boek 565. Uitgeverij Het Spectrum, Utrecht/Antwerpen, 1976, 416 blz., f. 12,50.

In dit boek wordt de belangrijke plaats die de landbouw in het sociaal-economisch leven van West-Europa innam, besproken. De grenzen zijn met grove lijnen getrokken: het jaar 500 duidt op het einde van het Romeinse produktie- en consumptiesysteem en 1850 op het begin van het industriële tijdperk.

Geografisch wordt het kerngebied omsloten door Engeland en Ierland, de Nederlanden, Frankrijk, Duitsland en de Alpenlanden, maar in een aantal gevallen worden ook de relaties met andere streken besproken.

Sedert de eerste druk van 1960 (uitgegeven als Aula 32) is heel wat literatuur op landbouw-historisch terrein verschenen. Door verwerking van deze literatuur zou het boek vollediger en uitgebreider zijn geworden en het beeld van de ontwikkeling van de landbouw in de loop der eeuwen meer genuanceerd. Toch vonden de auteur en de uitgever het verantwoord een ongewijzigde herdruk uit te geven. De schrijver is er namelijk van overtuigd dat de hoofdlijnen bij herziening van het boek dezelfde zouden blijven, waardoor de hoofdopzet van het boek geen verandering zou ondergaan.

Drees 90. Geschriften en gesprekken. Met inleiding door Prof. Dr. H. Daalder en interviews door Dr. G. Puchinger, Strengolt, Bussum, 1976, 333 blz.

Uitgebracht ter gelegenheid van de negentigste verjaardag van Dr. W. Drees sr. Het boek wordt ingeleid door Prof. Dr. H. Daalder met een korte schets over Dr. Drees als schrijver, als socialistisch politicus en als bestuur-

der. Vervolgens wordt verslag gedaan van tien gesprekken die Dr. Puchinger in 1972 met Dr. Drees had over Drees' ervaringen als minister-president en over christelijke politici. Daarna volgt een bloemlezing uit het werk van de thans negentigjarige. Het boek staat in het teken van de politieke actualiteit omdat het vnl. artikelen, passages uit boeken en tv-gesprekken bevat die Drees op hoge leeftijd heeft geschreven resp. gevoerd. Daaronder valt het artikel „De werkloosheid en haar „vaste kern” dat in *ESB* van 5 en 12 februari 1975 verscheen. Naast beschouwingen over actuele thema's bevat het boek een aantal geschriften die Drees' leven op langere termijn hebben gekenmerkt, zoals de vrijwel onverkorte herdruk van *Lasalle en Marx*. Het boek wordt afgesloten met biografische notities, een lijst van publikaties en een lijst van ministers in de kabinetten van 1945-1958.

Reclame ter sprake. Discussie no. 3, Stichting Maatschappij en onderneming, Scheveningen, 1975, 123 blz., f. 10.

In dit boekje discussiëren en schrijven Dr. R. E. Abraham, Drs. B. Sarphati, M. A. Veltman en Drs. J. J. Voogd over reclame. Aan het eind is een samenvatting van de discussie opgenomen.

Ekonometrist/bedrijfskundige

De afdeling Marktonderzoek en Ekonometrie van de Amro Bank in Amsterdam-Centrum werkt aan oplossingen voor tactische en strategische managementproblemen.

Hierbij wordt gebruik gemaakt van computers en statistisch/ekonometrische technieken.

Voor de bedrijfseconomische sektor zoeken wij een ekonometrist/bedrijfskundige, die zich in een klein team gaat bezighouden met het verrichten van onderzoek en het ontwikkelen van modellen.

Kandidaten hebben een voltooide of binnenkort te voltooien studie in de ekonometrie, bedrijfskunde of bedrijfs-ekonometrie met kwantitatieve bijvakken. Eén of meer jaren ervaring wordt op prijs gesteld.

Goede kontaktuele eigenschappen zijn voor deze functie belangrijk.

De aard van het werk vereist tevens doorzettingsvermogen, creativiteit en kritische, maar toch praktische instelling.

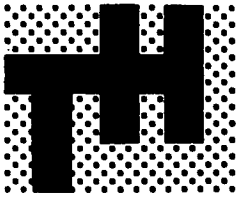
Een psychologisch onderzoek maakt deel uit van de selectieprocedure.

Als u belangstelling heeft voor deze functie, kunt u voor nadere informatie of voor het maken van een afspraak kontakt opnemen met de heer C. C. M. de Mey, telefoon 020 - 28 42 71.

Uw schriftelijke sollicitatie kunt u sturen naar de Amro Bank, afdeling Personeelvoorziening, Herengracht 586, Amsterdam.

 **amro bank**

76-572



Technische Hogeschool Delft

De stichting Delftse Studentenhuisvesting beheert in de gemeente Delft ca. 3500 studentenkamers. Het bureau van de Stichting, bestaande uit 32 personeelsleden, omvat 2 diensten, te weten een administratieve- en een bouwtechnische dienst en staat onder leiding van een hoofdbureau. Het hoofdbureau en de 2 hoofden van dienst werken in nauw en direkt overleg met het dagelijks bestuur van de Stichting. Er bestaat een vakature voor een

Hoofd Administratieve Dienst

Funktionaris dient, mede in verband met de overgang naar het Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening, het navolgende als zijn specifieke werkterrein te beschouwen:

- het verschaffen van gegevens aan het bestuur over subsidieregelingen bij de overheid die op de bouw en het beheer van panden van toepassing zijn;
- het voorbereiden en concipiëren van stukken, financiële zaken betreffende, die het bestuur noodzakelijk behoeft voor zijn beleidsbepaling en die het bestuur inzicht verschaffen in financiële zaken de stichting betreffende;
- het adviseren van het bestuur terzake een doelmatige organisatie van de administratieve dienst en de uitvoering van zijn taken.

Behoudens bovengenoemde adviserende taken geeft de funktionaris leiding aan de administratieve dienst, bestaande uit 7 medewerkers.

De taken van de administratieve dienst omvatten:

- het voorbereiden van de begroting en jaarrekening van de stichting
- het opstellen van liquiditeitsoverzichten
- het imputeren van boekingsbescheiden
- het bijhouden van een grootboekadministratie
- het voeren van een huuradministratie
- het voeren van een debiteuren- en krediteurenadministratie
- het voeren van een loon- en urenadministratie
- het begroten en opstellen van omslagkosten in overleg met de betrokken bewoners
- het bijhouden van kas, bank en giro
- het uitvoeren van beheer kleine kas stichting.

Voor een goede vervulling van deze functie wordt een kandidaat gezocht op MBA/SPD niveau, die openstaat voor specifieke woonproblemen bij studenten en ervaring heeft in de woningbouwfeer.

Aanstelling en bezoldiging volgens Rijksregeling, afhankelijk van opleiding, leeftijd en ervaring (max. te bereiken salaris f 3.410,— bruto per maand, exclusief een loontoeslag van f 30,—).

Directe opnemings in welvaartsvast pensioenfonds.

Indien U belangstelling heeft voor deze functie wordt U verzocht, binnen 14 dagen, Uw schriftelijke sollicitatie, voorzien van informatie over opleiding en ervaring, te richten aan het Hoofd van de Centrale Personeelsdienst, Julianalaan 134 te Delft, onder vermelding van nr. AD 7650 in de rechterbovenhoek van de brief.

Voor het verkrijgen van nadere gegevens betreffende de onderhavige functie kan zo nodig contact worden opgenomen met de voorzitter van de Stichting Delftse Studentenhuisvesting, ir. K. M. van der Laan, tel. 015-133222, toestel 5355 of het hoofd Bureau Studentenvoorzieningen, J. N. C. Vonk, tel. 015-133222 toestel 3134.