

Werk en onderwijs

*„Ik ben een prins, jij bent een prins,
wie zal dan de varkens hoeden?“*

Per definitie bestaat er een spanning tussen onderwijs en arbeidsmarkt. Dit schrijft minister Van Kemenade in het tweede deel van zijn *Contouren van een toekomstig onderwijsbestel*. Die spanning is het gevolg van het feit dat het onderwijs diverse doelstellingen heeft, dat het door de duur van de opleidingen slechts met grote vertraging kan reageren op veranderingen op de arbeidsmarkt en dat de reguleringsmechanismen in het onderwijs en op de arbeidsmarkt, qua doeleinden, achtergronden en criteria sterk verschillen, aldus de minister. M.a.w., we hoeven er niet op te rekenen dat het onderwijs een grote bijdrage zal leveren aan de bestrijding van de werkloosheid.

Dat is een streep door de rekening van degenen die vinden dat het onderwijs die werknemers moet afleveren waaraan het bedrijfsleven behoefte heeft. Het niet kunnen voldoen aan deze wens is gemakkelijk uit te leggen als een ernstig falen van het Nederlandse onderwijsbestel. Er zijn echter twee redenen waarom dit verwijt sterk moet worden afgezwakt. In de eerste plaats moet er rekening mee worden gehouden dat het geven van een beroepsopleiding slechts één van de doelstellingen van het onderwijs is. Andere even belangrijke doelstellingen zijn de persoonlijke ontplooiing en de maatschappelijke voorbereiding van de leerling. De toenemende welvaart zorgde ervoor dat die laatste doelstellingen een steeds belangrijkere plaats gingen innemen. De tweede reden waarom niet van ernstig falen van het onderwijsbestel kan worden gesproken, heeft te maken met de oorzaken van de werkloosheid. Het onderwijs heeft daarop weinig invloed. Zou het in staat zijn die bekwaamheden af te leveren die de arbeidsmarkt vraagt, dan zal er nog een grote werkloosheid bestaan.

Kritiek op het Ministerie van Onderwijs met het oog op de werkloosheid is dus niet terecht. Toch moet worden geconstateerd, dat de derde doelstelling van het onderwijs, de beroepsopleiding, er in beide contourennota's maar bekaaid afkomt. Zodra over arbeidsmarkt wordt gesproken, zouden de ontwikkeling van de vraag naar en het aanbod van arbeid ter sprake moeten komen. Dit gebeurt echter niet in de contourennota's. Kwantitatieve inzichten daarin ontbreken. De door de onderwijsdeskundigen Santema en Tink geuite kritiek op de eerste contourennota, blijft na de tweede contourennota bestaan 1). Volgens hen komt het vraagstuk van de arbeidsverdeling onvoldoende ter sprake, wordt het accent eenzijdig gelegd op de sleutel- en hefboomfunctie van het geherstructureerde, geherprogrammeerde en gestroomlijnde onderwijs en wordt enige regulering aan de vraagzijde van de arbeidsmarkt niet aangedurfd.

Doch ook hier moet de kritiek worden gerelativeerd. Immers, niemand is er tot nu toe in geslaagd voor de praktijk zinvolle berekeningen te maken over de vraag naar en het aanbod van diverse kwaliteiten arbeid op lange termijn.

De berekeningen blijven globaal, veelal macro-economisch en niemand durft een kwantitatieve planning van het onderwijs op te zetten vanwege de vrijheid van onderwijs. Die vrijheid mag geen geweld worden aangedaan, vraag naar onderwijs wordt in hoge mate afgeleid uit het aanbod van leerlingen (alsof deze een bewuste keuze doen) en degene die de behoeften van het bedrijfsleven of de gemeenschap ter sprake brengt, dreigt te worden uitgescholden voor reactionair of communist.

Het beperkte inzicht in de kwalitatieve ontwikkelingen op de arbeidsmarkt, blijkt duidelijk uit een nota die het Centraal Planbureau kort geleden publiceerde 2). In dit rapport worden een aantal mogelijkheden geschetst om de vraag naar en het aanbod van arbeid te ramen. Die mogelijkheden zijn in twee groepen te verdelen. Eén, waarbij vraag en aanbod los van elkaar worden berekend. Confrontatie van beide levert het tekort aan of overschot van arbeid op. De tweede groep bestaat uit de modellen waarmee vraag en aanbod simultaan worden bepaald. De eerste groep is het gemakkelijkst te berekenen. In het rapport wordt met behulp daarvan berekend dat er in 1990 grote onevenwichtigheden te verwachten zijn op de arbeidsmarkt: een overschot aan mensen met een hoge opleiding en een tekort aan laag- en ongeschoolden.

Dit soort van prognoses is echter niet goed omdat vraag en aanbod elkaar beïnvloeden via de economische ontwikkeling, de techniek en de prijs van arbeid en kapitaal. Daarom pleit het rapport voor een geïntegreerde analyse van onderwijs en economische ontwikkeling. Met zo'n analyse wordt de arbeidsmarkt evenwichtiger. De resultaten blijven echter onzeker door de invloed van inkomensnivellering. Geen nivellering betekent een overschot van academici en nivellering betekent een tekort. Daarom wordt slechts aangetoond dat er een relatie bestaat tussen productie, werkloosheid en de mate van nivellering; een relatie die te voren in het model is gestopt.

Het rapport wil slechts een stap zijn op de weg naar een geïntegreerde analyse van onderwijs en economische ontwikkeling om enig inzicht te geven in de toekomstige ontwikkeling van de arbeidsmarkt. Dat inzicht wordt gegeven. Verder blijft die analyse nog onderontwikkeld. De twee contourennota's bewijzen het.

L. Hoffman

1) M. Santema en R. H. Tink. Enige onderwijs-economische kanttekeningen over en rond de Contourennota, in M. Santema (red.), *Commentaren rond de contourennota?* Groningen, 1976, blz. 289.
2) J. H. M. Kok en F. B. Lempers. *Qualitative aspects of labour; long term impacts on labour market and production*, Occasional Papers, no. 11, CPB, Den Haag, 1977.

Inhoud

<i>Drs. L. Hoffman:</i> Werk en onderwijs	561
Column Sociale politiek en EG, door Prof. Dr. W. Albeda	563
<i>Prof. Dr. P. J. L. M. Peters:</i> Halén we 1980?	564
<i>P. Coffey en Prof. Dr. C. J. Rijnvos:</i> Versterking van het slangarrangement	568
<i>Prof. Dr. J. N. F. Bakker:</i> Het economisch beleid op lange termijn in Japan	569
<i>Mr. F. Recourt:</i> Tien jaar executive search in Nederland	573
Fisconomie Inkomensverdeling en overheidsbeleid, door Drs. J. G. A. van Mierlo	577
Toets op taak Het reële overheidsaandeel, door Dr. J. D. Hilferink	581
Boekennieuws Stephen A. Marglin: Value and price in labour-surplus economy, door Drs. A. Kuyvenhoven	583

*Er is voorspeld dat de kabinetsformatie lang kan gaan duren.
Al die tijd blijft u natuurlijk ESB extra goed lezen.*

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

NAAM:
STRAAT:
PLAATS:
Evt.: no. collegekaart (studentenabonnement):
Ingangsdatum:

Ongefrankeerd opzenden aan*: ESB,
Antwoordnummer 2524
ROTTERDAM

Handtekening:

Redactie

*Commissie van redactie: H. C. Bos,
R. Iwema, L. H. Klaassen, H. W. Lambers,
P. J. Montagne, J. H. P. Paelinck,
A. de Wit.
Redacteur-secretaris: L. Hoffman.
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,
getypt, 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).
Abonnementen kunnen ingaan op elke
gewenste datum, maar slechts worden
beëindigd per ultimo van een kalenderjaar.

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.

Advertentieverkoop:

Roelants/EPR
Postbus 7021
Den Haag
Telefoon (070) 68 17 75 | 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.

Sociale politiek en EG

In het Verdrag van Rome speelde de sociale politiek geen belangrijke rol. Het verdrag is gebaseerd op de veronderstelling, dat de economische eenwording als noodzakelijk gevolg zou hebben dat niet slechts economische, maar ook sociaal-politieke regelingen in de verschillende Europese landen aan elkaar zouden moeten worden aangepast. Sociale politiek is zodoende binnen de Europese Gemeenschap nog steeds in sterke mate aanpassingsbeleid. Uit de economische ontwikkelingen ontstaan sociale problemen. Daarvoor moeten oplossingen gevonden worden. Met name op het terrein van het vrij verkeer van arbeidskrachten moesten er regelingen komen, waardoor de verschillende systemen van sociale zekerheid geen hinderpaal zouden vormen. Ook zaken als beroepsopleiding, om- en bijscholing konden daardoor aan de orde komen. Daarbij kan dan nog gewezen worden op de groeiende rol van het Sociale Fonds. Het zou dan ook onjuist zijn alleen maar negatief te doen over de sociale paragraaf binnen de EG.

Dit te meer, omdat het vierde programma voor de economische politiek op middellange termijn, duidelijk vraagt om belangrijke sociale hervormingen op het terrein van de ondernemingsstructuur en van de inkomens- en vermogensvorming. Mag men stellen, dat de EG dus toch op weg is naar een volwassen sociale politiek, waarin het stadium van het alleen maar aanpassen van de mens aan de economie voorbij is, de bescherming van kwetsbare mensen vanzelfsprekend is geworden en de fase van de aanpassing van de economie aan de mens is bereikt?

Alvorens deze conclusie te trekken is het goed te bezien in welke context men deze zaken aan de orde stelt en hoe realistisch de voorstellen zijn.

De Commissie ziet beide voorstellen als onderdelen van een programma gericht op het versterken van de sociale consensus. Die consensus is met name nodig om te komen tot een aanpak van het inflatieprobleem met volledige medewerking der sociale partners. Men kan zich afvragen, of hiermede de rollen niet zijn omgekeerd. Natuurlijk kan sociale consensus een bijproduct zijn van



een goed functionerend systeem van medezeggenschap en van een algemeen aanvaard inkomensbeleid en een vermogenspolitiek, maar a. zo'n consensus is evenzeer voorwaarde voor beide, b. deze zaken zijn wenswaard op zich zelf en te belangrijk om slechts als „ruilmiddel” tegenover medewerking bij inflatiebestrijding te dienen.

Voor wie deze zaken op zich zelf belangrijk acht, kan de methodiek echter geen bezwaar zijn. Maar hoe staat het met de haalbaarheid der voorstellen? Want veel meer dan voorstellen kan de EG niet. Over de haalbaarheid is weinig optimisme mogelijk. Het sociale klimaat, maar ook het sociale denken in de verschillende landen der Gemeenschap is nog uitermate verschillend. Ondanks de veranderingen in de arbeidsverhoudingen der verschillende Europese landen kan men nog steeds onderscheiden tussen de „integrerende” systemen van Noord-West-Europa en de „polariserende” systemen van Zuid-Europa. Het is een bekend feit, dat in de polariserende arbeidsverhoudingen van Frankrijk en Italië zaken als medezeggenschap in de vorm van rechten der werknemers bij de benoeming van leden van Raden van Commissarissen weinig kansen bieden. De vakverenigingen zien er een vorm van „klasseverraad” of een sociale fopspeen in. De ondernemers schatten de wenselijkheden evenmin hoog in. In de landen van Noord-West-Europa is deze zaak volop in beweging. Een aanbeveling van de Europese Gemeenschap is in Zuid-Europa vruchteloos, in Noord-West-Europa overbodig.

Moelijker nog ligt het ten aanzien van inkomensbeleid en vermogenspolitiek. Hier geldt evenzeer, dat integrerende arbeidsverhoudingen voorwaarde zijn voor een effectief beleid. Bovendien kan men stellen, dat ook waar invoering van bijvoorbeeld een VAD wél een haalbare kaart is, zoals in Nederland en West-Duitsland, het bestaan van de Gemeenschap eerder een

hinderpaal dan een stimulans is. Een dergelijk systeem kan immers een element worden in de concurrentie om de aantrekkelijkste vestigingsplaats voor industrieën.

Bij gevolg kan worden vastgesteld, dat de voorstellen in het vierde program weinig kansen hebben. Omdat de Gemeenschap onvoldoende bevoegdheden heeft om sociale politiek te voeren, moet de sociale politiek in de Gemeenschap zich grotendeels beperken tot maatregelen met betrekking tot coördinatie en harmonisatie van die regelingen, die nodig zijn voor de werking van de gemeenschappelijke markt. Bovendien kan men vaststellen, dat het denken over sociale politiek nog steeds een bijna volledig nationale zaak is. Wie het Franse „Program Commun” leest, ziet duidelijk dat in dit program met zoveel woorden wordt geëist, dat de gemeenschappelijke markt geen hinderpaal mag vormen voor de maatschappij-hervormende voorstellen van de waarschijnlijk de meerderheid behalende linkse partijen in Frankrijk 1). Dat is geen wonder: het soort initiatieven dat het Program Commun zou willen realiseren, zal er op het Europese vlak nooit komen (vanwege de verschillen in sociaal-politiek klimaat binnen Europa en vanwege het gebrek aan bevoegdheden op het Europese vlak).

De gehele problematiek van een Europese sociale politiek ligt hiermede voor ons: door de ontbrekende bevoegdheden komt er geen volgroeide sociale politiek van de grond. Door het bestaan van de gemeenschap wordt de ontwikkeling van een dergelijke maatschappij-hervormende sociale politiek op het nationale niveau in een aantal gevallen gehinderd. Toch is het bestaan en verder ontwikkelen van zo'n maatschappij-hervormende sociale politiek wezenlijk voor een moderne economie.

1) Zie ook Claude Bourdet, *L'Europe tricolore*, Parijs, 1977.

Halen we 1980?

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

Zullen de projecties, gepubliceerd in De Nederlandse economie in 1980, worden gehaald? Deze vraag probeert Prof. Dr. Peters, hoogleraar economie aan de Katholieke Universiteit te Nijmegen, in dit artikel te beantwoorden. Met de beperkte middelen die daartoe ten dienste staan, gaat hij met behulp van het Centraal Economisch Plan 1977 na, hoe hoog de diverse groeionormen van de belangrijkste macro-economische grootheden over de periode 1978-1980 moeten zijn, om de voorspellingen van De Nederlandse economie in 1980 te halen. Veel voorspellingen blijken thans realiseerbaar, terwijl de belangrijkste doelstelling, terugdringing van de werkloosheid, onmogelijk lijkt.

Vorig jaar werden de twee belangrijke beleidsdocumenten de *Economische structuurnota* — verder aan te duiden met ESN — en *De Nederlandse economie in 1980* — in het vervolg van dit artikel aan te duiden met „1980” — gepubliceerd. Het lopende jaar 1977 is het eerste jaar van uitvoering van de z.g. „aanvullende beleidsmaatregelen” zoals die in de ESN beschreven staan. Weliswaar is het kabinet-Den Uyl gevallen voordat het tot de invoering kwam van de Wet op de Investeringsrekening (WIR), doch materieel heeft dit de uitvoering van de belangrijkste maatregel die in de ESN werd aangekondigd, te weten de stimulering van de bedrijfsinvesteringen, niet in de weg gestaan. Per 1 oktober 1976 immers werden de investeringsfaciliteiten via de vervroegde afschrijving en de investeringsaftrek in kwantitatief opzicht op het niveau van de voorgenomen WIR gebracht.

1977 is tevens het eerste eigenlijke jaar van realisatie van het middellange-termijnplan, zoals dat werd ontvouwd in „1980”. Weliswaar had „1980” betrekking op de periode 1976 t/m 1980, doch de publikatie geschiedde pas nadat 1976 goeddeels was verstreken, zodat dat jaar ten tijde van de publikatie al niet meer een in de toekomst gelegen planjaar was. Hoe dat ook zij, bij het (late) verschijnen van het *Centraal Economisch Plan 1977* — waaraan Van de Klundert in *ESB* van 25 mei jl. een kritische bespreking heeft gewijd —, lijkt het zinvol om de eerste nacalculaties op de prognoses en uitvoering van de beleidstaken zoals die voorkomen in de eerder genoemde „1980” en ESN, te maken. In het hierna volgende zal dat worden gepoogd.

Problemen

Nu moet al meteen worden gezegd dat een zinvolle nacalculatie voor de buitenstaander die niet beschikt over de modellen van het Centraal Planbureau met behulp waarvan in concreto de prognoses werden gemaakt, eigenlijk niet goed mogelijk is. Hij kan namelijk niet veel meer doen dan de eerste realisaties van de meest relevante economische variabelen vergelijken met het voorspelde ontwikkelingspad van diezelfde variabelen en vervolgens constateren of die uitkomst al of niet hoger, lager of precies op het voorspelde pad uitkomt. Interessanter dan de constatering of de voorspellingen al dan niet lijken uit te komen, is echter de vaststelling van de oorzaken, welke tot eventuele afwijkingen van uitkomst en prognose hebben geleid. Maar juist voor een dergelijke

analyse is het bij de prognose gehanteerde model onontbeerlijk. Alleen dan kunnen immers de deviaties van werkelijkheid en voorspelling worden toegerekend aan foutieve uitgangspunten ten tijde van de prognose ter zake van exogene variabelen, zoals ontwikkelingen van wereldhandel, internationale prijzen, binnenlands beleid, doch ook aan vergissingen ten aanzien van het binnenlandse consumptie-, investerings-, prijs- en loonvormingsgedrag.

Jammer genoeg beschikt de externe waarnemer van het Centraal Planbureau niet over informatie t.a.v. de concrete modelspecificaties en in enkele gevallen evenmin over de gebruikte cijferreeksen om een dergelijke toerekenende analyse te kunnen maken. Over dit gebrek aan informatie zijn de laatste tijd de nodige klaagzangen te beluisteren geweest. Ik wil me niet bij dat koor voegen, omdat naar mijn mening een instituut als het CPB weliswaar zo wetenschappelijk mogelijk — d.w.z. naar beste weten — te werk gaat, maar toch een andere verantwoordelijkheid heeft dan de onafhankelijke wetenschap. Het verschil in verantwoordelijkheid komt alleen al hierin tot uitdrukking, dat het CPB een publikatieplicht heeft, ook als de resultaten beoordeeld naar strikt wetenschappelijke criteria, dubieus zijn. In dat geval moet de wetenschapper verder zoeken en met publiceren wachten, het CPB moet de met veel moeite verkregen resultaten, die lang niet altijd via de gladde rekenpartijen van de „zuivere” wetenschappelijke modellen verkregen zijn, naar buiten brengen. Dit alles neemt niet weg dat ook ik zou willen pleiten voor een zo groot mogelijke openbaarheid van gegevens en modellen, doch anderzijds ben ik een tegenstander van openbaarheid *pour besoin de la cause*. Wel ware het gewenst om in de plannen zoveel mogelijk de eigen CPB-analyse van de deviaties van plan en werkelijkheid te geven. Tevens ware het gewenst om tussen de onderscheiden grote CPB-publikaties zoals de midden- en korte termijnplannen de onderlinge verbanden aan te geven. Met name de vraag, in hoeverre het *CEP 1977* spoort met „1980” had in het laatst verschenen plan een uitvoerige en systematische beantwoording verdiend. Nu blijft het wat dit betreft bij enkele losse opmerkingen.

In dit verband past nog een opmerking van methodologische aard. Zoals bekend, bedient het CPB zich voor haar prognoses op korte termijn (de CEP's) van een ander model dan op middellange termijn („1980”). De voornaamste reden daarvoor is dat bepaalde variabelen — zoals bijvoorbeeld het volume van de kapitaalgoederenvoorraad — slechts

langzaam veranderen. Zonder al te veel fouten kan van dergelijke variabelen worden geabstraheerd bij de analyse op korte termijn. Op wat langer zicht is een dergelijke abstractie uiteraard niet geoorloofd. Wanneer men echter in kwantitatief opzicht de oorzaken wil aangeven waarom een bepaald jaar afwijkt van de uitgezette trends op middellange termijn, dan dient dat te gebeuren met het model dat bij de middellange-termijn-prognoses werd gehanteerd. In concreto impliceert dit dat de prognoses voor 1977 in het laatstverschenen CEP, verkregen op basis van het korte-termijn-kwartaalmodel niet goed vergeleken kunnen worden met de trends in „1980”, verkregen op basis van het middellange-termijn-VINTAF-model.

Nodig is een geïntegreerd conjunctuur-structuurmodel, waarin de middellange termijn, met name ten aanzien van het gedrag van de economische subjecten, niet iets geheel anders is dan de korte termijn, doch veeleer opgevat wordt als een aaneenschakeling van een groter of kleiner aantal korte termijnen. We moeten m.a.w. af van verschillende modellen voor de korte- en middellange termijn. Dat zou niet alleen nuttig zijn voor de bovenbedoelde analyses van geplande trends en realisaties op korte termijn, doch bovendien zou dan duidelijk worden waarin conjunctuur- en structuurpolitiek weliswaar conceptueel verschillen, doch bij de uitvoering niet van elkaar gescheiden mogen worden. Conjuncturele maatregelen kunnen structurele implicaties op lange termijn hebben en omgekeerd kunnen structurele beleidsimpulsen conjunctuurbewegingen op korte termijn in gang zetten. Dit alles is pas te overzien en te analyseren in een geïntegreerd conjunctuur- en structuurmodel.

Deze opmerkingen maken het eigenlijk niet goed mogelijk om in dit artikel de in het opschrift vermelde vraag onder ogen te zien, tenminste niet als we die interpreteren als: „Zal de Nederlandse economie zich ontwikkelen volgens de uitgezette trends in „1980” en zullen de doelstellingen van de ESN worden bereikt”? Dat ik toch verder schrijf moet hieraan toegeschreven worden, dat de voornaamste doelstelling van de ESN, nl. het terugdringen van de werkloosheid in termen van geregistreerde arbeidsreserve tot een niveau van 150.000 man in 1980 vrijwel met zekerheid niet zal worden gehaald. Naar mijn mening wordt die conclusie verkregen op basis van elk denkbaar model, zodat de onderstaande wel zeer eenvoudige becijferingen de essentiële punten van onze economie redelijk lijken te verduidelijken.

De gegevens

De kern van mijn betoog is samengevat in de tabellen 1 en 2. Deze zijn als volgt samengesteld.

Tabel 1. Enkele aanvankelijke groeinormen voor de periode 1976-1980 en resterende normen voor de periode 1978-1980

	Norm „1980”	Resterende norm 1978-1980
<i>Exogenen</i>		
Volume wereldinvoer (herwogen)	7.75	6.6
Invoerprijspeil (in gld.)	5	5.0
Concurr. uitvoerprijspeil (in gld.)	5	5.5
<i>Endogenen</i>		
Volume particuliere consumptie	4	4.2
Volume bruto inv. bedrijven	4	6.2
Volume mat. overheidsbestedingen	0.5	-1.3
Volume goederenuitvoer	8	7.3
Volume goedereninvoer	7.5	6.5
Volume bruto nationaal produkt	4	3.8
Productievolume bedrijven	4.5	4.6
Arbeidsproductiviteit bedrijven	4	3.5
L.oonsom per werknemer (bedr.)	8.5	8.1
Prijspeil particuliere consumptie	7	6.5
Prijspeil goederenuitvoer	5	4.8
Reële arbeidskosten	2	1.8
Reël vrij beschikbaar inkomen (modaal)	1.75	1.9

- de variabelen zijn qua definitie dezelfde als in tabel 1 in het artikel van Van de Klundert in *ESB* van 25 mei j.l.
- in de kolom „Norm „1980”” zijn de plancijfers uit *De Nederlandse economie in 1980* weergegeven, zoals die zouden gelden indien de z.g. „aanvullende maatregelen”, — d.w.z. investeringsstimulering volgens de WIR en de arbeidskostensubsidie — volgens plan zouden worden uitgevoerd.
- in de kolom „Resterende norm 1978-1980” is berekend welke groeivoet gemiddeld per jaar gerealiseerd zou moeten worden, om het in de nota „1980” voorziene niveau voor de diverse opgevoerde variabelen in 1980 alsnog te halen. Ter toelichting een enkel voorbeeld. Ten aanzien van de variabele „volume van de wereldinvoer” werd in de nota „1980” een gemiddelde groei over de periode 1976-1980 aangenomen van 7,75% per jaar (preciezer; 7,5 à 8%). Over een periode van 5 jaar zou dat een toename t.o.v. 1975 betekenen van ruwweg $5 \times 7,75 = 38,75\%$. Aangezien volgens de ramingen van het *CEP 1977* de groei van de wereldinvoer in 1976 en 1977 resp. 12% en 7% zal zijn, resteert een noodzakelijke groei in de periode 1978 t/m 1980 van ca. $38,75 - 19,00 = 19,75\%$, wil de omvang van de wereldhandel althans op het planniveau van „1980” komen. Voor de resterende periode 1978-1980 dient deze grootte dan met $19,75/3 = 6,6\%$ per jaar te groeien. Ten aanzien van de overige variabelen is op dezelfde manier tewerk gegaan.

Tabel 2. Enkele „normatieve” en „gerealiseerde” ontwikkelingspaden tot 1980

		1975	1976	1977	1978	1979	1980
Werkloosheid (1000 manjaren)	„norm”		195	184	172	161	150
	„realisatie”	206	224	213			
Arbeidsinkomensquote (gecorr.)	„norm”		94.2	92.4	90.6	88.8	87.0
	„realisatie”	96.0	93.5	92.0			
Belasting- plus sociale premiedruk	„norm”		52.7	52.9	53.1	53.3	53.5
	„realisatie”	52.5	52.4	52.4			

- de voorkomende variabelen zijn wederom dezelfde als in Van de Klunderts artikel.
- aangezien het hier niveauvariabelen betreft, moest er enigszins anders worden gerekend dan in het geval van de procentuele jaarlijkse mutaties van tabel 1. Uitgangspunten vormden wederom de doelstellingen volgens „1980”. Verder werd uitgegaan van de meest recente realisatiecijfers voor 1975. Vervolgens werd aangenomen dat de normen voor 1980 geleidelijk via een rekenkundige rij zouden worden bereikt. Aldus werden de rijen aangeduid met „norm” geconstrueerd. Achter „realisatie” zijn de dienovereenkomstige cijfers volgens het *CEP 1977* weergegeven.

Conclusies

- Uit de opstelling van tabel 1 blijkt dat de inzichten ten aanzien van de belangrijkste *externe data* geen grote wijzigingen behoeven. „Realisatie” en prognose dekken elkaar redelijk. Ten aanzien van de ontwikkeling van het volume van de wereldhandel is de verwachting zelfs enigszins overtroffen. Zelfs indien de groei van deze variabele in de resterende periode daalt naar een niveau van 6,6% — ruim 1 punt lager dus dan was voorzien — zal de omvang van de wereldhandel in 1980 het voorspelde niveau bereiken. Overigens moet volgens sommige deskundige waarnemers het jaar 1976 en in mindere mate ook 1977 als een jaar van internationale hoogconjunctuur worden beschouwd, zodat enige afzwakking van het groei-

cijfer moet worden verwacht. De internationale prijzen ontwikkelen zich eveneens ongeveer volgens plan. Enige zorg baart onze concurrentiepositie. Volgens tabel 1 is namelijk het concurrerend uitvoerprijspeil in guldens iets minder hard gestegen dan in „1980” was voorzien. Dit moet met name worden toegeschreven aan de hardnekkige — n.m.m. té hoge — overschotten op de betalingsbalans, die een voortdurende opwaartse druk op de gulden ten gevolge hadden en ook vermoedelijk in de toekomst zullen blijven hebben. Uit het feit dat de gulden-invoerprijs zich volgens plan ontwikkelt, mag worden geconcludeerd dat er althans vanuit die hoek geen extra kostendruk en dus extra prijsinflatie te verwachten valt.

- b. Het gevolg van de gunstige internationale volume-ontwikkeling is geweest dat ook de omvang van het Nederlandse exportvolume iets boven het verwachte niveau is uitgekomen. Ook hier geldt dezelfde opmerking als onder a.: het

zou voorbarig zijn hieruit te concluderen dat in 1980 het geplande exportniveau zal worden overtroffen, aangezien het zeer wel denkbaar is dat de buitenlandse vraag zich verder minder snel zal ontwikkelen dan in 1976 en 1977. Opnieuw is de prijsontwikkeling niet gunstig voor de Nederlandse exporteurs. Het prijspeil van de goederenuitvoer zal iets minder hard moeten stijgen in de resterende periode dan in de jaren 1976 en 1977 om in 1980 het voorziene niveau te bereiken. Ten aanzien van de prijzen van de buitenlandse concurrenten gold, zoals we zagen, precies het omgekeerde. Gevreesd moet worden dat het volume van de Nederlandse uitvoer de ontwikkeling van de wereldhandel niet zal kunnen volgen, indien de prijzen van de buitenlandse concurrenten en die van de buitenlandse exporteurs inderdaad verder uiteen groeien. Indien zich inderdaad na 1978 aarzeling in de wereldhandel zou voordoen, kan een hoog exportprijspeil de Nederlandse

Binnen de sectie **ECONOMISCHE AANGELEGENHEDEN** van de afdeling Algemene en Juridische Zaken kan worden geplaatst een

ECONOOM

die zal worden belast met

- analyseren van sociaal-economische problematiek in de provincie,
- kritische toetsing en vertaling van uitkomsten van onderzoek,
- het leveren van een bijdrage aan de totstandkoming van de economische paragrafen van de streekplannen,
- meewerken in de structurering van het provinciaal economisch beleid met inbegrip van de werkgelegenheidspolitiek en het geven van aanzetten tot de totstandkoming van een integraal sociaal-economisch plan voor de provincie.

Voor de vervulling van deze functie gaan de gedachten uit naar een all-round econoom (sociaal-econoom met bedrijfseconomische feeling) met een goede mondelinge en schriftelijke uitdrukkingsvaardigheid en ruime ervaring, bij voorkeur bij de overheid.

Salaris: Inpassing kan plaatsvinden in de rang van administrateur (maximaal salaris f 5.432,— bruto per maand).

PROVINCIE GELDERLAND

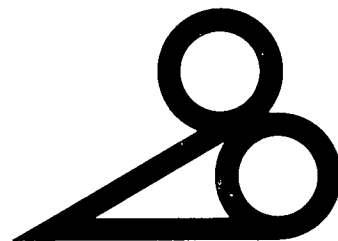
Inlichtingen over de functie worden gaarne verstrekt door de chef van de afdeling Algemene en Juridische Zaken, mr. A. Oosterdijk, tel. (085) 45 74 11, toestel 2272.

De provincie kent goede secundaire arbeidsvoorwaarden.

De werktijden zijn flexibel.

Een psychologisch onderzoek en een kennismaking met een ambtelijke inspraakcommissie behoren tot de selectieprocedure.

Sollicitaties binnen 14 dagen te richten aan het College van Gedeputeerde Staten van Gelderland, t.a.v. het hoofd Centrale Personeelszaken, Markt 11 te Arnhem, onder vermelding van vacaturnummer AJZ 18.



afzetpositie op de buitenlandse markten zeer bemoeilijken.

- c. De ontwikkeling van de binnenlandse kostendruk valt niet tegen. Weliswaar is de stijging van de loonsom per werknemer aan de hoge kant, doch anderzijds is de arbeidsproductiviteit aanzienlijk harder gestegen dan werd verwacht. Overigens moet men de hoge stijging van de arbeidsproductiviteit niet alleen maar als gunstig beoordelen. In de eerste plaats kan die stijging het gevolg zijn van een versnelde uitstoot van marginale bedrijfssectoren met een relatief lage arbeidsproductiviteit en ten tweede kunnen de substitutie-effecten vanwege de kapitaalintensivering van de productie onder invloed van de hoge arbeidskosten zich hebben doen gevoelen. Beide fenomenen hebben uiteraard een ongunstige invloed op de arbeidsvraag. Hoe dat ook zij, de hoge loonsomstijging werd zodanig gecompenseerd door de hogere arbeidsproductiviteit dat de arbeidsinkomensquote, die immers beschouwd kan worden als een benaderende maatstaf voor de reële loonkosten *per eenheid produktievolume*, beneden de uitgezette trend uitkomt. Dat het reële loon per werknemer — in de tabel in navolging van het CEP aangeduid met „reële arbeidskosten” —, een fractie lager is geweest dan in „1980” werd voorzien, doet dan ook geen afbreuk aan de conclusie dat het bedrijfsleven in 1976 en 1977 heeft kunnen profiteren van een reële matiging van de arbeidskosten. Deze laatste worden immers niet alleen maar bepaald door het reële loon per werknemer, doch zij zijn tevens omgekeerd evenredig met de arbeidsproductiviteit. Het complement van de loonkostenmatiging, te weten de verbetering van de winstmarges wordt ook in vele jaarverslagen van ondernemingen over 1976 gerapporteerd. De macro-economische en micro-economische indicaties sluiten wat dat aangaat dus goed op elkaar aan.
- d. Afgemeten aan de prijzen van consumptiegoederen lijkt de in „1980” berekende prijsontwikkeling ongeveer te worden gerealiseerd. Voor de resterende periode 1978-1980 zou de norm $1/2\%$ scherper gesteld moeten worden dan volgens de oorspronkelijke prognoses ten einde uiteindelijk op het normniveau van „1980” uit te komen. Uiteraard zal dit, mede gelet op de voor 1977 al weer aangekondigde tegenvallers op het prijzenfront, geen eenvoudige opgave blijken. Toch mag worden gesteld dat de zich volgens plan ontwikkelende binnenlandse (loonkosten) en buitenlandse (importprijzen) kostendruk het mogelijk heeft gemaakt de prijsinflatie enigszins te beteugelen.
- e. De in de ESN en „1980” voorgenomen matiging van de overheids- en overdrachtssector lijkt eveneens te lukken. Kijkend naar de ontwikkeling van de premie- en belastingdruk, wordt de gestelde norm tot dusverre zelfs enigszins overtroffen. Het is om twee redenen niet juist om daaruit te concluderen dat de 1%-operatie volledig zou zijn gelukt. In de eerste plaats geeft de premie- plus belastingdruk niet precies aan wat in het kader van het 1%-beleid onder „collectieve druk” werd verstaan, zodat een en ander niet helemaal onderling vergelijkbaar is. In de tweede plaats is de groei van het nationaal produkt wat meegevallen, zodat bij de berekening van het premie- en belastingdrukpercentage van het nationaal inkomen de noemer wat hoger uitvalt dan werd verwacht. De gematigde ontwikkeling van de belasting- plus sociale premiedruk mag dus niet in zijn geheel worden toegeschreven aan een volledig geslaagd bezuinigingsbeleid. Zulks valt althans niet uit de macro-economische gegevens op te maken.
- f. Wat de uitgangspunten betreft op het vlak van de buitenlandse conjunctuur is de feitelijke ontwikkeling wat gunstiger geweest dan in „1980” werd aangenomen. Hetzelfde lijkt te gelden ten aanzien van belangrijke variabelen als arbeidsinkomensquote en premie- plus belastingdruk, die in de achterliggende jaren voorwerp zijn geweest van een redelijk geslaagd beleid. Dit heeft tot gevolg gehad dat één van de grote doelstellingen van het beleid, namelijk de

inflatiebeperking bij benadering wordt gehaald. *Op het belangrijkste punt, namelijk de bestrijding van de werkloosheid, halen we 1980 evenwel bij lange na niet.* Uit tabel 2 valt namelijk af te lezen dat daarvoor nodig zou zijn dat in de periode 1978-1980, uitgaande van een niveau van 213.000 werklozen in 1977, de afname van de werkloosheid ca. 20.000 man per jaar zou moeten bedragen. Dat is het dubbele van de taakstelling welke in „1980” werd voorzien. Het lijkt niet aannemelijk dat dat haalbaar is. De tegenvallende werkgelegenheid moet uiteraard in samenhang worden gezien met het sterk achterblijven van de investeringen in bedrijven. Uit tabel 1 blijkt dat voor de resterende periode tot 1980 de groei van de investeringen ruim 50% hoger zou moeten zijn dan volgens de norm van „1980”. Daarvoor zou dan een stijging van de herinvesteringsneiging uit de winsten van dezelfde orde van grootte vereist zijn. Hoewel het niet met exacte cijfers kan worden aangetoond, mag men aannemen, dat een dergelijke toename van de investeringsneiging van ondernemers niet meer mogelijk is, aangezien deze dan aanzienlijk boven de 100% zou uitkomen.

- g. Afgezien van de theoretische onwaarschijnlijkheid dat de herinvesteringsquote van de winst nog aanzienlijk zou stijgen, zijn er thans ook statistische aanwijzingen dat deze grootte de afgelopen jaren enigszins aan het dalen is. De iets hogere rendementen van de laatste tijd hebben dus niet tot hogere investeringen geleid, althans niet in de mate welke op grond van de vroegere investeringsneiging verwacht zou mogen worden. Vanwege de substitutie van arbeid door kapitaal betekent bovendien elk (reëel) miljoen aan investeringen thans minder arbeidsplaatsen dan eenzelfde bedrag voorheen. Langs twee kanten staat de vorming van nieuwe arbeidsplaatsen dus onder druk. Nu zou het verkeerd zijn hieruit de conclusie te trekken dat de matiging van de arbeidskosten klaarblijkelijk weinig effectief is geweest met betrekking tot de bevordering van de structurele arbeidsvraag en *dus* in de toekomst maar beter achterwege zou kunnen blijven. Inderdaad lijkt de gevoeligheid van de arbeidsvraag voor matiging van de arbeidskosten niet zo groot als enige jaren geleden nog door het CPB werd aangenomen. Anderzijds blijft matiging van de arbeidskosten één van de weinige werkzame instrumenten ten behoeve van de werkloosheidsbestrijding en *dus* dient dit instrument naar mijn mening met een des te grotere intensiteit te worden gehanteerd, naarmate de uitwerking ervan geringer is. Ruwe berekeningen leiden tot de slotsom dat bij voortzetting van de huidige arbeidskostentrend de werkloosheid in 1980 op ten minste 170.000 à 180.000 manjaren zou uitkomen. Ten einde in dat jaar op het normniveau van 150.000 te belanden, lijkt een daling van de arbeidsinkomensquote tot minder dan 85% noodzakelijk.
- h. Bij alle tegenspoed wat de centrale doelstelling betreft, is er één troost: vrijwel niemand heeft vanwege de „depressie” een boterham minder hoeven te eten. Het volume van de particuliere consumptie groeit vrijwel overeenkomstig de verwachtingen. Hetzelfde geldt ten aanzien van het vrij beschikbare reële inkomen van de modale werknemer. Dit alles maakt de huidige crisissfeer zo onwezenlijk: voor het eerst in de geschiedenis gaat een duidelijke conjuncturele stagnatie gepaard met een aanhoudende stijging van het consumptieniveau. Ik acht het waarschijnlijk dat het **hoge** en nog steeds groeiende welvaartspeil de **belangrijkste** verklaringsgrond ervoor is dat weinigen bereid blijken ten behoeve van de bestrijding van de werkloosheid in de traditionele kwantitatieve zin, offers van betekenis te brengen. In verband daarmee is het van het grootste gewicht spoedig nieuwe normen voor het integrale arbeidsmarktbeleid te ontwerpen. Als we daarin niet slagen zullen we niet alleen 1980, doch zelfs 1990 niet halen.

P.J.L.M. Peters

Versterking van het slangarrangement

1. Er is ongetwijfeld momenteel een behoefte aan een verhoging van de wisselkoersstabiliteit speciaal binnen de EG. Hieraan kan op beperkte schaal worden voldaan door een versterking van het slangarrangement. Het zogenaamde plan-Duisenberg geeft reeds uitdrukking aan een behoefte in die richting. Het ligt niet in onze bedoeling het desbetreffende plan hier te beoordelen. Onze intentie is een verantwoorde en mogelijk praktisch realiseerbare idee ter versterking van het slangarrangement te lanceren.

2. Dit voorstel steunt op de volgende uitgangspunten:

- het plan mag op generlei wijze het gevaar bevatten dat het bestaande slangarrangement qua systeem wordt aangetast, in zijn praktische werking wordt belemmerd of voor de deelnemende landen aan attractiviteit verliest;
- voorts moet het plan praktisch waarneembare positieve voordelen bieden, speciaal voor de EG-landen die momenteel niet in het arrangement deelnemen.

Deze uitgangspunten zijn conform de gedragslijn, welke momenteel bij de monetaire integratie binnen de EG gewenst is, „realistisch en vernieuwend” (Verg. C. J. Rijnvos, *Verleden en toekomst van de monetaire integratie in West-Europa*, ESB, 14 januari 1976).

3. Bij een beoordeling van de huidige monetaire situatie binnen de EG vallen twee punten op.

- Van de ene kant is na de creatie van de douane-unie per 1 juli 1968 een zekere vordering gemaakt met het streven naar integratie. Dit komt tot uitdrukking in het slangarrangement, het Europese Monetaire Fonds, het gebruik van de Europese rekeneenheid en een tweetal mechanismen voor monetaire bijstand bij betalingsbalansmoeilijkheden. Het bestaan van dit viertal schept bepaalde mogelijkheden voor monetaire toenadering van de lidstaten.
- Van de andere kant echter zagen wij enkele jaren geleden dat het Bretton Woods-systeem werd geliquideerd, met — in beginsel — als consequentie individueel-zwevende valuta's. Mede door de energiecrisis zijn in wereldverband, maar ook binnen de Gemeenschap, ernstige betalingsbalansonevenwichtigheden ontstaan. Hierdoor is de vorming van een economische en monetaire unie als doelstelling voor de EG op lange termijn in een ander licht komen te staan dan enkele jaren geleden; het lijkt het meest gewenst om de unie momenteel te beschouwen als een lange-termijndoelstelling, voor het bereiken waarvan nu geen concreet program kan worden ontworpen. De Gemeenschap dient in de eerste plaats te streven naar interne evenwichtige economische en monetaire verhoudingen door harmonisering en het omlaag brengen van de nationale inflatieniveaus, alsmede het elimineren van onderlinge betalingsbalansonevenwichtigheden.

4. Tot op zekere hoogte is er in West-Europa een situatie ontstaan, welke vergelijkbaar is met die aan het begin van de jaren vijftig; in zoverre er sprake is van een toenemende klemtoon op het monetair nationalisme. Er is echter wel een verschil. In de jaren vijftig waren er stabiele wisselkoersen en een beperkte convertibiliteit. Nu is de inwisselbaarheid redelijk gewaarborgd, maar de wisselkoersstabiliteit laat veel te wensen over.

5. Voor de oplossing van het convertibiliteitsprobleem werd destijds de Europese Betalingsunie ingesteld, waarvan de essentie als volgt kan worden weergegeven:

		Export van/naar			
		I	II	III	Totaal
Import	I	—	12	18	= 30
	II	14	—	19	= 33
van/uit	III	17	24	—	= 41
	Totaal	31	+ 36	+ 37	= 104

Op bilaterale basis en met separate verrekening van import en export, zoals nu het geval is, belooft het internationaal monetair verkeer $2 \times 104 = 208$ geldeenheden. Het wisselkoersrisico heeft op dit bedrag betrekking. Op multilaterale basis is slechts verrekening van de saldi nodig ($I = 1$; $II = 3$; $III = -4$) en heeft het wisselkoersrisico op een veel beperkter bedrag betrekking.

6. In het licht van het voorgaande rijst de vraag of het geen aanbeveling verdient om voor de inter-EG handel een aangepast systeem voor multilaterale clearing van import en exportbedragen in te voeren. Het lijkt op zijn minst gewenst om op korte termijn een studie te beginnen omtrent de handelsstromen en de bedragen, welke in beginsel voor deze clearing in aanmerking kunnen komen, ten einde tevens inzicht te verkrijgen in de saldi welke daarbij voor de onderscheiden landen ontstaan.

7. Indien zo'n studie tot een — in beginsel — aanvaardbaar resultaat leidt, past het voor de Gemeenschap te overwegen om over te gaan tot instelling van de Europese Betalingsunie in gemodificeerde vorm, waarbij de verworvenheden van de monetaire integratie, welke onder punt 3. zijn vermeld, kunnen worden ingebracht; mogelijk zelfs op een constructievere wijze dan tot dusver het geval is.

8. Terwijl het bestaande slangarrangement ongewijzigd intact kan blijven, opent zich dan voor de lidstaten, die niet meedoen in het slangarrangement de mogelijkheid deel te nemen in de multilaterale clearing. Destijds was multilaterale verrekening via de EBU een plicht, hetgeen juist was in verband met de beperkte convertibiliteit. Het zou passend zijn haar te presenteren als een faciliteit, waarvan de handelspartners gebruik kunnen maken ter eliminering van het wisselkoersrisico.

9. De verrekening kan — wat de geldeenheid betreft — plaats hebben met gebruikmaking van de Europese rekeneenheid op basis van de korfformule.

10. De clearing zou kunnen verlopen via het Europese Monetaire Fonds. Door een bepaalde pooling van reserves kunnen de deelnemende landen een tegoed in rekeneenheden verkrijgen, als eerste buffer voor het opvangen van negatieve saldi. Voorts kunnen de twee mechanismen voor monetaire bijstand als tweede buffer worden geïntegreerd. Voorts is het uiteraard nodig dat de deelnemende landen hun beleid richten op een evenwichtige ontwikkeling van hun prijsniveaus, betalingsbalansposities, werkgelegenheid en economische groei ter vermindering van structurele onevenwichtigheden op lange termijn.

Het komt ons voor dat een praktische uitvoering van deze idee de Gemeenschap de mogelijkheid biedt om de niet-slanglanden zoveel mogelijk bij de economische en monetaire integratie te betrekken.

P. Coffey, directeur economische sectie
Europa Instituut, Universiteit van Amsterdam
C. J. Rijnvos, hoogleraar in de algemene
economie, Erasmus Universiteit Rotterdam

Het economisch beleid op lange termijn in Japan

PROF. DR. J. N. F. BAKKER*

In de loop van de jaren zestig is in Japan een groeiende belangstelling opgetreden voor een verruiming en een verlegging van de accenten van de doelstellingen van de economische politiek en daarmee voor een prognose van de economische ontwikkeling op lange termijn. Aanvankelijk was daarbij geen sprake van een in bevredigende mate uitgewerkte en samenhangende visie op het gehele economische gebeuren. Enkele jaren geleden kwam hierin verandering met het gereedkomen van een econometrisch model waardoor een belangrijke technische voorwaarde voor het samenstellen van projecties die zich uitstrekken over een aantal jaren werd vervuld 1). Weliswaar waren reeds voordien dergelijke modellen beschikbaar, doch deze werden als onvoldoende beschouwd. In 1975 kwamen voor de eerste maal projecties op lange termijn beschikbaar 2) die daarna zijn bijgewerkt 3). Voorts is een begin gemaakt met de institutionalisering van de overlegprocedures tussen de minister van Handel en Industrie en vertegenwoordigers van diverse groepen belanghebbenden. Aangezien ons land rechtstreeks en via de organen van de EG in toenemende mate wordt geconfronteerd met de gevolgen van Japans economische politiek (men denke bijv. aan de scheepsbouwperikelen) lijkt het nuttig aan deze ontwikkelingen aandacht te schenken.

De opzet van deze bijdrage is als volgt. In de eerste plaats zal een kort overzicht worden gegeven van de huidige stand van zaken op het gebied van de institutionele vormgeving van de programmering op lange termijn. Deze doet in verschillende opzichten denken aan hetgeen al sinds de tweede wereldoorlog in diverse Westeuropese landen, zoals Frankrijk, België en Nederland tot stand is gebracht, doch heeft daarnaast eigen kenmerken. Zo bestaat bijv. de indruk dat de industriële-structuurpolitiek al vanaf de aanvang in ruimere mate in de beschouwingen is betrokken dan veelal in West-Europa het geval is geweest. In samenhang hiermee is dan ook in Japan meer aandacht besteed aan de consequenties van structuurveranderingen in de produktie voor de werkgelegenheid en de beroepsstratificatie. Voorts zal enigszins worden ingegaan op de ontwikkelingen bij het samenstellen van de econometrische modellen voor de gehele economie en de bedrijfstakken. Op dit gebied heeft Japan een vooraanstaande positie bereikt. Ten slotte volgt een globaal overzicht van de belangrijkste resultaten van de projecties tot 1985 en van de daarmee samenhangende beleidsconsequenties. Deze zijn uiteraard op lange termijn van groot belang voor Japans voornaamste handelspartners.

De procedures bij de samenstelling van de projecties op lange termijn

Het belangrijkste orgaan dat zich met de planning op lange termijn bezighoudt is de *Industrial Structure Council*, een adviesorgaan dat rapport uitbrengt aan het Ministerie van Handel en Industrie (MITI) en zich daarbij beperkt tot de hoofdlijnen van de (industriële) structuurpolitiek. De Council kan bestaan uit 130 leden, waarvan er medio 1976 78 door de minister waren benoemd. Naast deskundigen zijn vertegenwoordigers uit industrie, bankwezen, vakbeweging, consumentenorganisaties en lagere publiekrechtelijke organen opgenomen. Besluitvorming geschiedt op basis van consensus.

In tegenstelling tot hetgeen men uit de naam zou kunnen vermoeden houdt de Council zich niet alleen bezig met industriële kwesties. Bij de samenstelling van rapporten maakt hij gebruik van de resultaten van studies van organen, die deels reeds vóór de instelling van de Council functioneerden en deels daarna zijn opgericht. De werkzaamheden van al deze organen (medio 1976 17 in getal) worden, voor zover het hun bijdrage tot de projectie of „Vision” betreft, gecoördineerd door een afzonderlijke commissie (Coordination Committee). Deze hebben, evenals de Council, een adviserend karakter. De genoemde 17 organen omvatten bedrijfstakcommissies (zoals de Machinery Industry Committee, de Aluminium Committee,

de Daily Necessities Industry Committee en de Advisory Committee for Energy) en commissies die vraagstukken van gemeenschappelijke aard bestuderen, zoals de Investment Finance Committee, de Committee of the Industrial Technology Council, de Trade Conference en het op komst zijnde Industrial Pollution Control Committee. Verschillende commissies hebben weer subcommissies voor bepaalde industrieën ingesteld (zoals bijv. die voor de automobiellindustrie die een subcommissie is van de Machinery Industry Committee); de subcommissies kunnen weer werkgroepen oprichten (bijv. de drie werkgroepen voor de automobiellindustrie). De normale omvang van de commissies of subcommissies bedraagt thans ongeveer 20 personen; de samenstelling en selectie is doorgaans op overeenkomstige

* De auteur is hoogleraar economie aan de Faculteit der Sociale Wetenschappen van de Universiteit van Amsterdam.

1) Government of Japan, Economic Planning Agency, *Econometric models for basic economic and social plan 1973-1977* (4th Report by the Committee on Econometric Methods), Tokio, 1973 (inmiddels gevolgd door het 5th Report).

2) *Japan's industrial structure - a long range vision*, 1974-edition, uitgegeven door het Ministry of International Trade and Industry, Tokio, 1975.

3) Idem, 1975-edition, MITI-paper BI-17. Tokio 1976, alsmede de 1976 edition, MITI-paper BI-23, Tokio, 1976. Aangezien deze laatste publikatie geen wezenlijke verandering t.o.v. de visie van 1975 bracht, laten wij deze buiten beschouwing.

wijze geregeld als van de Council. Zij hebben een min of meer duurzaam karakter en hun jaarlijkse bijdrage tot herziening van de „Vision” is slechts één van de taken die hen zijn toebedeeld. Het Coordination Committee neemt naar eigen inzicht datgene uit de rapporten van de commissies en subcommissies over wat voor de „Vision” nuttig kan zijn.

Bij zijn werkzaamheden maakt de Industrial Structure Council in ruime mate gebruik van gegevens van de ministeries, in het bijzonder van het Ministerie van Financiën en van de departementen van het MITI, waarvan de interne organisatie zodanig is opgezet dat daaruit al vanzelf de Industrial Structure Council zou kunnen voortkomen. Het secretariaat van de Council wordt door het MITI vervuld.

Bij de programmering op lange termijn zijn in Japan vele honderden personen betrokken. Dit aantal zal ongetwijfeld nog toenemen indien de bestaande plannen om de Council te versterken met acht regionale subcommissies doorgang vinden. Goedkeuring van de jaarlijkse „Vision” door het parlement vindt in Japan niet plaats; evenmin wordt dit orgaan betrokken bij de keuze van eventuele beleidsalternatieven, zoals bijv. in Frankrijk geschiedt. De „Vision” geeft trouwens geen informatie omtrent deze alternatieven.

Zoals de titels van de rapporten aangeven, gaat het evenwel in eerste instantie om niet meer dan een prognose, die elk jaar zal worden aangepast aan nieuwe gegevens die beschikbaar zijn gekomen. Daarbij wordt in ruime mate gebruik gemaakt van de resultaten van de consultaties in de organen van de OESO, het IMF, het GATT en andere internationale organisaties. Aan deze prognoses worden soms beleidsconsequenties verbonden, in het bijzonder wat betreft de praktijk van de z.g. „administrative guidance” die in Japan reeds gedurende vele jaren in verschillende vormen en gradaties wordt toegepast. De toon van sommige aanbevelingen in de „Vision” van 1975 (het veelvuldig gebruik van het imperatief „should” is opvallend) laat weinig ruimte voor twijfel aan het geheel neutrale karakter van de projectie. Overigens — dit ter voorkoming van misverstanden — houdt deze „guidance” bepaald niet in dat ondernemingen die zich aan de aanbevelingen houden steeds automatisch aanspraak kunnen maken op faciliteiten van overheidszijde; de praktijk schijnt veeleer in die richting te werken dat ondernemingen die zich niet aan de consensus conformeren geen bijzondere medewerking van de zijde van het MITI kunnen verwachten.

De econometrische modellen

Bij het beleid op middellange termijn wordt in Japan in ruime mate gebruik gemaakt van econometrische modellen, met de samenstelling waarvan het Economic Planning Agency is belast. Het meest geavanceerde model bestaat uit twee delen, nl. een macro-model en een z.g. „interindustry model”. Het macro-model is geleidelijk opgebouwd tot het in 1973 een min of meer definitieve vorm verkreeg. Het bestaat thans uit vijf blokken (het blok voor de reële bestedingen, het lonen- en prijzenblok waaronder tevens de vraag naar en het aanbod van arbeid is begrepen, het blok voor de lopende collectieve uitgaven en de inkomensverdeling, het blok voor de monetaire sector en het produktieblok), in totaal 35 gedragsvergelijkingen en 37 identiteiten omvattend. Het aantal variabelen is zeer omvangrijk, nl. 117, waarvan 72 endogene. De produktiefunctie is van het Cobb-Douglas-type waarbij „increasing returns to scale” worden voorondersteld, alsmede neutrale technische vooruitgang. Er wordt o.m. rekening gehouden met kwaliteitsverschillen in het arbeidsaanbod en met de produktieve effecten van het „social overhead capital”. Deze produktiefunctie is van belang om het potentiële BNP te voorspellen dat als een endogene variabele is opgenomen. Door het opnemen van een aantal z.g. deflatoren is het mogelijk van sommige endogene

variabelen zowel de reële als de nominale ontwikkeling te ramen. Door het dynamisch karakter van het model is het bovendien mogelijk jaarlijkse voorspellingen te maken voor de ontwikkeling op middellange termijn (5 jaar). Het „interindustry model” (dat al vóór 1973 in gebruik was, doch ook voortdurend wordt verbeterd) is van het Leontief-type en kan met het macro-model worden geïntegreerd. Het aantal sectoren bedraagt 60.

Deze beide modellen stellen het MITI in staat voor de middellange termijn met gedetailleerde ramingen voor de dag te komen. waarin de relevante endogene variabelen (productie, werkgelegenheid, export, import e.d.) alle zijn opgenomen. Voor de lange termijn is nog geen bevredigend model beschikbaar, zodat nog moet worden volstaan met bedrijfs- en macro-projecties met een meer experimenteel karakter.

De projecties tot 1985

Eén van de belangrijkste uitkomsten van de ramingen is dat het gemiddelde groeitempo van het bruto nationaal produkt tot 1985 op een veel lager niveau zal liggen dan in de periode vóór de oliecrisis. Was toen nog sprake van groei-percentages van meer dan 10% per jaar, voor de periode tot 1985 wordt na verloop van een aanpassingstermijn vanaf 1977 gerekend op 6,5 tot 7%. In overeenstemming hiermee zal de groei van de arbeidsproductiviteit naar verwachting afnemen, en wel tot gemiddeld 5,2% voor de periode van 1970-1985 (in 1960-1970: 9,5%). De werkgelegenheid zal dientengevolge dalen; de gevolgen hiervan hoopt men op te vangen met behulp van arbeidstijdverkorting, vermindering van het aantal gehuwde vrouwen in het arbeidsproces e.d. Toch zal Japan nog een der snelst groeiende landen ter wereld blijven, zoals uit tabel 1 blijkt.

De vooruitzichten voor de mondiale ontwikkeling zijn voor Japan van zeer groot belang, mede omdat het vrijwel al zijn grondstoffen en energie moet importeren en daartoe vooral aandacht moet schenken aan zijn exportpositie. In dit opzicht is het voor zijn toekomstige ontwikkeling in nog sterkere mate afhankelijk van de wereldhandel dan de Beneluxlanden. Gezien de geraamde ontwikkeling van het wereldinkomen mag worden verwacht dat ook in de verdere toekomst de exportinspanningen vooral zullen worden gericht op de overige ontwikkelde landen, hoewel ook de snel groeiende economieën van Zuid-Oost-Azië van niet te verwaarlozen betekenis zullen zijn.

Wat het stijgingstempo van het prijspeil van consumptiegoederen betreft, wordt gerekend op een duurzaam lager niveau na 1977, na de krachtige toename in 1973 en 1974. Men verwacht dan weer het gemiddelde van de jaren 1965/1970 (ca. 5% prijsstijging per jaar) te kunnen bereiken. Over de inkomensverdeling verschaft de „Vision” geen gegevens; wel gaat men ervan uit dat in tegenstelling tot de periode van 1960/1970 het stijgingstempo van de private consumptie sneller zal toenemen dan dat van de bruto nationale uitgaven en dat ook de collectieve bestedingen (in het bijzonder de investeringen) relatief meer aan de gehele bevolking ten goede zullen komen. Voorheen werden veel van dergelijke uitgaven gedaan ter ondersteuning van de industriële ontwikkeling; deze beleidslijn wil de Japanse overheid derhalve enigszins gaan ombuigen.

Zoals te verwachten is worden ook voor Japan in de komende 15 jaar omvangrijke structurele veranderingen voorzien. Een globaal beeld hiervan vinden we in tabel 2. Het blijkt dat nog belangrijke produktiviteitsvoordelen kunnen worden verkregen door overheveling van arbeidskrachten van de primaire naar de overige sectoren, waarbij vooral de groei van de werkgelegenheid t.o.v. de bijdrage tot het BNP in de dienstensector opvallend sterk is. Kennelijk wordt aldaar nog geen belangrijke loonstijging in verhouding tot de industrie voorzien (zoals in andere ontwikkelde landen vaak voorkomt). De groei van de kapitaalgoederenvoorraad in

Tabel 1. Economische groei in de wereld 1970/1985

	Bruto binnenlands produkt				groeivoeten BBP			BBP per hoofd \$		Groei BBP per hoofd	Groei bevolking
	(mrd. \$)		in % van het totaal		1950/1960	1960/1970	1970/1985	1970	1985	1970/1985	1970/1985
	1970	1985	1970	1985							
Ontwikkelde landen (niet-communistisch)											
Noord-Amerika	1.077,0	1.804,0	34,2	28,6	3,3	4,3	3,5	4.760	6.502	2,1	1,4
West-Europa	755,3	1.461,5	23,9	23,2	4,9	4,9	4,5	2.270	3.859	3,6	0,9
Japan	200,4	481,0	6,3	7,6	9,4	11,1	6,0	1.914	3.901	4,9	1,1
Oceanië	44,3	92,1	1,4	1,5	4,1	5,1	5,0	2.300	3.479	2,8	2,2
Totaal	2.077,0	3.838,6	65,9	60,9	4,1	5,0	4,2	2.923	4.688	3,2	1,0
Ontwikkelingslanden (niet-communistisch)											
Latijns Amerika	151,6	363,4	4,8	5,8	5,2	5,6	6,0	560	837	3,1	2,9
Azië	128,9	268,0	4,0	4,2	4,1	4,6	5,0	120	164	2,3	2,7
Midden Oosten	47,1	171,6	1,5	2,7	6,9	7,6	9,0	450	1.079	6,0	3,0
Afrika	75,1	167,7	2,3	2,7	4,5	4,7	5,5	220	316	2,6	2,9
Totaal	402,7	970,7	12,8	15,4	4,7	5,2	6,0	224	356	3,2	2,8
Communistische landen	671,1	1.498,6	21,3	23,7	n.b.	5,5	5,5	596	1.088	4,1	1,4
Totaal wereld	3.150,8	6.307,9	100,0	100,0	4,5	5,2	4,7	866	1.274	2,6	2,1

Bron: MITI t.a.p., blz. 41. Cijfers voor 1985 hebben betrekking op reële grootheden in prijzen van 1970.

Tabel 2. Ontwikkeling van de structuur van het BNP en de werkgelegenheid 1970-1985 a)

	Bijdrage tot het BNP (in prijzen van 1970)			Bijdrage tot de werkgelegenheid		
	1960	1970	1985	1960	1970	1985
Primaire sectoren	10,5%	4,4%	2,4%	30,2%	17,4%	8,9%
Secundaire sectoren	51,2%	60,3%	63,5%	28,0%	35,2%	37,5%
w.v. industrie	(42,0%)	(49,6%)	(51,9%)	(21,3%)	(27,1%)	(27,9%)
Tertiaire sectoren en diversen	38,3%	35,3%	34,1%	41,8%	47,4%	53,6%
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

a) Zie MITI, t.a.p., blz. 5 en 34, tabel III, 8 en blz. 38, tabel III, 9. De primaire sector omvat landbouw, bosbouw en visserij, de secundaire sector mijnbouw, industrie en bouwnijverheid.

de industrie zal volgens de prognoses in de periode van 1970-1985 ook sterker zijn dan in de overige sectoren, nl. 8,2% per jaar tegenover 7,8% 4). Er is derhalve op grond van de gepubliceerde gegevens alle aanleiding wat dieper in te gaan op de ontwikkeling in de secundaire sector, die naar verwachting in 1985 voor bijna 1/3 tot het BNP zal bijdragen.

De daarvoor relevante gegevens zijn samengebracht in tabel 3. Daarbij valt op dat niet onaanzienlijke wijzigingen in het structurele groeipatroon van de industrie zijn voorzien. Van een groot aantal bedrijfstakken die in de periode 1960/1970 groeipercentages konden bereiken die meer dan 10% boven het gemiddelde uitkwamen worden nu de toekomstige mogelijkheden meer in overeenstemming met de algemene gemiddelde ontwikkeling gezien. Uitzonderingen blijven de sectoren van de gefabriceerde metaalproducten en de elektrische werktuigen, terwijl in de periode 1970-1985 relatief meer uitbreiding in de sector van de overige fabrikaten wordt gezocht. Deze gewijzigde oriëntering hangt ten dele samen met een veranderde visie op de mondiale arbeidsverdeling (waardoor in bepaalde gevallen onderdelen van sectoren deels naar de landen van de derde wereld zullen worden afgestoten) en ten dele met nijpende problemen inzake de verdeling van de beschikbare geografische ruimte in Japan (verreweg het grootste deel van het land is minder toegankelijk of uit anderen hoofde niet zonder meer bruikbaar voor industrievestiging) en met hogere eisen die aan het milieu zullen worden gesteld in verband met de gestegen welvaart. Ook in Japan richt men zich nu meer op de fabricage van producten met een hoge binnenlandse toegevoegde waarde. Opvallend is voorts dat de groei van de productie van voedingsmidde-

Tabel 3. Ontwikkeling van de secundaire sector 1960-1985 (in %, prijzen van 1970)

Bedrijfstak	Aandeel in B.N.P.			Gemiddelde jaarlijkse % groei	
	1960	1970	1985	1960/1970	1970/1985
Mijnbouw	0,8	0,6	0,4	8,2	3,9
Voedingsmiddelen en dranken	9,8	6,0	5,4	5,5	5,2
Textiel	4,9	3,3	2,1	6,6	2,9
Papier en pulp	1,4	1,6	1,6	12,2	5,7
Chemische artikelen	2,1	3,2	3,5	15,9	6,5
Petroleum- en steenkoolproducten	1,3	1,9	2,0	15,4	6,3
Keramische en andere minerale producten (m.u.v. metalen)	1,2	1,7	1,7	15,0	6,2
Ijzer en staal	4,8	7,0	6,0	15,2	4,9
Nonferro-metalen	1,0	1,1	1,3	12,3	6,6
Gefabriceerde metaalproducten	1,2	2,3	2,9	18,5	7,3
Algemene werktuigen	3,1	5,1	5,8	16,8	6,8
Elektrische werktuigen	2,6	4,7	6,9	17,6	8,6
Transportwerktuigen	2,9	4,7	4,5	16,6	5,6
Precisiowerktuigen	0,5	0,7	0,8	14,3	6,8
Andere fabrikaten	5,2	6,3	7,4	13,0	7,1
Bouwnijverheid	8,5	10,1	11,2	12,8	6,6
Totaal	51,2	60,3	63,5	12,8	6,3

Bron: MITI, t.a.p., tabel III, 8, blz. 34-35.

len en dranken nauwelijks wordt beïnvloed door de verwachte halvering van het algemeen groeipercentage van de secundaire sector in de periode 1970/1985 t.o.v. 1960/1970.

De consequenties van deze gewijzigde oriëntering blijken o.a. uit de voorziene veranderingen in de structuur van de export en de import (zie hiervoor de tabellen 4 en 5). Men ziet daarbij duidelijk dat volgens de huidige vooruitzichten de relatieve betekenis van artikelen als textiel, voedingsmiddelen, dranken en ijzer en staal in het exportpakket zal gaan afnemen, terwijl vooral de werktuigindustrie (en meer in het bijzonder de elektrische en algemene werktuigen) zijn activiteiten zal gaan uitbreiden. Deels hangt deze ontwikkeling ongetwijfeld samen met de voorgenomen expansie van de Japanse overzeese investeringsactiviteit, waarover later meer, doch daarnaast is de veranderde exportoriëntering het gevolg van een bewust streven het technische niveau van de kapitaalgoederenindustrie op te voeren (mede door de toename van de onderzoek- en ontwikkelingsinspanning op dit gebied). Bovendien wil het Japanse bedrijfsleven vooral de export van hoogwaardige chemische artikelen bevorderen.

4) Zie MITI, t.a.p., blz. 33, tabel III, 7.

Tabel 4. Ontwikkeling van de omvang en de samenstelling van de export 1970-1985

Bedrijfstakken	Totale export a) (mln. \$, prijzen van 1970)		Samenstelling in procenten		Groei in % 1970-1985
	1970	1985	1970	1985	
Voedingsmiddelen en dranken ...	648	490	3,3	0,8	1,7
Textiel	2.408	3.000	12,4	5,0	1,5
Chemische artikelen	1.234	5.350	6,3	9,0	10,4
Fabrikaten uit minerale produkten m.u.v. metaal	373	520	1,9	0,9	2,3
IJzer en staal	2.844	4.150	14,7	6,9	2,1
Metaalfabrikaten	714	1.730	3,6	2,9	6,1
Overige metalen en metaalpro- dukten	247	320	2,3	0,6	2,0
Algemene werktuigen	2.006	11.190	10,3	18,7	12,0
Elektrische werktuigen	2.866	12.500	14,8	20,9	10,3
Transportwerktuigen	3.443	13.660	17,8	22,8	9,4
w.v. motorvoertuigen	(1.337)	(4.860)	(6,9)	(8,1)	(8,8)
w.v. schepen	(1.410)	(4.100)	(7,2)	(6,9)	(7,2)
Precisiewerktuigen	626	3.160	3,2	5,3	11,2
Overige goederen	1.909	3.630	9,4	6,2	4,5
	19.318	59.700	100,0	100,0	7,8

a) Op z.g. „customs clearance basis”.
Bron: MITI, t.a.p., tabel III-12, blz. 46-47.

Tabel 5. Ontwikkeling van de omvang en de samenstelling van de import 1970-1985

Goederen	Totale import a) (miljoen \$, prijzen van 1970)		Samenstelling in %		Groei in % 1970- 1985
	1970	1985	1970	1985	
Voedingsmiddelen en dranken	2.574	5.950	13,6	10,7	5,7
Textielgrondstoffen	963	1.090	5,1	2,0	0,8
IJzererts	1.208	2.450	6,4	4,4	5,1
Non ferrometaalerts	1.064	2.270	5,6	4,1	5,1
Overige metaalerts	424	690	2,3	1,3	3,0
Pulp	161	560	0,9	1,0	8,5
Hout	1.572	2.770	8,3	5,0	3,9
Overige grondstoffen	1.285	3.560	6,8	6,1	6,7
Steenkolen	1.010	2.460	5,3	4,4	6,0
Ruwe olie	2.240	5.180	11,8	9,4	5,7
Petroleumprodukten	550	450	2,9	0,8	1,3
Aard-fabrieksgas	105	1.450	0,6	2,6	18,4
Chemische fabrikaten	1.080	4.470	5,3	8,1	9,9
Algemene werktuigen	1.262	5.310	6,7	9,6	10,1
Elektrische werktuigen	477	3.500	2,5	6,3	14,0
Transportwerktuigen	406	1.340	2,2	2,4	8,2
Precisiewerktuigen	151	710	0,8	1,3	10,6
IJzer-staalprodukten	276	2.360	1,5	4,3	15,7
Non ferrometaalprodukten	945	3.420	5,0	6,2	9,0
Textielprodukten	315	3.690	1,7	6,7	17,3
Overige fabrikaten	813	1.720	4,9	3,3	5,2
	18.881	55.400	100,0	100,0	7,4

a) Op z.g. „customs clearance basis”.
Bron: MITI, t.a.p., tabel III-15, blz. 50-51.

Daarnaast is een toenemende belangstelling merkbaar voor de export van complete fabrieken, aangezien deze binnen het pakket van de belangrijkste uit te voeren goederen relatief het meest tot de in het binnenland toegevoegde waarde bijdragen, relatief veel technische kennis vereisen, een belangrijke bijdrage vormen tot spreiding van binnenlandse economische activiteiten tussen ondernemingen (i.h.b. middelgrote en kleine bedrijven) en de betalingsbalans in gunstige zin beïnvloeden. De export van een fabriek ter waarde van 100 mln. yen induceert een toename van de netto-productie ten bedrage van 236,9 mln. yen, hetgeen de gunstige gevolgen van een soortgelijke expansie van alle overige bestedingen (zoals investeringen van de overheid of het bedrijfsleven, particuliere consumptie e.d.) in belangrijke mate overtreft 5).

Tabel 5 laat voorts zien dat de invoer van textielabrikaten relatief sterk zal gaan toenemen. De vertraging van de groei van de sectoren die in de jaren 1960-1970 voorop liepen bij de industriële ontwikkeling van Japan (zoals blijkt uit tabel 3) komt tot uitdrukking in een relatief sterke groei

Tabel 6. Japanse overzeese investeringen 1951-1974 naar bedrijfstakken

Bedrijfstakken	Aantal onder- nemingen („cases”)	Waarde a)	Samenstel- ling in %
Voedingsmiddelen en dranken	302	232	1,8
Textiel	620	918	7,3
Hout en pulp	218	423	3,3
Chemische artikelen	400	635	5,0
Mijnbouw	392	3.804	30,0
IJzer en non ferrometalen	337	635	5,0
Elektrische werktuigen	604	426	3,4
Transportwerktuigen	115	262	2,1
Overige werktuigen	409	307	2,4
Bouwnijverheid	186	86	0,7
Diversen	760	301	2,4
	4.343	8.029	63,4
Primaire sector	519	280	2,2
Tertiaire sector	6.556	4.357	34,4
	11.418	12.666	100,0

a) In mln. \$.
Bron: MITI, *Japan's overseas investment*, BI 15 (75-37), tabel 2.

Tabel 7. Regionale verdeling waarde Japanse overzeese investeringen (in mln. \$)

Noord-Amerika	2.971	(vooral tertiaire sector)
Centraal- en Zuid-Amerika	2.506	(vooral secundaire sector)
Azië	3.087	(idem)
Midden Oosten	503	(vooral mijnbouw)
Europa	2.142	(vooral mijnbouw en tertiaire sector)
Afrika	308	(vooral mijnbouw)
Oceanië	745	(vooral mijnbouw)
Bijkantoren	404	
	\$ 12.666	

van de verwachte import van die sectoren in de jaren tot 1985. Duidelijk blijkt deze ontwikkeling bij de chemische fabrikaten, ijzer- en staalprodukten, non ferrometaalprodukten, elektrische werktuigen en precisiewerktuigen. Overwegingen als de sterk gestegen loonkosten in Japan zelf, de milieuproblemen, schaarste aan geschikte grond e.d. zullen er zoals gezegd ongetwijfeld toe leiden dat hetzij via overzeese investeringen, hetzij langs andere wegen de groei van de productie van deze goederen goeddeels in het buitenland zal gaan plaatsvinden. Daarbij moet het zoals gezegd niet uitgesloten worden geacht dat onderdelen van het Japanse productieapparaat zullen worden verplaatst naar andere landen. Het verwachte betalingsbalansoverschot in 1985 op lopende rekening (dat in de periode 1970-1985 geleidelijk zal gaan oplopen) van \$ 10 mrd. in lopende prijzen laat een grote ruimte voor de in samenhang met de overzeese economische expansie noodzakelijke kapitaalexport.

Opvallend zijn ten slotte de verwachtingen met betrekking tot de wijziging van de importoriëntatie in de energiesector, waar gestreefd zal worden naar een gedeeltelijke vervanging van ruwe olie en petroleumprodukten door aard- en fabrieksgas. Hier manifesteert zich een duidelijk streven zich toegang te verschaffen tot buitenlandse energiebronnen en grondstoffenvoorraden, zoals blijkt uit tabel 6.

De Japanse overzeese investeringen vinden plaats in de vorm van verwerving van aandelen, het verstrekken van leningen, directe investeringen (incl. aankoop onroerend goed) en vestiging van bijkantoren van Japanse ondernemingen. Bedroeg in de periode 1951-1962 het totaal geïnvesteerde bedrag nog slechts \$ 546 mln., in de periode van 1963-1971 was dit reeds opgelopen tot \$ 3.890 mln. om daarna in

5) Zie MITI, *White paper on the international trade 1976*, BI 21, Tokio, 1976, blz. 47 e.v.

Tien jaar executive search in Nederland

MR. F. RECOURT

Eerder is in dit tijdschrift 1) al eens een artikel verschenen over de inmiddels op ruime schaal in West-Europa ingeburgerde recrutingsmethode die nog steeds niet met een goede Nederlandse term valt aan te duiden. De methode van executive search heeft zich de laatste jaren ook in Nederland in verschillende richtingen verder ontwikkeld en uitgebreid. Mr. F. Recourt, sinds 1974 verbonden aan Eurosurvey BV te Amsterdam als senior adviseur/directeur, daarvoor werkzaam als advocaat, procureur en juridisch medewerker, wijdt tien jaar na de vestiging van de eerste internationale onderneming op dit gebied in Nederland (Eurosurvey) 2) enige beschouwingen aan deze ontwikkelingen.

Definiëring en plaatsbepaling

Executive search laat zich moeilijk definiëren door de verschillende verschijningsvormen en ook de verschillende namen die eraan worden gegeven. Het beste kan de methode in al haar onderdelen worden beschreven, waarna de definitie in feite een opsomming van die onderdelen zal worden, slechts nuttig ter onderscheiding van die vormen van recruiting die op meer of minder punten afwijken.

Executive search is — eenvoudig en onvolledig weergegeven — een methode tot externe werving van mensen voor

snel tempo verder toe te nemen tot gemiddeld ca. \$ 2.700 mln. per jaar, voornamelijk in de vorm van het verwerven van pakketten aandelen en het verstrekken van leningen. De regionale verdeling van het in tabel 6 genoemde bedrag van \$ 12.666 mln. is vermeld in tabel 7 (uitsluitend directe investeringen, aandelenverwerving en leningen; stand per ultimo 1974).

Het streven de Japanse industrie in de komende 15 jaar te moderniseren en meer de nadruk te leggen op kwaliteitsproducten met een hoge in het binnenland toegevoegde waarde brengt uiteraard met zich dat de technische ontwikkeling op tal van gebieden zal moeten worden gestimuleerd. Het lange-termijnplan dat door het MITI is gepubliceerd geeft een zes pagina's omvattende specificatie van de belangrijkste gebieden die door het toekomstige onderzoek zullen worden bestreken. In de periode 1974/1985 wordt uitsluitend voor natuurwetenschappelijk onderzoek inclusief ontwikkeling al een bedrag van ruim \$ 100 mrd. (in prijzen van 1970) noodzakelijk geacht. Hiervan is 55% rechtstreeks bestemd voor de secundaire sector en het leeuwedeel daarvan gaat weer naar de chemische nijverheid, de elektrische werktuigenindustrie, transportmiddelen en overige werk-

functies op bestuurs-, directie- en hoger leidinggevend niveau, via individuele informatie van potentiële kandidaten en objectieve selectie van geïnteresseerden. Deze integrale recruiteringsmethode kan naar haar aard slechts worden gehanteerd door daarin gespecialiseerde adviesbureaus, die kunnen worden ingeschakeld door ondernemingen, non-profit-organisaties, verenigingen en overheidsinstellingen.

De klassieke methoden van vervulling van vacatures zijn met de verdere professionalisering van het bedrijfsleven en het management verder toegespitst. Het uit de familiesfeer van de eigenaren van de onderneming aandragen van geschikte — toekomstige — leidinggevende functionarissen en het door commissarissen en relaties in eigen kring rondkijken wordt daarmee meer en meer op de achtergrond gedrukt. Duidelijk opgekomen en professioneler aangepakt is de interne opleiding en ontwikkeling — management development — die garant moet staan voor de bezetting in de toekomst van openvallende vacatures.

Door toenemende openheid, maar vooral ook door toenemende mobiliteit tengevolge van meer op het individu toegesneden loopbaanontwikkeling ontstaat in groeiende mate de kans dat de interne mogelijkheden zich niet altijd op de

1) Mr. P. G. M. Zwartkruis, Hoe komt een bedrijf aan zijn leiders?, *ESB* 1 juli 1970, blz. 642.

2) De Eurosurvey-groep is in 1959 te Parijs opgericht als eerste geheel met Europees kapitaal werkende executive search-onderneming. Thans opereert de groep in vijf landen met vestigingen te Parijs, Brussel, Amsterdam, Wiesbaden en Londen. Eurosurvey BV te Amsterdam is gestart in 1967 en bestaat derhalve tien jaar. Zij is actief met vier Nederlandse adviseurs. De groep (totaal 16 adviseurs) is uitsluitend werkzaam op het gebied van executive search.

tuigen. De projecten omvatten plannen als het opzetten van volautomatische fabrieken, constructie van automobielen die geen milieuvervuiling met zich brengen, van transportvliegtuigen, nieuwe modellen straalmotoren, methoden tot verhoging van de arbeidsproductiviteit in diverse bedrijfstakken, industriële productie van aminozuren e.d.

Conclusie

De Japanse „Vision” tot 1985 onderscheidt zich qua opzet van de meeste andere prognoses in landen met een in ruime mate vrij werkend marktmechanisme door een duidelijke en consistente strategie van de economische ontwikkeling. De concrete uitwerking van de „Vision” gaat in bepaalde opzichten (bijv. het technisch onderzoek) verder dan hetgeen in de Nederlandse Structuurnota van 1976 wordt geboden, en met name wordt meer kwantitatief inzicht verschaft in de wijze waarop de gevolgen van de verwachte groeivertraging van het inkomen op lange termijn zullen worden tegemoet getreden.

J. N. F. Bakker

juiste plaats en tijd voordoen. Anderzijds ontstaat echter ook de wens en de behoefte voor de meest adequate vervulling van vacatures te kunnen beslissen na vergelijking van interne met externe kandidaten. Verder schept een voorkomende (plotselinge, onvoorzien) noodzaak tot strategiewijziging van de onderneming soms de behoefte aan ander management-specialisme. Zo kan in het algemeen worden gesteld dat aan het systeem van interne promotie bij vacaturevervulling de voorkeur kan worden gegeven, doch dat, wanneer na zorgvuldige beoordeling blijkt dat deze methode niet tot resultaat leidt, of dat men een ander specialisme wenst, tot externe werving moet worden overgegaan, waarbij meer en meer de externe werving kan bijdragen tot de hiervoor bedoelde zorgvuldige beoordeling van interne mogelijkheden.

Geheel aanvaard is dat adverteren praktisch de enige methode van externe werving is die kansen biedt op succes in situaties waarbij de doelgroep, gezien haar omvang, uitsluitend via massacommunicatie bereikbaar is. Zodra de doelgroep zich qua aard en omvang leent voor een meer gerichte selectieve individuele benadering ontstaan belangrijke voordelen bij het volgen van de executive search-methodiek ten opzichte van adverteren. In het oog springend is het voordeel van confidentialiteit, zowel in de richting van het bedrijf dat geen premature informatie wenst te verschaffen over activiteit of functie extern of intern, als in de richting van de potentiële kandidaten die zich risicoloos wensen te oriënteren en informeren omtrent mogelijkheden van functieverbetering of -verandering. Daarbij komt het voordeel dat naast de categorieën niet-werkenden en ontevreden werkenden ook de categorie tevreden werkenden kan worden bereikt, die zelden met voldoende interesse advertenties zal lezen om de psychologische drempel van het reflecteren te overschrijden. Ten slotte draagt executive search alle elementen in zich om met succes een min of meer unieke functie te presenteren aan een beperkte groep geschikte (en dus ook min of meer unieke) kandidaten. Door een zorgvuldige voorselectie van de doelgroep bereikt men relatief een veel groter aantal potentiële kandidaten die zich zelf in de ook veel uitgebreider gepresenteerde functie zullen herkennen, dan bij een beperkte informatie dragende, onvoldoende gerichte advertentie het geval is. Voor een goed begrip volgt hieronder nog eens de gehele procedure in al haar stadia.

Procedure

Bij de executive search-methodiek spelen de navolgende elementen een hoofdrol:

1. inventarisatie van de vacature-elementen;
2. inventarisatie van het potentiële aanbod van kandidaten;
3. bepaling van de kans van slagen, gevolgd door afwijzing of offerte;
4. voorselectie van potentiële kandidaten op basis van een objectieve en uitvoerige beschrijving van de vacature;
5. wederzijds informatieve interviews, gevolgd door
6. uitvoerige evaluatie van achtergrond en ervaring in het licht van mogelijke geschiktheid voor de functie;
7. selectie van geïnteresseerde, gekwalificeerde kandidaten;
8. introductie en begeleiding van gesprekken tussen kandidaten en opdrachtgever;
9. referentie-onderzoek;
10. advies bij uiteindelijke selectie en omtrent arbeidsvoorwaarden en -overeenkomst;
11. ter beschikking staan voor overleg tijdens eerste fase van indiensttreding.

Inventarisatie (1 t/m 3)

Het vertrekpunt van de executive search-adviseur is het bestaan of ontstaan van een vacature, waarvoor intern geen

of onvoldoende potentieel aanwezig is. Hoewel aldus niet wordt opgetreden als organisatie-adviseur die in het verleden van zijn advies ook de vacature behandelt, spitst het eerste onderzoek zich toe op de zorgvuldige afweging van de diverse elementen die al of niet kunnen leiden tot een reële kans van slagen om de vacature adequaat te bezetten (punten 1 t/m 3). Wezenlijk is daarbij de beoordeling van het bedrijf, de bedrijfstak, structuur, doelstellingen, lange-termijnplannen, lokatie van de onderneming, aantrekkelijkheid en zekerheid als werkgever, alsmede de positionering van de functie in organisatorisch en menselijk opzicht, taken en verantwoordelijkheden, specifieke zakelijke en psychologische problemen, promotiekansen enz.

Deze gegevens dienen in verband te worden gebracht met het gewenste profiel van de man naar leeftijd, opleiding, ervaring en persoonlijkheid, en met de bij de bezetting van de vacature gedachte primaire (en in groeiende mate vooral ook) secundaire voorwaarden, ten einde te kunnen onderzoeken en vaststellen of men werkelijk een voor een voldoende grote groep van gekwalificeerde kandidaten aantrekkelijke functie presenteert. De potentiële kandidaat zal zich eerst interesseren, wanneer de organisatorische positionering van de functie doeltreffend lijkt en voldoende mogelijkheden openlaat voor de functionaris met de gevraagde specifieke ervaringsgebieden om van de vervulling van de functie als zodanig en voor het bedrijf een succes te maken, alsmede om zijn eigen carrièremogelijkheden logisch verder te ontwikkelen.

De executive search-adviseur is bij uitstek de specialist op het gebied van afweging van deze elementen en niet zelden zal zijn eerste rapport enkele of zelfs wezenlijke adviezen tot wijziging bevatten om de grootst mogelijke kans van slagen te kunnen bereiken. Met andere woorden, de executive search-adviseur ziet toe op de zindelijkheid van de vraagstelling, bezien vanuit de optiek van de voor de functie meest gekwalificeerde potentiële kandidaten en tracht de elementen over en weer zoveel mogelijk op elkaar af te stemmen. In die zin is er sprake van een belangrijke organisatie-advies-inbreng, te weten die van de meest adequate bezetting van een functie.

Informatie (4 t/m 7)

Zodra de kans van slagen positief wordt beoordeeld en de onderneming of instelling de opdracht verstrekt, start de adviseur met de voorselectie van mogelijke kandidaten. Hier toe beschikt hij over een zeer uitvoerige op basis van openbare bronnen samengestelde en dagelijks bijgewerkte en aangevulde bureaudoocumentatie. Idealiter valt daaruit de gehele doelgroep naar individuen te bepalen. Het niveau en de aard van de functie is ervoor bepalend of dit ideaal wordt benaderd. De kandidaat die aan de profielschets voldoet moet immers traceerbaar zijn (op grond van zijn huidige functie of opleiding in de documentatie gesignaleerd).

Uit de doelgroep wordt een beperkt aantal potentiële kandidaten geselecteerd op basis van de aanwezige gegevens. Vervolgens wordt een tot in detail met de opdrachtgever besproken, door de adviseur opgestelde functiebeschrijving ter informatie aan de betrokkenen toegezonden met een uitnodiging tot een confidentieel wederzijds informatief gesprek, zo hun belangstelling is gewekt.

In feite is dit één van de belangrijkste elementen van de methodiek die haar effectiviteit ondersteunen. Immers, de functiebeschrijving is door de zorgvuldige voorstudie en voorselectie van mogelijke kandidaten in vele gevallen per definitie vrij goed toegesneden op de geïnformeerde persoon. Vervolgens kost het hem nauwelijks moeite (er is géén psychologische barrière door de vrijblijvendheid en de vertrouwelijkheid van het gesprek) zich nader omtrent de vacature te informeren. Het is duidelijk dat in de ontspannenheid van de vrijblijvende en vertrouwelijke sfeer de informatie

wederzijds (van bedrijf en van de betrokkene) zeer volledig en zo objectief mogelijk kan worden overgedragen, waarna adviseur en betrokkene in onderling overleg kunnen nagaan of het zinvol is een serieuze kandidatuur te overwegen.

Wanneer de adviseur een voldoende aantal uit de doelgroep geselecteerde kandidaten heeft gesproken kan hij overgaan tot de scherpere selectie. Hij zal dit niet doen wanneer hem niet duidelijk is gebleken dat hij de doelgroep zo volledig mogelijk heeft gecovered en dat hij de — naar opleiding, leeftijd en ervaring — beste potentiële kandidaten heeft geïnformeerd. Uit de gesprekken zal dan een voldoende aantal geïnformeerden te kennen hebben gegeven gaarne met de opdrachtgever te worden geconfronteerd voor een nader oriënterend en kennismakend gesprek.

Het is essentieel voor „kandidaat” en opdrachtgever dat in dit stadium nog geen sprake kan zijn van het stellen van zijn kandidatuur. Het bedrijf krijgt derhalve nog niet met een sollicitant te maken, doch veeleer met een voorwaardelijk geïnteresseerde gesprekspartner. Anderzijds kan het bedrijf ervan op aan — via de selectie door de adviseur — dat deze gesprekspartners allen qua ervaring, leeftijd, opleiding en inkomen voldoen aan het profiel dat in de eerste fase in overleg met de adviseurs is voorgesteld. Mochten er wezenlijke afwijkingen zijn dan zal de adviseur zeker uitvoerig motiveren waarom hij toch meent dat de betrokkene voor de vacature in aanmerking komt.

De selectie door de executive search-adviseurs is aldus primair gebaseerd op objectieve criteria als opleiding, leeftijd en ervaring. Een persoonsbeoordeling via psychotechnische of andere hulpmiddelen vindt niet plaats. Op het niveau waarover men spreekt kan er aan worden getwijfeld of dergelijke beoordelingen voor de eerste selectie een wezenlijke bijdrage kunnen leveren. Veelal zal de bewijsvoering van geschiktheid voor de functie in eerste instantie liggen in de opleiding en de tot nu toe verkregen ervaring en geleverde prestatie. Uiteraard kan de opdrachtgever in zijn eigen (eind-)selectieprocedure het psychotechnisch onderzoek een plaats geven. De executive search-adviseur streeft naar een selectie van ten minste drie en veelal niet meer dan vijf kandidaten. Daaruit zal de opdrachtgever zijn eindselectie kunnen maken.

Introductie en afronding (8 t/m 11)

In principe is de adviseur altijd aanwezig bij de eerste confrontatie tussen de opdrachtgever en de geïnteresseerde gesprekspartner. Hij speelt hierbij een min of meer passieve rol. Toch is zijn aanwezigheid vereist, in de eerste plaats voor hemzelf, ten einde te kunnen nagaan of de vacature-elementen nog steeds liggen als aanvankelijk was vastgesteld. Daarbij kan ook meer in nuances blijken welke accenten door de opdrachtgever daaraan worden gegeven en welke eisen meer en welke minder essentieel blijken te zijn.

In de tweede plaats is zijn aanwezigheid een hulpmiddel voor de kandidaat, ten einde duidelijk te maken dat deze nog geenszins een sollicitant is en ook om op terug te vallen, wanneer het objectieve, gevoelig liggende informatie betreft. Ten slotte is het ook een waarborg voor confidentialiteit.

De adviseur begeleidt op zijn beurt de gesprekken in die mate, dat hij na afloop daarvan volwaardig gesprekspartner kan zijn bij de evaluatie door de opdrachtgever van de gevoerde gesprekken en kan adviseren bij het trekken van conclusies daaruit. Ook in de richting van de kandidaten kan hij adviserend optreden bij het verwerken van de informatie en het afwegen van de mogelijkheden van de voorliggende vacature tegen die van hun huidige functie. Uiteindelijk waakt de executive search-adviseur voor de belangen van het individu, zodat het, ook al werkt hij in opdracht van het bedrijf, kan voorkomen dat hij geïntroduceerde gesprekspartners afraadt hun kandidatuur te stellen, omdat de stap van hun huidige functie naar de nieuwe uiteindelijk niet in hun belang blijkt te zijn.

Wederom kan worden gesteld dat het na voorselectie met enkele gesprekspartners gehouden introductiegesprek een belangrijke peiler is van de executive search-methodiek en haar effectiviteit. Immers, het moment waarop de geïnformeerde potentiële kandidaat daadwerkelijk „solliciteert” ligt zo ver in de procedure dat hij veel beter georiënteerd en geïnformeerd is dan in „gewone” sollicitatieprocedures. Hij stelt pas zijn kandidatuur als hij werkelijk weet waar hij aan toe is. Vóór dat moment heeft hij zich op geen enkele wijze, tegenover wie dan ook, gecommitteerd. Het is niet zo verwonderlijk dat bij andere wervingsmethoden een roep ontstaat naar waarborging van „rechten” van de sollicitant. Deze problematiek speelt door de aard van de executive search-methodiek hierbij volstrekt niet.

Een veel gehoorde kritiek op executive search is overigens dat de methode een onherstelbaar gat creëert bij het bedrijf dat door de uiteindelijk benoemde kandidaat wordt verlaten. Uit bovenstaande beschrijving blijkt dat deze kritiek niet terecht is. Veeleer is het, langs een omweg, niet anders dan kritiek op het gebrek aan effectiviteit van werving via advertenties. Immers, ook bij advertenties zal bij het verlaten bedrijf door de kandidaat een gat worden gecreëerd. Dit lijkt alleen niet zo sterk te worden gevoeld als de betrokkene heeft aangekondigd te vertrekken of zulks al daadwerkelijk heeft gedaan. Dit is immers de categorie mensen die het meest op advertenties reflecteert. Het zou een miskenning van de mogelijkheden van mensen zijn te veronderstellen dat zij beter af zouden zijn als zij niet door executive search zouden worden geïnformeerd omtrent mogelijkheden elders. De methode vervult een maatschappelijke functie in de zin dat zij gericht, objectief en uitvoerig mensen kan confronteren met de gedachte dat het wellicht in hun eigen belang is de huidige functie te verwisselen voor een nieuwe, een gedachte waaraan zij anders door tijdgebrek, naïviteit of louter door gebrek aan adequate informatie niet toekomen. Het is een fictie dat het „getroffen bedrijf” er nadeel van ondervindt; op de lange termijn is geen enkel bedrijf gebaat met iemand die klaarblijkelijk niet meer volledig met tevredenheid werkt of zich op den duur minder in zijn huidige functie zal herkennen. Ware dit wel het geval, dan zou de betrokkene, in welk stadium van de procedure dan ook, hebben laten weten dat hij zich van verdere contacten onthoudt. Hij is er zelf bij en hij besluit zelf.

Trends en ontwikkelingen

Aanvankelijk heeft executive search een groot aantal barrières moeten slechten. In groeiende mate is de methode echter geaccepteerd. Dit blijkt in de eerste plaats natuurlijk door de groei (ook in aantal) van de bureaus. Met het groeien van het aantal mensen op niveau die individueel met de methode worden geconfronteerd, ontstaat natuurlijk ook aan die zijde een groeiend besef van de effectiviteit ervan en vooral van de plezierige wijze waarop de procedure voor betrokkenen verloopt. Zo kan worden geconstateerd dat meer en meer mensen zich „melden” bij de gespecialiseerde en meest bekende bureaus. Dit komt enerzijds door een groeiende bewustwording van mensen ten aanzien van eigen carrière-mogelijkheden, doch anderzijds ook door de bekendheid en reputatie van het betrokken bureau. Het zijn dan ook bepaald niet (alleen) de werkelijk werkzoekenden die zich uit eigen beweging melden.

Een gevolg van de groter wordende en over meer details beschikbare documentatie is dat het executive search-bureau steeds meer de volledigheid van de search kan benaderen en daadwerkelijk de gehele doelgroep kan coveren en daaruit een goed gefundeerde voorselectie kan maken. Het is in dit verband duidelijk dat de grens waarboven executive search effectief is door uitbreiding van doelgroepen verschuift. De groep moet niet te groot worden voor de arbeidsintensieve individuele benadering. Mede door inkomensgroei en inflatie zou men kunnen stellen dat de methode in

beginsel zeer goed werkt bij functies met een inkomen van f. 100.000 of hoger. Beneden f. 100.000 en boven f. 75.000 à f. 85.000 komt men in een gebied waar het in hoge mate van de traceerbaarheid van potentiële kandidaten en van omvang van de doelgroep afhangt of de methode in casu dient te worden overwogen en succes kan opleveren. Beneden een inkomen van f. 75.000 kan de methode, mede gezien de kosten, nauwelijks verantwoord worden gehanteerd.

De markt van opdrachtgevers

In de beginfase werd executive search voornamelijk toegepast voor bedrijven die al met de methode vertrouwd waren, zoals Amerikaanse of Amerikaans georiënteerde bedrijven. Doordat bureaus (zoals Eurosurvey) vrij snel kantoren openden in verschillende landen van Europa en daar lokale staf en adviseurs aanstelden werd de methode gaandeweg ook gebruikt door lokale ondernemingen. In het begin waren het de internationaal georiënteerde commerciële bedrijven (outward looking). Bovendien waren de eerste opdrachtgevers vaak grote bedrijven die ook op andere terreinen meer gewend waren te werken met professionele technieken. Later gingen ook de traditionelere en meer lokaal gerichte bedrijven en weer later ook steeds kleinere bedrijven over tot het inschakelen van een executive search-bureau.

Nadat praktisch het gehele bedrijfsleven gewend was geraakt aan de methode, ontstond een verschuiving naar nieuwe functiegebieden. Aanvankelijk commercieel management, later ook produktiegericht, financieel, personeel en algemeen management. De laatste jaren treft men de methode ook aan bij de recrutering van zware staffunctionarissen, zoals hoofd juridische zaken, public relations, bedrijfsmedische dienst, research, computercentrum, maar ook bij de recrutering van commissarissen en adviseurs.

Steeds meer ontstaat ook buiten het bedrijfsleven de roep naar meer professioneel management en daarmee groeit het aantal opdrachtgevers uit deze sectoren. Zo gaan verenigingen en stichtingen over tot externe werving van hun directie (secretariaat) via executive search. Duidelijke non-profitorganisaties, vooral die waar in feite ook hele bedrijven worden geleid, zoals ziekenhuizen, ontdekken ook dat de traditionele wijze van werving minder effectief is en dat men voor de adequate bezetting van de directie (zowel medisch als zakelijk) de executive search-methode kan hanteren.

Ten slotte ziet de overheid, lokaal, provinciaal en nationaal, in dat voor bepaalde posten op hoger dienst- of departementaal niveau behoefte ontstaat aan een effectieve vertrouwelijke recruitersmethode als executive search, ten einde potentiële kandidaten te kunnen interesseren die op de traditionele wervingsmethode niet reflecteren.

Een feit is dat de methode toepasbaar is in alle gevallen waarin een vacature in objectieve elementen valt te ontleden en een profielschets kan worden gegeven die zich richt op een naar individuen traceerbare doelgroep, terwijl selectie op objectieve criteria mogelijk is. Bij dit alles moet sprake kunnen zijn van voldoende kleine aantallen om de arbeidsintensieve individuele informatie te rechtvaardigen. Een en ander is niet noodzakelijkerwijs alleen bij het bedrijfsleven het geval.

Verschuivingen in management

Zoals het hanteren van de professionele executive search-methode steeds meer voorkomt in sferen van professioneel management binnen en buiten het bedrijfsleven, zo verschuift het karakter van de individuele opdrachten al naar gelang een verschuiving in de behoefte aan een bepaald soort mana-

gement of aan managers die aan de nieuwe eisen van de tijd beantwoorden, zich manifesteert. Hierbij vallen conjuncturele en structurele verschuivingen waar te nemen.

Conjunctureel was de grote expansie-geïnitieerde vraag naar commerciële managers gedurende het eind van de jaren zestig/begin jaren zeventig. Later liep deze vraag terug en werd zelfs gereduceerd tot een uitsluitend door vervanging geïnitieerde vraag. De economische malaise van 1974/1975 was duidelijk merkbaar in de teruglopende vraag naar commercieel management. Daarentegen ontstond een zeer grote behoefte aan gekwalificeerd financieel management, geïnitieerd door de moeilijke tijden en door de noodzaak scherper te letten op rendementen en winstbijdragen. Eind 1975 was merkbaar dat het bedrijfsleven geloofde in een opleving midden 1976. Een groot aantal opdrachten werd met het oog hierop eind 1975, begin 1976 verstrekt. Een factor hierbij was ook dat men onder invloed van de malaise een bepaalde vraag vooruit schoof, doch de vacature uiteindelijk niet te lang onbezet kon laten. Het tweede en derde kwartaal 1976 liet echter weer een lichte teruggang van de groei zien. Het vierde kwartaal 1976 werd gekenmerkt door een zeer sterke stijging op alle gebieden.

Structurele oorzaken liggen ten grondslag aan de groeiende vraag naar general management. Kennelijk is men, nadat commerciële posten als eerste werden bezet, gevolgd door financiële en personeelsmensen, tot het besef gekomen dat er nieuwe eisen moeten worden gesteld aan het top-management van vandaag. In een tijd van structurele problemen (in textiel- en grote-kapitaalgoederenindustrie) is behoefte aan management dat ervaren is in herstructureren, rationaliseren, kosten besparen. Daarbij komt dat in de huidige tijd van medezeggenschapontwikkeling enerzijds en de maatschappelijke structuur anderzijds de beslissingen op geheel andere wijze dan vroeger tot stand komen en ook anders van inhoud zijn. Een bedrijf kan niet zo maar gesloten worden en de beslissing is niet meer die van één man (of college).

In de groeiende overlegstructuur tussen bedrijfsleven en overheid, vaak zelfs — zeker in EG-verband — in het kader van internationale organisaties, is een andere manager nodig dan de louter commerciële of louter financiële specialist. Men ziet dan ook dat de discipline van public relations (public affairs of government relations) van steeds meer invloed wordt ten einde het management te informeren omtrent „het buitengebeuren”. Het is echter duidelijk dat de vaardigheden die op dit vlak vereist zijn, aanwezig moeten zijn binnen de topleiding zelf, d.w.z. in het multidisciplinaire team, of liever nog in de topmensen individueel.

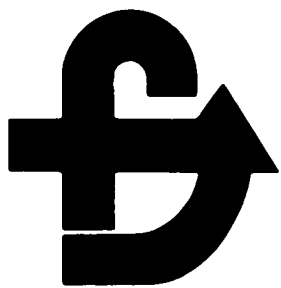
Overigens blijkt uit de praktijk van de laatste jaren dat zowel de topambtenaren op het Ministerie van Economische Zaken als de vanwege de Regering bij bedrijven geplaatste waarnemers, commissarissen of managers ook over andere kwaliteiten moeten beschikken dan vroeger.

Ten slotte is een duidelijke structurele verschuiving de vraag naar hoog gekwalificeerd internationaal commercieel en zelfs algemeen management. Wil het Nederlandse bedrijfsleven zich handhaven, dan zal het op grote schaal zaken moeten (kunnen) doen in het buitenland. Het Midden-Oosten, Indonesië en Brazilië zijn op dit moment de meest in het oog springende markten, hoewel, zij het vanuit een andere optiek, de Verenigde Staten van Amerika ook een veel bereisd gebied is voor Nederlandse investeerders.

Executive search is door haar grondigheid van investigatie en haar diepgang in informatie van potentiële kandidaten bij uitstek de geschikte methode om te helpen bij het opsporen van de aan de nieuwe eisen van management beantwoorden-de mensen.

F. Recourt

Met ESB een beter economisch-politiek inzicht



Inkomensverdeling en overheidsbeleid

DRS. J. G. A. VAN MIERLO

In dit artikel proberen we aannemelijk te maken dat, wil men verder op weg naar een meer rechtvaardige in de zin van minder ongelijke inkomensverdeling, er in het daarop gerichte overheidsbeleid moet worden overgeschakeld van een inkomensherverdelingsbeleid naar meer aandacht voor een inkomensvormingsbeleid. Een aantal gehanteerde instrumenten in de secundaire en tertiaire sfeer van de verdeling (belastingheffing, inkomensoverdrachten en prijssubsidies) vertonen ernstige slijtage-verschijnselen: de effectiviteit en efficiëntie ervan zijn danig verminderd. We zullen daarom naarstig moeten speuren naar werkbare en onderling consistente beleidsvoorstellen in de primaire sfeer, d.w.z. in het maatschappelijk proces van inkomensvorming. Een bijkomend, maar daarom niet minder zwaar wegend voordeel van instrumenten op dit gebied is, dat de oorzaken van de ongelijke verdeling bij de wortel worden aangepakt, nl. bij de inkomensvorming in het productieproces. Al het andere is uiteindelijk slechts „kurieren am Symptom”. Dit moge voor velen een open deur zijn, omdat een en ander al vaker is beweerd, maar het blijft een feit dat sommige open deuren niet genoeg kunnen worden ingetrapt. Dit lijkt er zo een te zijn.

Inleiding

De Amerikaanse econoom R. A. Musgrave heeft in zijn bekende standaardwerk van de jaren vijftig ¹⁾ een indeling in functies van de publieke sector in de volkshuishouding gemaakt welke sindsdien klassiek is geworden in de moderne openbare financiën. Hij onderscheidt de volgende drie functies. In de eerste plaats verschaft de „*allocation-branch*” van de publieke sector aan de individuele burgers (on)zuivere collectieve en gecollectiveerde goederen, welke vanwege technische kenmerken of uit beleidsoverwegingen niet via het marktmechanisme kunnen worden verschaft. In de tweede plaats beoogt de „*distribution-branch*” van de publieke sector een rechtvaardige welvaartsverdeling tot stand te brengen welke meestal wordt geoperationaliseerd in een rechtvaardige inkomens- en vermogensverdeling. In de derde plaats tracht de „*stabilization-branch*” van de publieke sector de ontwikkeling van de volkshuishouding te stabiliseren, d.w.z. in geordende en stabiele banen te geleiden.

Tot de „*allocation-branch*” behoren in hun geheel de materiële overheidsbestedingen die de overheid doet voor het verschaffen van allerlei publieke goederen en diensten buiten de markt

om. Daartoe rekenen wij ook de kosten van het overheidsapparaat als zodanig (ambtenaren-salarissen).

Tot de „*distribution-branch*” behoren alle overdrachtsuitgaven van de overheid in het kader van sociale voorzieningen (bijv. bijstands-uitkeringen) en van sociale verzekeringen (bijv. AOW-uitkeringen). Ook de overdrachten aan de overheid in de vorm van belastingen, retributies en sociale premies worden, hoewel zij niet aan de uitgaven- maar aan de inkomstzijde van de begroting staan, tot deze sector gerekend. Ten slotte behoren de prijssubsidies die de overheid op marktgoederen legt tot deze sector voor zover daarmee wordt gepoogd de inkomensverdeling te beïnvloeden.

Tot de „*stabilization-branch*” behoren de traditionele fiscale instrumenten van de macro-economische begrotingspolitiek, waarmee de overheid een conjunctuur-stabiliserend economisch beleid tracht te voeren, alsmede de monetair instrumenten van de overheid.

Deze indeling van functies welke door de publieke sector in de volkshuishouding worden vervuld heeft voornamelijk *analytische* verdienste. De verschillende instrumenten van economische politiek van de overheid kunnen nu worden onderscheiden naar hun effecten op elk van de drie te vervullen functies. Maar

daarmee beginnen tevens de moeilijkheden. De onderscheiding in functies stuit *empirisch* op problemen. Een en dezelfde functie kan door verschillende instrumenten worden vervuld; een en hetzelfde instrument kan verschillende functies tegelijk vervullen op een al dan niet positieve wijze. Dat betekent dat we voor elke functie moeten beoordelen welke maatregel daarbij in termen van alternatieve kosten en baten het meest geschikt is. Ook betekent dit dat we elk instrument moeten beoordelen op zijn neveneffecten op andere functies dan die welke het ten principale dient te vervullen. M.a.w. een voortdurend keuzeproces en een voortdurende herbezinning op eenmaal gedane keuzen van instrumenten is in het licht van veranderingen in resulterende effecten dringend gewenst. Dit klemt te meer waar zich intussen ook nog de doelstellingen van overheidsbeleid wijzigen. De voornaamste verdienste van Musgrave is geweest dat hij ons drie invalshoeken heeft gegeven van waaruit we doeleinden en instrumenten van het overheidsoptreden kunnen analyseren.

Inkomensherverdelingsbeleid

In de verdelings sfeer van de publieke sector tracht de overheid een gelijkmatiger inkomens- en vermogensverdeling tot stand te brengen. De instrumenten die daarvoor traditioneel worden gekozen liggen voornamelijk op het terrein van de inkomensoverdrachten. Aan de inkomstzijde hanteert men een belastingstelsel waarvan de progressiviteit in de directe belastingen voor zover deze de draagkracht te boven gaat, wordt verdedigd met inkomenspolitieke argumenten. De mogelijke tariefdifferentiatie in de indirecte belastingen (bijv. het nultarief, het lage en het hoge tarief in de BTW) kan er eveneens mee worden verdedigd. Aan de uitgavenzijde worden de

¹⁾ R. A. Musgrave, *The theory of public finance*, New York, 1959, blz. 3-27.

inkomensoverdrachten om niet aan de individuele burgers met voornamelijk inkomenspolitieke argumenten verdedigd. In deze sfeer liggen ook al die prijssubsidies van de overheid op marktgoederen die beogen de bestaande inkomensverdeling te veranderen en die leiden tot verschillende prijzen van dezelfde goederen voor verschillende inkomensgroepen 2).

Helaas legt het overheidsbeleid t.a.v. de inkomensverdeling te zeer de nadruk op het belastinginstrument en op de overdrachts- en subsidie-instrumenten, en worden andere instrumenten die dezelfde functie in termen van effectiviteit (wordt de gewenste inkomensverdeling er wel door verwezenlijkt?) en van efficiëntie (wordt de gewenste inkomensverdeling met het maximale positieve kosten-batensaldo verwezenlijkt?) beter zouden kunnen vervullen te weinig bij het politieke keuze- en evaluatieproces betrokken. Dat is jammer omdat aan de eenmaal gekozen instrumenten een aantal nadelen kleven die aan de juistheid van die keuze op dit moment op zijn minst doen twijfelen. Die nadelen zijn de volgende:

1. Aan alle drie instrumenten, de belastingen, de overdrachten en de prijs-subsidies, kleeft het nadeel dat zij werkzaam zijn in de secundaire respectievelijk tertiaire sfeer van de inkomensopbouw 3). Zij hebben effect op de verdeling van inkomen achteraf, nadat het eenmaal gevormd is, niet op de vorming ervan in het productieproces zelf. Zij hebben op hun best een positieve invloed op de gevolgen van het proces van inkomensvorming op de verdeling, maar oefenen daarmee op de oorzaken ervan, de totstandkoming van de beloningsvoeten en van het gebruik van de productiefactoren in het voortbrengingsproces, geen directe invloed uit. Dit is „kurieren am Symptom”, omdat daarmee de oorzaken van de onrechtvaardig geachte verdeling niet worden opgeheven. Zo'n beleid houdt juist die oorzaken, en daarmee ook zich zelf in stand.

2. Aan het belastinginstrument kleeft het grote bezwaar dat er zeer sterke aanwijzingen zijn dat naarmate de gemiddelde en de marginale druk ervan toenemen, de effectiviteit en de efficiëntie ervan navenant dalen. Allerlei afwentelingsprocessen in de vorm van aanpassing van economisch gedrag, van ontgaan en van ontduiking hebben geleid tot relatief verminderde opbrengsten (in termen van wat formeel mogelijk was), tot verlaging van de belastingmoraal en tot vervlakking van de werkelijke, effectieve druk zodat de tariefopbouw in feite niet progressief, maar eerder proportioneel is geworden. Het zijn vooral de hogere inkomensgroepen voor wie het profijtelijk is van allerlei afwentelingsmogelijkheden gebruik te maken. Bovendien hebben zij meer dan de lagere inkomensgroepen daartoe de objec-

tieve mogelijkheden 4). Dit heeft tot gevolg dat de beoogde verdelingseffecten van de tariefopbouw in het geheel niet of slechts gedeeltelijk worden gerealiseerd. Dit betekent ook dat verder sleutelen aan de tariefopbouw of aan de belastinggrondslag uit het oogpunt van inkomensverdeling gedoemd is te mislukken. Het vliegwielt van het afwentelingsproces zal er alleen maar verder door worden aangezwengeld. Deze afwentelingsprocessen zijn zo ingekankerd dat de uitspraak van Nietzsche weer actueel is: „daar waar geen natuurlijke aandrift bestaat tot gehoorzamen, daar heeft een „gij moet” geen zin”.

3. De afwentelingsprocessen die de werking van een progressief belastinginstrument uithollen spelen ook de inkomensoverdrachten en de prijssubsidies op marktgoederen parten in hun veronderstelde inkomensherverdelende werking. Analytisch gezien zijn inkomensoverdrachten en subsidies te beschouwen als negatieve belastingen. Het is dan ook plausibel om te veronderstellen dat afwentelingsprocessen zich niet zullen beperken tot de belastingzijde maar ook mee zullen spelen aan de uitgavenzijde. D.w.z. dat zich verschillen zullen voordoen tussen het interventiepunt (juridisch, formeel) en de effectieve neerslag (economisch, materieel) van inkomensoverdrachten en prijssubsidies van de overheid. Het onderzoek naar de richting en omvang van deze afwentelingsprocessen aan de uitgavenzijde staat nog in de kinderschoenen, maar wel kan aannemelijk worden gemaakt dat bijv. sociale uitkeringen voor een deel bij anderen dan de doelgroep terecht komen, wanneer een vergroting van de effectieve vraag naar bepaalde goederen en diensten leidt tot prijsstijgingen die slechts het producentensurplus verhogen. Evenzo kunnen individuele huursubsidies als negatief effect hebben dat zij voor een deel weglekken naar de woningproducenten en -exploitanten in de vorm van prijsstijgingen van het betreffende goed. De wet van Dalton, bekend uit de belastingafwentelingstheorie 5), lijkt ook hier op te gaan. Dit alles maakt de instrumenten van inkomensoverdrachten en prijssubsidies op marktgoederen uit het oogpunt van gewenste beïnvloeding van de inkomensverdeling twijfelachtig: zij zijn immers aan dezelfde uitholling onderhevig als het belastinginstrument.

4. Ten slotte tasten inkomensoverdrachten, maar vooral prijssubsidies op marktgoederen de onafhankelijkheid van de consument aan. Daarmee wordt uit inkomenspolitieke overwegingen getracht het bestedingspatroon van de individuele consument niet alleen op te krikken, maar ook te beïnvloeden. Daarbij komt nog het volgende. Prijssubsidies op marktgoederen zijn een vorm van gebonden hulp omdat de besteding van de betreffende gelden niet vrij is, maar juist

aan bepaalde andere bestedingen is gebonden. Inkomensoverdrachten zijn een vorm van ongebonden hulp omdat de ontvangers de besteding ervan vrij staat. Maar gebonden of ongebonden, beide blijven een vorm van hulp en worden ook als zodanig door de ontvangers ervaren. Zij bevestigen hun afhankelijkheidspositie van de overheid en richten bij voortduring de aandacht op de omstandigheid dat de ontvangers zich door welke oorzaak dan ook in het productieproces geen redelijk basisinkomen kunnen verwerven. Zij bestendigen die situatie van afhankelijkheid omdat zij het kwaad, de ongelijkheid in de inkomensvorming, niet in de wortel maar slechts in de gevolgen, een onrechtvaardige inkomensverdeling, aanpakken en dan nog onvolledig.

De bovengenoemde vier argumenten leiden tot de conclusie, dat een inkomensverdelingsbeleid dat zich beperkt tot handhaving en uitbreiding van het aantal instrumenten dat werkzaam is in de secundaire en tertiaire sfeer van de inkomensverdeling, gaandeweg meer tot mislukken gedoemd zal zijn, omdat de veronderstelde effectiviteit en efficiëntie van die instrumenten als gevolg van genoemd slijtageproces zo langzamerhand het punt naderen of wellicht reeds overschreden hebben waarin zij in het tegendeel omslaan.

Inkomensvormingsbeleid

De vraag die daarop volgt is natuurlijk: hoe moet het dan wel? Een overheidsbeleid gericht op een minder ongelijke inkomensverdeling, zal niet de gevolgen, maar de oorzaken van de ongelijke inkomensverdeling moeten aanvatten. Als maatregelen in de secundaire en tertiaire sfeer niet of niet meer helpen, zal er iets in de primaire sfeer moeten gebeuren zolang we de bestaande verdeling niet aanvaardbaar achten. Zo'n beleid is geen inkomensherverdelingsbeleid, maar een inkomensvor-

2) Bedoeld wordt het systeem van z.g. „inkomensprijzen”. Voor een kritiek daarop G. Nooteboom, *Inkomensprijzen*, *ESB*, 28 april 1976, blz. 408-409.

3) Zie voor een schematische opbouw van de personele inkomensverdeling in termen van primaire, secundaire en tertiaire sfeer: D. J. Wolfson, *Wat krijgen wij van de overheid?*, *Openbare Uitgaven*, februari 1976, blz. 2-10.

4) Zie voor een smakelijk zij het ietwat gechargeerd overzicht van wat er al niet allemaal mogelijk is in het Nederlandse belastingstelsel: C. A. de Kam, *Betalen is voor de dommen*. Amsterdam, 1977.

5) De Wet van Dalton is oorspronkelijk geformuleerd voor belastingen en houdt in, dat de verdeling van de belastingdruk over vragers en aanbieders omgekeerd evenredig is met de (in absolute zin genomen) prijs-elasticiteiten van vraag en aanbod. Zie hiervoor W. J. Keller, *Belastingafwenteling*, *ESB*, 2 juli 1975, blz. 642-645.

gingsbeleid. De instrumenten van dat beleid zullen de inkomensvorming in het productieproces zodanig moeten beïnvloeden, dat daaruit zoveel als mogelijk de gewenste, minder ongelijke inkomensverdeling resulteert. Een fundamenteel inkomensvormingsbeleid zal er derhalve op gericht moeten zijn de beloningsvoeten van de in het voortbrengingsproces gebruikte productiefactoren te beïnvloeden. Daarenboven kan de verdeling van de inkomensverwervende productiefactoren worden beïnvloed. Beperken we ons tot de produktiefactor arbeid, m.a.w. zien we arbeid als de voornaamste bron van inkomens, dan heeft een z.g. „*bronnenbeleid*” de volgende aangrijpingspunten.

In de eerste plaats kan men, geheel in de lijn van de grensproductiviteitstheorie, trachten de grensproductiviteit van arbeid te verhogen door middel van verbetering van de kwaliteit van die arbeid. Men gaat daarbij uit van het „contributieve beginsel” 6), dat inhoudt dat iedere aanbieder op de arbeidsmarkt een aanspraak kan doen gelden op de tegenwaarde van het grensprodukt van de door hem geleverde arbeid. M.a.w. men kan trachten de inkomensverwervende factoren van individuen met een laag inkomen, in het productieproces te verhogen. Zien wij de verworven graad van scholing als één van de belangrijkste inkomensverwervende eigenschappen van een individu op de arbeidsmarkt, dan kan een daarop gericht *onderwijs- en vormingsbeleid* van de overheid een grote rol spelen. Verbetering van vorming, onderwijs en scholing leidt in deze opvatting tot een verbetering van de kwaliteit van de arbeid. Er zal daarbij naar inkomensgroep moeten worden gedifferentieerd om vooral de lagere inkomens daarvan te laten profiteren. De inkomensverwervende eigenschappen van een individu op de arbeidsmarkt worden opgetrokken en dit leidt in het verder vrijgelaten spel van maatschappelijke krachten tot een hogere beloningsvoet van arbeid en dus tot meer inkomen. Voorts kan men trachten het plafond van de inkomensverdeling omlaag te brengen door meer mensen een hogere opleiding te geven. De relatieve schaarste aan hoger gekwalificeerde arbeid wordt daardoor verminderd. Wanneer sprake is van een situatie van voldoende concurrentie op de arbeidsmarkt (mobiliteit, geen toetredingsbelemmeringen, flexibele loonvorming) zal dit leiden tot een daling van het grensprodukt, en bijgevolg tot een daling van de beloningsvoet en van het inkomen, van de betreffende arbeidsaanbieders. Zodoende kan men dus enerzijds aan de onderkant van de inkomensverdeling de lagere inkomens optrekken en anderzijds aan de bovenkant van de inkomensverdeling de hogere inkomens doen dalen, door een onderwijs- en vormingsbeleid te voeren dat de verdeling van inkomensverwer-

vende factoren over personen beïnvloedt.

In de tweede plaats kan men trachten in te grijpen in het functioneren van de arbeidsmarkt zelf, zonder deze evenwel geheel terzijde te stellen. Anders dan met een gericht onderwijs- en vormingsbeleid betekent dat, dat de arbeidsmarkt niet langer vrij wordt gelaten, maar in meer of mindere mate wordt gereguleerd. Een daarop gericht beleid is niet marktconform, maar marktordenend. Een gericht *arbeidsmarktbeleid* kan trachten een aantal beperkende randvoorwaarden tot stand te brengen waarbinnen het vrije krachtenspel van vraag en aanbod zijn gang kan gaan, maar waar op straffe van bepaalde sancties niet buiten kan worden getreden. Gedacht kan worden aan regulering van toetreding tot de arbeidsmarkt van arbeidsaanbieders, aan regulering van toetreding van arbeidsvragers tot diezelfde arbeidsmarkt, aan regulering van de hoogte van de beloningsvoeten van de arbeid en aan regulering van de hoeveelheid gevraagde respectie-

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

velijk aangeboden arbeid per arbeidsplaats. Bij *toetreding* tot de arbeidsmarkt van vragers en aanbieders kan worden gedacht aan het te voeren beleid inzake de pensioenvoorziening, de sociale voorzieningen/verzekeringen en de secundaire arbeidsvoorwaarden. Bovendien spelen hier onderwijsbeleid en werkgelegenheidsbeleid een rol. Bij het *peil van de beloningsvoeten* kan worden gedacht aan de wetgeving met betrekking tot het minimumloon. Bovendien kunnen loonkostensubsidies aan de particuliere sector alsmede het salarisbeleid tegenover ambtenaren een rol spelen. Inzake de *hoeveelheid arbeid per arbeidsplaats* kunnen we denken aan het beleid inzake de primaire arbeidsvoorwaarden.

Dit alles valt binnen het kader van een stringente inkomenspolitiek op zowel macrovlak (aandelen van de factorinkomens in het nationaal inkomen) als microniveau (beloningsvoeten van de produktiefactoren). Gebruik van een instrument als de geleide-loonpolitiek 7) verdient daarbij serieuze overweging. Een arbeidsmarktbeleid dat ordening en regulering beoogt, houdt echter niet automatisch in dat daarmee de grensproductiviteitstheorie en het daaruit voortvloeiende contributieve beginsel worden losgelaten. Integendeel. Een dergelijk beleid moet er in eerste instantie juist op gericht zijn de bestaande beloningsstructuur met behulp van aanbevelingen die voortvloeien uit de grensproductiviteitstheorie door te

lichten en waar nodig te rationaliseren. Alom constateren we dat onvolkomen concurrentie op diverse deelmarkten van arbeid eerder regel dan uitzondering is geworden. Monopoliepraktijken van bepaalde standsorganisaties en beroepsgroepen, leidend tot een bijna onneembare barrière van toetredingsbelemmeringen, hebben tot resultaat gehad dat op sommige deelmarkten de grensprodukten van arbeid vanuit maatschappelijk oogpunt zijn overgewaardeerd. De kunstmatige schaarste aan o.m. tandheelkundige hulp kan hierbij als voorbeeld gelden. De dreigende overvloed aan bepaalde soorten academici is een voorbeeld van het omgekeerde. Op andere deelmarkten treden daarentegen veelvuldig externe effecten op die de automatische aansluiting van een maatschappelijk optimum op de uitkomsten van individueel-rationeel gedrag meer en meer belemmeren. Dit heeft ertoe geleid dat op weer andere deelmarkten de grensprodukten van arbeid vanuit maatschappelijk oogpunt zijn ondergewaardeerd. De onderbetaling van niet of weinig geschoolde en vuile arbeid heeft geleid tot een tekort daaraan, dat we hebben getracht op te vangen door het aantrekken van gastarbeiders. Dit alles betekent dat we de grensproductiviteitstheorie in een marktordenend en -regulerend beleid niet direct hoeven los te laten. We moeten daarmee juist de grensprodukten der produktiefactoren in maatschappelijke zin corrigeren. Zulks vergt allereerst een functieclassificatie van alle beroepsgroepen zoals recent door Wolfson bepleit 8). Een daaruit voortvloeiende maatschappelijke rationalisering van de beloningsvoeten zal ertoe leiden dat de tekorten op sommige deelmarkten en de overschotten op andere deelmarkten verdwijnen.

De resulterende primaire inkomensverdeling wordt daarmee echter nog niet per se ethisch aanvaardbaar. De grensproductiviteitstheorie levert slechts een efficiency-maatstaf voor de beloningsstructuur, nl. om vanuit allocatief oogpunt de juiste man op de juiste plaats te krijgen. Daaruit vloeit echter niet logisch de maatschappelijke aanvaardbaarheid van aanspraken op de tegenwaarde van de eigen inbreng in het productieproces vanuit distributief oogpunt. „Efficiency” en „equity” zijn twee geheel verschillen-

6) Voor een dergelijk pleidooi ook D. J. Wolfson, *Op zoek naar een aanvaardbare verdeling*, oratie Rotterdam, 1977, blz. 33.

7) De argumenten daarvoor liggen zowel op het macroniveau (categoriale verdeling, inflatiebestrijding, werkgelegenheidsbevordering via de publieke sector) als op het microniveau (personele verdeling). Zie J. van den Doel, C. de Galan en J. Timbergen, Pleidooi voor een geleide loonpolitiek, I en II, in *ESB*, 17 maart 1976 en 1 september 1976.

8) D. J. Wolfson, *Op zoek naar een aanvaardbare verdeling*, blz. 15.

de zaken en wie beide door elkaar haalt vermengt economische wetenschap met politiek. Een norm voor een rechtvaardige inkomensverdeling halen we bijv. uit de sociale en politieke filosofie. Wanneer we zo'n norm in economische termen kunnen operationaliseren is het mogelijk een oordeel te vellen over de bestaande primaire inkomensverdeling. Als zelfs na de aangebrachte maatschappelijke correctie der grensproducten nog blijkt dat die verdeling vanuit ethisch oogpunt onaanvaardbaar is, is pas het moment gekomen om het contributieve beginsel gedeeltelijk of geheel los te laten in de primaire sfeer, dan wel te corrigeren door maatregelen in de secundaire en tertiaire sfeer. Een en ander is afhankelijk van de afweging die we tussen „efficiency” en „equity” maken. Waar economische groei en inkomensnivellering elkaar zoals vaak wordt beweerd bijten, moet vanuit maatschappelijk oogpunt de optimale combinatie van beide worden nagestreefd.

Als we na ampel beraad tot de conclusie komen dat we in een gericht en ordenend arbeidsmarktbeleid de grensproductiviteitstheorie als leidraad voor de beloningsvoeten van produktiefactoren gedeeltelijk of zelfs geheel moeten loslaten, komt het contributieve beginsel op losse schroeven te staan. De leuze „loon naar prestatie”, waarbij voor prestatie het grensproduct van de aangewende produktiefactor wordt ingevuld, zou dan kunnen worden getoetst aan het beginsel van de „compenserende inkomensverschillen”. Dat beginsel houdt in dat alleen die inkomensverschillen nog rechtvaardig zijn die de materiële of psychische kosten van verwerving van inkomen uit arbeid compenseren. Dit alles geldt overigens niet alleen voor de looninkomens maar voor alle inkomens, dus ook voor die van de zelfstandige beroepsuitoefenaars. Tot slot kan eventueel zelfs het behoefte-element expliciet worden geïntroduceerd, al levert operationalisatie en meting daarvoor weer aparte problemen op.

Deze discussie maakt tevens duidelijk dat er ook in het inkomensbeleid sprake is van meer keuze-alternatieven dan de twee die gebruikelijk worden genoemd. Het probleem van coördinatie van economische beslissingen kan op verscheidene manieren worden opgelost. Tussen de beide uitersten van een volledig gecentraliseerde planeconomie enerzijds en een volledig vrijgelaten markteconomie anderzijds ligt een enorm tussengebied waarop verscheidene mengvormen van beide coördinatiemethoden mogelijk zijn. Als we uit inkomenspolitieke overwegingen het vrij functioneren van de arbeidsmarkt aan banden willen leggen, komen we niet automatisch uit op volledige planning van de allocatie van arbeid en van arbeidsplaatsen. Regulering van de arbeidsmarkt en in samenhang daarmee beïnvloeding van de in-

komensverdeling dient plaats te vinden op basis van een publieke en openbare discussie en onder democratische controle van het parlement. De traditioneel bepaalde beloningsstructuur dient aan de geldende normen van een rechtvaardige inkomensverdeling aangepast te worden op basis van discussie en onderhandelingen met de direct betrokkenen. De macht der gewoonte die in het proces van inkomensvorming zo'n overheersende rol speelt, kan worden gebroken door een wetenschappelijke analyse van dat proces en van de factoren die daarin op de resulterende inkomensverdeling van invloed zijn.

Klinkt dit alles nog rijkelijk vaag, het duidt wel de richting aan waarin een fundamenteel inkomensvormingsbeleid in de nabije toekomst dient te gaan. Het is echter tekenend voor de beleidswetenschappen dat de (positieve) analyse van de sociale processen van inkomensvorming en bijgevolg van inkomensverdeling in een gemengde economische orde moeizaam van de grond komt. Dit geldt evenzeer voor de formulering of zelfs maar voorbereiding van (normatieve) beleidsvoorstellen met betrekking tot inkomensvorming en inkomensverdeling in een gemengde economische orde.

Er zal nog veel werk moeten worden verricht om van de stelling „we moeten van een inkomensherverdelingsbeleid in de secundaire en tertiaire sfeer naar een inkomensvormingsbeleid in de primaire sfeer” te komen tot een consistent geheel van beleidsvoorstellen, waarmee de overheid concreet en direct aan de slag kan gaan, wanneer men het over de politieke uitgangspunten en doelstellingen van die beleidsvoorstellen eens is. In dat verband verdienen de pogingen van Tinbergen dienaangaande niet alleen meer aandacht, maar ook meer actieve steun 9).

Vooruitzichten en conclusies

Als we met het bovenstaande pleidooi in het achterhoofd de inkomenspolitiek van het kabinet-Den Uyl beoordelen kunnen we het volgende opmerken. De ontwikkeling naar een meer gelijke inkomensverdeling in Nederland heeft zich, zoals de hoogleraren Pen en Tinbergen recent hebben aangetoond 10), sinds de Tweede Wereldoorlog trendmatig doorgezet. De regeerperiode van het kabinet-Den Uyl maakt daarop geen uitzondering. Terecht kan men er zich op beroepen met het gevoerde beleid een meer gelijke inkomens-

verdeling te hebben bevorderd. Daarbij kunnen echter terzelfder tijd een aantal kanttekeningen worden geplaatst.

In de eerste plaats is deze nivellering niet zozeer tot stand gekomen door het plafond van de inkomens (relatief) te verlagen, maar meer door de vloer van de inkomens (relatief) op te trekken. Enkele instrumenten die daarbij werden gehanteerd zijn de optrekking van de diverse minimumlonen, de tot stand gebrachte koppeling van een aantal sociale uitkeringen aan deze minimumlonen (de z.g. netto-netto-problematiek) en de uitbreiding van het systeem van individuele huursubsidies. Anderzijds is in de belastingsfeer geen matiging betracht in de progressiviteitsontwikkeling. De progressie in de tariefstructuur is verder verhoogd terwijl de inflatiecorrectie slechts voor 80% wordt toegepast 11).

In de tweede plaats valt op dat de gehanteerde instrumenten allemaal liggen in de secundaire en tertiaire sfeer van de inkomensverdeling. Op het gebied van het door ons bepleite inkomensvormings- of bronnenbeleid is maar weinig ondernomen. Op grond van de bovengenoemde vier argumenten valt echter te verwachten, dat de gehanteerde instrumenten als gevolg van het geschetste, in hevige mate toenemende slijtageproces waaraan zij onderworpen zijn, aan effectiviteit en efficiëntie zullen inboeten. Een eventueel volgend kabinet-Den Uyl zal meer dan in haar eerste regeerperiode aandacht moeten schenken aan instrumenten op het terrein van de inkomensvorming, wanneer zij een beleid gericht op een meer gelijke inkomensverdeling wil continueren. Daarvoor is nodig dat men zich minder op de borst klopt vanwege alles wat er op het gebied van inkomensverdeling in de afgelopen jaren is bereikt en dat men zich meer bezint op te nemen maatregelen in de primaire sfeer voor de nabije toekomst. Althans, wanneer men de ontwikkeling naar een meer gelijke inkomensverdeling wil bestendigen.

Deze conclusie betreft niet alleen de politici, maar juist en vooral de beoefenaren van de beleidswetenschappen in ons land. Zij zijn het die op basis van een diepgravende positieve analyse van het proces van inkomensvorming in een gemengde economische orde als de onze voorstellen zullen moeten doen op basis waarvan de beleidsvoerders hun politiek ter bevordering van meer inkomensgelijkheid vorm kunnen geven.

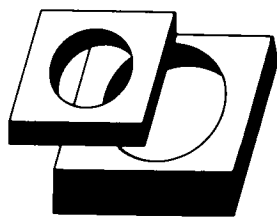
J. G. A. van Mierlo

9) J. Tinbergen, *Income distribution, analysis and policies*, Amsterdam, 1975.

10) J. Pen en J. Tinbergen, Hoeveel bedraagt de inkomensgelisatie sinds 1938?, *ESB*, 15 september 1976, blz. 880-884.

11) Zie voor een evaluatie van het fiscale beleid van het kabinet-Den Uyl: D. A. Albrechtse, Het fiscale beleid van het kabinet-Den Uyl, *ESB*, 18 mei 1977, blz. 476-480.

Blijf bij
lees *ESB*



Het reële overheidsaandeel

DR. J. D. HILFERINK

Dikwijls wordt aangenomen dat de gemiddelde prijs van door de overheid gefinancierde goederen en diensten sneller stijgt dan de prijs van de particuliere productie. Handhaving van de relatieve omvang van de overheidssector vergt dan een voortdurend stijgend overheidsaandeel in het nationaal inkomen. Toetsing van deze hypothese wordt echter bijna onmogelijk gemaakt door het ontbreken van een nauwkeurig bepaalde en algemeen aanvaarde prijsindex van de overheidsuitgaven.

Het is ook zonder exacte berekeningen wel aannemelijk te maken op welke wijze de prijzen in de overheidssector zich in de afgelopen jaren hebben ontwikkeld, in relatie tot bijvoorbeeld de prijsbeweging van het netto nationaal inkomen (marktprijzen). We gaan er daarbij van uit dat het verschil in prijsverloop vooral afhankelijk is van de volgende factoren:

- de relatieve toename van de productiviteit in de overheids- en particuliere sector;
- de loonontwikkeling in deze beide sectoren;
- het aandeel in de totale overheidsuitgaven van de posten lonen en salarissen, aankoop van goederen en diensten, inkomensoverdrachten en investeringen. Deze globale splitsing is van belang omdat elke post vermoedelijk een eigen, afwijkend prijsverloop heeft.

Onder een aantal eenvoudige vooronderstellingen zullen we de omvang van het verschil in prijsverloop proberen te benaderen voor de periode 1966 tot en met 1975. De benodigde gegevens zijn ontleend aan de *Nationale Rekeningen 1975* van het CBS, tenzij anders is vermeld.

Samenstelling van de uitgaven

Tabel 1 geeft een beeld van de samenstelling van de overheidsuitgaven. Bij de opgenomen splitsing naar economische categorieën zijn de rijksbijdragen aan sociale fondsen tot de inkomensoverdrachten gerekend. Deze bijdrage steeg tussen 1966 en 1975 van f. 0,5 tot f. 3,6 mrd. De uitgaven van de sociale verzekeringssector zijn buiten beschouwing gelaten, hoewel de conclusies die we ten aanzien van de inkomensoverdrachten trekken bijna steeds ook gelden voor de sociale verzekeringsuitgaven.

De inkomensoverdrachten zijn in het afgelopen decennium uitgegroeid tot de belangrijkste uitgavencategorie van overheidsuitgaven. Het aandeel in het N.I. tegen lopende prijzen is bijna verdubbeld. Het toch al bescheiden aandeel van de investeringen loopt steeds verder terug. De overheid heeft in 1975 beslag gelegd op ca. 40% van het netto nationaal inkomen, dat is een groei van 10 procent-punten ten opzichte van 1966.

Netto-investeringen

De overheidsinvesteringen in vaste activa zijn in overwegende mate gericht

op grond-, water- en wegenbouw-kundige werken (ca. 60%). Daarnaast is in de afgelopen jaren op grote schaal geïnvesteerd in schoolgebouwen.

Het CBS publiceert geregeld een prijsindexcijfer van de overheidsinvesteringen. Dat cijfer blijkt te zijn gebaseerd op het prijsverloop van nieuwe woningen in de woningwetsector. Aangezien de investeringen grotendeels weg- en waterbouw betreffen is het nog maar de vraag of deze prijsindex een juist beeld geeft. Volgens het CPB 1) is het aandeel van de lonen dan wel loon gevoelige uitgaven in weg- en waterbouw aanzienlijk lager dan bij de nieuwbouw van woningen, zodat uit dien hoofde mag worden verwacht dat de prijzen van investeringsprojecten — als gemiddelde — minder gevoelig zijn voor loonstijgingen en daardoor de prijsstijging wellicht geringer is geweest dan de CBS-index doet vermoeden.

Het CBS raamt de prijsstijging van netto-overheidsinvesteringen in de periode 1966-1975 op ruim 105%. In dezelfde periode vertoonde het nationaal inkomen (marktprijzen) een prijsstijging van ca. 94%. Als gevolg van dit verschil in prijsverloop daalde het reële aandeel van de investeringen overigens met slechts 0,2 procent-punt.

Inkomensoverdrachten

Tot de inkomensoverdrachten om niet aan gezinnen en bedrijven behoren, behalve de al eerder genoemde rijksbijdragen aan sociale verzekeringsfondsen, bijstandsuitkeringen, uitkeringen krachtens de wet werkloosheidsvoorzieningen en andere ondersteuning ten behoeve van zwakke groepen in de maatschappij.

Wij nemen aan dat de prijsontwikkeling met betrekking tot inkomensoverdrachten kan worden weergegeven door de prijsindex van de consumptie van gezinshuishoudingen. Of anders gezegd:

Tabel 1. Procentueel aandeel in het netto nationaal inkomen (marktprijzen)

Jaar	Lonen/ salarissen	Aankoop van goederen en diensten	Netto investe- ringen	Inkomens- over- drachten	Overheid totaal
1966	12,5	4,8	4,5	8,7	30,5
1975	15,1	5,0	3,5	16,6	40,2

1) Centraal Planbureau, *De Nederlandse economie in 1980, 1976*, blz. 346-347.

de reële waarde van de overdrachten wordt volgens onze opvatting bepaald door de hoeveelheid consumptiegoederen die de ontvangers voor het uitgekeerde bedrag kunnen kopen. Verhoging van het totale reële bedrag vindt plaats door een extra-verhoging per ontvanger boven de compensatie voor de prijsstijging, dan wel door een uitbreiding van het aantal ondersteunde gezinnen en bedrijven.

Het gemiddelde prijspeil van consumptiegoederen nam in de onderzochte periode toe met 82%. Dat is minder dan de prijsstijging van het nationaal inkomen (94%). Als gevolg daarvan is het reële aandeel van de inkomensoverdrachten van 1966 tot en met 1975 met 2,3 procent-punten gestegen.

Lonen en salarissen

Wat de post lonen en salarissen betreft bestaat de conventie om de loonstijging van het overheids personeel geheel als een prijsstijging te zien. Er wordt geen rekening gehouden met een eventuele stijging van de — veelal moeilijk te meten — arbeidsproductiviteit. Een produktiviteitsverbetering zou moeten leiden tot een correctie van het prijsindexcijfer van de overheidsproductie. In de CBS-statistieken wordt alleen de toeneming van het aantal ambtenaren als een volumestijging van de productie beschouwd.

Laten we eens aannemen dat de verhoging van de produktiviteit minimaal nihil is en maximaal parallel loopt met de gemiddelde produktiviteitsverhoging in de particuliere sector 2). Voorts gaan we ervan uit dat produktiekosten alleen uit lonen bestaan, terwijl de lonen zowel in de overheidssector als in de particuliere sector jaarlijks met eenzelfde percentage toenemen. In tabel 2 zijn prijsindexcijfers van de „overheidsproductie” (lonen en salarissen van ambtenaren) berekend bij een aantal veronderstelde produktiviteitsstijgingen, uitgaande van het basisjaar 1966.

Als de groei van de produktiviteit nihil zou zijn geweest in de jaren 1966-1975, waren de prijzen van de overheidsprodukten met 177% toegenomen. Deze relatief sterke prijsstijging zou een daling in het reële overheidsaandeel met 3,7 procent-punten hebben veroorzaakt. Bij een groei van de produktiviteit met 4% per jaar zou het reële overheidsaandeel praktisch ongewijzigd zijn gebleven. In het geval van een produktivi-

Tabel 2

Jaarlijkse produktiviteitsstijging (in %)	Prijsindexcijfer overheidsproductie 1975 (1966 = 100)	Reëel overheidsaandeel in nationaal inkomen in 1975 (netto, marktprijzen) (1966 = 12,5%)
0	277	8,8%
2	233	10,4%
4	197	12,3%
6	165	14,7%

Bron: Nationale Rekeningen 1975, CBS.

teitstoening met 6% neemt het reële aandeel van de overheid in het nationaal inkomen daarentegen toe. Zie tabel 2.

Een moeilijkheid is dat er op dit ogenblik erg weinig inzicht bestaat in de feitelijke ontwikkeling van de arbeidsproductiviteit van ambtenaren. Het is waarschijnlijk dat ook bij de overheid door toepassing van nieuwe machines (zoals computers), van nieuwe wapens voor de defensie, door verbetering van het management enz. ten minste een beperkte produktiviteitstoening

Deze rubriek wordt verzorgd door het Instituut voor Onderzoek van Overheidsuitgaven

plaatsvindt 3). Maar die toeneming is vermoedelijk geringer dan gemiddeld voor het bedrijfsleven wordt berekend. Het ligt eerder voor de hand om de overheid op dit punt te vergelijken met de particuliere dienstensector, waar de produktiviteitsstijging ook achterblijft bij die van het bedrijfsleven als geheel. Het CPB 4) raamt de jaarlijkse stijging in de sector diensten op 2 à 3%.

Aankoop van goederen

Deze categorie van uitgaven maakt ca. 5% van het nationaal inkomen uit. Het gaat daarbij om de aanschaf van militaire goederen, uitgaven voor energie, schoon houden van overheidsgebouwen, kantoorbehoeften enz. Voorts rekent men tot deze uitgavenpost subsidies aan instellingen zonder winstoogmerk, zoals toneelgezelschappen. De jaarlijkse subsidieverhogingen worden in belangrijke mate bepaald door de opgetreden loonstijging. We nemen — enigszins arbitair — aan dat de

toeneming van de prijzen in deze uitgavencategorie kan worden weergegeven door de prijsstijgingscomponent van het netto nationaal inkomen. Daardoor worden het nominale en reële aandeel in het nationaal inkomen aan elkaar gelijk gesteld.

Conclusies

Met behulp van bovenstaande veronderstellingen is het nu mogelijk een prijsindexcijfer voor de totale overheidsuitgaven te construeren. Volgens onze berekeningen is er sedert 1966 bij de overheid een gemiddelde prijsstijging van ca. 8% per jaar opgetreden, uitgaande van een jaarlijkse produktiviteitsstijging van 2%. Aangezien de prijsstijging m.b.t. het nationaal inkomen in dezelfde periode ca. 7,5% heeft bedragen, kan worden geconcludeerd dat het relatieve prijsverloop ten nadele van de overheid heeft gewerkt, hoewel in beperkte mate. In dit licht bezien is het gerechtvaardigd als verklaring van het sterk stijgende overheidsaandeel mede het gesignaleerde „prijs-effect” aan te voeren. Dit effect heeft vooral een ongunstige uitwerking in de sfeer van de overheidsproductie (lonen en salarissen van ambtenaren); dit in tegenstelling tot de inkomensoverdrachten die hebben kunnen profiteren van het prijsverloop. Naarmate het relatieve belang van deze overdrachten op de overheidsbegroting toeneemt, zal het verschil in prijsontwikkeling geringer worden.

J. D. Hilferink

2) Zie ook E. L. Berg, Overheidshuishouding en prijsontwikkeling: problemen rond de structurele norm, *ESB*, 31 oktober 1962, blz. 1052 e.v.

3) Zie hierover meer uitvoerig de *Miljoenennota 1964*, blz. 7.

4) Centraal Planbureau, o.c., blz. 56.

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

Stephen A. Marglin: Value and price in the labour-surplus economy. Oxford University Press, Londen, 1976, 252 blz., f 7,50.

In een economie gekenmerkt door open en/of verborgen werkloosheid is het feitelijk uitbetaalde nominale loon geen juiste maatstaf voor de sociale kosten van het volledig te werk stellen van geheel of gedeeltelijk werklozen. De oorzaak van deze discrepantie tussen de sociale waarde en nominale prijs van de arbeid is gelegen in een niet onbelangrijk positief verschil tussen de marginale produktiviteit van een werkende en de marginale produktiviteit van een geheel of gedeeltelijk werkloze. In ontwikkelingslanden met aanzienlijke werkloosheid kan de marginale produktiviteit van ongeschoolde arbeid zelfs nihil zijn; in dat geval zijn de sociale kosten van ongeschoolde arbeid eveneens nul, omdat geen produktie elders verloren gaat door tewerkstelling van deze arbeid. Om de sociale kosten van ongeschoolde arbeid in een situatie van arbeidsoverschot juist te beoordelen zal daarom een rekenloon moeten worden gehanteerd dat onder het nominale loon ligt, en in extreme gevallen nul zal zijn. Aangezien overschatting van de sociale kosten van arbeid doorgaans onderschatting van de sociale opbrengst van kapitaal impliceert, zal het gebruik van juiste rekenprijzen voor primaire produktiefactoren tot meer gebruik van arbeid en minder gebruik van kapitaal leiden dan in een situatie waarin nominale marktprijzen worden gehanteerd.

Marglins hoofdthema is dat deze „conventional wisdom” voor een economie met een arbeidssurplus — in de literatuur bekend onder de naam sociaal marginaal produktiviteitscriterium en verbonden met het werk van A. E. Kahn, H. B. Chenery, W. A. Lewis en J. Tinbergen — verkeerd en verderfelij is, omdat geen rekening wordt gehouden met de politieke en institutionele beperkingen op doeltreffende overheidsinterventie. De beperkte reikwijdte van fiscale en monetaire maatregelen zijn juist de oorzaak van het aanhoudende arbeidsoverschot.

Onder de geschetste omstandigheden kunnen besparingen en investeringen niet anders dan sub-optimaal zijn, omdat de overheid niet in staat is de toename van de consumptie als gevolg van de bij nieuwe projecten te werk gestelde werklozen binnen de perken van

de toename van de produktie te houden. Een marginale eenheid investeringen is daarom sociaal waardevoller dan een marginale eenheid consumptie, zodat het effect van een nieuw project op de verdeling tussen consumeren en investeren niet langer irrelevant is. Projecten die in een situatie van sub-optimale besparingen tot consumptieverhoging leiden, brengen, om die reden, sociale kosten met zich mee. Dit sociaal nadelig consumptie-effect komt tot uiting in een rekenprijs van de arbeid die boven het bedrag van de opgeofferde produktie zal liggen, en dus tot een andere keuze van techniek zal kunnen leiden. „A responsible *but constrained* government might well choose to sacrifice present employment and output in order to increase future employment and output”. De conventionele wijsheid is „as useful as recipes for baked ham to a rabbi's wife”. Vraagstukken van optimale besparingen, werkgelegenheid en projectkeuze kunnen dus niet langer als onafhankelijk worden beschouwd.

In een veertiental hoofdstukken werkt Marglin deze these analytisch uit. In het eerste deel wordt de waarde-bepaling in een zich optimaal ontwikkelende economie geanalyseerd. Vervolgens worden in een tweede reeks hoofdstukken de voorwaarden waaronder optimale aanwending van produktiefactoren tot stand komt met behulp van optimale groei modellen nader uitgewerkt. Ten slotte worden een aantal speciale aspecten van een door een arbeidssurplus gekenmerkte economie behandeld. De behandeling van de stof is zeer rigoureu en veronderstelt meer dan minimale kennis van gangbare optimaliseringstechnieken. De hoofdconclusies zijn hierboven reeds aangegeven.

Maakt de grondige analytische behandeling van het waardevraagstuk in een situatie van structurele werkloosheid dit boek tot een volwaardige tegenhanger („duaal” in Marglins woorden) van A. K. Sens bekende werk over keuze van technieken, voor een publikatie die in 1976 verschijnt, is de probleemstelling toch enigszins gedateerd. Uit het voorwoord en de referenties blijkt dat het boek aan het eind van de jaren zestig reeds grotendeels tot stand moet zijn gekomen (Marglin is

mede-auteur van de conceptueel overeenkomende en in 1972 gepubliceerde UNIDO-*Guidelines*). Een aantal belangrijke discussies over methoden van projectenbeoordeling uit de jaren zeventig zijn dan ook niet verwerkt (het bekende Little-Mirrlees symposium van 1972, de Wereldbank-handleiding van 1975). Hierdoor doet zich het enigszins ironische verschijnsel voor dat Marglins thans gepubliceerde pleidooi al een aantal jaren zo niet tot de „conventional wisdom” dan toch tot een erkende opvatting in de moderne projectenbeoordeling wordt gerekend. Argumenten voor en tegen de Marglin (— Sen — Little — Mirrlees) aanpak zijn inmiddels elders in de literatuur uitvoerig behandeld. Zo wordt het feit dat sub-optimale besparingen geen voldoende voorwaarde voor verwerking in projectenbeoordeling vormen, onvoldoende door Marglin onderkend. Over het probleem om een situatie van sub-optimale besparingen in werkelijkheid te identificeren wordt niet gesproken.

Al deze beperkingen doen overigens geen afbreuk aan de intrinsieke waarde van Marglins voortreffelijke studie, die met Sens genoemde werk als het theoretisch raamwerk kan worden beschouwd voor de selectie van investeringsprojecten onder sub-optimale besparingen.

A. Kuyvenhoven

W. C. Posthumus Meyjes: Dat doet me denken aan. Bonaventura BV, Amsterdam, 1976, 320 blz., f. 17,50.

Vanaf de eerste uitgave van *FEM* schrijft Posthumus Meyjes in iedere aflevering een kroniek. Dit boek bevat een bundeling van de 150 kronieken die hij van 26 september 1970 t/m 9 september 1976 schreef.

B. W. M. Hövels en P. Nas: Ondernemingsraad en medezeggenschap. Sociologisch Instituut Katholieke Universiteit, ITS, Nijmegen, 1976, 78 blz.

Samenvatting van het onderzoek naar de feitelijke werkwijze van een 100-tal ondernemingsraden, uitgevoerd in opdracht van de Stichting Stuurgroep Sociaal Wetenschappelijk Onderzoek onder auspiciën van de COP/SER.

Dr. H de Vries: Economenwerk en werkloosheid. Universitaire Pers, Leiden, 1976, 27 blz.

Rede uitgesproken bij de aanvaarding van het ambt van gewoon lector in de economische geschiedenis aan de Rijksuniversiteit te Leiden. Handelt over de concrete gedachten die Nederlandse economen vóór 1940 hadden over het werkloosheidsbeleid.



de rijksoverheid vraagt

hoofd bedrijfseconomische zaken (mnl./vrl.) vac. nr. 7-0135/0936

voor het Ministerie van Verkeer en Waterstaat

t.b.v. de Rijkswaterstaat, Directie Waterhuishouding en Waterbeweging

Deze dienst houdt zich bezig met de bestudering van de huishouding, de kwaliteit en de beweging van het water. Zij verricht de werkzaamheden sterk over het land gespreid en bevindt zich in een periode van groei en aanpassing aan een gewijzigde organisatievorm. De dienst, die momenteel ca. 580 personeelsleden omvat, en gevestigd is te 's-Gravenhage, Dordrecht, Vlissingen, Arnhem, Maastricht en Lelystad, zal binnen enkele jaren uitgroeien naar een sterkte van ruim 900 personeelsleden met tevens nog vestigingen te Hoorn, Delfzijl en Hellevoetsluis. Zij bestaat uit technisch-wetenschappelijke hoofdafdelingen, stafafdelingen en districten.

Het ligt in het voornemen op korte termijn een nieuwe, niet specifiek technische Hoofdafdeling Bedrijfseconomische Zaken te vormen, waarin de huidige Centrale Administratie, momenteel ca. 40 medewerkers omvattende, moet worden geïntegreerd.

Taak: deelnemen aan de beleidsvorming binnen de directie vanuit de bedrijfseconomische discipline; leiding geven aan de hoofdafdeling, waarbij in de beginperiode het zwaartepunt zal dienen te vallen op de opbouw ervan; zorgdragen voor het samenstellen van meerjaren-plannen en begrotingen, voor het beschikbaar komen der financiële middelen, alsmede voor het beheer en de verantwoording daarvan; bevorderen van het economisch denken en handelen binnen de directie o.m. door ontwikkelen en introduceren van doelmatige procedures en werkmethoden alsmede stimuleren van een goede informatie-uitwisseling binnen de directie.

Vereist: doctoraal examen economie (bedrijfseconomische richting); ervaring in een soortgelijke, leidinggevende functie.

Leeftijd: b.v.k. vanaf 35 jaar.

Standplaats: 's-Gravenhage.

Salaris: afhankelijk van leeftijd en ervaring max. f 5432,- per maand.

adjunct-consulent (mnl./vrl.) vac. nr. 7-1576/0936

voor het Ministerie van Sociale Zaken

t.b.v. het Directoraat-Generaal van de Arbeidsvoorziening, Consulentenschap Industrie

Taak: behandelen van algemene beleidsvraagstukken; bestuderen van het beleid v.w.b. de arbeidsvoorziening en de werkgelegenheid; deelnemen aan interdepartementale en tripartite commissies en werkgroepen die zich bezighouden met vraag en aanbod van arbeid alsmede met de herstructurering van industriële bedrijfstakken en sectoren.

Vereist: voltwoorde universitaire opleiding economie en ervaring in de industrie of bij een onderzoek- of organisatiebureau; aantoonbare belangstelling voor sociale aspecten t.a.v. de industrie.

Standplaats: Rijswijk.

Salaris: afhankelijk van leeftijd en ervaring max. f 4691,- per maand.