



## Conjunctuurgevoelige solidariteit

„Ik heb de indruk dat sociale zekerheid steeds meer leidt tot schijnsolidariteit”, sprak Prof. Douben op het door *Elseviers weekblad* georganiseerde symposium over de sociale zekerheid. Als hij gelijk heeft, dient m.i. met spoed het gehele pakket van sociale voorzieningen, dat op solidariteit berust, in Nederland te worden gereorganiseerd. Volgens het *Sociaal en cultureel rapport 1976* heeft Prof. Douben gelijk. Uit enquêtes (blz. 80) bleek dat 72% van de bevolking van mening is dat er tamelijk veel tot zeer veel misbruik van sociale voorzieningen wordt gemaakt. Dit behoeft natuurlijk nog geen schijnsolidariteit te betekenen. Het rapport vermeldt echter tevens dat er jegens de niet-werkers een harde moraal bestaat. Velen vinden hen futloos en lui. Wordt die harde moraal verdeeld over de bevolking dan blijkt een uitsplitsing naar politieke richting geen verschil op te leveren. Een uitsplitsing naar opleiding echter wel: hoger opgeleiden denken iets toleranter dan lager opgeleiden. Het rapport geeft geen antwoord op de vraag hoe „solidair” de mensen zijn als zij zelf tot gebruik van sociale voorzieningen worden gedwongen. Het geeft echter wel een indicatie hoe dat antwoord ongeveer zal luiden. De opinie over de sociale zekerheid is in het algemeen positief, terwijl velen voor verhoging van de AOW en voor uitbreiding van de sociale zekerheid in geval van ziekte van de huisvrouw zijn. Daarentegen bleek ook dat men steeds minder geneigd is meer voor die zekerheid te betalen.

Het is echter niet onmogelijk dat Prof. Douben ongelijk heeft omdat solidariteit een zeer rekbaar begrip is, afhankelijk van allerlei factoren (tijd, plaats en omstandigheden). Toen het bouwwerk van de sociale voorzieningen werd opgetrokken, heeft waarschijnlijk niemand voorspeld dat dit bouwwerk Nederland voor grote problemen zou plaatsen. Men begon te bouwen vanuit een saamhorigheidsgevoel: iemand die buiten zijn schuld geen inkomen meer kan ontvangen, zou toch in principe een uitkering moeten ontvangen, gelijk aan het laatst verdiende loon. Die solidariteit kon men zich permitteren. De economie groeide en de toekomst werd met vertrouwen tegemoet gezien. Bovendien dacht niemand eraan dat mensen, eenmaal vertrouwd met het sociale zekerheidsstelsel, heel anders tegen dat stelsel zouden aankijken dan zij deden toen dat stelsel nog moest worden opgebouwd. Nu dat stelsel — dat wij vroeger allemaal zo graag wilden — zijn bruikbaarheid moet tonen, blijkt het aan alle kanten te rammelen. Hoewel ik niet wil ontkennen dat er misbruik en oneigenlijk gebruik plaatsvindt, heb ik sterk de indruk dat veel kritiek op het stelsel voortkomt uit het feit dat het onderhoud van niet-werkenden ten koste gaat van eigen particuliere bestedingen. Straks als de economie weer groeit en, naar ik hoop, het aantal trekkers van sociale

uitkeringen geringer wordt, zal het verzet tegen misbruik en oneigenlijk gebruik verstommen. Solidariteit is zeer conjunctuurgevoelig.

Betekent het bovenstaande dat al die hooggeleerde heren die voortdurend pleiten voor herziening van het sociale stelsel, zich moeten stilhouden? Neen, nu wij hebben geleefd met dat stelsel in tijden van hoog- en laagconjunctuur, blijkt dat het fundament — de solidariteit — zwak is. Dat stelsel moet niet louter als doel hebben het garanderen van een inkomen voor de niet-werkenden, maar moet een middel zijn om op rechtvaardige wijze het risico van ziekte, arbeidsongeschiktheid of werkloosheid in omvang en duur te beperken. Dit is overigens geen nieuws. Verschillende malen heb ik in *ESB* gewezen op de suggesties van de Zweedse econoom Gösta Rehn, die reeds jaren geleden deze verandering bepleitte. De inleiding van Drs. L. Lamers, directeur-generaal van de sociale voorzieningen, op het genoemde symposium stond in het teken van een dergelijke verandering.

Het is helaas niet gemakkelijk die verandering door te voeren. Ten eerste niet, omdat de materie zo ingewikkeld is dat er veel studie nodig is. Op het symposium maakten Dr. Veldkamp en Prof. Halberstadt duidelijk dat het een foute zaak is dat in bijna alle vormen van onderwijs de sociale zekerheid wordt genegeerd. Ook in wetenschappelijke kringen wordt er te weinig aandacht aan de sociale zekerheid besteed. Er bestaan wel enkele commissies en personen die zich ermee bezighouden, maar veel tastbaar resultaat ligt er nog niet. De door Halberstadt bepleite staatscommissie voor deze problematiek zou wel eens nodig kunnen zijn.

Het is in de tweede plaats niet gemakkelijk veranderingen door te voeren omdat iedere zakelijke aanpak kan worden uitgelegd als gebrek aan solidariteit. Misschien dat ook daardoor onderwijs en wetenschap zo weinig aandacht besteden aan de sociale zekerheid. Taboes moeten worden doorbroken, sprak Prof. Halberstadt. Prof. Douben is — naast de hier genoemde personen — één van de weinigen die zich daarmee bezig houdt. In zijn in 1975 uitgesproken oratie *Vermogende arbeid*, maakte hij o.a. duidelijk dat koppeling van de sociale premies aan het looninkomen een doeltreffende werkloosheidsbestrijding belemmert. Op het symposium zette hij uiteen dat er veel voor pleit om de sociale verzekeringen een basispakket aan voorzieningen te laten garanderen, terwijl aanvullende voorzieningen voor eigen risico zijn.

Wanneer zullen de beleidsinstanties die hier besproken ideeën en voorstellen uit de studeerkamers halen?

L. Hoffman

# Inhoud

<i>Drs. L. Hoffman:</i>	
Conjunctuurgevoelige solidariteit .....	1113
<b>Column</b>	
Economisch beleid en prijsbeleid, door <i>Dr. J. Bartels</i> .....	1115
<i>H. van Hoorn en A. de Jong:</i>	
Een industrie-eiland in de Noordzee: milieu versus economie .....	1116
<i>Prof. Dr. A. J. Hendriks:</i>	
Economische aspecten van het ontwerp van Wet op de Stadsvernieuwing .....	1120
<i>Dr. A. B. T. M. van Schaik:</i>	
Is er een direct verband tussen economische veroudering en bezettingsgraadverliezen? .....	1123
<i>Dr. W. V. G. Verhé:</i>	
De Belgische BTW in een macro-economisch perspectief .....	1128
<b>Au courant</b>	
Loonindexering op de helling, door <i>A. F. van Zweeden</i> .....	1130
<b>Bedrijfseconomie</b>	
Reclame: maatschappelijke aspecten, door <i>Drs. J. C. Reuijl</i> .....	1131
<b>Boekennieuws</b>	
P. R. Straumann: Neue Konzepte der Bildungsplanung. Ein Beitrag zur Kritik der politischen Ökonomie des Ausbildungssektors, door <i>Drs. M. Santema</i> .....	1138
<b>Mededelingen</b> .....	1139

## Zal men op het Noordzee-eiland ook ESB gaan lezen?

Hierbij geef ik mij op voor een abonnement op *Economisch Statistische Berichten*.

NAAM: .....

STRAAT: .....

PLAATS: .....

Evt.: no. collegekaart (studentenabonnement): .....

Ingangsdatum: .....

Ongefrankeerd opzenden aan\*: ESB,  
Antwoordnummer 2524  
ROTTERDAM

Handtekening:

**Redactie**

*Commissie van redactie: H. C. Bos,  
R. Iwema, L. H. Klaassen, H. W. Lambers,  
P. J. Montagne, J. H. P. Paelinck,  
A. de Wit.*

*Redacteur-secretaris: L. Hoffman.  
Redactie-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 adreshandje  
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  
t.n.v. Economisch Statistische Berichten  
te Rotterdam.*

*Losse nummers: Prijs van dit nummer f. 3,-  
(incl. 4% BTW en portokosten).  
Bestellingen van losse nummers  
uitsluitend door overmaking van de hierboven  
vermelde prijs op girorekening no. 122945  
t.n.v. Economisch Statistische Berichten  
te Rotterdam met vermelding  
van datum en nummer van het gewenste  
exemplaar.  
Abonnementen kunnen ingaan op elke  
gewenste datum, maar slechts worden  
beëindigd per ultimo van een kalenderjaar.*

**Advertentieverkoop:**

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

*Stichting  
Het Nederlands Economisch Instituut*

*Adres: Burgemeester Oudlaan 50,  
Rotterdam-3016; tel. (010) 14 55 11.*

**Onderzoekafdelingen:**

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

\*Dit adres alleen gebruiken voor opgeven van abonnementen.

# Economisch beleid en prijsbeleid

In vele van de industriële landen zal het jaar 1976 geboekstaafd worden als een jaar van een flinke opleving na de ernstigste depressie sinds het begin der jaren dertig. Helaas moet worden vastgesteld, dat dit voor ons land er niet in zit. Het jaar 1976 bracht niet de ommekeer in de economische situatie, welke zozeer nodig was en waarop zo werd gehoopt.

De vooruitzichten — internationaal — voor de jaren tot 1980 geven een weinig bemoedigend beeld, zeker voor de jaren na 1977. Wat dit betreft — dat is de lezer bekend — vormt ons land geen uitzondering. Geen wonder voor een land, dat als geen ander op exportbedrijvigheid is aangewezen. Geen wonder bovendien voor een land, dat zijn export bedreigd ziet door een vooral als gevolg van zijn aardgas sterke valuta.

Onze zorglijke economische situatie wordt wel heel duidelijk geïllustreerd door de omvang van de werkloosheid. Herstel van het niveau der bedrijfsinvesteringen is een — ook door de regering erkende — noodzakelijke voorwaarde voor de bestrijding van de structurele werkloosheid. De uitholling van de winsten is in belangrijke mate de verklaring voor het lage investeringsniveau. De *Miljoenennota 1977* stelt dan ook terecht vast, dat een herstel van de rendementen in het bedrijfsleven een essentiële voorwaarde is voor het beleid van 1977.

Is dit uitgangspunt van het economisch beleid voor het komende jaar wel in lijn met de opmerking in de Troonrede, dat een strak prijsbeleid in 1977 niet kan worden gemist? Ik heb daar grote twijfel aan, gebaseerd op de ervaring met het prijsbeleid zoals dat te lange jaren is gevoerd. Te veelvuldig legden en leggen in dat prijsbeleid economische wetmatigheden het af tegen politieke doeleinden. De gevolgen daarvan vindt men terug in de statistieken omtrent de werkgelegenheid.

Waar doel ik op met deze forse taal? Ik geef een paar voorbeelden. De prijs-



gedragsregels laten niet toe, dat rentekosten en afschrijvingskosten worden doorberekend in de prijzen. Nog nimmer is het mij gelukt voor dit economisch beleid een economische verklaring te verkrijgen. En ik heb die al van vele ministers van Economische Zaken gevraagd. Die vraag werd en wordt steeds klemmender. Het Nederlandse bedrijfsleven moet een steeds groter deel van zijn kapitaalbehoefte met vreemd kapitaal financieren. Dit gevoegd bij de vrijwel voortdurende stijging van de rentevoet en de alarmerende toename van kosten als die van arbeidslonen, produktie-installaties en grondstoffen doet de rentekosten tot een steeds grotere last op de verlies- en winstrekening van de ondernemingen drukken.

Onnodig is het bijna om op te merken, dat hetzelfde geldt voor de afschrijvingskosten. Elke autobezitter weet, hoe zijn vervoermiddel een voortdurend hogere investering voor hem betekent, ook als hij zijn oude auto door eenzelfde type vervangt. Het is voor produktie-installaties niet anders, al wil de fiscus dit nog niet weten. Maar — zo voeg ik hier eerlijkheidshalve aan toe — de fiscus is toch nog realistisch genoeg om te beseffen, dat rentekosten en afschrijvingskosten reële kosten zijn (ook al wenst hij de laatste ondergewaardeerd te houden). Zover heeft de minister van Economische Zaken het nog niet gebracht. Rentekosten en afschrijvingen worden in zijn prijsbeleid niet erkend. *Onaardige economie, iets over ontstaan, bestaan en voortbestaan van ficties in het maatschappelijk bestaan*, zo heette een boek van Prof. Wemelsfelder, dat in 1964 verscheen. Nadenkend over ons prijsbeleid schoot mij de titel van dit boek toevallig te binnen.

Een ander voorbeeld is de fictie, welke elk jaar wordt gebruikt met betrekking

tot de te verwachten stijging van de arbeidsproductiviteit. Deze schatting van de stijging van de arbeidsproductiviteit bepaalt, welk deel van de loonstijging voor doorberekening in de prijzen in aanmerking komt en welk percentage van de loonkostenstijging uit de toename van de arbeidsproductiviteit kan worden bestreden. Het Centraal Planbureau berekent de te verwachten beweging van de arbeidsproductiviteit op basis van input-gegevens, die van de overheid worden verkregen. Te vaak bleek, dat de aldus ex ante berekende cijfers ex post niet klopten en te optimistisch waren geweest. Het macro-resultaat voor de drie jaren 1974 t/m 1976 was voor de industrie een extra offer van ruim 11%. Een fors percentage, dat de winstmarges verder deed verschromen, zo er althans nog winst werd gemaakt. Ook wat dit punt betreft is er reden voor zorg over 1977. Met name de ramingen van het CPB, dat de arbeidsproductiviteit in 1977 met 7% zal stijgen en het wereldinvoervolume met 8%, lijken vooralsnog schattingen, die grote kans hebben ex post weer blijken te optimistisch te zijn geweest.

De minister van Economische Zaken moet binnenkort weer gaan overleggen en dan beslissen over het prijsbeleid voor het jaar 1977. Ik besef, dat ook dit facet van zijn verantwoordelijkheid zeker op dit ogenblik zwaar op hem drukt. Hem zij sterkte toegewenst. Bovendien het besef, dat handel en industrie door de „zeven magere jaren” zozeer zijn verschaald, dat herstel van rentabiliteit een *conditio sine qua non* is.

# Een industrie-eiland in de Noordzee: milieu versus economie

H. VAN HOORN  
A. DE JONG\*

*Op 22 oktober jl. verscheen het eindrapport van de „feasibility study” naar een industrie-eiland in de Noordzee 1). Dit rapport is een openbare versie en samenvatting van (niet openbaar verschenen) studies van de North Sea Island Group (NSIG): een internationaal consortium van 31 bedrijven, dat voor het overgrote deel uit Nederlandse ondernemingen bestaat (o.a. ABN, AMRO, Bos Kalis Westminster, Hollandsche Betongroep, KLM, Philips, Rijn-Schelde-Verolme, Shell, Stevin Groep). In dit artikel willen we enige aspecten van de problematiek van een industrie-eiland behandelen. Daarbij gaan we niet of nauwelijks in op technische, bestuurlijk-juridische en ruimtelijke aspecten; veel aandacht echter krijgen het economisch en het milieu-facet. Er wordt daarbij een verband gelegd met de resultaten van een interuniversitaire studiegroep, die haar werkzaamheden in juli jl. afsloot en waarvan de auteurs lid waren 2). Een belangrijk onderdeel van het werk van de studiegroep bestond uit een beleidsstudie met betrekking tot het Noordzeegebied als geheel. Bij de formulering van een beleid werd de tegenstelling economie-milieu centraal gesteld. In sterkere mate dan we verwacht hadden, is deze tegenstelling ook aanwezig in het rapport van de NSIG. Na een korte samenvatting van het rapport, willen we de eventuele bouw van een industrie-eiland binnen dat spanningsveld beoordelen. Ten slotte besteden we dan nog enige aandacht aan de besluitvorming rond het eiland, omdat het woord nu aan de Nederlandse overheid is 3).*

## 1. Het rapport: een industrie-eiland voor de kust van Nederland.

De redenen waarom de NSIG een studie liet verrichten naar de mogelijkheden voor de bouw van een kunstmatig eiland in de Noordzee kunnen als volgt worden samengevat:

1. Er bestaat in de landen aan het zuidelijk deel van de Noordzee behoefte aan industriegebieden van behoorlijke omvang welke voor diepstekende schepen bereikbaar zijn.
2. Het wordt steeds moeilijker industrieën te vestigen nabij dichtbevolkte gebieden in verband met de eisen die worden gesteld ten aanzien van de toelaatbare overlast en milieuverontreiniging.

Om nu de haalbaarheid van een dergelijk project te beoordelen is in het rapport uitgegaan van een vrij gedetailleerd ontwerp voor een industrie-eiland. Dat betekent dat er in de eerste plaats is onderzocht welke activiteiten op een eiland zouden kunnen plaatsvinden. Na een analyse komt het rapport dan tot de volgende opsomming: olieraffinaderijen, (petro-)chemische industrie, een terminal voor LNG (vloeibaar aardgas), ferro- en nonferro-metaalindustrie, een averijhaven, voorzieningen voor de op- en overslag van bulkgoederen. Daarnaast is rekening gehouden met voorzieningen als een elektriciteitscentrale, wegen, helihavens en appartementen voor de werknemers. Bij het ontwerp van het eiland is er op gelet dat verschillende activiteiten een onderlinge relatie hebben, hetgeen onder meer tot gevolg had dat ze hetzij dicht bij elkaar, hetzij zo ver mogelijk van elkaar af zijn geprojecteerd. Veel aandacht is besteed aan het feit dat de activiteiten voor een deel van elkaar afhankelijk zijn; zoveel mogelijk is geprobeerd de cluster-voordelen uit te buiten: het geheel van activiteiten wordt dan ook benaderd als een geïntegreerd complex.

In de ontwerpfasen is uitgegaan van eilanden van verschillende grootte. De economische evaluatie in het rapport heeft echter betrekking op het maximum-eilandmodel, waartoe wij

ons ook hier beperken. Dit maximum-model heeft een oppervlak van ongeveer 5.000 ha, hetgeen vrijwel overeenkomt met de gemeente Utrecht. Het eiland is rechthoekig van vorm en meet 5 bij 10 km. Het droge oppervlak, tot 4 meter boven de zeespiegel opgespoten zand, beslaat tweederde van het geheel. Het resterende natte oppervlak is een haven die schepen kan ontvangen tot 325.000 BRT, eventueel uit te breiden tot 500.000 BRT (op dit moment de grootste tankers ter wereld).

Bij de studie naar een eventuele lokatie van een eiland waren verschillende zaken van belang. In de eerste plaats zijn de gebieden waarvoor externe beperkingen golden uitgezeefd: bijv. scheepvaartroutes, paaigronden, mijnevelden en pijpleidingen. Voorts zijn aspecten met betrekking tot de bouw en het functioneren van het eiland bekeken. Dat waren o.a. waterdiepte, golfhogte, stroompatroon, beschikbaarheid van voldoende zand in de omgeving, de nabijheid van een scheepvaartgeul en de aanwezigheid van arbeidskrachten op een niet te grote afstand. Na een eerste analyse leken drie plaatsen geschikt. De lokatie op ruim 100 km ten noordwesten van Den Helder viel af na een globale vergelijking met de lokatie bij Hoek van Holland op basis van een groot aantal

---

\* De auteurs zijn studenten bij de vakgroep Civiele Planologie van de TH-Delft.

1) North Sea Island Group, *Industrial island in the North Sea, report on the feasibility study*, Papendrecht, 1976.

2) Deze interuniversitaire studiegroep bevatte negen studenten in de doctoraalfase van verschillende disciplines. De groep had de naam „Planologie van de Noordzee”. Momenteel wordt de laatste hand gelegd aan het eindrapport dat begin volgend jaar zal verschijnen.

3) Het NSIG-rapport stelt in de summary: „In the first place, for the building and use of an island as envisaged in this study approval must be obtained from the Government. In this connection the legal status of the island must be known”. En verder: „For decisions about the economic feasibility of the project it is also essential to know whether, and how, the Government may translate national economic advantages into possible grants or other special facilities”.

Tabel 1. De directe en indirecte investeringen naar schattingen van het NSIG-rapport, blz. 180-181

Sectoren van economische activiteit	Investerings in en op het eiland in f. 10 <sup>9</sup> (prijsspeil 1976)
Bouw eiland .....	10,5
Olie-industrie .....	4,8
Chemische industrie .....	11,7
Metallurgische industrie .....	14,8
Energievoorziening enz. ....	3,6
Transport, opslag enz. ....	1,2
Totale directe investeringen in het eiland .....	46,6
Totale indirecte investeringen .....	33,0
Totaal aan investeringen .....	79,6

criteria. Blijf over de keuze tussen een plek op 30 km ten oosten van Great Yarmouth en een lokatie op 50 km ten noordwesten van Hoek van Holland. De keuze viel ten slotte op de plaats bij Hoek van Holland zonder dat deze plaats overigens beter of slechter werd beoordeeld dan die bij Great Yarmouth.

De gekozen plaats ligt ongeveer 6 km ten noorden van de nieuw te baggeren geul naar Europoort. Het zand dat daarbij vrij komt zal voor 20% voorzien in de behoefte van de bouw van een eiland. Het overige zand wordt van de zeebodem in de omgeving opgezogen. Aangezien de waterdiepte daar 25 m bedraagt, zal, wanneer er een betrekkelijk dikke laag van 5 m dikte wordt weggezogen, 16.000 ha van de zeebodem van de bovenste laag worden ontdaan.

In het rapport is terdege ingegaan op de effecten van de bouw van een eiland op het Nederlandse nationaal inkomen. Het totale netto effect wordt geschat in de orde van grootte van 24 tot 27 mrd. gulden 4). Daarvan komt, naar de berekeningen in het rapport, 65% in Nederland terecht. De schattingen van de directe investeringen belopen meer dan f. 46 mrd. (zie tabel 1) en samen met de indirecte effecten zal de totale investering f. 80 mrd. bedragen.

Wanneer het eiland eenmaal functioneert zal het aan 27.400 arbeidskrachten werk moeten bieden. De mensen zullen per helicopter worden getransporteerd van en naar hun woongebieden: het westen van Noord-Brabant en Oost-Vlaanderen (België). Als gevolg van het feit dat de transporttijd vrij lang is, zullen de werknemers gedurende 3 à 4 dagen op het eiland verblijven. Ze werken dan in ploegdienst: 12 uur op en 12 uur af. De salarissen zullen ongeveer 25% hoger liggen dan die op het land in vergelijkbare beroepen worden betaald.

Bij de analyse van de economische haalbaarheid staan in het rapport twee zaken centraal. In de eerste plaats de voordelen die ontstaan ten gevolge van het cluster-effect en ten tweede de verwachting dat de milieunormen op het vasteland strenger zullen worden, terwijl die op zee gelijk blijven, waardoor ook kostenvoordelen ontstaan. Er worden dan verschillende vergelijkingen gemaakt. Ten eerste tussen drie lokatievormen: een cluster op een eiland, een cluster op het vasteland en verspreide lokaties op het vasteland. Vervolgens tussen maximale en minimale voordelen, waarbij onder meer de volgende factoren een rol spelen: de lokatie van de LNG-terminal, de hoogte van de milieunormen (welke normen stelt de overheid met betrekking tot de SO<sub>2</sub>-uitstoot) en de hoogte van de olieprijs. Aangezien een industriegebied aan de kust ter grootte van het complex op het eiland onmogelijk lijkt (de Maasvlakte valt af omdat Rijnmond al te veel belast zou zijn), vindt de vergelijking plaats tussen een complex op een eiland en verspreide lokaties op het vasteland. Het blijkt dan dat de bouw van een eiland voordeliger is, zeker indien de milieunormen op zee gunstig uitvallen.

De effecten op het milieu komen in het rapport uitvoerig aan de orde. Ten aanzien van de toelaatbare verontreiniging van het zeewater worden normen aangehouden uit verdragen die niet direct betrekking hebben op lozingen vanaf een kunstmatig eiland omdat een dergelijke regeling ontbreekt.

(Het verdrag van Oslo regelt de dumping in zee vanaf schepen of uit vliegtuigen, het verdrag van Parijs regelt de afvallozing vanaf het vasteland en het verdrag van Londen richt zich op de vervuiling door schepen.) Naast regels uit de genoemde verdragen wordt een vuistregel gehanteerd met betrekking tot de „absorption capacity of the seawater”: aan het zeewater zou maximaal 50% kunnen worden toegevoegd van de hoeveelheid van een stof die van nature aanwezig is (zout en persistente stoffen vormen een uitzondering). In het rapport wordt naast de verontreiniging van het water ook aandacht besteed aan de opwarming ervan omdat het zeewater wordt gebruikt voor koeling. De temperatuurverhoging zal 1,5 tot 2° C bedragen in een bepaald gebied, terwijl op 20 km ten noorden van het eiland de opwarming nog hooguit 0,5° C zal zijn.

In het rapport wordt ook ingegaan op de vervuiling van de lucht. Er wordt van uitgegaan dat er gedurende het grootste deel van het jaar olie met een hoog zwavelgehalte kan worden gebruikt (alleen wanneer de weersomstandigheden zodanig zijn dat op het vasteland de normen overschreden worden, zal milieuvriendelijker olie worden gebruikt). Dit betekent dat er een aanzienlijke uitstoot van SO<sub>2</sub> zal plaatsvinden: 763.000 ton per jaar.

Tot zover een zeer korte samenvatting van de „feasibility study” van de North Sea Island Group.

## 2. Economie versus milieu

Prioriteit voor de groei van de nationale economie en het terugdringen van de werkloosheid aan de ene kant en het behoud van het natuurlijk milieu aan de andere kant vormen een essentieel spanningsveld waarin naar onze mening de beslissing omtrent de bouw van een industrie-eiland wordt genomen. Wij willen onze kanttekeningen bij het rapport dan ook plaatsen in het kader van die tegenstelling. Daarbij leunen we op het onderzoek van de Interuniversitaire Studiegroep „Planologie van de Noordzee”.

Binnen die studiegroep zijn er ten behoeve van de bepaling van een beleid voor het gehele Noordzeegebied twee modellen ontwikkeld: een gebruiksmodel en een milieumodel. (De genoemde tegenstelling stond dus ook daar centraal). Voor elk model werd een doelstelling opgesteld. De doelstelling behorende bij het gebruiksmodel benadrukte het belang van de activiteiten op de Noordzee voor de economische ontwikkeling van de omringende landen; die van het milieumodel stelde het behoud van het ecosysteem van het Noordzeegebied centraal.

In de volgende paragrafen willen we een eventuele bouw van een kunstmatig eiland toetsen aan de doelstellingen van beide modellen (paragrafen 3 en 4). Daarna vindt een eindbeoordeling plaats (paragraaf 5). Enerzijds wordt het eiland beoordeeld binnen de afzonderlijke modellen, anderzijds is het mogelijk het industrie-eiland te beoordelen in het licht van de tegenstelling economie versus milieu.

## 3. Het eiland binnen het gebruiksmodel: de economische groei centraal

We willen het industrie-eiland zoals dat is voorgesteld door de NSIG, binnen het economisch gerichte model op drie niveaus toetsen. In de eerste plaats worden de effecten van een eiland op de nationale economie en in het bijzonder op de werkgelegenheid beschouwd. Vervolgens wordt ingegaan op de gevolgen op regionale schaal en ten slotte worden enige kanttekeningen geplaatst bij de economische haalbaarheid van het project zelf.

4) In het rapport worden overal guldens van het prijspeil van 1973 vermeld. In dit artikel hebben we deze vertaald in prijzen van 1976. De correctie betreft alleen de inflatie, prijswijzigingen die het gevolg zijn van marktverhoudingen enz. zijn buiten beschouwing gelaten.

Het rapport beschrijft alleen de gevolgen voor de nationale economie van de bouw van het eiland zelf en de investeringen in installaties op het eiland. Met uitzondering van de werkgelegenheidsaspecten wordt niet ingegaan op de gevolgen voor de nationale economie van het functioneren van een industrie-eiland. De uitstralingseffecten van de investeringen in het industrie-eiland worden geschat op ca. 1% van het nationaal inkomen. De werkgelegenheid als gevolg van de bouw van eiland en installaties wordt voor Nederland geraamd op 180.000 manjaren bij een bouwtijd van 8 jaar.

Deze cijfers moeten met enige reserve worden gezien. Er wordt in het rapport namelijk telkens impliciet verondersteld dat het gaat om *nieuwe* investeringen in *nieuwe* activiteiten. Wij hebben ten aanzien daarvan enige twijfels. In onze ogen zullen zwaar vervuilende industrieën bij de totstandkoming van een industrie-eiland van het vasteland naar het eiland worden verplaatst. Mede omdat de realisering van het eiland meer dan vijf jaar vergt, is het mogelijk rekening te houden met de vervanging van huidige door nieuwe productieprocessen, die in plaats van op het land op het eiland kunnen worden gerealiseerd. Als we tevens in ogenschouw nemen dat zelfs van de echte nieuwe investeringen toch een deel zou zijn gedaan zonder eiland (maar dan op de Maasvlakte, bij Moerdijk, bij Den Helder of in het Eemshavengebied) dan vragen wij ons af welke investeringen inderdaad zo nieuw zijn, dat ze anders *niet gedaan zouden zijn in Nederland*. Het gevolg van deze beschouwing is, dat alle cijfers in het rapport in een ander licht komen te staan. Het gaat niet om louter toevoegingen; waar gesproken wordt over „increase”, „added” enz. wordt verhuld dat zonder eiland een groot deel van de toevoegingen ook aanwezig zou zijn!

Dit geldt evenzeer voor de ruim 27.000 arbeidsplaatsen op het eiland. Daarbij moet tevens worden opgemerkt dat een deel van de arbeidsplaatsen door Belgische werknemers wordt ingenomen, waardoor het onduidelijk is hoeveel Nederlanders er op het eiland zullen werken.

Zoals opgemerkt zijn de salarissen op het eiland een kwart hoger dan in vergelijkbare beroepssectoren op het land. In het rapport van de NSIG wordt niet onderzocht wat daarvan de consequenties kunnen zijn. Er bestaat bijv. de mogelijkheid dat in bepaalde bedrijfstakken loonexplosies optreden. Ten eerste omdat bij hetzelfde bedrijf mensen hetzelfde werk zouden doen, maar tegen zeer uiteenlopende beloningen als dit bedrijf zowel op zee als op land een vestiging zou hebben (bijv. olieraffinaderij). In de tweede plaats aangezien juist een beroep wordt gedaan op goedgeschoolde mensen die althans nu nog vrij gemakkelijk een baan kunnen vinden. Op het land zouden de bedrijven dan ook een hoger salaris moeten bieden om hun beste arbeidskrachten te behouden.

Het rapport gaat voorbij aan de gevolgen van de aanwezigheid van een industrie-eiland voor de ontwikkeling van de verschillende regio's van ons land. Het lijkt ons echter van groot belang een beeld te hebben van de effecten op enerzijds een dichtbevolkte en concurrerende regio als Rijnmond en anderzijds op een nog niet zo sterk ontwikkelde regio als Groningen. Het effect op Rijnmond valt vooralsnog moeilijk te schatten; een eiland kan zowel een stimulans betekenen als een stagnatie in de groei veroorzaken. Dit vraagstuk is minder essentieel als men het eiland beschouwt als een onderdeel van het Rijnmondgebied. Voor een regio als Groningen is het eiland geen stimulans, het tegendeel kan het geval zijn. Dit kan een verder uiteenlopen van de ontwikkelingen in de verschillende regio's van ons land ten gevolge hebben.

Ten slotte een opmerking over de economische haalbaarheid van het industrie-eiland zelf. Ervan uitgaande dat het complex als geheel of de onderdelen apart moeten worden gerealiseerd (veronderstelling 1), er tevens van uitgaande dat aan het milieu op het land een hogere waarde wordt toegekend dan op zee (veronderstelling 2) en er verder van uitgaande dat bij de kostenberekening van industrielokatie ook

„milieuverstoringskosten” moeten worden berekend (veronderstelling 3) lijkt ons de conclusie correct dat een industrie-eiland als project *economisch* haalbaar is. Dit uiteraard onder de voorwaarde dat de drie veronderstellingen (politiek) *onderbouwd* zijn.

Een groot gemis lijkt ons het feit dat in het rapport het project niet in een wat breder tijdsperspectief wordt geplaatst. Hoewel de NSIG dit erkent 5), is er niet of nauwelijks aandacht besteed aan de eventuele uitbreidingsmogelijkheden in de toekomst; dit terwijl het opspuiten van een nieuw gedeelte een forse extra-investering zou vergen. Vanuit dat gezichtspunt zou, mede het cluster-karakter van de installaties in aanmerking genomen, een dergelijk industrie-eiland wellicht op de lange termijn een rigide project kunnen blijken te zijn.

#### 4. Het eiland binnen het milieumodel: het milieu centraal

Binnen het milieumodel ligt sterk de nadruk op het behoud van het natuurlijk milieu. Hoe moet het realiseren van een industrie-eiland binnen dat model worden beoordeeld? De NSIG stelt dat een eiland moet worden aangelegd om de milieuvervuiling op het vasteland te verminderen of die althans niet te vergroten. Wij kunnen met de benadering van de NSIG meegaan wat betreft het uitgangspunt dat de aantasting van het milieu integraal moet worden benaderd. Het is naar onze mening echter veel te beperkt om de milieuvervuiling alleen te benaderen vanuit de gezichtshoek dat daarmee hinder ontstaat voor de bevolking. Daarom moet ons inziens binnen het milieumodel worden afgewogen of de gevolgen voor het milieu bij de bouw en het functioneren van een eiland in totaal minder ernstig zijn dan wanneer dezelfde activiteiten op het land plaatsvinden. We zullen daarom eerst ingaan op de consequenties van een industrie-eiland voor het milieu om vervolgens de eventuele voordelen voor het leefmilieu op het vasteland te bespreken.

Het bouwen van een eiland op zich heeft aanzienlijke gevolgen voor het milieu. Over grote oppervlakten moet zand worden weggezogen, waardoor het leven op de bodem van de zee in belangrijke mate wordt verstoord. Vooral bepaalde visgronden kunnen ernstig worden getroffen. Een ander effect is de invloed op de zeestromen. Het is enerzijds onduidelijk in hoeverre een eiland de zeestroming beïnvloedt, anderzijds is het niet bekend wat de gevolgen voor het stroompatroon zijn van het wegzuigen van dikke lagen zand van de zeebodem. Een verandering van de zeestromen kan zowel voor het ecosysteem als de kustverdediging belangrijke gevolgen hebben.

Wanneer het eiland voltooid is en de installaties functioneren, vindt er vervuiling van de lucht en het water plaats. De belangrijkste luchtverontreiniging is de emissie van SO<sub>2</sub>; deze uitstoot is relatief groot in verband met de goedkope zwavelrijke olie die de NSIG op het eiland meent te kunnen gebruiken in verband met de grotere afstand tot de bevolkingscentra. Doordat echter een deel van de SO<sub>2</sub> kan oplossen in het zeewater (een verschijnsel dat zich overigens niet alleen bij SO<sub>2</sub>-voorbet) zal een deel van de luchtverontreiniging in het zeewater terecht komen. Hoewel er zuivering van het afvalwater plaatsvindt, worden er ook direct nog grote hoeveelheden stoffen in het zeewater geloosd. De vuistregel die ten aanzien van de lozing wordt gehanteerd (zie paragraaf 1) lijkt ons zeer discutabel in verband met de grote gevoeligheid van de organismen in zee voor veranderingen in het leefmilieu.

Het zeewater wordt tevens gebruikt voor koeling. Het rapport rekent met een hoeveelheid van 500.000 m<sup>3</sup>/uur die 14° C wordt opgewarmd. De temperatuurverhoging van

5) Op blz. 194 wordt vermeld dat er onder meer een aanvullende studie noodzakelijk is naar: „The projection of next generation activities on the island (SNG, nuclear heat for electricity, chemical reactions, steelmanufacture)”.

het zeewater die daardoor ontstaat bedraagt 2° C en strekt zich uit tot afstanden in de orde van grootte van 15 km. Deze opwarming is, zeker gezien de betrekkelijk geringe natuurlijke variaties, vrij groot. Daarbij komt dat wij ons niet aan de indruk kunnen onttrekken dat er vrij optimistische uitgangspunten wat betreft de menging aan de berekeningen ten grondslag liggen.

Naast de min of meer voorspelbare verontreiniging of verstoring van het milieu bestaat er natuurlijk altijd een bepaalde kans op calamiteiten. Daarvan zijn de effecten niet van te voren te bepalen. Dit geldt niet alleen voor de installaties op het eiland, maar ook wat betreft de grote tankers die het eiland aandoen. Wanneer het industrie-eiland aangelegd zal worden, zullen tankers met een omvang van 325.000 BRT en misschien zelfs 500.000 BRT in de haven van het eiland afmeren. Wanneer met een dergelijke tanker een ongeluk gebeurt, zijn de gevolgen niet te overzien.

In hoeverre wordt het milieu op het land ontlast door de bouw van een eiland? Het rapport laat zich er niet over uit; er is geen onderzoek gedaan naar de eventuele gevolgen voor het milieu wanneer de industrieën niet op een eiland, maar op het vasteland gevestigd zouden worden. Wel is duidelijk dat, indien er alleen „nieuwe” activiteiten op het eiland plaatsvinden er geen vermindering van de milieubelasting plaatsvindt. In het geval dat bestaande industrieën zich op het eiland vestigen, zal de vermindering relatief gering zijn; het gaat ten slotte maar om een beperkt aantal industrieën.

## 5. Een poging tot waardering

Voor beide beoordelingen zal in deze paragraaf een voorzichtige slotconclusie worden geformuleerd. Daarna zullen beide conclusies met elkaar in verband worden gebracht; het spanningsveld tussen economie en milieu wordt daarmee wat verder uitgewerkt. Ten slotte worden er enige kanttekeningen geplaatst welke buiten de genoemde tegenstelling vallen.

Eerst de beoordeling binnen het economisch gerichte model. Naar onze mening valt het niet te ontkennen dat de bouw van een industrie-eiland een zekere stimulans voor de nationale economie zal betekenen. Ten aanzien van de in het rapport genoemde effecten hebben wij onze twijfels; wij verwachten een minder grote invloed. Naast de onzekerheid over de grootte van de stimulans, vooral op lange termijn, ontbreken harde gegevens omtrent mogelijke ongewenste neven-effecten binnen de arbeidsmarkt en de vergroting van de regionale verschillen. Veel meer studie is nodig om een gefundeerd eindoordeel te kunnen uitspreken; de bouw van een industrie-eiland lijkt in dit stadium vooralsnog economisch gezien niet onaanvaardbaar.

Wanneer we het industrie-eiland beoordelen binnen de doelstelling waarin het behoud van het natuurlijk milieu centraal staat, hebben we zeer grote twijfels over de vraag of de aanleg wel verantwoord is. Tegenover de betrekkelijk geringe milieuvoordelen t.o.v. het land, staat een vervuiler op zee die geconcentreerd op één plaats grote hoeveelheden vuil loost, hoeveelheden die groter zijn dan op het land het geval zou zijn geweest door de lager veronderstelde milieunormen. In een situatie waarin nog zeer veel onbekend is over het functioneren van het ecosysteem van de zee en er derhalve geen kennis bestaat omtrent toelaatbare vervuiling en verstoring is uiterste voorzichtigheid geboden.

Het zal duidelijk zijn dat slechts weinigen zich achter een van de twee extreme uitgangspunten opstellen; er moet een afweging worden gemaakt. Daarbij gaat het inderdaad om de vraag welke aantasting van het milieu we wensen te accepteren in ruil voor een bepaalde stimulans voor de economie. Het is in dat verband nuttig aandacht te geven aan de pogingen die worden ondernomen om te komen tot kwantificering van milieuwaarden; Nijkamp gaf daarvan in dit blad onlangs een goed overzicht 6).

Wat ons betreft moet een keuze worden gebaseerd op een veel grondiger analyse van de economische effecten van de bouw van een industrie-eiland dan in het rapport is gebeurd én op een diepgaand onderzoek naar het ecosysteem van de zee en de toelaatbare beïnvloeding daarvan (daarbij is uiteraard het grote probleem dat er criteria moeten worden gevonden; wij zijn ten aanzien daarvan van mening dat de vraag of aantasting van het milieu al of niet onomkeerbare gevolgen heeft een startpunt kan vormen).

Hoewel bovengenoemde keuze bij de beoordeling van het industrie-eiland de meest essentiële is, moet naar onze mening het geheel ook in een breder kader worden geplaatst. Men kan zich bijvoorbeeld de vraag stellen of de overheid wanneer ze geld wil steken in een industrie-eiland om het milieu op het land te beschermen, dit ook niet, en beter, kan doen door subsidies op milieuvriendelijke processen op het land. Nog verder gaat de vraag of bepaalde milieu-aantastende industrieën überhaupt wel gewenst zijn.

Wij zijn in het voorgaande vrijwel alleen ingegaan op economische en milieu-aspecten. Vele andere aspecten dienen ook nog bekeken te worden. Van groot belang is bijvoorbeeld het sociale aspect; is het wel aanvaardbaar, sociaal gezien, om ruim 27.000 mensen onder dergelijke omstandigheden te laten werken? Ze zijn telkens gedurende enige dagen van huis, met een ongeregeld leven, terwijl de woon- en werkomgeving kwalitatief niet best kunnen worden genoemd. Wij werpen alleen de vraag op, het is niet aan ons die te beantwoorden.

## 6. De besluitvorming

Het is nu aan de Nederlandse overheid om een beslissing te nemen. Een besluit dat niet kan worden genomen zonder aanvullende studies te verrichten, hetgeen ook door de NSIG wordt erkend. Overigens is het de vraag of het slechts een Nederlandse zaak is. Gezien het karakter van de Noordzee hebben de gevolgen voor het milieu namelijk een internationaal karakter. In ieder geval is overleg noodzakelijk met de Belgische overheid. In de eerste plaats kan het industrie-eiland gevolgen hebben voor het Antwerpse havengebied; voorts zou het een nogal merkwaardige zaak zijn wanneer de Nederlandse regering door middel van deelname aan de bouw van het eiland arbeidsplaatsen voor België zou creëren.

Op dit moment wordt er in Nederland op rijksniveau al gestudeerd op de problematiek van een industrie-eiland. Dit onderzoek vindt plaats binnen de Stuurgroep Noordzee-eilanden en Terminals (STUNET), een subcommissie van de Interdepartementale Commissie voor Noordzee-aangelegenheden (ICONA) waarvan Mr. B. Biesheuvel voorzitter is.

Naar onze mening dient de gehele besluitvorming rond een dergelijk grootschalig en ingrijpend project in een breed kader te worden geplaatst. In de eerste plaats is er een toetsing noodzakelijk binnen een integraal beleid, dus met inbreng uit zowel het economische, het milieu-, het sociale als het ruimtelijke gezichtspunt. Een aanzet daartoe zou een milieueffectrapportage kunnen vormen zoals dat in de Verenigde Staten gebruikelijk is 7). Ook is het noodzakelijk een dergelijk eiland te beschouwen binnen het kader van de toenemende druk op het Noordzeegebied als geheel. In dat verband verdient het wellicht aanbeveling dat de overheid een (discussie)nota met betrekking tot het Nederlandse deel van het continentale plat publiceert.

Rest de vraag welke procedure dient te worden gevolgd bij de beslissing over een eventueel industrie-eiland. Het

6) Prof. Dr. P. Nijkamp, Economisch-ecologische waardering van het natuurlijk milieu, *ESB*, 20 oktober 1976.

7) Zie Ir. A. Th. ten Houten, Milieubewaking in de USA; milieueffect-rapporten als instrument voor milieubeheer, *Intermediar*, 6 februari 1976.

# Economische aspecten van het ontwerp van Wet op de Stadsvernieuwing

PROF. DR. A. J. HENDRIKS

*In de Tweede Kamer is onlangs een ontwerp van Wet op de Stadsvernieuwing aangeboden. Dr. Hendriks, buitengewoon hoogleraar aan de Erasmus Universiteit Rotterdam en de Katholieke Hogeschool te Tilburg, stelt in dit artikel de vraag aan de orde of in het wetsontwerp voldoende en doeltreffende instrumenten worden aangereikt, om de doelstellingen van stadsvernieuwing te realiseren. De auteur spreekt hierover zijn twijfels uit.*

## Inleiding

Gedateerd 31 mei 1976 werd aan de Tweede Kamer der Staten-Generaal aangeboden een ontwerp van Wet op de Stadsvernieuwing. Hiermede werd de discussie rond het voorontwerp van de wet, het rapport van Werkgroep Aanvullende Regelen Stadsvernieuwing (WARS), afgesloten en een nieuwe fase in de opbouw van een nationaal stadsvernieuwingbeleid ingeluid. Ongetwijfeld en terecht een voldoende gevend gebeuren voor de betrokken bewindslieden en al degenen die aan de totstandkoming van het wetsontwerp hebben medegewerkt.

Uiteraard zitten aan een wetsontwerp dat een zo gecompliceerde materie als de stadsvernieuwing tracht te regelen, tal van juridische haken en ogen. Zeker is dit het geval, indien een wetsontwerp grote aandacht schenkt aan tal van procedurele aangelegenheden. Alhoewel dit een afgewogen eindoordeel verhindert, kunnen vanuit de economische gezichtshoek in dit tijdschrift enkele opmerkingen worden gemaakt, die zulk een afgewogen eindoordeel vergemakkelijken en

---

meest aangewezen lijkt daarvoor de procedure van de planologische kernbeslissing; het gaat ten slotte om een nationale bestemming. Aan deze procedure kleefde echter het bezwaar dat na de publikatie van het beleidsvoornemen van de regering de bevolking en de volksvertegenwoordiging zich slechts in laatste instantie kunnen uitspreken. Het lijkt ons noodzakelijk dat er een soort getrapte procedure plaatsvindt, waarbij ook over zaken als de opzet van de studie en de uitgangspunten door het parlement gesproken kan worden. De problematiek is namelijk zeer complex en kan op vele manieren worden benaderd en het is daarom van belang dat de besluitvorming uiterst zorgvuldig geschiedt.

H. van Hoorn  
A. de Jong

daarmede uiteindelijk tot een goede gang van zaken bijdragen. De hoofdvraag daarbij is, of in het wetsontwerp voldoende en doeltreffende instrumenten worden aangereikt om de doelstellingen van het stadsvernieuwingbeleid, waaronder de doelstellingen die van belang zijn voor het bedrijfsleven en voor de gemeenten, te kunnen verwezenlijken.

## Stadsvernieuwing en bedrijven in de binnenstad

In de tweede paragraaf van de memorie van toelichting op het wetsontwerp wordt een uiteenzetting gegeven van wat vroeger en heden werd en wordt verstaan onder stadsvernieuwing. Op de verdienstelijkheid van deze uiteenzetting gaan wij niet in. Slechts de slotsom van het betoog interesseert ons. De indieners van het wetsontwerp stellen op blz. 32 drie dingen:

- In de eerste plaats is het noodzakelijk dat de steden blijven functioneren als de verzorgende centra van het gehele uitdijende stadsgebied.
- Voorts zal de nadruk moeten liggen op de instandhouding en verbetering van de woningen in de 19e en vroeg 20e eeuwse wijken, tegen de achtergrond van een visie op de wenselijke stadsstructuur en op de voor een goed woonmilieu wenselijke voorzieningen. Op dit terrein moet een sprong worden gemaakt om de achterstand in te lopen.
- In de derde plaats wordt geconcludeerd tot de noodzaak van een bewuste, op „planmatige” uitvoering gerichte ingreep van de overheid, die zowel het wettelijk kader en de nodige geldmiddelen ter beschikking moet stellen, als het ontstaan van bepaalde organisatorische structuren moet bevorderen.

Bij het overzien van het geheel van wetsontwerp en memorie van toelichting is het opvallend dat aan het beleid, gericht op de eerstgenoemde noodzakelijkheid, veel minder aandacht wordt geschonken dan aan het beleid, gericht op de tweede en derde noodzakelijkheid. Op zichzelf kan dit goede redenen hebben. Op blz. 41 stelt de memorie van toelichting: „Gezien het feit dat stadsvernieuwing sterk gericht is op verbetering van de woon- en leefomstandigheden in de te vernieuwen gebieden ligt het voor de hand de aanwezigheid van bedrijven in de te vernieuwen gebieden te bezien van het gezichtspunt van de bewoners uit”.

Een dergelijke opmerking doet echter vragen rijzen, bijvoorbeeld wanneer het te vernieuwen gebied een binnenstad is. Zoals bekend kenmerkt een binnenstad zich door een hoge mate van concentratie van economische activiteiten, hetzij in de gehele binnenstad, hetzij in gedeelten daarvan. Het fungeren van een stad als verzorgend centrum voor een uitdijend gebied wordt met name in de binnenstad waargemaakt. Of niet waargemaakt, als de binnenstad bijvoorbeeld niet goed bereikbaar is. „Schiet ze op dit punt te kort”, aldus de m.v.t. blz. 45, „dan vloeit haar levenskracht af



naar subcentra aan de buitenkant van de stad en verkommt het oudere milieu. Er zal daarom steeds moeten worden gezocht naar een goed evenwicht tussen bereikbaarheid enerzijds en een aanvaardbaar woon- en leefmilieu anderzijds".

Uit het voorgaande blijkt dat, indien het te vernieuwen gebied de binnenstad is, het gezichtspunt van de bewoners begrensd wordt door de noodzakelijkheid ruimte te laten aan binnenstadfuncties van verzorgende aard en aan de bereikbaarheid ervan voor de afnemers van deze goederen en diensten in een wijder gebied. Tegelijk blijkt dat bedrijven van stuwende aard, die de economie van stad en streek stimulerend beïnvloeden, buiten beschouwing blijven. Dit is voldoende aanleiding om te bezien wat het wetsontwerp zegt over de beleidsinstrumenten die relevant zijn voor het stedelijke bedrijfsleven.

Deze instrumenten zou men kunnen onderverdelen in direct en indirect werkende. Van direct werkende instrumenten ondervinden bedrijven in onmiddellijke zin profijt of last; bij indirecte werking is er een tussenschakel.

In art. 60 van het wetsontwerp worden een aantal directe beleidsinstrumenten aangegeven. Denkbaar zijn zowel geldelijke als andere steunmaatregelen. Uit de toelichting op het artikel blijkt dat bij dit laatste bijvoorbeeld kan worden gedacht aan adviezen aan bedrijven omtrent hun toekomstmogelijkheden. De vormen van financiële steun zijn: het verstrekken van leningen; de garantie van rente en aflossing; de verstrekking van bijdragen ineens en van periodieke bijdragen. Van het toekennen van belastingfaciliteiten en van overheidsdeelneming is klaarblijkelijk afgezien.

In het kader van dit betoog is het van grotere betekenis kennis te nemen van de gevallen, waarin steun kan worden verleend. Een drietal categorieën wordt in het artikel genoemd. De eerste is voortzetting van het bedrijf, verplaatsing binnen het stadsvernieuwingsgebied daaronder begrepen. De tweede categorie is verplaatsing van het bedrijf naar buiten het gebied. De derde betreft beëindiging van het bedrijf.

Het is goed hierbij te noteren dat afgezien is van de mogelijkheid tot steunverlening aan bedrijven die, van buiten komende, zich in het vernieuwingsgebied zouden willen vestigen. Deze constatering is in het bijzonder van belang in het geval waarin de aanvraag tot aanwijzing van vernieuwingsgebied een binnenstad betreft. Indien in een dergelijk geval een stedelijke overheid meent dat, gezien de aard van de te vernieuwen bebouwing (bijv. kantoorpanden) of gezien de opleidingskwaliteiten van het aanwezige arbeidsaanbod of gezien de van bedrijfs categorie tot bedrijfs categorie verschillende verkeersgeneratie of gezien de wenselijkheid een levenskrachtig mengsel van bedrijvigheid tot stand te brengen, het aanbeveling verdient sommige aanwezige bedrijven binnen of naar buiten het gebied te verplaatsen en andere bedrijven van buiten naar het gebied aan te trekken, kan het betrokken gemeentebestuur voor het eerste wel maar voor het tweede geen rijkssteun verkrijgen. Aanmoediging tot vestiging, hoe essentieel een vestiging ook kan zijn voor het functioneren van de binnenstad, zal het gemeentebestuur uit andere middelen moeten financieren of achterwege laten.

Aan de notie dat het binnenstadsgebeuren niet alleen sociaal-cultureel maar ook sociaal-economisch een zeer belangrijke bron van vernieuwing is, doet deze opzet geen recht. Zonder het ontstaan en het binnenkomen van nieuwe functies raken binnensteden op den duur in een onstuitbaar proces van verval. Dit is evenmin een gunstige ontwikkeling vanuit het gezichtspunt der bewoners.

Met betrekking tot de indirect werkende beleidsinstrumenten kan worden gesteld dat deze in de eerste plaats worden gezocht in de sfeer van de verkeersmaatregelen. De functies van bedrijven — en niet alleen van bedrijven — kunnen alleen inhoud krijgen indien zowel verplaatsing van goederen als van personen mogelijk is. Ter wille van een goede bereikbaarheid noemt de memorie van toelichting op blz. 45 de volgende maatregelen.

- Ten eerste zullen gemeenten verkeerscirculatieplannen moeten opstellen, terwijl grotere gemeenten een verkeers- en vervoersplan niet kunnen missen.
- Ten tweede wordt gewezen op de mogelijkheden om van de minister van Verkeer en Waterstaat middelen te ontvangen ter verbetering van de verkeersafwikkeling op het hoofdwegennet en ter verbetering van het openbaar vervoer.
- Voorts wordt het denkbaar geacht dat een gemeente komt te staan voor een herinrichting van de gehele openbare ruimte, hetgeen met hoge kosten kan gepaard gaan.
- Ten slotte wordt de mogelijkheid voorzien dat in uitzonderingsgevallen parkeergarages niet kostendekkend zijn.

„Bezien zal worden of en in hoeverre de desbetreffende kosten voor rijksrekening kunnen worden genomen”, zo besluit de memorie van toelichting deze paragraaf.

Geconstateerd kan worden dat de opstelling ten aanzien van de hantering van indirect werkende instrumenten zeer voorzichtig is. Een gemeente die met betrekking tot de binnenstad een aanvraag tot vernieuwingsgebied wil gaan indienen, zal ervaren dat deze onzekerheid ten aanzien van indirecte instrumenten als verkeers- en vervoersmaatregelen het opstellen van een betrouwbare kostenraming, welke bij de indiening van de aanvraag vereist is, niet vergemakkelijkt.

Ten slotte kan worden geconcludeerd dat twijfel mogelijk is of het op grond van de wet beschikbaar komende beleidsinstrumentarium wel voldoende effectief is om de in de memorie van toelichting eerstgenoemde noodzakelijkheid, namelijk dat steden blijven functioneren als de verzorgende centra voor het gehele uitdijende stadsgebied te realiseren.

## De sprong voorwaarts

De in de derde plaats genoemde noodzakelijkheid heeft betrekking op de grote inspanning tot het inhalen van de achterstand in woningverbetering en de daarop gerichte planmatige ingreep van de overheid. Nu bestaat de overheid uit verschillende lagen: rijk, provincie en gemeenten. Op blz. 65-67 schetst de memorie van toelichting een viertal taken voor het rijk. Allereerst dient het rijk de voorwaarden te scheppen op het punt van de wetgeving, de financiële steun en van het goed functioneren van het eigen apparaat. Ten tweede is het de taak van het rijk stimulansen aan de stadsvernieuwing te geven, tegen de achtergrond van het taakstellend programma dat het rijk daarbij voor ogen heeft. Als derde taak van het rijk wordt genoemd het kritisch beoordelen van gemeentelijke plannen. Tenslotte wordt als rijks-taak genoemd het verrichten van onderzoek en het toezien op de kwaliteit van het onderzoek ten behoeve van de ingediende plannen tot stadsvernieuwing.

Hieruit blijkt dat de verantwoordelijkheid voor de eigenlijke stadsvernieuwingssactie bij de gemeenten wordt gelegd. Hoezeer ook gerechtvaardigd, in beginsel betekent dit uitgangspunt een beperking van de mogelijkheden om vanaf rijksniveau de gewenste sprong voorwaarts te realiseren.

Zoals eerder vermeld, wordt in de m.v.t. als tweede noodzaak tot stadsvernieuwing genoemd het opheffen van de achterstand in de woonsituatie in de 19e en vroeg 20e-eeuwse stadswijken. Ingevolge deze doelstelling zal het rijk dáár middelen voor stadsvernieuwing willen toewijzen, waar deze achterstand het grootst is. De feitelijke huisvesting en de prioriteit gegeven aan ongelijkheid in woonsituatie, vormen de constituerende elementen voor het aanwijzingsbeleid van stadsvernieuwinggebieden, gegeven de in totaal beschikbare middelen. Evenwel is a priori niet zeker dat in de bij de aanvraag ingediende plannen van de gemeenten dezelfde prioriteit tot uitdrukking wordt gebracht. Men heeft niet veel fantasie op te brengen om zich te kunnen voorstellen dat er onder de gemeentebesturen, die met hun

aanvragen komen, sommige zullen zijn, die de instandhouding van historisch waardevolle stadsgedeelten relatief hoge prioriteit geven. Zoals vroeger met de aanleg van industrieterreinen zullen er gemeenten zijn met ambitieuze plannen voor hun binnenstad. Er zijn gemeentebesturen, die geconfronteerd worden met een ernstige werkloosheid en die aan bouwvakkers en anderen middels stadsvernieuwing werk willen verschaffen. De voorkeur voor het openbaar vervoer is lang niet bij alle gemeenten even sterk als bij het rijk, hetgeen de prioriteitsverschillen beïnvloedt. Ten slotte zijn er de in financiële moeilijkheden verkerende art. 12-gemeenten, die de concrete plannen mede vanuit het gezichtspunt van het welvaren van hun gemeentefinanciën zullen voorbereiden.

De strekking van het voorgaande is dat, naarmate de discrepantie tussen de prioriteitsstelling van het rijk en de verzameling van uitgesproken en onuitgesproken prioriteitskeuzen van gemeentebesturen groter is, de doeltreffendheid van het rijksbeleid ten aanzien van de gewenste sprong voorwaarts meer in gevaar komt. Het is opvallend dat het hierin schuilende gevaar voor het voorgenomen beleid klaarblijkelijk zo laag wordt aangeslagen, dat men het niet nodig heeft geacht hiervoor een voorziening te treffen. Wel vermeldt de m.v.t. op blz. 66 dat sprake is van periodiek overleg met de vier grote steden en een aantal middelgrote steden; wel wordt gesproken over druk, uit te oefenen op steden, die inactief zijn of de zaken verkeerd aanpakken. Maatregelen die het prioriteitsdenken bij gemeenten beïnvloeden zijn dit evenwel niet, hetgeen merkwaardig mag worden geacht nu het rijk voor zich zelf zulk een stellige uitgangspositie gekozen heeft als hiervoor beschreven.

Behalve van de zijde van de gemeenten wordt het rijk in het realiseren van de sprong voorwaarts beperkt van de zijde van de inwoners van de te vernieuwen stadswijken. De bewoners van de te verbeteren huizen hebben hun eigen prioriteitschema. Indien hen voorstellen worden gedaan die naar het oordeel van de overheid de weg te werken achterstand opheffen, maar die voor hen zodanige financiële gevolgen hebben dat de realisering van hun voorkeuren te sterk wordt bedreigd, dan lijden de meest nobele verbeteringsplannen schipbreuk. „Wat kost het me?” is een vraag, waarmee menig wethouder en gemeentefunctionaris wordt geconfronteerd. Onzekerheid blijkt dan even erg als een te hoge prijs.

Maar niet alleen financiële bezwaren, ook onzekerheid door trage behandeling of onduidelijkheid bij de toepassing van bouwvoorschriften kunnen weerstanden oproepen. Het eerste rapport in het kader van het, op blz. 67 van de m.v.t. genoemde, proeftuinonderzoek geeft op dit terrein een interessante verzameling knelpunten. Naar onze overtuiging zal een te grote discrepantie tussen de prioriteitskeuze op rijksniveau en de prioriteitsstelling onder bewoners, huiseigenaren en andere betrokkenen, zich eveneens doen gevoelen bij het nemen van de grote sprong voorwaarts. Men vraagt zich af met welke waarborgen het beleid in dit opzicht is omringd.

Ten slotte willen wij nog wijzen op de beperkende invloed ten aanzien van de sprong voorwaarts, die uitgaat van de uitgavenstructuur van 's rijks financiën. Het in aanzienlijke mate beschikbaar stellen van middelen op de rijksbegroting voor stadsvernieuwing zal op den duur leiden tot verhoging van belastingen, dan wel tot een herwaardering van de totale uitgavenstructuur. Uiteraard is dit tenslotte een politiek probleem. Het is evenwel denkbaar politieke oplossingen te laten voorbereiden door denkwerk en evaluerend onderzoek van alternatieve mogelijkheden. Aangezien stadsvernieuwing een sprong voorwaarts wil en moet maken, is de vraag, welke voorziening van deze aard in het kader van dit beleid is getroffen. Helaas verschaffen de ter discussie gestelde stukken hierover geen inzicht.

A. J. Hendriks

## PROVINCIE LIMBURG

De Provinciale Planologische Dienst is de technische adviseur van het provinciaal bestuur voor alle aangelegenheden die de ruimtelijke ordening van de provincie betreffen. De 60 medewerkers zijn gegroepeerd in drie afdelingen nl. bovengemeentelijke zaken, gemeentelijke zaken, en secretariaat.

Bij de afdeling bovengemeentelijke zaken (o.a. streekplanvoorbereiding en ruimtelijk relevant onderzoek) komt de functie vacant van:

## STATISTISCH MEDEWERKER

### Functie-informatie:

Functionaris zal met behulp van moderne methoden aanwezige onderzoekgegevens inzichtelijk dienen te maken en adviezen dienen te geven voor het verzamelen van nieuw materiaal. Het beheer en de zorg voor de uitbouw van de statistische basisdocumentatie, alsmede voor het programmatisch bewerken van gegevens zal bij hem berusten. Daarbij kan hij een beroep doen op de hulp van twee medewerkers. Functionaris zal voorts de stafleden behulpzaam dienen te zijn bij het ruimtelijk interpreteren van de bewerkingsuitkomsten.

### Functie-eisen:

Naast de voor deze functie vereiste persoonlijke kwaliteiten i.v.m. de organiserende en coördinerende inhoud van zijn taak, wordt van functionaris een gedegen theoretische kennis verwacht, liggend op het niveau van Statistisch Analist V.V.S., alsmede praktische ervaring met rekenprogramma's. Bekendheid met het terrein van de ruimtelijke ordening is voor een goede taakvervulling nodig. Een psychologisch onderzoek zal deel uitmaken van de selectieprocedure.

### Salariëring:

Afhankelijk van leeftijd, kennis en ervaring wordt een salaris geboden in de rang van commies 1e klas (f 2.457,— tot f 3.014,— per maand) of hoofdcommies (max. f 3.410,—) excl. toeslag ad f 30,—. Uitloop in de rang van hoofdcommies 1e klas (max. f 3.819,—) behoort op de duur tot de mogelijkheden.

Sollicitaties — met recente pasfoto — binnen 14 dagen te richten aan de Gedeputeerde Staten van Limburg en in te zenden aan de Directeur van de provinciale planologische dienst, Bouillonstraat 8 te Maastricht.

# Is er een direct verband tussen economische veroudering en bezettingsgraadverliezen?

DR. A. B. T. M. VAN SCHAİK

*Na de studies van Den Hartog en Tjan heeft in wijde kring de mening post gevat, dat er een direct negatief verband bestaat tussen arbeidskostenstijging en werkgelegenheid. Onlangs zijn door enkele onderzoekers kanttekeningen geplaatst bij een te eenzijdige benadrukking van dit aspect. Deze onderzoekers betogen dat het koopkrachteffect van loonsverhogingen door middel van een verhoging van de bezettingsgraad het arbeidskosteneffect geheel of gedeeltelijk neutraliseert. Dr. A. B. T. M. van Schaik, wetenschappelijk hoofdmedewerker aan de economische faculteit van de Katholieke Hogeschool Tilburg, onderzoekt in dit artikel\* of ook de bezettingsgraad een rol speelt bij het afstoten van oude jaargangen en daarmee bij het verloren gaan van arbeidsplaatsen.*

## Inleiding

De laatste jaren wordt de ontwikkeling van de arbeidskosten in Nederland met zorg gevolgd. Groeien de arbeidskosten sneller dan de arbeidsproductiviteit, zo luidt de gedachtengang, dan zullen steeds meer oude machines met lage productiviteit verliesgevend worden en derhalve buiten gebruik worden gesteld. Daarmee gaan ook de hieraan verbonden arbeidsplaatsen verloren.

In de tweede helft van de jaren zestig schijnt dit proces in een dusdanige versnelling te zijn geraakt, dat de groei van het totale in het bedrijfsleven aanwezige arsenaal aan arbeidsplaatsen stagneerde. Een gedeelte van de heden ten dage omvangrijke werkloosheid wordt, met name door het Centraal Planbureau, vanuit deze ontwikkeling verklaard 1).

De „gewoontewijsheid” die zich op basis van de hier bedoelde jaargangentheorie heeft gevormd, is inmiddels wijdverbreid. Aanhangers van Keynes en Kalecki achten dit echter een weinig gelukkige ontwikkeling. Te eenzijdig, zo verneemt men wel, wordt door de aanhangers van de jaargangentheorie benadrukt dat er een negatief verband zou bestaan tussen arbeidskostenstijging en werkgelegenheid. Onlangs hebben ook enkele Tilburgse onderzoekers bij een te eenzijdige benadrukking van dit aspect kanttekeningen geplaatst 2). Theoretisch gezien, zo kan men de gedachtengang samenvatten, is het zeer wel denkbaar, dat het koopkrachteffect van loonsverhogingen het kosteneffect ervan neutraliseert, mits men in het jaargangenmodel op een meer directe wijze rekening houdt met de bezettingsgraad van de productiecapaciteit. In dit artikel zal een begin worden gemaakt met het toetsen van deze gedachtengang aan de praktijk.

## Het model van Den Hartog en Tjan

Wordt door het jaargangenmodel van het Centraal Planbureau het negatieve verband tussen arbeidskosten en werkgelegenheid te eenzijdig benadrukt?

Om deze vraag te beantwoorden kan men te rade gaan bij een recent artikel van Den Hartog en Tjan, beiden verbonden aan het Centraal Planbureau, in *De Economist* 3), verder te noemen het HT-model. (Enkele resultaten van deze studie zijn als variant c in tabel 2 opgenomen). Hieruit blijkt, dat t.o.v. het oorspronkelijke artikel van beide auteurs een aantal verbeteringen zijn aangebracht 4). Zo is het enigszins gekunstelde idee van twee sectoren, een met en een zonder machines, verlaten. Bovendien is het criterium voor aanpassing van het berekende aantal arbeidsplaatsen aan de feitelijke werkgelegenheid en van de berekende productiecapaciteit aan de feitelijke productie verbeterd.

Er zijn echter ook kritische kanttekeningen bij het HT-model te maken. Zo is de periode, waarvoor het model is geschat of aangepast, nog steeds slechts vijftien jaren. Met name betreft het hier de periode 1959-1973. Het algemene beeld, dat Den Hartog en Tjan m.b.t. de ontwikkeling van het aantal arbeidsplaatsen scheppen, heeft veel te maken met de ontwikkeling van de reële arbeidskosten. Tabel 1 geeft een overzicht van de ontwikkeling van de reële arbeidskosten 5).

Tabel 1. Ontwikkeling van de reële arbeidskosten

1951 -0.5	1958 3.0	1965 6.4	1972 6.7
1952 0.4	1959 2.2	1966 6.6	1973 6.4
1953 2.4	1960 3.5	1967 6.1	1974 7.4
1954 4.4	1961 7.5	1968 6.5	1975 7.5
1955 5.1	1962 6.6	1969 6.9	1976 5.2
1956 4.4	1963 5.4	1970 8.8	
1957 4.2	1964 5.6	1971 7.8	

Zoals uit deze tabel blijkt, trad er in 1961 een versnelling op in de groei van de reële arbeidskosten. Volgens Den Hartog en Tjan werden in dat jaar voor de eerste keer sinds de oorlog machines verliesgevend en derhalve om econo-

\* Dank gaat uit naar Prof. Dr. Th. van de Klundert, Prof. Drs. C. van Eijk en Drs. J. Muysken voor hun stimulerende opmerkingen en vragen naar aanleiding van een eerdere versie van dit artikel.

1) Vergelijk het *Centraal Economisch Plan 1975*, blz. 74 e.v.

2) Naar aanleiding van discussies met Prof. Dr. D. Schouten en Drs. W. van den Goorbergh over hun jongste onderzoeken is de hierna te bespreken „nieuwe” afkapconditie ontwikkeld.

3) H. den Hartog en H. Tjan, Investments, wages, prices and demand for labour, *De Economist*, nr. 1/2, 1976.

4) H. den Hartog en H. Tjan, Investerings, lonen, prijzen en arbeidsplaatsen, CPB, *Occasional Paper*, nr. 2, 1974.

5) Deze tabel bevat de procentuele mutaties van de reële arbeidskosten volgens de vertragsstructuur van het HT-model, rekening houdend met de „extra” arbeidskosten door arbeidstijdverkorting in de perioden na 1959. Zie voetnoot 7 voor nadere informatie over de samenstelling van deze tabel.

mische redenen en niet om redenen van technische slijtage geliquideerd. Rond deze versnelling in de ontwikkeling van de reële arbeidskosten is het gehele betoog van Den Hartog en Tjan opgebouwd. Hierbij kan men op empirische gronden vraagtekens plaatsen. Uit tabel I volgt immers dat de groeivoet van de reële arbeidskosten na de oorlog niet eenmaal, maar driemaal op een hoger niveau — gerekend als een gemiddelde over de jaren 1954/1961, 1961/1970 en 1970/1976 — terecht is gekomen. Vergelijkt men het gemiddelde uit de eerste periode (3,8%) met de groeivoet van de arbeidsbesparende technische vooruitgang op de oudste jaargangen in die periode (1,3%) dan mag men verwachten dat de economische veroudering reeds in het midden van de jaren vijftig op gang is gekomen. En verder, dat behalve in het begin van de jaren zestig ook rond 1970 een acceleratie in de buiten gebruikstelling van verliesgevend machines moet hebben plaatsgevonden. De eerste verwachting komt via het HT-model in het geheel niet en de tweede slechts in beperkte mate uit.

Een en ander hangt zeer nauw samen met een ander aspect van het HT-model. Het betreft hier de introductie van de zogenaamde „overhead labour”. Den Hartog en Tjan introduceren deze indirecte arbeid om schattings-technische redenen in de vorm van een vermenigvuldigingsfactor en wel *nadat* het bouwjaar van de oudste in gebruik zijnde jaargang is vastgesteld. Weglating van deze factor zou er toe leiden, dat het berekende aantal arbeidsplaatsen in een groot aantal jaren *onder* de feitelijke werkgelegenheid zou komen te liggen 6). De gevolgen van deze schattings-technische ingreep kunnen als volgt worden geïllustreerd.

In 1973, bijvoorbeeld, bedroegen de reële arbeidskosten f. 13.729 7). Confronteert men dit bedrag met de arbeidsproductiviteit van de oudste in gebruik zijnde jaargang in 1973 dan blijkt, uiteraard, dat deze jaargang niet verliesgevend is. Gaat men daarentegen uit van de werkelijke arbeidsproductiviteit, d.w.z. rekening houdend met „overhead labour”, dan blijken er in 1973 drie jaargangen verliesgevend te zijn. Hiermede corresponderen ruim 400.000 verliesgevend arbeidsplaatsen. Dit aantal omvat ca. 10% van de werkgelegenheid in bedrijven. Dit kan niet realistisch worden geacht.

Overigens kan nu worden begrepen waarom de eerste en de derde impuls in de ontwikkeling van de reële arbeidskosten via het HT-model niet, respectievelijk nauwelijks, werken. Rekent men immers de werkelijke arbeidsproductiviteit op de jaargangen uit, d.w.z. die inclusief indirecte arbeid, dan is de arbeidsproductiviteit van de machines uit bijvoorbeeld 1915 geen f. 5925 maar f. 5230. In 1959 was jaargang 1915 — volgens het HT-model — nog steeds in gebruik. Vergelijkt men de reële loonkosten, die in 1959 f. 5702 bedroegen 8), met deze werkelijke arbeidsproductiviteit dan moet men in tegenstelling tot Den Hartog en Tjan concluderen, dat reeds in 1959 het verschijnsel van economische veroudering moet hebben bestaan. Een analoog rekensommetje kan worden opgezet om te begrijpen waarom het HT-model de (extra) effecten van de derde impuls rond 1970 in slechts geringe mate genereert 9).

Naast het hierboven beschreven punt van kritiek kan men — met Driehuis c.s. 10) — nog eens op het merkwaardige feit wijzen, dat toepassing van het HT-model op de jaren vijftig tot de uitkomst leidt, dat de feitelijke werkgelegenheid het berekende aantal arbeidsplaatsen in aanzienlijke mate overschrijdt. Pogingen om het jaargangenmodel ook voor de jaren vijftig aan te passen hebben tot dusverre geen erg fraaie resultaten opgeleverd. Het meest bekend is de poging van Van Eijk en Muller 11). In de resultaten van Van Eijk en Muller ziet Driehuis echter geen „redding” van het HT-model. Met name het door Van Eijk en Muller in de jaren 1959-1973 berekende aantal arbeidsplaatsen acht hij veel te hoog 12). Een ander punt van kritiek op de resultaten van Van Eijk en Muller is, dat het berekende aantal arbeidsplaatsen in het begin van de jaren vijftig nog onder de gerealiseerde werkgelegenheid ligt 13).

Ten slotte kan, terugkomend op de vraag of via het HT-model het negatieve verband tussen arbeidskosten en werkgelegenheid te eenzijdig wordt benadrukt, worden opgemerkt dat bij de bepaling van het aantal arbeidsplaatsen via dit model niet rechtstreeks rekening wordt gehouden met de mogelijkheid van bezettingsgraadwinsten of -verliezen 14).

Hiermede zijn enkele punten van kritiek op het HT-model bijeengebracht. Een en ander vormt het uitgangspunt van het onderzoek waarover hier wordt gerapporteerd.

## De nieuwe resultaten

Naast de voorwaarde dat het berekende aantal arbeidsplaatsen ( $a^*$ ) groter moest zijn dan de feitelijke werkgelegenheid ( $a$ ), gebruikten Den Hartog en Tjan de conditie dat ook de berekende productiecapaciteit ( $y^*$ ) groter moest zijn dan de feitelijke productie ( $y$ ). Bij her-aanpassing van het HT-model over de gehele naoorlogse periode is de tweede voorwaarde in eerste instantie aangehouden 15). Er kwam echter geen aanpassing uit de bus, die aan de gestelde randvoorwaarde voldeed 16).

In tweede instantie is ook de voorwaarde  $y^* \geq y$  losgelaten. Het gevolg was dat nu zeer acceptabele resultaten werden verkregen. Tabel 2 geeft hiervan een overzicht.

Variant a sluit het meeste aan bij de vooronderstellingen van het HT-model. Verschilpunten zijn dat — naast de langere steekproefperiode — de condities  $y^* \geq y$  en  $a^* \geq a$  zijn komen te vervallen, dat de vooroorlogse groeivoet van de arbeidsproductiviteit niet 1/4 maar 3/10 gedeelte van de naoorlogse groeivoet belooft en ten slotte dat de kapitaal-

6) Zie blz. 44 van het *Economist*-artikel van Den Hartog en Tjan (Voetnoot 3). De numerieke waarde van deze factor is 1,1328.

7) Zoals in voetnoot 5) is uiteengezet zijn de reële arbeidskosten uiterekend volgens de formule

$$1/3 (l/p + l_{-1}/p_1 + l_{-2}/p_2) h^{-0,75}$$

waarbij  $l$  de nominale loonvoet,  $p$  de prijs van productie en  $h$  de index van de arbeidstijdverkorting symboliseren. Met vertragingen in de arbeidstijdverkorting is niet geëxperimenteerd. De gebruikte cijferreeksen zijn vermeld in voetnoot 15. De cijfers voor de jaren 1974 t/m 1976 zijn gebaseerd op de kerngegevens van het *Centraal Economisch Plan 1976*. Voor 1976 is aangenomen dat de reële arbeidskosten met slechts 1% stijgen.

8) Vergelijk voetnoot 7.

9) Zie de kolom economische veroudering van variant c in tabel 2.

10) W. Driehuis, An analysis of the impact of demand and cost factors on employment in the Netherlands, *Research Memorandum*, 7604, Universiteit van Amsterdam. Driehuis baseert zich hierbij onder meer op studies van De Klerk, Van der Laan en Thio.

11) C. J. van Eijk, De Vereniging voor de Staathuishoudkunde over de werkloosheid, *ESB*, 11 februari 1976. Dit artikel is geschreven naar aanleiding van de in november van het vorige jaar uitgebrachte *Preadvies voor de Vereniging voor de Staathuishoudkunde over werkloosheid*. Deze preadvies bevatten onder meer een vervolg op het oorspronkelijke artikel van Den Hartog en Tjan uit 1974. Den Hartog, Van de Klundert en Tjan hebben in dit preadvies het jaargangenmodel geïncorporeerd in een geheel uitgewerkt macro-economisch model, het zogenaamde Vintaf-model.

12) In 1964, bijvoorbeeld, belooft het aantal onbenutte arbeidsplaatsen in de tweede variant van Van Eijk 423.000 manjaren.

13) Ook het putty-clay model van Sandee brengt geen „redding” van het HT-model. Immers, de economische veroudering à la Hartog en Tjan komt in het model van Sandee pas zeer laat op gang. De verklaring hiervoor is waarschijnlijk, dat Sandee de gemiddelde productiviteit overschat doordat hij de zelfstandigen in het arbeidsvolume weglaat. Zie J. Sandee, *A putty-clay model for the Netherlands*, Paper voor het Europees Econometrisch Congres te Helsinki, 1976.

14) In het HT-model speelt de bezettingsgraad van de capaciteit, bijvoorbeeld, geen directe rol bij de bepaling van de productiecapaciteit en het aantal arbeidsplaatsen.

15) Er is gebruik gemaakt van het model, het criterium en de overige vooronderstellingen van Den Hartog en Tjan uit het artikel in de *Economist* (vgl. voetnoot 3). De gebruikte cijferreeksen voor de jaren na 1958 komen uit het *Occasional Paper* (vgl. voetnoot 4). De benodigde gegevens voor de jaren vijftig komen uit de reeksen behorend bij het Vintaf-model (vgl. voetnoot 11).

16) Dank gaat uit naar de heer A. W. van den Aker van het Rekencentrum van de Katholieke Hogeschool voor het coderen van het computer-programma.

coëfficiënt vanaf 1948 een factor 1,2 groter is dan de vooroorlogse kapitaalcoëfficiënt 17). Verdere verschilpunten met het HT-model, ook schattingstechnisch, zijn er niet.

Variante a overziet kan men — in vergelijking met de resultaten van Van Eijk — stellen, dat de overschatting van het aantal arbeidsplaatsen in het begin van de jaren zestig is verschoven naar het einde van de jaren vijftig. In het licht van de lage loonpolitiek in de jaren vijftig is dit resultaat plausibel. Verder kan men constateren dat de economische veroudering — naar verwachting — reeds in het midden van de jaren vijftig op gang is gekomen. Ook de hierboven besproken tweede en derde impuls in de ontwikkeling van de arbeidskosten zijn duidelijk herkenbaar, zowel in 1961 als in 1970 treedt een acceleratie in het verlies van arbeidsplaatsen door economische veroudering op.

Een mogelijk defect van variant a blijft echter de grote overschatting van het aantal arbeidsplaatsen in de tweede helft van de jaren vijftig. Hiermede gaat ook een zeer lage bezettingsgraad van de productiecapaciteit gepaard. Anders gezegd, zowel de bezettingsgraad van het aantal arbeidsplaatsen ( $z = a/a^*$ ) als de bezettingsgraad van de productiecapaciteit ( $q = y/y^*$ ) zijn in de tweede helft van de jaren vijftig erg laag. Juist in deze periode werd een forse conjuncturele inzinking waargenomen. Derhalve is de vraag gerechtvaardigd of dit resultaat wel aansluit bij de praktijk. Met andere woorden, is het wel realistisch om een resultaat te accepteren, waarbij de onbenutte productiecapaciteit ten alle tijde wordt aangehouden? Met deze vraag wordt aangesloten bij de kritiek op de jaargangentheorie, waarop in de inleiding is gewezen.

Om deze vraag te beantwoorden zal de theoretische specificatie van het jaargangenmodel van Den Hartog en Tjan moeten worden aangepast. Met name kan worden gedacht aan de toevoeging van een mechanisme waarbij de liquidatie van oude machines niet alleen rechtstreeks op de ontwikkeling van de reële arbeidskosten reageert, maar tevens rechtstreeks op de ontwikkeling van de bezettingsgraad van de productiecapaciteit 18).

Hiervoor zijn twee ingangen in het jaargangenmodel mogelijk. Ofwel men neemt aan dat de ondernemers de onderbezette productiecapaciteit bij het bereiken van een zekere kritische grens gedeeltelijk afstoten ofwel men veronderstelt dat de ondernemers uitsluitend verliesgevende capaciteit buiten gebruik stellen. Uiteraard kunnen beide veronderstellingen tegelijkertijd actueel zijn.

Met de eerste veronderstelling is geëxperimenteerd door op ad hoc basis nieuwe technische overlevingsfracties te introduceren. Vergelijken met variant a werd het verlies aan arbeidsplaatsen door technische veroudering hierdoor groter. De experimenten op basis van de tweede veronderstelling gaven echter betere resultaten te zien. Derhalve geven wij aan de tweede mogelijkheid vooralsnog de voorkeur.

De meest voor de hand liggende inbouwmogelijkheid van de tweede veronderstelling in het HT-model is de afkapconditie, waarmede het bouwjaar van de oudste in gebruik zijnde jaargang wordt bepaald 19):

$$py^* = la^* \quad (1)$$

Hierin symboliseren  $p$  de prijs van produktie,  $l$  de nominale loonvoet,  $y^*$  de productiecapaciteit van de oudste in gebruik zijnde (marginale) jaargang en  $a^*$  het aantal hieraan verbonden arbeidsplaatsen. Het quotiënt  $y^*/a^*$  is de arbeidsproduktiviteit van de marginale jaargang.

Bovenstaande afkapconditie kan op een simpele wijze worden uitgebreid met de bezettingsgraden van zowel de productiecapaciteit als van het aantal arbeidsplaatsen van de marginale jaargang door er vanuit te gaan dat de ondernemers niet naar de potentiële opbrengsten ( $py^*$ ) en kosten ( $la^*$ ) kijken. Bij het liquideren van marginale jaargangen, maar naar de werkelijke opbrengsten en kosten:

$$py = la \quad (2)$$

Hierin symboliseren  $y$  de werkelijke produktie en  $a$  de feitelijke werkgelegenheid op de marginale jaargang. Deelt men linker- en rechterlid van formule (2) door zowel  $y^*$  als  $a^*$  dan verschijnt na enige bewerking en tussentijdse introductie van de coëfficiënten een  $f$  20):

$$\nu = 1948 + \frac{\ln l - \ln p - \delta \ln h - \ln \varphi + e \ln z - f \ln q}{\ln(1 + \mu)} \quad (3)$$

Hierin stelt  $\varphi$  de arbeidsproduktiviteit van de jaargang uit 1948,  $\mu$  de groeivoet van de arbeidsbesparende technische vooruitgang,  $\nu$  het bouwjaar van de marginale jaargang en  $h$  de index van de contractuele arbeidstijd voor. De coëfficiënten  $\delta$ ,  $e$  en  $f$  zijn elasticiteiten.

Uit de formule (3) kan worden afgeleid, dat een stijging van de bezettingsgraad van het aantal arbeidsplaatsen ( $z$ ) leidt tot een afname van de economische levensduur ( $\nu$  wordt groter) en dat een stijging van de bezettingsgraad van de productiecapaciteit ( $q$ ) leidt tot een stijging van de economische levensduur ( $\nu$  wordt kleiner).

De bezettingsgraden op de marginale jaargangen zijn empirisch echter moeilijk of niet te bepalen. Derhalve zal worden volstaan met een benadering in de vorm van de bezettingsgraden voor alle in gebruik zijnde jaargangen te zamen genomen, d.w.z.  $z$  i.p.v.  $z$  en  $q$  i.p.v.  $q$  21).

Variante b uit tabel 2 beschrijft de resultaten van de aanpassing van het HT-model van variant a met behulp van de nieuwe afkapconditie (3) 22). Voor de elasticiteit  $e$  in deze conditie werd de waarde 0 en voor  $f$  de waarde 0,75 gevonden. Bij de keuze van deze variant uit de verzameling resultaten, welke door het variëren van de ingezette waarden voor

17) De suggestie van een „sprong” in de kapitaalcoëfficiënt werd geopperd door Prof. Van de Klundert. De verhoging van de kapitaalcoëfficiënt in 1948 hangt ten nauwste samen met de gelijktijdige verhoging van de groeivoet van de arbeidsbesparende technische ontwikkeling in hetzelfde jaar. De factor 1,2 bleek de beste aanpassing te geven. (Enkele resultaten uit een gevoeligheidsanalyse voor veranderingen in de vooronderstellingen worden gepubliceerd in de reeks ter *Discussie* van de Economische Faculteit te Tilburg.) Een ander betekent een stijgende gemiddelde kapitaalcoëfficiënt in de periode 1948-1965.

18) Indirect speelt de bezettingsgraad van de productiecapaciteit — zoals men kan leren uit het Vintaf-model (voetnoot 11) — wel een rol, als men bedenkt dat lonen, prijzen en bezettingsgraad simultaan bepaald zijn. Overigens is in een van beide werkgelegenheidsfuncties van het Vintaf-model — en in het keuzecriterium van het HT-model — wel rekening gehouden met het rechtstreekse verband tussen werkgelegenheid en bezettingsgraad.

19) Tijds- en bouwjaarindices worden gemakshalve weggelaten.

20) Zie voor de procedure van deze bewerking het HT-model. Als  $e$  en  $f$  nul zijn is formule (3) identiek aan de afkapconditie van Den Hartog en Tjan en variant a.

21) Overigens biedt Sandee (vgl. voetnoot 13) de aardige suggestie om aan te nemen dat de bezettingsgraad lager is naarmate de jaargang ouder is. Sandee volgde zou  $z$  vervangen dienen te worden door  $2z-1$  en  $q$  door  $2q-1$ . Het is overigens zeer de vraag of juist de marginale jaargangen in de praktijk de laagste bezettingsgraden kennen.

22) In de afkapconditie is gewerkt met de bezettingsgraden van het jaar  $t-1$ , omdat de productiecapaciteit niet kan worden bepaald voordat het bouwjaar van de oudste in gebruik zijnde jaargang is berekend. Om de berekeningen op te starten is aangenomen, dat de waarde van  $z$  en  $q$  in 1950 één was. Deze veronderstelling oefent geen invloed uit op de resultaten omdat de economische levensduur van de oudste in gebruik zijnde jaargang in 1951 groter is dan de technische levensduur. Verder kan — ter motivatie van de vertraging — worden gesteld, dat het aannemelijk is om te veronderstellen dat de ondernemers met een zekere vertraging op bezettingsgraadmutaties reageren.

Een probleem is overigens de bepaling van de naoorlogse kapitaalcoëfficiënt. Evenals in het HT-model is deze berekend op basis van de veronderstelling dat de bezettingsgraad van de productiecapaciteit in 1970 één zou zijn. Uit de berekeningen volgt echter (vgl. tabel 3), dat de bezettingsgraad in 1970 iets groter is dan 100%. Om nu het een met het ander in overeenstemming te brengen zou de berekende productiecapaciteit — achteraf — met het verschil in 1970 kunnen worden opgehoogd. Dit is niet gedaan, vooral omdat — om schattingstechnische redenen — in de afkapconditie toch altijd met de bezettingsgraad uit het verleden moet worden gewerkt.

Tabel 2. Arbeidsplaatsen volgens drie varianten (1.000 manjaren)

	Werkgelegenheid	Totaal aantal arbeidsplaatsen			Mutatie aantal arbeidsplaatsen												Bouwjaar van de oudste in gebruik zijnde jaargang (19-)		
					Totaal			Nieuwe investeringen			Technische veroudering			Economische veroudering					
		a	b	c	a	b	c	a	b	c	a	b	c	a	b	c			
1951	3.411	3.419	3.419														07.0	07.0	
1952	3.367	3.469	3.469		50	50		171	171		121	121		0	0		08.0	08.0	
1953	3.407	3.533	3.533		64	64		186	186		122	121		0	1		09.0	09.1	
1954	3.483	3.636	3.636		103	103		227	227		124	124		0	0		10.0	10.0	
1955	3.547	3.753	3.757		117	121		263	263		128	129		18	13		13.4	13.0	
1956	3.602	3.892	3.897		139	140		293	293		121	122		33	31		16.6	16.2	
1957	3.619	4.024	4.002		132	105		292	292		119	119		41	68		19.6	20.6	
1958	3.580	4.081	3.982		57	— 20		225	225		124	121		44	124		21.7	25.4	
1959	3.620	4.168	3.844	3.674	87	— 138		241	241		120	106		34	273		23.3	30.3	15.0
1960	3.692	4.270	3.998	3.806	102	154	132	276	276	244	118	77	112	56	45	0	25.8	30.8	16.0
1961	3.746	4.189	3.990	3.926	— 81	— 8	120	288	288	253	115	79	113	254	217	20	31.1	35.0	20.4
1962	3.823	4.186	3.918	4.023	— 3	— 72	97	292	292	256	84	62	106	211	302	53	35.7	39.3	25.4
1963	3.878	4.108	3.957	4.070	— 78	39	47	279	279	243	72	57	104	285	183	92	39.6	42.3	29.6
1964	3.952	4.148	4.070	4.089	40	113	19	274	274	238	63	56	96	171	105	123	43.6	47.0	33.9
1965	3.986	4.136	4.050	4.062	— 12	— 20	— 27	280	280	242	68	64	90	224	236	179	48.0	48.6	38.8
1966	4.009	4.160	4.095	4.058	24	45	— 4	293	293	252	66	62	81	203	186	175	49.4	49.9	43.8
1967	3.986	4.181	4.033	4.060	21	— 62	2	290	290	248	66	61	81	203	291	165	50.7	51.7	48.1
1968	4.021	4.227	4.139	4.100	46	106	40	313	313	266	63	56	81	204	151	145	52.2	52.8	49.4
1969	4.083	4.272	4.170	4.112	45	31	12	305	305	258	61	57	79	199	217	167	53.6	54.3	50.7
1970	4.129	4.221	4.151	4.129	— 51	— 19	17	346	346	292	61	55	76	336	310	199	55.5	55.8	52.4
1971	4.147	4.103	4.149	4.155	— 118	— 2	26	321	321	270	55	52	72	384	271	172	57.2	57.0	53.9
1972	4.094	4.037	4.048	4.135	— 66	— 101	— 20	296	296	247	50	52	72	312	345	195	58.6	58.6	55.2
1973	4.084	4.029	4.094	4.101	— 8	46	— 34	311	311	259	47	47	71	272	218	222	60.0	59.7	56.5

e en f werd gevonden zijn twee criteria gebruikt 23). Gegeven van te voren „vastgeprikt” waarden voor e en f werd met behulp van de computer de beste aanpassing geselecteerd op de wijze waarop dit ook met variant a is gebeurd. Uit de uitkomsten van alle onderzochte parameter-combinaties (e, f) werd in tweede instantie variant b gekozen op basis van het criterium dat

$$1973 \sum (a^* - a)^2$$

zo klein mogelijk moest zijn.

Variant b beschrijft een zeer goede aanpassing van het berekend aantal arbeidsplaatsen aan de feitelijke werkgelegenheid. Gezien het feit dat zowel de vooronderstellingen — behalve dan de nieuwe afkapconditie en het tweede criterium — als de uitkomsten voor de waarden van de parameters ( $\varphi$ ,  $\mu$ ,  $\kappa$ ) van de varianten a en b niet van elkaar verschillen kan de liquidatie door economische veroudering gemakkelijk (bij benadering) naar oorzaken, te weten arbeidskosten en bezettingsgraad, worden opgesplitst. Men hoeft hiervoor in tabel 2 slechts de kolommen a en b onder het kopje economische veroudering van elkaar af te trekken. De conclusie is dan dat juist in de tweede helft van de jaren vijftig veel arbeidsplaatsen verloren zijn gegaan door bezettingsgraadverliezen. Om de invloed van de bezettingsgraad nog eens te illustreren is in tabel 3 een overzicht gegeven van de ontwikkeling van deze grootheid.

Tabel 3. Bezettingsgraad van de productiecapaciteit volgens variant b

1951	0.9896	1957	0.9352	1963	0.9398	1969	0.9805
1952	0.9573	1958	0.8800	1964	0.9654	1970	1.0113
1953	1.0045	1959	0.9120	1965	0.9747	1971	1.0036
1954	1.0078	1960	0.9305	1966	0.9444	1972	1.0192
1955	1.0074	1961	0.9371	1967	0.9614	1973	1.0181
1956	0.9811	1962	0.9516	1968	0.9632		

Uit deze tabel blijkt dat de bezettingsgraad in een groot aantal jaren is gestegen. Hierdoor zijn in de loop van de tijd ook arbeidsplaatsen behouden gebleven. Met name de jaren 1971 en 1973 zijn hiervan voorbeelden.

Vergeleken met de uitkomsten van het HT-model (variant c van tabel 2) kan worden gesteld dat zowel de creatie als het verlies van arbeidsplaatsen in variant b aanmerkelijk groter is. Dit is onder meer terug te voeren tot het feit, dat hier gerekend wordt met de werkelijke arbeidsproductiviteit van de jaargangen, d.w.z. die inclusief indirecte arbeid.

De arbeidsproductiviteit op de jaargangen in variant b ligt dan ook zo'n 10% lager dan die in het HT-model. Dit stemt geheel overeen met de hierboven gesignaleerde overschatting van de arbeidsproductiviteit op de jaargangen in het HT-model met ruim 10%. Met andere woorden, de uitkomsten voor het parameterpaar ( $\varphi$ ,  $\mu$ ) van variant b wijken in feite niet zoveel af van die van Den Hartog en Tjan. Frappant is verder, dat de feitelijke arbeidsproductiviteit van de jaargang uit 1948 — het zogenaamde referentiejaar — zowel bij alle varianten op het model van Den Hartog en Tjan als ook hier steeds in de buurt van 8000 gulden ligt.

Een bijzonder aspect aan de volgens variant b verkregen uitkomsten is, dat de frictiewerkloosheid ruim 58.000 manjaren groot is (24). Dit lijkt voor de Nederlandse verhoudingen wat aan de ruime kant. (Den Hartog en Tjan kwamen tot een frictiewerkloosheid van 48.000 manjaren.) Immers, rekent men de werkloosheid — gecorrigeerd voor frictiewerkloosheid — uit, dan blijkt dat het verschil in vele jaren negatief is. De hoogte van de frictiewerkloosheid lijkt sterk bepaald te zijn door de uitkomsten voor de jaren 1953 tot en met 1957. In deze jaren is arbeid schaars. Het beschikbare aantal arbeidsplaatsen is zelfs aanzienlijk groter dan het aanbod van arbeid. Derhalve zal een goede aanpassing van de via variant b berekende werkgelegenheid aan de feitelijke werkgelegenheid, waarop door de computer is geselecteerd, met zich meebrengen dat de constante in de vergelijking voor het arbeidstekort hoog is (25). Deze constante nu kan grotendeels worden geïnterpreteerd als de frictiewerkloosheid.

Overigens kan met behulp van variant b de ontwikkeling van de werkgelegenheid vrij redelijk worden voorspeld. Tabel 4 geeft een overzicht van de verschillen tussen de berekende en de feitelijke werkgelegenheid (26).

23) De keuze van een bepaald criterium is vrij willekeurig. Derhalve opteren wij hier voor het gebruik van meer dan één criterium. In een eerder onderzoek hebben wij geprobeerd om voor drie verschillende criteria dezelfde optimale aanpassing van het jaargangenmodel te verkrijgen. (Vgl. A. van Schaik, Wages and scrappage of old machinery, *De Economist*, 1/2 1976). Dit is niet gelukt. Wellicht bieden simultane schattingsprocedures in de toekomst uitkomst.

24) Voor de berekening van de frictiewerkloosheid zij verwezen naar het HT-model in *De Economist*.

25) Vergelijk voetnoot 24.

26) Voor de jaren met een arbeidstekort (1953 t/m 1966 en 1968, 1969) volgt de berekende werkgelegenheid uit:

$$a^* - 0,9985(a^* - a^*) - 58,379.$$

Voor de jaren met een arbeidsoverschot (1951, 1952, 1967 en 1970 t/m 1973) volgt de berekende werkgelegenheid uit:

$$a^* - 0,36938(1-q)a^* - 14.$$

Tabel 4. Berekende minus feitelijke werkgelegenheid volgens variant b

1951	---19	1957	-- 5	1963	- 23	1969	8
1952	33	1958	42	1964	--26	1970	25
1953	50	1959	20	1965	--22	1971	- 6
1954	19	1960	--- 8	1966	--12	1972	---31
1955	-- 4	1961	- 22	1967	--25	1973	23
1956	---17	1962	- 23	1968	26		

Uit deze tabel kan onder meer worden afgelezen dat de berekende werkgelegenheid in de jaren 1952 tot en met 1954 te hoog is. De overschatting van de vraag naar arbeid (het aantal arbeidsplaatsen) in deze jaren is daar ongetwijfeld debet aan. De oorzaak van dit laatste is, dat via het model in deze periode weinig arbeidsplaatsen worden vernietigd, omdat de economische levensduur in deze jaren langer is dan het veronderstelde maximum van 45 jaren.

Uit tabel 4 blijkt verder dat de berekende werkgelegenheid in de eerste helft van de jaren zestig voortdurend lager is dan de feitelijke werkgelegenheid. De oorzaak hiervan is het voor deze jaren te hoge cijfer voor de frictiewerkloosheid.

Een ander aspect aan de volgens variant b verkregen uitkomsten is, dat de bezettingsgraad van de productiecapaciteit in de jaren 1953 t/m 1955 en 1970 t/m 1973 groter is dan 100%. Dit aspect is inherent aan alle door ons onderzochte varianten. De verklaring hiervoor is enigszins problematisch. Voor de eerste periode zou men kunnen stellen, dat de tewerkgestelde arbeid na de recessie van 1952 intensiever werd gebruikt. De conjunctuur herstelde zich, maar tegelijkertijd aarzelden de ondernemers om onmiddellijk veel nieuwe arbeidskrachten aan te trekken. De verklaring van de overbezetting in het begin van de jaren zeventig ligt anders. Door de hierboven beschreven impuls in de reële arbeidskostenontwikkeling gingen er extra veel arbeidsplaatsen in de vorm van economische veroudering verloren. Deze extra uitval werd niet gecompenseerd door een extra creatie van nieuwe arbeidsplaatsen in de vorm van nieuwe investeringen. Toch was de ontwikkeling van de afzet, met name van de export van goederen, in deze jaren nog vrij gunstig. Hieruit zou kunnen worden afgeleid dat de beschikbare productiecapaciteit intensiever werd gebruikt.

Een voorspelling voor de jaren 1974 en 1975 leverde als resultaat op dat de trend uit het begin van de jaren zeventig werd voortgezet. Dit is zeer wel verklaarbaar, als men bedenkt dat de hierboven gesignaleerde derde niveauverhoging sinds de oorlog in de ontwikkeling van de reële arbeidskosten mede op de jaren 1974 en 1975 betrekking heeft. De economische levensduur daalde in deze jaren en het beschikbaar aantal arbeidsplaatsen nam gestaag af. Enige compensatie bood in 1975 de in 1974 gestegen bezettingsgraad. In 1975 volgde echter — zoals men wellicht zou verwachten — geen daling van de bezettingsgraad. De oorzaak hiervan is dat aan een dalende productie ook een teruglopende productiecapaciteit gepaard ging. Al met al ziet een prognose over de ontwikkeling van het aantal arbeidsplaatsen in 1976 — gezien de doorwerking van de reële arbeidskostenstijging uit het verleden — er nogal somber uit.

## Slotsom

Door verschillende schrijvers is er reeds meermalen op gewezen, dat er voor de schatting van een jaargangenmodel voor de Nederlandse economie slechts weinig cijfers beschikbaar zijn. Het is derhalve gewenst om bij de theoretische specificatie van een aan de praktijk aan te passen model zeer ingetogen te werk te gaan. Met andere woorden het is gewenst het aantal te schatten parameters zo beperkt mogelijk te houden. Aan deze wenselijkheid is hier niet voldaan. Vergelijken met het HT-model zijn immers twee extra te schatten parameters meegenomen. Dit maakt de twijfel over de vraag hoe realistisch de verkregen uitkomsten zijn nog groter dan die in het HT-model al was 27). Verder moet er op worden gewezen dat de uitkomsten van variant b zijn verkregen op

basis van de twee hierboven besproken criteria. Deze houden in feite het voorschrift in, dat de uitkomsten voor arbeidsplaatsen en productiecapaciteit in de „buurt” van de feitelijke werkgelegenheid en de feitelijke productie moeten liggen. Dit voorschrift is waarschijnlijk gebaseerd op de traditie van het empirische onderzoek naar de omvang van de productiecapaciteit. Maar is het niet zeer wel mogelijk dat de „normale” bezettingsgraad van de capaciteit eerder rond de 85% dan in de buurt van 100% ligt? Het antwoord op deze vraag kan ook hier niet worden gegeven. Een en ander illustreert wel dat het laatste woord over het verband tussen investeringen, lonen, prijzen en vraag naar arbeid nog lang niet is gesproken.

Desalniettemin levert de hier gepresenteerde versie van het jaargangenmodel wel sterke aanwijzingen voor het bestaan van enkele essentiële relaties tussen de hierboven genoemde grootheden. Met name het te eenzijdige negatieve verband tussen loonkosten en werkgelegenheid is gerelativeerd. Zou men de nieuwe afkapconditie inbouwen in een groter macro-economisch geheel, zoals het Vintaf-model 28), dan is het zeer wel denkbaar dat loonmatiging minder extra werkgelegenheid creëert dan het getal dat via het oorspronkelijke Vintaf-model naar voren komt. Immers, in de nieuwe afkapconditie neutraliseert het koopkrachtseffect van loonmatiging — d.m.v. een dalende bezettingsgraad — geheel of gedeeltelijk het kostenbesparende effect ervan.

De vraag waaraan deze notitie de titel ontleent kan dus, onder de gemaakte voorbehouden, bevestigend worden beantwoord.

## Appendix 29)

### Overzicht van de resultaten behorend bij tabel 2

	variant		
	a	b	c
$\mu$	0,046	0,046	0,051
$\varphi$	8	8	9
$\kappa$	1,356	1,356	1,456
$\rho$	0,026	0,002	0,066
$\omega$	67,4	58,5	48,1
$\beta$	0,61	0,37	0,46
$R^2(1)$	0,98	0,95	0,99
$R^2(2)$	0,95	0,65	0,85

Verklaring der symbolen:

- $\mu$  = groeivoet arbeidsbesparende technische vooruitgang;
- $\varphi$  = arbeidsproductiviteit van de jaargang 1948;
- $\kappa$  = naoorlogse kapitaalcoëfficiënt;
- $\rho$  = coëfficiënt uit de vergelijking voor het aanbodtekort;
- $\omega$  = frictiewerkloosheid;
- $\beta$  = coëfficiënt uit de vergelijking voor het aanbodoverschot;
- $R^2(1)$  = correlatiecoëfficiënt vergelijking aanbodtekort;
- $R^2(2)$  = correlatiecoëfficiënt vergelijking aanbodoverschot.

A. B. T. M. van Schaik

27) Op de varianten a en b is een uitgebreide — hoewel uiteraard geen uitputtende — gevoeligheidsanalyse toegepast. Een uitkomst van deze analyse is, dat soms zelfs zeer geringe wijzigingen in de vooronderstellingen van de varianten a en b belangrijk slechtere aanpassingen te zien gaven. Deze uitkomst kan uiteraard ook als een argument ten faveure van de varianten a en b worden ingebracht. In dit verband kan op soortgelijke resultaten worden gewezen van J. Muysken en C. van Ardenne (n.a.v. het in voetnoot 4 genoemde artikel) „Den Hartog en Tjan's vintage model etc” in *De Economist*, nr. 1/2, 1976. Een — overigens te verwaarlozen bezwaar — tegen de verkregen uitkomsten is dat de arbeidsproductiviteit van de nieuwe jaargangen in de jaren rond 1920 de feitelijke gemiddelde arbeidsproductiviteit erg dicht benadert.

28) Vergelijk voetnoot 11. Dit onderzoek is nog niet uitgevoerd omdat een aantal relaties van het Vintaf-model, waarin de bezettingsgraad voorkomt, dient te worden herschat.

29) Voor een verdere modelmatige toelichting zij verwezen naar het artikel van Den Hartog en Tjan in *De Economist* (Vergelijk voetnoot 3).

# De Belgische BTW in een macro-economisch perspectief

DR. W. V. G. VERHÉ

*Het stelsel van de BTW, dat op het ogenblik in België in de praktijk wordt gehanteerd, wijkt aanzienlijk af van wat door de wetgever bij de introductie van de BTW in 1971 in het BTW-Wetboek is vastgelegd. Dr. W. V. G. Verhé, assistent aan de Vrije Universiteit van Brussel, gaat hierop in onderstaand artikel in en dringt aan op rationalisatie.*

## Probleemstelling

De belasting over de toegevoegde waarde werd in België in 1971 ingevoerd. In de periode die deze gebeurtenis voorafging en onmiddellijk daarna zijn talrijke studies verschenen over de BTW 1). Ze behandelen in hoofdzaak belasting-technische problemen (bijv. juridische of boekhoudkundige aspecten) of micro-economische aspecten (bijv. de weerslag op de prijzen). Kenmerkend voor die publikaties is dat ze alle steunen op het door de overheid gedefinieerde systeem. Geen enkele van de onderzoeken onderneemt een uitgebreide macro-economische situering van de BTW. Evenmin worden alternatieve systemen in ogenschouw genomen, noch wordt door de overheid op bevredigende wijze de keuze en definitie van het huidige systeem verantwoord.

In dit artikel wordt een kleine schets gemaakt van de Belgische BTW in de macro-economie. Hieruit blijkt dat het BTW-stelsel, zoals het op het ogenblik van kracht is, niet tot het consumptie-type behoort, zoals beweerd wordt, maar een hybridisch stelsel is.

## De belastbare massa bij een consumptie-type van BTW

Het meest toegepaste BTW-systeem is het consumptie-type. Hierbij wordt de toegevoegde waarde van de factor kapitaal (de investeringen) vrijgesteld, zodat alleen de consumptie als belastbare massa overblijft. Schematisch gezien geeft dit:

$$C - T''_i = Y_f + D - I + T'_i - S - X + M \quad (1)$$

Hierbij is:

C = consumptie;

$Y_f$  = netto nationaal inkomen (= lonen, interesten, huren, pachten en winsten);

D = afschrijvingen;

I = bruto investeringen;

S = subsidies;

X = export;

M = import;

$T''_i$  = verschuldigde BTW;

$T'_i$  = overige indirecte belastingen.

De term indirecte belastingen is hier in twee delen gesplitst. Het ene deel, de BTW, vormt geen onderdeel van de massa, aangezien de BTW als een percentage exclusief berekend wordt. Het andere deel omvat alle andere indirecte belastingen (bijv. accijnzen) die wel een onderdeel van de massa zijn. De export en de import zijn naar het rechterlid verhuisd omdat het bestemmingsprincipe aanvaard wordt.

Voor 1973 geeft dit in mrd. Bfr.:

$$1333,4 - 121,7 = 1444,2 + 160,1 - 396,9 + 83,2 - 24,8 - 942,8 + 888,7 \quad (1a)$$

of:

$$1211,7 = 1211,7 \quad (1b)$$

We vermelden nog dat de cijfervoorbeelden gebaseerd zijn op de gegevens uit de Nationale Rekeningen 2).

## De belastbare massa volgens de wetgeving

De bovenstaande definitie geeft een zuiver macro-economische benadering weer. De samenstelling van de massa zoals die door de wetgever expliciet wordt opgenoemd, verschilt hiervan grondig. Men heeft als wettelijke belastbare massa:

- de private consumptie ( $C_p$ );
- de overheidsconsumptie ( $C_g$ );
- de overheidsinvesteringen ( $I_g$ );
- de investeringen in woongebouwen ( $I_h$ );
- de niet-aftrekbare investeringen in personenwagens ( $I_r$  partim);
- de investeringen van niet-belastingsplichtige bedrijven ( $I_r$  partim);
- de input van niet-belastingsplichtige bedrijven.

Stelt men:

$$C = C_p + C_g \quad \text{en}$$

$$I = I_p + I_g + I_h + I_r$$

1) Een groot deel van de literatuur die in deze periode is verschenen vindt men in P. Geerts, *Belasting over de toegevoegde waarde (BTW)*, Supplement op de bibliografie gepubliceerd door Mej. A. J. R. Philips. *Bulletin van de Belgische Commissie voor Bibliografie*, nr. 2, 1970, blz. 47-80 en A. J. R. Philips, *Belasting op de toegevoegde waarde (BTW)*, Bibliografie, *Bibliographia Belgica*, nr. 108, 1969, 100 blz.

2) *Statistisch Jaarboek van België*, Brussel, NIS, 1974, 802 blz.

3) De input van de niet-belastingsplichtige bedrijven is hier weggelaten. Die behoort tot de intermediaire vraag en kan niet bij de macro-economische grootheden opgenomen worden.



waarbij:

$I_p$  = aftrekbare private investeringen,

$I_r$  = som van niet-aftrekbare investeringen in personenwagens en investeringen van niet-belastingsplichtige bedrijven,

dan is de aanslagbasis 3):

$$C_p + C_g + I_g + I_h + I_r - T'_i = Y_f + D - I_p + T'_i - S - X + M \quad (2)$$

Voor 1973 geeft dit (mrd. Bfr.):

$$1069,0 + 264,4 + 52,5 + 100,7 + 24 - 121,7 = 1444,2 + 160,1 - 219,7 + 83,2 - 24,8 - 942,8 + 888,7 \quad (2a)$$

of:

$$1388,9 = 1388,9 \quad (2b)$$

Men ziet duidelijk dat het stelsel, zoals door de Wet gedefinieerd, kwalitatief en kwantitatief sterk verschilt van de macro-economische definitie waar het zagezegd op steunt. Dit komt, omdat in het wettelijke systeem nog altijd een groot deel van de investeringen belast blijven. We kunnen nog verder gaan. Het hierboven gedefinieerde wettelijke systeem geldt voor het zuivere stelsel. Nu zijn bij de invoering van de BTW talrijke overgangsmaatregelen genomen. Een van die maatregelen houdt in, dat de investeringen niet direct en volledig, maar verspreid over een viertal jaren en met een degressieve belastingvoet zouden worden vrijgesteld. Had die vrijstelling nu reeds een feit moeten zijn, dan is dit in de werkelijkheid niet bewaarheid en zijn de investeringen nog steeds belast. Strikt genomen moeten dus de private investeringen bij de belastbare massa opgenomen worden. Een dergelijke maatregel wijzigt het BTW-type conceptueel volledig, want men krijgt op die manier een zuiver inkomens-type van BTW.

### De effectief belaste massa

De zojuist omschreven en door de wet gedefinieerde massa beantwoordt nog niet aan de massa die in de realiteit belast wordt. Deze laatste wordt weergegeven in tabel 1. Hierbij is geen rekening gehouden met de private investeringen. Het is dus het zuivere stelsel dat beschouwd wordt. In vergelijking met het bedrag in (2b) ziet men dus dat hiervan slechts een fractie belast wordt. Het verschil is verklaard in tabel 2.

Hieruit blijkt onmiddellijk dat slechts ongeveer 64% van de door de wet omschreven massa effectief belast is. Belangrijk is dat een groot deel wegvallt door een definitie-vernauwing van het begrip overheidsconsumptie. In het BTW-Wetboek omvatten de overheidsbestedingen alleen de lopende aankopen van goederen en diensten, terwijl ze in het kader van de Nationale Rekeningen nog de bezoldigingen, pensioenen, huur enz. bevatten.

Anderzijds verzaakt de overheid door het invoeren van vrijstellingen vrijwillig aan een omvangrijk deel van de massa. Die eigenlijke vrijstellingen zijn gedeeltelijk ingegeven door charitatieve motieven. In dit verband kan de vraag gesteld worden, waarom de wetgever zijn liefdadige rol niet ten volle heeft uitgespeeld door de betreffende diensten als belastingplichtigen te beschouwen, maar met het nul-tarief te belasten? Op die manier kan de BTW op hun input gerecu-

Tabel 1. Effectief belaste massa van de BTW (zuiver stelsel) 1973

Component	mrd. Bfr.	%
Private consumptie .....	701,0	79,3
Overheidsconsumptie .....	47,5	5,4
Overheidsinvesteringen .....	45,9	5,2
Investeringen in woongebouwen .....	69,8	7,9
Overige niet-aftrekbare investeringen ..	19,3	2,2
Totaal	883,5	100,0

Tabel 2. Verdeling van de door de wet omschreven belastbare massa van de BTW 1973

Component	mrd. Bfr.	%
Effectief belast (cf. tabel 1) .....	883,5	63,6
Definitievernauwing .....	204,9	14,8
Vrijstellingen .....	215,3	15,5
Fraude .....	85,2	6,1
Totaal	1388,9	100,0

peerd worden. De rol van de overheid is met betrekking tot het nul-tarief en de vrijstellingen nog dubbelzinniger, wanneer ze de uitvoer definieert als vrijgesteld, maar toch de uitvoerder als belastingplichtige met recht op aftrek blijft beschouwen. Dit is gewoonweg een toepassing van het nul-tarief. Maar de wet vermeldt dit nergens, zelfs niet bij de opsomming der tarieven.

Een ander deel van de vrijstellingen is gemotiveerd om technische redenen: het is moeilijk om de toegevoegde waarde te bepalen. Dit geldt o.a. voor de financiële verrichtingen. Tot slot zijn nog een aantal diensten vrijgesteld omdat ze aanleiding geven tot een dubbele belasting.

De derde component die het verschil verklaart, is de fiscale fraude. Merkwaardig is het feit dat dit fenomeen onlangs in België een ruime aandacht heeft gekregen. Toch kan hierdoor slechts een vrij gering deel van de massa worden teruggewonnen. Het belang dat hieraan wordt gehecht, is dus zeker overschat.

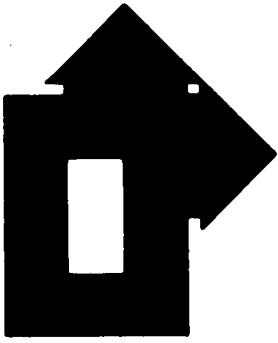
### Besluit

Samenvattend kunnen we stellen dat de Belgische BTW die door de wet wordt bepaald, sterk afwijkt van een consumptie-type van BTW, zoals dat in de macro-economie omschreven wordt. Het BTW-stelsel is een hybridisch systeem dat ligt tussen een consumptie- en een inkomens-type, met een duidelijke affiniteit naar dit laatste. Houdt men rekening met de overgangsmaatregelen dan is het volledig te omschrijven als een inkomens-type.

De effectief belaste massa ligt aanzienlijk lager dan de omvang van de theoretisch omschreven massa. In geringe mate is dit te wijten aan de fiscale fraude en aan het feit dat de overheid bepaalde goederen en diensten vrijstelt. In hoofdzaak ligt het aan het feit dat men grote delen uit de massa moet laten wegvallen, omdat ze technisch niet te belasten zijn. Hierbij moet aangestipt worden, dat de wetgeving in veel opzichten onduidelijk is.

Een rationalisatie van het systeem is dringend gewenst. Enerzijds om de dubbelzinnigheden weg te werken, anderzijds omdat men gezien de budgettaire moeilijkheden vroeg of laat tot een verruiming van de belastbare massa zal moeten komen en de overheid hier nog een braakliggend terrein voor zich heeft.

W. V. G. Verhé



# Loonindexering op de helling

A. F. VAN ZWEEDEN

Bij de komende onderhandelingen over lonen en arbeidsvoorwaarden voor 1977 zal de voortzetting van het sinds 1970 bestaande loonindexeringsmechanisme ter discussie staan. Niet alleen hebben de centrale werkgevers- en ondernemersorganisaties al in hun brochure *Perspectief '80* verklaard dat er een eind moet komen aan de automatismen in de loonaanpassing aan de prijsindex, onlangs heeft ook de voorzitter van de Vereniging voor de metaal- en elektrotechnische industrie FME, de heer A. Prins, in zijn rede voor de algemene ledenvergadering gezegd, dat de werkgevers in onze grootste bedrijfstak van de automatische indexering af willen. Vooral deze uitspraak van Prins is van belang voor het komende overleg, omdat de metaalindustrie bij de onderhandelingen die zich ongetwijfeld weer in de bedrijfstakken zullen afspelen als er niet opnieuw een loonmaatregel komt, weer als wage-leader kan optreden. Het was ook de metaal- en elektrotechnische industrie die in het begin van de jaren zeventig de prijscompensatie in de cao's introduceerde. Wanneer nu de topman van de werkgevers in deze bedrijfstak vlak voor de onderhandelingen laat weten dat de ondernemers niet langer bereid zijn „blanco cheques” bij de loonvorming in te vullen, dan kunnen de vakbonden zich al voorbereiden op een harde strijd. Een van hun grootste verworvenheden in het arbeidsvoorwaardenoverleg dreigt verloren te gaan. De prijscompensatie, die in de metaal overigens lange tijd gebonden is geweest aan een maximum, bood de werknemers een vrij stevige garantie tegen uitholling van hun reële inkomensstijgingen door de inflatie. De prijscompensatie werd het instrument bij uitnemendheid om prijsstijgingen en huurverhogingen op de ondernemers af te wentelen. De vakbonden konden bij het jaarlijkse loonoverleg volstaan met een tamelijk beperkte nominale loonsverhoging, omdat de lonen toch tweemaal per jaar achteraf werden aangepast aan de prijsstijging. Dat bij deze nacalculatie per halfjaar toch iets van de reële inkomensverbetering verloren ging, o.m. door de belas-

ting- en premieheffing, deed per saldo niet veel af aan de waarde van het aanpassingsmechanisme dat er de afgelopen jaren voor gezorgd heeft dat de inkomensstijging van de werknemers steeds is voorgebleven op de prijsstijging.

Prins heeft in zijn jaarrede enkele argumenten gebruikt, waarom de werkgevers met dit automatisme willen breken. De prijscompensatie berust op de veronderstelling, zo zei hij, dat de prijzen en daardoor de kosten van levensonderhoud in alle sectoren van het bedrijfsleven even hard stijgen. Die veronderstelling is niet langer houdbaar, aldus de voorzitter van de FME. Dat blijkt uit de stijging van de arbeidsinkomensquote of uit het spiegelbeeld daarvan, de achteruitgang van de rendementen.

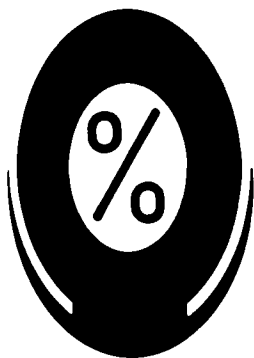
De werkgeversverbonden hebben in *Perspectief '80* de mogelijkheid opengezet om met de vakbonden te onderhandelen over aanpassingen, wanneer aangetoond kan worden dat de aan het begin van het jaar overeengekomen bruto loonsverhoging te sterk wordt aangetast door de stijging van de consumptieprijzen. Over het algemeen vinden zij dat de stijging van de reële arbeidskosten enkele punten moet achterblijven bij de toeneming van de arbeidsproductiviteit. De werkgevers willen terugkeren naar de vóór 1970 gebruikelijke methode van onderhandelen over een bepaald percentage bruto loonstijging. Deze methode van loonoverleg leidt, naar de ervaring van de jaren zestig leert, tot een sleutelrol van de grote, sterk op export georiënteerde, bedrijfstakken zoals metaal, elektrotechniek en chemie. Vroeger behoorde ook de bouw tot de loonleiders, maar dat was in een tijd waarin deze bedrijfstak nog te kampen had met grote tekorten aan arbeidskrachten.

Het wage-leadership van toonaangevende bedrijfstakken kan worden beperkt, wanneer op centraal niveau loonstijgingspercentages worden overeengekomen die voor alle bedrijfstakken richtinggevend zijn. Het enige andere alternatief is een strakke geleide loonpolitiek met dwingende loonvoorschriften. De

ervaringen met de drie loonmaatregelen die het kabinet-Den Uyl heeft moeten treffen, inspireren niet bepaald tot een voortzetting van dat beleid bij decreet, al zijn er ook economen in dit land die zich door de schijnbare eenvoud van centraal genomen besluiten laten overtuigen van het tegendeel. Zij vergeten blijkbaar dat de geleide loonpolitiek van de jaren vijftig gebaseerd was op een consensus die nu ontbreekt. Bij vrije onderhandelingen in bedrijfstakken en ondernemingen bestaat althans de mogelijkheid tot enige differentiatie, ook binnen de tamelijk strakke marges van een gecoördineerde arbeidsvoorwaardenpolitiek.

Het in de loonvorming ingebouwde aanpassingsmechanisme heeft in de afgelopen jaren overigens ernstig afbreuk gedaan aan de voor onze economie gewenste differentiatie. De loonkostenstijging, die het gevolg was van de prijscompensatie, trof arbeidsintensieve sectoren met geringe produktiviteitsgroei harder dan kapitaalintensieve sectoren. Het in de laatste jaren niet meer door drempels en plafonds beperkte compensatiemechanisme doorbrak elke dam die tegen de kosteninflatie werd opgeworpen. De FNV, die niet van de prijscompensatie af wil, maar wel bereid is daarbij uit te gaan van de z.g. gezuiverde prijsindex, erkent nu dat de indexering niet gebruikt mag worden om verhogingen van indirecte belastingen op de werkgevers af te wentelen. Van werkgeverszijde is al eerder de vraag opgeworpen, of ook achteruitgang van de ruilvoet en verhoging van de aardgasprijzen voor compensatie in aanmerking mogen komen, omdat dit toch kostenstijgingen zijn die niet door de ondernemers worden veroorzaakt.

Om het afwentelingsproces eindelijk te stuiten is een fundamentele discussie over de wenselijkheid van ingebouwde aanpassingsautomatismen gewenst. De voornaamste oorzaak van het feit dat de loonsomstijging jaar na jaar ver uitgaat boven de stijging van de arbeidsproductiviteit moet worden gezocht bij de halfjaarlijkse loonindexering die, in tegenstelling met de opvatting van de SER-



# Reclame: maatschappelijke aspecten

DRS. J. C. REUIJL

*In voorafgaande afleveringen in de reeks over het probleemgebied marketing is enerzijds aandacht besteed aan de relatie tussen de organisatie en haar omgeving. Anderzijds aan de instrumentele variabelen die te zamen met de omgevingsvariabelen de uitkomsten van het marketingproces bepalen, te weten het assortiment, de distributie en de prijs 1). In een tweetal artikelen zullen wij aandacht besteden aan een vierde instrumentele variabele, namelijk reclame 2).*

## Inleiding

In zijn inleidend artikel tot deze reeks maakt Bosman onderscheid tussen marketing in enge en ruime zin. *Marketing in enge zin* houdt zich bezig met de problemen binnen de organisatie, die ontstaan door de regulering van de uitgaande goederenstroom door middel van de marktinstrumenten.

Bij *marketing in ruime zin* gaat het om de bestudering van de maatschappelijke gevolgen van het handelen van organisaties, voor zover die verband houden met de marketing in enge zin 3). Alhoewel in deze reeks de nadruk ligt op de binnen een organisatie geldende beslissingsproblematiek ten aanzien van

marketing, menen wij met betrekking tot reclame niet voorbij te kunnen gaan aan de mogelijke maatschappelijke ge-

1) Zie *ESB* van 14 februari, 18 februari, 28 april, 9 juni, 7 juli, 11 augustus, 1 september en 13 oktober 1976.

2) Eigenlijk zou gesproken moeten worden van een vierde klasse van marktinstrumenten, namelijk verkoopbevordering in ruime zin (promotion). Tot deze klasse behoren naast reclame (advertising) ook persoonlijke verkoop (personal selling), publiciteit (publicity) en verkoopbevordering in enge zin (sales promotion). De nadruk leggen wij echter op reclame.

3) A. Bosman, De commerciële bedrijfseconomie. Inleiding III, *ESB*, 14 januari 1976.

over de nacalculatie, wel degelijk is ont-aard in een zelfstandige bron van inflatie.

De bekende internationale vakbondsfunctionaris Charles Levinson heeft eens gesteld dat de in vele landen ingevoerde prijscompensatie-systemen een machtig wapen van de werknemers zijn tegen de op maximalisatie van de cash-flow gerichtere prijspolitiek van de grote, multinationale ondernemingen. In het in *ESB* van 27 oktober jl. besproken anti-inflatie-rapport van de EG, dat niet langer in de doofpot zal blijven, wordt inderdaad aangetoond dat de geringe prijsflexibiliteit die het gevolg is van de economische machtsvorming van de grote ondernemingen, als een belangrijke inflatiehaard kan worden beschouwd.

Indien dergelijke economische macht leidt tot winsten die bij grotere concurrentie niet zouden kunnen voorkomen, is een prijscompensatie die de winsten van de grote ondernemingen afroemt zeker een doeltreffend wapen van de werknemers tegen een nieuwe vorm van uitbuiting, nl. winstvergroting ten koste van de consumenten. Dit wapen keert zich echter tegen de arbeiders zelf, als datzelfde instrument van winstafroeming wordt gebruikt tegen ondernemingen die wel in een zware concurrentiestrijd gewikkeld zijn (de „marktstructuur” van Galbraith) of tegen bedrijven met zeer

geringe winstmarges en lage produktiviteitsgroei. In al deze gevallen leidt prijscompensatie via loonkostenstijgingen die de sectorale produktiviteitsstijging te boven gaan, tot versterking van de inflatie of tot verlies van arbeidsplaatsen als gevolg van te lage of zelfs negatieve rendementen.

Bovendien worden dezelfde nominale loonstijgingen toegepast in dienstverlenende en beschermde sectoren, die de kosten meestal zonder moeite kunnen afwentelen in hun tarieven en prijzen. De inflatie-carroussel gaat in volle vaart wentelen, als de door prijscompensaties opgestuwde loonstijgingen moeten worden doorgegeven aan de niet-actieven. Immers, ook voor AOW/AWW-uitkeringen, bijstandsuitkeringen, het WAO-dagloon, de nieuwe AAW-verzekering, kinderbijslagen en de werkloosheidsuitkeringen bestaan automatische regelmechanismen die de uitkeringen op het koopkrachtniveau van het netto-minimumloon en de regelingsloonindex moeten houden.

Al deze zaken zijn dringende redenen om de compensatie-mechanismen bij het overleg voor 1977 aan de orde te stellen. Er moet worden gerekend op krachtige weerstand van de vakbonden tegen opheffing van de prijscompensatie. Bij het overleg over afschaffing of beperking van de indexering zal ook terdege

rekening moeten worden gehouden met het feit dat overeenkomsten over bruto loonsverhogingen de inflatie kunnen aanzwengelen, als daarin verwachte prijsstijgingen worden ingecalculleerd. Loonakkoorden zonder ingebouwde compensatie-mechanismen sluiten bovendien meerjarige collectieve arbeidsovereenkomsten uit, omdat geen vakbond het risico zal willen nemen dat voor meer dan een jaar afgesproken loonsverhogingen worden achterhaald door prijsstijgingen. Het was trouwens een bij Philips afgesloten meerjarige cao die de aanleiding vormde voor de invoering van het prijsaanpassingsmechanisme.

Bij afschaffing van het indexerings-systeem staan werkgevers en werknemers voor de vraag of zij bereid zijn afgesloten cao's tussentijds open te breken. De kans op harde onderhandelingen en conflicten wordt bij het wegvallen van een ingebouwd compensatie-mechanisme stellig vergroot. Daarom is het wel zaak goed te overwegen welke alternatieven kunnen worden gevonden voor een systeem dat het loonoverleg vrij lange tijd heeft vergemakkelijkt en dat de vakbonden de gelegenheid bood de aandacht te richten op andere, niet-materiële doelstellingen.

A. F. van Zweeden

volgen van het voeren van reclame door organisaties. Met name reclame wordt in toenemende mate bekritiseerd op grond van maatschappelijk niet wenselijk geachte gevolgen. Het zou van een struisvogelpolitiek getuigen de aangevoerde argumenten niet te analyseren. Immers, door de kritiek wordt aan organisaties de mogelijkheid geboden tot het corrigeren van mogelijk foutieve beslissingen in het verleden. Anderzijds is het niet ondenkbaar dat de geuite kritiek ongeneraliseerd is en voortkomt uit het generaliseren van bedenkingen tegen bepaalde vormen van reclame of het gebruik van specifieke media. Ten einde dit na te gaan is het gewenst reclame te definiëren en op grond van deze definitie criteria te ontwikkelen om de verschillende vormen te onderscheiden en te classificeren.

Door aandacht te besteden aan de verschillende aspecten van de kritiek kan vervolgens worden nagegaan of de kritiek algemene geldigheid heeft of niet en welke consequenties daaruit voortvloeien voor organisaties.

### Reclame gedefinieerd

Zich baserend op de in 1948 door de American Marketing Association gegeven definitie, wordt door Nickels de volgende inhoud gegeven aan reclame (advertising): „Advertising is any paid, non personal communication about the demand for and the supply of persons, places, ideas, goods, services, or causes by business, government agencies, non-profit organizations and individuals who are identified in the message” 4). Reclame onderscheidt zich dus van publiciteit (publicity) doordat ervoor moet worden betaald. Reclame verschilt van persoonlijke verkoop (personal selling) doordat het een niet-persoonlijke presentatie is. Persoonlijke verkoop biedt de mogelijkheid tot communicatie in twee richtingen (feedback), met reclame kan men gelijktijdig een groot aantal contacten tot stand brengen. Kenmerkend in de definitie is ook dat reclame niet een instrument is dat uitsluitend is bestemd voor commerciële doeleinden, een misverstand dat bij velen leeft. Alberdingk Thijm komt aan de hand van gegevens van de Nederlandse Reclame Stichting voor het jaar 1973 tot de volgende schatting van de verdeling der reclamebestedingen in Nederland 5):

- reclame van detailhandel naar consument: f. 678 mln. (39%);
- reclame van producent naar consument: f. 581 mln. (33%);
- reclame voor niet-commerciële doeleinden: f. 500 mln. (28%).

Een niet onaanzienlijk deel der bestedingen blijkt dus van niet-commerciële aard te zijn. Dit is niet verwonder-

Tabel 1. Classificatie van produktreclame

tot wie	Producenten	Grossiers	Detailisten	Consumenten
door wie				
Producenten.....	Op producenten gerichte reclame (industriële reclame)	Op grossiers gerichte reclame („push“-politiek)	Op detailisten gerichte reclame („push“-politiek)	Op consumenten gerichte producentenreclame („pull“-politiek)
Grossiers.....			Op detailisten gerichte grossiersreclame („push“-politiek)	Op consumenten gerichte grossiersreclame („pull“-politiek)
Detailisten.....				Op consumenten gerichte detailistenreclame (detailhandelsreclame)
Consumenten.....				Op consumenten gerichte reclame door consumenten (rubrieksreclame)

lijk, omdat reclame — in de ruimste zin gedefinieerd — een instrument is dat personen of instituten in staat stelt op grote schaal te communiceren 6). Vanuit dit gezichtspunt is er dan ook geen aanleiding verschillende vormen van reclame te onderscheiden. Het onderscheid wordt pas relevant, zodra het er om gaat vast te stellen *wat* en *met wie* personen of instituten willen communiceren 7). Wanneer wij spreken over het „wat” van de communicatie, dan gaat het om de inhoud van de reclameboodschap. Daarin kunnen grote verschillen bestaan. Communicatie „met wie” heeft vooral betrekking op de doelgroep, tot wie men zich wendt. Alhoewel beide onderscheidingscriteria in het communicatieproces een belangrijke rol spelen, heeft voor ons betoog op dit moment het eerste criterium het grootste gewicht en wel, omdat het een goed scheidend vermogen bezit. Het biedt namelijk de mogelijkheid onderscheid te maken tussen „niet op producten gerichte reclame” en produktreclame. Aan beide categorieën zullen wij kort aandacht besteden.

*Niet op produkt gerichte reclame* kan verschillende vormen aannemen:

- reclame, die tot doel heeft bepaalde hoedanigheden van *personen* op grote schaal bekendheid te geven 8). Te denken valt bijvoorbeeld aan reclame voor kandidaten van politieke partijen;
- reclame, waarbij het centrale thema wordt gevormd door een *idee*, waarover een persoon of groep van personen wenst te communiceren. Onder ideële reclame valt o.a. de door kerkgenootschappen en pressiegroepen gevoerde reclame;
- reclame waarmee wordt beoogd het aanbod van en de vraag naar *functies* beter op elkaar af te stemmen. De personeelsadvertenties vormen daarvan een voorbeeld;
- reclame, waarin het promoten van

bepaalde *steden* of *gebieden* centraal staat;

- reclame, waarbij een bepaald *instituut* het thema in het communicatieproces vormt. Wij spreken dan van institutionele reclame. Een voorbeeld daarvan vormt de reclame voor omroeporganisaties.

Ten aanzien van *reclame voor producten* kunnen wij een classificatie hanteren, die een zekere analogie vertoont met de door Nijkamp en Leeflang genoemde classificatie voor produktbeslissingen 9).

- De door een bedrijfstak gevoerde reclame voor een produkt 10). Wij spreken dan van *collectieve reclame*.
- De door een onderneming gevoerde reclame, die betrekking heeft op het *assortiment*.
- De door een onderneming voor een produkt of produktvariant gevoerde reclame. Er is dan sprake van *merk-reclame*.

4) W. G. Nickels, *Marketing communications and promotion*, Grid, Columbus, 1976.

5) K. J. L. Alberdingk Thijm, Reclamebestedingen nader bezien, *Intermediair*, 29 november, 1974.

6) Ook aan het begrip marketing kunnen wij een zo ruime inhoud geven. Dit heeft Kotler gedaan: „The core concept of marketing is the transaction. A transaction is the exchange of values between two parties. . . . Marketing is specifically concerned with how transactions are created, stimulated, facilitated and valued”. Zie P. Kotler, *A generic concept of marketing*, *Journal of Marketing*, april 1972, blz. 48 en 49.

7) In het communicatieproces is dus sprake van een zender (door wie), een boodschap (wat) en een ontvanger (met wie).

8) Hieronder valt niet de zogenaamde „associatieve” reclame, waarbij bepaalde producten of merken in relatie worden gebracht met personen.

9) W. G. Nijkamp, P. S. H. Leeflang, Produktbeslissingen (I): enkele begrippen, *ESB*, 7 juli, 1976.

10) Ook in het begrip produkt kan nog een nader onderscheid worden aangebracht, namelijk tussen duurzame en niet duurzame producten en diensten.

Beperken wij ons tot reclame voor produkten, dan biedt het tweede bovengenoemde criterium („met wie”) de mogelijkheid tot voortgaande classificatie 11). Daartoe dient het te worden gecombineerd met een derde criterium, namelijk *door wie* er wordt gecommuniceerd. Beschouwen wij de samenhang tussen de beide criteria vanuit de bedrijfskolom, dan wordt daarmee een redelijk inzicht verkregen in de verschillende vormen van produktreclame. Wij hebben dat weergegeven in tabel 1.

Het is duidelijk dat de in tabel 1 weergegeven classificatie een aantal belangrijke communicatie-aspecten buiten beschouwing laat. Zo ontbreekt de communicatie in de vorm van „feed back”. Het behoeft geen betoog dat juist deze „feed back” van grote importantie kan zijn. Een sprekend voorbeeld daarvan vormen de publikaties over de resultaten van vergelijkend warenonderzoek door consumentenorganisaties. Voorts zijn reclamevormen met een hybrisch karakter niet geïdentificeerd. Men denke aan reclame, die coöperatief door producenten en detaillisten tot consumenten wordt gericht of aan wat men wel noemt „professionele reclame”, d.w.z. reclame gericht op beroepsuitoefenaren zoals artsen.

Wel biedt het schema ons de mogelijkheid te benadrukken dat men bij gebruik van het begrip „reclame” duidelijk moet definiëren welke vorm van reclame wordt bedoeld. Met alle vormen beoogt men te communiceren. Waarover en met wie men wil communiceren kan echter aanleiding geven tot verschillen. Een voorbeeld moge dit verduidelijken. Een producent die een reclamecampagne richt op detaillisten, verwacht daarmee druk op het voortstuwingsproces in de bedrijfskolom te bewerkstelligen (een „push”-politiek). Richt dezelfde producent zich met zijn reclame tot consumenten, dan beoogt hij daarmee zuigkracht op de distributiekanaal tot stand te brengen (een „pull”-politiek). Er zijn nog andere verschillen. Het aantal individuen, waarop de consumentenreclame gericht wordt, is veel groter, zodat minder snel dan bij de detaillisten gerichte reclame te achterhalen is, in hoeverre de inhoud van de reclameboodschap is overgekomen. Het definiëren van de doelgroep is bij de consumenten gerichte reclame vaak een moeilijke opgave. Slaagt men er niet in deze opgave te volbrengen, dan wordt het opstellen van het centrale thema van de reclamecampagne en het kiezen van de media problematisch. Het gevolg is dat meestal wordt gekozen voor een methode van „zelf-selectie”, onder de vooronderstelling dat slechts degenen die een positieve attitude hebben ten opzichte van het produkt of merk, kennis zullen nemen van de inhoud van de reclameboodschap 12). Met name bij het gebruik van media als televisie en radio zal dit moei-

lijk te verwezenlijken zijn en veelal aanleiding zijn tot irritatie bij degenen, die geen affiniteit voelen tot het geadverteerde produkt of merk.

De vraag is dan ook gerechtvaardigd of deze door een specifieke vorm van reclame opgeroepen irritatie op zich niet zal leiden tot een kritische houding tegenover reclame in zijn algemeenheid. Aan dit punt zullen wij in het vervolg van ons betoog aandacht schenken. Daartoe dient echter de kritiek die voortvloeit uit irritatie in een ruimer kader te worden geplaatst.

#### De economische en sociale gevolgen van reclame

Kritische beschouwingen over reclame spitsen zich over het algemeen toe op enerzijds de economische en daarnaast de sociale gevolgen van reclame. Beide aspecten zullen wij in de beschouwing betrekken. Achtereenvolgens besteden wij aandacht aan de volgende onderwerpen:

- reclame als mogelijke oorzaak van concentratie en prijsstijging;
- reclame als bron van verspilling in oligopolistische markten;
- reclame en consumptie;
- reclame als bron van irritatie.

#### *Reclame als mogelijke oorzaak van concentratie en prijsstijging*

Concentratie in het bedrijfsleven wordt door velen gezien als een uitvloeisel van een hoge reclame-intensiteit. Als argumenten worden dan aangevoerd 13):

- reclame biedt de mogelijkheid zowel werkelijke als kunstmatige produkt-differentiatie tot stand te brengen, hetgeen leidt tot verhoogde merken-trouw. Daarbij zijn ondernemingen met een omvangrijk reclamebudget in het voordeel;
- deze merken-trouw op haar beurt vormt voor nieuwe ondernemingen een barrière om de markt te betreden en leidt tot een lagere absolute waarde van de prijselasticiteit voor bestaande merken;
- het concurreren met prijzen wordt vermeden; veel gewicht daarentegen krijgt het marktinstrument reclame;
- concentratie van marktaandelen en hoge prijzen zijn het gevolg;
- hoge prijzen bewerkstelligen hoge winsten en vervolgens weer hoge reclame-uitgaven.

Roepen wij ons de klassieke prijs-theorie in herinnering, dan vinden wij daarin voor vele van de genoemde argumenten aanknopingspunten. In de prijstheorie vormen de marktvormen van de volledige mededinging en het monopolie twee uitersten. De markt van

de volledige mededinging wordt als volgt gekenschetst:

- een relatief groot aantal kopers en verkopers;
- een homogeen produkt, d.w.z. er bestaat geen andere voorkeur dan prijs-voorkeur;
- er is sprake van vrije vestiging;
- er is geen regulering van de markt.

Door deze vooronderstellingen wordt een bijzondere situatie gecreëerd. Een situatie namelijk, waarbij voor de individuele onderneming de prijs en de overige marktinstrumenten als instrumentele variabelen geen betekenis hebben. Voor de individuele op de markt opererende partijen is de prijs een gegeven. Veronderstelt men winstmaximalisatie als doelstelling voor de individuele ondernemingen, dan zal deze doelstelling worden gerealiseerd, indien die hoeveelheid wordt geproduceerd waarvoor geldt: de marginale kosten zijn gelijk aan de marktprijs. De individuele ondernemingen zijn dus hoeveelhedaanpassers. Stigler typeert deze markt zeer kernachtig: „No individual buys or sells enough of a commodity to exert a perceptible influence on its price. The supply curve appears to the buyer (and the demand curve appears to the seller) as a horizontal line. One can buy and sell all he wishes at the ruling price” 14).

Beschouwen wij nu de tegen het voeren van reclame aangevoerde kritiekpunten in de aangegeven volgorde, dan zien wij daarin eigenlijk een marktform gedefinieerd die vanuit een positie tussen volledige mededinging en monopolie steeds meer tendeeft in de richting van het monopolie. Men kan zich dan ook de vraag stellen, welke evenwichtsvoor-

11) Wij dienen ons ervan bewust te zijn, dat door het aanbrenge van deze beperking ook de inhoud van de begrippen „door wie” en „met wie” is verengd. Welke inhoud deze begrippen krijgen, indien wij reclame in de meest ruime zin opvatten, is aangegeven door Kotler. Zie P. Kotler, *op. cit.*, 1972, blz. 51 en 52.

12) In navolging van Fishbein definiëren wij attitude als de uit een leerproces voortvloeiende predispositie van een individu om ten aanzien van een object of klasse van objecten gunstig of ongunstig te reageren; zie M. Fishbein, *The Relationship between Beliefs, Attitudes and Behavior*, in S. Feldman (ed.), *Cognitive consistency*. Academic Press, New York, 1966.

13) Deze opsomming vindt men o.a. bij J. J. Lambin, *Advertising, competition and market conduct in oligopoly over time*, North Holland Publishing Company, Amsterdam, 1976. Voorts bij: C. H. Sandage, V. F. Fryburger, *Advertising: theory and practice*, Irwin, Homewood, 1975; J. F. Engel, H. G. Wales, M. R. Warshaw, *Promotional strategy*, Irwin, Homewood, 1975.

14) G. J. Stigler, *The theory of price*, Macmillan, New York, 1947, blz. 149.

waarden gelden voor een naar maximale winst strevende onderneming in een sterk monopolistische markt. Deze voorwaarden vinden wij bij Dorfman en Steiner 15).

Laten wij veronderstellen dat de prijs en reclame de enige instrumentele variabelen zijn en voorts dat de variabele kosten per eenheid produkt constant zijn. De winstfunctie kan dan worden gedefinieerd als:

$$w = p q(p, r) - v [q(p, r)] \times [q(p, r) - r - F] \quad (1)$$

waarin:

w = de winst;

p = de prijs;

v = de variabele kosten per eenheid produkt;

q = de afzet;

r = de reclame-uitgaven;

F = de vaste kosten.

Als voorwaarde voor het realiseren van maximale winst geldt nu, dat de partiële afgeleiden van de winstvergelijking naar de instrumentele variabelen gelijk aan nul zijn 16).

$$\frac{\partial w}{\partial p} = \frac{\partial w}{\partial r} = 0 \quad (2)$$

Bepalen wij aan de hand van vergelijking (1) de partiële afgeleiden en substitueren wij die in (2), dan valt af te leiden dat in de evenwichtssituatie geldt 17):

$$-\epsilon = \frac{\partial q}{\partial r} p = \frac{1}{L} \quad (3)$$

waarin:

$\epsilon$  = de prijselasticiteit;

$\frac{\partial q}{\partial r} p$  = de marginale geldproduktiviteit van reclame;

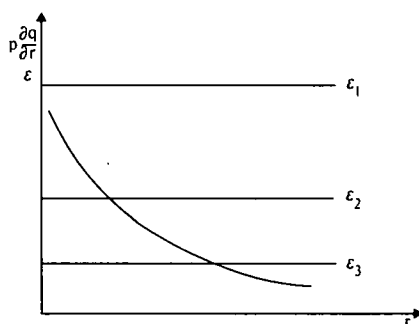
$L = \frac{p-v}{p}$  = de monopoliegraadindex van Lerner, waarbij L waarden tussen nul en één kan aannemen.

Beschouwen wij vergelijking (3), dan schijnen de hiervoor genoemde kritiekpunten daarin bevestigd te worden. Immers, indien de monopoliegraadindex een hoge waarde heeft (dus nadert tot 1), dan zal:

- de absolute waarde van de prijselasticiteit laag zijn, hetgeen inderdaad de mogelijkheid biedt tot hoge prijsstelling;
- de marginale geldproduktiviteit van de reclame laag zijn.

Veronderstellen wij een concave „sales response“-curve met betrekking tot reclame, dan zal de curve van de marginale geldproduktiviteit van reclame een verloop hebben, zoals weergegeven in figuur 1 18).

Figuur 1



Tekenen wij in figuur 1 vervolgens een drietal waarden voor  $|\epsilon|$ , dan kunnen wij het volgende stellen:

- Heeft de prijselasticiteit een absolute waarde als aangegeven door het niveau  $|\epsilon_1|$ , dan zal er geen aanleiding zijn reclame te maken, omdat wij geen snijpunt vinden met de curve van de marginale geldproduktiviteit van reclame. De markt vertoont in dit geval dus kenmerken van de marktform der volledige mededinging.
- Naarmate de absolute waarde van de prijselasticiteit daalt (vergelijk  $|\epsilon_2|$  met  $|\epsilon_3|$ ), zal de hoogte van de reclame-uitgaven toenemen 19). De markt tendert dus in de richting van monopolie.

De vraag is of deze twee conclusies de algemene geldigheid van de aangevoerde kritiekpunten bevestigen. Wij zijn van opvatting dat dit niet het geval is. Allereerst dient men te bedenken dat wij het Dorfman-Steiner theorema hebben beschreven voor een onderneming die zijn „marketing mix“ hanteert zonder rekening te houden met concurrerende ondernemingen en andere voor de onderneming niet-beheersbare exogene factoren. Betreft men concurrerende ondernemingen mede in de beschouwing, dan ontstaat een interdependentie die tweeledig van aard is. In de eerste plaats wordt de afzet van de onderneming mede bepaald door de door zijn concurrenten gehanteerde „marketing mix“. Daarnaast kunnen wijzigingen die de onderneming aanbrengt in de eigen „marketing mix“ aanleiding zijn tot het ontstaan van circulaire invloeden 20). Dit bestaan van circulaire invloeden ligt bijv. ten grondslag aan het in de prijstheorie gehanteerde onderscheid tussen de species- en de genusvraagcurve in monopolioïde markten 21).

Voorts wordt reclame in de kritiekpunten gezien als de bepalende factor voor het ontstaan van concentratie, hoge prijzen en toetredingsbelemmeringen. Dit is een eenzijdige stellingname en wij delen de mening van Schmalensee die stelt: „The mere fact that an industry advertises heavily is not enough to ensure

firms therein supra-normal profits. If heavy advertising were enough to guarantee profits, one is inclined to wonder with Telser why all companies do not travel the same road to richness and enter those trades where high advertising guarantees high profit” 22). Trouwens ook op grond van het Dorfman-Steiner theorema kan men niet concluderen, dat reclame de bepalende factor is. Weliswaar geldt als evenwichtsvoorwaarde dat een hoge concentratie gepaard gaat met hoge reclame-uitgaven, doch men kan niet stellen dat hoge reclame-uitgaven de oorzaak zijn van deze hoge concentratie.

Veel realistischer is het daarom naar onze mening om als uitgangspunt te kiezen, dat een hoge reclame-intensiteit gepaard kan gaan met toetredingsbelemmeringen, hoge prijzen en concentratie van marktaandeelen. Daarbij dient men zich dan af te vragen of er aanwijzingen zijn dat een dergelijke concentratie langdurig gehandhaafd kan blijven. Bovendien of een hoge reclame-intensiteit inderdaad kan worden aangewezen als de oorzaak van de concentratie.

Het eerste deel van deze vraagstelling wordt door Backman ontkennend beantwoord: slechts voor 13 van de 50 door hem onderzochte bedrijfstakken gold,

15) R. Dorfman, P. O. Steiner, Optimal advertising and optimal quality, *American Economic Review*, december 1954.

16) Een andere voorwaarde is dat de „Hessiaanse“ matrix van tweede orde voorwaarden negatief semi-definitief is.

17) Zie voor een afleiding bijv. A. Bosman, J. C. Reuijl (red.), *Moderne marketing*, H. E. Stenfert Kroese B.V., Leiden, 1975, hfst. VIII.

18) De vooronderstelling ten aanzien van het concave verloop van de „sales response“-curve impliceert, dat de helling van de curve van de marginale geldproduktiviteit van reclame steeds negatief is, in absolute waarde afneemt en ten slotte nadert tot nul. Men kan ook een andere vorm van de „sales response“-curve veronderstellen, bijv. S-vormig. Welke consequenties dit heeft voor de curve van de marginale geldproduktiviteit van reclame, vindt men bij J. J. Lambin, *op. cit.*, 1976, blz. 21.

19) Zie ook de in vergelijking (3) gedefinieerde evenwichtsvoorwaarden.

20) Een generalisatie van het Dorfman-Steiner theorema voor oligopolistische markten vindt men bij: J. J. Lambin, Ph. A. Naert, A. Bultez, *Optimal marketing behavior in oligopoly*, *European Economic Review*, Vol. 6, 1975, blz. 105-128.

21) J. E. Andriessen, *De ontwikkeling van de moderne prijstheorie*, H. E. Stenfert Kroese NV, Leiden, 1961.

22) R. Schmalensee, *The economics of advertising*, North Holland Publishing Company, Amsterdam, 1972, blz. 217. Wel achten wij de uitspraak van Schmalensee iets te absoluut gesteld. Men moet o.i. rekening blijven houden met de mogelijkheid dat door het bestaan van bepaalde drempelwaarden ten aanzien van reclame het penetreren van een bedrijfstak wordt bemoeilijkt.

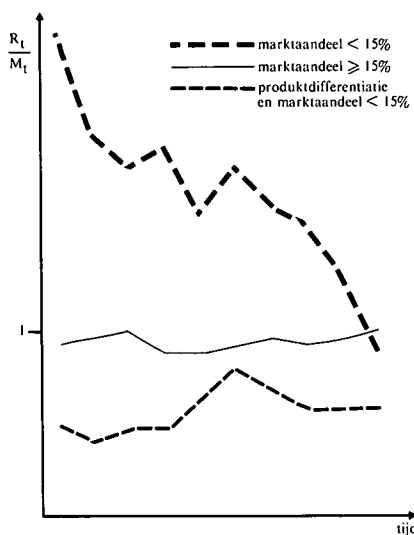
dat de vier ondernemingen met het grootste marktaandeel dezelfde ondernemingen waren in 1947 en 1958 (23). Ook ons eigen onderzoek, dat betrekking heeft op de effectiviteitsbepaling van reclame in een bedrijfstak met een zeer hoge reclame-intensiteit, wijst in deze richting. Kiezen wij de Herfindahl-index als maatstaf voor de concentratie van marktaandelen bij ondernemingen, dan geeft deze index bij een vergelijking van de jaren 1960 en 1975 een daling te zien van ongeveer 28% (24).

Ook de stelling dat een hoge reclame-intensiteit a priori zal leiden tot een concentratie van marktaandelen, roept twijfels op. Veeleer zal deze concentratie worden bepaald door het geheel van marktomstandigheden, d.w.z. door de door de verschillende ondernemingen gehanteerde „marketing mix” en de voor de ondernemingen niet-beheersbare omgevingsvariabelen (25). Reclame is in deze „marketing mix” slechts één van de instrumenten. Een instrument dat weliswaar invloed heeft, doch waarvan de relatieve betekenis niet moet worden overschat. In die richting wijst het omvangrijke empirische onderzoek van Lambin (26).

Wel laat het onderzoek van Lambin zien, dat voor kleine ondernemingen of merken de relatieve reclame-uitgaven (de reclame-uitgaven van de onderneming gerelateerd aan de reclamebestedingen van de bedrijfstak) vaak aanzienlijk hoger zijn dan het marktaandeel. Dit zou geïnterpreteerd kunnen worden als het bestaan van een drempelwaarde voor reclame, d.w.z. de reclame-uitgaven worden pas effectief indien ze een bepaald niveau hebben overschreden. In de door ons onderzochte bedrijfstak is deze tendens ook waar te nemen. Dit is te illustreren aan de hand van figuur 2, waarin het volgtijdelijke verloop is weergegeven van het quotiënt van relatieve reclame-uitgaven en marktaandeel (gemiddeld) voor ondernemingen met een marktaandeel van 15% of meer en voor ondernemingen met een marktaandeel van minder dan 15% (27).

Schommelt voor grote ondernemingen de waarde van het quotiënt rond 1, voor kleine ondernemingen ligt deze waarde aanzienlijk hoger. Volgtijdelijk bezien zit er echter een duidelijk dalende tendens in bij de kleine ondernemingen. Dit is een gevolg van het feit dat de kleine ondernemingen aan marktaandeel hebben gewonnen. Barrières blijken dus doorbroken te kunnen worden. Interessant is ook de ontwikkeling van het quotiënt voor een kleine onderneming, die door produktdifferentiatie een deelmarkt heeft weten te creëren. Deze waarde ligt zelfs aanzienlijk beneden de voor grote ondernemingen geldende waarde van het quotiënt. Ook deze kleine onderneming heeft dus een soort barrière opgeworpen, die tot nu toe niet door de grote ondernemingen is doorbroken.

Figuur 2.  
Verhouding tussen relatieve reclame-uitgaven ( $R_t$ ) en marktaandeel ( $M_t$ )



#### Reclame als bron van verspilling in oligopolistische markten

De kritiek dat reclame in oligopolistische markten tot verspilling leidt, is gebaseerd op de hypothese dat de positieve effecten van de eigen reclame en de negatieve effecten van concurrerende reclame elkaar zullen neutraliseren. Of om in termen van Marshall te spreken: naast „constructive advertising” die gericht is op het overbrengen van nuttige informatie, bestaat ook „combative advertising” (28). In het tweede geval dient de reclame met name om te reageren op reclamecampagnes van concurrenten. Daarvan zal vooral sprake zijn, indien het moeilijk is het eigen merkprofiel te onderscheiden van dat van concurrerende merken.

De omvang van de verspilling is vast te stellen, indien het mogelijk is de primaire vraag te relateren aan de reclame-uitgaven van de bedrijfstak (29). Men zou in dit geval de bedrijfstak kunnen beschouwen als een pseudo-monopolist, die zijn optimale reclamebestedingen bepaalt. Het verschil tussen de in de oligopolistische markt geconstateerde omvang van de reclame-uitgaven en de optimale reclamebestedingen van de pseudo-monopolist vormt dan de verspilling.

Deze kritiek bezit ons inziens zeker een element van waarheid. Het probleem is echter dat „combative advertising” veelal optreedt in markten, die tenderen naar het verzadigingsniveau. Doordat de primaire vraag in deze markten vaak zeer geringe fluctuaties vertoont rond een bepaald constant niveau, zou het wel eens moeilijk kunnen zijn de omvang van de verspilling vast te stellen. In die richting wijzen ook de uitkomsten van het empirische onderzoek. Lambin bijv. heeft slechts voor vier produktklassen een statistisch significante relatie kunnen vaststellen tussen de primaire vraag

en de reclamebestedingen van de bedrijfstak. Dit betrof uitsluitend produktklassen, waarvan het product zich in de opgaande fase van de levenscyclus bevond. Schmalensee vond in zijn onderzoek in de sigarettenindustrie evenmin een significante relatie.

#### Reclame en consumptie

Reclame kan worden beschouwd als een van de marktinstrumenten, waarmee individuele ondernemingen trachten de afzet te beïnvloeden. Zoals wij echter hebben gezien, impliceert dit niet dat in alle gevallen de som van de reclamebestedingen der individuele ondernemingen ook de afzet van de bedrijfstak doet toenemen. Met name in bedrijfstakken, waar de primaire vraag het verzadigingsniveau nadert, zal zich het verschijnsel van „combative advertising” voordoen. Individuele ondernemingen kunnen dan hun marktaandeel vergroten, echter alleen ten koste van het marktaandeel van concurrerende ondernemingen.

Nu kan men naar een hoger aggregatieniveau gaan en zich de vraag stellen of de nationale consumptie wordt beïnvloed door reclame. Dit is in het licht van de mondiaal te verwachten spanningsvelden ten aanzien van bevolking, grondstoffen en milieu een vraag van grote importantie. Wij moeten ons er echter goed van bewust zijn, dat in dit kader reclame één der factoren is die een discrepantie kan veroorzaken tussen het gewenste en werkelijke consumptieniveau. Dit be-

23) J. Backman, *Advertising and competition*, New York University Press, New York, 1967.

24) De Herfindahlindex kan als volgt worden weergegeven:

$$I = \sum_{i=1}^n m_i^2$$

waarbij:

$m$  = het marktaandeel;

$n$  = het aantal ondernemingen of merken.

De maximale waarde voor  $I$  is één (volledige concentratie) en de minimale waarde één gedeeld door het aantal ondernemingen of merken.

25) Zie voor een beschrijving van de omgeving: R. R. van den Heuvel, P. S. Swart, *Marketing en omgeving*, ESB, 18 februari, 1976.

26) J. J. Lambin, *op. cit.*, 1976. Ook in een aantal andere onderzoeken werd geen statistisch significante relatie gevonden tussen reclame-intensiteit en concentratie. Er zijn echter ook onderzoeken aan te wijzen, waarbij de resultaten in tegengestelde richting wijzen. Zie R. Schmalensee, *op. cit.*, blz. 219 e.v.

27) De beschouwde periode omvat 10 jaren, terwijl er in deze periode geen overgang van individuele ondernemingen naar andere klassen heeft plaatsgevonden.

28) A. Marshall, *Industry and trade*, Macmillan, Londen, 1922.

29) De primaire vraag is de voor de bedrijfstak geldende vraag naar een product. Zie voor een classificatie met betrekking tot het vraagniveau: P. S. H. Leeftang, *Marktonderzoek en marketingmodellen*, in het *Jaarboek van de Nederlandse Vereniging van Marktonderzoekers*, 1976.

tekent dat de beslissing over reductie of afschaffing van reclame geen op zich zelf staande beslissing kan zijn, doch een beslissing die wordt genomen in samenhang met het totaal van maatregelen ter realisering van het gewenste consumptie-niveau. Daartoe biedt een systeem-benadering de mogelijkheid 30).

Ook voor het nemen van een ge-coördineerde beslissing over het voortbestaan van reclame echter zal inzicht moeten bestaan in de relatieve invloed van de reclamebestedingen op de consumptie. Evenals bij de primaire vraag doen zich ook hier twee mogelijkheden voor. Of reclame doet de consumptieve bestedingen stijgen ten koste van de besparingen of reclame beïnvloedt alleen de verdeling van de consumptieve bestedingen.

De onderzoeken naar de relatie tussen reclamebestedingen en nationale consumptie geven geen eensluidende bevestiging van een van beide hypothesen te zien. Illustratief in dit opzicht is het verschil in uitkomst tussen een door Peel en Schmalensee uitgevoerd onderzoek. Peel vond in een op het Verenigd Koninkrijk betrekking hebbende analyse een bevestiging van de eerste hypothese, namelijk een significante invloed van de reclame-uitgaven op de totale consumptie 31). Schmalensee daarentegen vond voor de Verenigde Staten juist het tegengestelde: „Two implications of our findings stand out. The first is that advertising cannot be all-powerful if it cannot influence the decision to save. In fact, we find that national advertising does not influence the decision to purchase commodities which are nationally advertised (consumer goods), versus locally advertised commodities (services). The effects of national advertising cancel each other out in aggregate” 32). Voor het doen van meer definitieve uitspraken over de relatie is voortzetting van het onderzoek gewenst. Van groot belang daarbij is de keuze van de modelspecificatie, met name voor de vaststelling van de richting van de afhankelijkheid: volgen de reclamebestedingen de consumptieve bestedingen of beïnvloeden de reclame-uitgaven de consumptie.

We hebben ons tot nu toe alleen afgevraagd of reclame invloed heeft op de hoogte van de consumptieve bestedingen. Relevant ook is de vraag of reclame in staat is de consumptieve bestedingen in een bepaalde richting te leiden. Zou dit het geval zijn, dan dient niet alleen rekening te worden gehouden met een invloed van reclame op het consumptie-niveau, doch ook op het consumptie-patroon. Van een invloed op het consumptiepatroon zal sprake zijn, indien reclame de consumenten kan bewegen tot het kopen van produkten, waaraan ze geen behoefte hebben. Of reclame dit vermogen al dan niet bezit, vormt een groot twistpunt, waarbij veel extreme

standpunten zijn waar te nemen. Enerzijds de opvatting, dat reclame nimmer iets tot stand kan brengen dat er zonder reclame niet geweest zou zijn. Anderzijds de opvatting, waarin reclame wordt voorgesteld als de „verborgen verleider” die ons produkten doet kopen die we niet wensen 33). Beide standpunten lijden — zoals Van der Meiden het uitdrukt — aan dezelfde overdrijving die bij reclame is te signaleren 34). Kan nu worden gesteld, dat de waarheid in het midden ligt? Naar onze opvatting is dat niet het geval. Leeflang en Koerts stellen terecht, dat door offensieve reclame-activiteiten van producenten de consument in bepaalde gevallen „follower” wordt in plaats van „innovator” 35). Roepen wij ons echter de door Kotler gegeven definitie van marketing voor ogen, dan gaat het om „the exchange of values between parties”. Vormen de in de reclame naar voren gebrachte waarden geen weerspiegeling van de door de consument aan een produkt toegekende waarden, dan is het niet waarschijnlijk dat een transactie tot stand zal komen. Wij zijn het met Van Westendorp eens, dat „de consument nauwelijks een willoze speelman is van allerlei overtuigings- en overredingspogingen, maar daartegen effectief wordt beschermd door allerlei psychologische mechanismen” 36).

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

#### *Reclame als bron van irritatie*

Alhoewel er bij de consumenten een zekere waardering bestaat voor reclame als bron van informatie, is er sinds het bestaan van reclame kritiek geweest. Kritiek, waarin wij steeds dezelfde dimensies terugvinden: verspilling, slechte kwaliteit van de informatie, ergernis en storing, verleiding 37). Duidelijk waarneembaar is ook, dat de kritiek de laatste jaren toeneemt en zich toespit op radio- en televisiereclame. In die richting wijst zowel het uit 1968 daterende onderzoek van Bauer en Greyser, als het NRS-onderzoek van 1973 38). Opvallend in het NRS-onderzoek is bijv. de conclusie, dat bij het noemen van het begrip reclame spontaan overwegend aan televisiereclame wordt gedacht en bovendien dat reinigingsmiddelen meer spontaan worden genoemd dan enig ander produkt. Met betrekking tot de associatiepercentages bestaan er dan ook aanzienlijke verschillen tussen media. Ter illustratie hebben wij deze percentages ten aanzien van het voorlichtings- en storingseffect in tabel 2 weergegeven voor dagbladen en televisie 39).

De scores voor televisie blijken aanzienlijk slechter te zijn dan voor dag-

**Tabel 2. Het voorlichtings- en storingsaspect bij televisie en dagbladen (associatiepercentages)**

Associatiebegrip	Televisie	Dagbladen
<b>Positief:</b>		
Betrouwbare informatie ..	28	48
Veel informatie .....	29	56
Prettige voorlichting ....	26	44
<b>Negatief:</b>		
Oncerlijk, misleidend ....	42	26
Opdringerig .....	63	26
Hinderlijk .....	52	21
Lawaaiig .....	54	10

bladen. Een belangrijke reden daarvoor hebben wij reeds genoemd, namelijk dat televisie niet bij uitstek een middel is om gerichte reclame te voeren. Consumenten die geen affiniteit voelen voor een bepaald produkt, kunnen zich bij televisie minder gemakkelijk aan een confrontatie met reclame voor dat produkt onttrekken. In het NRS-rapport wordt terecht gesteld, dat de kans op psychologische discrepantie bij het voeren van televisiereclame groter is 40). Daarmee wordt bedoeld dat de door de reclame overgebrachte waarden niet aansluiten bij de door de consumenten verwachte waarden. Daardoor treedt dissonantie op, hetgeen aanleiding geeft tot kritiek. Wij zouden daaraan nog willen toevoegen, dat ook bij overeenstemming tussen de waarden van producenten en consumenten zeer wel de mogelijkheid bestaat dat de reclameboodschap deze waarden verkeerd overbrengt. Bij televisiereclame dwingt de beschikbare tijd tot het sterk compri-

30) Zie J. C. Reuijl, Is handhaving van de STER-reclame gewenst?, *ESB*, 25 november, 1975.

31) D. Peel, Advertising and aggregate consumption, in K. Cowling, J. Cable, M. Kelly, T. McGuiness, *Advertising and economic behavior*, The Macmillan Press, Londen, 1975.

32) R. Schmalensee, *op. cit.*, blz. 86.

33) V. Packard, *The hidden persuaders*, Mckay, New York, 1957.

34) A. van der Meiden, *Reclame en ethiek*, H. E. Stenfert Kroese BV, Leiden, 1975, blz. 26.

35) P. S. H. Leeflang, J. Koerts, Plaatsbepaling van marketing (II), *ESB*, 16 december, 1970.

36) P. H. van Westendorp, *Reclame, consument en psychologie*, preadvies uitgebracht aan de Nederlandse Vereniging van Erkende Reclame-adviesbureaus, Amsterdam, 1970, blz. 71.

37) P. H. van Westendorp, Kritiek op de reclame: een evaluatie, *Intermediair*, 8 november 1974.

38) R. A. Bauer, S. A. Greyser, *Advertising in America: the consumer view*, Harvard University, 1968; Nederlandse Reclame Stichting, *Reclame en publiek*, Amsterdam, 1973. Zie voor de visie van ondernemers op reclame: S. A. Greyser, B. B. Reece, Businessmen look hard at advertising, *Harvard Business Review*, mei/juni, 1971.

39) We beperken ons tot het noemen van televisiereclame. Radioreclame is echter in vele opzichten vergelijkbaar met televisiereclame.

40) NRS, *op. cit.*, 1973, blz. 57.



meren van de reclameboodschap, met alle gevolgen van dien.

In de inleiding hebben wij ons de vraag gesteld of de kritiek op reclame wellicht voortkomt uit het generaliseren van bedenkingen tegen bepaalde vormen van reclame of het gebruik van specifieke media. Wij doelden daarbij op de reclame van producent naar consument, waarbij gebruik wordt gemaakt van radio- en televisiereclame. Gesteld kan worden dat zowel aan radio als televisie een belangrijk deel van de kritiek kan worden toegeschreven. Blijft de vraag in hoeverre de kritische uitingen van consumenten ten aanzien van reclame kunnen worden geassocieerd met op consumenten gerichte producentenreclame. Men zou ervan kunnen uitgaan dat een bevestigend antwoord op deze vraag te verwachten is, omdat radio en televisie media zijn die intensief door deze vorm van reclame worden gebruikt. Hantering van dit argument zou echter betekenen dat voorbij wordt gegaan aan dieper liggende achtergronden. Het gaat erom in hoeverre aan een negatieve houding tegenover reclame een algemene negatieve houding tegenover het bedrijfsleven ten grondslag ligt. De opstellers van het NRS-rapport menen dat het op grond van de uitkomsten van het onderzoek gerechtvaardigd lijkt dit te veronderstellen 41). Mocht deze conclusie juist zijn, dan is er aanleiding tot het maken van twee opmerkingen. In de eerste plaats dat het — gegeven de vele vormen van reclame — noodzakelijk is om bij het peilen van de houding van consumenten tegenover reclame te specificeren om welke vorm van reclame het gaat. Op dit punt heeft Van Westendorp gewezen 42). Voorts dat het in het kader van de door ons gehanteerde definitie van reclame niet gerechtvaardigd is, om ten aanzien van het irritatie-element, op consumenten gerichte producentenreclame als enige boosdoener aan te wijzen. Zoals wij gezien hebben gaat het bij reclame om het overbrengen van waarden. Dat ook „niet op produkt gerichte” vormen van reclame daarin niet altijd slagen, laat het NRS-onderzoek zien. Te denken valt aan reclame voor omroepverenigingen en politieke partijen.

Een afsluitende opmerking is nog op zijn plaats. Het is duidelijk dat irritatie over reclame veelvuldig voorkomt bij consumenten. In de discussie moeten wij dit punt echter niet dramatiseren. Verantwoord opgezette onderzoekingen

hebben tot nu toe steeds uitgewezen, dat reclame niet kan worden beschouwd als de belangrijkste bron van ergernis. De „top-of-mind-concern” ten aanzien van reclame is gering. In het NRS-onderzoek van 1973 bijv. noemde slechts 5% der ondervraagden spontaan reclame.

#### Slotopmerkingen

Op grond van de steeds toenemende kritiek op reclame hebben wij ons in dit artikel de vraag gesteld in hoeverre deze kritiek ongenueanceerd is, d.w.z. de reflectie vormt van een kritische houding tegenover bepaalde vormen van reclame en het gebruik van specifieke media. Er zijn duidelijk aanwijzingen, dat de kritiek zich voor een niet onaanzienlijk deel richt op voor consumenten bedoelde producentenreclame. Bovendien dat deze producentenreclame versterkte kritiek oproept, zodra gebruik wordt gemaakt van radio en televisie. De vraag dient zich gemakkelijk aan of het niet van maatschappelijk belang zou zijn om radio- en televisiereclame af te schaffen en aan de producentenreclame via andere media beperkingen op te leggen.

Onze conclusie is dat deze vraag niet met een eenvoudig ja of nee is te beantwoorden. Bij beschouwing van de kritiekpunten hebben wij geconstateerd dat reclame de oorzaak *kan* zijn van concentratie in bepaalde bedrijfstakken, doch dat het meer voor de hand ligt deze concentratie toe te wijzen aan een complex van factoren. Voor zover reclame de consumptieve bestedingen beïnvloedt, zal een discussie over de reductie van de reclamebestedingen noodzakelijk zijn en wel in verband met de te verwachten ontwikkeling van de grondstoffenvoorraad en de milieuvervuiling. Deze discussie dient evenwel vanuit de systeemgedachte te geschieden. Het verspillingargument zal in bepaalde gevallen ongetwijfeld geldigheid bezitten, met name in bedrijfstakken waar sprake is van „combative advertising”. Op zich zou dit argument vanuit maatschappelijk oogpunt aanleiding geven tot reductie van de reclamebestedingen op dit moment. Wij dienen ons er echter bewust van te zijn dat dan aangegeven moet worden wanneer er sprake is van „constructive” en „combative advertising”, terwijl ook de omvang van de verspilling moet worden

vastgesteld. Dit zal verre van eenvoudig zijn. Bovendien zou de reductie van de reclamebestedingen wel eens duidelijke nevengevolgen kunnen hebben voor de individuele ondernemingen in een bedrijfstak, waar verspilling is geconstateerd. Gegeven de huidige structuur van de ondernemingswijze produktie lijkt een incidentele beslissing tot afschaffing of reductie van reclame dan ook ongewenst. Dit geldt — ondanks de geldigheid van het irritatie-argument — ook voor radio- en televisiereclame, omdat deze media een groot gewicht kunnen hebben in de „communicatie mix” voor bepaalde produkten.

Een directe communicatie tussen producenten en consumenten is ook vanuit ander oogpunt gewenst.

- Door de in bepaalde takken van de detailhandel waarneembare concentratie en door de afschaffing van de verticale prijsbinding is de invloed van de producenten op de uiteindelijke consumentenprijs in een groot aantal gevallen verkleind 43).
- Ten aanzien van de keuze der distributiekanalen bestaat voor de producenten een beperkte keuzevrijheid.
- Het verkrijgen van spreiding voor produkten en het introduceren van nieuwe produkten is slechts mogelijk door gebruik te maken van grote detailhandelsorganisaties. Deze organisaties op hun beurt hebben slechts de mogelijkheid die merken in hun assortiment op te nemen, die een bepaald marktaandeel bezitten.
- Dit betekent, dat de producenten zelf zorg dienen te dragen voor het werkstelligen van zuigkracht op de afzetkanalen. Deze zuigkracht kan slechts worden gerealiseerd door de consumenten rechtstreeks te benaderen en daartoe biedt reclame de mogelijkheid.

Uit onze conclusies mag niet worden afgeleid, dat de waargenomen kritiek de producenten geen verplichtingen oplegt. Er zullen pogingen in het werk moeten worden gesteld om het communicatieproces te verbeteren. Daartoe is een gedetailleerde analyse van het beslissingsproces ten aanzien van reclame nodig en wel in de context van het totale beslissingsproces in een organisatie. Aan dit onderwerp zullen wij in een vervolgartikel aandacht schenken.

J. C. Reuijl

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

41) NRS, *op. cit.*, 1973, blz. 73.

42) P. H. van Westendorp, *op. cit.*, 1970, blz. 75.

43) Het optreden van concentratie bij de detailhandel heeft uiteraard ook consequenties voor het machtsverwicht in de bedrijfskolom en dientengevolge voor de beslissingen, die in de afzonderlijke geledingen van de bedrijfskolom worden genomen.

# Boeken nieuws

**P. R. Straumann: Neue Konzepte der Bildungsplanung. Ein Beitrag zur Kritik der politischen Ökonomie des Ausbildungssektors.** Rowohlt Taschenbuch Verlag, Reinbeck bei Hamburg, 1974, 365 blz., DM 20.

In dit boek geeft Straumann zijn visie op de ontwikkelingen die zich de laatste tien jaar op het nog betrekkelijk jonge wetenschapsterrein der onderwijsplanning en onderwijseconomie hebben voltrokken. Hij verschaft niet alleen een vrij uitvoerig inhoudelijk overzicht, maar probeert bovendien de aan de feitelijke ontwikkelingen ten grondslag liggende heersende theorie in historisch perspectief te zien. Dit laatste achten wij de grootste verdienste van dit boek, te meer daar dit tamelijk „genuanceerd” gebeurt. Het bij ons meer bekende vrije „markt-economisch” georiënteerde denken binnen het forum rond de OECD wordt bovendien op zeer actuele wijze aangevuld met een meer „planeconomisch” gerichte benadering.

Het boek valt uiteen in twee gedeelten. Het eerste gedeelte bevat de eigen bijdrage van de auteur. In zijn analyse toont hij aan, dat de principiële vraagstellingen van de burgerlijke onderwijseconomie weliswaar niet veranderd zijn, maar dat bij de theoretisch-methodische beschouwing van opleidingsprocessen *andere resp. uitgebreidere* gezichtspunten in de beschouwing worden betrokken en dat dit nauw samenhangt met het verander(en)de sociaal-politieke klimaat. Dit brengt met zich mee, dat de onderwijseconomie zich verbreedt; ze gaat steeds meer raakvlakken vertonen met de sociale wetenschappen, waarmee ze als het ware meer en meer samensmelt. De in het boek ontvouwd visie werpt af en toe een verhelderend licht op bepaalde aspecten van de in ons land aanvangende algehele herstructurering en herprogrammering van het nog overwegend verticaal gelaagde onderwijsstelsel.

Straumanns analyse levert uiteindelijk het uitgangspunt op voor een kwalita-

tieve nieuwe soort beoordeling van de realiseringskansen van modellen voor onderwijsplanning. Het thans in het westen meest adequate, en gangbaar wordende planningsvoorstel acht hij het relativiseringsconcept, dat verschillende planningsaanpakten probeert te verenigen. De kern ervan vormt de „sozio-ökonomische Kansanalyse”, die zich richt op de relatie tussen de sociaal-economische indicatoren en de structuur en omvang van het potentieel aan gekwalificeerde arbeidskrachten. Deze op zich reeds uitgebreide planningsbenadering probeert het concept der relativering aan te vullen met nog een aantal investeringscriteria die ontleend worden aan resp. een internationale vergelijkende analyse, een analyse van de flexibiliteit der opleiding en tewerkstelling en een analyse van het regionale verzorgings- en voorzieningenniveau. Het zal duidelijk zijn, dat het nemen van beslissingen er niet eenduidiger en gemakkelijker op wordt.

In het tweede gedeelte van het boek worden de door de auteur in het afgelopen decennium op het terrein der onderwijsplanning en -economie onderscheiden ontwikkelingsstappen geïllustreerd middels een zevental reeds eerder gepubliceerde „typerende” artikelen. Aldus wordt de lezer in de gelegenheid gesteld ook zelfstandig wat meer zicht te verwerven op de huidige stand van de discussie. Het blijkt, dat de economisch-theoretische en methodische grote mate van stelligheid uit de beginfase aanzienlijk is geslonken. Het nader concretiseren van planningsvoorstellen veroorzaakte een onderwijspolitieke controverse; „social demand”-achtige aspecten namen in gewicht toe. Wel werden tijdens het ontwikkelingsproces

enkele belangrijke ontdekkingen gedaan. Zo werd bijv. de relatie tussen planningmethoden en het institutionele karakter van het onderwijsstelsel verduidelijkt.

Maatschappijkritische reflectie (o.a. van marxistische zijde), nieuwe voorstellen voor onderwijsplanning, zoals met name het relativiseringsconcept en een schijnbaar aan betekenis winnend flexibiliteitsonderzoek, bieden naar het zich laat aanzien bruikbare elementen voor verdere ontwikkeling van het maatschappelijk erg relevante wetenschapsterrein van de onderwijsplanning en -economie.

M. Santema

**Stichting voor Economisch Onderzoek der Universiteit van Amsterdam: Werkgelegenheid en werkloosheid in het schildersbedrijf.** Rijswijk, 1975, 273 blz.

Rapport van een onderzoek naar de oorzaken van de ontstane werkloosheid in de winter bij het schildersbedrijf, uitgevoerd door de Stichting voor Economisch Onderzoek der Universiteit van Amsterdam in opdracht van het Bedrijfschap Schildersbedrijf. Er wordt aandacht besteed aan de vraag naar schilderwerk en schilders, het aanbod van schilders en het seizoenpatroon.

**Het Landbouwkrediet in Nederland.** Landbouw-Economisch Instituut (Den Haag) en Centrale Rabobank (Utrecht), 1975, 122 blz.

Rapport over de betekenis en de werking van het landbouwkrediet in Nederland. Er wordt ingegaan op de vermogenspositie van de Nederlandse land- en tuinbouwbedrijven en de ontwikkelingen die zich hier hebben voorgedaan in de periode van 1963 t/m 1973. Voorts wordt er in het rapport aandacht besteed aan de invloed van de overheid op de financiering van de organisatie-sector.

**ESB Mededelingen**

**Lezing over China**

Op 25 november 1976 om 16.30 uur zal Dr. Suzanne H. Paine, economiste aan de Universiteit van Cambridge een lezing houden, getiteld: „The economic and social structure of China and the role of science and technology”. Suzanne Paine is een van de Engelse specialisten op het gebied van de Chinese economie en zij volgt daarmee Prof. Joan Robinson, die binnen de Universiteit van Cambridge de laatste jaren veel aandacht aan China heeft besteed. De lezing wordt georganiseerd door het Bureau Buitenland in samenwerking

(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.

met de „China Studiegroep” van de Erasmus Universiteit.

Plaats: Erasmus Universiteit Rotterdam, Burg. Oudlaan 50, zaal B 2. Inlichtingen: Bureau Buitenland, kamer A 1 9-10, Erasmus Universiteit, tel.: (010) 14 55 11, toestel 3249.

#### Symposium selectieve groei en milieu

Op 10 december 1976 zal door het Instituut voor Milieuvraagstukken-VU ter gelegenheid van haar eerste lustrum een symposium worden gehouden over het onderwerp „Selectieve groei en milieu”, gevolgd door forumdiscussie. Sprekers zijn Prof. A. Heertje (GU),

Dr. B. van der Lek (lid Tweede Kamer), Prof. P. Nijkamp (VU), Drs. A. Putter (Ministerie van Economische Zaken). Voorzitter van de forumdiscussie is Prof. B. Goudzwaard.

Plaats: Grote collegezaal VU, De Boelelaan 1105, zaalnr. KC-07. Tijd: 14.00-17.00 uur.

#### Ontwikkelingstheorie en RIO

PANTA REI, de kring van afgestudeerden van de Erasmus Universiteit Rotterdam, organiseert op dinsdag 23 november a.s. om 19.30 uur een vrij toegankelijke bijeenkomst over „Development theory and the new international economic order”. De volgende vra-

gen komen aan de orde. Kan de theorie van de ontwikkelingsprogrammering iets bijdragen tot de oplossing van de problemen in de derde wereld of gaat het wezenlijk om machtspolitieke vragen buiten het gezichtsveld van de econoom? Kan in dit verband enige betekenis worden toegekend aan het RIO-rapport?

Inleider is Prof. Dr. S. Chakravarty, lid Planning Commission of India, hoogleraar aan de Delhi School of Economics, mede-opsteller van het RIO-rapport en thans bezetter van de Tinbergen leerstoel aan de EUR. Na de inleiding is er ruime gelegenheid tot discussie.

Plaats: Erasmus Universiteit Rotterdam, Burg. Oudlaan 50.

# Ekonoom

Het Economisch Bureau van de Amro Bank analyseert en prognosticeert binnen- en buitenlandse monetaire en economische ontwikkelingen. Het Bureau bestaat uit 3 afdelingen, waaronder een afdeling bedrijfstakonderzoek, waar 6 ekonomen werkzaam zijn.

Voor deze afdeling zoeken wij een ekonoom die zich gaat bezighouden met nationaal en internationaal sektoronderzoek.

De daarvoor noodzakelijke gegevens worden verkregen uit openbare publikaties en intern materiaal, alsmede door middel van contacten met vertegenwoordigers van brancheverenigingen, Nederlandse en buitenlandse wetenschappelijke instellingen en velerlei afdelingen binnen de Amro Bank. De resultaten van de analyses, die gedeeltelijk op eigen initiatief worden gemaakt, worden vastgelegd in beknopte rapporten.

Een goede vervulling van deze functie vereist:

- een afgeronde doktoraalstudie economie

- vlotte uitdrukkingsvaardigheid in woord en geschrift  
- beheersing van de Engelse taal.

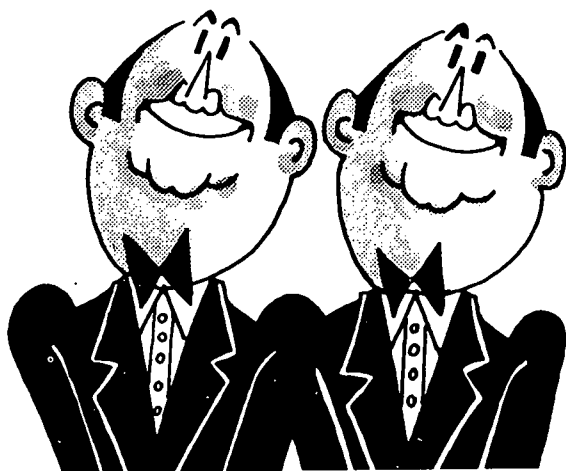
Ervaring in een soortgelijke functie strekt tot aanbeveling. Na enige jaren goed functioneren in deze functie zijn er zeer gunstige doorgroeimogelijkheden.

Een psychologisch onderzoek zal deel uitmaken van de selectieprocedure. Indien u belangstelling heeft voor deze functie in Amsterdam-Centrum kunt u voor nadere informatie of voor het maken van een afspraak contact 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**

Gelijk zoekt zijns gelijk.



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



\* Nederlandse Organisatie van Tijdschrift-Uitgevers

## RU Leiden

In het ECONOMISCH INSTITUUT van de RIJKS-UNIVERSITEIT te LEIDEN neemt het onderzoek op het gebied van de publieke sektor een belangrijke plaats in. Op voorstel van en in samenwerking met de Sociale Verzekeringsraad is onlangs een socio-econometrisch onderzoek begonnen naar het arbeidsongeschiktheidsverschijnsel alsmede de wijze waarop de ontwikkeling van de arbeidsongeschiktheid zou kunnen worden beïnvloed. Voor dit omvangrijke onderzoek, dat in multidisciplinair teamverband plaatsvindt, wordt op korte termijn gezocht naar een

### Wetenschappelijk Onderzoeker

die in staat en bereid is in dit wetenschappelijk onderzoek te participeren.

Hierbij wordt gedacht aan een

### Econometrist dan wel Kwantitatief Socioloog of Econoom

bij voorkeur met enige onderzoekervaring.

De mogelijkheid tot het voorbereiden van een proefschrift is aanwezig. Een uitgebreide moderne rekenapparatuur staat ter beschikking.

Aanstelling overeenkomstig het rangenstelsel voor wetenschappelijke ambtenaren.

Nadere inlichtingen worden verstrekt door:

Prof. Dr. B. M. S. van Praag, tel. 071-132298 of 124997  
Drs. H. Emanuel, Sociale Verzekeringsraad, tel. 070-469370.

Schriftelijke sollicitaties te richten aan het Algemeen Secretariaat van de dienst Personeel en Welzijnszaken van de Rijksuniversiteit, Stationsweg 46 te Leiden, onder vermelding van vak.nr. 66518 op brief en enveloppe.

# 10 de rijksoverheid vraagt

## **begrotingsinspecteur** (mnl./vrl.)

voor het Ministerie van Onderwijs en Wetenschappen  
t.b.v. de Centrale Directie Financiën en Comptabiliteit

Taak: verlenen van medewerking bij het opstellen van de jaarlijkse ontwerpbegroting; bewaken van de uitvoering van de begrotingswet; adviseren over voorstellen met financiële gevolgen; verrichten van onderzoeken naar de doelmatigheid van bestedingen; verstrekken van financiële adviezen; znodig verrichten van financieel-economische studies.

Vereist: doctoraal examen economie, SPD I en II of MO-economie. Ervaring op het gebied van begrotingsbehandeling strekt tot aanbeveling.

Standplaats: 's-Gravenhage.

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

**Bovengenoemd salaris is exclusief een toeslag van max. f 30,- per maand en 7,8% vakantie-uitkering.**

Schriftelijke sollicitaties, onder vermelding van vacaturnummer 6-6222/0936 (in linkerbovenhoek van brief en enveloppe), zenden aan de Rijks Psychologische Dienst, Prins Mauritslaan 1, 's-Gravenhage.