

Liefdesverklaringen en -daden

De afgelopen vijftien jaar hebben diverse kabinetten ten aanzien van het midden- en kleinbedrijf uiteenlopende, maar niet principieel verschillende opvattingen geformuleerd, schrijft Prof. Dr. N. Tiemstra, in de interessante jubileumuitgave van de *Kroniek van het ambacht/klein- en middenbedrijf* 1). M.a.w., alle kabinetten hadden een goed woord over voor dit bedrijf: „De liefdesverklaringen hebben elkaar ook niet zo veel ontlopen”. Liefdesverklaringen zijn echter niet voldoende; ze moeten in daden worden omgezet. Ook met die daden zijn we er nog niet. Het algemene economische en sociale beleid moet in overeenstemming zijn met het specifieke beleid ten aanzien van het midden- en kleinbedrijf, volgens Prof. Tiemstra. Kort voordat de genoemde uitgave verscheen, publiceerden de drie wetenschappelijke instituten van het CDA een rapport over het midden- en kleinbedrijf 2). Ook dit rapport bevat liefdesverklaringen. Enkele daarvan zijn in daden om te zetten.

Het CDA-rapport zet op duidelijke wijze de problematiek van het midden- en kleinbedrijf uiteen. Het aldus opgeroepen beeld is somber. Het lijkt erop dat slechts subsidiëring de oplossing kan bieden, staat in het voorwoord. Een andere weg, voortdurende schaalvergroting, is ongewenst vanwege spreiding en niveau van de voorzieningen. Toch wordt die weg tot nu toe veel gevolgd. Het aantal kleine ondernemingen neemt namelijk voortdurend af. Dit gaat gepaard met teruggang van het voorzieningenniveau op het platteland en in de oude stadswijken. Ook de eerste methode, subsidiëring, wordt door de rapporteurs afgewezen. Zij wensen een economisch kader te scheppen waardoor het midden- en kleinbedrijf zich zelf in stand kan houden. Daartoe moet er echter meer inzicht bestaan in de geschetste problematiek.

Dat inzicht is gemakkelijk te geven. Het rapport maakt duidelijk dat het midden- en kleinbedrijf door een ongunstige kosten- en prijzenstructuur is en wordt verzwakt. Die ongunstige structuur wordt op haar beurt veroorzaakt door het arbeidsintensieve karakter van de bedrijfstak. Hierdoor leggen de arbeidskosten een zwaardere druk op het midden- en kleinbedrijf dan op vele andere bedrijfstakken. Die druk kan veelal niet worden weerstaan vanwege de onmogelijkheid de kosten voortdurend in de prijzen door te berekenen. Om oplossingen te bieden, moet worden nagegaan op welke wijze de hoge arbeidsintensiteit problemen veroorzaakt. Het rapport wijst op drie zaken:

1. de loonsverhogingen zijn uniform en worden landelijk afgeleid van de bedrijfstak met de grootste stijging van de arbeidsproductiviteit;
2. er bestaat een opeenstapeling van belastingen en sociale premies op het gebruik van arbeid;
3. er is sprake van inkomensinflatie omdat de nominale arbeidskosten sterker stegen dan de andere bestanddelen van de kostprijs.

Het ontbreekt mij aan ruimte alle oplossingen te vermelden die het rapport noemt. Belangrijk is de voorgestane loonpolitiek:

- a. de loonstijging moet worden afgestemd op de produktiviteitsstijging van de dienstensector;

- b. de ruimte in sterkere sectoren moet worden wegbelast door gedifferentieerde heffingen op de loonsom;
- c. nivelleringsmaatregelen die extra kosten veroorzaken moeten worden geneutraliseerd door loonkostensubsidies, opgebracht door bedrijfstakken met weinig laagstbetaalden.

Wat mij betreft, mogen deze maatregelen reeds morgen worden ingevoerd. Ik zie dat echter nog niet gebeuren omdat ze een strak georganiseerd loonbeleid vereisen, waarbij de regering een grote vinger in de pap heeft. De oplossingen zijn dus te idealistisch. Er bestaan trouwens meer idealistische oplossingen die slechts terzijde in het rapport ter sprake komen, maar gemakkelijker uitvoerbaar zijn. Ik zal er één noemen.

De hoge arbeidsintensiteit is niet de enige oorzaak van de problemen. Ze leidt pas tot problemen indien ondernemingen door schaalvergroting zich eraan onttrekken. Hierdoor komen de grote ondernemingen in een gunstige concurrentiepositie. De consument — die slechts op korte termijn denkt — gaat, daartoe aangespoord door consumentenorganisaties, naar de goedkoopste (grote) winkels. Grof gezegd, maakt het midden- en kleinbedrijf zich zelf kapot, doordat vele ondernemers in die bedrijfstak tot het grootbedrijf willen behoren. Het gevolg is het verdwijnen van kleine wijkwinkels ten gunste van winkelcentra beheerst door enkele supermarkten, afbrokkeling van de dienstverlening op het platteland en in de oude stadswijken en ontstaan van de z.g. weidewinkels. Dit alles mag dan wel gepaard gaan met relatief lage prijzen, op lange termijn is het consumentenbelang er bepaald niet mee gediend. De oplossing is eenvoudig. De overheid — zowel de landelijke als de gemeentelijke — zou deze gevolgen door haar beleid t.a.v. de ruimtelijke ordening onmogelijk moeten maken door schaalvergroting niet toe te staan. Dan komen de winkeltjes terug, zal de middenstand weer goed gedijen, al moet de consument betalen voor de ermee gepaard gaande arbeidsintensieve serviceverlening. Toen de consument nog arm was, was hij daartoe bereid; nu hij rijk is, weet ik het niet.

Deze simpele oplossing zie ik echter ook niet zitten, al is ze gemakkelijker realiseerbaar dan de oplossing uit het CDA-rapport. De groot-winkelbedrijven zijn namelijk niet meer weg te denken. We kunnen slechts proberen met maatregelen in de fiscale, sociale en subsidiesfeer het midden- en kleinbedrijf te helpen. Ook t.a.v. deze punten bevat het rapport suggesties. Principieel andere opvattingen, waarover Prof. Tiemstra het had, blijven zo achterwege. Het rapport van de CDA-wetenschappers laat het daarom ook bij liefdesverklaringen, waarvan er een aantal in daden kunnen worden omgezet. Maar — om de beeldspraak van Tiemstra aan te vullen — de uitvoerders van die daden gaan wel vóór het zingen de kerk uit.

L. Hoffman

1) Prof. Dr. N. Tiemstra, *Op mars of naar de maan?*, *Kroniek van het ambacht/klein- en middenbedrijf*, nr. 5/6, september/december 1976, f. 9,75.

2) *Midden- en kleinbedrijf*, Rapport van een commissie van de wetenschappelijke instituten van KVP, ARP en CHU, Den Haag, 1976, f. 5,25.

Inhoud

<i>Drs. L. Hoffman:</i> Liefdesverklaringen en -daden	53
Column Onderneming en maatschappij, door <i>Dr. J. Bartels</i>	55
<i>Prof. Dr. W. A. A. M. de Roos:</i> Consumentensoevereiniteit en verkoopbevordering. De consument soeverein of hulpeloos? (II)	56
<i>Dr. J. H. C. Lisman:</i> Vereenvoudigingsarbeid	59
<i>Drs. F. H. J. Nierstrasz:</i> Woningbouw in ontwikkelingslanden	60
<i>Drs. H. M. Becker:</i> Beroemde economen (9). David Ricardo (1772-1823)	65
Ingezonden Puntenhuur en dynamische kostprijshuur, door <i>D. B. Stadig</i> , met naschrift van <i>Drs. J. Walrecht</i>	66
Maatschappijspiegel Deskundigheidsmacht, door <i>Drs. W. Top</i>	68
Boekennieuws <i>D. van den Bulcke</i> : De multinationale onderneming; een typologische benadering, door <i>H. C. Bijleveld</i>	70
<i>Stefan H. Robock</i> : Brazil: a study in development progress, door <i>Dr. B. Herman</i>	71
<i>L. Baeck</i> : Groei en onkruid in de welvaartsstaat. <i>L. Baeck</i> : Staat Brazilië model?, door <i>Drs. J. Kol</i>	72

Zou u ook niet weten, hoe de winter door te komen zonder ESB?

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.
Adjunct-redacteur-secretaris:
L. van der Geest.*

Adres: Burgemeester Oudlaan 50,
Rotterdam-3016; kopij voor de redactie:
postbus 4224.
Tel. (010) 14 55 11, toestel 3701.
Bij adreswijziging s.v.p. steeds adresbandje
meesturen.

Kopij voor de redactie: in tweevoud,
getipt, dubbele regelafstand, brede marge.

Abonnementsprijs: f. 130,— per kalenderjaar
(incl. 4% BTW); studenten f. 88,40
(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,
of op bankrekeningno. 25.50.56.877 van
Bank Mees & Hope NV, Coolsingel 93,
Rotterdam, 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.

Onderneming en maatschappij

Ongeveer vijftien jaar geleden had ik eens de taak op mij genomen te schetsen, hoe in de economische theorie de opvattingen over de taak van de ondernemer en over de functie van de onderneming in de samenleving voortdurend aan verandering onderhevig waren. Ik heb toen gewezen op de nauwe relatie, die bestaat tussen de maatschappelijke orde en de rol, welke de onderneming in de samenleving heeft te vervullen. Geen wonder, dat iedere tijd en iedere maatschappelijke orde zijn eigen ondernemingsconceptie heeft.

De ontwikkeling van het maatschappelijk leven in de 20e eeuw wordt gekenmerkt door het invoegen van steeds meer institutionele instrumenten. Terecht stelde wijlen Prof. F. de Vries: „Het economisch proces moge in zijn verloop door innerlijke noodzakelijkheden worden beheerst, vorm en inhoud ontleent het aan steeds wisselende verhoudingen en toestanden waarin wij leven. Deze institutionele grondslagen van de samenleving zijn het, die ten slotte het resultaat van ons economisch handelen bepalen”.

De geleide economie, de „mixed economy”, de institutionele economie, grijpt uit de aard der zaak diep in in de positie van de onderneming. Anders dan in vorige perioden, die nu tot de historie behoren, heeft de hedendaagse onderneming met vele, zeer vele instituten te maken. Nu geldt voor de onderneming en de ondernemer zo goed als voor elke institutie hetzelfde als voor ieder onzer individueel geldt: naarmate de contacten veelzijdiger en veelzijdiger worden, moeten wij aan de communicatie hogere eisen stellen.

Tegen deze achtergrond heb ik rond de jaarwisseling de nieuwste uitgave van de Stichting Maatschappij en Onderneming gelezen. *Zakenman en politicus* is de titel van dit boek. Het



bundelt de inleidingen door politici en vertegenwoordigers van de sociale partners gehouden tijdens een door de Stichting Bedrijfskunde georganiseerd seminar.

Zeer treffend stelt Dr. J. Knoester in zijn inleiding: „Wat wellicht nog het meest telt is het probleem van de communicatie. Kuin wijst erop, dat bedrijfsleven en politiek gescheiden levenssferen aan het worden zijn. Dat leidt tot het gevaar, dat men in de ene wereld niet meer weet wat er in de andere eigenlijk omgaat. Maar al te gemakkelijk kan dan beeldvertekening optreden, met als gevolg dat de maatschappelijke discussie aan de wezenlijke punten voorbijgaat”.

Ik kan een ieder aanbevelen kennis te nemen van de inhoud van *Zakenman en politicus*. Aan deze aanbeveling voeg ik wel toe, dat in dit boek een aantal visies worden gegeven, maar dat — helaas — mijns inziens onvoldoende uit de verf komt, waar de mogelijkheden tot het slaan van bruggen tussen de standpunten liggen. Het is te betreuren, dat niet uitvoeriger de discussies van het seminar konden worden weergegeven. Wellicht zou dan een synthese der standpunten meer vorm hebben gekregen.

Wat wel wederom duidelijk blijkt, is de noodzaak tot veel contact tussen politici en het bedrijfsleven. Te veel onkunde bestaat nog steeds bij te veel politici over het wezen en de werkwijze van de onderneming. Ik kan deze mening ook ruimer stellen. Al gedurende geruime tijd vraag ik mij wel eens af, of men in politici wel voldoende doordrongen is van de noodzaak om in een institutionele economische orde de spelregels van die orde niet te veronachtzamen.

Ik geef één voorbeeld. Duidelijk is vastgelegd, over welke zaken de regering de plicht heeft de Sociaal-Economi-

sche Raad om advies te vragen. Het komt ook voor, dat de overheid de SER om advies vraagt zonder dat zij hiertoe bij wet is gebonden. Nu zou men moeten verwachten, dat in beide gevallen de regering een advies van de SER — gegeven ook de samenstelling van dit lichaam — zeer ernstig betreft in haar uiteindelijke beslissing. Welnu, ik kan mij niet aan de indruk onttrekken, dat het kabinet te gemakkelijk SER-adviezen naast zich neerlegt respectievelijk te onzorgvuldig interpreteert. Daarmede wordt ondergraven een institutie, die in ons land een belangrijke taak heeft toegewezen gekregen. Erger nog, daarmede wordt de werking van onze maatschappelijke orde ondergraven.

Het invoegen van steeds meer instituties in het maatschappelijk leven betekent, dat onze samenleving een ingewikkeld patroon heeft gekregen. Wil dat optimaal functioneren en willen de vele instituties optimaal hun taak kunnen vervullen, dan zijn spelregels noodzakelijk. Dit betekent ook, dat ieder der instituties — de overheid en de onderneming niet uitgesloten — zich aan de spelregels moet houden.

Indien de spelregels van onze gemengde economie te onzorgvuldig worden nageleefd, is het toch al moeilijke probleem van de communicatie extra moeilijk. Dan worden de communicatiekanalen geërodeerd. Dat zou heel ernstig zijn, omdat een goede communicatie een der pijlers is van onze zo ingewikkeld geworden maatschappelijke orde.

Consumentensoevereiniteit en verkoopbevordering

De consument soeverein of hulpeloos? (II)

PROF. DR. W. A. A. M. DE ROOS

In een viertal artikelen behandelt Dr. W. A. A. M. de Roos, hoogleraar economie aan de Faculteit der Sociale Wetenschappen van de Erasmus Universiteit Rotterdam, de consumentenproblematiek zodanig dat wordt aangesloten op de groeiende betekenis van het consumentisme en op de grotere aandacht die het consumentenbelang bij de overheid gaat krijgen. Vorige week schreef de auteur over consumentensoevereiniteit en economische orde. Deze week komt de verkoopbevordering en speciaal de reclame aan de orde. Er volgen nog artikelen over consumentisme en consumentenbeleid.

... the importance which advertising has gained, and is still gaining in our economic environment. And yet in economic theory advertising seems still be the Cinderella who is not worthy of being mentioned too often".

(K. W. Rothschild)

De consument beschikt over de „ultimate power” in onze economische orde, maar wat hij wil, wenst en nastreeft, wordt door anderen sterk beïnvloed. Het consumptiegedrag is in belangrijke mate sociaal bepaald. Een van de bepalende factoren in de moderne westerse economie is de commerciële reclame. Het kenmerkende van reclame is niet dat mensen van buitenaf worden beïnvloed in hun consumptiegedrag. Die beïnvloeding vindt ook plaats vanuit de groepen waartoe men behoort: familie, woonomgeving, werkomgeving, vriendenkring. De normen die daar gelden en het demonstratie-effect van de zaken die de andere leden van de groep bezitten en aanschaffen zijn meer bepalend voor wat iemand koopt dan hij zich zelf vaak realiseert. Het specifieke van de reclame is de economische motivatie die erachter zit: de betreffende onderneming wil winst maken en expanderen. Dat maakt reclame tot een bijzondere categorie onder de factoren die het consumentengedrag beïnvloeden. Geen instelling in onze westerse samenleving beschikt over zoveel potentieel om de aandacht te vestigen op het resultaat van haar activiteiten als de moderne grootonderneming. Daar zijn omvangrijke fondsen aanwezig voor de commerciële propaganda.

Invloed van reclame op het consumentengedrag is moeilijk meetbaar, maar kan niet worden ontkend. In onze economie werd in 1973 ca. f. 1.300 mln. door het bedrijfsleven uitgegeven aan reclame die naar de consument

gericht was, d.i. 1,4% van de particuliere consumptie in dat jaar 1). Voor een aantal produkten (bijv. cosmetica en geneesmiddelen) vormen de reclamekosten een veel hoger percentage van de consumentenprijs. Die uitgaven zouden uiteraard door de betreffende ondernemingen niet zijn gedaan als het resultaat niet merkbaar zou zijn. Ook de toenemende kritiek in onze samenleving op het reclamefenomeen wijst erop dat door commerciële reclame iets wordt aangericht. „Critics and advocates of advertising alike claim that advertising changes tastes. To the extent that they are true, these claims damage the acceptability of consumers' sovereignty” 2).

Verkoopbevordering

Eigenlijk gaat het om meer dan alleen de „advertising”, de commerciële reclame. De producenteninvloed op het consumptiegedrag wordt ook uitgeoefend door andere vormen van verkoopbevordering, zoals: colportage, telefoonacties, demonstraties op huishoudbeurzen enz. Wat in dit verband in beschouwing moet worden genomen is de gehele „saleseffort” of wat in de Duitse literatuur „Werbung” heet, waarbij het gaat om alle pogingen van een onderneming om de vraag naar haar produkten te doen toenemen, alle pogingen daartoe, uitgezonderd prijsverlaging en kwaliteitsverbetering. Deze laatste vallen niet onder wat de Duitsers „Werbung” noemen. Erich Streissler formuleert het aldus: „Unter Werbung verstehe ich den Versuch eines Unternehmens oder einer Unternehmensgruppe, durch wie immer geartete Mittel, aber ohne Veränderung von Preis, technischer Qualität oder angebotener Menge, die Nachfrage nach einem eigenen Gut zu erhöhen” 3). Streissler merkt er bij op dat prijs- en kwaliteitsveranderingen weliswaar zelf geen „Werbemittel” zijn, maar dat „Werbeargumente” vaak eraan verwijzen.

„Werbung” of verkoopbevordering is niet alleen gericht op de consument, zij kan zich ook richten op de volgende geleiding in de bedrijfskolom: de industrie die zich richt tot de groothandel en de groothandel die zich richt tot de detailhandel. Tevens kan de verkoopbevordering gericht zijn op de overheid, de overheid als afnemer van industriële produkten, met name voor doeleinden van militaire defensie. Hierbij wordt geen gebruik gemaakt van de advertentie-

1) Berekend aan de hand van door de Nederlandse Reclame Stichting opgestelde cijfers, gepubliceerd in *Ariadne*, 29 augustus 1974, blz. 4 en *Centraal Economisch Plan 1976*, blz. 193.

2) J. Rothenberg, Consumers sovereignty revisited and the hospitality of freedom of choice, *Proceedings of the American Economic Association*, jrg. 1962, blz. 280.

3) E. Streissler, Die gesamtwirtschaftlichen Funktionen der Werbung, *Zeitschrift für Nationalökonomie*, 1965, blz. 246.

media, maar worden in het kader van de verkoopbevordering bijv. wel steekpenningen gebruikt zoals de laatste jaren steeds meer is gebleken.

In het navolgende gaat het, gezien het onderwerp van dit artikel, om de verkoopbevordering t.a.v. de consument. Wanneer de beschouwingen toch vooral betrekking hebben op de commerciële reclame, dan komt dat omdat die het hoofdbestanddeel vormt van de „sales promotion” en omdat informatie daarvoor meer beschikbaar is.

Commerciële reclame bereikt de consument langs vele kanalen: kranten, tijdschriften, radio, televisie, folders in de brievenbus, reclameborden langs de openbare weg, reclame op voetbalvelden, in de bioscoop enz. Hij kan haast geen stap verzetten of hij komt het tegen. Per dag wordt hij bestookt door honderden reclameboodschappen, die hij niet allemaal verwerkt. Vaak niet eens waarneemt, althans niet bewust.

Veel van die reclame heeft slechts attentiewaarde, wil alleen de aandacht vestigen op de naam van een producent, met name bij reclame langs de openbare weg. Als het andere uiterste zou men de reclame kunnen zien die door uitgebreide informatie in verspreide catalogi de consument wil voorlichten over de eigenschappen van een produkt, de kwaliteit, de verwerkte materialen, de prijs en de reparatiemogelijkheden. Tussen deze uitersten van reclame bevinden zich vele andere vormen die voor een deel willen informeren, voor een deel willen overreden. Informatie en persuasie zijn in reclame vaak moeilijk te scheiden. Wel is veelal duidelijk dat bepaalde reclame meer van het een en minder van het ander bevat.

Er is reclame die primair beoogt het marktaandeel voor een reeds lang bestaand produkt van een bepaalde onderneming te vergroten ten koste van de concurrenten, de z.g. combatieve reclame. Daarnaast kan men reclame onderscheiden die allereerst bedoeld is voor de invoering van een nieuw produkt. De laatste kan men zien als behoeftescheppende reclame. De grens tussen deze beide is ook niet nauwkeurig aan te geven. De intensieve reclame voor een aantal bekende merken wasmiddelen mag gelden als combatieve reclame. Het gaat om produkten in verzadigde markten. Reclame voor een luchtgekoelde volautomatische barbecue-machine (ik neem aan dat het ding er nog niet is, maar er wel zal komen) is dan behoeftescheppende reclame. Toch is ook in het laatste voorbeeld een combatief element aanwezig. De consument moet worden overgehaald het apparaat aan te schaffen en (voorlopig) de koop van een huissolarium of video-recorder achterwege te laten.

Reclame is in staat behoeften op te wekken en deze economisch actief te maken. De onderneming kan daarbij overigens niet willekeurig te werk gaan. Reclame kan mensen niet plotseling in hun attitudes veranderen. Men moet inspelen op andere reeds aanwezige tendenties 4). Men schept geen behoeften in de letterlijke betekenis van het woord, men activeert latente predisposities.

Reclame als object van wetenschappelijk onderzoek

In de officiële statistieken — in ons land die van het CBS — wordt weinig aandacht besteed aan het reclameverschijnsel. In het trefwoordenregister van het *Statistisch Zakboek 1975* van het CBS komen woorden als reclame, verkoopbevordering e.d. niet voor, ofschoon het register ca. 1.200 woorden telt. Men kan toch niet zeggen dat het hier om een irrelevant verschijnsel gaat, dat niet naast „tetanus”, „renteverzekeringen” en „toerwagenritten” (trefwoorden die wél in het register voorkomen) een plaats zou verdienen.

Peter Doyle noemt in een uitvoerig artikel over economische aspecten van reclame in *The Economic Journal* van 1968 het ontbreken van officiële statistische informatie over reclame als een van de redenen waarom er in Engeland niet zoveel wetenschappelijk onderzoek naar commerciële

reclame is geweest. Een andere verklaring die hij geeft voor het feit dat het reclameverschijnsel nog weinig is onderzocht, is het gegeven dat de marketing-problematiek thuis hoort in een aantal disciplines tegelijk, vooral psychologie, sociologie en economie 5).

Een van de meest interessante vragen die omtrent de reclame kan worden gesteld, is welk effect deze heeft op het koopgedrag. Beantwoording van de vraag is belangwekkend voor de onderneming die reclame-budgetten besteedt, maar eveneens voor het onderwerp van dit artikel, waarin we willen nagaan wat de sales promotion betekent voor het ideaal van de consumentensoevereiniteit. Een enigermate exact antwoord op de vraag is echter niet te geven. De reden daarvoor is dat het effect van de reclame moeilijk is te isoleren van de verschillende andere factoren die het koopgedrag beïnvloeden. De uitwerking van reclame doet zich gedeeltelijk voor op lange termijn. Dat betekent dat prijsveranderingen en kwaliteitsveranderingen van concurrerende produkten daar tussendoor hun effect hebben, evenals de reclame voor concurrerende produkten. Verder is stijging van het reële inkomen van belang.

Overigens is het effect van bepaalde reclamecampagnes op korte termijn vanuit een onderneming nog wel na te gaan. Dergelijk onderzoek is er wel geweest, maar de resultaten worden door ondernemingen om verstaanbare redenen niet snel vrij gegeven. Onderzoek naar de maatschappelijke rol van de reclame is echter duidelijk achtergebleven. „There is still very little in the way of substantive empirical research on advertising as an institution or as an important social force”, aldus John G. Myers (in 1973!) die ook constateert dat de oriëntatie van het traditionele onderzoek naar reclame wordt gekritiseerd als „too narrowly and too managerially focussed” 6). Het gaat om het onderscheid dat A. Bosman in dit blad onlangs heeft aangeduid als marketing in enge zin en marketing in ruime zin. De eerste wordt bedreven vanuit het oogpunt van de organisatie als economisch subject. De marketing in ruime zin houdt zich bezig met de bestudering van de maatschappelijke gevolgen van het handelen van organisaties, voor zover die verband houden met de marketing in enge zin. Bosman bepleit een interdisciplinaire benadering waarbij door combinatie van gezichtspunten van wetenschappen als bijv. economie en sociologie een andere wijze van benadering van de problematiek mogelijk is. Ook hij is van mening dat deze benadering tot nu toe in de literatuur heeft ontbroken 7).

Commerciële reclame als deel van het gehele dynamische economische systeem vraagt om nadere bestudering. Wanneer reclame inderdaad de totale consumptie aanzienlijk opvoert, zoals Rothschild reeds in 1942 in *The Economic Journal* veronderstelde 8), moet de reclame effecten hebben op het proces van economische groei, daarmee eveneens op de werkgelegenheid en tevens op de hoogte van de inflatie. Macro-economen zijn geneigd de reclame buiten hun blikveld te houden. De realiteitswaarde van hun modellen is daarmee niet gediend. Ook economen die hun wetenschappelijke aandacht concentreren op de economische orde, die daarin nagaan hoe de besluitvorming is georganiseerd over productie en consumptie, kunnen niet buiten nader onderzoek naar het reclameverschijnsel dat de producenteninvloed versterkt en de consumenteninvloed afzwakt.

4) Hierover S. Gervasi, Un economist situe la publicité, *Economie et humanisme*, maart/april 1966, blz. 26-40.

5) P. Doyle, Economic aspects of advertising: a survey, *The Economic Journal*, jrg. 78, 1968, blz. 571.

6) J. G. Myers, Measuring and monitoring the impact of advertising, *Corporate social accounting*, New York, 1973, blz. 136.

7) A. Bosman, De commerciële bedrijfseconomie. Inleiding III, *ESB*, 14 januari 1976, blz. 45-48.

8) „All we can say is that the habit of advertising must be responsible for a considerable increase in the propensity to consume”. K. W. Rothschild, A note on advertising, *The Economic Journal*, jrg. 52, 1942, blz. 116.

De preferentie leefbaarheid

Wat ook precies het effect van commerciële reclame mag zijn, het uiteindelijke resultaat is een indrukwekkende en aanhoudende propaganda voor individuele consumptiegoederen. Waarschijnlijk zou minder reclame leiden tot hogere preferentie voor vrije tijd, collectieve goederen en leefbaar milieu.

Reclame raakt de verdeling van de vraag over de verkopers van een bepaald produkt. Wanneer er vijf producenten zijn van een bepaald produkt en een van hen voert aanzienlijk meer reclame dan de andere vier, dan zal die ene producent meer kopers naar zich toe trekken, aannemend dat alle andere relevante factoren constant blijven. Zo mag men ook aannemen dat commerciële reclame de verdeling van de vraag over verschillende bedrijfstakken raakt. Een bedrijfstak die door intensieve reclame-campagnes de aandacht van veel kopers naar zich toe weet te trekken (in de laatste tijd bijv. de automobiellindustrie) heeft meer kans te floreren dan andere bedrijfstakken die dat niet of minder doen. Wat geldt voor de verdeling van de vraag over producenten en over bedrijfstakken zou analoog ook kunnen gelden voor de verdeling van de vraag naar individuele consumptiegoederen en collectieve goederen. In onze samenleving wordt veel reclame gemaakt voor individuele consumptiegoederen, weinig voor collectieve goederen en op het individu gerichte overheidsdiensten. Nu zal het effect van die eenzijdige reclame op de produktie van de ene en de andere categorie niet groot zijn. Tot produktie van collectieve goederen en diensten wordt door de overheid besloten en de staatsburgers wordt via de belastingdienst de rekening toegezonden, of ze de betreffende goederen op prijs stellen ja dan neen. Maar de matige belangstelling die veel mensen aan de dag leggen voor bijv. onderwijsvoorzieningen, medische zorg en het natuurlijk leefmilieu (gezien als collectief goed) vergeleken met de belangstelling voor de luxe- en comfortgoederen die de industrie hen aanprijst, zou een relatie kunnen hebben met het feit dat het eerste hen weinig en het tweede hen voortdurend en nadrukkelijk onder de aandacht wordt gebracht.

Ik geef toe dat de laatste veronderstellingen een vrij speculatief karakter hebben. Waar het om gaat is dat de burgers van de industriële samenleving door de reclame voortdurend worden gewezen op de bijdrage van consumptiegoederen aan „het goede leven” terwijl andere zaken en andere waarden die daartoe bijdragen veel minder worden belicht. Het consumeren is maar één facet van het menselijk bestaan. „The consumers' welfare therefore is only a part of man's welfare and only a part even of his economic welfare” 9).

Aan belangen gebonden informatiebron

Peter Doyle begint zijn reeds genoemde artikel in *The Economic Journal* van 1968 met het opsommen van vier redenen voor ongerustheid m.b.t. het reclameverschijnsel. Als derde noemt hij „the complaint that it misinforms consumers about products and detracts from consumer sovereignty considerations” 10).

Reclame wordt door de voorstanders wel verdedigd als een manier om de consument te informeren over het aanbod op de markt 11). Er is zeker reclame die voldoet aan die dringende behoefte in onze rijk met produkten voorziene samenleving. De meeste reclame echter wil slechts overhalen zonder berekening en zonder vergelijking te kopen. „Het gehele marketing-gebeuren is nl. gericht op het beïnvloeden van de consument en wel zodanig dat de doelstellingen van de organisatie zo goed mogelijk worden gerealiseerd”, erkennen de Groningse bedrijfseconomen 12).

De consument wordt aldus gedeeltelijk en eenzijdig geïnformeerd. De pers die naast haar taak van nieuwsvoorziening in de vrije samenleving ook commentaren geeft op

allerlei gebeurtenissen en verschijnselen kent nauwelijks rubrieken waarin de resultaten van de industriële produktie kritisch worden besproken. „In the world of commodities the 'authors' write their own reviews”, constateert Kaldor niet zonder ironie 13).

Zolang kranten en tijdschriften 50% en meer van hun totale inkomsten ontvangen uit advertentie-opbrengsten (dat is de realiteit) legt dit beperkingen op. Is onze „vrije pers” daardoor niet minder vrij in het uiting geven aan opinies dan we graag zouden willen? „Does he who pays the piper call the tune?”. Duncan Reekie stelt vast dat we zonder „inside knowledge” alleen maar kunnen speculeren. Volgens hem is er ingebouwde beveiliging in het systeem die het risico van misbruik minimaliseert. Hij wijst er allereerst op dat de gehele adverterende industrie wel een belangrijke bron is voor de financiële opbrengsten van kranten en tijdschriften, maar dat een enkele adverteerder slechts een kleine fractie van het geheel oplevert. Op de tweede plaats loopt een onderneming die het redactiebeleid van een bepaalde krant probeert te beïnvloeden het risico dat dat uitkomt en elders wordt gepubliceerd. Een derde beveiliging voor Duncan Reekie is dat ondernemingen bepaalde publiciteitsmedia niet kunnen missen, willen ze met een reclame-campagne een bepaalde markt volledig bewerken 14).

Helemaal geruststellend zijn deze „checks and balances” natuurlijk niet. De advertenties van een intensief reclame-makend groot concern kunnen een belangrijk aandeel hebben in de advertentie-opbrengsten. Het uitoefenen van pressie kan zeer subtiel gebeuren. Vooral kleine bladen kunnen eventueel bij een reclame-campagne worden uitgeschakeld. Voor zover mij bekend is er overigens weinig reden voor ongerustheid in deze. Ik ben bereid aan te nemen dat de invloed van adverterende ondernemingen op de redactionele pagina's gering is. Wat ik eerder als tekort zou willen aanduiden is dat kranten en tijdschriften in het algemeen weinig kritische informatie bieden over het veelvuldig aan de markt komen van nieuwe produkten. De eenzijdige aan belangen gebonden informatie die de consument daarover krijgt op de advertentiepagina's vraagt om „counter-information”. Het feit dat kranten en weekbladen die nodige kritische commentaren nauwelijks verschaffen, kan toch moeilijk anders worden verklaard dan uit hun financieel gebonden zijn aan de adverterende ondernemingen.

De „counter information” wordt wél verschaft door de consumentenorganisaties die in hun periodieken o.m. de resultaten publiceren van warenvergelijkend onderzoek. Helaas bereiken zij daarmee slechts een deel van het kopend publiek, in ons land de 400.000 à 500.000 gezinnen die lid zijn van een consumentenorganisatie. Vooral onder druk van de consumentenorganisaties is overigens na een recent rapport van de SER-commissie voor consumentenangelegenheden de kans vergroot dat binnen afzienbare tijd de „counter information” via het televisie-medium aanzienlijk zal worden uitgebreid. Daarmee zullen dan ook degenen worden bereikt die de belangrijke rol welke consumentenorganisaties in onze maatschappij kunnen vervullen, nog niet hebben onderkend.

W. A. A. M. de Roos

9) T. Scitovsky, On the principle of consumers' sovereignty, *Proceedings of the American Economic Association*, jrg. 1962, blz. 262.
10) P. Doyle, t.a.p., blz. 570.

11) O.m. E. Kuhlmann, *Reclame en consumenten-informatie*, Preadvies uitgebracht aan de Nederlandse Vereniging van Erkende Reclame Adviesbureaus, 1971.

12) R. R. van den Heuvel en P. S. Zwart, *Marketing en omgeving*, *ESB*, 18 februari 1976, blz. 178.

13) N. Kaldor, The economic aspects of advertising, *Review of economic studies*, XVIII, 1950/1951, blz. 5.

14) W. D. Reekie, *Advertising. Its place in political and managerial economics*, Londen, 1974, blz. 28.

Vereenvoudigingsarbeid

DR. J. H. C. LISMAN

Voorzeker een goed Nederlands woord, dat men echter in de woordenboeken niet zal vinden. Ik trof het aan in een 25 jaar oud artikel van Ir. F. van Teutem 1), destijds directeur van het Centraal Normalisatiebureau (thans Nederlands Normalisatie Instituut). Als titel liet hij het Engelse woord „simplification” onvertaald. Men kan het vertalen door „simplificatie” en dat is ook een Nederlands woord, maar in het verband van dit artikel lijkt het niet geschikt. Immers, Van Dale zegt: „simplificatie, vereenvoudiging; inz. al te eenvoudige voorstelling. Simplificeren, eenvoudig voorstellen; te zeer vereenvoudigen” en in ons spraakgebruik heeft het woord dan ook veelal een kritische ondertoon („te”), die hier niet aan de orde is. Zo mag men een goed economisch model ook eigenlijk niet als een simplificatie aanduiden.

Vereenvoudigingsarbeid werd en wordt natuurlijk altijd en overal wel verricht. Een meer institutionele vorm is reeds in het begin van deze eeuw in de Verenigde Staten ontstaan, in het bijzonder ten aanzien van de industriële produktie en de standaardisatie. Enkele citaten uit de verkregen informatie 2):

„The benefits of standardization have long been recognized by the Department of Commerce. Today, as in the past, the Department encourages the development and use of voluntary standards by all segments of the economy”.

„The Department has established a program for the development of voluntary standards which may be used in cases where the private organizations are unable to effectively develop a standard. The Department's program is currently conducted by the Office of Engineering Standards Services, Engineering and Product Standards Division, National Bureau of Standards, Washington D.C.”.

„In 1921 Herbert Hoover established a Division of Simplified Practice in the Department in an effort to combat waste in industry. After being appointed Secretary of Commerce he established a Simplified Practice Unit in the Department, which had the task of bringing producers, distributors and users together for the purpose of eliminating excess sizes, varieties, types, and grades”.

„For a while, the Commerce group led a nationwide drive for the elimination of waste through simplification and in 1927 they broadened the scope of their program by establishing a Commercial Standards unit to assist in the development of grade, quality, dimensional tolerance, and other specification requirements. At the same time the Government was taking an active part in standardization and it was encouraging the growth of private standards groups”.

„The last major change in the organization of the program occurred in 1965. At that time, new, stronger procedures were published which heavily emphasized the protection of the public interest in standardization. The Department's program is currently being conducted by the Standards Development Services Section, Standards Application and Analysis Division, N.B.S.”.

In ons land wordt vereenvoudigingsarbeid op tal van plaatsen verricht, als onderdeel van diverse andere activiteiten. Wat de standaardisatie betreft, hier speelt natuurlijk het Nederlands Normalisatie Instituut de belangrijkste rol. Voor andere activiteiten kan men denken aan organisatie-

en efficiency-afdelingen bij bedrijven en overheid, eenheden die werken op het terrein van operationele research en ergonomie, zelfstandige raadgevende bureaus 3), instanties als TNO en NIVE met al hun suborganisaties, het COP en het NOBIN. En niet te vergeten de verpakkingindustrie.

„Eenvoudig” is een moeilijk exact te formuleren begrip. Er is dan ook geen maatstaf voor eenvoud(igheid). Van Dale geeft als eerste — negatieve — omschrijving „eenvoudig, niet samengesteld of ingewikkeld”. En voorts wordt „samengesteld” o.a. omschreven door „niet enkelvoudig, uit verschillende delen bestaande”. Hier komt dus ook het woord „enkelvoudig” tevoorschijn; maar laat ons het gebied der taalgeleerden niet verder betreden.

In de wiskunde is vereenvoudiging wat directer te beoordelen; men kan daar toch dikwijls zeggen dat het een eenvoudiger is dan het ander. Zo was de introductie van de matrixalgebra een briljant stuk vereenvoudigingsarbeid.

In het maatschappelijk verkeer heeft vereenvoudiging vaak twee kanten, enerzijds met betrekking tot degene die vereenvoudigt en anderzijds tot degene die de vereenvoudiging ervaart. Daarvan zijn legio voorbeelden. Dat men in Den Haag op de stadstrajecten met een tramkaartje ook in de trein mag reizen is voor de passagiers een fraaie vereenvoudiging, maar voor de administratie van HTM en NS is er door de onderlinge verrekening meer werk. Het kan ook voorkomen dat beide partijen met vereenvoudiging gebaat zijn. Zo lijkt mij de geleidelijk opgevoerde systematiek in de NS-dienstregelingen van voordeel voor reizigers én bedrijfsleiding. Maar in het spoorboekje — bizar foliant — zou ik nog wel wat willen vereenvoudigen.

Op ander terrein is het soms niet zo doorzichtig in hoeverre nu werkelijk vereenvoudiging plaats heeft, zoals bij het toegenomen betalingsverkeer met cheques. Wanneer men bij de kassa in een supermarkt iemand omstandig zijn portefeuille te voorschijn ziet halen, een cheque nemen, een potlood pakken, de cheque uitschrijven, het pasje tonen, waarna er nog een hele administratieve weg volgt (met meer schijven indien klant en winkel niet dezelfde bank hebben), dan vraag ik me toch wel eens af of simpel betalen met geld, zowel micro als macro, niet eenvoudiger is. Waartegenover de anti-chartalen dan stellen dat geld wisselen en geldvervoer ook hun bezwaren hebben. Een feit is echter dat een aantal mensen de girale betalingswijze nu eenmaal prefereert (bij een supermarkt van Albert Heijn zei men mij dat dit thans ongeveer 5% beloopt) en er moeten dus vereenvoudigingsaspecten zijn die prevaleren. Objectief beweren: „dit is eenvoudiger dan dat” lijkt dus nog niet zó „eenvoudig”.

1) F. van Teutem, Simplification, *De Ingenieur*, No. 11, 1951, Algemeen gedeelte.

2) *The development and use of national voluntary standards*, U.S. Department of Commerce, National Bureau of Standards, Washington D.C., Letter Circular 1047, februari 1973.

3) Zie bijv. het boek van J. Sittig en H. Freudenthal, *De juiste maat*, 1951.

Woningbouw in ontwikkelingslanden

DRS. F. H. J. NIERSTRASZ

Het is bijzonder moeilijk uit het geringe nationale produkt van ontwikkelingslanden gelden vrij te maken voor investeringen in woningbouw. Oplossingen van het huisvestingsvraagstuk moeten komen van het verlagen van het kostenpeil, met name door zelfbouw van de bewoners. Drs. F. H. J. Nierstrasz, adjunct-directeur van het Bouwcentrum te Rotterdam, licht in dit artikel toe, waarom het gros van de ontwikkelingslanden het kompas op deze zelfbouw moeten zetten.

Zoals bekend hebben sterke bevolkingsgroei en een nog veel sterkere migratie naar de steden, geleid tot voor ons vaak nauwelijks voorstelbare woonsituaties. Ook nu nog blijft de voorziening met enigermate aanvaardbare onderkomens ver achter bij de explosieve groei. De situatie zal op heel veel plaatsen voorshands alleen nog maar ongunstiger worden. Tegenover bevolkingsgroei-cijfers die veelal dichtbij de 3% per jaar, en soms nog daarboven komen, en bij groei-cijfers voor stedelijke bevolking die meestal boven de 4% en soms boven de 5% liggen, staan woningproduktie-cijfers in de orde van 2 tot 3 per duizend. Nu moeten de officiële statistieken geheel of in elk geval voor een belangrijk deel betrekking hebben op officiële woningbouw, d.w.z. woning-

bouw die op enigerlei wijze — bijv. door het verstrekken van een bouwvergunning — als geautoriseerd wordt beschouwd. Als men alleen op deze cijfers zou moeten afgaan, dan zou men, zeker in stedelijke gebieden, moeten rekenen met een gemiddelde woningbezetting tussen de 10 en de 25. De werkelijke situatie is echter anders, omdat een belangrijk deel van de bevolking, hoe dan ook, zich zelf helpt. In vele ontwikkelingslanden zijn er nog niet-stedelijke gebieden, waar de bevolking nog traditioneel min of meer primitieve onderkomens bouwt. Voorts zijn er verstedelijkte of anderszins in een staat van verandering verkerende gebieden, waar veel mensen zich zelf helpen door als het kan met bouwmaterialen, maar anders met allerlei afval, meestal ergens illegaal, soms een heel primitief en soms een wat beter optreke in elkaar te knutselen. Dat is dan het verhaal van de krottenwijken, bidonvilles, favela's en hoe ze verder ook mogen heten.

Natuurlijk geven dergelijke gebieden aanleiding tot enorme problemen wat betreft sanitaire voorzieningen (afwezig of totaal onvoldoende), brandgevaar e.d. Toch heeft deze uit de nood geboren wijze van zich zelf helpen ook positieve kanten. Men hoede zich voor generaliserende oordelen, dat zulke gebieden altijd broeinesten van criminaliteit zouden zijn. Gevallen van sterke onderlinge solidariteit en het ontstaan van zij het dan ook weer als „informeel” betitelde werkgelegenheid komen evenzeer voor. Toch zijn of dreigen door een dergelijke stedelijke wildgroei, schier onoplosbare problemen te ontstaan.

In veel ontwikkelingslanden had en heeft men nog de

Een dankbare taak op het gebied van de vereenvoudigingsarbeid is weggelegd voor de verpakkingsindustrie, met name wat betreft de kleine veelgebruikte artikelen uit het dagelijkse leven. Een belangrijk man op reclamegebied schreef eens: „Een goede verpakking haalt een artikel uit de naamloosheid en geeft het een duidelijke eigen identiteit. Het ondersteunt en benadrukt de kwaliteit van het produkt”. Zeker waar, maar de stelling is nog te specificeren, want de *doelmatigheid* van de verpakking is zeer belangrijk. De verpakkingsindustrie heeft ongetwijfeld al heel wat — soms bijzonder slimme — vereenvoudigingen geproduceerd, maar er is nog genoeg te doen. Te vaak wordt gezondigd tegen de gulden regel, die men toch eigenlijk zou moeten stellen: Elke verpakking moet, zo maar enigszins mogelijk, met de hand kunnen worden verwijderd. Hoe vaak moet men niet een instrument (of soms twee) halen om een op zich zelf simpele verpakking los te maken! Inventieve geesten kunnen hier nog heel wat uitrichten. Overigens valt te bedenken dat het gebruik van een instrument beschadiging met zich kan brengen, een punt dat i.v.m. eventueel hergebruik van de verpakking bij de verpakkingsindustrie de aandacht heeft.

In de particuliere huishouding is elke vereenvoudiging natuurlijk welkom. Ook hier ligt nog een werkkerrein: wie

het voorrecht heeft om van tijd tot tijd zijn echtgenote te assisteren met enig huishoudelijk werk — een goed gebaar dat ook ter afwisseling van het geestelijk bezig zijn heel nuttig is — staat niet zelden verbaasd over tekortkomingen in de huishoudelijke apparatuur. Aanstaaende ingenieurs die zich bezighouden met ergonomie en industriële vormgeving zouden eens een dagje stage moeten lopen in een gezinshuishouding.

En dan — last but not least — de verpletterende ingewikkeldheid van het administratieve overheidsbestel, die gestaag toeneemt. Er wordt natuurlijk wel een en ander tegen gedaan, maar het lijkt toch wel dat hier nog een grote taak ligt voor enkele intelligente vereenvoudigingsinspecteurs met vervaagende bevoegdheden.

Achter elke vereenvoudiging zit ten slotte een — vaak doorslaggevend kostenaspect, waarover in zijn algemeenheid weinig te zeggen valt. Maar wel is het voor allen die vereenvoudigingsarbeid verrichten een uitdaging om met hun vernuft technische en organisatorische resultaten te behalen die ook economisch verantwoord zijn.

J. H. C. Lisman

grootste moeite om hier tot aanvaardbare en betaalbare benaderingen te komen. Overheidsmensen en bouwkundigen waren — en veelal zijn — alleen maar opgegroeid met normen en technieken die regelrecht gekopieerd zijn uit voormalige moederlanden of in elk geval uit economisch veel verder ontwikkelde landen.

De afstand tot de feitelijke mogelijkheden — beter nog de feitelijke onmogelijkheden — is echter zo groot, dat geheel andere benaderingen noodzakelijk zijn. Zo biedt bijv. de introductie van kapitaalintensieve en klimaatvreemde prefab en eventuele industriële bouwmethoden, geen mogelijkheden tot reële oplossingen, dit in tegenstelling tot opvattingen die in die landen overwegend bij politici en bouwkundigen leefden en soms ook nog wel leven.

Ook op conferenties uitgaande van de Verenigde Naties heeft het in het verleden vaak aan duidelijkheid ontbroken. Zo hebben daar enerzijds jarenlang aanbevelingen opgeld gedaan, dat ontwikkelingslanden moesten streven naar een jaarproductie van 10 woningen per 1.000 inwoners 1) en anderzijds dat ontwikkelingslanden moesten streven naar een jaarlijkse investering in de woningbouw gelijk aan vijf procent van het BNP. Hoe nu de relatie ligt tussen beide aanbevelingen in termen van kosten- en kwaliteitsniveaus van de te bouwen woningen is tot voor kort niet of nauwelijks fundamenteel aan de orde gesteld. Ook in de aanbevelingen van de recente te Vancouver gehouden Habitat-conferentie is een en ander slechts in zeer algemene termen aan de orde gesteld. Wel is er zowel in de aanbevelingen van Habitat, als in de praktijk in sommige ontwikkelingslanden een accentverschuiving merkbaar waarin aan — arbeidsintensieve — zelfbouw (self-help) een belangrijke plaats wordt toegekend. Het laatste past ook in de meer en meer aansprekende ideologie van self-reliance, waarvan Dr. Julius Nyerere, president van Tanzania, één van de grote pleitbezorgers is.

Economische ruimte

Woningbouw betekent investering en als zodanig zowel op het niveau van het huishouden als macro-economisch een zeer aanzienlijke aanslag op de beschikbare investeringsmiddelen. Vragen naar de toelaatbare of optimale omvang van investeringen in woningbouw, zijn voor ontwikkelingslanden uitermate belangrijk, maar strikt genomen heel moeilijk te beantwoorden. Men moet dan toch komen tot een afweging van het nut dat investeringen in woningbouw opleveren — met een zeer lange termijn van terugverdiene — tegen het effect van op snelle inkomensvermeerdering gerichte investeringen, bijv. in de agrarische sector. Een verbaal pleidooi inzake de sociale en gezondheidstechnische betekenis van woningen zet in de context van de ontwikkelingsproblematiek weinig zoden aan de dijk.

Inzicht in de reikwijdte van beslissingen en de marges van reële mogelijkheden, kan nu worden verkregen door zich rekenschap te geven van het verband tussen het jaarlijkse aantal per 1.000 inwoners te bouwen woningen en de kosten daarvan enerzijds en het daarmee corresponderende percentage van het nationale inkomen of bruto nationaal produkt anderzijds.

Dienaangaande geldt de volgende identiteit:

$$P_{ih} = \frac{h_a \cdot \sigma_c \cdot f}{10} \dots \dots \dots (1)$$

waarin:

P_{ih} = percentage van nationaal inkomen geïnvesteerd in de woningbouw

h_a = aantal woningequivalenten gebouwd per 1.000 inwoners

σ_c = gemiddeld aantal personen per woning, of gemiddelde huishoudensgrootte

$$f = \frac{\text{gemiddelde stichtingskosten per woning} + \text{kosten bouwrijp maken}}{\text{gemiddeld jaarinkomen per huishouden}}$$

Deze formule is af te leiden 2) uit de identiteit:

$$\begin{matrix} \text{Aantal te realiseren} & \text{Gemiddelde kosten} & \text{Deel nationaal} \\ \text{woningequivalenten} & \times \text{bouwrijp maken} & = \text{inkomen geïn-} \\ \text{per jaar} & \text{en bouwkosten} & \text{vesteerd in} \\ & & \text{woningbouw} \end{matrix}$$

of in symbolen:

$$H_A \times C_A = Y_h \quad (2)$$

Men kan ook werken met een variant op formule (1), waarbij in plaats van het nationaal inkomen met het bruto nationaal produkt wordt gewerkt met een factor f'

$$= \frac{\text{gemiddelde kosten van bouwrijp maken en bouw}}{\text{gemiddeld nationaal produkt per huishouden}}$$

en met P'_{ih} = percentage BNP geïnvesteerd in woningbouw.

Indien men de vroegere VN-aanbevelingen (10 woningen per 1.000 inwoners per jaar en 5% van het BNP voor woningbouw) door middel van formule (1) combineert, dan blijkt, dat bij een voor ontwikkelingslanden representatieve, gemiddelde woningbezetting van 5 3) de gemiddelde kosten per woning gelijk zouden moeten zijn aan het gemiddelde BNP per huishouden ($f' = 1$). Daar het nationaal inkomen uiteraard beneden het BNP ligt, moet men rekenen met een waarde van f 4) in de orde van 1,05 à 1,1.

Voor een land met een per capita BNP van 100 dollar betekent zulks dat de gemiddelde kosten per woning (exclusief de waarde van de niet bouwrijpe grond) 500 dollar zouden kunnen bedragen en voor een land met een BNP van 200 dollar per hoofd zouden die gemiddelde investeringen 1.000 dollar kunnen bedragen.

In figuur 1 is de relatie tussen investeringspercentage, aantal per jaar te bouwen woningen en onderscheiden waarden van f aangegeven voor een gemiddelde woningbezetting (σ_c) van 5.

Nu realiseer men zich dat het percentage van het BNP geïnvesteerd in woningbouw in het merendeel van de ontwikkelingslanden zich in de orde van 2 à 3 beweegt. (Indien men de investering in bidonvilles e.d. meetelt komt men wellicht in de orde van 2,3 tot 4). Men realiseer zich ook dat

1) Report of the seminar on housing administration in Africa (English speaking countries), Kopenhagen, 19 september, 1961; Addis Ababa, United Nations Economic and Social Commission for Africa, 1971.

2) De afleiding is:

$$\text{als bevolking} = P, \text{ dan is } h_a = \frac{H_A}{P} \times 1.000 \text{ en } H_A = \frac{h_a \times P}{1.000} \quad (3)$$

$$\text{gemiddeld inkomen per hoofd} = \frac{Y}{P}$$

$$\text{gemiddeld inkomen van het per woning te huisvesten aantal personen} = \frac{Y}{P} \cdot \sigma_c \quad (4)$$

$$C_A = f \cdot \frac{Y}{P} \cdot \sigma_c$$

substitutie van (3) en (4) in (2) geeft

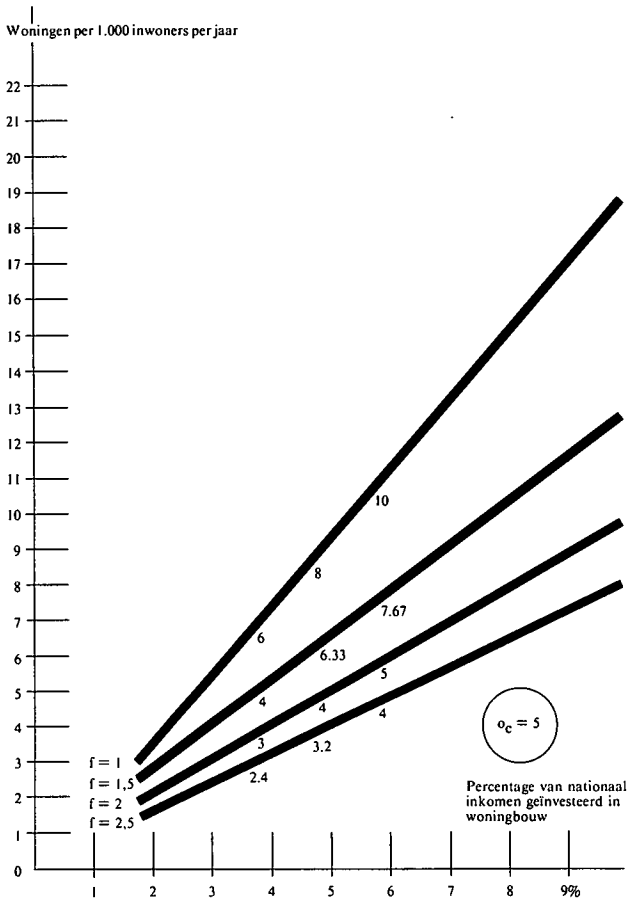
$$\frac{h_a \cdot P}{1000} \cdot f \cdot \frac{Y}{P} \cdot \sigma_c = \frac{P_{ih} \cdot Y}{100} \quad (5)$$

$$\text{of } P_{ih} = \frac{h_a \cdot \sigma_c \cdot f}{10} \quad (1)$$

3) World housing survey 1974, New York, United Nations, 1976, blz. 49.

4) Statistisch biedt het nauwkeurig ex post vaststellen van de waarde van de f - en f' -factoren wel problemen. Voor Nederland komt men voor de periode 1963-1973 tot een voortschrijdend gemiddelde in de orde van 1,6 tot 1,9.

Figuur 1. Relatie tussen het percentage van het nationaal inkomen geïnvesteerd in woningbouw, het aantal woningen gebouwd per 1.000 inwoners en de stichtingskosten (exclusief de waarde van niet bouwrijpe grond)



de gemiddelde bouwkosten (excl. de waarde van niet bouwrijpe grond) van een door een aannemer gebouwd huis met een vloeroppervlakte van 50 à 60 m² zeker circa \$ 4.000 bedraagt. Het allereenvoudigste huis zal altijd nog een investering van minimaal \$ 2.000 vragen. Dat laatste zou voor een land met een BNP van \$ 200 per capita, bij een productie van 10 woningen per 1.000 een investering van 10% van het BNP vragen, en dat terwijl men in zo'n situatie al blij mag zijn, wanneer de totale investeringen (waarvan woningbouw slechts een deel uitmaakt) 15 tot 25% van het BNP uitmaken.

Men realiseert zich ook, dat de rijke westerse landen slechts tussen de 3 en de 8% van het BNP in woningbouw steken (o.m. Nederland ca. 5% en de Verenigde Staten 3,1% in 1971). Het is meer dan plausibel dat de mogelijkheden verhoudingsgewijs in ontwikkelingslanden eerder lager dan hoger liggen. Uit een lager inkomen, waarvan een veel hoger percentage naar voeding gaat, en waar de investeringsbehoeften in andere richting zo groot zijn, moet het toch navenant moeilijker zijn geld vrij te maken voor woningbouw.

Zelf bouwen als oplossing

In een dergelijke optiek lijken de mogelijkheden voor verbetering van de huisvesting in ontwikkelingslanden wel heel ongunstig te liggen. Desalniettemin zijn er wel, zij het beperkte, mogelijkheden, echter op voorwaarde dat men overgaat tot een totaal andere aanpak. Het soelaas moet daar-

bij niet zozeer komen van het verlagen van het aantal per 1.000 inwoners te bouwen woningen. Weliswaar komen recente minimumschattingen lager (bijv. 6-9 per 1.000 inwoners in *Human settlements in Africa* 5) en 5,8 - 8,2 per 1.000 in *Global review of human settlements* 6), maar deze cijfers houden niet of nauwelijks rekening met het inhalen van reeds bestaande achterstanden en vervangingsbehoeften op korte termijn. Het werkelijke soelaas moet komen van een drastische verlaging van het kostenpeil.

Het is in dit verband dat de begrippen „site and services” en „(aided) self-help” van moeilijk te overschatten betekenis zijn. Het komt erop neer dat de enige manier, waarop men in de arme landen uit het probleem kan komen, erin gelegen is dat het gros van de mensen zelf zijn huizen bouwt. Bij „site and service”-methoden stelt men de mensen daarbij de bouwgrond, met de ontsluiting en zeer eenvoudige sanitaire voorzieningen en (gemeenschappelijke) drinkwatervoorziening ter beschikking en laat het aan hen over naar eigen middelen te bouwen, zij het binnen zekere grenzen wat betreft rooilijn e.d. Gebruik van afval — of in elk geval weinig duurzame materialen — is daarbij niet uitgesloten. Bij „aided self-help” worden de mensen door een technisch of in elk geval in dit werk geschoolde opbouwwerker bijgestaan, om gezamenlijk in groepsverband in hun vrije tijd hun eigen woningen te bouwen. Eenvoudige vormen van werkverdeling en „training on the job” kunnen daarbij worden toegepast. Bij beide benaderingen is het klein beginnen met het openhouden van de mogelijkheid later uit te breiden of anderszins te verbeteren een belangrijk aspect.

De kosten van een „site and service”-perceel komen in de orde van \$ 100 tot \$ 200 per woning. Daarbij komen dan nog de kosten van materiaal (ca. \$ 200 tot \$ 600) en de praktisch geheel buiten de monetaire sfeer in te brengen (eigen) arbeid. Al naar gelang grootte, materiaaltoepassing e.d. komt men dan tot investeringen (excl. de waarde van de eigen arbeid) in de orde van \$ 300 tot \$ 800 per huis.

Bij aided self-help waar alleen duurzame materialen worden toegepast liggen de bedragen per huis in de orde van £ 900 tot \$ 1400. Dergelijke bedragen liggen in principe binnen of niet al te ver verwijderd van haalbare mogelijkheden. In tabel 1 is aangegeven welke gemiddelde stichtingskosten (excl. de waarde van de niet bouwrijpe grond) er resulteren bij per capita BNP's van verschillende grootte.

De factor f' is hier respectievelijk 1,429 en 1,000. Schat men het nationaal inkomen op 90% van het bruto nationaal produkt, dan komt men op waarden van f van 1,587 en 1,010, bij 95% resp. 1,504 en 1,053. Indien men rekening houdt met de prijs van de niet bouwrijpe grond dan komt men bij de 90%-veronderstelling tot een verhouding van het gemiddelde huishoudensinkomen tot de totale kosten (incl. de waarde van de bouwrijpe grond) van een woning van 1 op 1,9 resp. 1 op 1,3. Het betreft hier gemiddelden. Bij een zeer ongelijke inkomensverdeling worden de toelaatbare stichtingskosten voor de armste groepen natuurlijk nog veel lager.

De eigen inbreng

Bij dit alles is het de vraag of bepaalde ontwikkelingslanden wel 5% van het BNP zullen kunnen besteden aan woningbouw. In gevallen dat men met lagere percentages moet volstaan, komen de gemiddelde stichtingskosten overeenkomstig lager te liggen. Van belang is daarbij hoe men de langs deze weg te bepalen gemiddelde stichtingskosten inter-

5) *Human settlements in Africa, the role of housing and building*, Addis Ababa, United Nations Economic Commission for Africa, 1976, blz. 38.

6) *Global review of human settlements*, Habitat United Nations conference on human settlements, A/Conf. 70A/1, United Nations, 1976, blz. 171.

Tabel 1. Gemiddelde kosten per woning voor bouwrijp maken en bouw

BNP per hoofd \$	jaarproductie/1.000 inwoners	
	7 woningen \$	10 woningen \$
100	710	500
200	1430	1000
300	2140	1500
400	2860	2000
500	3570	2500
600	4290	3000
700	5000	3500
800	5640	4000
900	6430	4500
1000	7140	5000

Veronderstellingen:
 investering in woningbouw: 5% van BNP
 gemiddelde bezetting: 5 personen per woning

preteert: men kan de waarde van de buiten de monetaire sector vallende eigen arbeid niet meetellen en deze dan ook consequent bij de bepaling van de omvang van het BNP buiten beschouwing laten of men kan deze zowel bij de stichtingskosten per woning als bij de bepaling van het BNP in rekening brengen.

Indien men — hetgeen wel reëel is — de waarde van de eigen inbreng op gemiddeld $\frac{1}{3}$ van de totale inspanning raamt, komt men bijv. op een investeringspercentage van 3,5 zonder bijtellen van de waarde van de eigen inspanning en op

$$\frac{3,5 + 1,75}{101,75} \times 100 = 5,16 \text{ met deze bijtelling.}$$

Op zijn minst in een aantal gevallen zal het alleen op die wijze mogelijk zijn om te komen tot verwezenlijking van een in VN-kringen in het verleden herhaaldelijk gedane aanbeveling om circa 5 procent van het BNP te bestemmen voor woningbouw.

Nu moet men de vraag onder ogen zien of het op zijn minst niet even efficiënt zou zijn om de gehele bouw in de professionele sfeer te brengen en degenen die niet in de bouwnijverheid werken, de niet in de bouw van het eigen huis opgaande vrije tijd op andere wijze produktief te doen maken.

Op papier zou zo iets moeten kunnen, de realiteit is in ontwikkelingslanden echter anders. Zowel in verband met geografische spreiding van de bewoners, als in verband met de feitelijke economische organisatie zullen de aan een dergelijke oplossing verbonden uitbreiding of herverdeling van produktieve taken niet of zeer moeilijk realiseerbaar zijn. Het grote voordeel van het zelf bouwen is, dat men de reeds aanwezige initiatieven van onderaf stimuleert.

Een uitbreiding van de bouwnijverheid en een herverdeling van taken verzeilen daarentegen een — niet gemakkelijk te effectueren — ingrijpen van bovenaf. Het moet ten sterkste worden betwijfeld of het gros van degenen, die een huis nodig hebben, in de gelegenheid kunnen komen om door extra lang of hard te werken de benodigde financiële middelen bijeen te brengen. Zelf bouwen betekent een besparing en tegelijkertijd een investering in natura, zonder kwade kansen van inflatie en zonder een groot beroep te moeten doen op het in veel ontwikkelingslanden nog maar uiterst matig ontwikkelde kredietsysteem. Ten slotte is de efficiency van de professionele bouwsector in ontwikkelingslanden niet hoog: lage produktiviteit, slechte organisatie en hoge winsten, maken zelfbouw ook in termen van efficiency aantrekkelijk. Het directe eigen belang en het enthousiasme van de betrokkenen kunnen het relatieve gebrek aan vakkundigheid compenseren. Een en ander geldt grosso modo ook voor centraal geleide economieën.

sinds 1917 sinds 1917

STENOGRAFENBUREAU W. STEMMER & Zn. B.V.

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

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

Wij leveren ook :

notulen van directie- en aandeelhoudersvergaderingen

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

I.M.

Perspectief in de tijd

Om te komen tot een ontwikkelingsbeleid voor de sector huisvesting zijn de te verwachten stijging van het BNP en het inkomen per hoofd van bevolking, alsmede de inkomensverdeling van belang. Uitgaande van het huidige niveau van het BNP hangt het van de ontwikkeling van deze grootheden af, in welk tijdsbestek men desgewenst zou kunnen overgaan naar volledige verzorging van de woningbouw door de professionele sector. Kijkt men alleen naar gemiddelden — d.w.z. bij een veronderstelling van volledige gelijkheid van inkomensverdeling — dan zou dat voor een land met een BNP van 100 dollar per hoofd bij een investering in woningbouw gelijk aan 5% van het BNP, bij een stijging van het BNP per hoofd met 3% per jaar en bij een jaarproductie van 7 woningen per 1000 inwoners, een periode van 35 jaar vergen. (Bij de uit veronderstellingen resulterende waarde van

$$f' (= 1,429) \text{ moet het BNP per capita } \frac{\$ 2.000}{1,429} : 5 = \$ 280 \text{ be-}$$

dragen om door aannemers gebouwde woningen ad \$ 2.000 mogelijk te maken. Bij een jaarlijkse groei van het BNP per capita met 3% duurt het 34,8 jaar, voor men zover is). Bij een groei van het BNP per hoofd van 5% zou deze periode 21 jaar bedragen. In het geval van een noodzakelijke produktie van 10 woningen per 1.000, komt men op perioden van resp. 47 en 29 jaar.

In de praktijk moet, gezien de ongelijkheid in inkomens, met een veel langere periode rekening worden gehouden. Indien men, hetgeen zeker niet overdreven pessimistisch lijkt, er rekening mee houdt dat voor de „onderste” helft van de bevolking 25% van het nationaal inkomen ter beschikking komt, dan moet men bovenvermelde perioden met de factor twee vermenigvuldigen. Men moet er nl. rekening mee houden, dat de hogere inkomens duurdere woningen zullen laten bouwen, ten gevolge waarvan er binnen het beschikbare investeringspercentage voor woningbouw binnen het BNP, voor degenen met inkomens beneden het gemiddelde, bij een gelijke waarde van de f - en f' -factoren overeenkomstig minder te investeren valt. Dit is ook zeker niet in strijd met de micro-economische realiteit: hoe lager het inkomen hoe lager de acceptabele investering voor een woning. Een verhouding tussen stichtingskosten (excl. waarde bouwrijpe grond) en inkomen van circa 1,5-1,6 is ook voor hogere inkomens niet aan de hoge kant.

Hoe de groeivoet van het BNP per capita en de mate van ongelijkheid van inkomensverdeling van invloed zijn op de periode die verstrijken moet voordat het, zeer eenvoudige, door een aannemer gebouwde \$ 2.000-huis beschikbaar kan komen voor de categorieën met de laagste inkomens, blijkt ook uit de in de tabellen 2 a t/m c opgenomen cijfers.

Tabellen 2. Lengte van periode totdat begonnen kan worden met de voorziening van door aannemers gebouwde nieuwe woningen ad \$ 2.000 voor de laagste inkomenscategorie (5% van BNP te investeren in woningbouw, jaarlijkse woningproductie 7 per 1.000 inwoners, gemiddelde bezettingsgraad 5)

a. Bij volledig gelijke inkomensverdeling

Per capita BNP in 1976 \$	Jaarlijkse groeivoet per capita BNP				
	1	2	3	4	5
100	104	52	35	26	21
200	34	15	11	9	7

b. Over de armste 50% van de bevolking wordt 25% van het nationaal inkomen gelijkmatig verdeeld

Per capita BNP in 1976 \$	Jaarlijkse groeivoet per capita BNP				
	1	2	3	4	5
100	174	87	58	44	35
200	104	52	35	26	21
300	60	30	20	15	12
400	34	15	11	9	7
500	10	6	4	3	2

c. Over de armste 20% van de bevolking wordt 6,25% van het nationaal inkomen gelijkmatig verdeeld

Per capita BNP in 1976 \$	Jaarlijkse groeivoet per capita BNP				
	1	2	3	4	5
100	220	110	80	56	45
200	150	75	50	38	31
300	108	54	36	27	22
400	80	40	27	20	17
500	60	30	20	15	12
600	41	21	14	11	8
700	28	13	9	7	5
800	10	5	4	3	2

Hoewel er vele bezwaren zijn aan te voeren tegen een doorrekenen met vaste uitgangspunten over de in de tabellen in het geding zijnde zeer lange perioden, krijgt men op deze wijze toch een indruk van de omvang van de problematiek. De termijnen zouden bij de gehanteerde uitgangspunten in de praktijk waarschijnlijk nog langer uitvallen, omdat men in de loop der jaren een deel van de investeringen in woningbouw zal willen benutten voor uitbreiding of verbetering van bestaande woningen. In principe kan men de termijnen verkorten door subsidies, gecombineerd met fysieke controles waarbij het de meer draagkrachtigen belet wordt een te groot deel van de investeringsruimte op te souperen of door middel van „filtering down” oudere woningen beschikbaar te laten komen aan minder draagkrachtigen. Aangaande de praktische mogelijkheden van dergelijke maatregelen, moeten wel vraagtekens worden gezet.

Conclusies

Op grond van het voorgaande kan een aantal belangrijke conclusies worden getrokken 7):

- landen of regio's met een BNP tot \$ 500 per capita, zijn gezien de ongelijkheid van inkomens in elk geval in zeer sterke mate aangewezen op „site and services”- en „aided self-help”-oplossingen;
- in verband met de veelal bestaande zeer ongelijke inkomensverdelingen — ongelijker nog dan voor tabel 2c is aangenomen — liggen de bovengrenzen tot aan waar zelf bouwen op grote schaal in aanmerking komt, relatief hoog en reiken zeker tot per capita BNP's van \$ 1.000;

- ook daar waar bouw door aannemers mogelijk is zullen veel mensen gebaat blijven met zelfbouw, omdat zij dan voor hetzelfde geld een aanmerkelijk betere woning deelachtig kunnen worden.

De voorgaande conclusies zouden worden afgezwakt, indien het mogelijk zou blijken in ontwikkelingslanden een hoger percentage van het BNP in woningbouw te realiseren. Voorhands lijkt zulks — zeker voor de armste landen — hoogst onwaarschijnlijk. Overigens vraagt de situatie in Israël — waar men een percentage van 7,5 heeft bereikt — wel om nadere analyse. De voorgaande conclusies gelden niet voor enkele regio's met een schaarse bevolking en zeer grote olierijkdommen. Daar zou invoer van prefab-huizen zelfs tijdelijk een oplossing kunnen zijn.

Vergaande gevolgen

Op grond van de thans beschikbare gegevens zal het gros van de ontwikkelingslanden er niet omheen kunnen het kompas nog veel meer op zelf-hulp te richten. Een en ander heeft ingrijpende consequenties.

- Het aanleren van eenvoudige vaardigheden inzake het bouwen en onderhouden van woningen moet een wezenlijke plaats krijgen in het basisonderwijs.
- Met name de landen met zeer lage inkomens (lager dan \$ 200 per hoofd) zullen gedurende lange tijd aangewezen zijn op zelfbouw.
- De „professionele” bouwnijverheid zal daar een ontwikkeling doormaken als leverancier voor de zelfbouwsector.
- De ruimtelijke ordening en de stedenbouw zullen door een en ander een geheel eigen ontwikkeling doormaken.
- Een en ander zal ook invloed hebben op de culturele ontwikkeling.

De voorlaatste conclusie behoeft enige toelichting. Zelfbouw betekent in de praktijk laagbouw. Dit gevoegd met het openhouden van mogelijkheden tot latere uitbreiding leidt tot relatief lage dichtheden. Het reeds aanwezige streven de migratie van reeds bestaande grote agglomeraties af te leiden sluit zeer wel bij deze noodzaak aan. De noodzaak tot laagbouw gecombineerd met de noodzaak de reiskosten naar het werk laag te houden leidt, zoals elders door ons is belicht 8), tot een voorkeur voor bandstedelijke vormen, die aanvankelijk op voetgangers, later op fietsers en nog weer later op een sterker gemotoriseerd vervoer gedimensioneerd kunnen worden.

Tegen de hier gevolgde benadering kan worden aangevoerd dat BNP-cijfers van ontwikkelingslanden lang niet altijd betrouwbaar zijn en in bepaalde gevallen een vertekend beeld geven aan de feitelijk beschikbare inkomens, bijv. in geval van het afvloeien van inkomens, winsten en rentevergoedingen naar het buitenland. De dimensies van de huisvestingsproblematiek in de derde wereld zijn echter zodanig dat een en ander nooit aanleiding kan geven tot principieel afwijkende conclusies.

Hoewel verschillende aanbevelingen die aangenomen zijn op de in 1976 gehouden Habitat-conferentie van de Verenigde Naties in Vancouver, van een groeiend realisme wat betreft mogelijke oplossingen van het huisvestingsvraagstuk getuigen, kan in het licht van voorgaande benadering toch worden geconstateerd, dat de daar gegeven aanbevelingen niet altijd ver genoeg gaan.

F. H. J. Nierstrasz

7) Voor uitvoerige gegevens zie F. H. J. Nierstrasz, *Different approaches to low-cost housing in connection with economic and social factors*, Paper United Nations interregional seminar on building operations in low-cost housing construction, Rotterdam, 1976, heruitgegeven in de serie Blauwdrukken van het Bouwcentrum: wel blijken volgens recente in dit artikel reeds verwerkte gegevens de minimumkosten van bouw door aannemers lager te liggen dan in dit paper was aangenomen.

8) *Human settlements in Africa, the role of housing and building*, op. cit., hfst. 13.

David Ricardo (1772-1823)

David Ricardo werd in 1772 te Londen geboren als telg uit het grote gezin van een sefardisch-joodse effectenmakelaar. Zijn vader was in Amsterdam geboren en als jongeman naar Engeland gestuurd voor het behartigen van financiële familiebelangen (tijdens de zevenjarige oorlog belegde Amsterdam enorme kapitalen in Engeland). Hij trouwde een Engelse jodin en werd uiteindelijk Engelsman. De jonge David werd al vroeg naar familie in Amsterdam gestuurd om de zakenrelaties te leren kennen en talen te leren. „He sent me at eleven to Amsterdam to learn Dutch, French and Spanish. But I was so unhappy at being separated from my brothers and sisters and family, that I learned nothing in two years but Dutch which I could not help learning”, zei Ricardo later. Op veertienjarige leeftijd werd David door zijn vader in de zaak opgenomen.

Hoewel zijn ouders niet onbemiddeld waren en David wel enig onderwijs had genoten, was zijn opleiding dus beslist niet te vergelijken met de klassieke opleiding van zijn latere vrienden James Mill en Malthus, hetgeen Ricardo altijd als een gemis heeft gevoeld. Later heeft Ricardo dit gemis enigszins gecompenseerd door zelfstudie, eerst op het gebied van de wiskunde, de chemie en de geologie, en later de „political economy”, aangezet door het toeval: hij las uit verveling de *Wealth of Nations* in het kuuroord waar zijn vrouw om gezondheidsredenen verbleef. Wellicht is zijn bijna overdreven bescheidenheid met betrekking tot zijn eigen vermogens om te schrijven („Oh that I were capable of writing a book”) en de functie van parlements lid te vervullen („I fear I should be mere lumber there”) aan zijn slechte onderwijs toe te schrijven. Het is James Mill geweest die hem tot beide activiteiten heeft aangespoord, bijna geprest.

In 1793 trouwde Ricardo, tegen de zin van beider familie, met zijn mooie, emotionele buurmeisje, een telg uit een Quaker-familie. Dit betekende voor beiden een volledige breuk met hun vroegere religie en hun familie. De band met de families wordt wel hersteld, maar bij Ricardo duurde dat nog acht jaar. Later zou hij de oudste van zijn acht kinderen Osman noemen, naar de schuilnaam waaronder hij zijn geliefde schreef, de naam van de held uit een oud liefdesverhaal, een held die niet twijfelde bij de keuze tussen liefde en religie. Later pleitte Ricardo in het parlement voor godsdienstige tolerantie. Het huwelijk bleek een goed huwelijk. Zo nam hij het bijna overdreven hoog op toen een van zijn dienstmeisjes verleid werd door een „heer uit goede kringen”.

Deze reactie was trouwens typerend voor Ricardo. De kleine betrouwbare, integere, vriendelijke, soms ironische, maar altijd redelijke man won snel de vriendschap en het vertrouwen van mensen. Dit, gevoegd bij zijn hoge intelligentie en zijn zakeninstinct, zorgde voor zijn succes als zakenman en later als parlementariër. Hij kon zich op zijn tweeënveertigste als multimiljonair uit zaken terugtrekken en zich gaan wijden aan de economie en aan het parle-



ment. In het House of Commons, waarin hij vanaf 1819 zitting had, verwierf hij zich groot gezag door zijn analytisch vermogen, zijn welsprekendheid en zijn kunst complexe zaken tot enkele hoofdelementen terug te brengen. Ricardo heeft in deze situaties zijn eigenbelang nooit laten prevaleren, getuige zijn broer:

„When a Bank proprietor, he argued strenuously and warmly against the inordinate gains of that body; he defended the cause of the fundholders when he had ceased to be one; he was accused of an attempt to ruin the landed interest after he became a large landed proprietor (na zijn terugtrekken als makelaar belegde Ricardo bijna al zijn geld in landgoederen, B); and while a member of parliament he advocated the cause of reform, which, if adopted, would have deprived him of his seat”.

Zijn onafhankelijkheid als denker blijkt onder andere uit zijn opstelling in het parlement, waar hij noch de zijde van de Tories, noch die van de Whigs koos, maar zich opstelde als een neutraal „orakel”.

Door zijn beroep had Ricardo direct met allerlei geldzaken en internationaal betalingsverkeer te maken. Ondanks de energie die zijn werk als makelaar van hem vergde, legde hij in deze tijd de basis van zijn analytisch wetenschappelijk werk. Hierbij trok hij, met uitzondering van Adam Smith, weinig op schrijvers over politieke economie. Zijn werk is in feite één grote, zij het bewonderende, kritische reactie op de *Wealth of Nations*, die hij op diverse plaatsen onlogisch vond. Ricardo zoekt oplossingen voor de brandende vraagstukken van zijn tijd, de inflatie, de organisatie van het geldwezen, het vraagstuk van de graanprijzen en de pachten, de aflossing van de staatschuld, de belastingen. Hij trachtte oplossingen te vinden met behulp van strakke analyse, gebouwd op hypothesen. Als weinigen zag hij de potentie van de systematische analytische aanpak voor het aanvatten van vraagstukken van de organisatie van de samenleving. Soms sneed hij zijn abstracties te zeer op zijn aanbevelingen in de praktijk toe, hetgeen Schumpeter later de „Ricardian vice” heeft genoemd.

Ricardo legde zich in eerste instantie toe op monetaire vraagstukken, waar hij zich een groot voorstander toonde van de convertibiliteit van bankpapier in goud (tijdens de Napoleontische oorlogen stond de Engelse goudvoorraad

onder zware druk en werd de convertibiliteit afgeschaft). Om de inflatie te beteugelen werd in het parlement wel een plan aangenomen om te experimenteren met de inwisselbaarheid van papier in baren goud („Ricardoes” genaamd naar de uitvinder) in plaats van munten. Op dit terrein schreef hij *The high price of bullion (1809)* en *Proposals for an economical and secure currency (1816)*. In 1815 mengde Ricardo zich in de toen zeer hevige discussie over de graanwetten. Zijn brochure *An Essay on the influence of a low price of corn on the profits of stock (1815)* bevatte de rent-theorie zoals ook Malthus, Torrens en West deze naar voren zouden brengen. In deze brochure ontwikkelde Ricardo reeds zijn verdelingstheorie. In 1822 schreef hij verder *On protection to agriculture*.

Voor het nageslacht blijft Ricardo's *On the principles of political economy and taxation (1817)*, echter een van de moeilijkst leesbare werken in de economische wetenschap. Dit werk „which would never have been published but for the entreaty of my father”, schreef later J. S. Mill, ontstond uit briefwisselingen met tegenspeler Malthus en uit lange conversaties met James Mill. Hier werd de basis gelegd voor de economische school der Ricardians met haar internationale prestige. Waarschijnlijk is echter het belang van deze school in de geschiedenis van het economisch denken wat overdreven, o.a. doordat J.S. Mill en Marshall ten onrechte de indruk wekten dich bij deze school te staan en doordat Marx Ricardo's naam levend heeft gehouden.

Het centrale probleem van de *Principles* is het vraagstuk van de relatieve aandelen van de drie klassen, die der grondeigenaren, kapitalisten en arbeiders in de totale, groeiende, productie: „To determine the laws which regulate the distribution is the principle problem in political economy...”. Het deel dat de kapitalisten toevloede, zou ten gevolge

van de afnemende meeropbrengsten in de landbouw verminderen ten gunste van de grondeigenaren, terwijl het deel dat de arbeid toekwam evenredig met het aantal arbeiders (via een soort minimum kosten van levensonderhoud) zou oplopen. Op het punt dat de winstvooruitzichten zo ten gunste van de pacht zouden zijn gedaald, dat de kapitalisten zouden ophouden te investeren, zou de „stationary state” ontstaan, die de voordelen van verdere arbeidsdeling en mechanisatie zou missen. Als maatstaf om de totalen te meten gebruikte Ricardo de „labour embodied”. In de derde druk van de *Principles* voegde Ricardo overigens nog het hoofdstuk „On machinery” toe, waarin hij mechanisatie door arbeidsbesparende machines zag als een bedreiging voor de werkgelegenheid. Dit is een element dat, evenals de arbeidskostenleer en de dalende winstvoet, later in enigszins andere vorm door Marx is gebruikt. Het is interessant te zien dat Ricardo in het harmonieuze „invisible hand”-groei-model reeds het later zo belangrijk geworden conflict-element tussen de klassen inbrengt: pachtverhoging gaat ten koste van winst en loon, kapitaalgoederen concurreren met arbeid.

In 1823 stierf Ricardo onverwacht aan een oorontsteking waar hij al jaren last van had (hij was aan een oor reeds volkomen doof). Hij was nog aan het werk aan het postuum uitgekomen *Plan for the establishment of a national Bank (1824)*. Uit een van zijn laatste brieven van een vijfmaandse tocht over het continent in 1822 bleek als steeds zijn principiële en integere stellingname: „I expect to be the object of much personal attack next session (van het parlement) but I comfort myself with the reflection that truth will prevail at last, and justice will in the end be done to my motives and opinions”.

H. M. Becker

ESB

Ingezonden

Puntenhuur en dynamische kostprijsuur

Het artikel Puntenhuur en dynamische kostprijsuur van Drs. J. Walrecht (*ESB*, 3 november 1976, blz. 1077) bevat mijns inziens een aantal onjuistheden. Hieronder zal ik een poging tot rechtzetting wagen.

1. Er bestaan in het huidige huur- en subsidiebeleid inderdaad twee methoden van (vraag-)huurvaststelling. Dat zijn echter niet de twee door de heer Walrecht genoemde methoden (puntenhuur en dynamische kostprijsuur) maar de volgende twee.

- Bij de aanvang van de exploitatie wordt de vraaghuur (het door de huurder aan de verhuurder te betalen bedrag) bepaald aan de hand van de *vraaghuur-tabel* uit de *Beschikking geldelijke steun huurwoningen 1975* (bijlage I). In de volgende vijf jaren wordt de huur verplicht verhoogd met het percentage van de trendmatige huurstijging (1976 8%, 1977 7%).

- Na vijf jaar wordt de stijging van de vraaghuur bepaald aan de hand van het *puntensysteem*, en wordt dus van het ene systeem overgestapt op het andere. De vraaghuur wordt evenwel niet schoksgewijs aangepast, maar gelijkmatig, nl. door toepassing gedurende een aantal jaren van stijgingspercentages die hoger of lager zijn dan het percentage van de trendmatige huurstijging.

2. Min of meer los hiervan staat de *dynamische kostprijsuur*, die gelijk is aan het bedrag dat de verhuurder jaarlijks in totaal dient te ontvangen om op lange termijn een sluitende exploitatie te kunnen behalen. Indien gedurende de eerste vijf jaren de vraaghuur lager is dan de dynamische kostprijsuur, wordt het verschil door de overheid bijgepast in de vorm van subsidie.

Als de (verplichte) verhoging van de vraaghuur gedurende deze vijf jaren lager (of hoger) is dan het voorgerecalculeerde trendmatige stijgingspercentage, dat in de dynamische kostprijsuur is

verwerkt, wordt het verschil door middel van verhoging (of verlaging) van de subsidie verrekend. Dat gebeurt dus dit jaar: in de dynamische kostprijsuren van de onder de nieuwe subsidieregeling gebouwde woningen was een trendmatige huurstijging van 8% voorgerecalculeerd; de werkelijke trendmatige huurstijging wordt 7% en het verschil zal door het Rijk worden bijgepast.

Het door het ABP gesignaleerde probleem komt nu hier op neer, dat de overheid bij de bepaling van de jaarlijkse subsidie de *fictie* hanteert, dat de vraaghuuren ook ná het vijfde jaar met het *trendmatige percentage* blijven stijgen. Hogere of lagere huurstijgingen als gevolg van de toepassing van het puntenstelsel komen ten gunste of ten laste van de verhuurder. De toelichting op de genoemde beschikking zegt het in paragraaf 4.5 zo: „Telken jare wordt het voor de huurstijging (in de voorcalculatie (d.b.s.)) aangehouden percentage van 8 vergeleken met het door de Huurwet mogelijk gemaakte trendmatige

percentage van de huurstijging. Na 5 jaar kan de exploitant misschien door goede ligging van de woning of anderszins meer bedingen. Ook het tegenovergestelde kan het geval zijn. Deze factoren spelen bij de nacalculatie echter geen rol, maar worden geacht tot het normale ondernemersrisico te behoren".

Het Rijk verrekent met andere woorden bij de nacalculatie wél het verschil tussen de *voorgecalculeerde trendmatige* huurstijging en de *werkelijke trendmatige* huurstijging met de exploitant, maar niet het verschil tussen de *werkelijke trendmatige* huurstijging en de huurstijging die de exploitant in *feite* heeft weten te realiseren. Gedurende de eerste vijf jaar is er tussen die laatste twee per definitie geen verschil. Daarna kan er wél een verschil optreden, aangezien de feitelijke huurstijging onder invloed van het puntensysteem hoger of lager kan zijn dan de werkelijke trendmatige. Het ABP vreest kennelijk, dat de feitelijke huurstijging gemiddeld lager zal zijn.

3. Als ik het goed zie, is de door de heer Walrecht gegeven grafiek zó geconstrueerd, dat het oppervlak onder kromme A gelijk is aan dat onder kromme C. Als dat zo is, is het m.i. onjuist.

- Het verschil tussen de krommen A en B wordt hoe dan ook door het Rijk als subsidie aan de exploitant uitbetaald. Voor een sluitende exploitatie is dus nodig en voldoende, dat het oppervlak onder kromme C gelijk is aan dat onder kromme B, indien althans kromme C de ontwikkeling van de feitelijke vraaghuur zou weergeven. Ook dat is echter niet zo: de feitelijke vraaghuur verloopt in de eerste vijf jaar volgens B, „groeit” daarna naar C toe en loopt vervolgens verder met C mee. Voor de aldus ontstane kromme geldt de zojuist geformuleerde „eis”.
- Het klakkeloos optellen van huuropbrengsten uit verschillende jaren lijkt me evenwel minder juist. Huuropbrengsten uit eerdere jaren dienen een groter gewicht te krijgen, daar ze kunnen worden belegd. Op de verticale as in de grafiek dient daarom naar mijn smaak de contante waarde van de huur in guldens te worden afgezet, bijvoorbeeld terugberekend naar het tijdstip van de aanvang van de exploitatie.

4. Indien ten slotte de door het ABP gevreesde situatie zich zou voordoen, dat het merendeel van de vraaghuuren na vijf jaar bij confrontatie met het puntensysteem te hoog zou blijken, zijn er — wanneer men het tweeslachtige karakter van het huidige stelsel wenst te handhaven — verschillende mogelijkheden.

- Het Rijk verlaagt de vraaghuurpercentages uit de bijlage bij de meergevoemde beschikking. Het grotere verschil met de kostprijs huuren moet dan door grotere subsidies worden overbrugd. Voor reeds gebouwde woningen is een eenmalige correctie nodig.
- Het niveau van het gehele puntensysteem (het aantal guldens per punt) wordt eenmalig verhoogd. Dan betalen de huurders.
- Er gebeurt niets en de exploitanten lijden verlies, althans hun totale opbrengst (vraagprijs plus subsidie) komt onder de (dynamische) kostprijs huur te liggen.

D. B. Stadig

Naschrift

Naar aanleiding van bovenstaande beschouwingen zou ik het volgende willen opmerken.

De heer Stadig doet het in de eerste zinnen van zijn reactie voorkomen alsof ik ben uitgegaan van twee methoden van (vraag-)huurvaststelling. Het toevoegsel (vraag) is echter door de heer Stadig zelf bedacht. In mijn artikel wordt uitgegaan van een woning, waarvoor de eerste vijf jaar de huur wordt vastgesteld met behulp van de methode van de dynamische huurprijsberekening. Opgemerkt is daarbij dat dit in vele gevallen niet de huur is die door de huurder moet worden betaald, doch dat deze wordt bepaald met behulp van tabellen (de zogenaamde vraaghuurtabelen). Na vijf jaar kan een confrontatie met het puntensysteem plaatsvinden. De heer Stadig kiest een enigszins andere benadering; hij vergelijkt uitsluitend vraaghuurtabel en puntensysteem en ziet de dynamische kostprijs huur los hiervan. Het zou een tamelijk ingewikkelde en m.i. verwarrende discussie opleveren om op — al dan niet aanwezige? — verschillen tussen onze benaderingswijzen in te gaan, temeer daar ook de heer Stadig concludeert dat er moeilijkheden kunnen ontstaan als het ene systeem in het andere wordt omge-

zet, hetgeen duidelijk wordt bij punt 4 van zijn betoog. We zijn het daar eens, dat of het rijk of de huurder of de verhuurder nadelen kunnen ondervinden, indien het puntensysteem uitwijst dat het tot dan veronderstelde huurverloop te hoog is. We zijn dan op het uitgangspunt van mijn artikel aangekomen, waarin ik heb trachten aan te tonen dat vermoedelijk noch de verhuurder noch de huurder de gevolgen zal (willen) dragen en dat in de praktijk het financiële nadeel wel zal worden afgewenteld op de overheid.

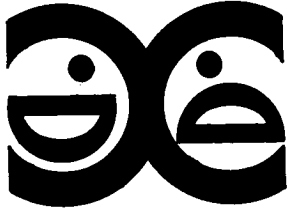
In tegenstelling tot onze gemeenschappelijke gevoelens bij punt 4 zorgt de heer Stadig voor enige verwarring bij punt 2. Uit de zinsneden „Na vijf jaar kan de *exploitant* misschien door goede ligging van de woning of anderszins meer bedingen. Ook het tegenovergestelde kan het geval zijn. Deze factoren spelen bij de nacalculatie geen rol, doch worden geacht tot het normale ondernemersrisico te behoren”, is de conclusie te trekken dat niet de overheid, noch de huurder, maar uitsluitend verhuurder de eventuele voor- en nadelen ondervindt. In mijn artikel heb ik er op willen wijzen dat het — in geval van voordeel voor verhuurder — politiek waarschijnlijk niet haalbaar zal zijn huurders, die al 5 jaar trendmatige huurverhogingen hebben betaald, vanwege een andere methode van huurvaststelling nog meer huurverhoging op te leggen. Ik voeg er — misschien ten overvloede — aan toe dat dit al niet gemakkelijk is voor de bestaande voorraad, waarbij tot voor kort trendmatige huurverhogingen eerder uitzondering dan regel waren. Zou men er in het geval van slechte kwaliteit toch in slagen — afgezien van juridische verwickelingen over het door de overheid gegarandeerde rendement — de verhuurder voor de verliezen te laten opdraaien dan moet wel bedacht worden dat binnen de regelingen van het dynamische kostprijsstelsel de meeste woningen zullen worden gebouwd door woningbouwcorporaties, woningbouwverenigingen e.d. en het laat zich gemakkelijk raden bij wie die voor de eventuele verliezen terecht kunnen.

Tot besluit vind ik het jammer dat de grafische voorstelling aanleiding is geweest te concluderen dat de oppervlakken onder de lijnen A en C gelijk zijn, en dat een klakkeloze optelling van huuropbrengsten zou hebben plaatsgevonden. Dat is niet het geval. Er is vanuit gegaan dat de contante waarde van de totale huuropbrengsten minus de contante waarde van de totale exploitatiekosten een verschil oplevert dat gelijk is aan het rendement dat gedurende de exploitatieduur (vijftig jaar) verkregen zou zijn op staatsobligaties ter waarde van de stichtingskosten van de woning.

J. Walrecht

U reageert op annonces in ESB?

Wilt U dit dan steeds duidelijk tot uitdrukking brengen?



Deskundigheidsmacht

DRS. W. TOP

Eén van de meest problematische soorten sociale macht is de deskundigheidsmacht. Je hebt geweldsmacht, bezitsmacht, gezagsmacht, desnoods liefdesmacht, allemaal soorten invloed, pressie, dwang, die op grond van geweld, eigendom, prestige, emotionele afhankelijkheid enz. kunnen worden uitgeoefend en die bepaald ook geen wassen neus zijn. Maar de macht op basis van kennis en/of vaardigheid, van deskundigheid dus, treedt toch als de meest controversiële op de voorgrond.

Niet dat de andere machtssoorten niet controversieel zijn. Het zijn ook sociale verschijnselen en elk sociaal verschijnsel is ambigu. Geweld kun je afwijzen, daadwerkelijk proberen te keren zelfs, maar er is geen afdoend antwoord op de vraag of geweld niet soms toch wel eens moet. Met bezit is dat hetzelfde; op welk punt in de verhouding tussen bezit en macht precies zou je je eventueel voor de loskoppeling van beide moeten gaan inzetten? Met macht die uit naam van enigerlei handhaving van orde wordt uitgeoefend idem dito; waar gaat ze te ver en waar schiet ze te kort? En het geldt ook voor macht als morele verplichting; wanneer is ze chantage en wanneer is ze uitdrukking van „was sich liebt dasz neckt sich”? Maar toch zie je dat in deze gevallen gemakkelijker standpunten kunnen worden ingenomen dan in het geval van de deskundigheidsmacht. De ambivalentie laat zich in die andere gevallen eenvoudiger wegpoetsen dan hier.

Eén van de meest in het oog springende en voor ieder meest alledaagse dragers van deskundigheidsmacht is de medicus, hetzij arts, hetzij specialist. Natuurlijk zijn er de „doctorandussen”, de „technocraten”, de „economen” en al die andere deskundigen, maar van hen staat de dokter toch het dichtst (vaak letterlijk) bij je bed. Zijn macht strekt zich zeer evident uit tot over je dierbaarste bestaansconditie, je eigen lijf, en maatschappelijk hangt er nog altijd een aureool om hem heen, dat haar wortels moet hebben in de positie van de medicijnmannen bij primitieve volkeren.

Nu is deskundigheidsmacht al een

probleem omdat tegenwoordig in deze van democratie, inspraak en participatie bevolgen tijden alle macht een probleem is. Wie macht signaleert, vraagt onmiddellijk naar de legitimiteit van macht en naar de mogelijkheden van weerbaarheid van de minder machtige. En deze inspiratie heeft zijn geschiedenis. De geweldsmacht wordt in allerhande rechtsorden beteugeld. Tegen de bezitsmacht wordt bijv. door vakbonden, de wetgever, sociale bewegingen tot en met een verwijzing naar de klassenstrijd storm gelopen. En zelfs voor zulke eveneens dicht bij ons bed verblijvende machtsverhoudingen als die tussen ouder en kind, man en vrouw wordt door bonden van minderjarigen en feministische groeperingen een stokje gestoken. Maar wat wordt er tegen de deskundigheidsmacht gedaan en wat kón je er eigenlijk tegen doen?

Gemis aan deskundigheid

De deskundigheidsmacht is op de keper beschouwd nog nauwelijks door het democratiseringsvirus aangetast. Het is zelfs zo dat democratiseringstendensen menigmaal juist worden afgestopt met processen en argumenten waarin ervan wordt uitgegaan dat de deskundigheid wordt gemist, die nodig is voor de inspraak. En het is een gang van zaken waar velen zich prompt bij neerleggen. Je zult ze de kost geven die bijv. vinden dat medezeggenschap in arbeidsorganisaties niet kan omdat de werknemers de deskundigheid ervoor missen, en die dit beamen. Deskundigheidsmacht laat zich moeilijk inperken en wanneer onze tijd zich onder verwijzing naar de algemene zogenoemde „verrechtsing” inderdaad door wijdverbreide onmachtsgevoelens laat karakteriseren, betreft die onmacht dan niet juist dat gebrek aan effectieve mogelijkheden van verweer tegen deskundigheidsmacht?

Een en ander komt er in de relatie tussen medicus en cliënt heel duidelijk uit. En het ligt ook moeilijk, ik heb het uit eigen ondervinding. Onlangs had ik

een middenoorontsteking die door de huisarts werd onderschat. Hij liet me op mijn mededeling, in een telefoongesprek, dat ik oorspijn had weten dat ik bij de drogist bepaalde druppeltjes kon halen. Ik weet van toeten noch blazen, nooit oorspijn gehad, weet ik veel dat het druppeltjes voor *uitwendige* oorspijn zijn, dus ik druppel, de rest van de dag, de nacht. Inmiddels zie ik wel van de pijn alle hoeken van mijn huis. Maar als patiënt had ik niet de deskundigheidsmacht om te zeggen: ik heb *inwendige* oorspijn, dokter, je moet komen prikken. Later bij de specialist wordt er een mes in het trommelvlies gezet om het zeer een uitweg te geven. Achteraf vraag je je af of dat zo rigoureuus moest en of er niet toch slechts een gaatje gemaakt kon worden waardoor het zeer kon worden afgezogen. Nu viel het gat zó groot uit dat het niet vanzelf verdween en later met een operatie die twee weken en duizenden guldens nam gedicht moest worden. Kortom, wat is de weerbaarheid van de patiënt tegenover de medicus? Waar ligt de mogelijkheid van principieel tegenwicht jegens deskundigheidsmacht?

Ik verwijt me dat ik in dit bijzondere geval niet de „mondige”, „kritische” of „lastige” patiënt ben geweest. Ik heb genoeg genomen met een telefonisch consult en de pijn daarna geaccepteerd als iets wat er blijkbaar bij hoorde en waar ik medisch kennelijk doorheen moest. Het woord van de dokter was wet. 's Nachts heb ik nog zowat een half uur voor de telefoon geijsbeerd vóór ik de hoorn greep om de huiver te overwinnen om voor querulant aangezien te worden. Ware ik „kritisch” geweest, dan had ik me toen, om vier uur in de morgen, op de stoep van mijn huisarts vervoegd en hem gesommeerd er direct iets aan te doen.

Is dat het? „Kritisch” zijn als consument van deskundigheid? Maar in dit voorbeeld is het verband tussen kritische instelling en kennis van zaken heel duidelijk. Ik wist niet wat me overkwam. Er was geen herinnering, herkenning of vergelijking. Wanneer iemand me in medische zin vraagt hoe het met me gaat, is eigenlijk alleen maar een tegenvraag

mogelijk: geef me eerst de maatstaven op grond waarvan ik kan beoordelen of het goed of slecht met me gaat. Strikt gezien kun je in deze zin alleen maar kritisch zijn als je als patiënt eenzelfde deskundigheidsmacht kunt opbouwen als die welke de medicus heeft. Geïnfomeerdheid plaatsen tegenover deskundigheidsmacht heeft alleen zin als ze het niveau van die deskundigheid haalt. Ik kan als patiënt nauwelijks kritisch zijn, eigenlijk alleen maar „lastig”. En dan is er de moeilijkheid dat je met een opgevoerde lastigheid de kans loopt een maximale benutting van de deskundigheid bij de andere partij te frustreren. Met lastigheid neem je de afhankelijkheid niet weg.

Vertrouwen

Goed beschouwd blijkt zich van oudsher maatschappelijk één reactie op deskundigheidsmacht overheersend te hebben afgetekend en dat is: *vertrouwen*. Het is altijd het vertrouwen geweest dat de leek tegenover de deskundigheidsmacht heeft gepraktiseerd. Nu hoeft in eerste instantie bij dit woord niet aan iets moois gedacht te worden. De noodzaak voor ouders van een gekidnapte meisje om af te wachten of de ontvoerders hun dochter inderdaad zullen vrijlaten wanneer het losgeld betaald is, kan ook vertrouwen genoemd worden 1). En uit een omschrijving als „een mechanisme ter reductie van sociale complexiteit” 2) blijkt de mogelijkheid om op een analytische, afstandelijke, niet zo waardenbepaalde manier over vertrouwen na te denken. Vertrouwen kun je maatschappelijk inderdaad als een mechanisme beschouwen, dat o.a. op een typerende manier bemiddelt tussen leek en deskundigheidsmacht. Het is kennelijk vertrouwen dat de patiënt in zijn verhouding tot de medicus, de gelovige in die tot de geestelijke, de bestuurder ook in die tot zijn gespecialiseerde stafmedewerker, de huisvrouw in die tot de loodgieter, de lezer in die tot de journalist enz., overeind houdt. En dat kan dan tweeërlei vertrouwen zijn, enerzijds vertrouwen in de meer „expressieve” zin van het woord: bouwen op iemands (goede) trouw, met een sympathetische achtergrond, anderzijds vertrouwen in een meer „instrumenteel” opzicht, zo van: je moet er maar op vertrouwen, wat moet je anders.

Vraag je je af wat er gebeurt als het vertrouwen beschaamd wordt, dan lijkt er slechts één ander mechanisme nog een uitweg te kunnen bieden en dat is het marktmechanisme. In veel gevallen zou kunnen gelden dat je, wanneer de ene drager van deskundigheidsmacht je niet bevalt, te rade gaat bij een ander. Een absolute geldigheid heeft dit mechanisme echter niet. Er zit veel deskundigheidsmacht in de vrije beroepsuitoefening.

En wanneer vrije beroepsbeoefenaars een sub-cultuur, een in-group vormen, kan dit via het gegeven dat de deskundigen elkaar de hand boven het hoofd houden de mobiliteit van de leek ernstig beperken 3). In zijn gewekte wantrouwen staat de leek weinig anders te doen dan terug te vallen in dat instrumentele vertrouwen; hij kan eventueel ook afzien van het doen van een beroep op de benodigde deskundigheid.

De opvatting dat de deskundigheidsmacht het meest problematisch is kan mijns inziens geacht worden voort te komen uit een drietal condities. De eerste conditie wordt gevormd door de omstandigheid dat behalve met betrekking tot de deskundigheidsmacht er betreffende alle andere machtssoorten ideeën, filosofieën, fantasieën bestaan over hoe ze aan banden gelegd zouden kunnen worden. Er doen voor allerlei typen machtsverhoudingen modelletjes, procedure-opzettingen, reglementeringsalternatieven e.d. de ronde, waarin gepretendeerd wordt dat ze goed zijn voor een democratisering van die verhoudingen (bijv. het z.g. Joegoslavische systeem voor de arbeidsverhoudingen). Ze zijn misschien niet allemaal even reëel, maar er zijn aanknopingspunten. Het thema van een democratisering van deskundig-

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

heidsmacht is feitelijk een blinde vlek, mogelijk omdat het juist gewoonlijk deskundigen zijn (o.m. sociologen!) waar de ideeën en plannen voor democratisering van het een of ander vandaan moeten komen.

De tweede conditie wordt gevormd door de omstandigheid dat maatschappelijk gesproken, zeker in de loop van de jaren zestig, het vertrouwensmechanisme aan betekenis heeft ingeboet. De opkomst van het conflictmodel, om het zo maar eens uit te drukken, het verschijnsel van de polarisatie, de ontwijding van mening sociaal totemisme, heeft de klad in het gezag gebracht, óók in het gezag of prestige dat op deskundigheid is gebaseerd; „professoren zijn ook maar gewone feilbare mensen”. Het beroerde is wel dat juist deskundigheid, behoudens misschien het geloof, eigenlijk niet zo feilbaar mag wezen.

De derde conditie is dat de maatschappij tegen het voorgaande in te kwalificeren is als een conglomeraat waarin de deskundigheid, het specialisme, de wetenschappelijkheid, het professionele, een nog immer constituerend worden factor is. Het perspectief van 13 miljoen intellectuelen of geleerden is niet zonder grond op oudejaarsavond door 's rijks nar Wim Kan al opgeroepen, zonder dat dit inhoudt dat iedereen op elk

levensgebied zijn eigen deskundigheid wordt, integendeel. Het is niet toevallig dat juist in deze tijd ná ruim anderhalf decennium weer een uitgave van de vertaling van Michael Young's *Opkomst van de meritocratie* heeft plaatsgevonden, een profetie van een maatschappij beheerst door begaafden, op IQ-tests uitgeselecteerd 4).

We leven blijkbaar in een sociale orde waarin de deskundigheidsmacht steeds groter wordt, het vertrouwen erin steeds kleiner, en geen materiaal wordt aangedragen die de sociale verbeeldingskracht kan prikkelen op het stuk van een democratisering van deskundigheidsmacht. Ik denk trouwens dat het democratiseringsstreven wast, naarmate de vertrouwensfactor ontregeld raakt: democratie is immers georganiseerd wantrouwen. Het problematische karakter van de deskundigheidsmacht culmineert, zo gezien, in de spanning tussen, enerzijds, de kennelijke opkomst van een meritocratie en, anderzijds, een algemene lethargie ten aanzien van onderzoek naar de mogelijkheden van een democratisering van deskundigheidsmacht.

Democratisering van deskundigheid

Ik heb terloops al de paradox gedebiteerd dat de ideeën en plannen voor zulke democratisering juist verwacht moeten worden van degenen die eraan moeten worden onderworpen, een paradox omdat bekend is dat machtigen hun macht nimmer vrijwillig uit handen geven. De lethargie is dus begrijpelijk en de prognose van verandering daarin slecht. En eindelijk gezegd zie ik ook niet hoe het moet. Hoe democratiser je deskundigheid? Hoe doe je dat, wanneer je de mogelijkheid uitsluit dat iedereen ooit in alles zijn eigen deskundige zal kunnen zijn en afkerig bent van een gedraglijn waarin alles wordt ingezet op die ene kaart van een „kweeking van vromer zin” (Abraham Kuypers) door in preektoon alle betrokkenen te bezweren dat ze elkaar moeten vertrouwen en het vertrouwen niet beschamen? Vermoedelijk word ik ook door mijn eigen belangenoriëntatie van „deskundige” verblind.

Om toch een poging te doen: ik denk dat er in voorzichtige termen van een oplossing in drie hoofdrichtingen kan

1) Alan Fox, *Beyond contract: work, power and trust relations*, Faber & Faber, Londen.
2) Niklas Luhmann, *Vertrauen, ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*, Westdeutscher Verlag.

3) Hiervan valt een treffende beschrijving te vinden in het (terecht) bekroonde kinderboek *Koning van Katoren*, van Jan Terlouw, het hoofdstukje „Een zielig stadje”. Lemniscaat, Rotterdam.

4) Michael Young, *Opkomst van de meritocratie 1870-2033*, Essays over onderwijs en gelijkheid, Meulenhoff, Amsterdam.

worden voortgedacht. Of je trekt een wissel op het vrije spel van maatschappelijke krachten, m.a.w. hoopt dat de wal het schip zal keren door aan te nemen dat er altijd wel groepen leken zullen zijn die met wisselend succes tegen deskundigheidsmacht te hoop zullen lopen. Eigenlijk verwacht je het dan van een institutionalisering van het actiever-schijnsel. Of het beleid dat daarmee ge-forceerd wordt zakelijk juist is of niet, is dan minder belangrijk omdat je in-dachtig het adagium dat een volk de regering heeft die het verdient de gekozen koers op rekening van de eigen verant-woordelijkheid van „het volk” kan schuiven. Een variant hiervan is dat de inbreng van deskundigheid afhankelijk wordt gesteld van groepsbeslissingen.

Ofwel — ten tweede — er worden condities geschapen waardoor het min-der hachelijk wordt om vertrouwen in deskundigheidsmacht te hebben. De ont-wikkeling van een beroepscode is altijd zo'n conditie geweest. Het begunstigen van een hoog moreel en van professio-nale integriteit in de opleiding van des-kundigen is een andere conditie, hoe-wel de tijden daarvoor niet meewer-ken. De ontluistering van geheilig-de professies werkt onmiskenbaar demoraliserend op de opleiding bij hogere onderwijsinstellingen in. Een artikel als „Miswaad loont (ook in de wetenschap)” in de *Haagse Post* van oudejaarsdag draagt daar het zijne toe bij, alsook de politisering van het onderwijsgebeuren, die de voor integri-teit benodigde maatschappelijke naïvi-teit en afstandelijkheid frustreert.

Ofwel — ten derde — er worden con-dities in het leven geroepen waardoor een minimum aan effectieve mobiliteit van de leek ten opzichte van de deskun-digheid wordt bewerkstelligd. Mobiliteit is een democratiseringsfactor voor zover ze de mogelijkheid inhoudt om zich aan macht te onttrekken. Het algemene stramien is dan dat afhankelijken van experts bij teleurstellingen, gerezen wantrouwen e.d. kunnen uitwijken naar mogelijkheden om die experts te corrige-ren. Het idee van de contra-expertise kan hier de gedachten bepalen. Ook het fenomeen tuchtcollege biedt aanknop-pingspunten, al doet het feit dat ze zich gewoonlijk binnen de betreffende kring van deskundigen ophoudt, bedenkingen rijzen. Een alternatief is misschien een ombudsman-achtig „algemeen leken-secretariaat” waarbij conflicten met welke deskundigheidsmacht ook aan-hangig kunnen worden gemaakt.

Aldus is er uit een oogpunt van demo-crativering van deskundigheidsmacht wel een en ander op een rijtje te zetten. Maar hoe deze gordiaanse knoop ont-ward zal moeten worden, wie zal het weten?

W. Top

Boeken nieuws

D. van den Bulcke: *De multinationale onderneming; een typologische benadering.* Rijksuniversiteit Gent, 1975. 480 blz.

Hoewel de multinationale onderne-ming in haar huidige, industriële vorm ontstaan is tegen het einde van de vorige eeuw, heeft zij toch pas sinds een jaar of tien allerwegen grote aandacht getrok-ken. Voordien werd de grote onder-neming vooral uit andere gezichtspunten beschouwd, zoals marktpositie en prijs-vorming, horizontale en verticale inte-gratie, scheiding van eigendom en be-heer. Multinationale aspecten waren nog niet in tel. In 1967 nog, als Professor John Kenneth Galbraith in *The New Industrial State* over de „polyglot corpo-ration” schrijft, bedoelt hij helemaal niet een multinationale onderneming die „vele talen spreekt”, maar iedere grote maatschappij met een rijke ver-scheidenheid aan produkten. Maar el-ders was de belangstelling er toen al wel; in hetzelfde jaar verscheen in Europa J. J. Servan Schreibers *Le défi améri-cain*. Sindsdien is er, om met Dr. Van den Bulcke te spreken, „een echte literatuur-lawine” over de multinationale onder-neming (MNO) uitgestort.

Dr. Van den Bulcke, die als een naar-stige bij over meer dan 300 boeken en bijna 700 tijdschriftartikelen is uitge-zwermd, is in staat de lezer in dit literaire labyrint wegwijst te maken. Zijn biblio-grafie beslaat 50 bladzijden en zijn noten bij de afzonderlijke hoofdstukken samen meer dan 60 pagina's. De Belgische pro-fessor is uiteraard polyglot en hoewel hij meest uit Engelse bronnen put, haalt hij ook Franse, Duitse en Nederlandse aan.

Het voorbericht verwijst naar een studie die Dr. Van den Bulcke met enkele medewerkers enige jaren geleden ge-maakt heeft over *De Buitenlandse On-dernemingen in de Belgische Industrie* (Gent, 1971). Dit rapport beperkte zich tot de verzameling en analyse van gege-vens over de omvang en de activiteiten van deze firma's in België. Met opzet werden toen politiek-economische as-pecten buiten beschouwing gelaten.

In *De multinationale onderneming* komen deze nu aan de beurt. Dr. Van den Bulcke belicht de MNO vanuit de ge-zichtshoek van de kleine en middelgrote industrielanden, over het algemeen de onthaallanden dus. Zijn belangstelling gaat vooral uit naar de verhouding tus-sen de multinationale ondernemingen en de nationale overheid, want deze heeft „de ingrediënten van een conflictsituatie”. Het winst- en groeistreven van de MNO situeert zich op wereldvlak, terwijl elk

land waarin de MNO werkzaam is zijn eigen, nationale doeleinden nastreeft.

In de omvang en de flexibiliteit van de multinationale onderneming ziet Dr. Van den Bulcke de twee belangrijkste factoren die haar verhouding tot het onthaalland bepalen. „Hoe groter de MNO is en hoe talrijker haar investerings- of desinvesteringmogelijkheden zijn, hoe geringer het tegenwicht zal zijn dat de nationale overheid van het onthaalland kan uitoefenen”. In België vertegenwoordigen de filialen van buitenlandse firma's gemiddeld slechts 1% van de totale omzet van deze multinationale ondernemingen. In een dergelijke situa-tie beschikken de hoofdhuisen „theo-retisch over de mogelijkheid om hun operaties in het ontvangende land af te remmen of zelfs te beëindigen, zonder dat daardoor hun globale ondernemings-winsten of -vooruitzichten ernstig in ge-vaar gebracht worden” (blz. 124).

Indien daarenboven de buitenlandse dochterondernemingen een groot aan-deel hebben in de totale omzet van de nijverheid in het onthaalland — in Bel-gië, een derde — dan is er volgens de schrijver sprake van een „wanverhou-ding” in de invloed die de multinationa-le ondernemingen en de nationale over-heid op elkaar kunnen uitoefenen. Men moet hierbij onzes inziens wel bedenken dat zulk een „wanverhouding” vooral aannemelijk is als een land sterk aan een enkele MNO gebonden is, zoals eer-tijds de „banana republics”, of ook als een natie alle multinationale onderne-mingen tegelijk tegen zich in het harnas zou jagen. In meer gebruikelijke gevallen, waarin buitenlandse invloed in op-spraak komt door het gedrag van een enkel filiaal (in Canada bijvoorbeeld uitvoerbeperking onder aandrang van het hoofdhuis), liggen de kaarten anders.

Tot dusver hebben wij de auteur in zijn algemene beschouwingen over de MNO gevolgd. Van den Bulcke laat het daarbij echter niet. Het is niet mogelijk alle mul-tinationale ondernemingen over dezelf-de kam te scheren; er bestaat behoefte aan „een typologische benadering”. want er zijn „verschillende graden van multinationaliteit”. Om deze te onder-scheiden, legt hij vier maatstaven aan: de totale omzet, de spreiding over diver-se landen, het gewicht van de buitenland-se in de totale ondernemingsactiviteiten en ten slotte de spreiding over wereld-delen.

De hoogste klasse van MNO heeft een

omzet van ten minste BF. 10 mrd., exploiteert fabrieken in zes of meer landen, is voor ten minste een kwart buitenlands (wat betreft omzet, productie, inkomsten, werknemers of activa) en heeft productie-eenheden in Europa, Noord-Amerika en in de ontwikkelingslanden. Dit is de multinationale onderneming bij uitstek. Een MNO die aan deze eisen niet geheel voldoet, kan na een „herexamen” toch nog in de hoogste klasse terecht komen, als de aandelen op ten minste twee Europese beurzen genoteerd zijn en de ondernemingsorganisatie internationaal georiënteerd is.

Voor de tweede en derde klasse van MNO worden lagere eisen gesteld: voor de omzet respectievelijk 5 en 1 mrd. BF., voor de buitenlandse activiteit 10 en 5%, voor de nationale spreiding 4 en 3 landen. Dit zijn de „multinationaal gerichte” en „beperkt multinationaal gerichte” ondernemingen.

Dan zijn er nog twee groepen die niet echt multinationaal zijn volgens bovengenoemde maatstaven, maar toch enkele fabrieken, of althans één fabriek, in het buitenland hebben. De laatste groep van „bi-nationale” ondernemingen acht Van den Bulcke belangrijk omdat de eerste vestiging in het buitenland een grote stap is.

Aan de hand hiervan stelt de schrijver bijvoorbeeld vast dat de hoogste klasse van MNO in België voornamelijk door Amerikaanse dochtermaatschappijen vertegenwoordigd is, terwijl Nederland het grootste contingent (40%) van de bi-nationale firma's levert.

Ieder systeem is uiteraard enigszins willekeurig. Voor de hoogst ontwikkelde MNO worden zes maatstaven gebruikt, voor de bi-nationale slechts één. In theorie zou een bi-nationale onderneming een grote omvang kunnen hebben. Maar de hoofdzaak is of men door een systeem iets wijzer wordt. Tot op zekere hoogte heeft de schrijver dit bereikt. Onder meer constateert hij dat de niet-Amerikaanse bi-nationale ondernemingen (in eigen land en in België gevestigd) bijna een vijfde van hun omzet aan de dochteronderneming danken; bij de Amerikaanse bi-nationale firma's is dat nog niet één procent. Voor de eerstgenoemden is België dus van veel groter betekenis, hetgeen hun houding jegens het land en de overheid zal beïnvloeden.

Een ander voorbeeld: de hoogste klasse van MNO is meer dan de andere geneigd in de leidende functie van buitenlandse filialen personen te benoemen die noch uit het moederland, noch uit het ont-haalland afkomstig zijn, doch uit derde landen (in België is één op de vijf uitvoerende directeurs in deze groep een derde-lander).

Van den Bulckes systeem houdt rekening met omvang en geografische spreiding. De gedragslijn van een multinationo-

nale onderneming hangt onzes inziens echter ook af van andere factoren, met name de bedrijfstak en de nationaliteit van het hoofdhuis. Een schoenfabrikant doet anders zaken dan een chemische onderneming. Een MNO geworteld in een van de kleine Europese landen mist zowel de hechte grondslag van een grote binnenlandse markt als de potentiële steun van een machtige nationale overheid. De schrijver voelt dit blijkbaar ook, want in vele tabellen maakt hij een onderscheid tussen Amerikaanse en andere ondernemingen. Het is jammer dat hij niet in een bijlage de namen van de MNO's in de verschillende rubrieken vermeld heeft. Dat zou de lezer een indruk hebben gegeven hoe homogeen of heterogeen die groepen zijn.

De schrijver schijnt de hoogste klasse van MNO als „ideaal” te beschouwen (blz. 26). Hij bedoelt hiermee waarschijnlijk „meest typisch”. Verder neemt

hij aan dat de andere groepen naar dit „ideaal” evolueren; de hoogste klasse van MNO zou dan „steeds representatiever” worden. Een soort van *Stufenlehre* dus, zoals Karl Bücher die lang geleden in ander verband heeft uitgewerkt (Hauswirtschaft, Stadtwirtschaft, Volkswirtschaft). Van den Bulcke laat het bij een enkele toespeling en dat is begrijpelijk. In een alomvattende statistische momentopname van de eigenschappen van diverse MNO-groepen worden de karakteristieken en de historische ontwikkeling van een *individuele* onderneming onvermijdelijk „weggecijferd”. Een *Stufenlehre* gebaseerd op Van den Bulckes groepen vereist een gedetailleerde historische studie van de ontwikkeling van diverse individuele multinationale maatschappijen. Is er een naartoe bij dit eens wil proberen?

H. C. Bijleveld

Stefan H. Robock: Brazil: a study in development progress. Serie Studies of development progress, Committee on Overseas Development — National Planning Association, Universiteit van Columbia, Lexington Books, D. C. Heath & Co., 1975, 204 blz.

Het is natuurlijk verheugend als er boeken over Brazilië verschijnen, zeker op dit moment, nu we getuige zijn van een grondige herziening van de ontwikkelingsstrategieën, een herziening die nodig was omdat de arme landen er niet in zijn geslaagd de kloof die hen van de geïndustrialiseerde landen scheidt, te overbruggen, en ook omdat het zo gevaarlijk aanlokkelijk is snel winst te maken door speculaties op de grondstoffenmarkt, in plaats van te streven naar verhoging van de produktiviteit en factoropbouw.

Meer en meer is de aandacht gevestigd op het Braziliaanse wonder, al is het maar als inzet van een woordenstrijd: Brazilië is immers een van de weinige minder ontwikkelde landen waarvoor de term „ontwikkelingsland” niet slechts een beleefd eufemisme is. Met zijn 110 miljoen mensen, en een bruto nationaal produkt dat van alle landen van de Derde Wereld alleen voor dat van China onderdoet, heeft het groeipercentage — van twee cijfers — die ook in absolute zin aanzienlijk zijn. Dat feit kan niet los worden gezien van het sterk open karakter van de Braziliaanse economie, dat tot uiting komt in het groeiende aandeel dat Brazilië heeft in de totale uitvoer van alle minder ontwikkelde landen: dat aandeel is opgelopen van minder dan 5% in 1968 tot bijna 10% in 1974.

Het boek dat wij beschouwen doet een ernstige poging om de omstandigheden te beschrijven en te verklaren, waaronder de aanhoudend hoge groeipercentages tot stand zijn gekomen. Prof. Robock van de Universiteit van Columbia kent z'n onderwerp uit de eerste hand, want hij heeft zich sinds het begin van de jaren veertig steeds met Brazilië beziggehouden. Hij is daar-

door in staat de ontwikkelingen in perspectief, op lange termijn, waar te nemen, los van de omstandigheden van het ogenblik; anders gezegd: hij kan ons de stromingen laten zien die, onafhankelijk van het huidige politieke stelsel, in de Braziliaanse economie werken.

De elf hoofdstukken van het boek laten zich tot drie delen groeperen, namelijk een beschrijving van het land, een beschrijving van zijn economische ontwikkeling en een analyse van wat er tot stand is gebracht en in de toekomst tot stand gebracht kan worden.

Het eerste deel beslaat de hoofdstukken 1 en 2, die van algemene aard zijn en niet van belang ontbloot voor de niet-Latijnsamerikaanse lezerskring waartoe het boek zich richt.

In het tweede deel vallen drie elementen te onderscheiden: allereerst beleidsaspecten (hoofdstukken 3, 4 en 5), gevolgd door een beschrijving van de opbouw en beweging van de economie (hoofdstukken 6 en 7) en ten slotte een beschrijving van de politiek van het land (hoofdstuk 9).

Het derde deel behandelt de vruchten van de groei (hoofdstuk 8), de vooruitzichten (hoofdstuk 10) en de lering die uit de ervaringen valt te trekken (hoofdstuk 11).

Binnen het tweede deel zijn de twee hoofdstukken die de opbouw van de volkshuisvesting beschrijven, zeer verhelderend; er komt ook duidelijk in naar voren hoe groot de groeipercentages en structurele veranderingen in Brazilië inderdaad zijn geweest. Natuurlijkerwijs volgt daarop een bespreking van de beleidshandelingen die nodig zijn geweest om het land vooruit te brengen.

Behalve dat het boek een vrij volledige opsomming geeft van de maatreg-

len die de laatste 50 jaar door opeenvolgende regeringen zijn genomen, wordt erin gesteld dat die maatregelen in sterke mate onafhankelijk van de staatkundige bestuursvormen tot stand zijn gekomen. De regeringen schijnen elkaar, wat economisch beleid betreft, niet veel te hebben ontlopen; eigenlijk heeft het beleid steeds een soort „staatskapitalisme gericht op ontwikkeling” vertegenwoordigd, gevoerd met een bijna Messiaans geloof in de volstrekt unieke omstandigheden in Brazilië.

Prof. Robocks benadering geeft blijk van sympathie voor het land Brazilië, wat ook de heersende bestuursvorm moge zijn. Hij geeft dan ook een welwillende uiteenzetting over de toestand in het land toen het tweemanschap Quadros-Goulart de macht aan zich had getrokken, al geeft hij de tekortkomingen van hun regering toe. Volgens zijn schildering droeg Kubitschek de macht over op een ogenblik dat het land structureel zwaar ontreedd was. De economische stap terug die Quadros het land deed zetten in zijn poging inflatie en corruptie „weg te vegen” (vandaar zijn bezem-embleem) was echter een te bittere medicijn en bovendien geen groot succes, zoals wordt bevestigd in een ECLA-studie van die periode waarin wordt gesteld, dat „de volkshuishouding stuurloos rondobberde”. Toen kwam er een autoritaire regering.

Het beleid van invoer-ervanging, gevoerd met het oogmerk in het land zelf geproduceerde goederen de plaats te doen innemen van ingevoerde producten, had alleen tot resultaat dat het invoerpakket van samenstelling veranderde; kapitaalgoederen kwamen in de plaats van gebruiks- en verbruiksgoederen en de druk van de post invoer op de betalingsbalans werd er niet lichter door. Dat feit vormde samen met een ander, namelijk dat men door een beleid van invoervervanging de exportmarkten van zich vervreemdt, de scherpe kanten van de schaar die de Braziliaanse kredietwaardigheid in den vreemde ernstige schade toebrengt. Bovendien, en dat is nog erger, brengt industrialisatie ten dienste van invoervervanging, omdat ze door haar omvang de binnenlandse markt beperkt, vertraging van de groei teweeg, en stuit ze onvermijdelijk op een tevoren vaststaand plafond. Een verandering in de richting van een op export gerichte strategie was dan ook niet meer dan de noodzakelijke bevrijding van de economie van haar keurslijf.

De beslissing daartoe werd door het revolutionaire regime genomen, maar volgens Robock was het een beslissing „die elke regering die aan de macht was zou hebben genomen”. Hij stelt dat „er bewijzen zijn om de mening te staven dat een militaire regering geen noodzakelijke voorwaarde was” voor ontwikkeling. Trouwens, zijn mening dat „Goularts mislukkingen elke opvolgende regering bij voorbaat zou hebben

doen neigen tot het opleggen van strenge tucht” wordt zelfs gedeeld door schrijvers die zeker niet van behoudzucht kunnen worden beticht, zoals bijv. T. Hayter, die zonder meer erkent dat het beleid van Campos vooral streefde naar vastheid, dat wil zeggen naar vermindering van de inflatievoet, terugbetaling van Brazilië's schulden en het herstel van reserves, doelstellingen die nauwelijks voor kritiek vatbaar zijn.

En zo komen we dan aan het laatste deel van het boek, het deel waarin wordt beschreven wat er tot dusver is bereikt en wat dat heeft gekost. De verdeling van de inkomens is tussen 1960 (Kubitschek) en 1970 (het militaire regime), de periode waarin ook het tijdperk Quadros-Goulart valt, slechter geworden in die zin, dat de lagere decielen zijn geëindigd met een kleiner aandeel in de bruto nationale productie dan ze aan het begin van de periode hadden. Intussen hadden toch alle decielen een positieve groeivoet, zodat het welzijnspeil voor iedereen omhoogging en de verslechtering in de verdeling te wijten was aan het feit dat de rijke groepen er meer op vooruitgingen dan de arme. Robock acht het mogelijk dat achteruitgang van de verdeling niet gecorreleerd is met ontevredenheid onder het volk. Hij probeert niet het te bewijzen, maar stelt wel dat „oppervlakkige waarnemingen het inzicht steunen, dat enkelingen er meer op letten of ze vooruitgaan vergeleken bij hun eigen vroegere toestand en bij die van hun burens dan of hun welstand er in verhouding tot de zeer rijken beter op wordt”.

De aspecten van de ontwikkelingsstrategie die betrekking hebben op de

verdeling van inkomen zijn niet belangrijker dan de werkgelegenheidsaspecten. Het blijkt dat in de eerste helft van het huidige decennium „de werkgelegenheid eindelijk flinke vorderingen is gaan maken, omdat de produktieve banen sneller zijn toegenomen dan de totale actieve bevolking”. Er mag dan soms kritiek zijn uitgeoefend op de industrialisatie, omdat er niet genoeg werklozen zouden worden opgenomen, toch is het zo dat door industrialisatie beslist veel meer mensen aan het werk zijn gekomen dan door enige andere maatregel uit het verleden, meer ook dan door enige maatregel elders in de onderontwikkelde wereld genomen. Het industrialisatiebeleid is er kennelijk in geslaagd Brazilië in staat te stellen tot concurrentie, zoals mag blijken uit het feit dat, van de val van Goulart af gerekend, de export van gefabriceerde goederen, die slechts een-zevende van de totale export bedroeg, tot een stevig twee-vijfde deel is aangegroeid, wat ertoe heeft bijgedragen dat Brazilië weer wat minder afhankelijk werd van schommelingen op de koffiemarkt.

We mogen tot de slotsom komen dat Robocks boek ons in een prettig leesbare vorm de ter zake doende aspecten van de Braziliaanse ontwikkeling voorschotelt en deze ontleedt op een sympathieke manier, die gespeend is van elke vorm van paternalisme, en op een toon van optimisme ten aanzien van de toekomst van het land, hoe arm het ook moge zijn aan kostbare natuurlijke rijkdommen.

Dr. B. Herman

L. Baeck: *Groei en onkruid in de welvaartsstaat*. De Nederlandse boekhandel, Antwerpen/Utrecht, 1972, 194 blz., f. 14,90. L. Baeck: *Staat Brazilië model? Davidsfonds*, Leuven, 1976, 191 blz., Bfr. 225.

Het eerste boek — geschreven vóór de oliecrisis — beoogt een analyse te geven van de problemen („onkruid”) ontstaan door de economische groei.

In hoofdstuk I — Het stellen van het probleem — wordt geconstateerd: „De tekortkomingen van de welvaartsstaat situeren zich hoofdzakelijk in het welzijnsdeficit t.o.v. de virtuele mogelijkheden, die in het systeem verscholen liggen” en „Het komt ons voor, dat het belang van een globaliserende — meer dan één vakgebied betreffende — benadering beantwoordt aan een werkelijke behoefte. Met name het verduidelijken van de samenhangen, die onze samenleving kenmerken”.

In hoofdstuk 2 — Hoe het groeide — wordt de ontwikkeling van de produktie-structuur van 1800-1940 beschreven. Tegen de achtergrond van de expansie van de produktie of wel de materiële onderbouw worden tevens veranderingen in de ideële bovenbouw geschetst.

„Ontwikkeling, cultureel geduid,

maatschappelijk verankerd”, luidt het opschrift boven hoofdstuk 3. Hierin wordt een uitwerking gegeven van de in het vorige hoofdstuk geschetste samenhang tussen materiële onderbouw en ideële bovenbouw. Uitgangspunt is de dialectische verhouding van de mens tot de maatschappij, welke hij enerzijds opbouwt maar waarvan hij anderzijds het produkt is. Inzichten van Marx, Tocqueville, Gramsci, Freud en Fromm passeren de revue.

Hoofdstuk 4 — Met volle zeilen naar de economische groei — is veruit het langst en beschrijft de ontwikkelingen na de 2de wereldoorlog. De toenemende rol van de overheid op het sociaal-economisch gebeuren en de afnemende betekenis van land- en mijnbouw komen ter sprake. De economische groei wordt vooral gestuurd door wetenschappelijk onderzoek. De groei schept echter problemen van arbeidsmobiliteit, milieuaantasting en verspilling. De zich realiserende verzorgingsstaat neemt de ar-

moede van de vergeten groepen niet weg.

Hoofdstuk 5 is getiteld: „Het onderwijs. Een grootindustrie in de branding”. Het onderwijs wint aan belang met de toenemende betekenis van wetenschappelijke kennis in de samenleving. Bovendien, steeds grotere groepen nemen eraan deel. En er ontstaan verschillende problemen: een sterke groei van de benodigde middelen, discrepanties tussen vraag en aanbod naar soorten van geschoolden, de participatie door alle sociale bevolkingslagen verloopt niet naar wens en het rendement van het onderwijs is te laag.

Het hoofdstuk besluit met de aanbevelingen om in het onderwijsproces de zelfbeschikking een grotere plaats te geven, om ook niet-cognitieve eigenschappen te doen ontwikkelen en om de maatschappelijke werkelijkheid beter als voedingsbodem te benutten, opdat men niet het onderwijs verlaat als „maatschappelijk analfabeet”.

In het slothoofdstuk — De protestcultuur — wordt tegen de achtergrond van de stabiliteit van de industriële samenleving het verloop van het radicale studentenprotest getekend. Schrijvers als Marcuse, Habermas en Galbraith krijgen daarbij aandacht.

De schrijver vervolgt: „Het wordt meer en meer duidelijk dat de economische groei de natuur heeft overtild”. De nulgroei biedt evenwel geen oplossing. „De ware oplossing is maatschappelijk verantwoorde groei”. Dat wil zeggen, de duurzaamheid van goederen dient te worden vergroot, de dienstensector moet worden uitgebreid en voor een effectief beleid is verdergaande Europese samenwerking onontbeerlijk. „Democratisering van de instellingen, spreiding van welvaart, aandacht voor welzijn, onderwijshervorming, sociaal verantwoordelijk optreden van de bedrijven” worden gezien als „essentiële nationale beleidspunten”.

„De mens weer centraal stellen, alsook het verruimen van zijn ontplooiingskansen zullen wezenlijke beleidspunten van de komende jaren zijn”, zo besluit de auteur.

Als de kruiddampen van dit verbale geweld zijn opgetrokken moeten we vaststellen, dat het boek veel poogt te bieden en dat er ongetwijfeld interessante gedachten in te vinden zijn. Toch, aan een inventariserende beschrijving, laat staan een systematische analyse van het „onkruid” in de samenleving komt het boek niet toe. De hoofdstukken staan tamelijk los van elkaar en bevatten een nogal pamfletachtige opsomming van gebeurtenissen en ideeën. Dat is daarom jammer, omdat een dergelijk boek niet overtuigt. Het bevestigt waarschijnlijk alleen reeds bestaande oordelen.

Het tweede boek — *Staat Brazilië model?* — is wat soberder van stijl. De schrijver beoogt met dit boek een oriën-



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.

(I.M.)

tering rond het begrip ontwikkeling te geven. Ontwikkeling is wel gezien als het volgen van het westers groeipatroon. Dit standpunt is goeddeels verlaten, mede omdat de resultaten niet denderend waren. Evenwel, aan een authentieke ontwikkeling is nog geen enkel ontwikkelingsland toegekomen, uitgezonderd China. Daarom, betoogt de auteur, is de vaststelling van een controle over het ontwikkelingsmodel „de ware inzet van de socio-politieke strijd” op dit moment, te meer daar „het ontwikkelingsprobleem alle andere problemen in de wereld domineert”. Verschillende interpretaties van het begrip ontwikkeling zullen in dit boek aan de orde komen. De ontwikkelingsgeschiedenis van Brazilië staat daarbij model.

In hoofdstuk I — Wat is ontwikkeling in onze wereld? — bestrijdt de auteur allereerst twee gangbare interpretaties van het begrip ontwikkeling. Niet alleen de arme landen zijn in ontwikkeling. De rijke landen zijn bepaald niet statisch, zoals de term „ontwikkeld” suggereert. Ook zij zijn volop in ontwikkeling.

In de tweede plaats is ontwikkeling niet identiek met economische groei. Immers ontwikkeling impliceert allerlei veranderingen. En deze worden te wegegebracht of gesteund door soms voordien niet-geëmancipeerde maatschappelijke groeperingen en tegengewerkt door andere belangengroepen. Beide blokken bedienen zich daarbij veelal van ideologieën. Ontwikkeling omvat dus naast economische, ook veranderingen in de sociale, politieke en ideologische verhoudingen. Ontwikkeling zal dus een proces zijn, dat voor ieder land specifieke trekken zal vertonen.

Hoofdstuk 2 — Van Cabral tot de Estado Novo — beschrijft de ontwikkeling van Brazilië tot 1945. Het land werd ontdekt door Cabral in 1500 en door Portugal gekoloniseerd. Een inheemse boom, de pau brasil, gaf zeer gezochte verfstoffen. Door roafbouw nam dit eerste exportprodukt snel in betekenis af, maar Brazilië dankt er zijn naam aan. De op export gerichte monocultuur vervolgde met suikerriet, dat vanaf 1800 werd verdrongen door koffie. De ineenstorting van 1930 deed

twijfel rijzen aan de agrocentrische economie. En in 1937 riep Vargas de Estado Novo uit, sterker centralistisch bestuurd dan de oude republiek (República Velha) en meer gericht op industrialisatie, met steun van de overheid.

Hoofdstuk 3 draagt als titel: Naar binnen gerichte groei met krachtige stuurmiddelen. De industriële groei, gericht op voorziening van de binnenlandse markt, werd na de tweede wereldoorlog krachtig bevorderd door de volksnationalistische regeringen van Brazilië (1950-1964). De industrialisatie voor importvervanging slaagt, maar brengt ook problemen met zich mee. De verwaarlozing van de landbouwexport geeft betalingsbalansproblemen en het platteland blijft arm. De sterke nadruk op industrialisatie doet de voedselprijzen stijgen. De inflatie wordt verder aangewakkerd door de overheidsstekorten, als gevolg van de benodigde infrastructurele voorzieningen ter ondersteuning van de industrialisatie. De inflatie loopt op tot 87% in 1964. Voorts is de industrie regionaal slecht gespreid en biedt te weinig arbeidsplaatsen.

Deze problemen veroorzaken toenemende interne spanningen (hoofdstuk 4) en resulteren in radicale bewegingen, die dingen naar de gunsten van het verwaarloosde plattelandsproletariaat.

Deze bewegingen worden geïnspireerd door de communistische voorbeelden van Cuba en Vietnam of komen voort uit de katholieke Kerk, vooral na Vaticanum II (hoofdstuk 5).

De angst voor een radicale koers doet het leger ingrijpen. De laatste volksnationalistische regering van Goulart komt ten val in 1964. Het militaire regime voert een restrictief stabiliserend economisch beleid, uitsluitend gericht op groei (hoofdstuk 6). De impopulaire maatregelen noodzaken tot repressie van de emancipatorische bewegingen, waardoor evenwel ondergronds hun aanhang groeit. Sinds Geisel (1974) treedt dan ook enige versoepeling in het beleid op.

De industrialisatiepolitiek van het militaire bewind zoekt duidelijk aansluiting bij de westerse technologie-intensieve bedrijfstakken (hoofdstuk 7). De resulterende groei is spectaculair,

maar, concludeert Baeck: „Het Braziliaanse groei model produceert veel groei en voorlopig, niet zoveel ontwikkeling”. „Groefascisme” noemt hij dat elders.

Hoofdstuk 8 draagt hetzelfde opschrift als het boek: „Staat Brazilië model?” De in beantwoording van deze vraag geïnteresseerde lezer komt wat teleurgesteld uit. Terloops wordt wel opgemerkt, dat na Wereldoorlog II in veel gedekoloniseerde landen een verandering heeft plaats gehad van een intern gerichte volksnationalistische ontwikkelingsbeweging naar een autoritair opgestelde extern georiënteerde groei-politiek. Hierin staat Brazilië model.

Evenwel t.a.v. de toekomst vervaagt het hoofdstuk in aanbevelingen voor de ontwikkeling van een aangepaste technologie voor ontwikkelingslanden en een waarschuwing aan het westen, zich vooral soepel te betonen bij de voortdurend nodige structuurveranderingen.

Zo komt de bedoeling van het boek om de Braziliaanse ontwikkelingsgang te schetsen tegen de achtergrond van verschijnselen op wereldniveau niet erg uit de verf. Niettemin biedt het boek een interessante uiteenzetting van de ontwikkelingsgeschiedenis van Brazilië.

J. Kol

Dr. P. Nijkamp: Harmonie en konflikt in het ruimtelijk-ekonomisch denken. H. E. Stenfert Kroese BV, Leiden, 1976, 36 blz., f. 4,50.

Rede uitgesproken bij de aanvaarding van het ambt van gewoon hoogleeraar in de regionale geografie aan de Economische Faculteit van de Vrije Universiteit te Amsterdam op 19 maart 1976.

CBS: Statistisch zakboek. Staatsuitgeverij, Den Haag, 1976, 365 blz., f. 12,50.

Bevat statistische gegevens van 1965, 1970 en de drie meest recente jaren.

Het Bestuur van de Stichting Economisch Technologisch Instituut voor Zeeland te Middelburg roept sollicitanten op voor de vrijgekomen functie van

Directeur van het Instituut

Het Instituut voert studie-opdrachten uit en verricht adviserende werkzaamheden o.a. ten behoeve van:

- a. Het Provinciaal Bestuur van Zeeland, op het gebied van industrialisatie, zeehavenontwikkeling, landbouw, visserij, dienstensector, arbeidsmarkt, infrastructuur, beroepsopleiding, acquisitie.
- b. De gemeenten, op het gebied van bedrijfsterreinen, meerjarenplanning, winkelplanning, bevolkingsprognoses, woningbouw.
- c. Het bedrijfsleven, op het gebied van vestigingsfactoren, premie- en kredietaanvragen, algemene bedrijfseconomische problemen.

De aard van de werkzaamheden noopt tot een veelvuldig contact met nationale en regionale overheidsorganen en onderzoekinstanties en met het bedrijfsleven.

Van de directeur wordt verwacht, dat hij theoretisch en praktisch vertrouwd is met de aanpak van regionaal economisch onderzoek en met de problemen in het raakvlak van overheid en bedrijfsleven. Hij zal op inspirerende wijze leiding moeten geven aan een tiental medewerkers, waaronder enige academici.

Het salaris bedraagt minimaal f 5.901,— en maximaal f 8.166,— per maand. De rechtspositie is overeenkomstig die van provinciaal ambtenaar.

Kandidaten moeten eventueel bereid zijn mee te werken aan een psychotechnisch onderzoek.

Sollicitaties te richten aan de Voorzitter van het Bestuur, D. Koddelaan 42, Zoutelande, binnen 4 weken na verschijnen van dit blad.

Korteweg en Keesing: Het moderne geldwezen. Deel II, de geldpolitiek, 13e geheel herziene druk, bewerkt door Prof. Dr. H. de Haan, Prof. Drs. S. Korteweg, Dr. S. K. Kuipers en Drs. J. K. T. Postma, Noord-Hollandsche Uitgevers Maatschappij, Amsterdam, 1976, 327 blz., f. 46,50.

Het vierde deel van het bekende werk van Korteweg en Keesing behandelt de geldtheorie. De binnenlandse geldpolitiek is geplaatst in het kader van de macro-economische politiek met behulp van zes hoofdstukken. Eén daarvan is gewijd aan het streven de economische politiek een kwantitatieve grondslag te geven d.m.v. zogenaamde beslis-

singsmodellen. Twee hoofdstukken behandelen in het bijzonder de geldpolitiek en het financiële overheidsbeleid. Over de regeling van het internationale betalingsverkeer handelen de laatste vier hoofdstukken, waaronder de bijeenkomst van Jamaica. Een verkorte inhoudsopgave luidt: 1. Achtergronden van de geldpolitiek; 2. De doeleinden en middelen van de economische politiek; 3. De economisch-politieke besluitvorming; 4. De ontwikkeling van de geldpolitiek en van de financiële overheidspolitiek; 5. De kwantificering van de economische politiek; 6. De doeltreffendheid van de geldpolitiek en de financiële overheidspolitiek; 7. Alge-

mene beschouwingen over het internationale betalingsverkeer; 8. De regeling van Bretton Woods; 9. De monetaire aspecten van de Europese samenwerking; 10. De ontwikkeling na 1973.

Prof. H. J. Doedens: Schematisch overzicht van de Nederlandse belastingen. Kluwer BV, Deventer, 1976, 10e druk, f. 6,50.

Samenvatting van de hoofdzaken van het Nederlandse belastingstelsel om aan degene die belastingrecht studeert in een oogwenk een globaal beeld van dat stelsel te verschaffen.



Stichting Economisch Instituut voor de Bouwnijverheid.

Het E.I.B. te Amsterdam is een onafhankelijk wetenschappelijk instituut dat tot taak heeft het verrichten van onderzoek naar de economische en sociale aspecten van de bouwnijverheid.

Het instituut onderhoudt onder meer relaties met de Rijksoverheid, werkgevers- en werknemersorganisaties, instellingen voor wetenschappelijk onderwijs, beroeps- en consumentenorganisaties en instellingen op het terrein van de volkshuisvesting.

Het bestuur roept kandidaten op voor de functie van

directeur

De directeur zal moeten beschikken over ervaring op het gebied van wetenschappelijk onderzoek en kennis van de problematiek van de bouwnijverheid en de gebouwde omgeving.

Hij zal stimulerend leiding moeten geven aan de staf van het bureau, die thans uit ongeveer 30 medewerkers bestaat. Mede met het oog op de vele externe contacten zijn sociale vaardigheden en representativiteit belangrijk.

De honorering ligt op het niveau van een gewoon hoogleraar.

Geïnteresseerden wordt verzocht zich binnen 2 weken schriftelijk te richten tot de voorzitter van het E.I.B.: ir. C. A. Doets, Prinses Marielaan 5, Baarn.

Het bestuur verzoekt degenen die de aandacht willen vestigen op mogelijke kandidaten zich eveneens te richten tot de heer Doets.

Magnus Radke: Winststijging door kostenbesparing. Deel I, Voorbereiding en evaluatie; deel II, Kostenbeheersing bij inkoop en voorraad; deel III, Kostenbeheersing bij productie; deel IV, Kostenbeheersing bij bestuur en ontwikkeling; deel V, Kostenbeheersing bij reclame en distributie. Stenfert Kroese BV, Leiden, 1974/1975.

De auteur behandelt in deze vijf boekjes met behulp van empirische resultaten van in de bedrijfspraktijk opgedane ervaringen hoe langs diverse wegen de winst kan worden vergroot via verlaging van de kosten. De boekjes zijn uit het Engels vertaald door Dr. Jac. Koolschijn.

Mr. C. A. Boukema en Mr J. C. J. Wouterse: Inleiding bedrijfsrecht. Kluwer BV, Deventer, 1976, 234 blz., f. 29,50.

Dit boek beoogt een inleiding te geven tot die rechtsgebieden, welke voor economen van bijzonder belang zijn: vermogensrecht, ondernemingsrecht en sociaal-economisch recht. Eerdere versies van de tekst deden dienst bij het onderwijs aan de Faculteit der Economische Wetenschappen van de Universiteit van Amsterdam. Docenten kunnen bij de auteurs meer onderwijsmateriaal tegen kostprijs ontvangen, betrekking hebbend op dit boek.

CBS: Speur- en ontwikkelingswerk in Nederland 1973. Staatsuitgeverij, Den Haag, 1976, 64 blz., f. 13.

Verslag van het vierde uitgebreide onderzoek naar de omvang van speuren en ontwikkelingswerk in Nederland over het jaar 1973. Bij de sector ondernemingen en speurwerkinstellingen berusten de uitkomsten op een integraal onderzoek, bij de sector universiteiten en hogescholen op een berekening op basis van coëfficiënten, vastgesteld bij een in het academisch jaar 1972/1973 gehouden onderzoek. Bevat statistieken en grafieken m.b.t. uitgaven en mankracht.

10 de rijksoverheid vraagt

stafmedewerkers (mnl./vrl.) vac. nr. 6-685/0936

voor het Ministerie van Financiën

t.b.v. het Directoraat-Generaal van de Rijksbegroting, Secretariaat van de Commissie voor de Ontwikkeling van Beleidsanalyse

De in 1971 ingestelde Commissie voor de Ontwikkeling van Beleidsanalyse heeft o.m. tot opdracht de toepassing van beleidsanalyse bij de departementen te stimuleren; mogelijkheden aan te geven tot verbetering van bestaande vormen van beleidsanalyse en initiëren van de toepassing op nieuwe gebieden. De taken van het Secretariaat van de Commissie zijn direct afgeleid uit deze opdracht. Deze houden in: het opstellen van richtlijnen en aanbevelingen voor het doen maken van doeleindeanalyses, programmastructuren, instrumentenanalyses en kosten-batenanalyses. Hieruit volgt het coördineren en adviseren in departementale en interdepartementale stuurgroepen. Naast een deelname aan de praktische toepassing op de departementen is enerzijds theorievorming noodzakelijk t.a.v. het producenten-consumentengedrag, besluitvormingsprocessen, allocatieleer e.d.; anderzijds moeten deze theorieën operationeel worden gemaakt. Voorts onderhouden van externe contacten.

Vereist: doctoraal examen economie of bestuurskunde en enige jaren overheidservaring.

Standplaats: 's-Gravenhage.

Salaris: afhankelijk van leeftijd en ervaring max. f 6253,- per maand.

econoom (mnl./vrl.) vac. nr. 6-6699/0936

voor het Ministerie van Financiën

t.b.v. de Directie Algemene Financiële en Economische Politiek

Taak: verrichten van studies en adviseren m.b.t. de macro-economische aspecten van beleidsvraagstukken, die tot het terrein van het ministerie behoren. Deze vraagstukken liggen op algemeen-economisch, financieel en monetair gebied; onderhouden van contacten met andere dienstonderdelen en instellingen, zowel binnen als buiten het Ministerie van Financiën als met internationale organen.

Vereist: doctoraal examen economie, algemeen-economische richting.

Standplaats: 's-Gravenhage.

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

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

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