

Past de apo in een marktsysteem?

Al voor de introductie van de apo's was het voor ondernemingen moeilijk om arbeidsplaatsen op te heffen. De vakbeweging vroeg bij het ontslag van groepen werknemers om vervangend werk en als dat echt niet kon, volgden voorstellen, die kostbare overgangsregelingen inhielden. Hierdoor werden de ondernemingen behoedzaam in hun reacties op een toeneming van de vraag naar hun eindproducten. Soms lieten zij als aanbieders zelfs vrij lange wachttijden ontstaan, omdat zij aarzelden vast personeel in dienst te nemen, daar zij uiteraard niet zeker konden weten of de expansie van de vraag tijdelijk of permanent van aard zou zijn.

De apo's zullen in de nabije toekomst de flexibiliteit van de onderneming op het gebied van de werkgelegenheid verder beperken dan tot nu toe het geval is geweest. Het gevolg zal zijn, dat ondernemingen zich op de markt nog terughoudender zullen gedragen. Niet langer stuwen zij hun eindproducten de markt op, zodat de kans ontstaat, dat meer marktverhoudingen zullen kunnen worden gekenmerkt door zuiging van de vraag. Dit verschijnsel, waarbij de aangeboden hoeveelheid achterblijft bij het quantum, dat wordt gevraagd bij een bepaalde prijs, schijnt veel voor te komen in de Oosteuropese landen. Volgens Kornai heeft het een ongunstig effect op de efficiency van de produktie en de kwaliteit van de waar, omdat de aanbieders niet (meer) concurreren om de gulden van de consument 1).

De ontwikkelingen, die hier zijn beschreven, komen overeen met de uitspraken van de economische theorie. Daarin wordt voorspeld, dat op korte termijn gezien de aanbodcurve steiler gaat lopen, wanneer het de onderneming wordt verboden personeel te ontslaan. Dit houdt in, dat bij voorschriften, die de prijsbeweging blokkeren, de aangeboden hoeveelheid nauwelijks reageert op veranderingen van de marktomstandigheden. Op langer zicht kan worden verwacht, dat de onderneming minder investeert en zo mogelijk een kleinere schaal van produktie zal kiezen dan in een meer flexibele situatie 2). Bij deze laatste uitspraak van de theorie is echter geen aandacht geschonken aan mogelijke veranderingen in de bestaande organisatievormen, die door de invoering van apo's zouden kunnen worden losgemaakt.

Een mogelijk organisatorisch antwoord op de apo kan inhouden de vaste kern van het personeel zoveel mogelijk in te perken. De beweeglijkheid van de bedrijfsvoering wordt bevorderd door het aanstellen van tijdelijk personeel via uitzendbureaus en koppelbazen. Bovendien is het mogelijk instabiele produktie en werk, dat in laag sociaal aanzien staat, af te stoten of uit te besteden in binnen- of buitenland.

Wij stuiten hier op het verschijnsel van de „dubbele” arbeidsmarkt. Er zijn deelmarkten in ontwikkeling, waarop de stabiliteit van de betrekkingen ver is te zoeken. Er worden daar lage lonen geboden, er gelden slechte arbeidsvoor-

waarden en de vraag naar arbeid schommelt er sterk. De apo zal waarschijnlijk tot gevolg hebben, dat dit geheel van secundaire markten — voor een deel buiten onze landsgrenzen — zich verder uitbreidt en dat bovendien de scheidslijn tussen de beide delen van de algemene arbeidsmarkt scherper wordt getrokken. Overigens blijkt uit de afgesloten apo's dat de vakbeweging rekening houdt met de neiging meer met tijdelijk personeel te werken. Er blijken steeds bepalingen in de overeenkomst te zijn opgenomen om deze ontwikkeling te keren. Of dat doeltreffend is, dient te worden afgewacht.

Een tweede organisatorische oplossing houdt in, dat de bewegingen van de arbeidsmarkt binnen de „muren” van de onderneming worden gebracht. Bij vervanging van arbeiders door machines of inkrimping van de bedrijvigheid worden nieuwe toepassingen gezocht voor de overtollige arbeid: het resultaat is diversificatie van de onderneming. Macro-economisch is het gevolg, dat ondanks de apo de werkgelegenheid in een bepaalde bedrijfstak niet langer is vastgepind, omdat de onderneming in staat is arbeid van de ene naar de andere tak van bedrijvigheid over te hevelen.

Het is te verwachten, dat de diversificatie van de onderneming zal leiden tot een verdere ontwikkeling van de zogenaamde „interne” arbeidsmarkt. Er ontstaat een soort van „conglomerate mergers”, hetgeen kan worden verklaard uit een reactie op de invoering van de apo's, nl. spreiding van de produktie over verschillende bedrijfstakken ten einde een aantal arbeidsplaatsen te handhaven in een economisch bestel, dat in beweging is. Er dringt zich tot op zekere hoogte een overeenkomst op met de Japanse Zaibatsu 3). Waarschijnlijk komt een concentratie van beslissingscentra in de produktieve sector tot stand. De marktwerking wordt geblokkeerd en het systeem wordt uiterst ondoorzichtig.

Mijn conclusie moet luiden, dat met de garantie van werk het paard achter de wagen wordt gespannen. De apo werkt ongunstig uit op het herstel van de werkgelegenheid, omdat de ondernemers worden ontmoedigd over te gaan tot uitbreiding van personeel. Deze nadelige invloeden op het economisch proces kunnen aanleiding geven tot oplossingen in het vlak van de orde, die bedenkelijk zijn. Daarom past de apo, hoe goed de bedoeling van de vakbeweging ook moge zijn, niet in een marktsysteem.

P. H. Admiraal

1) Zie J. Kornai, *Anti-equilibrium*, North-Holland, 1971, deel III.

2) Vergelijk b.v. J. M. Montias, *The structure of economic systems*, Yale UP, 1976, blz. 252 e.v.

3) O. E. Williamson heeft dit opgemerkt in een boekbespreking van het boek van Montias in *Bell Journal of Economics*, 1977, no 2, blz. 620 e.v.

Inhoud

<i>Dr. P. H. Admiraal:</i>	
Past de apo in een marktsysteem?	261
Column	
Politiek draaitoneel, door Prof. Dr. J. A. A. van Doorn	263
<i>Drs. J. Keus:</i>	
Over loonkosteninflatie en „verkoopbevordering nieuwe stijl”	264
Dubieus gebruik van de begrippen arbeidsintensief en kapitaalintensief	267
<i>Drs. Ir. A. J. M. van Miltenburg:</i>	
Over economische fluctuaties en „system dynamics”	271
Vacatures	273
<i>Drs. I. Wahab:</i>	
De ontwikkeling van de ruitvoet na 1900	276
Maatschappijspiegel	
Over de toekomst van de werkgeversorganisatie, door Dr. W. van Voorden	280
Fisconomie	
Verdere ontwikkeling van de WIR, door Drs. H. A. Kogels	284
Boekennieuws	
A. F. G. Hanken en H. A. Reuver: Sociale systemen en lerende systemen, door Prof. Dr. J. van der Zouwen	286
P. Frantzen e.a.: Financiële problemen van de onderneming in een inflatieperiode, door Prof. Dr. R. Slot	287
Prof. Dr. C. J. Rijnvos: Democratie en vakbeweging. Een kritische studie over de Nederlandse werknemersorganisatie, door Prof. Drs. H. ter Heide	287
Mededelingen	288

Er is niets tegen om een abonnement op ESB op naam van uw vrouw te zetten.

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

NAAM:

STRAAT:

PLAATS:

Evt.: no. collegekaart (studentenabonnement):

Ingangsdatum:

Ongefrankeerd opzenden aan*: ESB,
Antwoordnummer 2524
3000 VB ROTTERDAM Handtekening:

*Dit adres alleen gebruiken voor opgeven van abonnementen.

Redactie

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

*Redacteur-secretaris: L. van der Geest.
Redactie-medewerker: T. de Bruin.*

Adres: Burgemeester Oudlaan 50, 3062 PA Rotterdam; kopij voor de redactie: postbus 4224 3006 AE Rotterdam. 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. 137,28 per kalenderjaar (incl. 4% BTW); studenten f. 96,72 (incl. 4% BTW), franco per post voor Nederland, België, Luxemburg, overzeese rijkdelen (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-acceptaart) op girorekening no. 122945, of op bankrekening no. 25.50.56.877 van Bank Mees & Hope NV, Coolsingel 93, 3012 AE Rotterdam, t.n.v. Economisch Statistische Berichten te Rotterdam.

Losse nummers: Prijs van dit nummer f. 3,30 (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:

Roelans/EPR
Postbus 53021
2505 AA Den Haag
Telefoon (070) 50 33 00
Telex 33101

Alle orders worden afgesloten en uitgevoerd overeenkomstig de Regelen voor het Advertentiewezen.

Stichting
Het Nederlands Economisch Instituut

Adres: Burgemeester Oudlaan 50, 3062 PA Rotterdam, tel. (010) 14 55 11.

Onderzoekafdelingen:

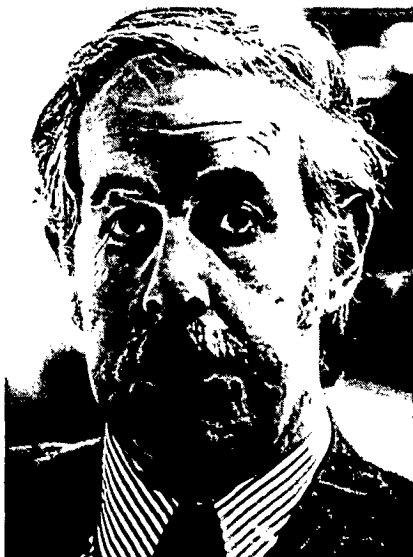
Arbeidsmarktonderzoek
Balanced International Growth
Bedrijfs-Economisch Onderzoek
Economisch-Technisch Onderzoek
Vestigingspatronen
Macro-Economisch Onderzoek
Projectstudies Ontwikkelingslanden
Regionaal Onderzoek
Statistisch-Mathematisch Onderzoek
Transport-Economisch Onderzoek

Politiek draaitoneel

De koopsomaffaire moet voor veel burgers toch wel als een schok zijn gekomen. We wisten inmiddels dat politiemensen niet altijd hoffelijk optreden, dat economen niet meer zeker zijn van hun zaak en dat artsen niet langer kunnen gelden als priesters in witte jassen, maar dat kamerleden de formule „profijt van de overheid” zouden invullen op de wijze als de belastinginspecteurs vermoedden, kwam nogal onverwacht.

Nu passeren we hier de behandeling van de vraag of de belastingambtenaren gelukkig hebben geopereerd. Hoe zij hun actie ook hebben bedoeld, zij zijn in de pers gekomen met het vermoeden dat niet minder dan 46 politici, zeer overwegend van het CDA „fiscaal fout” zouden zijn geweest en dat er gebruik was gemaakt van vertrouwelijke voorinformatie om zich persoonlijk te verrijken. Zij hadden kunnen voorzien — dat kon een kind — dat zij hiermee het CDA onmiddellijk nadeel toebrachten en het parlement in een bedenkelijk daglicht stelden. Zij konden de vraag verwachten of het toeval was dat zij met het uitnemen van hun ongerustheid, al een half jaar aanwezig, zo lang hebben gewacht, omdat het kabinet-Den Uyl hen sympathieker was dan het kabinet-Van Agt; een onbehoorlijke veronderstelling, maar wie grof kaatst moet harde ballen terug verwachten.

Op deze plaats gaat het ons echter om een ander aspect, namelijk de toenemende kritiek op de vermenging van politieke en zakelijke belangen. Churchill kon er als parlementslid destijds nog luchthartig en ironisch over zijn: „We are not supposed to be an assembly of gentlemen who have no interests of any kind and no associations of any kind. That is ridiculous. That might happen in Heaven, but not, happily, here”. Maar die tijd ligt ver achter ons. Zakelijke interessen zijn steeds zwaarder en negatiever gaan wegen; het lijkt er soms op dat geen doeltreffender middel bestaat om een politiek tegenstander verdacht te maken dan door aan te tonen dat hij — liefst betaalde — nevenfuncties heeft.



Opmerkelijk is dat tegelijkertijd het voorheen zo compromitterende van particulier gedrag vrijwel geheel op de achtergrond is gekomen. Huwelijksverwickelingen en openbare dronkenschap worden nog wel hoofdschuddend besproken, maar tasten de status van bewindslieden nauwelijks aan. De pijnlijkhedsthreshold ligt thans elders: zoals in onze hele maatschappij, zo is ook in de politiek geld een gevoeliger zaak geworden dan sex.

Men kan het ook anders stellen door op te merken dat het politieke bedrijf „politieker” is geworden. De opkomst van de beroeps politicus in strikte zin, de carrièrebewustheid hiermee verbonden, de opmerkelijke zetelvastheid van sommige politici zijn aspecten die de keerzijde vormen van pogingen de politiek van niet-politieke bindingen te zuiveren.

Dienovereenkomstig neemt de binding aan de partij toe. Men weet zich als volksvertegenwoordiger scherper door de partij-organen op de vingers gekeken; aan die partij en aan niet anders dankt men het politieke bestaan, zo zeer zelfs dat de term „volks”vertegenwoordiger, zo juist gedachteloos gebruikt, minder passend lijkt dan partijrepresentant.

De aldus omschreven positie wordt nog versterkt door de polarisatieprocessen van het afgelopen decennium, met de eis van partijpolitieke profilering voorop. Wie tot regeren wordt geroepen, kan niet anders dan stellen dat hij het programma van zijn partij tot op de letter nauwkeurig zal uitvoeren; wie in de oppositiebanken belandt, zal moeten aantonen dat de regering in alle opzichten een heilloze koers volgt.

Daar het eerste, gegeven onze coalitie-kabinetten, niet mogelijk is, en het tweede, gegeven de befaamde smalle marges van de democratie, hoogst onwaarschijnlijk, krijgt het parlementaire spel onmiskenbaar een wat krampachtig karakter: als lid van het kabinet bezweert men dat alleen „de wil van de kiezer” telt zonder dit te kunnen waarmaken, als

oppositielid beroept men zich bij voortdurend op de wil van de kiezer zonder de macht te bezitten deze inderdaad te laten tellen.

Op die wijze ontstaat gemakkelijk een soort van politiek draaitoneel dat acteurs goede kansen biedt, maar de aandachtige toeschouwer weinig vermaak vermag te bieden.

Dat men dit is gaan beseffen blijkt uit het gebruik vóór het betrekken van het regeringskasteel zoveel mogelijk zaken in afspraken tussen de coalitiegenoten vast te leggen. Het is een usance die het bezwaar van inflexibiliteit met zich brengt, maar voor het overige alleszins begrijpelijk en respectabel is, omdat de kiezer bij het begin van de rit kan natellen waar zijn preferenties zijn gebleven. Nog duidelijker zijn de somtijds gepraktiseerde programma-akkoorden vóór het ingaan van de verkiezingen, al is op dit punt het bezwaar van onbeweeglijkheid wel zeer groot geworden.

Wie, in omgekeerde richting, vanuit de regeringsbanken in de oppositie raakt, blijkt echter toch weer sterk bloot te staan aan de verleiding het draaitoneel alle kansen te bieden. We zien dan Van Kemenade die plotseling een cursusduur van vijf jaar voor het wetenschappelijk onderwijs best aanvaardbaar acht — na jarenlang vier jaar te hebben verdedigd — en Van der Stoep en Stemerding die over het neutronenwapen een uitspraak van de regering eisen die zij enkele maanden tevoren, nog op het kussen, als onverstandig hadden afgeraden.

Het is de vraag of men dus doende de geloofwaardigheid van de parlementaire democratie niet opoffert aan het belang van de partijpolitiek. Niet alleen persoonlijk financieel belang, maar ook eng partijbelang kan een politicus compromitteren.

Maatje

Over loonkosteninflatie en „verkoopbevordering nieuwe stijl”

DRS. J. KEUS*

Dikwijls is gesteld dat de sterke stijging van de arbeidskosten een van de belangrijkste oorzaken is van de structurele moeilijkheden, waarin veel ondernemingen verkeer. De problemen worden nog duidelijker als men de ontwikkeling van de winsten beziet. De auteur vraagt zich af hoe het mogelijk is, dat de ondernemers gedurende een periode van twintig jaar, waarin het winstaandeel stelselmatig afbrokkelde, de lonen zo fors hebben laten toenemen. Hij wijst erop dat niet elke onderneming evenveel „last” heeft van een loonsverhoging. In bepaalde bedrijfstakken kunnen ondernemers zelfs belang hebben bij forse loonsverhogingen, wanneer voor hen groeiende markten ontstaan. De auteur noemt dit „verkoopbevordering nieuwe stijl”.

1. Inleiding

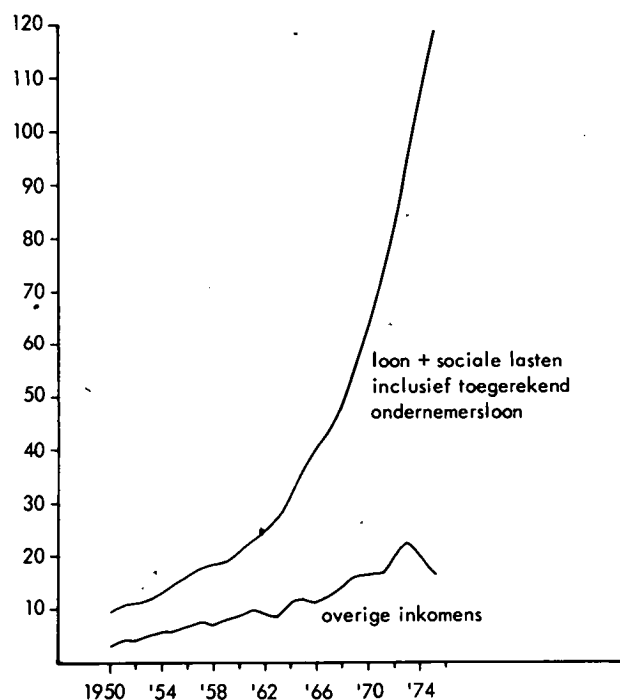
Begin 1976 richtten een negental ondernemingsleiders zich in een open brief tot de ministerraad en het parlement 1). In die brief noemen de leiders een aantal structurele knelpunten. Als belangrijkste punt komt daarbij de te sterke stijging van de arbeidskosten naar voren. Het is de bedoeling in dit artikel de vraag te behandelen of de ondernemers voor een deel niet mede debet zijn aan die stijging van de arbeidskosten. Daartoe zullen eerst voor de *sector bedrijven* een aantal feitelijke ontwikkelingen in de afgelopen 25 jaren worden geschetst. Hierbij is gebruik gemaakt van gegevens over de inkomensverdeling zoals die te vinden zijn in de *Nationale Rekeningen* van het CBS.

2. Ontwikkeling van arbeidsinkomen en overige inkomens

Wat betreft de inkomensverdeling maakt het CBS onderscheid tussen de zogenaamde primaire en secundaire inkomensverdeling. De rekening „primaire inkomensverdeling” geeft daarbij aan *naar welke* sectoren de inkomens toevloeien op grond van de door de productiefactoren bezeten productieve diensten 2). Verder komt op deze rekening tot uitdrukking *in welke vormen* (lonen of overige inkomens) de primaire inkomens tot stand komen. Deze gegevens over lonen en overige inkomens zijn echter voor het verkrijgen van een goed inzicht in de ontwikkeling van het arbeidsinkomen en de overige inkomens niet direct bruikbaar. Er is namelijk wat betreft zelfstandige ondernemers geen splitsing aangebracht tussen het (gewaardeerde) arbeidsloon en het overig inkomen van deze categorie. Met een „kunstgreep” kan men alsnog een

splitsing aanbrengen en wel door het gewaardeerde loon van een zelfstandige gelijk te stellen met de gemiddelde arbeidskosten van een loontrekker 3). In het hierna volgende is voor deze oplossing gekozen. Het arbeidsinkomen bestaat derhalve uit de som van loonkosten en toegerekend ondernemersloon van zelfstandigen. Na deze „exercitie” is het mogelijk om het verloop van het arbeidsinkomen en de overige inkomens in de sector bedrijven zichtbaar te maken (zie figuur 1).

Figuur 1. Ontwikkeling van lonen en overige inkomens (in miljarden gulden)



Met name twee dingen vallen op:

- de zeer sterke toename van het arbeidsinkomen. Bij een toename van het aantal werkenden in de sector bedrijven met ca. 20%, stegen de arbeidskosten in de beschouwde periode met ca. 1100%;

* De auteur is wetenschappelijk hoofdmedewerker voor bedrijfs-economie aan de Faculteit der Economische Wetenschappen van de Erasmus Universiteit Rotterdam.

1) *NRC Handelsblad*, 13 januari 1976.

2) De rekening „secundaire inkomensverdeling” geeft informatie over directe belastingen, inkomensoverdrachten en besparingen. Zie paragraaf 3 onder component B.

3) Genoemde „kunstgreep” wordt ook o.m. toegepast in allerlei publikaties van het Centraal Planbureau en de Nederlandsche Bank.

- de niet onaanzienlijke toename (ca. 400%) van de overige inkomens (d.w.z. rente, dividend e.d.).

Conclusie 1. De post overige inkomens steeg veel minder sterk dan de post arbeidsinkomen.

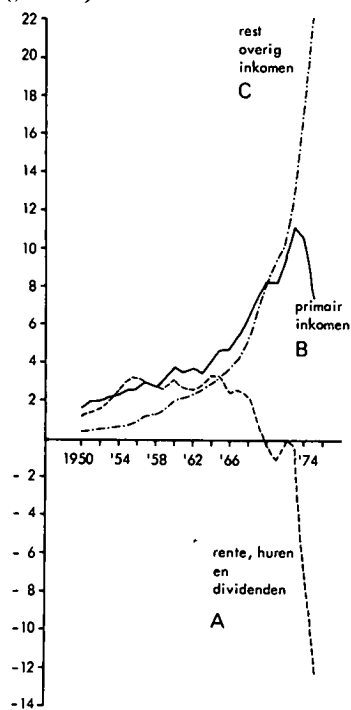
3. Ontwikkelingen binnen de post overige inkomens

De post overige inkomens kan worden gesplitst in een drietal componenten, te weten:

- A. rente, huren, dividenden enz.;
- B. primair inkomen (vennootschapsbelasting en reserveringen);
- C. rest overig inkomen (inkomens die niet (direct) aan Nederlandse particuliere vermogensverschaffers toevloeien).

Figuur 2 laat zien dat de drie componenten zich in de beschouwde periode geheel verschillend ontwikkelden.

Figuur 2. Ontwikkelingen binnen de post overige inkomens (in miljarden gulden)



Bij elk van de componenten volgt thans een kort commentaar.

- Component A (rente, huren, dividenden enz.). Hieronder vallen alle inkomensbestanddelen welke vanuit de *sector bedrijven* naar de *sector gezinshuishoudingen* toevloeien, met uitzondering van lonen, salarissen, sociale lasten en het hiervoor behandelde ondernemersloon. Component A omvat derhalve: rente, dividenden, netto pachten, netto huren, toegerekende huur van door eigenaars zelf bewoonde woningen en ten slotte het nettoresultaat uit eigen bedrijf van zelfstandige ondernemers (onder nettoresultaat wordt hier verstaan het bedrijfsresultaat minus het toegerekende ondernemersloon). Uit figuur 2 blijkt dat component A zich van het midden der jaren vijftig tot het midden der jaren zestig, in *nominale* termen gemeten, op een tamelijk stabiel niveau handhaafde. Daarna ging het, behoudens een enkele opleving, bergafwaarts 4). Gegeven het feit dat rente en dividenden *per definitie* niet negatief zijn en dat de nettopachten *feitelijk* positief zijn, kan worden geconcludeerd dat het netto-resultaat uit eigen bedrijf van zelfstandigen zich in totaal nog ongunstiger ontwikkelde dan uit figuur 2 blijkt. Zelfs als men veronderstelt dat het gewaardeerde onderne-

mersloon van een zelfstandige de helft bedraagt van het arbeidsinkomen van een loontrekkende (en men het bedrijfsresultaat dienovereenkomstig corrigeert), dan nog is component A in 1975 negatief. Eerst wanneer men het gewaardeerde ondernemersloon stelt op 25% van de gemiddelde werknemersbeloning (all in) en men het bedrijfsresultaat van zelfstandigen met dit relatief lage loon vermindert, bereikt component A in *nominale* termen het niveau van het begin van de jaren zestig.

Conclusie 2. De gemiddelde zelfstandige is er in de laatste jaren wat betreft zijn inkomen (de som van arbeidsinkomen en kapitaalinkomen) aanzienlijk slechter aan toe dan de gemiddelde loontrekkende.

- Component B (primair inkomen). Deze component omvat:

- door bedrijven betaalde vennootschapsbelasting (en de inmiddels afgeschafte ondernemingsbelasting);
- besparingen (reserveringen) van rechtspersoonlijkheid bezittende ondernemingen en overheidsbedrijven.

Uit figuur 2 blijkt dat het primair inkomen van 1950 tot 1973 steeg met ruim 500%; na 1973 volgde een belangrijke terugval. In *nominale* termen bedroeg het primair inkomen in 1975 evenwel toch nog het niet onaanzienlijke bedrag van ruim f. 7 mrd. De conclusie dat er dus in de gemiddelde onderneming in 1975 gespaard (gereserveerd) is, mag men echter niet trekken. Het bedrag van f. 7 mrd. bestaat namelijk geheel uit betaalde vennootschapsbelasting 5). Tegenover bedrijven die hebben gespaard, staan andere bedrijven die verliezen hebben geleden. Per saldo is er niet gespaard!

Conclusie 3. Gelet op de ontwikkeling van de bestanddelen van het primair inkomen is de reactie van de ondernemers via een open brief alleszins begrijpelijk.

- Component C (rest overig inkomen). Hieronder vallen:

- de winsten van overheidsbedrijven en rente en dividenden welke door de overheid zijn ontvangen uit hoofde van deelneming in particuliere bedrijven (f. 6,5 mrd. in 1975);
- de rente en dividenden uit beleggingen van levensverzekeringsmaatschappijen en pensioenfondsen in bedrijven, alsmede de netto-opbrengsten van het kapitaal dat door deze instellingen in onroerend goed is belegd (f. 6,4 mrd. in 1975);
- de in binnenlandse bedrijven gevormde inkomens welke aan buitenlandse productiefactoren toevloeien, met uitzondering van lonen en salarissen (f. 9,8 mrd. in 1975).

Zoals uit figuur 2 valt af te lezen, steeg component C van nog geen half miljard gulden in 1950 tot ruim f. 22 mrd. in 1975.

Conclusie 4. Er heeft zich een zeer belangrijke structurele verandering voorgedaan binnen de post overige inkomens.

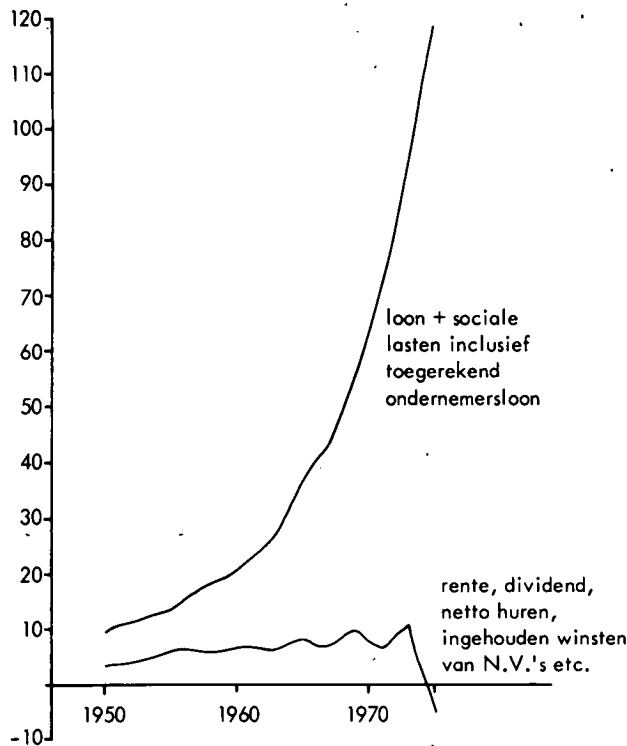
Eliminatie van component C (rest overig inkomen) — die niet direct aan Nederlandse particuliere vermogensverschaffers ten goede kwam — uit het overig inkomen 6), doet een post ontstaan die men „Nederlands kapitaalinkomen” zou kunnen noemen. Het verloop van dit „Nederlands kapitaalinkomen” (de som van de componenten A en B) en het arbeidsinkomen is weergegeven in figuur 3.

4) Voor een klein deel is dit mogelijk een gevolg van het feit dat sommige beoefenaars van vrije beroepen (medici, accountants e.d.) hun zelfstandigheid „prijsgaven” door een BV op te richten.

5) Zie *Nationale Rekeningen*, CBS, 1975, tabel 1, post 1.2.13.

6) Na aftrek van het gewaardeerde ondernemersloon.

Figuur 3. Ontwikkeling van lonen en gecorrigeerd overig inkomen (in miljarden gulden)



Conclusie 5. Het „Nederlands kapitaalinkomen” was in 1975 negatief.

4. De verdeling van het inkomen uit de sector bedrijven

In allerlei publikaties 7) op het gebied van de macro-economie komt men beschouwingen tegen over de ontwikkeling van de arbeidsinkomensquote (hierna ook genoemd loonquote) en de kapitaalinkomensquote. Onder de kapitaalinkomensquote valt dan dat deel van het inkomen dat als niet-arbeidsinkomen wordt aangemerkt. In die zin is deze quote te zien als een restpost die, zoals hiervoor is vermeld, zeer heterogeen van samenstelling is.

Mede in verband met de hiervoor in conclusie 4 geformuleerde structurele verandering is een splitsing van de bestanddelen van het niet-arbeidsinkomen in twee groepen gewenst. De ene groep zou kunnen bestaan uit de eerder genoemde componenten A en B, de andere uit component C.

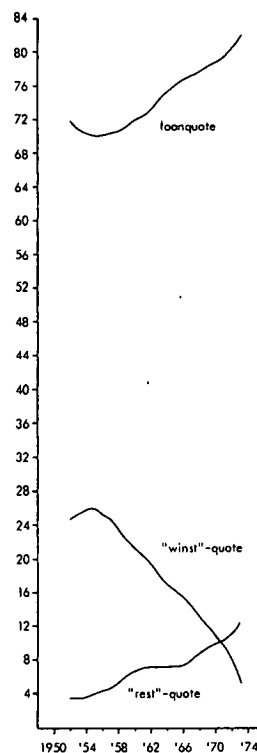
De kapitaalinkomensquote kan dienovereenkomstig gesplitst worden in twee subquotes: de „winst”-quote en de „rest”-quote. De „winst”-quote heeft daarbij in belangrijke mate betrekking op de „particuliere” sector, terwijl de „rest”-quote meer slaat op de „collectieve” sector en de sector „buitenland”.

Op basis van de voorgaande indeling is het mogelijk een drietal quotes te onderscheiden:

- de loonquote (het aandeel van het arbeidsinkomen in de netto toegevoegde waarde tegen factorkosten van bedrijven);
- de „winst”-quote (het aandeel in die toegevoegde waarde van rente, dividenden, netto-pachten, netto-huren, netto-resultaat uit eigen bedrijf van zelfstandigen, betaalde vennootschapsbelasting en reserveringen van bedrijven);
- de „rest”-quote (het aandeel in die toegevoegde waarde van de hiervoor behandelde component C, te weten: kapitaalinkomen dat stroomt naar de overheid, pensioenfondsen e.d. en het buitenland).

Het verloop van deze drie quotes is in figuur 4 zichtbaar gemaakt.

Figuur 4. Ontwikkeling van loon-, „winst”- en „rest”-quote (5-jaars voortschrijdende gemiddelde percentages)



Uit figuur 4 kan men het volgende aflezen:

- een stijging van de loonquote vanaf het midden der jaren vijftig 8);
- een forse toename (verdrievoudiging) van de „rest”-quote;
- een stelselmatige daling van de „winst”-quote, waaruit eens te meer blijkt dat de ondernemers met hun open brief niet voor niets de publiciteit zochten.

Recente uitspraken van werkgeverszijde doen vermoeden dat men in die kringen de forse toename van de „rest”-quote niet voldoende onderkent 9) (datzelfde kan trouwens gezegd worden van de Centraal Economische Commissie 10), de Commissie Economische Deskundigen 11) en het Centraal Planbureau 12)). In hun eenzijdige roep tot verlaging van de loonquote zien de werkgevers immers niet alleen over het hoofd:

- dat lagere loonkosten niet automatisch hogere winsten betekenen vanwege de lagere koopkracht van loontrekken in het binnenland, maar ook

7) Zie o.m. *Centraal Economisch Plan 1977*, blz. 174 e.v.

8) Die stijging begon derhalve eerder dan in sommige publikaties wordt gesteld. Zie: A. van der Zwan, *Dalend rendement op geïnvesteerd vermogen: conflicterende visies op een omstreven verschijnsel*. ESB 16 juli 1975, blz. 680; Rapport van de Commissie Economische Deskundigen (CED), SER, 1977, no. 5, blz. 33.

9) Voor uitspraken van het VNO, zie *NRC Handelsblad*, 7 juli 1977; van het NCW, zie *NRC Handelsblad*, 2 augustus 1977.

10) Voor uitspraken van het VNO, zie *NRC Handelsblad*, 7 juli 1977; van het NCW, zie *NRC Handelsblad*, 2 augustus 1977.

11) Typierend is in dit verband de volgende uitspraak van de CEC: „Vervolgens dient te worden gewezen op de daling van de arbeidsinkomensquote. De hiermee gepaard gaande rendementsverbetering en de verlaging van de winstbelastingen betekenen een versterking van de positie van de marktsector”, *CEC-nota*, juni 1977, blz. 57.

12) De CED wil in de komende jaren de uit de produktiviteitsstijging voortvloeiende ruimte overwegend aan een daling van de arbeidsinkomensquote ten goede doen komen. Het doel daarvan is herstel van de rentabiliteit van het bedrijfsleven (uit de strekking van het betoog kan worden afgeleid dat bedoeld is: rentabiliteit van het eigen vermogen), *CED-rapport*, 1977, no. 5, blz. 20, 21. Zie voor de ruimte uit produktiviteitsstijging ook paragraaf 5,2 onder ad b.

12) Zie *Macro Economische Verkenning 1978*, september 1977, blz. 23.

Dubieus gebruik van de begrippen arbeidsintensief en kapitaalintensief

Met de begrippen arbeidsintensief en kapitaalintensief wordt niet altijd even correct omgesprongen. Het onderstaande is bedoeld als een pleidooi voor een meer zorgvuldig gebruik van genoemde begrippen. Vertrekpunt is daarbij een typisch dubieuze uitspraak in een boek van Albeda. Schrijvend over de niet-uniforme belangen aan werkgeverszijde bij loononderhandelingen stelt Albeda o.m.:

„Vaak zijn er naast grote, sterk gemechaniseerde, weinig voor de loonkosten gevoelige, ondernemingen, kleinere, zeer kwetsbare ondernemingen binnen één bedrijfstak. Zo kan men tegenover ... de zeer kapitaalintensieve wegenbouw, de arbeidsintensieve traditionele woningbouw (stellen) ... " 1).

Is deze indeling in arbeidsintensief en kapitaalintensief, zo kan men zich afvragen, nu wel erg zinvol. Er zijn redenen aan te voeren die erop wijzen dat dit niet het geval is. In de eerste plaats de vraag: zijn er in Nederland wel kapitaalintensieve bedrijven? Voor de beantwoording van die vraag is een kleine uitweiding van de semantische aard noodzakelijk. Bij nadere beschouwing van de begrippen arbeidsintensief en kapitaalintensief blijkt namelijk dat, hoewel die begrippen veelvuldig worden gehanteerd, het nagenoeg altijd ontbreekt aan „goede" definities 2).

Om de kapitaalintensiteit van een onderneming of bedrijfstak aan te geven, gebruikt men wel de formule „kapitaalgoederenvoorraad per arbeidsplaats". Die kapitaalgoederenvoorraad (c.q. outillage) wordt daarbij in geld uitgedrukt. Men kan dan constateren dat na een bepaald aantal jaren het „volume" van de outillage per arbeidsplaats is verdubbeld (zie bijv. CEP 1974, blz. 71). Men zou dan kunnen zeggen dat de onderneming kapitaalintensiever is geworden, mits men maar niet denkt of suggereert dat de kapitaalkosten dus ook sterker zijn gestegen dan de arbeidskosten en dat dus de onderneming minder last zal hebben van loonsverhogingen. Deze laatste twee beweringen zijn namelijk strijdig met de werkelijkheid. In zeer veel ondernemingen is de situatie zo, dat ondanks de zogenaamde kapitaalintensivering, de arbeidskosten per arbeidsplaats (men zou dat de „loonintensiteit" kunnen noemen) sterker stegen dan de kapitaalkosten per arbeidsplaats. Zeer illustratief is wat dit laatste betreft de ontwikkeling bij de Verenigde Machinefabrieken NV (VMF). Was in 1963 de verhouding arbeidskosten afschrijvingskosten nog 10 : 1, in 1974 was die verhouding 21 : 1.

In verband met het voorgaande kan men stellen dat een begrip kapitaalintensief dat gebaseerd is op de hoogte van het geïnvesteerde bedrag per arbeidsplaats, voor de behandeling van de problematiek van de loonvoeligheid weinig bruikbaar is, omdat geen rekening wordt gehouden met de (stijgende) loonkosten per arbeidsplaats en met verschillen in loonvoet binnen en tussen bedrijven. (Met die stijgende loonkosten heeft ook Albeda vermoedelijk geen rekening gehouden. Hoe kan hij immers anders een sector waarin de arbeidskosten ongeveer 8 keer zo hoog zijn als de afschrijvingskosten „zeer kapitaalintensief" noemen.)

Gelet op bestaande opmerkingen lijkt het beter om voortaan een bedrijf alleen kapitaalintensief te noemen als in dat bedrijf de kapitaalkosten hoger zijn dan de arbeidskosten en ook hoger dan de grondstofkosten.

Gesteld kan worden dat het aantal kapitaalintensieve bedrijven (in laatstgenoemde betekenis) in ons land niet erg groot is. Een eerste aanwijzing daarvoor vormen de gegevens uit een aantal jaarrekeningen van 1974 (zie tabel 1 3).

Sterker nog dan tabel 1 bevestigt tabel 24) de stelling dat het aantal kapitaalintensieve bedrijven — althans in de sector industrie — niet erg groot is. Zelfs de aanduiding

Tabel 1. Verhouding loonkosten afschrijvingskosten

VMF	21:1	Unilever	7:1
Rademakers	14:1	Nijverdal - Ten Cate	7:1
Van Nelle	13:1	Gist - Brocades	6:1
Philips	10:1	AKZO	6:1
Amro-Bank	9:1	Hoogovens	5:1
„Doorsnee wegehouwers"	8:1	Heineken	3:1
Ahold	8:1	IBM-Nederland	3:1
Chemische Fabriek Naarden	8:1	Koninklijke/Shell	2:1

Tabel 2. Afschrijvingen in procenten van de produktiewaarde resp. toegevoegde waarde

	Produktiewaarde		Bruto toegevoegde waarde	
	1963	1973	1963	1973
Branches met toenemend afschrijvingspercentage				
Dranken- en tabakverwerkende industrie	1,7	2,7	7,3	9,4
Metaalproducten- en machine-industrie	2,6	3,1	5,5	5,8
Textielindustrie	3,7	4,3	10,5	12,2
Basismetaleindustrie	5,8	7,0	14,9	16,0
Branches met afnemend afschrijvingspercentage				
Transportmiddelenindustrie	2,7	2,6	7,7	6,8
Elektrotechnische industrie	2,9	2,7	6,2	5,4
Grafische industrie en uitgeverijen	4,1	4,0	7,8	6,7
Chemische industrie, aardolie-industrie (incl. aardolie- en aardgaswinning)	5,3	5,2	17,8	12,4

relatief kapitaalintensief lijkt hier niet erg zinvol!

In de tweede plaats is het gevaar niet denkbeeldig dat men door de indeling arbeidsintensief/kapitaalintensief, andere belangrijke kosten uit het oog verliest. Een algemene loonronde zal toch immers grosso modo ook de kosten van (in ons land geproduceerde) grondstoffen (c.q. halffabrikaten) en diensten van derden niet onberoerd laten. (Zouden overigens de afschrijvingskosten tegen actuele waarde dan ook niet veranderen?)

Conclusies

- Nederlandse industriële bedrijven zijn — behoudens misschien een enkele uitzondering — niet kapitaalintensief.
- In het kader van beschouwingen over loononderhandelingen en loonkosten geeft een analyse van de kostenstructuur van bedrijven meer inzicht in de loonvoeligheid dan de indeling arbeidsintensief kapitaalintensief.

J. Keus

1) W. Albeda, *Arbeidsverhoudingen in Nederland*. Alpen aan den Rijn, 1975, blz. 69.

2) Dit kan aanleiding geven tot grote spraakverwarring. Zo noemt Th. van de Klundert een sector, die qua kostenstructuur niet veel afwijkt van de wegenbouw, arbeidsintensief. Schrijvend over stijgende (reële) arbeidskosten stelt hij: „Dat de arbeidsintensieve sectoren (zoals bijv. de textiel) het moeilijk hebben is ... duidelijk", *ESB*, 23 april 1975, blz. 379).

3) De gegevens van tabel 1 vormen slechts een eerste aanwijzing, omdat

— slechts van een beperkt aantal bedrijven gegevens zijn opgenomen;
— de grondslagen van de jaarrekeningen niet uniform zijn;
— de genoemde bedrijven, behoudens een enkele uitzondering internationaal opereren;
— van de kapitaalkosten slechts de component afschrijving is opgenomen. (Dit laatste behoeft echter geen ernstige vertekening van het beeld met zich mee te brengen, omdat de tweede kapitaalkostencomponent (de post rente) in de regel lager is dan de post afschrijvingen).

4) Tabel 2 is gebaseerd op „input-output"-tabellen (op basis van het verbruik) van het CBS. De afschrijvingen zijn hierin opgenomen tegen vervangingswaarde.

- dat een lagere loonquote geneutraliseerd kan worden door een zodanig hogere „rest”-quote, dat er per saldo geen toename van de winsten van particuliere bedrijven is.

Een belangrijke impuls tot verhoging van de „rest”-quote wordt gevormd door de verbeterde pensioenaanspraken van werknemers, waardoor aanzienlijke bedragen als niet-ondernemend vermogen hun weg terugvinden naar het bedrijfsleven (13). Het is mede daardoor heel goed denkbaar dat in een bepaald jaar de loonquote 80 is en de kapitaalinkomensquote 20, terwijl de bedrijven die verenigd zijn in de VNO en het NCW *in totaal* geen winst maken. Dit laatste kan betekenen dat de helft of meer dan de helft van het aantal particuliere bedrijven met verlies werkt, ondanks een, in vergelijking met de huidige situatie, relatief hoge kapitaalinkomensquote. De gevolgen van die verliezen voor het investeringsklimaat en vooral ook voor de werkgelegenheid laten zich niet moeilijk raden!

Conclusie 6. De kapitaalinkomensquote is een slechte indicator van de winstgevendheid van het particuliere bedrijfsleven. Het is daarom gewenst, dat het Centraal Planbureau een aantal subquotes (14) definieert, berekent en publiceert, die een beter inzicht geven in de winstgevendheid van het particuliere bedrijfsleven.

5. Het belang van forse loonsverhogingen voor sommige ondernemers

5.1. Inleiding

Na de voorgaande schets van een aantal macro-economische ontwikkelingen kan thans de volgende vraag worden geformuleerd: „**Hoe is het mogelijk geweest dat de ondernemers gedurende een periode van twintig jaar, waarin de „winst”-quote stelselmatig afbrokkelde, de lonen zo hebben laten toenemen?**”

Voorop kan worden gesteld dat het uitermate moeilijk is om een enigszins juist antwoord te geven. Er zijn hier immers een groot aantal (interdependente) factoren in het geding. Niet al die factoren komen (zo dit al mogelijk zou zijn geweest) hierna aan de orde. Gekozen is voor een meer bedrijfseconomische benadering van de gestelde vraag (15). Hierbij worden de lonen van twee kanten bekeken en wel van de kostenkant en van de bestedingskant.

5.2. De kostenkant

Wat de kostenkant betreft kan worden gesteld dat niet elke onderneming evenveel „last” heeft van een loonsverhoging. De mate waarin als gevolg van een loonronde de kostprijzen van de producten per saldo stijgen — verder aan te duiden met de *loongevoeligheid* — hangt, zoals hierna zal blijken, met name af van:

- a. de kostenstructuur;
- b. de ontwikkeling van de arbeidsproductiviteit.

Ad a. de kostenstructuur. Men zou hier, evenals Albeda (16) dat doet, een tweedeling *kunnen* maken door de bedrijven te verdelen in arbeidsintensief en kapitaalintensief. De wijze waarop Albeda die indeling maakt zou men dan echter niet moeten volgen. De redenen daarvoor zijn uiteengezet in de notitie „Dubieus gebruik van de begrippen arbeidsintensief en kapitaalintensief” (zie blz. 267 hiervóór). Belangrijker nog dan de genoemde indeling is een analyse waarin men *alle* kostencomponenten betreft, omdat daardoor een beter inzicht kan worden verkregen in de loongevoeligheid. Per bedrijf zou men dan moeten nagaan wat de uitwerking van een loonronde is op elk van die componenten en de eventuele „time-lag” tussen loonsverhoging en kostenstijging. Voor bedrijven met heterogene productie zou de „primaire-kosten-

calculatie” hier een belangrijke functie kunnen vervullen (17). *Ad b.* de ontwikkeling van de arbeidsproductiviteit. Ondernemers, die worden geconfronteerd met een loonronde, kunnen trachten de daaruit resulterende kostprijsstijgingen te compenseren door de arbeidsproductiviteit (productie per werkende) te doen toenemen. Hiervoor staan de ondernemers in het algemeen mogelijkheden ter beschikking als:

- grondstofintensivering (18);
- kapitaalintensivering;
- verwijdering van „slack” (speling) uit de organisatie (19);
- „learning” (20);
- schaalverandering (expansie, concentratie, inkrimping);
- samenwerking (kartellering).

Uiteraard is het zo, dat niet elke ondernemer al deze mogelijkheden kan of wil benutten, respectievelijk ze met evenveel succes weet te benutten. Bovendien — en dat mag nog wel eens gezegd worden — niet *elke* stijging van de arbeidsproductiviteit schept ruimte voor een loonsverhoging; anders geformuleerd: een stijging van de arbeidsproductiviteit schept alleen onder bepaalde veronderstellingen ruimte voor een loonsverhoging (21). Belangrijke veronderstellingen zijn in dit verband:

- dat de „ruimte” niet reeds is opgeslokt door het middel dat nodig was om die produktiviteitsstijging te realiseren;
- dat de toename van de productie per werkende niet een gevolg is van een *daling* van het aantal werkenden, terwijl tegelijkertijd het aantal werklozen en WAO-ers steeg.

Verder kan, vooral in een tijd van economische malaise, niet genoeg worden beklemtoond dat bepaalde produktiviteitsstijgingen die in de micro-sfeer in eerste aanleg ruimte scheppen, macro-economisch gezien geen ruimte opleveren. Bij dit laatste kan men denken aan al die situaties waarin men eenzelfde „output” met minder personeel tracht te realiseren. In dergelijke situaties kan gelden: wie kaatst (personeel naar de WW stuurt), moet de bal (stijging van sociale lasten) verwachten! Dit neemt overigens niet weg dat sommige ondernemers door een goed (?) „kaatsspel” mogelijk een differentieel voordeel kunnen behalen.

Uit het voorgaande volgt, dat naast de kostenstructuur, ook de ontwikkeling van de arbeidsproductiviteit invloed

13) De opbrengst van dit vermogen is wel kapitaalinkomen. Het is en wordt echter geen winst van bedrijven en leidt derhalve ook niet tot dividenduitkering of winsthouding. Zie voor de implicaties hiervan voor de ruimte van produktiviteitsstijgingen: J. Keus, *Kapitaalinkomen onder druk, Bedrijfskunde*, 1977/3.

14) De hiervoor behandelde „winst”-quote en „rest”-quote dienen slechts als een eerste aanzet tot de ontwikkeling van die subquotes te worden gezien.

15) Men hoort ook nogal eens de stelling verkondigen dat de loonontwikkeling in de laatste decennia een gevolg is van dictaten van vakbonden. De ondernemingsleiders zouden zich dus hebben laten leiden. Mogelijk zit hier, wat sommige leiders betreft, een kern van waarheid in. Hierop wordt in dit artikel echter niet verder ingegaan.

16) W. Albeda, *Arbeidsverhoudingen in Nederland*, Alphen aan den Rijn, 1975, blz. 69.

17) De primaire-kostencalculatie is in de Nederlandse literatuur duidelijk onderbelicht. In rudimentaire vorm is deze calculatie te vinden bij C. Scholma, *Kostencalculatie in het bedrijf*, 1968, blz. 160, 161. Zie voor een meer uitvoerige behandeling: W. Schubert, *Das Rechnen mit stückbezogenen primären Kostenarten als Entscheidungshilfe*, in W. Busse von Colbe (red.), *Das Rechnungswesen als Instrument der Unternehmensführung*, Bielefeld, 1969.

18) Bijvoorbeeld door kwalitatief betere en (dus) duurere grondstoffen te gebruiken.

19) Zie R. M. Cyert en J. G. March, *A behavioral theory of the firm*, 1963, blz. 36-38; J. L. Bouma, *Ondernemingsdoel en winst*, 1966, blz. 174, 175, 189 en 205.

20) Zie C. T. Horngren, *Cost accounting*, 1972, blz. 209 e.v.; F. G. Moore, *Production management*, 1973, blz. 146 e.v.

21) In het verleden is nogal eens geabstraheerd van die veronderstellingen. Het is niet ondenkbaar dat er mede daardoor inflatoir werkende loonsverhogingen zijn geclaimd en toegestaan. Zie J. Keus, *Kapitaalinkomen onder druk*. Enkele kritische kanttekeningen bij het gebruik van het begrip arbeidsproductiviteit, t.a.p.

heeft op de loon gevoeligheid. De scheidslijn loon gevoelig/niet-loon gevoelig behoeft daarbij, mede in verband met de produktiviteitsontwikkeling, geenszins samen te vallen met de overgang van loonintensief naar zogenaamd kapitaalintensief 22). Sterker nog, het zou best zo kunnen zijn dat sommige loonintensieve bedrijven, minder loon gevoelig zijn dan zogenaamde kapitaalintensieve bedrijven. Een genuanceerde visie is (ook) hier noodzakelijk. Dit geldt nog sterker als men de bestedingskant in de beschouwingen betreft.

5.3 De hestedingskant

Om inzicht te krijgen in de mate van weerstand van ondernemers tegen forse loonsverhogingen is kennis van de loon gevoeligheid wel een noodzakelijke, doch niet een voldoende voorwaarde. Van belang is ook:

- of en in hoeverre afnemers bereid zijn prijsverhogingen te accepteren;
- in hoeverre de overheid doorberekening van de kostenstijging toestaat. (De prijsrem van de overheid moet in ons land overigens als een niet erg effectief middel worden aangemerkt. Wie enigszins ingevoerd is in het bedrijfsleven weet dat de ondernemers hier erg vindigrijk kunnen zijn);
- of de ondernemers wel de intentie hebben om kostprijsverhogingen door te berekenen. Die intentie zullen ze mogelijk niet hebben als ze in het kader van een actief prijsbeleid „de markt afromen” 23) c.q. het produkt door de kosteninflatie „in de prijs laten groeien”. Dit laatste komt in feite op hetzelfde neer als „het geleidelijk naar beneden glijden langs de vraagcurve” 24) in tijden dat er geen of nauwelijks inflatie is. (De prijsrem van de overheid doet in deze gevallen enigszins komisch aan).

Conclusie 7. Naarmate een onderneming, bij een gegeven loon gevoeligheid, de toename van de loonkosten op haar afzetmarkten beter kan neutraliseren, is er voor haar minder reden tot het bieden van weerstand tegen die toename.

5.4 „Verkoopbevordering nieuwe stijl”: „lasten” worden „lusten”

Hiervóór kwam de weerstand van ondernemers tegen loonsverhogingen ter sprake. Thans volgen enkele opmerkingen over situaties waarin werkgevers belang hebben bij forse loonsverhogingen, of anders gezegd, waarin de marxistische visie van de klasstegenstelling niet opgaat. Veeleer blijkt er sprake te kunnen zijn van de tegenstelling arbeiders plus sommige „kapitalisten” versus overige „kapitalisten”. De „kapitalisten” vormen blijkbaar een „verdeeld huis”. Voorbeelden uit een aantal branches mogen een en ander adstrueren.

- de sector kapitaalgoederen.

In deze sector bevinden zich industrieën die arbeidsbesparende produkten maken. Hierbij kan worden gedacht aan dure apparatuur als computers, maar ook aan meer eenvoudige produkten als slagmoertollen welke men in garages gebruikt en koffie-automaten die kantinepersoneel vervangen. Om even bij die koffie-automaten te blijven: zouden de fabrikanten (c.q. handelaren of importeurs) ervan, veel weerstand hebben geboden als er sprake was van forse loonclaims? Bij aanwezigheid van enige visie wat betreft de ontwikkeling van hun markt, zal het toch zo geweest zijn, dat zij inzagen dat forse loonrondes voor hen een markt deden ontstaan en groeien. Neemt men aan dat die visie er was, dan mag men met enig recht veronderstellen dat zij niet alleen die forse loonrondes welwillend gadesloegen, maar ze ook voor zover in hun vermogen lag, bevorderden. En zouden al die honderden ondernemers die arbeidsbesparende produkten maakten, c.q. verhandelden, niet evenals de ondernemers die

koffie-automaten verkopen, positief 25) tot zeer positief hebben gestaan tegenover de (naar achteraf bleek uit de hand gelopen) loonkostenontwikkeling? 26).

- de sector duurzame consumptiegoederen.

Duurzame consumptiegoederen als auto's, wasautomaten, kleuren-tv's en kofferschrijfmachines hebben een min of meer luxe karakter. Wil een onderneming in een bepaald land een voldoende grote markt verkrijgen, dan is niet alleen van belang hoe groot het nationale inkomen per hoofd van de bevolking is. Van veel betekenis is ook de inkomensverdeling. Grote, modern geleide ondernemingen zullen op de een of andere manier voor hun afzetbeleid en in het bijzonder voor de „sales forecasting” via modellen wel inzicht hebben in die variabelen en de relatie tussen de ontwikkeling van die variabelen en de (potentiële) omzet 27).

Als nu een onderneming weet dat in een bepaald land het nationale inkomen per hoofd zich gunstig ontwikkelt, maar dat de inkomensverdeling te wensen overlaat (d.w.z. te scheef is en blijft), zou die onderneming dan niet kunnen trachten via haar loonbeleid daar verandering in aan te brengen? In de eerste plaats zou de ondernemer (die „wage-leader” is) forse, inflatoir werkende loonsverhogingen kunnen geven 28). Inflatie tast immers het inkomen aan van houders van nominale vermogenstitels en leidt o.m. via deze weg tot een nivellering tussen lonen en kapitaalinkomen waardoor er meer koopkracht beschikbaar komt bij brede lagen van de bevolking.

22) Loonintensief slaat hier op een kostenstructuur waarbij de loonkosten hoger zijn dan de kapitaalkosten en ook hoger dan de grondstofkosten. Zogenaamd kapitaalintensief is hier gebruikt in de betekenis die Albada kennelijk aan het begrip kapitaalintensief geeft. In plaats van „zogenaamd” kan men hier ook lezen „relatief”.

23) De omstandigheden wijzen in de richting van afromen: als de afzet weinig prijsgevoelig is; als het produkt moeilijk te imiteren is; als markuitbreiding geleidelijk geschiedt; met behulp van succesievelijke prijsverlagingen worden telkens nieuwe, lager gelegen markt inkomenssegmenten aangehoord; als er nog een dealernet ontwikkeld moet worden; als men een fonds voor promotie-activiteiten wil vormen ter stimulering van de afzet in latere fasen van de produktcyclus, als de concurrentie belangrijk is toegenomen; — als men vermoedt dat de levensduur van het nieuwe produkt kort zal zijn. Aldus H. J. Kuhlmeijer, *Commerciële beleidsvorming*, Leiden, 1976, blz. 361.

24) Deze terminologie is ontleend aan Kuhlmeijer, t.a.p., blz. 361.

25) Mede afhankelijk van de loon gevoeligheid.

26) Illustratief is ook een bericht in *de Volkskrant* van 29 juli 1976 over Rank Xerox dat grote mogelijkheden ziet in de markt van elektronische tekstverwerkers, „computer-gestuurde” supersnelle schrijfmachines gekoppeld aan een geheugen. Volgens de commercieel directeur spelen o.m. huidige loonkostenontwikkelingen de elektronische tekstverwerkers in de kaart. Een ander voorbeeld betreft een pagina-grote advertentie in *NRC Handelsblad* van 6 augustus 1977. Twee citaten hieruit zijn:

wie kostenbewust is, bekijkt Philips dicteerapparaat met heel andere ogen;

Philips dicteerapparatuur: 30–35% besparing op de kostbare tijd van de secretaresses in uw bedrijf.

27) Er bestaat op dit terrein een uitgebreide literatuur. Te noemen valt o.m.: G. David Hughes, *Demand analysis for marketing decisions*, Homewood, Londen, 1973; David J. Luck, Hugh G. Wales en Donald A. Taylor, *Marketing research*, Englewood Cliffs, 1974; Hans-Rainer Rehfeld, *Die Strukturwandlungen der Nachfrageprivater Haushalte nach langlebigen hochwertigen Konsumgütern*, dissertatie, Hamburg, 1975; Harry Deane Wolfe, *Business forecasting methods*, New York, 1966.

28) In 1965 richtte de toenmalige minister van Sociale Zaken en Volksgezondheid zich tot de SER om advies te vragen over het vraagstuk van de loonindexering. Dit vraagstuk was toen actueel geworden. „Met name”, aldus de minister, „in de collectieve arbeidsovereenkomst, die werknemersorganisaties met de NV Philips hebben gesloten, is een bepaling opgenomen, waarin een zeker verband is gelegd tussen een stijging van het indexcijfer de kosten van levensonderhoud en de lonen” (*Advies inzake de loonindexering in het kader van het vraagstuk van de inflatiebestrijding*, SER, 1965, no. 11, blz. 12). Zou het geheel toevallig zijn, zo kan men zich afvragen, dat juist Philips koploper bij de indexering was?

Dit laatste kan (en dat is de tweede mogelijkheid) ook worden bevorderd door invoering en verhoging van minimumlonen c.q. jeugdlonen (nivellering tussen loontrekkers). Te veronderstellen dat de grote ondernemers (in een periode van groei) het hier gesignaleerde verband tussen inkomensnivellering en omzetvergroting niet zouden hebben onderkend, lijkt naïef.

c. de sector recreatie.

In deze sector zijn diverse bedrijven werkzaam. Te denken valt aan reisbureaus, horecabedrijven, chartermaatschappijen en banken die reizen verkopen en verzekeren. Ook deze sector heeft belang bij een niet scheve inkomensverdeling. Verder heeft zij er belang bij dat iedereen een flink aantal vakantiedagen heeft. Ergo, het lijkt aannemelijk dat de sector recreatie zich positief zal opstellen als het gaat om:

- invoering c.q. verhoging van de vakantietoeslag;
- verhoging van het aantal vrije dagen.

Uiteraard worden de ondernemingen die in de drie genoemde sectoren opereren in eerste aanleg (afhankelijk van de loongevoeligheid) getroffen door hogere loonkosten, maar deze kosten kunnen in het niet vallen bij de voordelen die aan de afzetter zijn te behalen, omdat er nieuwe markten ontstaan en/of bestaande markten groter worden. Wanneer een ondernemer in een groeiende markt zit komt hier nog bij, dat hij in principe meer mogelijkheden heeft tot vergroting van de arbeidsproductiviteit, zodat voor hem de loongevoeligheid kan afnemen (29). Op deze wijze „snijdt het mes aan twee kanten”. De extra door hem te betalen kosten zijn dan ook te zien als offers die gebracht worden voor de verkoopbevordering. De betreffende offers zou men met enig recht kunnen aanmerken als kosten van „verkoopbevordering nieuwe stijl”.

Conclusie 8. De weerstand tegen kan omslaan in de bevordering van loonsverhogingen, indien er voor de onderneming, wegens het ontstaan en/of groeien van markten, mogelijkheden aanwezig zijn van overcompensatie van loonsverhogingen. De belangen van de onderneming kunnen derhalve, als het gaat om loonsverhogingen, parallel lopen met die van de vakbonden. In die situatie ligt een moeilijk te beteugelen loonkosteninflatie voor de hand. Omdat er enige grond is voor het vermoeden dat die parallelle belangen bestaan, is het niet uitgesloten dat hier een belangrijke oorzaak ligt van de gesignaleerde loonkostenontwikkeling.

6. Samenvatting

Naar aanleiding van de bekende open brief van een negental ondernemingsleiders, werd de vraag behandeld of de ondernemers niet zelf voor een deel debet zijn aan de door hen gesignaleerde en gekritiseerde loonkostenontwikkeling. Voor behandeling van die vraag werd eerst een beknopte analyse gemaakt van een aantal macro-economische ontwikkelingen. Hierbij bleek dat de loonkosten inderdaad buitengewoon sterk toenamen; het overig inkomen steeg — zij het in mindere mate — echter ook. Een analyse van het overig inkomen liet zien dat:



- de gemiddelde zelfstandige er in de laatste jaren, wat de inkomenspositie betreft, aanzienlijk slechter aan toe is dan de gemiddelde loontrekkende;
- er in 1975 per saldo door de bedrijven niet gespaard is;
- er zich in de afgelopen 25 jaren een belangrijke structurele verandering heeft voorgedaan binnen de post overige inkomens door de enorme toename van dat deel van de overige inkomens dat toevloeiit naar de overheid, pensioenfondsen e.d. en het buitenland;
- het „Nederlands kapitaalinkomen” in 1975 negatief was;
- de kapitaalinkomensquote een slechte indicator is van de winstgevendheid van het *particuliere* bedrijfsleven;
- de „winst”-quote (als subquote van de kapitaalinkomensquote) sinds het midden der jaren vijftig stelselmatig is gedaald.

Na de schets van boven bedoelde ontwikkelingen en de signalering van het complexe karakter van de onderhavige problematiek, werd verder gekozen voor een meer bedrijfs-economische benadering van de gestelde vraag. Hierbij werden de lonen van twee kanten bekeken. Aan de kostenkant kwam daarbij de *loongevoeligheid* (als resultante van de kostenstructuur en de ontwikkeling van de arbeidsproductiviteit) ter sprake.

Om inzicht te krijgen in de weerstand van ondernemers tegen loonsverhogingen werd, naast de kostenzijde, ook de afzetzijde in de beschouwingen betrokken. Daarbij werd geconcludeerd dat hier wellicht een belangrijke oorzaak ligt van de sterke loonkostenstijgingen. Grote groepen van ondernemers hebben mogelijk geen of nauwelijks weerstand geboden als het ging om loonsverhogingen. Andere ondernemers hebben de geschetste loonkostenontwikkeling (althans tot voor enkele jaren) mogelijk zelfs bevorderd, omdat voor hen daardoor markten ontstonden dan wel groeiden.

J. Keus

29) In de jaren twintig schijnt Henry Ford reeds gezegd te hebben: „Ik geef mijn arbeiders hogere lonen dan andere werkgevers en daardoor werken zij beter. Met hun grotere koopkracht kopen zij mijn auto's. Die worden daardoor in grote massa verkoopbaar en kunnen goedkoop worden geproduceerd”. Citaat uit J. Pen. *Moderne economie*. Utrecht, 1958, blz. 167.

adverteer in ESB

Over economische fluctuaties en „system dynamics”

DRS. IR. A. J. M. VAN MILTENBURG*

De hardnekkigheid van de heersende economische crisis heeft het verschijnsel van fluctuaties in de economische bedrijvigheid weer in de belangstelling gebracht. Van buiten de kring van pure vakeconomen is o.a. door Jay W. Forrester aandacht gevraagd voor lange golven van het type Kuznets en Kondratieff. De door hem ontwikkelde methode van de zogenoemde „system dynamics” biedt de mogelijkheid om simultaan conjunctuurcycli en lange golven te analyseren. De gevolgde methode legt, sterker dan de gebruikelijke econometrische werkwijze, de nadruk op het oorzakelijke karakter van relaties in de te construeren modellen, waardoor de methode ook voor een modelmatige aanpak van problemen waarover weinig statistisch materiaal voor handen is, vruchtbaar kan zijn.

Mode

In de bundel opstellen *Mens en keuze*, die Prof. Drs. S. Korteweg in 1972 is aangeboden 1), behandelt Prof. J. Pen de betekenis van de mode in de stiel van de econoom. Zijn bijdrage laat zich als volgt beknopt formuleren. Er bestaat zoiets als de „mainstream economics” die gevormd wordt door diverse elkaar beconcurrerende, en tegelijkertijd aanvullende, paradigma's. In het bouwsel van de officiële economie wordt, mede dank zij het modelbegrip, aan allerlei visies en benaderingen huisvesting geboden. De vernieuwing in het vak wordt vaak in gang gezet door een anomalie, dit is het besef dat vanuit de heersende paradigma's belangrijke vragen niet meer beantwoord kunnen worden. Voorbeelden van bekende anomalieën zijn de werkloosheid in de jaren dertig en momenteel de nijpende problematiek van ons leefmilieu. De betekenis van het modieuze in de beoefening van de economie is ook daarin gelegen dat de onrust onder de beoefenaren erdoor, tijdelijk, wordt vergroot. Vooral de alternatieve anti-mode prikkelt de prominenten zich waar te maken, waardoor de doeltreffendheid waarmee vernieuwingen ingebed kunnen worden in het complex van algemeen aanvaarde opvattingen, wordt vergroot.

Het boven gesignaleerde vernieuwingsproces doet zich in een bijzonder fraaie vorm voor bij de „system dynamics”, een manier van modellenbouw waaraan vooral de namen van J. W. Forrester en D. L. Meadows zijn verbonden. De anomalie is hier de milieuproblematiek; mode en actualiteit vallen samen en brengen de kabbelende voortgang van de economie als wetenschap in een stroomversnelling.

Is de probleemstelling hier aanvankelijk een overwegend

ecologische met eronder geschoven wat elementaire economische aspecten, gaandeweg krijgt de economische politiek meer aandacht. De discussie tussen de ecologische nieuwlichters en de gevestigde economen over de aangedragen onheilspellende vooruitzichten werkt in beide richtingen stimulerend. Binnen de groep van „hoofdstroom-economen” neemt de belangstelling voor ecologische vragen toe, terwijl de gelovigen uit de school van Forrester menen dat hun benadering ook toepasbaar is in de economie, dus ook op de oude problemen van inflatie, conjunctuur en werkgelegenheid. Niet zonder vertrouwen in de juistheid en doeltreffendheid van de eigen methode begint men dan ook in Cambridge (VS) met de ambitieuze bouw van een groot model van de Amerikaanse economie. Wellicht spelen de unieke omstandigheden waaronder ter plekke wordt gewerkt, mede gevormd door het spanningsveld tussen economie en techniek, hierbij een rol.

De doctoraalfase van de economie-studie aan het Massachusetts Institute of Technology (M.I.T.) wordt georganiseerd in de „Alfred P. Sloan School of Management”. Deze naam is in zoverre misleidend, dat ze de gedachte zou kunnen voeden, dat het onderwijs vooral is gericht op de bedrijfskunde en de interne organisatie van ondernemingen. Niets is minder waar; ook prominente algemene economen drukken er hun stempel op onderwijs en onderzoek. Te denken is aan het werk van Solow op het gebied van de neo-klassieke theorie en de toepassingen van de, uit de techniek bekende, „optimal control theory” op vragen van economisch-politieke aard door Pindyck.

Gelet op de resultaten kan men opmerken dat de economiebeoefening in dit technische milieu een aantal markante stimulansen heeft ondergaan. Een van de lopende onderzoeken is het „System Dynamics National Project” dat onder de dagelijkse leiding staat van Nathaniel J. Mass. Het doel van dit onderzoek is verdieping van het inzicht in veranderingen in socio-economische systemen en het ontwerpen van methoden om alternatieve beleidsvoorstellen op hun macro-economische effecten te analyseren. Hierbij zijn in het project twee belangrijke probleemgebieden afgezonderd, te weten de oorzaken van de belangrijkste fluctuaties in de economie en de relatie tussen inflatie en werkgelegenheid.

System dynamics

Voordat Jay W. Forrester hoogleraar werd werkte hij aan de ontwikkeling van servomechanismen, digitale computers en bewapeningssystemen. De door hem ontwikkelde methode van de „system dynamics”, die vrij algemeen toepasbaar is op

* De auteur is werkzaam bij de Directie Algemene Financiële en Economische Politiek van het Ministerie van Financiën.

1) *Mens en keuze*, opstellen aangeboden aan Prof. Drs. S. Korteweg ter gelegenheid van de voltooiing van zijn zeventigste levensjaar, B.V. Noord-Hollandse Uitgevers Maatschappij, Amsterdam, 1972, blz. 57-72.

technische en maatschappelijke systemen, berust op een tweetal uitgangspunten. Het eerste punt betreft de complexiteit. Door het grote aantal niet-lineaire terugkoppelingen in de werkelijkheid is het niet mogelijk om met gezond verstand alleen de ontwikkeling van de samenleving te doorgronden. Maar volgens de Forrester-adepten is het helaas zo dat in de gedragswetenschappen op een tamelijk slechte manier van modellen en rekenautomaten gebruik wordt gemaakt; verkeerde problemen worden aangepakt, b.v. omdat ze statistisch beter te bewerken zijn dan de werkelijk knellende vraagstukken, of eenvoudige resultaten worden verpakt in stapels computeruitvoer.

In de benadering van Forrester c.s. is het bij het bouwen van een model nodig om, op basis van gezond verstand en intuïtie, eerst een globale schets te geven van de samenhangen en terugkoppelingen die meespelen. Deze ruwe afbeelding wordt het „causal loop diagram” genoemd. Vervolgens wordt dit beeld verscherpt door het ontwerpen van een stroomdiagram. Hierbij wordt gebruik gemaakt van symbolen die georiënteerd zijn op de computertaal DYNAMO. Dit laatste is niet wezenlijk, maar ligt erg voor de hand omdat het een uiterst specifieke, en dus ook gemakkelijk te leren taal is, die tegelijkertijd met deze methode van modelbouw is ontwikkeld. Typisch bij deze aanpak is de sterkere nadruk op de oorzakelijke aard van relaties dan op de louter statistische waarschijnlijkheid. Over de precieze schatting van de coëfficiënten bekommert men zich niet erg, terwijl ook andere vormen van kennis dan voortvloeiend uit tijdreeksen of dwarsdoorsnede-gegevens worden gebruikt. Een aantrekkelijke bijkomende kant van de werkwijze van de „systeem-dynamische economen” is de openheid waarmee zij hun modellen presenteren. Bij de analyses wordt steeds het computerprogramma inclusief de gebruikte startwaarden geleverd zodat de geïnteresseerde vakgenoot zonder grote inspanning de resultaten kan narekenen, mits een DYNAMO-compiler voor handen is. Ontbreekt dit moois, dan kan de prijs van een paar honderd dollar nauwelijks een verontschuldiging zijn om in deze situatie geen verandering te brengen.

Economische fluctuaties

Het „National Model”²⁾ onderscheidt een zevental structureel verschillende onderdelen die het best kunnen worden gezien als groepen van activiteiten. Het belangrijkste onderdeel is de groep produktiesectoren die de voortbrenging en distributie van goederen en diensten beschrijft. De structuur van een produktiesector is standaard voor allerlei bedrijfstakken — landbouw, onderwijs, duurzame consumptiegoederen, militaire operaties, diensten, bouwnijverheid enz. — slechts de coëfficiënten zijn verschillend. De opzet van zo'n produktiesector doet sterk denken aan een afzonderlijk bedrijf. Een groot gedeelte van de dynamiek in het model vloeit voort uit het bestelbedrag van de produktiesectoren. Voorts kent het model een arbeidsmarktsector, een demografische sector en een sector gezinnen. Door de financiële sector worden de activiteiten van handels- en spaarbanken weergegeven en wordt het gedrag van de monetaire autoriteiten beschreven. Natuurlijk ontbreken ook de overheid en het buitenland niet in het plaatje.

De produktiesector genereert simultaan drie soorten economische fluctuaties, te weten, een conjunctuurcyclus van drie tot zeven jaar, een Kuznetsgolf die 15 à 20 jaar duurt, en een lange Kondratieffgolf met een lengte van 45 à 70 jaar. De conjunctuurcyclus wordt binnen de produktiesector opgewekt, door een wisselwerking tussen veranderingen in de orderpositie van bedrijven, de voorraden, de produktie en het personeelsbestand.

Dit proces verloopt ruwweg als volgt. Veronderstel dat er een constante vraag naar goederen en diensten heerst, die op een gegeven moment een geringe toename ondergaat. De

gewijzigde orderpositie betekent een versnelde levering ten laste van de aanwezige voorraden. Door de bedrijfsleiding zal hierop, nadat nog even de kat uit de boom is gekeken, worden gereageerd door het aantrekken van additionele produktiefactoren. Het snelst kan het personeelsbestand op het gewenste niveau worden gebracht. Voordat de produktie wordt afgestemd op de nieuwe omvang van de vraag zijn er drie veranderingen opgetreden. De orderpositie is gunstiger geworden, de voorraden zijn beneden het aanvankelijk gewenste niveau gedaald, maar door de toegenomen vraag is ook de gewenste voorraad eindprodukten groter geworden. Dus is het niet voldoende dat de produktie afgestemd wordt op het nieuwe niveau van de vraag, ook de gewenste voorraadvorming moet plaatsvinden. Op het moment dat de voorraden aangevuld zijn is de produktie te hoog en zet ongewild de voorraadvorming nog een tijdje door. De beperkte beschikbaarheid van informatie en de onzekerheid over de toekomst leiden tot voortdurende schommelingen in de industriële produktie, de aanwezige voorraden en de werkgelegenheid.

Aanvullend op de conjunctuurcycli zijn er de zogenoemde Kuznetsgolven. De simulaties van Forrester c.s. doen vermoeden dat deze bewegingen worden veroorzaakt door fluctuaties in de investeringen, die bij de conjunctuurgolven van veel geringere betekenis zijn. Bij de planning van de kapitaalgoederenvoorraad is een lange voorbereidingstijd noodzakelijk. Hierbij spelen de procedures met betrekking tot de financiering, alsmede de lange levertijden en de levensduur van de uitrusting, een rol. Deze traagheden in het systeem leiden, afhankelijk van de conjunctuur, tot fluctuaties in de bezetting van de produktiecapaciteit. Merk op dat de conjunctuur en de Kuznetsgolven gelijktijdig optreden in deze analyse; beide vloeien voort uit de technische structuur van de produktie en de aanpassing van de hoeveelheden van de gewenste produktiefactoren in reactie op vraagmutaties. Bij de conjunctuurgolven zijn het vooral de, in de Amerikaanse situatie betrekkelijk korte, vertragingen in de aanpassing van het personeelsbestand die zich manifesteren, terwijl voor de Kuznetsgolven de vertragingen in de aanpassingen van de gewenste kapitaalgoederenvoorraad doorslaggevend zijn.

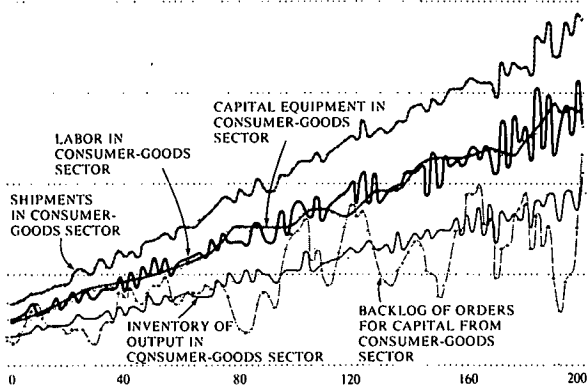
Omstreden in de economie is het voorkomen van lange golven of Kondratieffs, cycli met een lengte van ongeveer 50 jaar. Het M.I.T.-onderzoek doet vermoeden dat zulke lange fluctuaties kunnen ontstaan vanuit het economische proces zelf. Een mogelijke oorzaak is gelegen in de vervlechting van de produktie van consumptie- en kapitaalgoederen. Andere bronnen zijn de mobiliteit van arbeid over de sectoren en speculatie, waardoor een te sterke groei in de voortbrenging van kapitaalgoederen zou kunnen worden uitgelokt.

Neem aan dat de economie bestaat uit slechts twee produktiesectoren, in de een worden kapitaalgoederen gemaakt, in de ander consumptiegoederen. Beide sectoren gebruiken als produktiefactoren arbeid en kapitaal. In geval van een verandering in de vraag van de consumenten zet zich een conjunctuurgolf in gang, die leidt tot een fluctuatie in de vraag naar kapitaalgoederen. Maar deze wijziging in de afzet leidt tot interne spanningen in deze sector zelf; uitbreiding van de produktie kan pas worden gerealiseerd door voortbrenging van kapitaalgoederen voor de sector zelf. Is na geruime tijd de uitrusting met kapitaalgoederen weer op peil, dan verslechtert de orderpositie van de kapitaalgoederenindustrie en wordt na enige tijd de produktie ingekrompen. Deze terugval versterkt zich doordat dan ook de interne leveringen verminderen. Aldus ziet men aanvankelijk een te forse expansie gevolgd door een al te sterke inkrimping.

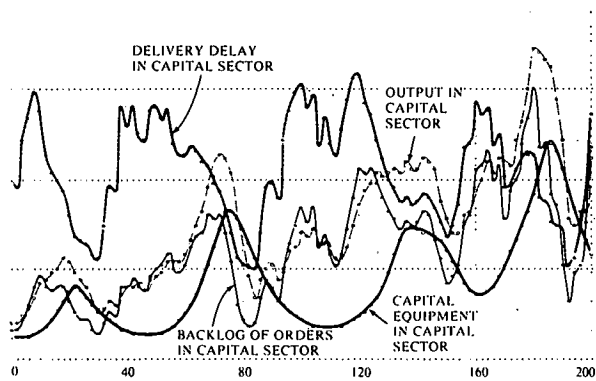
De grafieken 1 en 2 zijn ontleend aan de voortgangsrapportage over het „National Modeling Project”. In grafiek 1 is een simulatie weergegeven van de ontwikkeling in een sector

2) Voor een meer uitgebreide beschrijving van het „National Model”, zie J. W. Forrester, Growth cycles, *De Economist*, no 4, 1977. Bovenstaand artikel kwam tot stand, voordat Forresters uiteenzetting werd gepubliceerd.

Grafiek 1.



Grafiek 2.



consumptiegoederen die gekoppeld is aan een sector kapitaalgoederen. Uitgegaan is van een vraag die jaarlijks met 2% groeit. Op deze constante groeivoet zijn, zeer kleine, willekeurige, fluctuaties gezet. Deze schommelingen blijken te leiden tot conjunctuurcycli in werkgelegenheid en productie van 3 tot 7 jaar. Opmerkelijk is dat de vraag naar kapitaalgoederen uitgeoefend door de sector consumptiegoederen om de 20 jaar pieken gaat vertonen. Deze Kuznetsachtige schommelingen leiden tot nog grotere uitslagen in de sector kapitaalgoederen. In grafiek 2 is dit weergegeven. Hier is de lange golf te zien in de vorm van toppen in de productie („output in capital sector”), die zich om de 50 jaar laten zien. Ook de kapitaalgoederenvoorraad in de sector zelf vertoont dit patroon.

Samenvatting

De toepassing van de „system dynamics” op vragen van economische politiek heeft de belangstelling van economen voor het optreden van lange golven in de economische bedrijvigheid doen opleven. Het blijkt mogelijk om met behulp van eenvoudige veronderstellingen gelijktijdig conjunctuurcycli, Kuznetsgolven met een lengte van ongeveer 20 jaar en Kondratieffs te genereren. De gevolgde methode legt, sterker dan de gebruikelijke econometrische methoden, de nadruk op het oorzakelijke karakter van relaties in te construeren modellen. Voor een modelmatige aanpak van problemen waarover weinig statistische informatie beschikbaar is, is de methode erg vruchtbaar. Ook een combinatie met econometrische technieken is goed voor te stellen.

A.J.M. van Miltenburg.

Vacatures

ESB van 22 februari

- Hoofd (mnl./vrl.) bij het Algemeen Burgerlijk Pensioenfonds te Heerlen op de afdeling Leningen en effecten II
- Medewerker wetenschappelijke begeleiding (mnl./vrl.) voor het Ministerie van Verkeer en Waterstaat t.b.v. de Studie-afdeling (adviserend stafbureau van het ministerie) II
- Medewerk(st)er (Bedrijfseconomische richting) bij de Provincie Groningen op het Bureau begroting en financiële planning III
- Ruimtelijk econoom bij de vakgroep Ruimtelijke Economie van de Vrije Universiteit van Amsterdam III

ESB van 1 maart

- Medewerker (econoom) (m/v) bij het Instituut voor Onderzoek van Overheidsuitgaven te Den Haag 230
- Economist(e) voor de afdeling Vestigingspatronen bij het Nederlands Economisch Instituut te Rotterdam 231
- Gewoon lector in de algemene economie, onderdeel geldtheorie bij de Rijksuniversiteit Groningen 231
- Hoofd afdeling bedrijfsadministratie en comptabiliteit (mnl./vrl.) voor het Centraal Bureau voor de Statistiek 232
- Chef onderafdeling loonstructuur en loonkosten (mnl/vrl.) voor het Centraal Bureau voor de Statistiek 232
- Wetenschappelijk medewerker (mnl./vrl.) t.b.v. het Landbouw-Economisch Instituut, afdeling Tuinbouw van het Ministerie van Landbouw en Visserij 323
- Econoom t.b.v. het centraal bureau van de Zuid Nederlandse Aannemers Vereniging II
- Beleidsmedewerker (mnl./vrl.) t.b.v. de Directie Arbeidsverhoudingen, afdeling Overlegstructuren en Bijzondere Groepen van het Ministerie van Sociale Zaken III
- Beleidsmedewerker (mnl./vrl.) t.b.v. het Directoraat-Generaal van het Verkeer van het Ministerie van Verkeer en Waterstaat III

- Stafmedewerker (mnl./vrl.) t.b.v. de Rijksdienst voor de IJsselmeerpolders, Sociaal-Economische Hoofdafdeling, afdeling Stedelijke en Recreatieve vestigingen van het Ministerie van Verkeer en Waterstaat III
- Wetenschappelijk onderzoeker bij het Centrum voor Bedrijfseconomisch Onderzoek van de Economische Faculteit van de Erasmus Universiteit Rotterdam IV

ESB van 8 maart

- Jong econoom met kennis van de landbouw op de afdeling Algemene Economie van het Instituut voor Cultuurtechniek en Waterhuishouding te Wageningen 246
- Beleidsmedewerker (mnl./vrl.) t.b.v. de Directie Economische Samenwerking, Bureau Economische Aangelegenheden van het Ministerie van Buitenlandse Zaken 260
- Financieel econoom (mnl./vrl.) t.b.v. de Centrale Directie van de Volkshuisvesting, Directie Algemene Zaken van het Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening 260
- Bedrijfstakspecialist verkeersbedrijven (mnl./vrl.) t.b.v. de Hoofdafdeling Statistieken van Verkeer en Vervoer van het Centraal Bureau voor de Statistiek 260
- Economisch medewerk(st)er op de stafafdeling van het NCIV te De Bilt II
- Beleidsmedewerker voor de sector economische aangelegenheden, verkeer en vervoer van de afdeling stadsontwikkeling van de Gemeente Voorburg II
- Hoofd afdeling financiële zaken (mnl./vrl.) t.b.v. de Rijksgebouwendienst, afdeling Financiële en huisvestingszaken van het Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening III
- Economisch medewerker (mnl./vrl.) t.b.v. de Rijksdienst voor het Wegverkeer, Stafafdeling Bedrijfsontwikkeling van het Ministerie van Verkeer en Waterstaat III
- Medewerker bedrijvenplanologie (mnl./vrl.) t.b.v. het Directoraat-Generaal voor Handel, Ambacht en Diensten van het Ministerie van Economische Zaken III
- Directeur voor de NV PGEM te Arnhem IV

Wij zijn een organisatie die in opdracht van overheid en bedrijfsleven computer know-how levert aan partikulieren, ondernemingen en instellingen. Een aantal aspecten van deze kennisoverdracht noemen wij onderin deze oproep. Het beleid en de structuur van onze organisatie zijn sterk marketing-gericht. Het hoogst haalbare resultaat in kwalitatieve zin is onze primaire doelstelling, waarbij het oordeel van onze afnemers over onze produkten en/of diensten het belangrijkste richtsnoer is.

Ons marketing-instrumentarium behoeft uitbreiding en wel met name de functie: **'Produktplanning'**. Daarom zoeken wij bijvoorbeeld:

Bedrijfskundige ingenieurs of ekonomen

Onze produktplanners zijn, direct onder het hoogste managementniveau, verantwoordelijk voor het opstellen van totale produktplannen. Zij vormen daartoe teams van wisselende samenstelling waarvan zij projektleider zijn. De teamleden kunnen interne en/of externe deskundigen zijn op het gebied van marktonderzoek, verkoop, produktontwikkeling, onderwijs, administratie en uiteraard informatika.

De produktplanners zullen produkten en/of diensten plannen voor zover ze bedoeld zijn voor de hen toevertrouwde doelgroep(en).

Vereiste kennis en vaardigheden:

- Opleidingsniveau HBO of WO.
- Kennis van en vaardigheid in systematische besluitvorming en bedrijfseconomische behandeling van planningsproblemen. Kennis van het vakgebied informatika.
- Organisatievermogen, uitdrukkingsvaardigheid, denkvermogen, creativiteit. Wijskrachtig maar taktvol.
- Leeftijd tot circa 35 jaar.

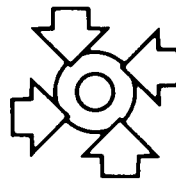
Wij bieden:

- Uitzakend salaris.
- 8% vakantietoeslag.
- Eindloon-gebaseerd pensioensysteem, waarvan wij de helft van de premie voor onze rekening nemen.
- Kollektieve ziektekostenverzekering, waarvan wij de helft van de premie voor onze rekening nemen.
- Vaste onkostenvergoeding plus vergoeding van variabele kosten.
- Rechtvaardig systeem van variabele werktijden.
- Inspirerend contact met externe deskundigen.
- Duidelijk beleid.

Onze huidige dienstverlening omvat: het geven van cursussen en conferenties, het afnemen van landelijk erkende examens, het uitlenen van boeken en het verstrekken van fotokopieën vanuit onze informatiekabibliotheek, het uitgeven en verkopen van publikaties, het verstrekken van inlichtingen en het voldoen aan opkomende behoeften van overheid en bedrijfsleven. (Bijvoorbeeld het uitvoeren van de eerste landelijke automatiseringsenquête in opdracht van de rijksoverheid.)

Onze bruto-inkomsten stegen in twee jaar met ruim 30 procent naar zo'n 8,5 miljoen in 1977. Dit jaar zullen wij gemiddeld 65 mensen in vaste dienst hebben.

Als u denkt aan onze verwachtingen te kunnen voldoen, dan verzoeken wij u een schriftelijke sollicitatie, met onder andere vermelding van genoten opleiding en ervaring, te richten aan de directeur van Studiecentrum NOVI, postbus 6246, 1005 EE-Amsterdam.



Stichting
Het Nederlands Studiecentrum
voor Informatica
Stadhouderskade 6
1054 ES Amsterdam
Telefoon (020) 16 56 66



De ontwikkeling van de ruilvoet na 1900

DRS. I. WAHAB*

Er bestaat onder auteurs geen eenstemmigheid over de ontwikkeling van de ruilvoet tussen grondstofexporterende landen en industrielanden sinds 1900. Uitspraken over de richting en grootte van ruilvoetveranderingen worden in hoge mate bepaald door de keuze van de periode die men beschouwt. Op grond van ontwikkelingen in het verleden kan niet worden voorspeld in welke richting de ruilvoet zich verder zal ontwikkelen.

Inleiding

Een aspect van het ontwikkelingsvraagstuk, dat o.a. door Prebisch, voormalig secretaris-generaal van UNCTAD, naar voren is gebracht, is de voortdurend verslechterende ruilvoet, waarmee grondstofexporterende landen worden geconfronteerd. Een verslechtering die echter niet door alle schrijvers wordt onderschreven. In 1912 reeds opende Keynes de discussie over het verloop van de ruilvoet door juist te stellen, dat de ruilvoet voor het Verenigd Koninkrijk verslechterde, hetgeen inhield dat grondstoffen ten opzichte van industrieproducten relatief duur werden.

Wanneer wij de afgelopen driekwart eeuw beschouwen, dan blijkt, dat periodes, waarin grondstoffen relatief duur werden, zijn afgewisseld door periodes, waarin grondstoffen relatief in prijs daalden. Tevens blijkt, weliswaar achteraf, dat de schrijvers, die hun verwachtingen formuleerden omtrent een dalende, dan wel stijgende, ruilvoet „mensen van hun tijd” zijn geweest: Keynes schreef zijn stuk in een periode, waarin grondstoffen duurder werden en Prebisch publiceerde zijn rapport in een periode, waarin de prijzen van grondstoffen sterk daalden. De periodes van stijgende en dalende ruilvoet zijn betrekkelijk kort; veelal niet langer dan 10 jaar. Het is daarom moeilijk om te spreken over een trendmatige ontwikkeling van de ruilvoet.

Met de ruilvoet wordt hier de goederenruilvoet („commodity terms of trade”, „net barter terms of trade”) bedoeld; dit is de verhouding tussen de prijzen van twee goederen, of van twee groepen goederen, die met elkaar worden geruild. Aangezien de ruilvoet veelal wordt gebruikt als maatstaf voor de gemiddelde waarde per eenheid goederen en diensten, die een land uitvoert, in relatie tot de gemiddelde waarde per eenheid goederen en diensten, die het betreffende land uit het buitenland betreft, geeft het verhoudingscijfer de koopkracht per uitgevoerde eenheid aan. Een daling van de ruilvoet houdt dus in, dat het land meer eenheden moet uitvoeren om eenzelfde hoeveelheid te kunnen invoeren. De goederenruilvoet wordt berekend door de prijzen van de individuele

produkten te wegen met het aandeel van die produkten in de waarde van het export- en importpakket.

Verskil van mening

De meeste ontwikkelingslanden voeren nog voornamelijk onbewerkte grondstoffen uit. Indien wij het exportpakket van de derde wereld verdelen in drie groepen, te weten grondstoffen (exclusief brandstoffen), brandstoffen en industrieproducten, dan bedroegen in de jaren 1969-1971 het aandeel van grondstoffen ongeveer 40%, van brandstoffen 35% en van industrieproducten 25%¹⁾. Het aandeel van fabrikaten neemt echter snel toe; bedroeg het in de jaren 1957-1959 nog slechts 12%, voor de jaren 1972-1974 waren de percentages respectievelijk 28, 50 en 22. De relatieve achteruitgang van het aandeel van industrieproducten in het exportpakket wordt veroorzaakt door de prijsstijging van aardolie. De uitvoer van brandstoffen en fabrikaten wordt verzorgd door een relatief klein aantal landen. 80% van de uitvoer van aardolie komt voor rekening van een negental landen²⁾ en een tiental landen had ruim 70% van de uitvoer van industrieproducten in handen³⁾. De grootste groep ontwikkelingslanden is voor haar uitvoeropbrengsten nu nog sterk afhankelijk van de prijsontwikkeling van grondstoffen op de wereldmarkten. Beschouwt men de ruilvoet van de ontwikkelingslanden, dan mag niet worden vergeten, dat de derde wereld in toenemende mate ook fabrikaten uitvoert en dat de ontwikkelde landen ook grondstoffen uitvoeren.

In de economische literatuur is veelvuldig de vraag gesteld hoe de prijzen van grondstoffen zich zullen ontwikkelen ten

* De auteur is verbonden aan het Instituut voor sociaal-economische studie van minder ontwikkelde gebieden (ISMOG) van de Universiteit van Amsterdam.

1) Procentuele samenstelling exportpakket ontwikkelingslanden.

	1957/59	1960/62	1963/65	1966/68	1969/71	1972/74
Grondstoffen	58	56	52	46	40	28
Brandstoffen	30	30	31	33	35	50
Fabrikaten	12	14	17	21	25	22

Bron: berekend uit GATT, *International trade*, Genève, verschillende jaarnummers.

2) Saoedi Arabië 14,2%; Venezuela 13,7%; Iran 12,3%; Libië 11,8%; Koeweit 8,8%; Nigeria 6,4%; Irak 6,4%; Algerije 3,9%; Indonesië 2,5%. Bron: berekend uit IBRD, *Commodity trade and price trends*, 1975 edition, Report no. EC-166/75, Washington, 1975.

3) Hongkong 20,2%; India 10,8%; Joegoslavië 10,4%; Zuid-Korea 6,6%; Israël 5,6%; Singapore 4,4%; Pakistan 4,1%; Brazilië 3,8%; Mexico 3,3%; Argentinië 2,3%. Bron: UNCTAD TD B/C 2/124; overgenomen uit K. Morton en P. Tulloch, *Trade and developing countries*, Croom Helm/ODI, Londen, 1977, blz. 158.

opzichte van de prijzen van fabrikaten 4). Keynes 5) stelde deze vraag reeds in 1912 en hij verwachtte, dat het Verenigd Koninkrijk steeds meer industrieproducten zou moeten uitvoeren. Hij en ook Robertson 6) meenden, dat de oorzaak van de voor het Verenigd Koninkrijk dalende ruilvoet gelegen was in het verschil in stijging van produktiviteit in de primaire en de secundaire sector. Aangezien de stijging in de secundaire sector groter is dan die in de primaire, zullen de prijzen van produkten uit de secundaire sector ten opzichte van de prijzen van de produkten uit de primaire sector gaan dalen.

Na de tweede wereldoorlog verdedigde Prebisch 7) de stelling, dat de prijzen van grondstoffen juist zouden dalen ten opzichte van de prijzen van fabrikaten. Hij onderkende het verschil in produktiviteitsontwikkeling in de twee sectoren, maar meende, dat een verhoging van produktiviteit in de primaire sector leidt tot dalende prijzen en constante lonen en in de secundaire sector tot constante prijzen en stijgende lonen. Het verschil in reactie op de produktiviteitsstijging schreef hij toe aan het feit, dat in de secundaire sector de prijsvorming meer monopolioïde trekken vertoont dan in de primaire sector. In de laatste sector wordt op de wereldmarkt de volkomen-concurrentiesituatie meer benaderd. Daarnaast zijn de arbeiders in de primaire sector minder georganiseerd dan de arbeiders in de industrie, waardoor zij niet in staat zijn loonsverhogingen af te dwingen.

Andere schrijvers gingen uit van mogelijke ontwikkelingen in de gevraagde en aangeboden hoeveelheden produkt uit de twee sectoren. Colin Clark 8) meende, in het begin van de jaren veertig, dat een snelle industrialisatie van Japan en China was te verwachten en dat de hoge economische groei in de Verenigde Staten zich zou voortzetten. Als gevolg daarvan zou de vraag naar grondstoffen en het aanbod van industrieproducten sterk toenemen, met als te verwachten effect, dat de prijzen van grondstoffen ten opzichte van de prijzen van fabrikaten zouden stijgen. De veronderstelling van Clark, dat een stijging van inkomen of produktie zal leiden tot een evenredig grote stijging van de vraag naar primaire produkten werd door Kindleberger en Bernstein betwijfeld. Kindleberger 9) meende, dat de vraag naar voedselprodukten in de ontwikkelde landen — de belangrijkste afzetmarkt — minder sterk hoeft te stijgen dan de inkomensstijging. Hij wees daarbij op de mogelijke werking van de Wet van Engel. Bernstein 10) wees op de mogelijkheid, dat de vraag naar primaire produkten voor industriële verwerking minder snel hoeft toe te nemen dan de groei van de industriële produktie. De technische vooruitgang resulteert onder meer in het aanwenden van minder grondstoffen per eenheid eindprodukt. Daarnaast moet rekening worden gehouden met een toenemend aanbod van substituten en het terugwinnen van grondstoffen uit gebruikte goederen.

De huidige opvatting is, dat niet één factor is aan te wijzen, die richting geeft aan het verloop van de ruilvoet. Het is juist een combinatie van factoren, met wisselende intensiteit, die veroorzaakt, dat prijzen gedurende een bepaalde periode relatief stijgen of dalen. Uiteindelijk wordt de prijs bepaald door de relatieve schaarste van het produkt en schaarste is de resultante van vraag en aanbod.

Een overzicht

De vraag dringt zich op hoe de ruilvoet voor de ontwikkelingslanden zich in de afgelopen jaren heeft ontwikkeld. In tabel 1 11) is de ruilvoet voor een reeks van jaren gegeven en het blijkt, dat, afhankelijk van de gekozen periode, zowel kan worden gesproken van ruilvoetverslechtering als van -verbetering.

Neemt men de periode 1900-1975 (zie tabel 2) in beschouwing dan blijkt de ruilvoet (exclusief brandstoffen) jaarlijks met 0,19% omhoog te zijn gegaan. Laat men de periode lopen tot 1972, dan is, indien men afziet van de prijsstijgingen

Tabel 1. De ruilvoet na 1900 (1963=100)

Jaar	A	Jaar	A	Jaar	A	Jaar	A	B	C
1900	87	1921	69	1936	82	1959	105	106	104
01	92	22	81	37	88	60	103	105	105
02	94	23	93	38	72	61	100	101	100
03	97	24	95			62	98	99	98
04	97	25	105	1948	118	63	100	100	100
05	100	26	98			64	101	101	103
06	97	27	100	1950	122	65	98	99	101
07	95	28	100	51	127	66	97	99	102
08	100	29	98	52	116	67	96	98	101
09	103	30	78	53	116	68		99	101
10	108	31	68	54	118	69		98	103
11	111	32	65	55	115	70		96	103
12	108	33	66	56	111	71		98	98
13	108	34	74	57	111	72		97	95
		35	75	58	108	73		109	104
						74		176	114
						75		154	100
						76		163	

A = waarde-index exporteerbaarheid niet-fabrikaten/waarde-index exporteerbaarheid fabrikaten.
B = waarde-index exporteerbaarheid ontwikkelingslanden (incl. aardolie)/waarde-index exporteerbaarheid industrielanden.

C = waarde-index exporteerbaarheid ontwikkelingslanden (excl. aardolie)/waarde-index exporteerbaarheid industrielanden.

Bron: VN, *Statistical Yearbook 1969*; VN, *Monthly Bulletin of Statistics*, juli nummers.

Tabel 2. Veranderingen in de ruilvoet in verschillende periodes na 1900 (in % per jaar)

Periode	Incl. aardolie	Excl. aardolie
1900-1972	+ 0,16	0,18
1900-1976	- 0,31	+ 0,19 a)
1900-1938	- 0,74	- 0,74
1951-1972	- 1,14	- 0,99
1951-1976	+ 0,38	- 0,68 a)
1900-1913	+ 1,56	+ 1,56
1921-1928	+ 4,65	+ 4,65
1928-1932	-12,27	+12,27
1932-1938	+ 3,52	+ 3,52
1951-1962	- 1,89	- 1,99
1962-1972	- 0,32	- 0,19
1972-1976	+13,84	+ 2,46 a)

a) Periode tot 1975.

Bron: zie tabel 1.

tijdens de z.g. grondstoffencrisis, de jaarlijkse stijging een fractie lager geweest, nl. 0,18% per jaar.

Wordt de periode 1900-1975 in twee sub-periodes verdeeld, resp. lopend van 1900 tot 1938 en van 1950 tot 1975, dan blijkt de ruilvoet in beide periodes jaarlijks met resp. 0,74% en 0,68% te zijn gedaald. Op het eerste gezicht een verrassend resultaat: over de hele periode wordt een positieve

4) T. Morgan, Trends in terms of trade, and their repercussions on primary producers, in R. Harrod en D.C. Hague, *International trade theory in a developing world*, MacMillan, Londen, 1963; G. M. El-Baghday, *The long-term movement of the world terms of trade between primary products and manufactures*, Landbouw Hogeschool Wageningen.

5) J. M. Keynes, Official papers, Return of estimated value of foreign trade of the United Kingdom at prices of 1900, *Economic Journal*, 1912.

6) D. H. Robertson, *A study of industrial fluctuations*, King, Londen, 1915.

7) R. Prebisch, *The economic development of Latin America*, United Nations, New York, 1950.

8) C. Clark, *The economics of 1960*, MacMillan, Londen, 1942.

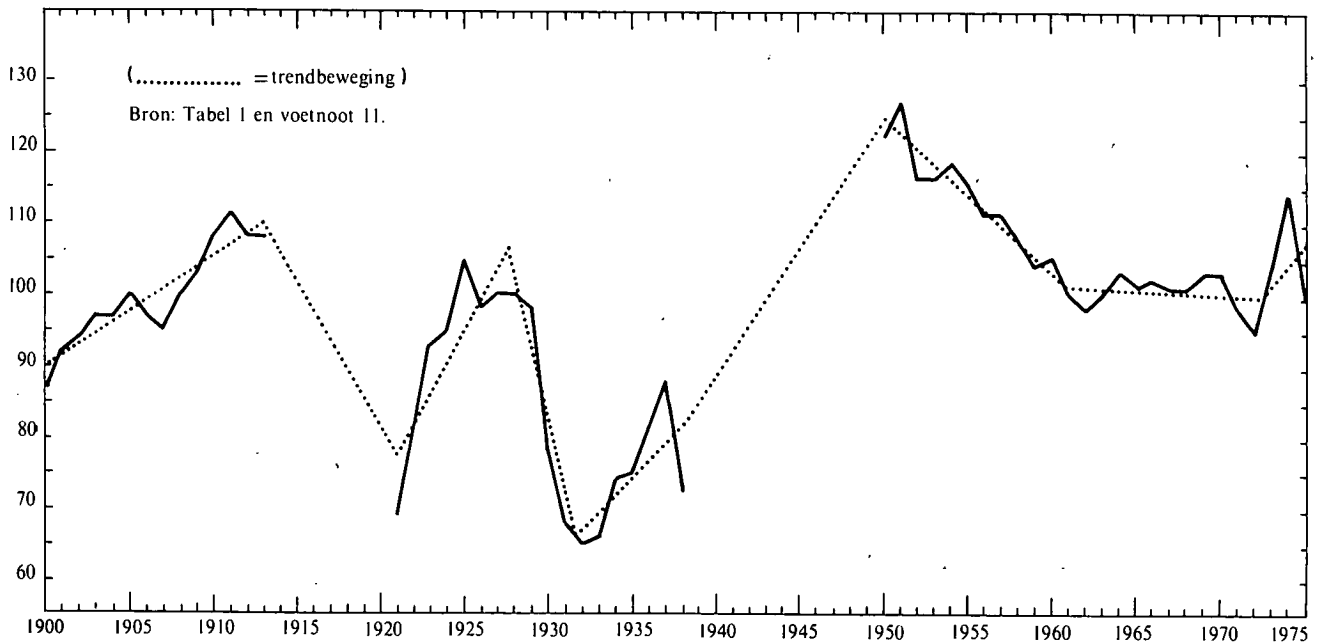
9) C.P. Kindleberger, Planning for foreign investment, *American Economic Review*, 1943.

10) E.M. Bernstein, *International effects of US economic policy*, Joint Economic Committee, 1960.

11) In *Statistical Yearbook* van de Verenigde Naties, editie 1969, blz. 54, zijn vanaf 1900 de waarde-indices gegeven van „manufactured goods” en „other goods”. Deze indices zijn gebruikt als een indicatie voor de waarde-index exporteerbaarheid industrielanden en de waarde-index exporteerbaarheid ontwikkelingslanden.

12) Zie ook het interview met H.S. Houthakker en het commentaar van H.C. Bos in *NRC Handelsblad* van resp. 4 en 16 juni 1975.

Grafiek 1. De ruilvervoet sinds 1900 (na 1958 excl. aardolie, 1963=100)



verandering gemeten, maar bij splitsing in twee sub-periodes registreert men over beide tijdvakken een negatieve verandering.

Dit resultaat is echter minder verrassend wanneer men kijkt naar grafiek 1. De ruilvervoet vertoont een golfbeweging; in de periode 1900–1938 zijn de prijzen van grondstoffen tijdens de grote depressie dermate gedaald, dat over de eerste sub-periode een neerwaartse beweging wordt geregistreerd. In het begin van de tweede sub-periode (begin van de jaren vijftig) bevonden de prijzen zich op een hoog niveau, waarna een daling optrad.

Door uit te gaan van één of twee periodes wordt onvoldoende rekening gehouden met de golfbeweging in de ruilvervoet. Tijden met relatief stijgende prijzen worden afgewisseld door tijden met relatief dalende prijzen. De afgelopen drie-kwart eeuw zou men in de volgende periodes kunnen indelen (13).

- 1900–1913: periode met een stijgende ruilvervoet (+1,5% per jaar). De industrialisatie van Europa en de Verenigde Staten breidde zich uit en de koloniën waren niet in staat om aan de snel stijgende vraag naar grondstoffen te voldoen. In deze periode van relatieve schaarste formuleerde Keynes zijn verwachtingen omtrent de ontwikkeling van de ruilvervoet.

- 1921–1928: periode met stijgende ruilvervoet (+4,65% per jaar). In deze periode steeg weliswaar de ruilvervoet, maar vanuit een zeer laag niveau. De trendwaarde van de ruilvervoet zou in 1913 110 en in 1921 78 geweest zijn. In de tussenliggende periode, waarover geen cijfers gegeven zijn, zou men kunnen stellen, dat de ruilvervoet jaarlijks met 4,2% is verslechterd. Een mogelijke verklaring voor het lage niveau van de ruilvervoet na de eerste wereldoorlog (in tegenstelling tot het hoge niveau na de tweede wereldoorlog) kan de volgende zijn. Tijdens de oorlog waren afzetgebieden onbereikbaar (Centraal Europa), waardoor in de koloniën, die niet direct bij de oorlog betrokken waren, voorraden ontstonden. Na de oorlog kwam een vrij groot aanbod vrij, waartegenover echter een zich in langzaam tempo herstellende vraag stond. De wederopbouw van een in chaos verkerend Europa verliep vrij traag. De ruilvervoet heeft in deze periode niet meer het niveau bereikt van 1910–1913 14).

- 1928–1932: periode met dalende ruilvervoet (–12,3% per jaar). Tijdens de grote depressie liep de vraag terug, waardoor de prijzen van grondstoffen veel scherper daalden dan de prijzen van fabriekaten. De prijzen van industrieproducten daalden met 11,1% per jaar, maar die van grondstoffen met 23,4%. Hierdoor kwamen de prijzen van grondstoffen op een ongekend laag niveau terecht.

- 1932–1938: periode met stijgende ruilvervoet (+3,5% per jaar). Na de grote inzinking nam de vraag weer toe, waardoor de ruilvervoet zich enigszins kon herstellen. Maar het peil van 1927–1928, laat staan van 1910–1913, werd niet meer bereikt.

- 1951–1962: periode met dalende ruilvervoet (–2,0% per jaar). In de eerste naoorlogse jaren bevond de ruilvervoet zich op een hoog niveau. In de periode 1938–1951 is de ruilvervoet van 82 naar 123 gestegen, wat zou neerkomen op een jaarlijkse stijging van 3,2%. Het hoge niveau van de ruilvervoet na de oorlog kan worden verklaard door de grote vraag uit het zich in snel tempo wederopbouwende Europa, terwijl een belangrijk exportgebied van grondstoffen, Zuidoost-Azië, direct bij de oorlog betrokken is geweest. Het aanbod uit het laatstgenoemde gebied kon niet snel op het vooroorlogse niveau worden gebracht mede als gevolg van het beginnende dekolonisatieproces. Ook heeft de vrees voor het uitbreken van een nieuwe oorlog de schaarste doen toenemen; er werden strategische voorraden aangelegd. Na de „Korea-boom” daalden de prijzen van grondstoffen, aangezien het aanbod toenam. De groei van de vraag werd afgezwakt door de door Kindleberger en Bernstein genoemde factoren.

- 1962–1972: periode met dalende ruilvervoet (–0,2% per jaar) Na de vrij scherpe daling van de ruilvervoet in de vorige periode trad een fase van stabilisatie in. De daling bedroeg nog geen 0,2% per jaar. Het toenemende aandeel van fabriekaten in het exportpakket van de ontwikkelingslanden kan hiertoe hebben bijgedragen. Laat men de periode lopen tot 1975 dan is een lichte stijging waar te nemen (0,28% per jaar). In het begin van de jaren zeventig liepen de prijzen sterk op. Als directe oorzaken worden veelal genoemd de prijsstijgingen van aardolie en granen. Verder hebben de monetaire onrust en de zich versnellende wereldinflatie ertoe bijgedragen, dat er een vlucht in goederen ontstond.

In de naoorlogse periode, dat wil zeggen in de periode dat de meeste ontwikkelingslanden hun onafhankelijkheid verkregen, is hun ruilvervoet gedaald, met dien verstande, dat in de jaren vijftig de daling aanzienlijk groter was dan in de jaren zestig. Zoals gesteld is de ruilvervoet een (gewogen)

13) Zie ook H.M.A. Onitri, *Terms of trade*, in: E.A.G. Robinson, *Problems in economic development*, MacMillan, Londen, 1965.

14) Lewis stelt, dat sinds 1913 de gouden periode, lopend van 1880 tot 1913, voor de gebieden in de tropen ten einde was, want „the whole period 1913 to 1950 is one of great depression for the tropics”. W.A. Lewis, *The export stimulus*, in: W.A. Lewis (ed.) *Tropical development 1888–1913, studies in economic progress*, Allen & Unwin, Londen, 1970, blz. 33.

gemiddelde van het prijsverloop van de afzonderlijke produkten, waarbij in het exportpakket van de ontwikkelingslanden een toenemend aandeel fabrikaten zit. In tabel 3 is de nominale prijsontwikkeling in procenten van een aantal grondstoffen na 1950 gegeven.

Tabel 3. Prijsontwikkeling van een aantal primaire produkten in bepaalde periodes na 1950 (in % per jaar)

Produkt	1950-1972	1950-1976	1950-1962	1962-1972	1972-1976
Aardnoten	-1,4	+1,1	-2,7	+1,3	+10,6
Aardolie	-1,4	+3,7	-1,7	+1,8	+49,8
Aluminium	+1,5	+2,1	+2,9	+2,1	+12,4
Bananen	-0,3	+0,7	-1,5	+0,2	+13,7
Cacao	-1,7	+2,1	-3,6	+6,0	+26,4
Copra	+0,1	+1,8	-0,0	-0,8	+10,0
Kokosolie	-1,1	+1,0	-2,2	-0,3	+17,1
Jute	+1,0	+1,4	-0,7	+2,5	+2,8
Katoen	-1,3	+1,4	-3,5	+3,2	+18,5
Koffie	-1,8	+0,4	-4,8	+2,2	+20,4
Koper	+3,6	+4,9	+0,2	+7,9	+2,4
Lood	-0,8	+1,2	-6,8	+4,4	+7,6
Palmolie	-0,7	+1,4	-2,1	-0,2	+14,9
Peper	-4,3	-1,4	-14,4	+3,4	+17,6
Rubber	-3,6	-1,7	-2,2	-4,5	+15,2
Rijst	-0,9	+1,7	-3,3	-1,2	+16,6
Sisal	-3,5	+0,0	-5,1	-8,6	+15,1
Suiker	-1,0	+3,6	-4,5	+1,8	+16,6
Thee	-2,1	-1,4	-0,6	-2,9	+4,9
Tin	+2,8	+4,3	-0,1	+2,9	+17,7
Zink	+0,7	+3,6	-2,2	+2,9	+12,4
Export produkten industrielanden	+1,1	+2,6	+0,7	+2,4	+13,9

Bron: IBRD, *Commodity Trade and price trends*, Report No. EC-166/75; IMF, *International Financial Statistics*, diverse nummers.

Neemt men de periode 1950-1972 in beschouwing dan ziet men, dat van de 21 grondstoffen, die in de tabel zijn opgenomen, er 18 relatief goedkoper zijn geworden. Van slechts drie produkten, aluminium, koper en tin, is de prijsstijging groter geweest dan die van de exportprodukten van de industrielanden. Betreft men de periode van de z.g. grondstoffencrisis in de beschouwing, dan hebben slechts vijf produkten hun ruilvoet kunnen verbeteren: aardolie, koper, suiker, tin en zink. Wordt de naoorlogse periode in drie sub-periodes verdeeld, 1950-1962, 1962-1972 en 1972-1976, dan wordt het beeld wederom enigszins gewijzigd. In de eerste periode zijn de prijzen van alle produkten, met uitzondering van aluminium en koper, absoluut gedaald. Voor het laatste produkt was de prijsstijging zo gering, dat per saldo van een ruilvoetverslechtering sprake is. In de volgende periode (1962-1972) is de daling minder groot geweest. Voor een negental produkten lag de jaarlijkse verandering tussen de +1 en -1% per jaar, wat dus betrekkelijk stabiel kan worden genoemd. Slechts drie produkten zijn in deze periode relatief duurder geworden.

In de laatste periode (1972-1976) gedurende welke de z.g. grondstoffencrisis plaatsvond, vertoonden alle 21 produkten minimaal een prijsstijging. In 1974 werd voor de meeste produkten het hoogste niveau bereikt, waarna een daling intrad. Voor een achttal produkten resulteerde de prijsstijging desondanks in een verslechtering van de ruilvoet, aangezien de prijzen van de exportprodukten van de industrielanden in genoemde periode ook sterk toenamen, nl. met 14% per jaar. De produkten, die een duidelijke verbetering van hun ruilvoet hebben vertoond zijn aardolie (+36% per jaar), cacao (+12,5% per jaar) en koffie (+6,5% per jaar).

Indexering en stabilisering

In de afgelopen jaren zijn er voorstellen geformuleerd om de verslechtering van de ruilvoet tot staan te brengen of om te buigen in een voor de ontwikkelingslanden positieve richting. Op UNCTAD-vergaderingen is getracht twee ideeën ingang te doen vinden. Het eerste betreft de indexering, waarbij een koppeling tot stand moet worden gebracht tussen de prijzen van industrieproducten en grondstoffen. Het tweede voorstel betreft een meervoudig grondstoffenakkoord, met een prijs-

stabilisering door middel van marktinterventie met behulp van buffervoorraden.

Beide voorstellen houden een prijsfixatie in, waardoor de vastgestelde prijzen niet behoeven samen te vallen met de prijzen, die op de vrije markt tot stand zouden zijn gekomen. Bij het (directe) indexeringsvoorstel is het de bedoeling om de prijzen van grondstoffen automatisch te koppelen aan die van industrieproducten. In het voorstel van het meervoudige grondstoffenakkoord staat, dat „the commodity price should be at levels which provide incentives for the maintenance of adequate levels of production, which are just and remunerative, which take due account of world inflation and which are consistent with development objectives” (15).

Bovenstaande exercities, uitgevoerd ter bepaling van de ontwikkeling van de ruilvoet, tonen aan dat volkomen verschillende uitkomsten mogelijk zijn. Dit wordt veroorzaakt door het feit dat trendberekeningen in feite niet mogelijk zijn. De richting en de grootte van de jaarlijkse veranderingen worden in hoge mate bepaald door de keuze van de periode.

Hieruit kunnen twee conclusies worden getrokken. Ten eerste, wanneer er gesproken wordt over de ruilvoetontwikkeling is het noodzakelijk, de periode waarop de uitspraak betrekking heeft, expliciet te vermelden. Ten tweede is het moeilijk op basis van het verleden het „evenwichtsniveau” van de prijs en de richting, waarin deze zich zal ontwikkelen, aan te geven. Een zodanige beïnvloeding van de prijs, dat deze op een bepaald niveau blijft of jaarlijks met een zeker percentage stijgt, zoals beide voorstellen (16) beogen is slechts mogelijk, indien de schaarste van het produkt wordt vergroot, of zoals Morton en Tulloch stellen: „in the long run, the only way to bid up the price of any product is to create a scarcity” (17). De drie produkten, die in de afgelopen periode een duidelijke netto-prijsstijging hebben vertoond (aardolie, cacao en koffie) zijn produkten, die als gevolg van uiteenlopende oorzaken, schaarser zijn geworden. Hierdoor is de „buyers market” omgeslagen in een „sellers market”.

Men krijgt de indruk, dat de prijs te veel wordt gezien als een autonoom te beïnvloeden grootte. Wordt de prijs op een te hoog niveau vastgesteld, hetzij als gevolg van onvoldoende inzicht in de vraag-aanbodverhouding, hetzij doelbewust, als een vorm van overdracht van koopkracht naar ontwikkelingslanden, dan kan een structurele overproductie het gevolg zijn (zie het EG-landbouwbeleid). Prijs- en produktievaststelling zijn zeer nauw met elkaar verbonden, waarbij tevens gelijktijdig rekening moet worden gehouden met mogelijke veranderingen in de vraag als gevolg van de hoogte van de vastgestelde prijs. Dit laatste geldt voor produkten, die moeten concurreren met agrarische en industriële produkten van de importlanden.

Indien er geen afspraken komen ter regulering van de produktie of van de uit te voeren quanta — uit vrees voor inbreuk op de vrije werking van de marktkrachten — dan kunnen de stelsels geen lang leven beschoren zijn. Door het te grote aanbod of door groeiende voorraden zal op de prijs een toenemende neerwaartse druk worden uitgeoefend, zodat „without production restriction the strategy could, therefore, become selfdefeating” (18).

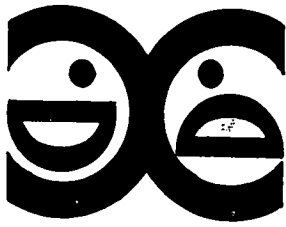
I. Wahab

15) UNCTAD, *An integrated programme for commodities*, TD/B/C.1./166, 1974, blz. 5.

16) Prijsstabilisatie is geen doel op zich, maar een middel om de exportopbrengsten te stabiliseren. Het is echter de vraag of prijsstabilisatie leidt tot stabilisatie van exportopbrengsten. Coppock trekt uit zijn onderzoek de conclusie, dat fluctuaties in de exportopbrengsten niet in de eerste plaats worden veroorzaakt door prijsfluctuaties, maar „the instability index for export quantum is much more important than that for export price as a determinant of the export value instability index”, J.D. Coppock, *International trade instability*, Saxon House, Westmead, 1977, blz. 63.

17) K. Morton en P. Tulloch, *Trade and developing countries*, Croom Helm/ODI, Londen, 1977, blz. 120.

18) Op.cit., blz. 120.



Over de toekomst van de werkgeversorganisatie

DR. W. VAN VOORDEN

Over werkgeversorganisaties is weinig bekend. Wie het veld van de arbeidsverhoudingen tot object van studie maakt, komt alras tot de ontdekking dat over plaats, rol en betekenis van werkgeversorganisaties weinig materiaal voor handen is. Te meer valt dit op in vergelijking met de macht van gegevens over de werknemersvakvereniging. Handboeken in „industrial relations” besteden — op een enkele uitzondering na — verrassend weinig aandacht aan kenmerken, vorm en invloed van organisaties van werkgevers. In analyses van het stelsel van arbeidsrelaties worden veelvuldig veranderingen binnen de vakbeweging als verklarende factoren aangedragen. Zelden worden wijzigingen in arbeidsverhoudingen in verband gebracht met autonome invloeden van organisaties van werkgevers. Duidt deze geringe aandacht voor wat zich aan werkgeverszijde afspeelt op een beperkte maatschappelijke betekenis of op een — ernstig te nemen — leemte in onze kennis? Ik houd het voorlopig op het laatste.

In dit korte bestek kunnen niet meer dan enkele algemene aspecten bijeen worden gesprokkeld van de organisatie van werkgevers. Allereerst worden enige vermoede redenen genoemd waarom over werkgeversorganisaties slechts summiere gegevens ter beschikking staan. Voorts komen de karakteristieken van de werkgeversorganisatie aan bod, die vooral hun reliëf krijgen in vergelijking met de werknemersorganisatie. Ten slotte zal — vooruitblikkend — ruime aandacht worden besteed aan de factoren die de betekenis van de werkgeversorganisatie in de toekomst bepalen.

Vermoede redenen voor onbekendheid

Een stelsel van arbeidsverhoudingen wordt snel en gemakkelijk getypeerd door een beschrijving van de rol van de vakbeweging. De werknemersvakorganisatie is in hoge mate de „smaakmaker” in de arbeidsverhoudingen. Zij heeft overwegend een initiërende, mobiliserende rol. De werkgeversorganisatie is meer reactief, afwachtend, defensief van aard. Het stelsel van arbeidsverhoudingen lijkt in grote trekken beschreven, wanneer de rol van de vakorganisatie in de maatschappij is ingekleurd. De opstelling van werkgeverszijde vereist nauwelijks afzonderlijke aandacht, omdat zij in reactie op de vakorganisatie wordt bepaald. Toch zijn er eigenstandige invloeden van de organisatie van werkgevers aanwijsbaar. Te denken is b.v. aan het afwijzen door de VNO-achterban van het centraal akkoord in 1973 dat door de toenmalige voorzitter (Bartels) reeds was geaccepteerd. De noodklok geluid door een negental groot-ondernemers in 1976 door middel van een open brief is als zodanig — naast een aan-

wijzing voor spanningen tussen de organisatie en haar leden — een autonome invloed van werkgeverszijde op de arbeidsverhoudingen. Ook bij de rel rond de prijscompensatie begin 1977 lag het initiatief bij de werkgeversorganisaties.

Een tweede reden voor geringe kennis over werkgeversorganisaties ligt in de moeilijke onderzoekbaarheid. Het organisatiepatroon is chaotisch. Er is een veelvoud van organisaties op centraal, regionaal, sectoraal en plaatselijk niveau met variërende doelstellingen en met soms ten dele overlappende achterbannen. Dit aspect komt als kenmerk van de werkgeversorganisaties verder op meer uitvoerig aan de orde.

Bovendien moet hier worden gewezen op de relatieve geslotenheid van de werkgeversorganisatie. Er worden geen gedetailleerde gegevens verstrekt over de financiële stand van zaken of over het ledenbestand. Over de mate waarin aangesloten verenigingen van ondernemingen of individuele ondernemingen financieel bijdragen aan de organisatieactiviteiten is veel onduidelijk. Hetzelfde kan worden gezegd over de wijze

van interne besluitvorming. Het gebrek aan openbare onderzoeksresultaten lijkt de werkgeversorganisatie zelf niet te deren. Integendeel, enige schroom zich voor onderzoek open te stellen is hen over het algemeen niet vreemd.

Een vierde reden vormt de sterke gebondenheid van de werkgeversorganisatie aan een maatschappelijke context of economische orde waarin zij is ingebed. Hoewel de rol en de betekenis van de vakbeweging in verschillende maatschappijen nogal verschilt, lijkt de werkgeversorganisatie meer maatschappelijk geconditioneerd. Voor de werkgeversorganisatie is wel plaats in een democratisch-socialistische of een corporatieve maatschappij-orde, maar niet in samenlevingen van het syndicalistische of communistische type, terwijl haar betekenis in een „zuiver” kapitalistische maatschappij-orde beperkt is vanwege de sterke concurrentie onder de leden.

Ten slotte kan de ondermaatse aandacht mede zijn verklaard uit het feit dat de rol van de werkgeversorganisatie maatschappelijk niet zo sterk is geprofileerd vanwege de dualistische opstelling van de leden ten opzichte van hun organisatie. Een deel van de belangenbehartiging wordt door hen gedelegeerd aan de organisatie, terwijl zij in bepaalde omstandigheden de opvatting zijn toegedaan het eigen belang zelf beter te kunnen behartigen.

Functies

Het is in dit verband niet doenlijk een historische schets te geven van de ontstaansgeschiedenis van de werkgeversorganisaties in Nederland. In grote trekken is de organisatie-ontwikkeling te vinden bij Bos 1). De samenstelling van een volledig overzicht van het ontstaan van de aaneensluiting van werkgevers c.q. ondernemers in industrie,

1) W. Bos, *Werkgeversorganisatie/ondernemingsorganisatie*. Rotterdam, 1971, blz. 64 e.v.

land- en tuinbouw en middenstand moet echter nog ter hand worden genomen. Laat ik hier volstaan met enkele opmerkingen 2). De geringe omvang van het merendeel van de bedrijven in het begin van deze eeuw heeft belangrijk bijgedragen aan het besef dat strijd tegen of onderhandelen met organisaties van arbeiders slechts goed mogelijk was door middel van een eigen organisatie. Windmuller spreekt in dit verband van de collectieve zekerheidsfunctie. Over het algemeen heerst de opvatting dat werkgeversorganisaties zijn ontstaan als defensieve antipolen van vakorganisaties. De doelstellingen van de werkgeversorganisaties van het eerste uur wijzen er evenwel op dat de reactie op het optreden van de overheid in het kader van de sociale verzekering een sterkere aanleiding tot organisatie is geweest 3). Deze noodzaak de eigen invloed op het overheidsbeleid vorm te geven, kan in navolging van Windmuller met de pressiegroepsfunctie worden aangeduid. Dienstverlening en bijstand aan de eigen leden vormt van oudsher een belangrijke derde functie van de werkgeversorganisatie, vooral met betrekking tot hulp bij toepassing van sociale wetten en cao-bepalingen. Deze functie is vooral na de tweede wereldoorlog sterk in belang toegenomen door invoering van de genormaliseerde werkclassificatie en de komst van de centrale loonpolitiek.

Kenmerken

Bij de organisatie van werkgevers kunnen enige trekken worden onderscheiden die in vergelijking met de vakorganisatie het vermelden waard zijn. Karakteristiek voor de werkgeversorganisatie is het sterk op de voorgrond tredende individualisme. Dit laat zich op verschillende manieren uitwerken. Werkgevers zijn voorstanders van een vrije ondernemingswijze productie. In het algemeen staan zij een hiermee corresponderende liberalistische staatsopvatting voor. Het persoonlijke vrijheidsidee dat daarin wordt benadrukt werkt niet organisatiebevorderend, in tegenstelling tot het gemeenschapsidee dat bij werknemers domineert. Ook het machtsaspect speelt een rol. Vóór aansluiting bij een vakorganisatie staan werknemers betrekkelijk machteloos. Werkgevers daarentegen staan — bij organisatie — veel meer dan werknemers (een deel van) hun machtsinvloed af. Er is reeds eerder op gewezen dat werkgevers/ondernemers op tal van punten tegenover elkaar staan. De collega ondernemer is ook en soms vooral concurrent. Dit aspect werkt door in de organisatie; meer dan aan werknemerszijde is er sprake van een beperkt bondgenootschap. De werkgeversorganisatie heeft daardoor een coalitiekarakter waar deelbelangen worden gebundeld. Door

Buiter is dit treffend aangegeven: „De werkgeversorganisatie moet worden gezien als een verduurzaamd noodverband” 4).

Het individualisme uit zich voorts in een binding van de leden aan de organisatie, die vooral van instrumentele aard is. Elk lid doet mee met de organisatie, zolang hij daar zelf zijn belang in ziet 5). Moeilijkheden om één front te vormen en te handhaven en individuele afwijkingen van het door allen onderschreven gemeenschappelijk beleid (zwarte lonen) zijn inherent aan dit type organisatie. Marsh concludeert voor Engeland: „Individual employers prefer to deal with their own problems and look upon their associations as a standby, as an ever-present help in time of trouble; they very rarely regard them as bodies from which they are to take instructions” 6). Ten opzichte van de vakbeweging, die overigens niet immer kan bogen op een hoge ideële binding met alle ledengroepen, ligt hier toch een kenmerkend verschil. In het Engels komt het verschil in binding terminologisch tot uiting in het hechtere „unions” versus het lossere „associations” voor resp. werknemers- en werkgeversverbanden.

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

Kennelijk eigen aan de samenwerking tussen werkgevers is het verwarde en verwarrende organisatiepatroon. Met name Windmuller en Albeda hebben hierop gewezen 7). Op het centrale niveau komen naast elkaar voor organisaties wier leden veel werknemers in dienst hebben (VNO, NCW) en organisaties wier leden weinig of geen werknemers tewerkstellen (organisaties in land- en tuinbouw). Onder het centrale niveau ontmoet men een conglomeraat van bedrijfstaksgewijze en regionale organisaties, plaatselijke verenigingen van werkgevers, terwijl afzonderlijke ondernemingen naast hun lidmaatschap van één van deze organisaties tevens lid kunnen zijn van een centrale organisatie. Voorts komen dubbellidmaatschappen voor van beide centrales VNO en NCW, soms in de vorm van een ondernemingslidmaatschap van het VNO en een persoonlijk lidmaatschap van het NCW. Ook tussen middenstandsorganisaties en b.v. VNO komen overlappingsen voor. Sommige bedrijfstaksgewijze bonden zijn niet aangesloten bij een centrale organisatie. Het historische onderscheid tussen economische en sociale belangen heeft organisatorisch verschillend doorgewerkt. In confessionele organisaties zijn beide belangen steeds te zamen behartigd. In het VNO zijn sinds 1968 beide belangencplexen organisatorisch verenigd. In een aantal bedrijfstakken be-

staat de splitsing nog o.a. in de confectione, voor brouwerijen en in het bankwezen, hoewel de organisaties wel veelal in hetzelfde pand zijn ondergebracht. Sommige organisaties voeren de cao-onderhandelingen namens de leden (FME), andere organisaties (AWV) verrichten slechts coördinerende en adviserende taken: de aangesloten leden onderhandelen zelf. Het patroon van organisatie van werkgevers is het resultaat van een historisch proces waarin in reactie op druk van buitenaf en op basis van onderkend gemeenschappelijk belang op deelgebieden verbanden zijn aangegaan. Ook voor Nederland geldt „dass diese Struktur nicht am grünen Tisch (ist) entworfen” 8).

Voor zover bekend wordt de werkgeversorganisatie meer dan de vakorganisatie gekenmerkt door democratisch centralistische procedures. De bestuurders zijn merendeels niet vrijgesteld voor hun taak, zoals de bestuurders in de vakbeweging, doch vervullen naast hun managementtaken in een onderneming een part-time functie in de organisatie. Het gaat hier doorgaans om vooraanstaande figuren in de ondernemerswereld die veel gezag hebben 9). De professionalisering van de werkgeversorganisatie die o.m. gestalte krijgt in de instelling van full-time bestuurders op landelijk niveau (VNO) en in enkele brancheorganisaties, in het streven naar een „eigen” (minder door externe krachten bepaald) lange-termijnbeleid (*Perspectief '80*) en in de inbreng van eigen wensen en eisen in de contractonderhandelingen, vergroten de zeggingskracht van de werkgeversorganisatie, ook ten opzichte van de eigen achterban. Buchholz heeft opgemerkt dat een centralistische leiding in de werkgeversorganisatie door de achterban wordt geaccepteerd, omdat de opvatting van ondernemers dat hun onderneming nauwelijks volgens democratische principes kan worden geleid hun visie op de werk-

2) J. P. Windmuller, *Arbeidsverhoudingen in Nederland*, Utrecht, 1970, blz. 225.

3) Bos, op. cit., blz. 66.

4) J. H. Buiter, *Partijen en strategieën in het arbeidspolitieke spel*, Rotterdam, 1966, blz. 14.

5) *Ibid.*, blz. 19.

6) A. J. Marsh, The contribution of employers' associations, in: B. Towers, T. G. Whittingham en G. W. Gottschalk (ed.), *Bargaining for change*, Londen, 1972, blz. 89.

7) Windmuller, op. cit., blz. 241; W. Albeda, *Arbeidsverhoudingen in Nederland*, Alphen a.d. Rijn, 1975, blz. 22.

8) H. O. Messedat, Arbeitgeber und Arbeitgebervereinigungen in der Gesellschaft von morgen, in: H. Duvernell, *Der Mensch in der Gesellschaft von morgen*, Berlijn, 1972, blz. 127.

9) Windmuller, op. cit., blz. 243.

geversorganisatie beïnvloedt 10). Gegeven de veelzijdige, onderling tegen-gestelde belangen der aangeslotenen is bovendien het uitstippelen van één gedragslijn veelal slechts mogelijk door het centralistisch doorhakken van knopen. Centralisatie in de besluitvorming kan ook zonder veel problemen worden toegelaten gegeven de wetenschap dat de organisatie de leden nimmer kan dwingen anders dan door overreding. M.a.w. de besluitvorming kan zich sterk centraal voltrekken bij de gratie van een gebrek aan effectieve sancties 11); indien de uitkomst de leden niet zint, kunnen ze zich daaraan zonder veel moeite onttrekken.

Toekomstige positie

De noodzaak dient nogmaals beklemtoond te worden het beeld van de werkgeversorganisaties en hun rol in de arbeidsverhoudingen verder te verfijnen. De genoemde kenmerken geven niet meer aan dan grove organisatieverschillen met de werknemersvakorganisatie. Bij nader onderzoek zal de diversiteit van de werkgeversorganisaties zonder twijfel allerhande nuances in de genoemde kenmerken teweegbrengen.

Toch is het interessant reeds nu de vraag te stellen naar de toekomstige positie van de werkgeversorganisatie in ons arbeidsbestel. Naast enige positieversterkende ontwikkelingen zijn er m.i. trends aanwijsbaar die de invloed van de werkgeversorganisatie zullen inperken. Laat ik beginnen met de versterkende invloeden.

Versterkende factoren

Sinds het begin van de jaren zeventig is een tendens tot (hernieuwde) centralisatie in de arbeidsverhoudingen, met name in de loonvorming te bespeuren. Bestrijding van inflatie en werkloosheid vereisen een nationale aanpak, waarbij ook van de centrale overheid bijdragen worden verwacht. Deze „revival” van het centrale niveau in de loonvorming oefent een positieversterkend effect uit op de — met name centrale — werkgeversorganisaties. De principiële discussie over de mate waarin de werkgelegenheid (ontwikkeling) gespreksonderwerp tussen ondernemers en vakorganisaties mag zijn, is nog gaande. In deze discussie is van CVN-zijde sterk gepleit voor instelling van z.g. bedrijfstaksraden waarin werkgevers en werknemers gezamenlijk de ontwikkeling van de werkgelegenheid

per bedrijfstak zouden moeten begeleiden c.q. reguleren.

In dezelfde lijn ligt het onlangs getoonde enthousiasme van het CNV voor de z.g. provinciale mini-SER. Het zal duidelijk zijn dat, indien de werkgelegenheidsbeïnvloeding vooral via dit „platform” zal worden ondernomen, de positie van de betrokken werkgeversorganisaties in de toekomst zal worden versterkt. Meer van binnen uit zullen werkgeversorganisaties aan maatschappelijke kracht winnen door de reeds gesignaleerde en naar het schijnt doorzettende professionalisering van het management. Niet alleen voor de buitenwacht, maar ook naar de achterban toe zal het gezag en de zeggingskracht van de werkgeversorganisatie kunnen toenemen.

Ten slotte is een aanzienlijke taak weggelegd voor de werkgeversorganisaties als kristallisatiepunt en uitdrager van de ondernemersvisie, of — zwaarder uitgedrukt — van de ideologie van het ondernemen. Het imago van de ondernemer en het ondernemen is aangetast. De laatste 10 à 15 jaar is de onderneming onder een kritisch maatschappelijk zoeklicht gezet en zijn rond het ondernemen vele wettelijke maatregelen gevlochten (op gevarieerde terreinen als milieu, veiligheid, medezeggenschap enz.). De status van de ondernemer is aanzienlijk gewijzigd: „van de mannetjesputter die het toch maar heeft geleverd om de natie welvaart en werk te brengen en een voorname plaats in de wereld te bezorgen” is het beeld versomberd tot een „op winstbejag belust persoon, uit op de vernietiging van arbeidsplaatsen, gespeend van enig maatschappelijk verantwoordelijkheidsbesef, zoekend naar mogelijkheden het bedrijf buiten de nationale grenzen te vestigen”. De namen van bewonderde „captains of industry” (Albert Plesman, Frits Philips, Cornelis Verolme) uit die voorbije periode liggen nog voor in de mond. Het huidige ondernemersdom is naar buiten toe meer anoniem. Indien al namen bekend raken is dat veelal in het kader van slecht nieuws. Hierin verandering te brengen is een krachttoer, die op zijn beurt de positie van de werkgeversorganisatie zal versterken.

Verzwakkende invloeden

Daartegenover staan evenwel enige positieverzwakkende ontwikkelingen. Naast centralisatie in de loonvorming is er ook sprake van een decentralisatietendens die in de toekomst vooral

door zal zetten op het terrein van de immateriële arbeidsvoorwaarden. Ondernemingsgewijze onderhandelingen of voor een eigen cao of ter nadere invulling van het bedrijfstakcontract vinden in ruime kring plaats, collectieve arbeids-overeenkomsten voor hoger personeel zijn in opkomst en worden per onderneming beklonken, de introductie van het bedrijvenwerk, de in de toekomst per onderneming te differentiëren bevoegdheden van de ondernemingsraad, de komst van het per onderneming of afdeling in te richten werkoverleg brengen de onderneming als grondvlak in de arbeidsverhoudingen sterk naar voren. Het effect van deze ontwikkeling zal zijn dat de betekenis van de centrale en in mindere mate van de branche-organisatie zal afnemen. De rol van de werkgeversorganisatie zal minder participierend en meer coördinerend en adviserend worden. De ontwikkeling waarin meer en meer werkgelegenheidsaspecten in collectieve arbeidsovereenkomsten (apo's) worden geregeld, versterkt de decentralisatietendens. Harde en gedetailleerde afspraken over de relatie winst-werk en de personeelsvoorziening kunnen immers goed per onderneming worden vastgelegd. De ervaring uit Engeland leert dat dan de werkgeversorganisatie aan betekenis inboet, niet slechts in invloed doch ook in ledental 12).

Het sociaal-economisch beleid van de overheid is de laatste jaren verschoven van globale naar gedetailleerde besturing. Met name zullen de gerichte economische steun- en stimuleringsmaatregelen (sectoraal, regionaal en voor zwakke bedrijven) de spanningen tussen de leden van de werkgeversorganisatie doen oplopen. Hiervan zal een latente ondermijnende invloed uitgaan op de organisatie. Meer spanningen zijn m.i. te verwachten van het toenemend uiteengroeien in grootte van de aangesloten onderne-

10) E. Buchholz, *Die Wirtschaftsverbände in der Wirtschaftsgesellschaft*, Tübingen, 1969, blz. 111 e.v.

11) J. P. Windmüller, *Employers and employers associations in the Netherlands industrial relations system*, Reprint Series no. 211, Industrial Relations, Vol. 22, no. 1, 1967.

12) Zie in dit verband: W. van Voorden, De arbeidsplaatsenovereenkomst in spiegel en in beeld, *ESB*, 24 augustus 1977, blz. 818 e.v.; Employers' associations, in: B. Barrett, E. Rhodes en J. Beishon (ed.), *Industrial relations and the wider society*, Londen, 1975, blz. 96; Towers, op. cit., blz. 29.

Met ESB een beter economisch-politiek inzicht

mingen. Naast de ontwikkeling naar schaalvergroting, wordt ook gestreefd naar schaalverkleining. Zet deze verwijdering zich door dan zal het vinden en handhaven van één gedragslijn steeds problematischer worden. De spankracht van de gemeenschappelijke organisatie zal danig op de proef worden gesteld. Wat b.v. te denken van grote, kapitaal-intensieve bedrijven die uit solidariteit met kleinere organisatieleden een loonconflict met de vakbeweging riskeren over een loonstijging die voor het eigen bedrijf niet onaanvaardbaar is.

De schaalvergroting in het bedrijfsleven werkt ook nog langs andere wegen negatief in op de werkgeversorganisatie. Ten eerste, omdat grotere bedrijven behoefte krijgen zelf deskundigheid aan te trekken waarvoor men tot dan terugviel op de organisatie. Ten tweede gaat toenemende omvang veelal gepaard met een uitbouw in risicospreidende, branchevervagende richting. In de mate waarin dit proces voortschrijdt zullen de betrokken ondernemers zich door hun branchegewijze organisatie minder goed gerepresenteerd achten.

Conclusie

Zet men de versterkende en verzwakende factoren tegenover elkaar dan lijken de laatstgenoemde factoren wat meer gewicht in de schaal te leggen. Indien deze conclusie juist is, zal in de toekomst de werkgeversorganisatie een functieregressie ondergaan. De noodzaak tot nadere bestudering van dit fenomeen is daarmee evenwel niet verdwenen. Integendeel.

W. van Voorden

10 de rijksoverheid vraagt

economisch medewerker (mnl./vrl.)

voor het Ministerie van Sociale Zaken

t.b.v. de Directie Arbeidsverhoudingen, Commissie Coördinatie Arbeidsvoorwaarden en inkomensaangelegenheden

De Commissie Coördinatie Arbeidsvoorwaarden en Inkomensaangelegenheden is een interdepartementale commissie, die tot taak heeft de Minister van Sociale Zaken in zijn hoedanigheid van coördinerend bewindsman terzake van het inkomensbeleid te adviseren omtrent de arbeidsvoorwaarden en inkomensaangelegenheden van het niet-overheidspersoneel.

Dit betekent dat op een breed terrein, waarbij genoemd kunnen worden gesubsidieerde instellingen met inbegrip van de instellingen op het terrein van volksgezondheid, welzijnszorg en maatschappelijke dienstverlening, en de vervoerssector, vrije beroepsbeoefenaren en parastatale instellingen, maatregelen, de arbeidsvoorwaarden en inkomensaangelegenheden van genoemde groepen betreffend op hun inkomenspolitieke mérites worden getoetst.

Onder de commissie ressorteert een reeks vaste en ad hoc werkgroepen die ofwel over een bepaalde sector van dit terrein ofwel een bepaald deelprobleem aan de commissie adviseren. Een goede coördinatie en communicatie met commissie en werkgroepen moet daarbij van groot belang worden geacht.

Taak: m.n. volgen van de ontwikkelingen op het terrein van het arbeidsvoorwaarden- en inkomensbeleid waaronder ook dat van het overheidspersoneel, interpreteren van deze ontwikkelingen naar het beleid en i.h.b. voor wat betreft cijfermatige onderbouwing daarvan, alsmede het uit dien hoofde ontwikkelen, stimuleren en begeleiden van onderzoeken welke het beleid behoeft.

Onderhouden van in- en externe contacten.

Bovendien zal betrokkene nauw moeten samenwerken met de secretaris en adjunct-secretaris van genoemde commissie alsmede met anderen in departementaal (inclusief de Loontechnische Dienst) en buiten departementaal verband.

Vereist: voltooide universitaire opleiding, b.v.k. econoom met hoofdrichting macro-economie, alsmede tenminste drie jaar ervaring in een vergelijkbare functie.

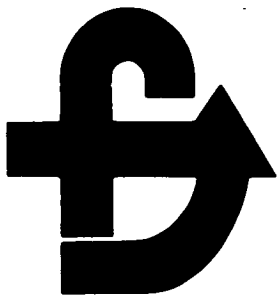
Standplaats: 's-Gravenhage.

Salaris: afhankelijk van leeftijd en ervaring max. f 5713,- per maand.

Sollicitaties inzenden vóór 8 april 1978.

Bovengenoemd salaris is exclusief 8% vakantie-uitkering.

Schriftelijke sollicitaties onder vermelding van vacaturnummer 8-4437/0936 (in linkerbovenhoek van brief en enveloppe), zenden aan de Rijks Psychologische Dienst, Prins Mauritslaan 1. Corr. adres: Postbus 20013, 2500 EA 's-Gravenhage.



Verdere ontwikkeling van de WIR

DRS. H. A. KOGELS

Onlangs hebben de bewindslieden van Economische Zaken, van Financiën en van Sociale Zaken in hun Memorie van Antwoord gereageerd op de vragen en de opmerkingen vanuit de Tweede Kamer binnen het kader van de behandeling van het Ontwerp Wet Investeringsrekening (inmiddels bekend onder de afkorting „WIR”) 1). In deze Memorie van Antwoord komen o.a. belangwekkende fiscale onderwerpen aan de orde. In het vervolg van dit artikel zal op een aantal hiervan nader worden ingegaan.

Een tweetal sterk naar voren komende voorgestelde wijzigingen ten opzichte van het oorspronkelijke wetsontwerp betreffen een nadere regeling voor verlies lijdende ondernemingen en een andere opzet van de kleinschaligheidstoelag. Deze toeslag die aanvankelijk het karakter had van een vast percentage over de eerste f. 200.000 investering per jaar zal worden gewijzigd in een percentage dat afneemt van 6 tot nihil al naar gelang het jaarlijkse investeringsbedrag oploopt tot f. 800.000.

De eerste fase van de WIR omvat behalve de basispremie („investeringsbijdrage”) alle regionale toeslagen, de kleinschaligheidstoelag en de toeslag voor grote projecten. Het is de bedoeling dat de eerste fase op zeer korte termijn wordt ingevoerd. De tweede fase zal niet eerder dan 1 januari 1979 worden ingezet.

De WIR is een fiscaal instrument

De betrokken bewindslieden benadrukten — naar aanleiding van een opmerking vanuit de Kamer — dat de toekenning en uitbetaling van de WIR-premies bewust in handen is gelegd van de belastingdienst. Dit is niet alleen op grond van de gekozen techniek van de vermindering van de te betalen inkomsten- of vennootschapsbelasting, maar evenzeer met het oog op een zo uniform en objectief mogelijke toekenning van de premies. De enige uitzondering op deze situatie is — tot op dit moment — de toeslag voor grote projecten die weliswaar door de belastingdienst in mindering wordt gebracht bij de aanslag, doch wordt toegekend door een ambtelijk apparaat van het Ministerie van

Economische Zaken. Andere toeslagen, zoals die in het kader van stadsvernieuwing, een goed leefmilieu en het zuinig gebruik van energie — die in een latere fase van de WIR aan de orde zullen komen — zullen wellicht op soortgelijke wijze door of in samenwerking met andere departementen dan Financiën worden toegekend. Maar het is niet te verwachten, dat de systematiek van de WIR — het verlenen van een belastingreductie door de belastingdienst — bij de uitbouw van dit instrument zal worden losgelaten. Men dient er rekening mee te houden, dat in de wetgeving criteria voor het toekennen van deze premies worden opgenomen die voor de belastingdienst of voor enig ander uitvoerend orgaan uitvoerbaar zijn 2).

Effecten van de WIR

In de onderhavige Memorie van Antwoord wordt een indruk gegeven van de neveneffecten van de WIR. De WIR-systematiek, waarbij in tegenstelling tot bij de investeringsaftrek geen sprake is van een vermindering van de belastbare winst, heeft o.a. effecten in de sfeer van inkomsten- en vermogensbelasting, maar ook daarbuiten.

In de inkomstenbelasting stijgt de dotatiegrondslag van de oudedagsreserve, wordt aan de in de onderneming meewerkende echtgenote méér winst toegerekend, de drempels voor buitengewone lasten en aftrekbaar giften stijgen. Een belangrijk gevolg voor inkomstenbelastingplichtige ondernemers (zoals bijvoorbeeld in éénmansbedrijven of firma's) is een hogere belastbare winst die progressief wordt belast dan bij het

systeem van de investeringsaftrek. Wanneer voor de betrokken belastingplichtige het marginale tarief hoger is dan 48%, betekent dit ten opzichte van de huidige situatie een nadeel: de netto-premie die hij ontvangt komt overeen met een winst-aftrek, belast met 48%.

De anticumulatiebepaling in de vermogensbelasting die de gezamenlijke druk van deze belasting en de inkomstenbelasting beperkt tot 80% is van toepassing op een hoger belastbaar inkomen.

Het in vergelijking tot bij het systeem van de investeringsaftrek toegenomen belastbare inkomen heeft een verlagend effect op eventuele tegemoetkoming in studiekosten, de hoogte van rijksstudietoelagen en individuele huursubsidies. De bewindslieden zien geen reden om deze neveneffecten via wettelijke aanpassingen te neutraliseren, aangezien de investeringsaftrek en de gevraagde afschrijving op de hierboven vermelde regelingen en bepalingen in het verleden een onzuiver effect zouden hebben gehad.

Het is naar mijn mening evenwel twijfelachtig of de „oude” investeringsfaciliteiten in alle gevallen een „onzuiver” effect hebben gehad. In dit verband komt opnieuw het vraagstuk van de zogenaamde belastinguitgaven naar voren. Halberstadt en De Kam zijn de twee namen die inmiddels onverbrekelijk verbonden schijnen te zijn met het thema belastinguitgaven. Beide auteurs gaven onlangs in dit blad een definitie van het begrip belastinguitgaven: voorzieningen in de fiscale wetgeving die de belastbare grondslag be-

1) Tweede Kamer, zitting 1977-1978, 14 377, nr. 9.

2) F. Th. Gubbi en H. A. Kogels, De investeringsrekening: analyse van een instrument, *Maandblad Belastingbeschouwingen*, 1977, nr. 4 en 5, blz. 81.

perken of een afwijking betekenen van de normale structuur van de betrokken belasting 3). Zij signaleerden terecht het probleem van de bepaling van de „normale” heffingsgrondslag. Het komt mij voor dat fiscale investeringsfaciliteiten, mits als zodanig door de wetgever bedoeld en door de belastingplichtige ervaren, in welke vorm dan ook verleend, een afwijking betekenen van de „normale” heffingsgrondslag en de na toepassing van het „normale” tarief daaruit voortkomende belastingdruk. Wat blijft is de vraag wat als „normaal” wordt ervaren en in hoeverre de faciliteit als een „prikkel” wordt gevoeld. Daarover is nog nauwelijks iets bekend.

Verlies lijdende ondernemingen

De investeringsbijdrage inclusief de toeslagen wordt in mindering gebracht van de voorlopige of de definitieve aanslag voor de inkomsten- of vennootschapsbelasting. Indien deze creditering leidt tot een negatief saldo wordt dit uitbetaald aan de belastingplichtige. Volgens het wetsontwerp zou dit uitsluitend plaatsvinden bij aanslag. In de literatuur is reeds vaker opgemerkt dat, als gevolg van het vaak drie tot vijf jaren uitblijven van een definitieve aanslag, deze ogenschijnlijk sterke liquiditeitsimpuls van de WIR in de praktijk nauwelijks effect zou hebben 4).

Vanuit de Kamer is dit probleem ook naar voren gebracht. De bewindslieden hebben nadrukkelijk erkend, dat WIR-premies ook voor verlies lijdende bedrijven op korte termijn ter beschikking moeten komen. Zij menen evenwel, dat binnen het kader van de voorlopige en nadere voorlopige aanslagen, die tijdens of kort na afloop van het boekjaar worden opgelegd, niet zonder meer sprake kan zijn van het uitkeren van deze premies bij een negatieve (nadere) voorlopige aanslag. De voorgestelde oplossing maakt onderscheid tussen die ondernemingen die binnen een half jaar na afloop van het boekjaar aangifte doen en die welke hiertoe niet in staat zijn. De eerste groep zal een versnelde behandeling krijgen door de belastingdienst. De tweede groep krijgt een verrekeningsmogelijkheid, die erop neer komt, dat na overlegging van door een accountant geaarmerkte bewijzen van bestelling en betaling van de betrokken investeringsgoederen, tot volledige uitbetaling van de premies wordt overgegaan. Hoewel deze regeling nog nader zal worden uitgewerkt, hebben de bewindslieden nu reeds aangekondigd, dat deze procedure zal lopen via de administratieve dienst van het Ministerie van Economische Zaken. Deze procedure die nog in detail moet worden uitgewerkt, lijkt een stap in de richting van de oplossing van de problemen voor investerende ondernemingen die verlies lijden (dan

wel voor de verrekening van de premies te weinig winst maken).

Samenhang WIR en VAD

In het Wetsontwerp investeringsrekening is een wijziging opgenomen van het ontwerp van Wet op de vermogensaanwasdeling 5). Bij de berekening van de z.g. overwinst — de grondslag voor de vermogensaanwasdeling — wordt uitgegaan van de fiscale winst, waarop vervolgens de vennootschapsbelasting in mindering wordt gebracht 6). De gevraagde afschrijving en de investeringsaftrek hebben een verlaging van de belastbare winst tot gevolg, terwijl de WIR-premies in mindering komen van de te betalen vennootschapsbelasting. Zonder wijziging van het VAD-wetsontwerp zou derhalve met de introductie van de WIR de VAD-grondslag worden verhoogd. De voorgestelde aanpassing houdt in, dat bij de berekening van de overwinst de vennootschapsbelasting vermeerderd met de WIR-premies in aftrek moet worden gebracht van de fiscale winst.

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

Ter adstructie een voorbeeld zoals dit is opgenomen in de Memorie van Antwoord:

a. Met investeringsaftrek		
fiscale winst vóór aftrek		100
af: investeringsaftrek		20
belastbare winst		80
af: vennootschapsbelasting: stel 50%		40
overwinst (vóór aftrek buitenlandse winst en primair rendement)		40
b. Met investeringsbijdrage en aanpassing vermogensaanwasdeling		
fiscale winst, tevens belastbare winst		100
af: vennootschapsbelasting op de voet van Hoofdstuk V van de Wet op de vennootschapsbelasting, dus over de belastbare winst: stel 50%	50	
voor berekening overwinst te vermeerderen met investeringsbijdrage	10	60
overwinst (vóór aftrek enz.)		40
c. Geen aanpassing vermogensaanwasdeling		
fiscale winst, tevens belastbare winst		100
af: vennootschapsbelasting over belastbare winst: stel 50%	50	
investeringsbijdrage	10	
aanslag vennootschapsbelasting		40
overwinst (vóór aftrek enz.)		60

De bewindslieden in het vorige kabinet, die de onderhavige aanpassing voor-

stelden, lieten evenwel bij deze berekening de WIR-toeslag voor grote projecten buiten aanmerking. De huidige bewindslieden geven als reden voor deze uitzondering de argumenten, genoemd in de Memorie van Toelichting, luidende „... dat ernaar gestreefd is de verandering in het systeem van de investeringsstimulering neutraal te doen uitwerken voor de vermogensaanwasdeling”.

Het is mij niet duidelijk, waarom de neutraliteit zou worden gediend met de uitsluiting van de grote-projectentoeslag in dit verband. Het komt erop neer, dat nu juist deze toeslag de VAD-grondslag wel zou mogen verhogen en de andere premies niet. De huidige bewindslieden stellen nu voor de grote-projectentoeslag — evenals de andere premies — wel in aanmerking te nemen bij de berekening van de overwinst. Naar mijn mening een juiste beslissing die evenwel niet op grond van neutraliteitsoverwegingen, doch op grond van „gewenste eenvoud en uniformiteit” blijkt te zijn genomen.

In werking treden van de WIR

Het is nog steeds onbekend wanneer de WIR — in zijn eerste fase — in werking zal treden. De streefdatum van 1 april lijkt langzamerhand nauwelijks haalbaar. (Er is zelfs reeds sprake geweest van een noodwetje en van terugwerkende kracht). De belangrijkste belemmering voor een snelle invoering is op dit moment het voorbehoud, dat de Europese Commissie heeft gemaakt ten aanzien van de toekenning van de algemene en regionale toeslag en de regionale toeslag op grond van ruimtelijke ordening. Wanneer het overleg tussen de regering en de Commissie leidt tot een oplossing van deze problemen, zal hierover op korte termijn in een aanvullende Memorie van Antwoord aan de Kamer worden gerapporteerd. Het is te hopen en te verwachten, dat aan de onzekerheid met betrekking tot de invoeringsdatum van de eerste fase van de WIR spoedig een einde zal komen.

H. A. Kogels

3) V. Halberstadt en F. de Kam, Directe uitgaven of belastinguitgaven: theorie en WIR-praktijk, *ESB*, nr. 3142, blz. 160.

4) F. H. M. Grapperhaus, Investeringsrekening tegenover investeringsaftrek, *Weekblad voor Fiscaal Recht*, nr. 5314, blz. 373 en H. A. Kogels, Fiscale aspecten van de WIR, *ESB*, 1977, nr. 3094, blz. 238.

5) Artikel 30 Ontwerp Wet investeringsrekening in samenhang met artikel 3 Ontwerp Wet op de vermogensaanwasdeling.

6) Bij de verdere berekening van de uiteindelijke VAD-grondslag wordt o.a. buitenlandse winst en primair rendement afgetrokken en vinden een aantal correcties plaats.

A. F. G. Hanken en H. A. Reuver: *Sociale systemen en lerende systemen*.
H. E. Stenfert Kroese BV, Leiden, 1977, 261 blz., f. 42,50.

Dit boek is opgenomen in de reeks „Grondslagen en toepassingen van de systeemtheorie”, uitgegeven onder auspiciën van de Systeemgroep Nederland. In het „Voorwoord” beschrijven de auteurs hun uitgangspunt als volgt: „In deze tijd bestaat vooral bij diegenen die op het gebied van de gedrags- en maatschappijwetenschappen werkzaam zijn, de behoefte aan een algemeen kader als uitgangspunt voor zowel een interdisciplinaire benadering als een verdieping van het eigen vak. Dit boek, gebaseerd op de beginselen van de systeemleer, gaat dan ook uit van de gedachte dat een interdisciplinaire theorie over sociale en lerende systemen vanuit een integrale visie kan worden ontwikkeld”.

Ofwel, het begrippenapparaat beschreven in hun *Inleiding tot de systeemleer* (1973) wordt toegepast op problemen waarvoor de beoefenaars van gedrags- en maatschappijwetenschappen worden gesteld.

Daartoe worden in de eerste twee hoofdstukken de eerder ontwikkelde ideeën omtrent stromingen in de systeemleer, fasen in de modelcyclus, elementen van de systeemcel en uitgangspunten bij de classificatie van systemen nog eens kort (en helder!) samengevat.

De systeemcel is te beschouwen als een „black box” waaraan o.m. ingangs-, uitgangs-, toestands- en beslissingsvariabelen zijn te onderscheiden. De uitgangsvergelijking(en) resp. de toestandsvergelijking(en) relateren de uitgangsvaariabele(n) resp. de toestandsvariabele(n) aan de overige variabelen. Om nu ook de beslissingsvariabele(n) te relateren aan (de) andere variabelen wordt, naast de systeemcel, de beslissingscel geïntroduceerd. Het is, grof gezegd, de taak van de beslissingscel om, gegeven informatie omtrent „output” en/of toestand van de systeemcel en gelet op de doelstelling(en) van het systeem, de waarden van de beslissingsvariabelen te bepalen.

Daarmee zijn we midden in een voor sociale wetenschappers uiterst belangrijke problematiek: wat is eigenlijk een doelstelling, wat of wie bepaalt de doelstelling, hoe wordt door beslissers gekozen gegeven bepaalde informatie en gegeven een bepaalde doelstelling enz.? Hanken gaat deze problematiek op de hem eigen rustige wijze te lijf: het probleem wordt uiteengelegd in deelproblemen die later weer zorgvuldig worden gecombineerd.

Hoofdstuk 3 is geheel gewijd aan het begrip doelstelling, grof gezegd een geordende verzameling alternatieven welke de beslisser tot zijn beschikking heeft. Ingegaan wordt o.m. op stochastische doelen, doelvectoren en doeltrajectoren.

In hoofdstuk 4 (dat de wijdse titel „paradigma van een sociaal systeem” heeft gekregen) wordt het sociale systeem beschreven als een netwerk van de volgende subsystemen: de beslissers, het primaire systeem waarop de beslissingen betrekking hebben (bijv. een bedrijf) en het systeem dat communicatie tussen beslissers mogelijk maakt. Uit de eerste zin van hoofdstuk 5 „Sociale systemen zijn systemen die tenminste twee individuen bevatten die met elkaar in wisselwerking staan”, kan men opmaken dat de beslissers mensen zijn en dat de wisselwerking, via het primaire systeem en/of het communicatiesysteem essentieel is. Op grond van het aantal beslissers (2 of meer dan 2), de aard van de relaties tussen die beslissers (democratisch of hiërarchisch en het al dan niet aanwezig zijn van communicatie tussen de beslissers), en de aard van de beslissingen (individueel of collectief), wordt een classificatie van sociale systemen geconstrueerd.

In de volgende zeven hoofdstukken (6 t/m 12) wordt de problematiek van de besluitvorming voor elk van de klassen van deze classificatie behandeld. Die problematiek is in essentie gegeven met het feit dat verschillende beslissers verschillende doelstellingen hanteren en dat er desondanks één beslissing m.b.t. het primaire systeem moet worden genomen. Het ligt dan ook voor de hand dat Hanken vrij uitvoerig ingaat op zaken als stemprocedures, onderhandelingsstrategieën en coalitievorming.

In hoofdstuk 13 wordt de typologie nog eens samengevat en gerelativeerd: concrete sociale systemen zullen meestal hybride systemen zijn, d.w.z. mengvormen van de eerder onderscheiden klassen: „iedere onderzoeker zou op een dwaalspoor komen indien hij de overtuiging was toegedaan, dat er in de realiteit slechts reïnculturen voorkomen. Een systeem is dus niet democratisch of autoritair, maar slechts democratisch of autoritair met betrekking tot bepaalde subsystemen, aspecten en fasen” (blz. 186).

Het door Reuver geschreven tweede deel van het boek gaat zeer summier in

op „lerende systemen”, d.w.z. systemen die door een „ingebouwd leermechanisme” in staat worden gesteld „op grond van de opgedane ervaring hun gedragspatronen in het veranderde milieu te modificeren, in die zin dat het gedrag meer op de nieuwe omgeving wordt afgestemd” (blz. 209). Met voorbeelden uit de leerpsychologie (Pavlov, Thorndike, Hull, Tolman, Köhler en Skinner) wordt een classificatie van lerende systemen opgezet en worden enkele toepassingen daarvan beschreven.

Beide delen worden besloten met een serie opgaven, een lijst van aanbevolen literatuur en een register.

Het lijkt me de verdienste van het boek te zijn dat zoveel uiteenlopende theorieën en verschijnselen vanuit één „paradigma” worden gezien. Genoemd is al de systematiek van de opzet: classificatiecriteria behandelen, klassen bespreken en inzichten toepassen op opvattingen van anderen. Het boek maakt aannemelijk „dat een interdisciplinaire theorie over sociale en lerende systemen vanuit een integrale versie kan worden ontwikkeld” (blz. V), maar dan met de klemtoon op *kan*. Dit boek is te beschouwen als een (moedige) eerste poging.

De nu volgende opmerkingen zijn bedoeld als constructieve kritiek. In de eerste plaats ervaar ik een spanning tussen de titel en de inhoud van het boek: de titel gewaagt van „sociale systemen” terwijl het eerste deel van het boek alleen betrekking heeft op een — weliswaar belangrijk — facet van deze systemen, n.l. het besluitvormingsproces. Voorts is de verbinding tussen het eerste en het tweede deel erg zwak; de activiteiten „leren” en „beslissen” worden nauwelijks op elkaar betrokken (er ontbreekt een theorie over „leren beslissen” en „al beslissend leren”), de systemen waarbinnen deze activiteiten plaatsvinden verschillen (beslissen gebeurt in systemen samengesteld uit mensen, terwijl het leerproces wordt toegelicht aan de hand van maagsapafscheidende honden en hongerige katten, apen en duiven in kooien), terwijl Reuver de enigszins uitvoerige betoogtrant van Hanken lijkt te moeten compenseren door een zeer gecondenseerde schrijfwijze met een maximum aan symbolen (waarbij de hele letterkast wordt benut), terwijl aan de lezer — via de problemen 8, 9 en 10 — wordt opgedragen om toepassingsmogelijkheden in de maatschappijwetenschappen te zoeken.

Zoals bij alle problemen, ontbreekt ook het antwoord op probleem 9 (blz. 247): „Construeer een leermodel voor een probleem uit uw vakgebied of beroepspraktijk, waarbij leren een rol speelt”. Dat antwoord zou ik graag in de heruitgave zien. In de tussentijd kan ik de uitdagende lezing van dit boek aan beoefenaars van de maatschappijwetenschappen van harte aanbevelen.

J. van der Zouwen

Dit jaarboek van de faculteit van de economische, sociale en politieke wetenschappen van de Vrije Universiteit Brussel, bevat een aantal beschouwingen over de gevolgen van inflatie voor:

- de winstbepaling van de onderneming (35 blz.);
- de financiering van de onderneming (48 blz.);
- de financiële instellingen in België (26 blz.);
- de werking van de inkomstenbelasting en de BTW in België (34 blz.);
- het huurbeleid in Nederland (9 blz.).

De meeste van deze beschouwingen zijn naar voren gebracht op een colloquium dat werd gehouden in april 1975; voor het overige zijn ze bedoeld als aanvullingen daarop. Voegt men hierbij dat de meeste onderwerpen worden behandeld door verscheidene auteurs (in totaal waren er 19 medewerkers) met uiteenlopende benaderingswijzen, dan kan men met recht van een heterogene verzameling spreken.

Behalve aan dit euvel gaat het jaarboek mank aan de betrekkelijke ouderdom van het gebodene. De ontwikkeling van de inflatieproblematiek in de laatste jaren veroorzaakt een snel verouderingsproces. Wij menen daarom te kunnen volstaan met het plaatsen van enkele kanttekeningen bij dit jaarboek en wel bij het bedrijfseconomische gedeelte ervan.

In twee bijdragen wordt gesteld dat een inflatiegraad van 1 à 2% (ook „galante”, „glimlachende” of „sluipende” inflatie genoemd, in tegenstelling tot de „hollende” of „galopperende” inflatie) de behandelde problematiek geruisloos zou doen verdwijnen (vgl. blz. 30 en 83). Een der discussieverlagen bevat echter de conclusie, dat een dergelijke uitspraak „voorbarig” is daar de noodzaak tot „inflation accounting” actueel blijft, „wat ook het inflatieritme mag zijn” (blz. 42). Naar onze mening is deze conclusie weinig realistisch.

Voor de theoretische behandeling van de vervangingswaardeleer wordt verwezen naar het preadvies van Burgert voor de accountantsdag-1967. Burgert zelf merkt echter op: „Wij mogen in dit milieu Limpergs leer wel bekend veronderstellen. Wij willen slechts enkele hoofdpunten, die in de discussie van belang zijn, onderstrepen” (blz. 165). Men kan zich dus voor de kennis van deze leer een betere bron voorstellen. Bovendien zou in dit preadvies de stelling worden geponeerd dat de winstberekening volgens de vervangingswaardeleer „een onbereikbaar ideaal” is (blz. 56). Deze winstbepalingsmethode wordt echter door Burgert niet verworpen: zij is er „één uit meerdere, waaruit op

doelmatigheidsgronden een keuze mogelijk is”; slechts de pretentie van de theorie, dat zij het verteerbaar inkomen „juist en ondubbelzinnig” berekent, acht hij onhoudbaar (blz. 186 e.v.).

Onderscheiden wordt „current value accounting” versus „general price level accounting”, waarmee wordt bedoeld vervangingswaardemethode vs. geldwaardecorrectiemethode (blz. 18 en 23; anders echter blz. 36). Deze beide methoden kennen echter een aantal belangrijke varianten, al naar gelang de behandeling van: de niet gerealiseerde waardeinstijgingen, de speculatieve voorraden, de monetaire activa, de financiering met vreemd vermogen en de latente belastingschulden. Aan deze varianten wordt in dit boek praktisch geen aandacht geschonken. Van „inflation accounting” wordt daardoor een veel te globaal beeld gegeven.

Een belangrijke conclusie van het colloquium is, dat voor de aandeelhouders alleen de geldwaardecorrectiemethode relevant is, terwijl „het management zich hoort te baseren op CV” (waarmee de vervangingswaardemethode is bedoeld; blz. 42). Als systeem dat aan beide categorieën de gewenste informatie geeft wordt genoemd een combinatie van deze twee winstbepalingsmethoden, en wel zodanig dat

er sprake is van winst voor zover er een overschot wordt verkregen boven hetgeen vereist is en voor de specifieke en voor de algemene koopkrachthandhaving (blz. 44). Daar „de” vervangingswaardemethode niet bestaat (zie boven) wordt niet goed duidelijk wat deze combinatiemethode precies inhoudt. Van de informatiebehoefte van aandeelhouders en management wordt bovendien een wel zeer simpel beeld gegeven. En bepaald nieuw was de gedachte van de combinatie van deze twee methoden ook in 1975 stellig niet.

„Hoe absurd het ook moge klinken”, aldus wordt op blz. 19 opgemerkt, „sommige directies verwerpen het toepassen van de substantialistische opvatting omdat dit een gevoelige daling van het winstcijfer meebrengt”. Inderdaad zijn voorzichtig gezegd sommige ondernemers wel eens, geneigd, van het goede en het ware van hun winstcijfer iets prijs te geven ten bate van het schone ervan. Dit is van ouds het geval. Deze handelwijze kan onjuist zijn, het absurde ervan ontgaat ons.

„Wij zijn er van overtuigd”, aldus het Woord vooraf, „dat de oorspronkelijkheid van bepaalde naar voren gebrachte ideeën . . . een ruime belangstelling verdient, niet slechts van de kant van economen, maar vooral ook van bedrijfsleiders”. Deze overtuiging is niet de onze geworden.

R. Slot

Prof. Dr. C. J. Rijnvos: Democratie en vakbeweging. Een kritische studie over de Nederlandse werknemersorganisatie. H. E. Stenfert Kroese BV, Leiden, 1977, 160 blz., f. 29,50.

Tegen de stroom van „al te linkse publikaties” over de Nederlandse vakbeweging is Rijnvos op gaan roeien in een papieren bootje, niet alleen om het publicitaire beeld van de vakbeweging te corrigeren, maar uitdrukkelijk ook om invloed uit te oefenen binnen de vakbeweging zelf.

Naast een zeer beknopte beschrijving van de geschiedenis van de Nederlandse vakbeweging (sedert 1860 in vier bladzijden) bevat het geschrift vooral een normatieve analyse van de vakbeweging. Volgens de schrijver heeft de vakbeweging zoals iedere vrije vereniging vier functies:

- voorziening van een collectieve behoefte;
- het bieden van ontplooiingsmogelijkheden aan de leden persoonlijk;
- groepsvorming;
- het doelmatig handelen.

De groepsvorming en de individuele ontplooiingsmogelijkheden komen slechts incidenteel ter sprake; de nadruk

ligt vooral op de voorziening van een collectieve behoefte, met name geïnterpreteerd als maatschappijvormend optreden op basis van een beginselprogramma en in mindere mate op het doelmatig handelen, te interpreteren als de directe belangenbehartiging. Het beginselprogramma, de ideologie, kan gebaseerd zijn op een ideaal-beeld van de maatschappij en dat ideaal-beeld kan stellig/concreet of globaal/indicatief zijn. De marxistisch/communistische, de socialistische en de katholieke maatschappijbeelden zijn stellig/concreet, het protestants-christelijke maatschappijbeeld en de „flarden-ideologie” zijn globaal/indicatief. Daarbij wordt dan verondersteld, dat de marxistisch/communistische en de „flarden-ideologie” dwangmatig gerealiseerd zullen worden; de socialistische, katholieke en protestants-christelijke in vrijheid.

Al deze ideologieën, basis voor maatschappijkritiek, hebben in de wat verwarrende terminologie van Rijnvos gemeen, dat ze analytisch zijn. Het is een monoloog, gebaseerd op een onaantast-

baar ideaal. De bestaande vakbeweging baseert zich in belangrijke mate op niet sterk beleefde traditionele ideologieën. Met name is dit het geval bij de FNV en het CNV, hoewel volgens Rijnvos het CNV een minder gesloten ideologisch systeem heeft. Neo-marxistische ideologieën overheersen de Bond van Wetenschappelijke Arbeiders en delen van de FNV. De niet-consistente, op bepaalde maatschappelijke verschijnselen geconcentreerde ideologieën (de flarden-ideologie) is via de Maatschappij-Kritische Vakbeweging geïnfiltrerd in de FNV.

Tegenover de analytische ideologie propageert Rijnvos de kritische ideologie en de daarop gebaseerde maatschappijkritiek. Deze maatschappijkritiek heeft geen ideaal maatschappijbeeld, maar probeert de bestaande maatschappelijke orde te verbeteren zonder de pretentie van eeuwigheidswaarde aan haar idealen toe te kennen. Daarbij moeten een vier-tal spelregels in acht worden genomen:

- maatschappijkritiek dient plaats te hebben op basis van respect bij de critici ten opzichte van elkaar;
- de concrete beoordeling van het sociaal-economisch bestel moet plaatshebben op basis van een onbevooroordeelde houding en een goede kennis van zaken;
- de formulering van voorstellen tot verandering en de realisering ervan vereisen een grote mate van prudentie;
- de criticus zal zich verantwoordelijk moeten stellen voor de consequenties, welke een verwerkelijking van zijn voorstellen met zich meebrengt.

Alleen de Raad voor Middelbaar en Hoger Personeel en in beperkte mate het CNV voldoen aan deze eisen en kunnen daarom de goedkeuring van de schrijver verkrijgen.

Bij de analytische ideologie behoort een apostolisch-autoritair leiderschap en bij de kritische ideologie een praktisch-democratisch leiderschap. Dit praktisch-democratisch leiderschap moet vervuld worden door een handige en vooral betrouwbare „gentleman” met een rationeel-amicale verstandhouding tot zijn leden. Vooral uit dit laatste citaat komt de sfeer van de NCHP zo sterk naar voren, dat het ongewild humoristisch is.

Rijnvos maakt het zichzelf en zijn lezers nogal moeilijk door een eigen terminologie en indeling te hanteren, die op geen enkele wijze aansluit bij wat gebruikelijk is. Wie het boekje niet in één keer uitleest, zal geregeld terug moeten bladeren wat stroming A en opvatting B ook weer is. De enige verdienste van deze indelingen is, dat zo de RMHP tegenover de rest komt te staan met het CNV halverwege als potentiële bondgenoot van de RMHP.

Het merkwaardige is, dat het ideaalbeeld van de vakbeweging, dat Rijnvos

schept, in sterke mate overeenkomt met de wijze, waarop de Nederlandse vakbeweging onder het „harmoniemodel” heeft gefunctioneerd. Indien men dit beeld tenminste ontdoet van de NCHP-franje. Ten onrechte noemt Rijnvos dit „aanpassing” en de meer radicale maatschappijkritiek „de weg terug”. De door hem voorgestane methode is de weg terug naar een recent verleden. Deze weg aanbevelen zonder te onderzoeken waarom deze weg is verlaten, is niet meer dan „wishful thinking”.

In de eerste plaats wordt de Nederlandse vakbeweging veel te geïsoleerd behandeld. De wederopleving van ideologieën is een algemeen verschijnsel, dat zich ook buiten de vakbeweging en buiten Nederland heeft voorgedaan. Ook wordt de indruk gewekt, dat de veranderingen in opstelling van de Nederlandse vakbeweging het gevolg zouden zijn van de agitatie van een handjevol linkse sociologen en vakbondsbestuurders. Daarbij wordt uit het oog verloren, dat wilde stakingen en bedrijfsbezettingen ontstonden buiten de leiding van de vakbeweging om, waarna de leiding slechts aarzelend is gevolgd. Nadat het NVV in sterke mate „ontideologiseerd” was, is er juist vanuit de congressen van de aangesloten organisaties een druk ontstaan weer traditionele socialistische desiderata in de programma's op te nemen.

De ideologie kon op de achtergrond raken, toen voor de als meest dringend gevoelde problemen, werkloosheid en armoede, concrete instrumenten in de vorm van een keynesiaanse full-employment-politiek en de sociale verzekering beschikbaar waren. Nu voor de moderne problemen, bedrijfssluitingen, milieu, verminderde groei, werkloosheid, geen voor de hand liggende oplossingen be-

staan, wordt de vlucht in de ideologie van een „betere maatschappij”, alleen vaag aangeduid, aantrekkelijk. Voor een deel kunnen de verschijnselen in de Nederlandse vakbeweging ook worden beschouwd als een correctie op de reeds door Windmuller geconstateerde tekorten: te sterke centralisatie met een te sterke binding aan de overheid, verwaarlozing van het ondernemingsniveau en een te trage besluitvorming. Merkwaardig is in dit verband, dat in de relatief uitvoerige literatuurlijst van Rijnvos, Windmuller ontbreekt, evenals Peper. De respectievelijk meest gezaghebbende en meest besproken werken over dit onderwerp hadden zeker een plaats verdiend en dan niet alleen in de literatuurlijst.

Een van de grootste zorgen van Rijnvos schijnt te zijn, dat er om ideologische redenen stakingen zullen uitbreken. Als voorbeeld noemt hij de Hoogovenstaking van 1973. Afgezien van het feit dat deze staking niet alleen, en zelfs niet in de eerste plaats ideologische motieven had, lijkt mij een dergelijke vrees ongegrond. De vakbewegingsstructuur in landen als Nederland, Duitsland en de Scandinavische landen, leent zich daar niet voor en de organisaties, die in Nederland deze politiek hebben gevolgd, het NAS en de EVC, zijn er dan ook aan ten gronde gegaan.

Rijnvos stelt in zijn inleiding dat het nodig is een studie te schrijven over de Nederlandse vakbeweging, omdat de laatste tien jaar studies zijn verschenen „welke uit een oogpunt van wetenschappelijke kwaliteit en vereiste objectiviteit de toets van de kritiek niet kunnen doorstaan”. Helaas moet worden geconstateerd, dat het boek van Rijnvos ook in deze categorie thuishoort.

H. ter Heide

ESB

Mededelingen

Cursussen Statistiek

In de tweede helft van september 1978 wordt een aanvang gemaakt met de mondelinge lessen van de cursussen: Algemene statistiek, Statistisch assistent/VVS, Statistisch analist VVS en Statisticus VVS. De examens zullen eind mei 1979 plaatsvinden. Voor nadere informatie kunt u zich wenden tot het secretariaat van de Stichting Opleidingen Statistiek, Weena 700, Rotterdam, tel.: (010) 11 61 81, tst. 2126 (op maandag, dinsdag en woensdag).

Statistische dag

Op woensdag 22 maart 1978 organiseert de Vereniging voor Statistiek haar jaarlijkse lezingendag in de Technische Hogeschool te Eindhoven. De bijeenkomst zal worden geopend door de Rector Magnificus van de Technische Hogeschool te Eindhoven, Prof. Dr. P. van der Leeden waarna de eerste lezing volgt over Statistiek en Beleid door Prof. Dr. G. Goudswaard. In de middag zijn er o.a. acht parallel-series, elk van drie lezingen.

Nadere informatie: Secretariaat van de Vereniging voor Statistiek, Mevr. M. den Ouden, Weena 700, Rotterdam, tel.: (010) 11 61 81, tst. 2126.

adverteer in ESB