

Akelige economie

Toen Thomas Carlyle na het lezen van Malthus' pessimistische economische geschriften de economie karakteriseerde als „the dismal science”, kon hij niet vermoeden dat meer dan honderd jaar later zijn woorden ook nog geldigheid zouden kunnen bezitten. De jaren zeventig van de twintigste eeuw hebben althans op economisch gebied weinig aanleiding tot vreugde gegeven: het beeld van de economische ontwikkeling is gedomineerd door een hoge en hardnekkige werkloosheid.

Hoewel het gehele economische beleid is doortrokken van de noodzaak dit kwaad te bestrijden, zijn er nauwelijks vooruitzichten op een snelle keer ten goede. Integendeel, perspectieven tot ver in de jaren tachtig laten nauwelijks verbetering zien en er worden alleen maar factoren genoemd die de situatie nog kunnen verslechteren, zoals de structurele toename van de arbeidsparticipatie van met name gehuwde vrouwen, de geringere mogelijkheden om door verlenging van de onderwijsduur het aanbod op de arbeidsmarkt te beperken en het doorzetten van de substitutie van arbeid door kapitaal, niet alleen in de industrie, maar ook in de arbeidsintensieve dienstensector.

Is er tegen de werkloosheid dan geen kruid gewassen? Dat is te veel gezegd, maar we moeten wel constateren dat de talrijke suggesties die vanuit de theorie en de praktijk zijn aangedragen, niet toereikend zijn om het werkloosheidsprobleem op korte termijn op te lossen. Het akelige van de economie is dat zij wel kan aangeven waarom allerlei voorgestelde oplossingen onvoldoende effect sorteren, maar dat zij niet zelf afdoende alternatieven heeft te bieden.

Aan suggesties van zeer uiteenlopende aard is geen gebrek. Ik zou die suggesties willen indelen in drie soorten: suggesties voor orthodoxe, voor onorthodoxe en voor utopische oplossingen. Hoe komt het dat al deze mogelijkheden te kort schieten?

De werkgelegenheid is te beschouwen als het resultaat van micro-economische beslissingen. Particuliere ondernemers en overheidsinstanties beslissen over de schaal waarop zij produceren en over de combinatie van productiefactoren die zij daarbij inzetten. Bij deze beslissingen spelen de vraagontwikkeling, de relatieve kosten van productiefactoren en de stand van de technologie een belangrijke rol. Bij een gekozen productieomvang wordt het gebruik van productiefactoren uit efficiency-overwegingen geminimaliseerd.

De inzet van arbeid is aldus het resultaat van micro-economische beslissingen. Het is in hoge mate te beschouwen als een toeval, wanneer de schaal van de productie en de inschakeling van arbeid in het productieproces nationaal gezien resulteren in volledige werkgelegenheid. Weliswaar zijn er evenwichtsherstellende krachten werkzaam in de richting van een volledige inschakeling van alle productiefactoren, maar de aanpassingprocessen verlopen uitermate traag. Vooral met betrekking tot de productiefactor arbeid zijn er tal van rigiditeiten.

Het orthodoxe beleid nu is erop gericht de micro-beslissingen te beïnvloeden door factoren die deze beslissingen mede bepalen, te wijzigen. Zo wordt geprobeerd de vraag te stimuleren, de relatieve arbeidskosten te matigen en de aanpassing van vraag en aanbod op de arbeidsmarkt vlotter te doen verlopen.

Voor dit beleid geldt haast vanzelfsprekend dat het pas op lange termijn effectief kan zijn. Het kost nu eenmaal geruime tijd voordat de wijzigingen in de omstandigheden die door het beleid worden beoogd, zich hebben voltrokken. Dan moeten deze nog door de beslissers worden gesignaleerd, adequate reacties moeten volgen en deze moeten uiteindelijk resulteren in de gewenste aanpassingen in de richting van volledige werkgelegenheid. Het zal duidelijk zijn dat dit een proces is dat jaren vergt. Desondanks is het orthodoxe beleid het belangrijkste beleid dat thans ten aanzien van de werkloosheidsbestrijding wordt gevoerd.

Onder deze omstandigheden is het begrijpelijk dat ook oplossingen in andere richtingen worden gezocht: onorthodoxe oplossingen. Ik doel hier op de herverdeling van werk. De onorthodoxe oplossingen grijpen niet aan bij de micro-economische beslissingen zelf, maar proberen het ongewenste gevolg daarvan, de te geringe werkgelegenheid, over het arbeidsaanbod te verdelen. Daarbij kan worden gedacht aan verkorting van de arbeidstijd per tijdseenheid (meer vakantie, verkorting werkweek, deeltijd-arbeid enz.) of verkorting van de z.g. actieve periode (verlaging pensioengerechtigde leeftijd, verlenging leerplicht, educatief verlof enz.). Het soelaas dat deze oplossingen kunnen bieden moet echter niet worden overschat. Alle berekeningen die tot nu toe m.b.t. deze alternatieven zijn uitgevoerd, wijzen in dezelfde richting: er zijn hoge kosten aan verbonden en het effect op het aantal arbeidsplaatsen is betrekkelijk gering. De meeste perspectieven biedt nog vrijwillige vervroegde pensionering, maar ook daarvoor gelden beperkingen: lang niet alle opengevallen arbeidsplaatsen worden weer opgevuld en een deel van de vrijgekomen arbeidsplaatsen wordt ingenomen door arbeidskrachten die niet als werkloos geregistreerd stonden. Een moeilijkheid is voorts dat dit soort oplossingen het gevaar in zich bergt verstarrend te werken, omdat veel regelingen, wanneer zij eenmaal zijn ingevoerd, niet of nauwelijks meer ongedaan gemaakt kunnen worden.

Ten slotte zijn voorstellen gedaan die ik zou willen karakteriseren als utopische oplossingen. Deze oplossingen beogen de gehele organisatie van productie en werkgelegenheid te veranderen. Veelvuldig hoort men in dit verband het pleidooi voor loskoppeling van arbeid en inkomen. De implicaties van deze op zich zelf nobele gedachte zijn echter nooit op een rij gezet. Ik zie een aantal haast onoverkomelijke problemen. Zeker op korte termijn valt van dergelijke oplossingen niets te verwachten.

De conclusie uit het bovenstaande zal duidelijk zijn. Voorlopig zal een hoge werkloosheid nog wel tot de karakteristieken van de economische ontwikkeling blijven behoren. Met betrekking tot het beleid is er nauwelijks een andere keuze dan vasthouden aan het orthodoxe, misschien met wat meer aandacht voor maatregelen — hoe moeilijk ook — die de flexibiliteit en mobiliteit op de arbeidsmarkt vergroten. Veel is het niet, maar het was al langer bekend dat economie dikwijls een niet zo hoopgevende discipline is.

Inhoud

<i>Drs. L. van der Geest:</i>	
Akelige economie	565
Column	
Ondernemingsraad en bedrijvenwerk, door Prof. Dr. A. Peper	567
<i>Prof. Dr. M. P. Gans:</i>	
Bankconcentratie, concurrentie en het emissiebedrijf	568
Rectificatie	570
<i>Dr. J. H. Th. de Jong:</i>	
Van commerciële naar socio-marketing	571
<i>Drs. W. J. de Wreede:</i>	
Een evaluatie van de bruikbaarheid van officiële statistieken	574
Ingezonden	
Kunstenaars en warme bakkers, door Prof. Dr. J. Pen, met naschrift van Drs. R. Gerritse	580
Ingezonden	
De wet van Newton en de wereldhandel, door Drs. J. A. Bikker	581
Vacatures	582
Ingezonden	
Ontwikkelingen in de personele inkomensverdeling, door Drs. M. P. van der Hoek, met naschrift van Drs. J. G. Odink	583
Europa-bladwijzer	
Waren de bananen te duur?, door Mr. H. J. E. van Kersbergen	585
Boekennieuws	
W. van Dieren, B. de Gaay Fortman en H. Thomas: Help, wij zijn ontwikkeld, door Prof. Dr. F. Hartog	588

ESB: een voorzet die geen enkele economist mag missen.

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

NAAM:

STRAAT:

PLAATS:

Evt.: no. collegekaart (studentenabonnement):

Ingangsdatum:

Ongefrankeerd opzenden aan*: ESB,
Antwoordnummer 2524
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, administratie: toestel 3701, redactie: toestel 3790.

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-acceptkaart) op girorekening no. 122945, of op bankrekeningno. 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:

Roelants/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

Onder- nemingsraad en bedrijven- werk

Wat het vorige kabinet op de rand van een kabinetscrisis bracht, is nu zonder al te veel wijzigingen aan de Tweede Kamer aangeboden. Ik doel hier op het wetsontwerp op de ondernemingsraden (OR). Het grote strijdpunt was destijds of de ondernemingsleiding wel of niet deel zou mogen uitmaken van de OR. In de bestaande wet is, zoals bekend, de ondernemer voorzitter van de OR. De vakbeweging heeft in de loop der tijd het standpunt ontwikkeld dat de OR een orgaan van de werknemers zou moeten zijn waar voor de ondernemer dan geen plaats is. De werkgevers hebben zich altijd fel tegen een dergelijke opvatting over de OR verzet.

Door een rijkelijk ingewikkelde constructie, nl. de instelling van een z.g. *overlegvergadering*, is het vorige kabinet erin geslaagd het CDA binnen de regeringsboot te houden. De overlegvergadering is bedoeld om in aanwezigheid van de ondernemer de OR in de gelegenheid te stellen de laatste fase van de besluitvorming af te ronden. De ondernemer wordt a.h.w. een „laatste kans” geboden zijn visie op een bepaald probleem te geven, waarna de OR tot besluitvorming overgaat.

Ondanks de deelneming van de VVD aan het huidige kabinet — een VVD die zich altijd op het standpunt heeft gesteld dat de huidige wet geen (belangrijke) wijzigingen behoeft — is het wetsontwerp van de regering-Den Uyl in grote trekken overgenomen. Dat is te meer merkwaardig, omdat het CDA eigenlijk ook weinig voelde voor de verzelfstandiging van de OR die met het voorliggende wetsontwerp wordt beoogd. We zullen dat maar toeschrijven aan de invloed van de vakbeweging, die een aanmerkelijke wijziging in de richting van de huidige wet niet zou hebben aanvaard. Daar de verhouding van het kabinet-Van Agt met de vakbeweging toch al gespannen is, is het begrijpelijk dat het eieren voor zijn geld heeft gekozen.

Het verdient overigens eerder een verklaring waarom de verzelfstandiging van het werknemersbelang — in dit geval in de OR — zo lang op zich heeft laten wachten. Men zou kunnen wijzen op de omstandigheid dat de Nederlandse vak-



beweging van oudsher een zwakke onderhandelings- en overlegpositie in de bedrijven heeft gehad. De onderhandelingen hebben altijd een nogal centralistisch karakter gehad, waardoor er weinig ruimte overbleef voor invullingen op ondernemingsniveau. En wanneer dat laatste toch gebeurde, was die bezigheid in handen gelegd van beroepsbestuurders van de vakbond. Waar op nationaal en bedrijfstakniveau duidelijk twee onderhandelende partijen aanwijsbaar zijn, vinden we die structuur niet terug op het niveau van de onderneming. Voor de onderneming geldt dat er wel een tot (onder-)handelen bevoegde werkgever aanwezig is, maar niet zijn natuurlijke tegenhanger in het bedrijf nl. de in het bedrijf georganiseerde werknemers.

Ruim vijftien jaar geleden is bij de vakbeweging het inzicht doorgebroken dat zou moeten worden gestreefd naar een eigen herkenbare organisatie van de achterban in het bedrijf. In de metaalindustrie is toen — als eerste — het *bedrijvenwerk* gelanceerd. Dit werk heeft in die vijftien jaar een moeizame ontwikkeling doorgemaakt. Onmiskenbaar heeft het zich uitgebreid in vele bedrijven en bedrijfstakken, maar het zou overdreven zijn om te zeggen dat het al tot het normale patroon van onze arbeidsverhoudingen behoort.

Een belangrijke factor die de ontwikkeling heeft tegengehouden is het verzet geweest van de zijde der werkgevers. In hun ogen betekende het vrij baan geven aan het bedrijvenwerk het meewerken aan de totstandkoming van een georganiseerde oppositie van de vakbeweging binnen het bedrijf. Dat spoorde ook niet met de opvatting die in die kringen — en tot diep in de jaren zestig ook bij de vakbeweging — leefde over positie en taak van de OR. Deze werd vooral gezien als een samenwerkingsorgaan van ondernemingsleiding en werknemers.

Intussen is een aantal ontwikkelingen in de arbeidsverhoudingen onstuitbaar doorgegaan. Ik noem slechts de nood-

zaak voor de vakbewegingsleiding om zich meer te verstaan met de achterban (democratisering) en de verplaatsing van het onderhandelingsniveau van het nationale vlak naar het bedrijfstak- en vooral bedrijfsniveau. Deze ontwikkelingen hebben de behoefte tot vorming van een eigen werknemersorganisatie op ondernemingsniveau slechts versterkt.

Het ligt dan ook voor de hand dat de aandrang tot versterking van het bedrijvenwerk voor een deel via andere wegen tot uitdrukking is gekomen. De gevolgen van het werkgeversverzet hebben nu hun neerslag gevonden in de verzelfstandiging van de OR. De wat gekunstelde pogingen om via de overlegvergadering de fictie in stand te houden dat de OR toch óók een samenwerkingsverband is tussen werkgever en werknemers, zal in de praktijk een illusie blijken. Dat is de prijs die de ondernemers betalen voor hun kortzichtige politiek de vakbeweging niet een volwaardige plaats te geven in de bedrijven. In elk vergelijkbaar buitenland is de vakbeweging binnen de bedrijven aanwezig.

Er is niet veel inzicht nodig voor het uitspreken van de verwachting dat de OR-nieuwe-stijl een impuls zal betekenen voor de verdere ontwikkeling van het bedrijvenwerk. De verzelfstandiging van de OR dwingt de leden van dat orgaan tot het opbouwen van een intensief overleg met de achterban in de bedrijven. Het vooruitzicht van een verplichte overlegvergadering zal eerder leiden tot een verstarring van standpunten dan tot het soort overleg dat de regering beoogt. Werknemers en werkgevers zijn mans genoeg om op bedrijfsniveau die overleg- en onderhandelingsvormen te vinden die passen in de specifieke situatie van de verschillende bedrijven. Heer Albedil kan zich daar beter maar niet mee bemoeien.

Bankconcentratie, concurrentie en het emissiebedrijf

PROF. DR. M. P. GANS*

De activiteiten van niet-financiële ondernemingen op de openbare kapitaalmarkt zijn de laatste jaren zeer gering geweest. De geringe rentabiliteit van het bedrijfsleven en de lage koersen lijken daarvoor geen afdoende verklaring te kunnen geven. Kennelijk zijn de banken er niet op uit rendabele ondernemingen enthousiast te maken voor openbare emissies of introductie ter beurse. Enerzijds zouden zij daardoor hun eigen mogelijkheden tot het aantrekken van financiële middelen kunnen beperken, anderzijds staan zij wat betreft hun effecten- en emissiebedrijf nauwelijks onder druk van concurrentie.

Probleemstelling

De vraag in hoeverre de bankconcentratie heeft geleid tot een maatschappelijk onaanvaardbare aantasting van de concurrentie tussen banken is eenvoudiger gesteld dan beantwoord. In het ontwerp Postbankwet, ingediend door het vorige kabinet en thans in heroverweging, wordt de combinatie van Postgiro en Rijkspostspaarbank, en de uitbreiding van hun werkterrein met bedrijfskredieten en termijndeposito's, enerzijds gemotiveerd met de wens de concurrentie in het bankwezen te bevorderen. Anderzijds wordt gesteld dat de toeneming van de concurrentie op de traditionele gebieden van beide instellingen om wille van de continuïteit noopt tot uitbreiding van het werkterrein. Van de zijde van de overige banken is erop gewezen dat beide stellingen strijdig zijn wat betreft de opvatting die eruit spreekt over de mate van concurrentie in het bankwezen. Op het eerste gezicht lijkt dit een correcte kritiek.

Essentieel bij de analyse van de concurrentiekenmerken van de bank-branché is evenwel een differentiatie aan te brengen naar de aard van de activiteiten. De banken werken niet op één markt, maar op tal van markten, ieder met een eigen structuur van vraag- en aanbodzijde. Het is in theorie derhalve denkbaar dat op sommige dezer markten van volledige concurrentie („cut-throat-competition”) sprake is en op andere van een monopoliepositie, met alle schakeringen hier tussenin. Bij een dialoog over de concurrentieverhoudingen zal dan ook, voor een vruchtbare discussie, moeten worden gespecificeerd welke markt in het geding is.

Ter adstructie diene dat de activiteiten van de algemene banken in drie hoofdcategorieën uiteenvallen, t.w. de specifiek bancaire, het effecten- en emissiebedrijf en de overige activiteiten (handelsbemiddeling, reizen, verzekeringen e.d.), die hier verder buiten beschouwing blijven.

De specifiek bancaire activiteiten bestaan uit het aantrekken van creditgelden — onmiddellijk opvraagbare, termijndeposito's, spaargeld, kapitaalmarkt middelen —; uit het verstrekken van leningen — kredieten in rekeningcourant, korte, middellange en lange leningen — en uit het verzorgen van het betalingsverkeer in het binnenland en met het buitenland. Alle genoemde onderdelen hebben hun eigen marktkenmerken. Zo is de concurrentie op de spaargeldmarkt totaal verschillend van die voor termijndeposito's, en de markt voor bedrijfskredieten met een korte looptijd ziet er in dit opzicht heel anders uit dan die voor lange leningen aan de overheid.

Wat betreft het effecten- en emissiebedrijf is van belang dat de banken lid zijn van de Vereniging voor de Effectenhandel. Zij bemiddelen bij de handel in bestaande effecten en hun inschakeling is nodig om aandelen ter beurse te introduceren, dan wel voor het verrichten van openbare emissies. Ook bemiddelen de banken bij het onderhands plaatsnemen van leningen en aandelen bij institutionele beleggers. Elk van deze activiteiten heeft wederom zijn eigen marktkenmerken.

In dit artikel zullen wij een aanzet geven tot een analyse van de concurrentieverhoudingen in het emissiebedrijf. Hieronder verstaan wij de activiteiten op het gebied van het introduceren van aandelen ter beurse en het verrichten van openbare emissies van nieuwe effecten. Wij zullen deze activiteiten plaatsnemen tegen de achtergrond van de financieringsproblematiek van het bedrijfsleven. Onze conclusie zal luiden dat de concentratie in het bankwezen de facto een situatie heeft doen ontstaan met sterk monopolistische trekken, zulks ten detrimente van het (overige) bedrijfsleven. Wij eindigen dit artikel met enkele aanbevelingen gericht op een wijziging van deze constellatie.

Het bedrijfsleven en de openbare kapitaalmarkt

Het mag bekend worden verondersteld dat de solvabiliteitspositie van het Nederlandse bedrijfsleven de laatste jaren sterk is achteruitgegaan¹⁾. In theorie is verbetering mogelijk door nieuwe aandelen uit te geven, hetzij onderhands, hetzij door

* De auteur is buitengewoon hoogleraar Ondernemingsfinanciering aan het Interuniversitair Instituut Bedrijfskunde te Delft en directeur van Bureau Gans BV te Amsterdam.

1) Zie o.a. S.E. de Jong, Inflatie en financiële structuur van ondernemingen. *Maandblad voor Accountancy en Bedrijfsadministratie*, november en december 1977. J.L. Bouma, Inflatie, ondernemingsfinanciering en financiële overheidssteun aan het bedrijfsleven, Overdruk Instituut voor Economisch Onderzoek van de Rijksuniversiteit te Groningen, no. 53 (*Maandblad voor bedrijfsadministratie en -organisatie*, januari, februari en maart, 1978), blz. 4; M. P. Gans, Het financiële apparaat en de economische orde, *Praeadvies Vereniging voor de Staatshuishoudkunde*, Leiden, 1977, blz. 102.

middel van openbare emissies. Gegevens over onderhandse emissies worden niet verzameld. Openbare emissies zijn in de praktijk slechts mogelijk voor ondernemingen met een beursnotering. Als deze ontbreekt, moeten de aandelen ter beurze worden geïntroduceerd.

Het valt nu op dat het aantal ondernemingen met ter beurze genoteerde aandelen, de laatste jaren sterk afneemt, terwijl bij ondernemingen die reeds een beursnotering hebben een aandelenemissie uiterst zelden voorkomt. Wat betreft de *beursnoteringen* moet worden vastgesteld, dat het aantal ondernemingen met ter beurze genoteerde aandelen is gedaald van 655 in 1960 tot 249 in 1977 2).

Voor de *aandelenemissies* geldt, dat in 1977 f. 370 mln. aan nieuwe aandelen via openbare emissies werd geplaatst. Daarvan kwam echter f. 300 mln. voor rekening van financiële instellingen en werd dus slechts f. 70 mln. door het overige bedrijfsleven opgenomen 3).

Een verwijzing naar de lage rentabiliteit en de ongunstige vermogensverhoudingen bij het bedrijfsleven, die een nadelig effect hebben op de koersen, kan o.i. niet als een voldoende verklaring dienen voor de paradox dat het aantal introducties en emissies zo gering is en de behoefte het eigen vermogen te versterken veelal zo groot. Immers, er zijn nog altijd flinke aantallen ondernemingen — ook al zijn zij procentueel waarschijnlijk in de minderheid — met een heel behoorlijke rentabiliteit; als deze geen goede vermogensverhoudingen zouden hebben, dan moet worden bedacht dat een aandelenemissie hierin juist verbetering zou kunnen brengen.

Speciale aandacht verdienen in dit verband de ondernemingen waarvan de aandelen zich in het bezit van een besloten groep bevinden („familie-ondernemingen”). Hiervan zou men verwachten dat zij attent zijn op de mogelijkheid hun aandelen ter beurze te introduceren, niet alleen omdat ook deze ondernemingen in een situatie kunnen komen te verkeren waarbij zij hun eigen vermogen moeten uitbreiden, maar ook omdat vroeger of later de aandeelhouders in de gelegenheid willen worden gesteld hun bezit te gelde te maken. Hierdoor zullen alle familie-ondernemingen zonder een beursnotering op den duur worden gedwongen een fusie aan te gaan met ondernemingen die wel een beursnotering hebben. Mede daarom is het voor de nationale economie van groot belang het aantal ondernemingen met beursnotering op peil te houden. Anders zullen het buitenlandse beursondernemingen zijn die de Nederlandse familiebedrijven in handen krijgen (voorbeelden: DAF, Douwe Egberts). De aversie tegen de openbare markt leidt dan op den duur tot een uitholling van het Nederlandse bedrijfsleven.

Ook al dient het besluit tot introductie van aandelen ter beurze te worden genomen door de bestuurscolleges van de betrokken ondernemingen, de opvattingen van de bank — in haar hoedanigheid van adviseur — zullen hierbij niet licht worden genegeerd. Hetzelfde geldt voor het verrichten van openbare emissies, met name van aandelen 4).

Als het nu juist is dat enerzijds een steeds geringer aantal ondernemingen gebruik maakt van de openbare kapitaalmarkt en anderzijds aan het advies van banken inzake het financieringsbeleid zoveel waarde wordt gehecht, dan dringt de vraag zich op waarom de banken er kennelijk niet op zijn rendabele ondernemingen enthousiast te maken voor de mogelijkheden die de openbare markt biedt.

De bank: adviseur, financier, emissiehuis

Voor een juist begrip van de terughoudendheid van banken om rendabele ondernemingen op de mogelijkheden van de openbare markt te wijzen, zijn de volgende factoren van belang.

1. Beursintroductie en emissies door ondernemingen kunnen uitsluitend plaatsvinden via een lid van de Vereniging voor de Effectenhandel. Hoewel zowel banken als niet-banken (b.v. commissionairs in effecten) lid kunnen zijn van de

Vereniging, is in feite voor een dergelijke operatie ter beurze de medewerking van banken vereist.

2. In theorie kan iedere bank een emissie of introductie verzorgen: de praktijk leert echter dat deze activiteit voornamelijk geconcentreerd is bij vier banken, t.w. de Algemene Bank Nederland, de Amsterdam-Rotterdam Bank, Bank Mees & Hope, alsmede Pierson, Heldring & Pierson.

3. Van deze vier banken is Bank Mees & Hope een 100%-dochter van de Algemene Bank Nederland en Pierson, Heldring & Pierson een 100%-dochter van de Amro-bank. De facto nemen dus twee bankconcerns in het emissiebedrijf een overheersende positie in.

4. In de praktijk vormen deze twee bankconcerns meestal een combinatie („syndicaat”) bij het verzorgen van een emissie of introductie, zij het dat een van de twee (of een 100%-dochter van een van de twee) „penvoerder” is. De concurrentie tussen de betrokken banken is voornamelijk die om het penvoederschap.

5. Een voorlopig onderzoek naar de emissie- en introductieprospectussen van Nederlandse ondernemingen (excl. financiële instellingen), verschenen van 1975 t/m 1977, leverde het volgende beeld op. In deze drie jaren konden 33 emissies en 4 introducties, w.o. één introductie van een obligatielening, worden geteld. Drie ondernemingen opereerden in deze periode meer dan eens (Gasunie 4x, Estel 3x, Océ 2x). Bij geen enkele openbare transactie ontbrak zowel het Amro- als het ABN-concern. In 30 van de 37 gevallen traden zij — al dan niet via 100%-dochters — in combinatie op. In 16 gevallen (w.o. 7 emissies van de reeds genoemde drie ondernemingen) maakten andere banken deel uit van het syndicaat, evenwel nimmer zonder dat hetzij het Amro-, hetzij het ABN-concern, ofwel beide, tevens in het syndicaat waren vertegenwoordigd. Slechts in drie van deze 16 gevallen trad één van de overige banken als leider van het syndicaat op (Coöperatieve Melkunie — Rabo; P.C./Lampe en Thyssen Bornemisza — Nederlandse Credietbank), ook hier echter met participatie van Amro en/of ABN.

Dit onderzoek van prospectussen rechtvaardigt o.i. de conclusie dat de positie van de concerns ABN en Amro op de emissiemarkt een overheersende is; daar enerzijds in 30 van de 37 gevallen van een combinatie van beide concerns sprake is en anderzijds geen openbare transacties plaatsvinden zonder dat ten minste één van beide in het syndicaat is opgenomen, kan o.i. van een markt met een monopolistische inslag worden gesproken, dus van een monopolioïde marktform. Omdat opneming van de overige banken in het syndicaat toch vrij frequent plaatsvindt en zij in enkele gevallen, zij het meestal slechts in speciale situaties, zelfs als syndicaatsleider fungeren, zou het evenwel te ver gaan om van een „emissie-monopolie” te spreken.

6. Voor het bedrijfsleven betekent dit dat de opinies van de grote twee over de wenselijkheid van een beursintroductie en een aandelenemissie doorslaggevend zijn voor de vraag of een onderneming een beroep op de openbare kapitaalmarkt zal doen, en zo ja, in welke vorm en tegen welke condities dit zal geschieden. Een negatieve opinie van de grote twee kan als een onoverkomelijk obstakel worden beschouwd voor iedere transactie ter beurze.

7. De monopolioïde situatie in het emissiebedrijf heeft mede tot gevolg, dat er nauwelijks concurrentie is bij het vaststellen van de kosten verbonden aan de introductie, resp. de emissie

2) Ontleend aan *Beursplein 5*, publikatie van de Vereniging voor de Effectenhandel.

3) Centraal Bureau voor de Statistiek, *Emissiestatistiek*.

4) Ook voor het opnemen van leningen geldt dat aan het verrichten van onderhandse transacties veelal haast automatisch de voorkeur wordt gegeven boven het verrichten van openbare emissies van obligaties, welke in feite voordeliger kunnen zijn.

van aandelen. De door de Vereniging voor de Effectenhandel gestelde eis, dat de marktwaarde van aandelen f. 2,5 mln. moet zijn om voor een introductie ter beurze in aanmerking te komen is laag; hieraan wordt door zeer vele ondernemingen voldaan, maar dit kan gemakkelijk illusoir worden gemaakt door de in rekening gebrachte kosten. Hetzelfde geldt voor aandelenemissies van ondernemingen die reeds een beursnotering hebben; hiervoor is door de Vereniging voor de Effectenhandel in het geheel geen minimum gesteld.

8. Voor zover het geringe enthousiasme van de banken voor transacties op de openbare kapitaalmarkt uit bedrijfs-economische factoren kan worden verklaard, is hierbij aan twee, onderling samenhangende, oorzaken te denken. De eerste oorzaak is dat de banken zelf op grote schaal een beroep doen op de openbare kapitaalmarkt, en wel ten behoeve van de financiering van hun eigen activiteiten als kredietverlener. Wij lieten dit reeds zien bij de vermelding van de gegevens over de aandelenemissies. Als ook de obligaties in de beschouwing worden betrokken, blijkt dat in 1977 van het beroep dat de private sector op de openbare kapitaalmarkt heeft gedaan 76% voor rekening kwam van financiële instellingen en 65% voor die van algemene banken alleen. Het is denkbaar dat de banken het niet prettig vinden als ondernemingen op de openbare kapitaalmarkt met hen in concurrentie treden. Een dergelijke vorm van „kortsluiting” vindt ook wel op de geldmarkt plaats en heeft daar de sprekende naam van „near-banking” gekregen.

9. Een tweede oorzaak is dat ondernemingen die aan de banken om advies vragen — of hiervoor, bij een eigen initiatief van de banken, zouden openstaan — inzake introducties en emissies veelal bij dezelfde bank geld hebben geleend. Voor zover transacties op de openbare markt dienen om leningen van banken af te lossen gaan deze openbare transacties ten laste van de kredietportefeuilles en de rentemarge van banken.

10. Uit deze schets komt een conflictsituatie naar voren tussen de diverse rollen die de algemene bank speelt. Ook bij een volstrekte integriteit van alle betrokken bankfunctionarissen kan het niet anders of een dergelijke conflictsituatie moet in bepaalde gevallen leiden tot een sub-optimale financiering voor de bankcliënt.

11. Het tegelijkertijd fungeren als kredietgever/financier en als emissiehuis tevens tot conflictsituaties, als er met de betrokken onderneming iets mis gaat (Nederhorst, KSH). Vooral als de bank dan de kopers van de door haar geplaatste effecten niet laat delen in bepaalde zekerheden.

Conclusies - remedies

Twee aspecten van de structuur van ons bankwezen leiden ertoe dat het bedrijfsleven niet op optimale wijze gebruik maakt van de mogelijkheden van de openbare kapitaalmarkt, hetzij door introductie van aandelen ter beurze, hetzij via

RECTIFICATIE

In het artikel „Baten van het Nederlandse aardgas: nu en in de toekomst” in *ESB* van 19 april jl. wordt vermeld dat het „marktverschuivings-effect” zorgt voor een meeropbrengst van de bruto-inkomsten van het aardgas in de periode 1975-2000 van f. 13 mrd. (blz. 397, linkerkolom, 2e regel van onderen). Dit bedrag is onjuist. Het moet f. 24,5 mrd. zijn. De essentie van het betoog ondergaat hierdoor geen verandering.

openbare uitgifte van aandelen en obligaties.

De eerste oorzaak is dat de banken enerzijds optreden als financier van ondernemingen en voor dit doel zelf middelen via de openbare markt aantrekken, terwijl anderzijds voor openbare transacties van het bedrijfsleven de medewerking is vereist van dezelfde banken. Dit leidt in beginsel tot conflictsituaties. Toch zijn het juist de banken die in deze conflictsituatie verkeren, die een oordeel moeten geven over de wenselijkheid en de haalbaarheid van openbare transacties.

De tweede oorzaak is dat door de bankconcentratie met betrekking tot het verrichten van openbare transacties door bedrijven een monopolioïde situatie is ontstaan. Twee bankconcerns die in de praktijk meestal één syndicaat vormen, maken in feite de dienst uit. Deze bankconcerns hebben dus voor alle ondernemingen die op de Nederlandse kapitaalmarkt zijn aangewezen een soort vetorecht. Omgekeerd zou de openbare kapitaalmarkt door hen ook tot nieuw leven kunnen worden gebracht, indien dit in hun strategie zou passen. Hiertoe is het noodzakelijk dat de grote twee tegenover rechtstreekse transacties tussen beleggers en ondernemingen op de kapitaalmarkt een andere houding aannemen dan ten opzichte van dergelijke affaires op de geldmarkt („near banking”). Daarvoor is overigens ook alle reden.

Indien de overtuiging veld zou winnen dat het gewenst is in de beschreven situatie verandering te brengen, zouden de volgende remedies in aanmerking kunnen komen. De meest fundamentele remedie zou zijn het effecten- en emissiebedrijf van de banken af te splitsen en onder te brengen bij onafhankelijke en gespecialiseerde financiële instellingen. Te denken valt hierbij aan het Amerikaanse systeem van „investment banks”. De conflictsituatie tussen de bank als financier en de bank als emissiehuis zou hierdoor worden opgeheven. De „investment banks”, die zelf niet als financier optreden, zullen van nature ook de ideale financiële adviseurs van ondernemingen zijn, waarbij op evenwichtige wijze aan de mogelijkheden van de openbare markt aandacht kan worden geschonken.

Persoonlijk achten wij deze fundamentele remedie weliswaar de enig juiste, maar optimistisch over de spoedige realisering hiervan zijn wij niet. Een minder verregaande oplossing, die wel onmiddellijk te bereiken zou zijn, is het verzoek aan Hogerhand aan de twee betrokken bankconcerns om zich bij binnenlandse emissies en beursintroducties van ondernemingen niet meer in één syndicaat te verbinden. Dit zou enig effect kunnen hebben op de kosten van openbare transacties — behoudens tariefafspraken — en bovenal op de ijver waarmee ondernemingen op de mogelijkheden van de openbare markt worden gewezen.

Deze remedie zou kunnen worden versterkt, als de overige banken de moed zouden hebben het op te nemen tegen de overheersende positie van de grote twee. Wat betreft de bestaande banken is hierbij te denken aan de Rabo-bank, maar ook aan instellingen als de Nederlandse Middenstandsbank, de Nederlandse Credietbank, Slavenburg en de Banque de Paris et des Pays-Bas. In het verleden hebben deze banken blijkens ons prospectussenonderzoek wel een zekere rol gespeeld bij het verrichten van emissies en introducties, maar niet uitsluitend op eigen kracht. Bij de bestaande structuur van ons bankwezen is in ons land ruimte voor 3 à 4 emissie-syndicaten, die in concurrentie met elkaar zouden kunnen en moeten optreden. Zulks zou naar ons oordeel stellig leiden tot een verlevendiging van de openbare kapitaalmarkt.

Het ontbreken van concurrentie in het emissiebedrijf is in het voorgaande als een afzonderlijke oorzaak genoemd voor het gebrekkig functioneren van de openbare kapitaalmarkt als financieringsbron voor het bedrijfsleven. Uit de aard der zaak kunnen uit deze beschouwing geen conclusies worden getrokken inzake het effect van de bankconcentratie op de concurrentiekenmerken van de overige markten waarop de banken werkzaam zijn.

M.P. Gans

Van commerciële naar socio-marketing

DR. J. H. TH. DE JONG*

De inhoud van het begrip marketing is steeds aan veranderingen onderhevig geweest. In de jaren zeventig ontstaat een nieuw concept dat als „social marketing” wordt aangeduid. Achter deze term gaan echter zeer verschillende benaderingen schuil. De auteur gaat op deze verschillen in, nadat hij eerst heeft uiteengezet, welke factoren tot de nieuwe opvatting van marketing hebben geleid.

Commerciële marketing

De inhoud van het begrip „marketing” is in de loop van de tijd aan sterke veranderingen onderhevig geweest. In de jaren veertig stond het proces van beïnvloeding van de behoeften van kopers centraal, dat ten doel zou hebben een groeiend volume goederen en diensten af te zetten. In de jaren vijftig kreeg de aanpassing van de productie aan de wensen en behoeften van de kopers op grond van onderzoek meer aandacht. Het kwaliteitsbeleid, de assortimentsopbouw en de produktontwikkeling werden als expliciete marketinginstrumenten geïntroduceerd naast reclame, distributie- en verkoopstechnieken en naast de bekende gevoeligheid van de vraag voor de vastgestelde prijs. Planning en procedureontwikkeling met betrekking tot systematisch onderzoek naar de omvang en de ontwikkeling van markten en produkten, de vaststelling van prijzen en het werken met verkoopbevorderingstechnieken werden aan ondernemers geadviseerd. De toepassing van deze systematische benadering van het afzetbeleid werd in de jaren zestig aangeduid met „managerial marketing” en vond haar hoogtepunt in de gedachte van „total marketing”, die ervoor pleitte dat iedere beslissing binnen de onderneming aan de markt en dus aan het marketingbeleid zou worden getoetst. Met deze greep op het totale ondernemingsgebeuren is de polemiek over wat onder het begrip „marketing” moet worden verstaan evenwel niet beëindigd. Integendeel.

Veranderende behoeften

De waardering voor de functie die de onderneming in de maatschappelijke voortbrenging vervult, is gebaseerd op utiliteit, op nut van de geleverde goederen of diensten voor de afnemers. Men zou dit de functionele waarde van de onderneming kunnen noemen. Deze functionele waarde kan worden beïnvloed door produkt- en marktontwikkeling. Economische goederen en diensten hebben echter ook een symboolfunctie voor de kopers, omdat behoeften op hun beurt afhankelijk zijn van normen en waarden binnen een gemeenschap.

In de jaren zeventig is een cumulatie van verschuivingen te constateren in deze normen en waarden. Als oorzaken van deze verschuivingen kunnen worden genoemd: de invloed die van de rapporten van de Club van Rome op de waardering voor grondstoffen en energie is uitgegaan, de alomte constateren drang tot participatie in vele typen van besluitvorming, de grenzen die aanwezig zijn aan de opnamecapaciteit van de gemeenschap van nieuwe informatie, de leefbaarheid van het fysieke milieu als gevolg van een steeds groeiend volume nieuwe produkten, de verdeling van het internationaal produkt en de invloed van de verdeling op de inflatie.

Deze factoren kunnen de oorzaak zijn van het verschijnsel, dat zich boven een zeker niveau van materiële welstand zowel individueel als collectief veranderingen schijnen voor te doen in het behoeftenpatroon 1). In 1975 werd door de Stichting Maatschappij en Onderneming, in samenwerking met het NIPO, een onderzoek gehouden, waaruit een aantal belangrijke conclusies kunnen worden getrokken t.a.v. genoemde verschuivingen in Nederland. Dr. Bartels schreef over dit onderzoek in *ESB* 2) dat in Nederland existentiële zekerheid en handhaving van het verworvene hoger worden gewaardeerd dan economische goederen.

De behoeftenhiërarchie van Abraham Maslov

Naast bovengenoemde factoren kunnen de z.g. „meta-behoeften van Maslov” in het bestedingspatroon een rol van toenemende betekenis spelen. Zou men in staat zijn om in de verscheidenheid van menselijke behoeften een bepaald classificatiesysteem aan te brengen, dan moet het ook mogelijk zijn om motivatie schematisch weer te geven. De meest besproken theorie hierover is die van de humanistische psycholoog Maslov 3). Deze hanteerde twee uitgangspunten:

- veel actueel waarneembare behoeften zijn terug te brengen tot een klein aantal fundamentele behoeften;
- fundamentele behoeften staan in een hiërarchische relatie tot elkaar.

In het menselijk gedrag worden prioriteiten gesteld t.a.v. de behoeftenbevrediging, wanneer meer dan een behoefte op een bepaald moment aanwezig is:

1. overleving (physiological needs): deze behoeften hangen samen met de vitale processen van levende organismen,

* De auteur is economisch directeur van de Stichting Doetinchemse Ziekenhuizen.

1) CBS, *De Nederlandse Jeugd*, januari 1978.

2) Dr. J. Bartels, *Het Nederlandse klimaat*, *ESB*, 11 februari 1976.

3) A. Maslov, *A theory of human motivation*, New York, 1943.

3) „The limits to growth”, 1972, Staatsuitgeverij.

zoals de behoeften aan voedsel, water, voortplanting, beschutting enz. Het zijn de eerste condities om te kunnen leven;

2. veiligheid en zekerheid (safety needs): de behoeften vanuit de samenleving of de individuele personen om een maatschappelijke orde te creëren, waarin risico's worden geminimaliseerd, onder andere door wetten, gezondheidszorg, sociale voorzieningen, leger, particuliere verzekeringen, werkgelegenheid, woonruimte e.d.;
3. sociale contacten (love needs): het willen behoren tot een bepaalde groep, of gemeenschap;
4. respect en status (ego, esteem needs): behoeften aan onafhankelijkheid, vrijheid en eigenwaarde;
5. zelf-verwezenlijking (self-actualisation needs): de behoefte om uiteindelijk iets te bereiken dat een bijdrage levert aan de ontwikkeling van de samenleving door het vergroten van kennis en het exploreren van het onbekende.

Maslov voegt hier nog aan toe, dat de concrete aard van de genoemde behoeften wordt bepaald door de beschikbare mogelijkheden enerzijds en het waardensysteem van de betreffende samenleving of subcultuur anderzijds.

Aan de meta-behoeften van Maslov als object van markt-onderzoek worden door marketingfilosofen als W. Lazer, E.J. Kelley, R. Näder, J. Levy, J.K. Galbraith, P. Kotler, G. Zaltman e.a. nog een aantal sociale doeleinden toegevoegd als beleidskompas voor ondernemingen. Als voorbeelden van deze doelstellingen kunnen worden genoemd: veiligheid en gezondheid, doelstellingen van ecologische aard, non-discriminatie, vermindering van de kloof tussen rijk en arm en een efficiënt gebruik van menselijke en natuurlijke hulpbronnen. De doelstelling winstmaximalisatie wordt nogal eens in prioriteit verdrongen door het behartigen van de belangen van de burger in zijn rol van consument of werknemer en het inzicht breekt door dat de orthodoxe bedrijfseconomische benadering op voor de onderneming zinvolle wijze kan worden aangevuld met de maatschappelijke benadering. Voor de marketing heeft dit tot gevolg dat de reikwijdte van het begrip wordt verbreed — of zo men wil verdiept — hetgeen vooral in de jaren zeventig tot uiting komt in een nieuwe conceptie, die met „sociale marketing” wordt aangeduid. De schrijver preferert de term „socio-marketing”.

Theoretische relevantie van socio-marketing

De reikwijdte en de exacte inhoud van het begrip socio-marketing zijn in de literatuur over marketing in discussie. De gezichtspunten van waaruit het begrip wordt gezien, concentreren zich vooral rond de burger in zijn rol van consument. De van daaruit waargenomen perspectieven verschillen echter hemelsbreed. De schrijver interpreteert het procesbegrip socio-marketing als volgt: Socio-marketing bestudeert de maatschappelijke implicaties van het gedrag van ondernemingen en de toepassingsmogelijkheden van marketingtechnieken op budgetorganisaties. Onder budgetorganisaties wordt hier verstaan alle in de maatschappij opererende organisatorische verbanden, die goederen of diensten aanbieden tegen betaling van een tarief, dat niet tot stand komt op een markt met vrije prijsvorming.

Ondernemers ontplooiën voortbrengingsinitiatieven, omdat zij winst verwachten wanneer wordt ingespeeld op de behoeften van kopers. De kopers op hun beurt koesteren weer verwachtingen ten aanzien van de wijze waarop in hun behoeften wordt voorzien. Bij volledige deskundigheid van de koper ten aanzien van het aanbod en rationeel koopgedrag zal de satisfactie van zijn bestedingsmogelijkheden in verschillende aanwendingsrichtingen gelijk zijn. Deze situatie wordt echter zelden bereikt door onvoldoende deskundigheid van de koper en door ondeelbaarheid van goederen. Het stuurmechanisme van vrije markt- en prijsvorming is in het streven naar wederzijds eigenbelang van aanbieders en vragers een

effectief middel om de produktiemiddelen daar te alloceren waar de gemeenschap dat wenst en het „maatschappelijk welbevinden” wordt er voor een belangrijk deel door bepaald.

Naarmate de beschikbare middelen toenemen schijnen de motieven van aanbieders en kopers en de sterkte daarvan te variëren. De meta-behoeften van Maslov worden manifest, zekerheid en handhaving van het verworvene worden hoger gewaardeerd dan materiële goederen, terwijl ondernemers bij een bepaalde schaal meer risico-mijdend gaan opereren waarbij zij winstregulering en continuïteit hoger waarderen dan kapitaalvorming. In dit verband is een aanpassing van de inhoud van het begrip marketing op haar plaats.

In de inleiding van *Social marketing, perspectieven en gezichtspunten* van William Lazer en Eugene J. Kelley, wordt marketing gedefinieerd als een „evoluerende discipline die zich bezighoudt met een voortdurend proces van aanpassing, bijsturing en herstructurering”. De evolutie van het concept „social marketing” uit het concept „commerciële marketing” beschrijven zij als volgt: „Er is in de jaren zeventig sprake van een response van de individuele of georganiseerde consument op het beleid van de individuele onderneming. Men noemt dit wel het consumentisme, waaronder kan worden verstaan het streven van o.a. consumentenbonden en overheid de positie, rechten en deskundigheid van kopers te verbeteren t.o.v. de aanbieders”. Een groot deel van het publiek, dat in omvang het aantal van de werknemers aanzienlijk overtreft is van mening, dat de vrije ondernemingswijze produktie meer dan tot op heden het geval was, zou kunnen bijdragen tot de realisering van maatschappelijk vereiste of gewenste doeleinden, zoals allocatie van menselijke en natuurlijke hulpbronnen, de veiligheid, rechtszekerheid en gezondheid van consumenten en de kwaliteit van het bestaan.

De functionele taakverdeling bij de produktie is te bezien vanuit het gezichtspunt van de externe organisatie en vanuit dat van de interne organisatie. Sinds de marktontwikkeling zich als complex van activiteiten heeft verzelfstandigd binnen het ondernemingsbeleid, is dit complex eveneens regelmatig beoordeeld op zijn interne merites en op zijn nut voor het economisch systeem als geheel. Marketing is vanuit het gezichtspunt van de individuele onderneming een van de belangrijkste instrumenten om de ondernemingsdoelstellingen te bereiken, naast het efficiëncystreven in de zin van kostenbewaking. Vanuit het gezichtspunt van externe organisatie leidt commerciële marketing tot economisch-technologische efficiency, waaronder wordt verstaan een zodanige allocatie van natuurlijke en menselijke hulpbronnen en kapitaal over de bedrijfstakken en bedrijven dat de winsten en de welvaart maximaal zijn. Volgens het klassieke liberale concept is volledige concurrentie en vrije vestiging hiervoor noodzakelijk.

Socio-marketing komt voort uit de ontwikkeling dat marketing in toenemende mate wordt getoetst en beoordeeld vanuit het gezichtspunt van de consument en/of burgers, dus vanuit de maatschappij. De onderneming wordt mede beoordeeld op haar maatschappelijke efficiency waarin als beoordelingscriterium geldt de mate waarin de verdeling van produktiefactoren en natuurlijke hulpbronnen in overeenstemming is met de maatschappelijke wensen. Deze laatste zouden voor iedere onderneming een expliciet object van onderzoek moeten zijn. Dit zou kunnen gebeuren aan de hand van een „social audit”, dat is een regelmatig uitgevoerd beoordelingsproces door onafhankelijke deskundigen.

Interpretaties van het begrip socio-marketing.

1. De consument-benadering

In de polemiek rond het begrip „socio-marketing” zijn vijf interpretaties van dit begrip te onderscheiden. Daarvan is de

4) W. Lazer en E. Kelley, *Social marketing*, Irwin, Homewood, 1973.

consument-benadering de belangrijkste gezien vanuit het gezichtspunt van de response van ondernemingen op de beweging, die met „consumentisme” wordt aangeduid. Het consumentisme houdt in dat kopers pogingen doen om hun rechtspositie t.o.v. aanbieders in individueel of georganiseerd verband te verbeteren. Het consumentisme is een onvermijdelijk gevolg van de vrije ondernemingswijze productie, die gericht is op groei, omzet en winst. Bij een zeker niveau van individuele of collectieve goederen en diensten rebelleert de consument, die zich zelf beschouwt als pion in het proces van voortbrenging en afzetcreatie. Naast het recht van vrije keuze en het recht op veilige producten wenst hij het recht aanbieders aansprakelijk te kunnen stellen bij teleurstellende ervaringen met goed of dienst, hij wenst het recht op uitvoerige en relevante informatie en hij wenst waarborgen tegen misleiding. Ten slotte wenst hij het recht van inspraak bij de ontwikkeling van producten die de kwaliteit van zijn bestaan of maatschappelijk welbevinden medebepalen.

Socio-marketing in deze benadering oriënteert zich op de consument en zijn bevrediging op lange termijn en streeft naar geïntegreerde marketing in die zin dat ook de nadelige neveneffecten van productie worden geminimaliseerd. Te verwachten valt, dat deze maatschappelijke neveneffecten van productie en consumptie in toenemende mate in beschouwing zullen worden genomen bij koopbeslissingen.

2. De organisatie-benadering

Een tweede interpretatie van het begrip socio-marketing is die van de „organisatiemarketing” die ook andere groepen dan klanten of afnemers voor de marketing van belang vindt, zoals besturen, het grote publiek of het nauw betrokken publiek (omwonenden). De organisatiemarketing kan worden gesteld tegenover de „management-marketing” van op winst gerichte ondernemingen met het „sales-concept”. Organisatiemarketing is van toepassing op alle in de maatschappij opererende verbanden, die worden gefinancierd uit het bruto-inkomen van de consument. Organisatiemarketing stelt efficiënte distributie van producten gericht op de kwaliteit van het bestaan boven efficiënte productie van een kwantitatief maximale hoeveelheid goederen of diensten. Ook de organisatiebenadering stelt de consument dus centraal, maar schijnt door haar „paraplu-pretentie” toch de consument minder uitsluitend te zien als verbruiker van materiële goederen, maar ook als verbruiker van collectieve diensten die in zijn streven naar welzijn een belangrijke functie vervullen (onderwijs, ontwikkelingshulp, cultuur, vorming).

Een van de meest boeiende facetten van dit perspectief is dat socio-marketing in deze benadering haar werkterrein zoekt bij zowel op winst gerichte organisaties als bij non-profitorganisaties en de overheid en haar gezichtspunt veelal verlegt naar dat van de burger en consument in de veronderstelling dat er op lange termijn paralleliteit is tussen ondernemers- en consumentenbelangen.

De organisatie-benadering in socio-marketing erkent niet a priori de werking van het marktmechanisme als de meest geëigende wijze om maatschappelijk gewenste voorzieningen te realiseren. Prioriteiten kunnen ook op andere wijze worden geformuleerd dan door middel van een systeem waarin eigenbelang en vrije vestiging als regulerende mechanismen worden gehanteerd.

Een opvatting die onder de organisatiebenadering kan worden gerangschikt is die van Kotler en Levy. Zij benadrukken de betekenis van socio-marketing voor het „voorzien in maatschappelijke behoeften”. Zij stellen dat dit aspect van marketing al in de jaren vijftig van fundamenteel belang was, maar dat het in de publieke opinie is verdrongen door het proces van overreding en daarom te zwak in het marketing-concept is te herkennen.

3. De integratie-benadering

De integratie-benadering van socio-marketing bepleit inte-

gratie van ondernemingsbeleid met overheidsdoelstellingen. De overheid kan dan gebruik maken van ondernemersinitiatief voor het realiseren van welzijnsprogramma's waarin recreatie, zinvolle arbeid, burgerrechten, regionale vernieuwing en ontwikkeling en een efficiënt gebruik van natuurlijke en menselijke hulpbronnen een belangrijke rol spelen.

4. De utopia-benadering

De utopia-benadering in de socio-marketing tracht de consument te overtuigen van het feit dat hij zonder schuldgevoelens van zijn overvloedige materiële welvaart moet kunnen genieten, maar tevens tracht zij hem ervan te doordringen om bij de beoordeling van goederen en diensten meer waarde te hechten aan zaken als culturele vorming, opvoeding en zelf-actualisatie.

5. De non-profit-benadering

De non-profit-benadering ten slotte tracht socio-marketing toe te passen op uitsluitend non-profitorganisaties of budgetorganisaties. In de jaren zeventig groeit de belangstelling voor marketingtechnieken ook in non-profitorganisaties in de meest brede zin van het woord, met name de belangstelling voor de systematische benadering van doelstellingen en de wijze waarop zij worden gerealiseerd.

In de *Journal of Marketing* van juli 1971 definiëren Philip Kotler en Gerald Zaltman, beiden verbonden aan de Northwestern University in Amerika het begrip „social marketing” als „the design, the implementation and control of programs, calculated to influence the acceptability of social ideas and involving consideration of product planning, pricing, communications, distribution and marketing research”. Uit deze definitie komt een perspectief naar voren dat marketing ook van toepassing doet zijn op de activiteiten van stichtingen, verenigingen, universiteiten, non-profitinstellingen en overheidsbedrijven. De actieradius van marketing wordt hierdoor vergroot tot instellingen en ondernemingen die hun rendement niet alleen in geld meten, maar vooral in individueel en collectief maatschappelijk welzijn. Dit zijn echter moeilijk kwantificeerbare factoren en in veel gevallen zal de realisering van deze doelstellingen niet te meten zijn.

Tot slot

Marketingtechnieken kwamen tot ontwikkeling en zijn toegepast in het economische krachtenveld van op winst gerichte ondernemingen. De technieken en procedures werden in concurrentieverhoudingen volgens het klassieke liberale recept getoetst en gecorrigeerd. Marketing lijkt aldus nauw verbonden te zijn met een economische orde die als „ondernemingswijze productie” wordt aangeduid. Toepassing van marketingtechnieken buiten het gebied van op winst gerichte ondernemingen kan een verrijking zijn voor de wijze waarop en de mate waarin non-profitinstellingen hun doelstellingen realiseren en dienen daarom op levensvatbaarheid te worden onderzocht. Desondanks is de schrijver van mening dat de socio-marketing zijn eerste en grootste werkterrein zou moeten vinden in naar winst strevende ondernemingen en dat de suggestie als zou socio-marketing uitsluitend toepasbaar zijn bij non-profitinstellingen van de hand moet worden gewezen.

Dat betekent dat hij aanhanger is van de organisatieinterpretatie, die de consument naast andere belanghebbende groepen centraal stelt. In bepaalde vorm wordt de socio-marketing in vele sectoren buiten de op winst gerichte onderneming reeds met succes toegepast. Het sociaal-cultureel onderzoek van veel gemeenten en overheidsinstanties, de uitgebreide publieke-opinieonderzoeken van communicatiemediën en onderzoekbureaus, onderzoeken naar de onderwijsbehoeften e.d. wettigen de veronderstelling, dat socio-marketing aan non-profitinstellingen weinig nieuws te

Een evaluatie van de bruikbaarheid van officiële statistieken

DRS. W.J. DE WREEDE*

In de praktijk blijkt, dat de grondslagen van CBS-statistieken in de tijd en van statistieken onderling uiteen kunnen lopen. In dit artikel wordt aan de hand van een onderzoek, dat als doel had een samenhangende verzameling bedrijfseconomische gegevens op bedrijfsklasseniveau op te stellen, aangetoond dat CBS-statistieken inderdaad vaak niet voldoen aan eisen van innerlijke en onderlinge consistentie.

Inleiding

Voor het verrichten van economisch onderzoek wordt dikwijls gebruik gemaakt van de door het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) uitgegeven officiële economische statistieken. Het blijkt dat de grondslagen ervan per statistiek in de tijd en tussen verschillende statistieken uiteenlopen. Voor een nadere detaillering verwijzen wij naar de appendix. Deze verschillen behoeven het doen van uitspraken over de onderliggende populaties, de gehele bedrijfsklasse of -groep op basis van één statistiek in de tijd of op basis van een combinatie van statistieken, niet bij voorbaat in de weg te staan. De mogelijkheid daartoe zal derhalve aan de hand van cijfermatige resultaten moeten worden onderzocht, waarbij zo nodig en voor zover mogelijk van te voren de genoemde verschillen zijn weggewerkt.

Een onlangs afgerond onderzoek ¹⁾, dat als doel had een samenhangende verzameling bedrijfseconomische gegevens op bedrijfsklasseniveau samen te stellen, laat echter zien, dat dergelijke pogingen al gauw op een mislukking uitlopen. De belangrijkste conclusies van dit onderzoek waren dat CBS-statistieken vaak niet voldoen aan eisen van innerlijke en onderlinge consistentie, waarmee het volgende wordt bedoeld:

bieden heeft op het gebied van research. Maar wellicht kan zij bij de interpretatie van de onderzoekgegevens een bijdrage leveren tot het nemen van daarop gebaseerde besluiten alsmede bij de ontwikkeling van operationele indicatoren, waarmee overheid, bedrijfsleven en non-profitinstellingen kunnen werken.

In juli 1957 stelde P. J. Verdoorn ⁵⁾ met betrekking tot de discussie over de wetenschappelijke status van marketing reeds in het *Journal of Marketing*: „to the not-directly interested outsider, the most conspicuous aspect of these discussions is the clearly demonstrated lack of a general method of approach to marketing-problems”. Mogelijk kan

- een statistiek is *innerlijk consistent* indien in de tijd vergelijkbare uitspraken op basis van deze statistiek kunnen worden gedaan;
- verschillende statistieken zijn *onderling consistent* indien uitspraken op basis van de statistieken afzonderlijk dezelfde mate van geldigheid bezitten en indien dit evenzeer geldt voor een uitspraak op basis van een combinatie van aan verschillende statistieken ontleende data.

Als oorzaak voor inconsistenties zijn uiteraard de verschillen in de grondslagen van de statistieken aan te wijzen.

Hoewel deze omschrijvingen niet het karakter hebben van harde definities menen wij dat zij voor het hier te voeren betoog voldoende inhoud hebben. In het vervolg zal blijken, dat wij het gebrek aan innerlijke consistentie aan kunnen tonen, doch dat wij het ontbreken van onderlinge consistentie op detailpunten na slechts aannemelijk kunnen maken. De oorzaak voor dit laatste is dat de statistieken over het algemeen onvoldoende gemeenschappelijke variabelen bezitten. Het feit dat afzonderlijke statistieken onvoldoende informatie verschaffen voor bepaalde onderzoekdoeleinden, was dan ook de reden om diverse statistieken met elkaar in verband te gaan brengen.

Voor degenen die vaak CBS-statistieken gebruiken zal dit artikel niet veel nieuws brengen. Het gebruik zal zich echter vaak beperken tot het — moeizaam — samenstellen van enkele macro-economische gegevensreeksen. In het onderhavige onderzoek was wellicht nieuw het feit, dat het de bedoeling was de gegevensverzameling met bedrijfseconomische

1) Dit onderzoek werd in samenwerking met de heer C. Ouwerkerk binnen het Centrum voor Bedrijfseconomisch Onderzoek van de Erasmus Universiteit uitgevoerd. De volledige resultaten zijn neergelegd in: C. Ouwerkerk en W.J. de Wreede, *Een evaluatie van de bruikbaarheid van officiële statistieken. Een poging tot het bijbrengen van een samenhangende verzameling bedrijfsklassegegevens*, rapport 7712/A van het Centrum voor Bedrijfseconomisch Onderzoek van de Erasmus Universiteit Rotterdam, november 1977.

socio-marketing dat in alle benaderingen sterk is geïdentificeerd met „marketing from the consumer's point of view” een algemene benaderingsmethode van marketingproblemen opleveren die als meer succesvol kan worden aangemerkt dan de meer gebruikelijke methoden.

J.H.Th. de Jong

5) P. J. Verdoorn, *Marketing from the producers point of view*, *Journal of Marketing*, juli 1957.

inzichten te benaderen en dat de onderlinge samenhang van het grote aantal variabelen dat daarbij een rol speelt, bewaard moest blijven.

Dit artikel zal zich nu verder richten op het aangeven van de moeilijkheden die zich bij het gebruiken van statistieken kunnen voordoen, toegespitst op de hierboven geïntroduceerde begrippen interne en onderlinge consistentie. Wij zullen dit op illustratieve wijze doen aan de hand van het genoemde onderzoek. In par. 2 en 3 zal daarom eerst een nadere toelichting van het onderzoek en een verantwoording van de gevolgde methoden worden gegeven. In par. 4 en 5 volgt dan een illustratie van de beide soorten van inconsistenties, terwijl par. 6 als besluit volgt.

2. Aard van het onderzoek en gehanteerde statistieken

Het onderzoek waarvan hier sprake is, had ten doel een bedrijfseconomische gegevensverzameling op bedrijfsklasseniveau te construeren. Een dergelijke gegevensverzameling zou dienen te bestaan uit geaggregeerde balansgegevens, gegevens van de resultatenrekening en additionele gegevens zoals b.v. het aantal werkzame personen. Dit onderzoek stond niet op zich doch maakte deel uit van een groter project, dat de bestudering van de rendements- en investeringsontwikkeling in Nederland beoogde. De oorspronkelijke bedoeling was de gegevensverzameling in het kader van het laatste onderzoek te bestuderen met bedrijfseconomische kennis en inzichten. M.a.w. deze verzameling was bedoeld als instrument voor het grotere rendements- en investeringsonderzoek.

Wij geven hier allereerst een opsomming van de belangrijkste gehanteerde statistieken.

- Financiële structuur en ontwikkeling van ondernemingen in industrie en verkeer 1960—1964 (CBS, 1968), en de volgstatistieken in de Maandstatistiek voor de industrie, de Maandstatistiek verkeer en vervoer en de Maandstatistiek van de binnenlandse handel. Aan deze statistieken werden de balansposten en de mutaties daarvan ontleend. De posten reserves en in samenhang daarmee de post duurzame produktiemiddelen waren niet opgenomen omdat het CBS de opgegeven cijfers te onbetrouwbaar achtte en deze niet relevant waren voor het doel van de statistiek: inzicht te verschaffen in de financieringswijzen van de sector bedrijven t.b.v. het opstellen van de Nationale rekeningen.

- Winststatistiek van naamloze vennootschappen en overige rechtspersoonlijkheid bezittende ondernemingen 2) Deze werd gehanteerd voor het bepalen van de hierboven genoemde ontbrekende gegevens en voor de diverse componenten van de winst.

- Nationale rekeningen. Hieraan werden gegevens voor sommige bedrijfsklassen ontleend, die niet elders gegeven waren, b.v. de afzet. Daarnaast werden een aantal macro-economische gegevens overgenomen, die wij aan de gegevensverzameling wensten toe te voegen: arbeidsvolume, toegevoegde waarde enz.

- Statistiek van investeringen in vaste activa in de nijverheid. Investeringsgegevens voor de vervoer- en communicatiebedrijven zijn ontleend aan de Maandstatistiek verkeer en vervoer.

- Algemene industriestatistiek, opgenomen in de Maandstatistiek voor de industrie. Aan deze statistiek werden het aantal werkzame personen en de omzet ontleend.

- Statistiek van de gasvoorziening in Nederland en Statistiek van de elektriciteitsvoorziening in Nederland. Hieraan werden vnl. de winstgegevens van de openbare nutsbedrijven ontleend.

De kern van deze lijst van statistieken vormt de genoemde Statistiek financiële structuur (FS), omdat deze de noodzakelijke balansgegevens bevat. Aangezien deze statistiek slechts beschikbaar is voor de periode 1960—1969 3), hield dit in dat de gegevensverzameling tot deze periode beperkt

moest blijven. Gezien de relevantie van het rendements- en investeringsonderzoek voor de meest recente jaren was dit al bij voorbaat een hoogst onbevredigend resultaat. Omdat de aanzet tot de huidige economische ontwikkelingen ongetwijfeld reeds in de jaren zestig gegeven is, werd het werk desalniettemin voortgezet.

Voor de volgende (samengestelde) bedrijfsklassen kon, uitgaande van de FS, de gegevensverzameling worden opgebouwd:

1. voedings- en genotmiddelenindustrie;
2. textiel-, kleding- en schoenindustrie;
3. papierindustrie en drukkerijen;
4. chemische industrie en mijnbouw;
5. bouwnijverheid en de steen-, glas- en aardewerkindustrie e.d.;
6. metaalindustrie;
7. openbare nutsbedrijven;
8. vervoer- en communicatiebedrijven;
9. handel;
10. overige industriële bedrijven.

3. Gehanteerde methoden en mogelijke kritiepunten

Het spreekt voor zich dat de verschillen in grondslagen (die in de appendix meer in detail worden aangegeven) zoveel mogelijk zijn weggewerkt voordat de statistieken met elkaar in verband zijn gebracht. Wat de bedrijfstakclassificatie betreft, is zoveel mogelijk aansluiting gezocht bij de ISIC, die voor de Statistiek voor de financiële structuur is gebruikt. Indien een onderverdeling in bedrijfsgroepen gegeven was, b.v. bij de Algemene industriestatistiek (BI 1950), de Investeringsstatistiek (BI 1950 en NICE) lagen de correcties voor de hand, hoewel de indeling soms toch nog te weinig gedetailleerd was, zodat pragmatische schattingen moesten worden uitgevoerd. Soms was een indeling van bedrijfsklassen in -groepen niet gegeven. Indien voor het overgangsjaar de gegevens voor zowel de oude als de nieuwe indeling gegeven waren, was de voor de hand liggende correctie voor de relevante jaren de reeks naar evenredigheid op te hogen. Door het ontbreken van een opgave van gegevens volgens de oude en de nieuwe indeling moest soms zelfs deze correctie achterwege blijven.

Hoewel de bovenstaande correcties vaak tot principieel juiste resultaten zouden moeten leiden, moet niet over het hoofd worden gezien dat daarnaast de invloeden van verschillen in de criteria om een onderneming bij een bedrijfsgroep in te delen of die om een onderneming in een statistiek als teleenheid op te nemen nog in de cijfers terug te vinden zijn. Correctie hiervoor bleek door het ontbreken van detailinformatie ten enenmale onmogelijk.

Doordat niet alle oorzaken van de inconsistenties weg te werken bleken, zou reeds in dit stadium kunnen worden geconcludeerd dat de genoemde inconsistenties zich bij de eindresultaten zouden voordoen. Het moet echter niet uitgesloten worden geacht dat men met statistieken, die op verschillende grondslagen zijn gebaseerd, toch redelijke resultaten kan bereiken. Met andere woorden: de inconsistenties dienden bij de eindresultaten te worden waargenomen, zodat het werk kon worden voortgezet. Dit bestond hieruit dat de statistieken met eenvoudige koppelmethode met elkaar in verband werden gebracht. Door middel van gemeenschappelijke variabelen werden de diverse statistieken op het niveau van de Statistiek voor de financiële structuur gebracht. Ook hier kunnen weer punten van kritiek worden geuit. De eerste is dat de statistieken niet werden gebruikt voor het doel

2) De naam van deze statistiek is in de loop der tijd enige malen marginaal gewijzigd.

3) Voor de handel: 1967—1970.

waarvoor ze zijn opgesteld; de tweede is dat de koppelmethode veel te ruw is; doordat deze de verschillen in grondslag tussen de statistieken negeert, komen de inconsistenties juist in alle hevigheid in de eindresultaten tot uitdrukking.

De vraag naar aanleiding van het eerste punt kan luiden: waarvoor zijn de statistieken dan wel opgesteld, als ze niet zouden mogen worden gebruikt, voor uitgebreide inferentiële analyses van bedrijfstakken? Bovendien is het doel waarvoor een statistiek is samengesteld vaak nauwelijks uitdrukkelijk aangegeven. Het argument dat statistieken slechts zouden mogen worden gebruikt voor het beperkte doel, waarvoor zij zijn opgesteld, moet naar onze mening met de grootste scepsis worden bekeken, zelfs indien deze voor een achter ons liggend decennium zijn opgesteld.

Onze verdediging t.a.v. het tweede punt is dat er onvoldoende detailinformatie beschikbaar was om betere methodes uit te voeren. Verder is „ophogen” een vrij gebruikelijke praktijk. Ook het CBS voert of proportionele ophogingen of ophogingen met verhoudingscijfers uit, die zelfs wel eens verouderd zijn.

4. Interne inconsistenties

Voor het aantonen van interne inconsistenties welk begrip wij in de inleiding hebben geïntroduceerd, beperken wij ons tot een behandeling van de winststatistiek, die daartoe het meest geschikt is vanwege het grote aantal veranderingen, dat zich bij deze statistiek heeft voorgedaan. Deze statistiek is dan ook feitelijk de „rotte peer” in de door ons gehanteerde verzameling statistieken. Dit komt mede doordat het een z.g. „secundaire statistiek” is. Dat wil zeggen dat het basismateriaal voor andere doeleinden dan voor het opstellen van de statistiek is verzameld. In dit geval zijn het de aangiften voor de vennootschapsbelasting.

De statistiek, voldoet aan de volgende kenmerken (zie ook weer de appendix):

- a. bedrijfstakindeling:
 - 1960-1965: de BI-1950;
 - 1965-1967: de SBI 1966; 4)
 - 1968-1970: de SBI 1970;
- b. het criterium om een onderneming in een bedrijfstak in te delen. Vóór 1965 gaf de activiteit met de sterkste personeelsbezetting de doorslag, ongeacht of dit een binnen- of buitenlandse activiteit was, na 1965 de activiteit met de grootste toegevoegde waarde, de binnenlandse bedrijfsactiviteit geeft de doorslag;
- c. het criterium om een onderneming als teleenheid op te nemen. Vóór 1965: ondernemingen 5) met een gestort aandelenkapitaal van ten minste f. 100.000. Men ging uit van een vaste steekproef die in 1958 getrokken was en toen 99% van de bedrijven en 96% van de holdings omvatte, resp. 98 en 99% van het aandelenkapitaal. In 1964 waren deze gegevens 59% van de bedrijven, 52% van de holdings, resp. 81 en 90% van het aandelenkapitaal 6). Deze verminderingen werden veroorzaakt door fusies, consolidaties en liquidaties.
 - In 1965: alle ondernemingen.
 - Na 1965: alle ondernemingen (fiscale eenheden) met een fiscaal eigen vermogen van ten minste f. 1.000.000.
- d. „bijzondere eigenaardigheden”. Hieronder behoren vooral de behandeling van de holdings en de dubbelstellingen.

Ad a en b. Aangezien in 1965 een integrale telling is uitgevoerd, kan de invloed ad c. worden uitgeschakeld door de gegevens van 1965 te gebruiken. De volgende tabel geeft een indicatie van de invloed van de verandering van de bedrijfsclassificatie en het indelingscriterium op de bepaling van de post „reserves als een percentage van het aandelenkapitaal”. Deze verhouding is van essentiële betekenis voor het onderzoek omdat daarmee de postenreserves, totaal vermogen en duurzame produktiemiddelen voor de balans uit de Statistiek financiële structuur kunnen worden bepaald, zodat

deze daarmee compleet is. De post aandelenkapitaal is dus de gemeenschappelijke variabele, die voor de koppeling van de twee statistieken is gebruikt. De verhouding reserves/aandelenkapitaal zoals die voor het jaar 1965 volgens de nieuwe indeling kan worden berekend is gedeeld door dezelfde verhouding voor hetzelfde jaar, echter volgens de oude indeling. In de tabel is de afwijking in procenten weergegeven.

Tabel 1. Procentuele verandering van de verhouding reserves/aandelenkapitaal uit de winststatistiek in 1965 volgens de oude en de nieuwe indeling

1. Voeding	23
2. Textiel	-8
3. Papier	0
4. Chemie	325
5. Bouw	-2
6. Metaal	2
8. Vervoer	5
9. Handel	16
10. Overige	-1

In deze tabel zijn zeker enige gevallen aan te wijzen waarbij de afwijkingen niet acceptabel zijn. De afwijkingen werken door in andere te bepalen gegevens: in mindere mate in de post totaal vermogen, in grotere mate in de post duurzame produktiemiddelen, omdat deze meestal kleiner is dan de post reserves.

Bij deze tabel willen wij nog opmerken dat het aantal ondernemingen in de bedrijfsklassen volgens de nieuwe indeling in 1965 kleiner is dan volgens de oude indeling omdat er een verschuiving naar de dienstensector heeft plaatsgevonden. Daarnaast heeft ook de andere behandeling van de holdings haar invloed. Bij de voeding is daarvoor een correctie uitgevoerd, bij de chemie nog niet.

Ad c. Een indicatie van de invloed van de verandering van het criterium om een onderneming als teleenheid op te nemen kan worden verkregen aan de hand van tabel 7 in de Winststatistiek 1964 („NV's per vermogensgroep naar de grootte van het gestorte aandelenkapitaal”). Uit deze tabel blijkt dat NV's met een eigen vermogen groter dan f. 1000.000 40% van het aantal uitmaken, 92% van het gestorte aandelenkapitaal en 98% van het eigen vermogen. Op zich is het geen bezwaar dat slechts 40% van het aantal wordt gedekt. Ernstiger is het dat de relevante factor reserves/aandelenkapitaal verandert van 2,19 in 2,40, m.a.w. een verandering in de te berekenen post reserves van 10%.

Omdat in de bovenstaande tabel gegevens van 1965 opgenomen waren, en de statistieken in 1964 en 1966 aanzienlijk minder ondernemingen bevatten, willen wij de factor reserves/aandelenkapitaal van 1964 en 1966 tegenover elkaar zetten. Het is duidelijk dat alle vier factoren a t/m d daarbij een rol spelen. Een complicerende factor is dat de factor reserves/aandelenkapitaal tussen twee jaren niet zonder meer is te vergelijken. Deze verandert door andere oorzaken, b.v. door het inhouden van winsten. Wij hebben dit opgelost door de factor reserves/aandelenkapitaal voor 1964 tweemaal te vermenigvuldigen met de (meetkundig) gemiddelde jaarlijkse groei van deze factor over de periode 1960-1964. Dit leidt tot de volgende tabel, waarin de afwijkingen op dezelfde wijze als in tabel 1 zijn berekend.

4) In 1965 worden de beide indelingen gegeven. In de winststatistiek van 1965 is aangegeven dat de ISIC zal worden gebruikt; later blijkt de SBI 1966 gebruikt te zijn. Het is ons onbekend of er verschillen zijn tussen beide indelingen en zo ja welke.

5) Het gaat hier om rechtspersoonlijkheid bezittende ondernemingen, voornamelijk NV's, maar ook coöperaties, stichtingen, verenigingen met winstdoel en commanditaire vennootschappen op aandelen.

6) In het vervolg wordt uitsluitend gewerkt met de gegevens van de groep bedrijven omdat de gegevens van de groep holdings in het algemeen geen betrekking hebben op eigen reële activiteiten.

Tabel 2. Procentuele verandering van de factor reserves/aandelenkapitaal uit de Winststatistiek 1966 t.o.v. 1964

1. Voeding	33 a)
2. Textiel	- 8
3. Papier	-15
4. Chemie	-55 a)
5. Bouw	27
6. Metaal	- 5
8. Vervoer	39
9. Handel	20
10. Overige	- 5

a) Correctie aangebracht voor een grote holding.

Het beeld dat uit deze tabel spreekt is over het geheel nog slechter dan dat uit de vorige tabel. Hoewel getracht is deze verschillen weg te werken door de cijfers vóór 1965 aan te passen aan de cijfers na 1965 via de voor 1965 gegeven cijfers volgens de oude en de nieuwe indeling, blijft het geheel discutabel, niet in de laatste plaats doordat de cijfers van 1965 een integrale telling betreffen. Het is nl. denkbaar dat over een bedrijfsklasse vier afwijkende uitspraken worden gedaan: op basis van de gegevens vóór 1965, na 1965, 1960-1969 aangepast aan 1965-1969, en 1960-1969 aangepast aan 1960-1965.

Ad. d. De reden om aan „bijzondere eigenaardigheden” en de behandeling van de holding-companies relatief veel aandacht te besteden is, dat deze statistiek de enige bron van enige omvang van winstgegevens was.

De winststatistiek is opgebouwd uit de aangiften voor de vennootschapsbelasting. Deze kunnen wij als volgt schematisch weergeven.

eind eigen vermogen	
begin eigen vermogen	(-)
<hr/>	
vermogenstoename	
vermogenstoename geen winst:	
storting—terugbetaling van kapitaal+	
saldo mutatie fiscale reserves	(-)
<hr/>	
reële reservering	
uitkering geen lasten:	
dividend 7) +	
betaalde belastingen	(+)
<hr/>	
winst of verlies volgens vermogensvergelijking	
niet belastbare winst:	
deelnemingswinst —	
buitenlandse bedrijfswinst	
andere vrijgestelde winstbestanddelen	(-)
<hr/>	
belastbare winst	
belastingaanslag	(-)
<hr/>	
netto winst (excl. vrijgestelde bedragen)	

De bedragen van de aangiften voor alle ondernemingen binnen één bedrijfsklasse worden zonder meer opgeteld. Dit heeft, indien er deelnemingsverhoudingen binnen een bedrijfsklasse zijn, een aantal dubbelstellingen tot gevolg.

De *deelnemingswinst* die van dochterondernemingen binnen een bedrijfstak wordt ontvangen, vormt een even grote dubbelstelling in de *winst* 8). Dit effect kan nog worden versterkt indien de winst verschillende keren wordt doorgeschoven. Het eind eigen vermogen kan een herwaardering van een deelneming bevatten, die de winst extra hoog doet lijken, maar die door een attractie via de post deelnemingswinst voor de fiscus weer wordt geneutraliseerd. De post reële reserveringen wordt eveneens met deze herwaardering verhoogd.

Bij de *dividenden* vindt een dubbelstelling plaats, voor zover de door een moederonderneming van een dochteronderneming ontvangen dividenden als zodanig weer worden uitge-

keerd. Deze dubbelstelling correspondeert uiteraard met die welke door de post deelnemingswinst wordt veroorzaakt. Bij de posten *eigen vermogen* en *aandelenkapitaal* vindt een rechtstreekse dubbelstelling plaats van (een deel van) de overeenkomstige posten bij de deelneming.

Bij de posten *belastingen*, *tantièmes* en *overige uitdelingen* vindt in principe geen dubbelstelling plaats.

Het CBS schat de dubbelstelling van de winst en het vermogen voor de groep bedrijven m.b.v. van *Oss' effectenboek* ruwweg op 10%. Dit zou op zich geen bezwaar zijn, indien dit percentage in de tijd constant is. De voortdurende fusies en consolidaties (zie de tabellen 1 van de diverse winststatistieken) maken dit ongeloofwaardig (het aantal ondernemingen in de statistiek van 1958-1965 is steeds verminderd). Belangrijker in dit verband is echter de verandering in 1965, doordat een aantal holdings bij de groep bedrijven en een aantal bedrijven bij de groep holdings is ingedeeld.

Doordat holdings-companies voor een belangrijk deel „papieren ondernemingen” zijn, zullen zij grote verschuivingen in het cijfermateriaal teweegbrengen. Holdings kunnen dochterondernemingen hebben die voorheen niet waren ingedeeld in de bedrijfsklasse waarin de holding wordt ingedeeld; de buitenlandse dochterondernemingen zorgen voor een extra versterking van dit effect. Het is eenvoudig in te zien, dat de posten deelnemingswinst, dividenden, aandelenkapitaal en eigen vermogen aanzienlijke dubbelstellingen zullen vertonen en dat ook de post reële reserveringen de nodige invloed zal ondergaan.

De bedrijfsklassen waarin een herindeling van bedrijven en holdings-companies heeft plaatsgevonden, kunnen aan de hand van de volgende tabel worden getraceerd, waarin voor het jaar 1965 de diverse posten uit de winststatistiek volgens de oude en de nieuwe indeling op elkaar zijn gedeeld. In deze tabel zijn uitschieters gecursiveerd. Hierbij is de factor voor de belastingen als uitgangspunt genomen, omdat hierbij in principe geen dubbelstellingen voorkomen. Een afwijking van meer dan 50% hiervan is als uitschieter gekenmerkt.

Tabel 3. Posten uit de Winststatistiek 1965: nieuw t.o.v. oud

Bedrijfstak	1	2	3	4	5	6	8	9	10
20. Deelnemingswinst	4,00	0,37	1,58	6,33	1,18	1,03	1,32	0,16	0,57
22. Belastingen	1,04	0,76	1,09	0,91	1,12	0,87	1,05	0,68	0,79
23. Belastingaanslag	1,02	0,80	1,06	1,17	1,10	0,85	1,04	1,01	0,77
24. Dividenden	1,96	0,71	1,04	3,82	1,19	0,86	1,05	0,66	0,70
25. Reële reserveringen	1,49	0,05	1,03	8,33	0,97	0,94	0,98	2,92	a)
26. Tantièmes en overige uitdelingen	1,02	1,07	1,15	0,96	1,17	0,90	1,00	1,00	0,79
32. Gestort aandelenkapitaal	1,95	0,76	1,04	1,69	1,11	0,96	1,01	0,81	0,74
33. Eind eigen vermogen	1,63	0,72	1,05	4,66	1,09	0,98	1,04	0,89	0,74
34. Begin eigen vermogen	1,71	0,75	1,04	4,72	1,09	0,98	1,04	0,87	0,74

a) Niet te berekenen.

Bij de bedrijfsklassen 2, 3, 9 blijken hier en daar wel uitschieters voor te komen, die echter niet interpreteerbaar zijn. Bij de bedrijfsklasse 1 (de voedings- en genotmiddelenindustrie) en 4 (de chemie), zien wij echter uitschieters van een zodanige hoogte en van een zodanige combinatie, dat wij ervan uit moeten gaan dat daar grote holdings bij zijn ingedeeld. In de tabellen 1a en 5a van de Winststatistiek 1965 zien wij dat twee holdings met een aandelenkapitaal groter dan f. 50 mln. bij de bedrijven zijn ingedeeld. Drukken wij nu

7) De term dividend is hier verwarrend. Bedoeld is: alle uitkeringen aan aandeelhouders (bedrijfseconomisch wordt met dividend vaak uitsluitend de uitkering uit de winst van een bepaald jaar bedoeld).
8) Met winst wordt bedoeld de bruto-winst of „winst of verlies volgens vermogensvergelijking”. Dit is een belangrijke component voor het berekenen van het rendement op het totaal vermogen.

nog het aandelenkapitaal van de multinationals 9) uit in een percentage van het aandelenkapitaal van de in de statistiek opgenomen bedrijven, dan blijkt, dat verondersteld mag worden, dat in 1965 Unilever NV in de groep bedrijven van de voedings- en genotmiddelenindustrie is opgenomen en de NV Koninklijke Nederlandse Petroleum Maatschappij in de chemie. Het spreekt voor zich dat dit grote structurele veranderingen in het cijfermateriaal teweeg heeft gebracht.

Verdere bestudering van het cijfermateriaal uit de winststatistiek laat nog veel meer uitschieters zien, die of verklaarbaar en storend kunnen zijn (oprichting RSV in 1966 en Akzo in 1969), of verklaarbaar en niet storend (emissies in 1962 bij Philips en in 1968 bij Hoogovens), of in het geheel niet verklaard lijken te kunnen worden (chemie na 1965).

In het voorgaande hebben wij aangegeven wat de directe invloeden zijn van wijzigingen in de grondslagen a t/m d van de winststatistiek op de hanteerbaarheid in de tijd van deze statistiek. Het bleek dat voor en na zo'n breukpunt de diverse jaargangen van de statistiek vaak te veel verschillen om in combinatie te worden gebruikt. Nu kan men kunstgrepen toe gaan passen om te pogen de vergelijkbaarheid toch aan te brengen door b.v. — zoals wij hebben gedaan — het „ophogen” van de variabelen vóór 1965 (de chemie vanwege de storende invloed van Kon. Olie na 1965), met behulp van de waarden volgens de oude en de nieuwe indeling in het gemeenschappelijk jaar van dezelfde variabele. Dit blijft echter een — overigens veelvuldig toegepaste — kunstgreep; men weet nauwelijks waarmee men bezig is en de kwaliteit van de resultaten moet ook maar worden afgewacht.

Als illustratie geven wij in tabel 4 het rendement op eigen vermogen berekend volgens de oorspronkelijke gegevens en volgens de „opgehoogde” gegevens voor die bedrijfsklassen, waar deze reeksen aanmerkelijk uiteen blijken te lopen.

Het trekken van conclusies op grond van deze cijfers is bijzonder gevaarlijk. De cijfers hebben betrekking op verschillende tijdstippen en waargenomen afwijkingen kunnen zich werkelijk hebben voorgedaan. Op het eerste gezicht lijkt het er echter op dat bij bedrijfsklassen 9 en 10 de correctie beter achterwege had kunnen worden gelaten. Voor bedrijfstak 9 blijft de aansluiting van de twee reeksen slecht, terwijl bij de andere bedrijfsklassen de vraag moet worden gesteld, of de niveaus van de gecorrigeerde reeksen nu zoveel beter op elkaar aansluiten.

Tabel 4. Rendement op eigen vermogen uit de Winststatistiek berekend m.b.v. de oorspronkelijke data resp. de data, die voor het indelingsverschil in 1965 gecorrigeerd zijn a)

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1965	1966	1967	1968	1969
2. Textiel b)	8,4	6,5	4,0	5,2	5,1	6,4	5,1	2,0	0,6	4,7	0,3
	3,1	4,3	3,0	3,0	3,2						
4. Chemie.	23,5	14,5	12,4	13,6	12,7	10,1	8,8	11,3	16,3	10,7	9,8
								14,9	13,9	19,1	11,3
6. Metaal	13,2	11,2	8,5	7,4	10,0	9,3	8,5	5,9	7,0	8,0	7,7
	12,4	10,4	8,0	6,8	9,3						
9. Handel	24,1	23,5	26,1	21,8	18,1	14,3	10,3	9,4	10,0	10,9	9,1
	35,3	28,8	35,6	21,7	25,8						
10. Overige.	9,1	8,1	4,6	6,3	8,0	7,3	8,3	8,1	8,6	7,7	2,8
	0,5	0,9	1,4	1,7	0,3						

a) De bedrijfsklassen die geen voor de conclusies relevante verschillen aanwezig zijn weggelaten.

b) De eerste regel is berekend uit de oorspronkelijke gegevens, de tweede regel uit de gecorrigeerde gegevens.

Het belangrijkste, dat wij bij deze tabel kunnen opmerken is echter dat met het wegwerken van een breuk in de data nog niet de inconsistenties verdwijnen. Zoals wij reeds bij tabel 2 hebben opgemerkt, blijft het mogelijk alternatieve en even aannemelijke uitspraken over een bedrijfsklasse te doen (hetgeen onder meer mag blijken uit de dubbele cijferreeksen in tabel 3 voor bedrijfsklassen 2, 9 en 10 voor de jaren 1960-1965).

Aan het feit, dat t.a.v. het rendement op eigen vermogen de uitgevoerde correctie bij bedrijfsklassen 2, 3, 5 en 8 weinig

effect had en bij bedrijfsklassen 9 en 10 beter nagelaten had kunnen worden kan geen algemene conclusie worden verbonden. Dit geldt slechts voor dit kengetal; voor andere aan de winstgegevens te ontlene kengetallen kan de zaak weer geheel anders liggen.

5. Onderlinge inconsistenties

De onderlinge inconsistentie van de statistieken, zoals die in par. 1 is gedefinieerd, is helaas nauwelijks aan te tonen. De oorzaak hiervan is dat de statistieken juist met elkaar in verband zijn gebracht vanwege het incomplete karakter van elke statistiek. Het verschijnsel zou pas goed zijn aan te tonen, indien in verschillende statistieken dezelfde combinatie van variabelen zou voorkomen.

Aan de hand van de winststatistiek hebben wij laten zien, dat door het wijzigen van de grondslagen in de tijd gezien inconsistenties ontstaan. Wij menen, dat aan de hand van verschillen in grondslagen tussen twee statistieken het vermoeden van onderlinge inconsistenties gerechtvaardigd is. Ter illustratie zullen wij de winststatistiek en de statistiek financiële structuur naast elkaar zetten.

Winststatistiek

- Bedrijfstakindeling (zie hiervóór).
- Criterium om een onderneming in een bedrijfstak in te delen (zie hiervóór).
- Criterium om een onderneming als teleenheid op te nemen (zie hiervóór).
- Bijzonderheden:
 - de behandeling van de houdstermaatschappijen.

Statistiek financiële structuur

- De ISIC
- „De betreffende samengestelde ondernemingen worden ingedeeld in die bedrijfsklasse, in welke zij de grootste toegevoegde waarde voortbrengen”.
- Bedrijven > 100 man personeel
Gemeentebedrijven van gemeenten > 20.000 inwoners
Bedrijven in de bedrijfsklasse verkeer met > f. 200.000,— investeringen.
In 1968 is dit veranderd in: fiscale eenheid vennootschapsbelasting met een fiscaal eigen vermogen > f. 1.000.000.
1. Er werden zoveel mogelijk geconsolideerde gegevens verzameld.
2. Buitenlandse deelnemingen en bedrijfsonderdelen werden echter niet geconsolideerd.
3. „Papieren” holdings werden buiten beschouwing gelaten.
4. Herwaarderingen op deelnemingen en effecten zijn geëlimineerd.

Het ligt voor de hand, dat verschillen in a t/m c inconsistenties veroorzaken. Doordat de groep van ondernemingen door consolidatie in de Statistiek financiële structuur geheel anders kan zijn dan de fiscale eenheden voor de vennootschapsbelasting (zie d. 1 t/m d. 3) kan de verdeling van de diverse grootheden over de bedrijfsklassen ook verschillen. Blijkens

9) Aandelenkapitaal van de multinationale ondernemingen in procenten van het in de Winststatistiek voor de groep bedrijven opgenomen aandelenkapitaal van de relevante bedrijfsklassen:

	1965	
	oude indeling	nieuwe indeling
Kon. Olie	132	78
Unilever	94	48
AKZO (AKU + KZO)	24	14
Philips	38	40
Hoogovens	5	5

d. 3 komt de versturende invloed van holdings die zelf nauwelijks bedrijfsactiviteiten hebben niet in de Statistiek financiële structuur voor.

In de winststatistiek kunnen in de post reserves herwaarderungen van deelnemingen voorkomen. Doordat in de Statistiek financiële structuur herwaarderungen van de deelnemingen geëlimineerd zijn, is de m.b.v. de winststatistiek voor de Statistiek financiële structuur berekende post reserves feitelijk te hoog. Dit heeft tot gevolg dat ook de post duurzame produktiemiddelen te hoog wordt bepaald.

De post deelnemingen buitenland voor de chemie in de Statistiek financiële structuur blijkt relatief laag te zijn. Dit doet vermoeden dat het buitenlandse deel van Kon. Olie niet in deze statistiek is opgenomen, terwijl dit via Kon. Olie (de holding) wel in de Winststatistiek voorkomt. Op het oog lijkt dit een aanzienlijke overschatting van de post duurzame produktiemiddelen tot gevolg te hebben. Bij de chemie is deze post rond 50% van het balanstotaal. Bij de overige industriële bedrijfstakken is dit in doorsnee 20%, doch maximaal 40%.

Een ander voorbeeld van gebrek aan aansluiting tussen twee statistieken kan worden gegeven aan de hand van de investeringen uit de Statistiek investeringen in vaste activa (IVA) en die uit de Statistiek financiële structuur. Voor de jaren na 1962 is het mogelijk uit de IVA de investeringen voor de groep bedrijven met meer dan 100 man te berekenen. Vergelijken wij deze bedragen met die uit de Statistiek financiële structuur, dan verkrijgen wij de volgende resultaten (zie tabel 5).

Tabel 5. Procentuele afwijking van de investeringen volgens de Statistiek investeringen in vaste activa van die volgens de Statistiek financiële structuur voor de groep bedrijven met meer dan 100 man personeel

	1963	1964	1965	1966	1967	1968
1. Voeding	+1	-13	-18	-14	-6	-6
2. Textiel	+13	-7	+1	-2	+3	+1
3. Papier	+18	-1	0	-9	-2	+8
4. Chemie	+16	-2	+4	-4	-3	-1
6. Metaal	-8	-5	-3	-11	-5	-9
10. Overige	+7	-2	-26	-6	-2	-20

Hoewel de IVA 10) zoveel mogelijk aan de ISIC is aangepast, blijkt duidelijk — vooral voor het jaar 1963 — dat niet alle verschillen zijn weggewerkt. Hierbij speelt o.m. een rol dat verschillen in indelingscriterium (vooral de indeling van bedrijven met verschillende activiteiten) niet konden worden weggewerkt. Daarnaast moet nog vermeld worden dat in de Statistiek financiële structuur *alle* en in de IVA alleen *industriële* investeringen (dus excl. handelsafdelingen, cafés, restaurants, woningen, schepen e.d.) zijn opgenomen. De conclusie uit dit voorbeeld blijft echter duidelijk: ook al worden de verschillen tussen twee statistieken zo goed mogelijk weggewerkt, dan nog kan men, door ze via een gemeenschappelijke variabele met elkaar in verband te brengen, niet te verwaarlozen fouten introduceren.

6. Besluit

In dit artikel hebben wij een aantal gebreken van officiële economische statistieken gesignaleerd, die de bruikbaarheid daarvan aanzienlijk beperken. Hoewel de conclusies gebaseerd zijn op statistieken die betrekking hebben op een achter ons liggend decennium (1960 — 1970) blijven de bevindingen echter relevant omdat men voor economisch onderzoek nu eenmaal dient te beschikken over gegevens die een ruime periode beslaan. In de praktijk betekent dit, dat de gebruiker die statistieken — in het bijzonder de genoemde — wil gaan hanteren een moeizaam proces wacht. De tekst van elke aflevering van elke te gebruiken statistiek zal nauwkeurig

moeten worden doorgenomen, vervolgens zullen de geconstateerde verschillen moeten worden weggewerkt en dan nog zullen de resultaten vaak twijfelachtig blijken.

De gesignaleerde problematiek heeft bij het CBS grote aandacht. De onderlinge afstemming van de economische statistieken is de laatste tijd verbeterd, hetgeen dan helaas wel weer een breuk met het verleden betekent. Een probleem dat zich hierbij voordoet is de kennelijke onmogelijkheid om produktiestatistieken en financiële statistieken op elkaar af te stemmen. T.a.v. de produktie kunnen de onderscheiden bedrijfsfondsen of -activiteiten, in te delen volgens de SBI-classificatie, apart worden geënuquëteerd. Financierings- en investeringsbeslissingen worden in het bedrijfsleven echter op centraal (concern-) niveau genomen. Het uitsplitsen van deze variabelen, om ze te relateren aan de produktievariabelen, zou een grotendeels arbitraire zaak zijn.

Wij vestigen onze hoop daarom op de nieuwe Statistiek van de financiële structuur, waarvan het enquêteformulier vorig jaar de deur uit is gegaan. Deze statistiek zal niet alleen de gegevens van de balans — naar wij hopen een volledige — doch ook van de bijbehorende resultatenrekening verschaffen. Deze statistiek zal t.z.t. vanaf omstreeks 1976 worden gepubliceerd. Omdat de Winststatistiek in 1970 is afgesloten en de oude Statistiek financiële structuur eveneens omstreeks dit jaar, betekent dit helaas dat er een periode van een jaar of vijf is waarover financieel-economische gegevens ontbreken (11).

W. J. de Wreede

Appendix

Bij de in par. 2 genoemde statistieken werden onder meer de volgende „grondslagen” aangetroffen:

- De gehanteerde bedrijfstakclassificaties.
 - BI 1950: De bedrijfsindeling 1950 van het CBS
 - ISIC 12): International standard industrial classification
 - NICE: Nomenclature des industries dans les communautés Européennes
 - SBI 1966: Standaardbedrijfsindeling 1966
 - SBI 1970: Standaardbedrijfsindeling 1970
- Het criterium om een onderneming of bedrijfsactiviteit bij een bedrijfstakgroep in te delen. De volgende criteria werden onder meer aangetroffen:
 - volgens de activiteit met de sterkste personeelsbezetting;
 - volgens de activiteit met de grootste toegevoegde waarde;
 - de belangrijkste bedrijfsactiviteit } bij ondernemingen met
geeft de doorslag } buitenlandse activiteiten;
 - de binnenlandse bedrijfsactiviteit }
geeft de doorslag }
— volgens de activiteit, die het dichtst bij de markt ligt (bij geïntegreerde activiteiten);
 - volgens de activiteit met de grootste afzet aan derden (bij parallelle en geïntegreerde activiteiten).
- Het criterium om een onderneming in een statistiek als teleenheid op te nemen. Bijvoorbeeld:
 - alle rechtspersoonlijkheid bezittende ondernemingen;
 - alle ondernemingen met een aandelenkapitaal groter dan f. 100.000;
 - alle ondernemingen met een eigen vermogen groter dan f. 1.000.000;
 - alle ondernemingen met een personeelsbezetting groter dan 10 man;
 - alle ondernemingen met een personeelsbezetting groter dan 100 man.
- „Bijzondere eigenaardigheden” van de statistieken. Deze worden in de tekst nader aangegeven.

10) Voor de Statistiek investeringen in vaste activa werd t/m 1963 de BI 1950 gehanteerd, daarna de NICE.

11) Afgezien van de gegevens van de beperkte groep beurs NV's.
12) De oorspronkelijke ISIC 1948 vindt zijn grondslag in *Statistical paper M4* van de VN. Of de eerste herziening van 1958 ooit door het CBS is gebruikt is ons onbekend. Het inwinnen van informatie over dit soort en andere zaken bij het CBS leidde trouwens veelal zeer moeizaam tot weinig vertrouwenswekkende resultaten. De tweede herziening van de ISIC (1968) ligt ten grondslag aan de SBI 70.

Kunstenaars en warme bakkers

In het artikel „De Beeldende Kunstenaars Regeling: kosten, baten en het redelijke alternatief” (ESB van 26 april 1978) bepleit Drs. R. Gerritse de afschaffing van de BKR — de kunstenaars moeten maar naar de Bijstand. Het hele verhaal berust op een misverstand, namelijk dat de BKR een „sociale” regeling is, die ertoe dient om arme schilders en beeldhouwers, die de kost niet kunnen verdienen, in het leven te houden. Als dat het doel van de BKR was zou Gerritse gelijk hebben als hij zich „in gemoede” afvraagt wat de beeldende kunstenaar eigenlijk onderscheidt van de warme bakker.

Het misverstand, als zou er nauwelijks een verschil bestaan, is wijd verbreid, vooral onder economen. Dat komt waarschijnlijk omdat economen hebben geleerd een produkt te waarderen conform de op de markt aan de dag tredende voorkeuren van de consumenten. De schilder die zijn werk niet aan de klanten kwijt kan, produceert, in deze gedachtegang, waardeloze dingen; zijn produktiecapaciteit is dus ook niets waard. Omdat wij tegenwoordig niemand laten verhongerden, zullen we deze improductieve figuur via de Bijstand helpen.

Deze zienswijze miskent de bedoeling van de BKR: het in stand houden van het artistiek scheppend vermogen. Niet: het tijdelijk bijspringen ingeval iemands inkomen tijdelijk daalt (dat is wat Drs. Gerritse wil). De maatschappij heeft groot belang bij de aanwezigheid in haar midden van een groep van actieve, creatieve mensen. Daarvoor behoort de financiële speelruimte aanwezig te zijn. Het is kortzichtig om de betekenis van deze groep af te meten aan hun afzet. Als de produkten van de kunstenaars een willige markt vinden, is dat prima; het wijst erop, dat hun werk goed verankerd is in de cultuur. De communicatie tussen kunstenaar en publiek is dan ook financieel goed en gemakkelijk geregeld. Maar als de mensen het werk van de kunstenaars in onvoldoende mate kopen, blijkt daaruit allerminst dat de artistieke activiteit overtollig is en gerust mag verkommeren. Daardoor zou niet slechts aan het heden, maar ook aan de toekomst ernstige schade worden toegebracht; wat te loor gaat komt soms moeilijk terug. De cultuur is een teer plantje, dat *ruimte* nodig heeft.

Kunstenaars vormen een wezenlijk

onderdeel van een sociaal en cultureel patroon. Te midden van ingenieurs, kantoorbedienden en kooplieden (die moeten er ook allemaal zijn) bepalen zij in belangrijke mate het karakter van een samenleving. Er bestaan voorts verschillende samenhangen tussen de productie van kunst en de behoefte — dat zijn dynamische samenhangen (leerprocessen, stimulering over en weer, veranderingen in het culturele klimaat) waar economen, die uitgaan van „gegeven behoeften” de ogen stijf voor sluiten. Deze beroepsbeoefenaars komen dan ook tot schrale en misleidende conclusies. Zij zien wel de kosten, maar niet de baten van de kunst. Het gevolg is, dat kunstenaars een groot wantrouwen koesteren tegen de economie; zij denken dat de economie erop uit is, van ons allemaal kantoorbedienden en fabrieksarbeiders te maken. De bijdrage van Drs. Gerritse is zeer geschikt om dit vermoeden te versterken.

J. Pen

Naschrift

Uit de reactie van Prof. Dr. J. Pen krijg ik de indruk dat ik mij in mijn artikel over de BKR zou hebben gekeerd tegen het bestaan of de wenselijkheid van een Nederlands kunstbeleid en dat ik de kunst maar liever aan — hetzij willige, hetzij onwillige — markten zou zien toevertrouwd. Niets is echter minder waar. Ik heb in feite één ding bepleit. Dat is de vervanging van de BKR door een geïntensiveerd opdrachtenbeleid (voortbouwend op het reeds geïnitieerde zogenaamde Praktijkonderzoek) enerzijds en het „slechts” doen gelden van normale, wettelijke sociale voorzieningen voor beeldende kunstenaars anderzijds. Uitgangspunt van dit pleidooi was niets anders dan het waardeoordeel dat de ontwikkeling van de beeldende kunst dient te worden bevorderd, terwijl tegelijk beeldende kunstenaars dienen te worden behandeld als ieder ander.

Zonder BKR, daar kunnen Prof. Pen en ik het waarschijnlijk over eens zijn, zou de beeldende kunst in Nederland daadwerkelijk zijn verkommerd. Maar dat maakt die regeling zelf nog niet onaantastbaar. De BKR gaat naar mijn inzicht niet samen met een doeltreffend kunstbeleid.

Literaire schrijvers kunnen in aanmerking komen voor werkbeurzen uit het Fonds voor de Letteren. Cineasten en choreografen kunnen een beroep doen op door CRM beschikbaar gestelde stipendia. Ten behoeve van schepende toonkunstenaars, voor wie dat laatste momenteel ook geldt, wordt gewerkt aan de oprichting van een fonds naar analogie van dat voor de letteren. Aan allerlei kunstenaars worden opdrachten verstrekt. Al deze financiële faciliteiten en opdrachten van professionele kunstenaars worden echter verleend met inachtneming van artistieke kwaliteiten als daadwerkelijk onderling discriminerend criterium.

De BKR verschilt van dat kunstbeleid in principieel opzicht. Zij is een sociale voorziening: een regeling die in werking treedt en tussen beeldende kunstenaars discrimineert op grond van het inkomen van de kunstenaar, als deze bovendien kostwinner is. De gehuwde kunstenaar die geen kostwinster is, komt dan ook niet voor enige voorziening ingevolge deze regeling in aanmerking. Als dat een misverstand is, zoals Prof. Pen schrijft, dan is het niet het mijne, maar dat van bewindslieden als Roolvink en Boersma die de huidige BKR haar vorm gaven en het sociale karakter van de regeling intact lieten.

Als het in stand houden van het artistiek scheppend vermogen dat in Nederland aanwezig is het doel is, dan staat dat toch niet alleen, maar dan is het afgeleid van of ten minste verbonden met de wens te bouwen aan een verrijking van de cultuur. Daar staan „gegeven behoeften” — wat daar ook onder moet worden verstaan — geheel los van. In een beleid dat is gericht op de ontwikkeling van kunstzinnige waarden dienen artistieke criteria op de voorgrond te treden, gevolgd door een redelijke beloning van de betrokken kunstenaars.

Als een vergelijking met warme bakkers dan wellicht mank gaat, laat de vraag dan zo gesteld zijn: wat is het dat de beeldende kunstenaar dermate van letterkundigen, schepende toonkunstenaars of cineasten onderscheidt, dat ten behoeve van de eersten wel en ten behoeve van de laatsten niet op grond van sociale omstandigheden bijzondere financiële faciliteiten worden verleend?

R. Gerritse

De wet van Newton en de wereldhandel

DRS. J.A. BIKKER

Terecht stelt de heer F.J. Clavaux in zijn artikel in *ESB* van 14 december j.l. over „De factor afstand in de internationale handel” dat er nog onvoldoende onderzoek is verricht naar de factoren die de omvang van de in- en uitvoer van een land bepalen, zowel in totaal als met elk der handelspartners afzonderlijk. De

hoogte van de invoerquote ($\frac{M}{Y}$) hangt volgens de meeste auteurs op dit gebied (C. vermeldt er enige) naast de afstand (D_{ij}) — de nabijheid van veel en liefst grote landen stimuleert de handel, voor geïsoleerd liggende landen geldt het omgekeerde — voornamelijk af van de grootte van het betrokken land. Deze grootte wordt meestal weergegeven door de variabele bevolking (N): als de bevolking kleiner is, dan zal men meer moeten invoeren vanwege het bestaan van schaaleffecten bij de produktie of vanwege het bestaan van een minimumproduktie, waarbeneden het proces inefficiënt en dus niet concurrerend is. Anderen geven deze grootte weer met de variabele oppervlakte: hoe kleiner de oppervlakte, hoe meer grondstoffen men i.h.a. zal moeten invoeren.

Ondanks theoretische en empirische argumenten heeft echter volgens C. noch de bevolking, noch de oppervlakte (althans als indicator van de verscheidenheid aan grondstoffen) invloed op de invoerquote. In plaats daarvan geldt volgens C. dat „de invoerquote bepaald wordt door de geografische uitgebreidheid van een land, weergegeven door de oppervlakte”. (Nu als indicator van de „binnenlandse afstand” ofwel de daarmee samenhangende transportkosten die buitenlandse handel ontmoedigen).

Op grond hiervan beweert C. verder dat „de handel tussen twee landen (M_{ij}) alléén afhankelijk is van de resp. produkties (Y) en van hun onderlinge afstand”. Dat wil dus zeggen:

$$M_{ij} = \alpha_1 Y_i^{\alpha_2} Y_j^{\alpha_3} D_{ij}^{\alpha_4}$$

C. tracht zijn hypotheses te staven met enige kwantitatieve, empirische, exercities. Mijns inziens bevatten deze echter een aantal ernstige onvolkomenheden die ervoor zorgen dat genoemde bewe-

ringen ten onrechte werden bewezen. Nadere analyse maakt eerder het tegendeel waarschijnlijk. Verder probeert C. aannemelijk te maken dat de coëfficiënt van de afstand in bovenstaand model 2 is zoals in het graviteitsmodel van Newton. Ook hierbij rijst enige twijfel. Ik zal mijn commentaar beperken tot de volgende punten.

- De beide beweringen steunen (empirisch) voornamelijk op de passage tussen 1251-1-31 en 1251-2-3 (resp. de bladzijde, de kolom en de regel uit het artikel van C.). Daar wordt op grond van niet vermelde schattingsresultaten geconcludeerd dat:

- de variabele bevolking (N) geen („juiste”) invloed heeft op de handel tussen twee landen als deze landen ver van elkaar verwijderd liggen;
- dat deze variabele wel invloed heeft als de beide landen „naburig” zijn, maar dan alleen vanwege de correlatie tussen de bevolking en de oppervlakte en via deze met „de binnenlandse afstand” (d);
- dat bij het berekenen van het model van Linneman $M_{ij} = \alpha_1 Y_i^{\alpha_2} Y_j^{\alpha_3} N_i^{\alpha_4} N_j^{\alpha_5} D_{ij}^{\alpha_6}$ waarbij de variabelen N worden weggelaten, zou blijken dat de andere coëfficiënten weinig zouden veranderen en dat slechts de coëfficiënten van de afstand hoger uit zouden vallen, daar deze nu de invloed van de bevolking via de binnenlandse afstand zouden overnemen. Uitvoering van deze herberekening wordt nagelaten, daar deze te omvangrijk zou zijn.

Nu bevind ik me in de gelukkige omstandigheid dat ik eenvoudig kan beschikken over de data van Linnemann zowel van 1959 als van 1974. Ik heb met deze data twee regressies uitgevoerd van bovengenoemd model.

(i) Om te onderzoeken of de bevolking inderdaad geen invloed heeft op de handel tussen verafgelegen landen, heb ik alleen die handelsstromen gebruikt waarvan de betrokken landen meer dan drieduizend zeemijlen van elkaar verwijderd liggen. De steekproef bestaat uit 3.054 (positieve) waarnemingen. Volgens

de hypothese van C. heeft de omvang van de bevolking geen invloed op de omvang van deze handelsstromen. De resultaten wijzen echter uit dat de coëfficiënten van N ook nu wel significant zijn (en wel heel sterk) namelijk -0,246 en -0,242 voor de bevolking van resp. het import- en het exportland met als standaarddeviaties resp. 0,038 en 0,034. De coëfficiënten wijken niet significant af van de coëfficiënten die resulteren als ook handelsstromen tussen nabij gelegen landen meedoen (zie 1251-2-11). (Grote waarden voor deze coëfficiënten vindt men ook als men zich beperkt tot b.v. industrielanden).

Waarom wijken deze resultaten zo sterk af van die van C.? Hiervoor zijn wellicht de volgende factoren verantwoordelijk:

- het model van C. (zie 1251-1-37) is nogal geforceerd: aggregatie van alle overzeese landen resp. alle Europese landen. De variabele afstand tussen de verschillende landen en de geaggregeerde groep wordt zo ten onrechte constant verondersteld;
- de steekproef is wel heel klein (naar ik aanneem 11 handelsstromen (zie 1251-2-7) vooral vergeleken met een steekproef van 3.054.

(ii) Om te onderzoeken of inderdaad, volgend uit de hypothese van C., de coëfficiënten in het model van Linnemann onveranderd blijven — behalve die van de afstand, die zou groter worden — als de variabelen N worden weggelaten, heb ik ook deze regressie uitgevoerd. Ook hier blijkt de hypothese onjuist. De coëfficiënten met name die van de produktie, veranderen wel zeer significant (zoals eenvoudig te verklaren valt) nl. van 0,95 naar 0,68 voor de produktie van het importland en van 0,85 naar 0,64 voor de produktie van het exportland. De coëfficiënt van de afstand blijft daarentegen vrijwel gelijk: -0,76 i.p.v. -0,75. Alle standaarddeviaties zijn kleiner dan 0,03; de steekproef bevat bijna 3.400 waarnemingen.

- De bewering dat intercorrelaties (kleiner dan 1) tussen diverse verklaren-

de variabelen de eigenlijke waarden van de regressiecoëfficiënten aantasten (en de daarop volgende bewering) is onjuist (zie 1251-2-29 e.v.). Door deze onderlinge correlatie wordt de zuiverheid van de coëfficiënten niet aangetast, alleen de betrokken standaarddeviaties worden hoger naarmate de correlatie toeneemt. Als twee zulke variabelen toch significant zijn, hebben beide een eigen verklarende invloed. Het is dan onjuist om de coëfficiënten van zulke variabelen zonder meer op te tellen als een van beide variabelen wordt weggelaten. Dit gebeurt evenwel in 1250-1-7 e.v. waar Glejser significante coëfficiënten vindt voor en bevolking (!) en oppervlakte als verklarende variabelen voor $M/(Y+M)$ (het omrekenen van C. van deze invloed tot die op M/Y lijkt me ook „natte vinger“-werk). Dat bij het weglaten van één van beide gecorreleerde variabelen de coëfficiënt van de andere groter (en zijn standaarddeviatie kleiner) wordt is dan ook geen bewijs dat de weggelaten variabele ten onrechte was opgenomen (zie 1252-1-4 e.v.). De grotere coëfficiënt van de overgebleven variabele geeft naast de directe invloed ook de indirecte invloed van de weggelaten variabele weer. Dit is van belang bij de interpretatie van die (grotere) coëfficiënt (zie b.v. 1248-2-11 en 1251-1-2 e.v.).

• Vervolgens wil C. graag dat de coëfficiënt van de afstand in zijn „uitgeklede“ model -2 is, gelijk aan de coëfficiënt van de afstand in het graviteitsmodel van Newton. Ik laat even in het midden of er

voor zo'n „gelijkheid“ enig rationeel argument bestaat. De vraag wordt nu: hoe komt het dat deze coëfficiënt $-0,7$ is en niet -2 (1252-1-50). Als eerste stap is daar de overgang van de resultaten van 1251-2-11 naar die van 1251-2-47: hetzelfde model, alleen is de coëfficiënt van $Y_i Y_j$ nu $1,00$ i.p.v. $1,01$. Deze slechts geringe wijziging heeft een onmogelijk groot effect: de coëfficiënt van $(d_i d_j)$ gaat van $-0,37$ naar $-0,17$ en die van D_{ij} (de afstand) van $-0,70$ naar $-1,06$. De lezer vraagt zich tevergeefs af waardoor deze verschuiving (in de „goede“ richting) is ontstaan. Door eliminatie van de variabele $d_i d_j$ gaat de coëfficiënt van de afstand van $-1,06$ naar $-1,25$. Er volgt dan een nogal onzorgvuldige passage (omstreeks 1253-1-4 e.v.) waarvan ik in eigen woorden en voor eigen risico de clou zal proberen weer te geven: M_{ij} is een waardegrootheid. Laten we deze vervangen door M_{ij}/P_{ij} , een hoeveelheidsgrootheid. Vanwege de relatie $P \approx D_{0,5}$ geldt $M_{ij}/(P_{ij} Y_i Y_j) \approx D_{ij}^{-1,75}$. Nu wordt wel beweerd dat de exponent naar $-1,75$ zou gaan, maar waarom werd deze — als kroon op het werk — niet even geschat.

• C. doet in de aanhef van zijn artikel de volgende bewering: „De oppervlakte van een land is bepalend (...) voor de mate van geografische spreiding van buitenlandse handel“. Wat deze bewering inhoudt is mij niet duidelijk. Wel is me duidelijk dat deze bewering, zeker nu C. beweert dat er geen algemene samenhang is tussen buitenlandse afstand en de

binnenlandse afstand — weergegeven door de oppervlakte — (zie 1253-1-53 e.v.) in kennelijke tegenspraak lijkt met de clou van zijn betoog: „De handel tussen twee landen is alléén afhankelijk van de omvang van hun resp. producties en hun onderlinge afstand“. (En dus niet van hun resp. oppervlaktes).

Conclusie

De rol die C. toekent aan de variabele oppervlakte (alleen van invloed omdat deze het kwadraat van de binnenlandse afstand is) wordt door zijn steekproefresultaat niet gestaafd, maar wordt eerder weerlegd, als bij een empirisch onderzoek voldoende waarnemingen worden gebruikt. De invloed van de omvang van de betrokken bevolkingen op de omvang van de handel wordt daarentegen zowel door theoretische argumenten (zie o.a. Linnemann) als door empirische resultaten waarschijnlijk gemaakt. Hiernaast zijn er nog meer factoren die van invloed zijn, maar door C. ontkend worden als deze zegt dat alleen de omvang van de productie en de afstand bepalend zijn. In het model van Linnemann zijn b.v. ook preferenties tussen moederland en ex-kolonien en een variabele die aangeeft hoe goed de samenstelling van de import resp. exportgoederen van de betrokken landen overeenkomt, significant indien zij in het model worden opgenomen.

J.A. Bikker

Vacatures

Functie:	Blz.	Functie:	Blz.
<i>ESB van 24 mei</i>		<i>ESB van 31 mei</i>	
Medewer(st)er onderzoek bij de Economisch-Technologische Dienst voor Noord-Holland (E.T.D.) te Haarlem	520	Economist voor de Studiedienst van de Nederlandsche Bank NV te Amsterdam	552
Plv. hoofd afdeling systeemanalyse (mnl./vrl.) voor het Sociaal en Cultureel Planbureau	536	Hoofd sector elektriciteit (mnl./vrl.) t.b.v. het Directoraat-Generaal voor de Energievoorziening, Directie Elektriciteit en Kernenergie voor het Ministerie van Economische Zaken	558
Wetenschappelijk medewerker (mnl./vrl.) t.b.v. de Hoofdafdeling Coördinatie Economische Statistieken, Afdeling Classificatie Economische Activiteiten van het Centraal Bureau voor de Statistiek	536	Wetenschappelijk medewerker (mnl./vrl.) t.b.v. de Hoofdafdeling Coördinatie Economische Statistieken, Afdeling Definities voor het Centraal Bureau voor de Statistiek	558
Macro-econoom voor het Verbond van Nederlandse Ondernemingen te Den Haag	536	Wetenschappelijk (hoofd) ambtenaar bij de vakgroep Organiseertheorie van de afdeling der bedrijfskunde van de Technische Hogeschool te Eindhoven	563
Medewerker ruimtelijke economie m/v bij de Faculteit der Economische Wetenschappen van de Rijksuniversiteit te Groningen	II	Gewoon docent Ontwikkelingssociologie en Sociologietheorie aan de Faculteit der Sociaal-economische Wetenschappen van de Universiteit van Suriname	563
Wetenschappelijk medewerker m/v bij de Subfaculteit der Geografie in de Vakgroep Sociale en Economische Geografie van de Rijksuniversiteit te Groningen	II	Econoom (bedrijfseconomische richting) voor de Stichting Het Nederlands Economisch Instituut te Rotterdam	564
Econoom met belangstelling voor de veehouderij en verwerking van landbouwproducten voor het Productieschap voor vee en vlees te Rijswijk	III	Economisch doctorandus (bedrijfseconomische richting) voor de PGEM te Arnhem	II
Econometrist bij The Institute of Social Studies te Den Haag	III	Drs. Economie (bedrijfshuishoudkunde) voor IFT Nederlandse Standard Electric Mij B.V. te Den Haag	III
Buitengewoon hoogleraar in de Marktanalyse en Bedrijfsstatistiek bij de Faculteit der Economische Wetenschappen van de Erasmus Universiteit Rotterdam	IV	Econoom-literatuuronderzoeker/documentalist voor het Bureau Dokumentatie en Bibliotheek van de Gemeente s-Gravenhage	IV

Ontwikkelingen in de personele inkomensverdeling

Voor geïnteresseerden in de inkomensverdeling bevatte *ESB* van 5 april 1978 een belangwekkend artikel 1), dat eigenlijk uit twee delen bestaat. In het eerste deel geeft de auteur voornamelijk de inhoud weer van deel I van een artikel in de *Sociale Maandstatistiek* 2). In het tweede deel vermeldt hij een aantal resultaten van eigen berekeningen op basis van het CBS-materiaal. Daarmee levert Odink een nuttige bijdrage aan het inzicht in de feitelijke ontwikkelingen in de personele inkomensverdeling. Toch zou ik enkele kanttekeningen bij het artikel willen maken.

1. De veranderde definitie van het begrip besteedbaar inkomen — waardoor nu ook verwervingskosten, rente op schulden e.d. tot het besteedbaar inkomen worden gerekend — brengt Odink tot de opmerking, dat men bij de analyse van het besteedbaar inkomen nu niet langer kan stellen, dat „allerlei aftrekposten, die de belastingplichtige zelf in de hand heeft (rente, studiekosten, verwervingskosten enz.) de werkelijke inkomensverschillen ver sluieren”. Wat er ook met „werkelijke inkomensverschillen” wordt bedoeld, het besteedbaar inkomen wordt in elk geval mede bepaald door het bedrag van de verschuldigde loon- en inkomstenbelasting. Dat bedrag wordt op zijn beurt weer mede beïnvloed door de omvang van de aftrekposten, zodat die laatste wel degelijk invloed uitoefenen op de verschillen in de besteedbare inkomens.

Uit het feit, dat de ongelijkheid van de besteedbare inkomens — gemeten met behulp van de coëfficiënt van Theil — 2,5% groter is dan die van de totaalinkomens na belasting, trekt Odink de conclusie dat de omvang van de aftrekposten in de hogere inkomensklassen in feite enorm blijkt mee te vallen. Als ik het waarderingselement in deze conclusie goed interpreteer, meent hij blijkbaar dat het verschil tussen het totaalinkomen na belasting en het besteedbaar inkomen slechts wordt gevormd door de aftrekposten. Die worden wel in mindering gebracht op het totaalinkomen, maar niet op het besteedbaar inkomen. Er zijn echter nog meer verschillen. Het inko-

men uit eigen woning (huurwaardeforfait) en de verschuldigde vermogensbelasting worden namelijk niet tot het besteedbaar inkomen gerekend, maar wel tot het totaalinkomen. Odinks conclusie, dat de omvang van de aftrekposten in feite enorm blijkt mee te vallen, is dus ten minste voorbarig, omdat het feit, dat de ongelijkheid van de besteedbare inkomens groter is dan die van de totaalinkomens, zonder meer geheel toerekent aan de aftrekposten, zonder aandacht voor de invloed van de overige factoren 3).

2. Odinks mededeling, dat „met betrekking tot 1970 en 1973 de eenmalige inkomsten (...) niet zijn meegeteld”, is onjuist wat betreft 1970. In de statistiek van 1970 zijn de eenmalige inkomsten weliswaar buiten beschouwing gelaten bij de rubricering, dus voor de bepaling in welke grootteklasse het inkomen valt, maar in die grootteklasse is het werkelijk genoten inkomen opgenomen 4). In de statistiek over 1973 zijn de eenmalige inkomsten inderdaad geheel buiten beschouwing gelaten.

Het is juist, zoals Odink stelt, dat eenmalige inkomsten vertekend werken, aangezien deze meestal betrekking hebben op vele jaren. Men moet echter bedenken dat die vertekening evenzeer plaats heeft als de eenmalige inkomsten geheel buiten beschouwing blijven. Het opnemen van eenmalige inkomsten leidt immers tot een overschatting in het jaar waarin deze inkomsten tot uitkering komen, maar daar staat tegenover dat het inkomen wordt onderschat in de jaren waarop deze inkomsten betrekking hebben.

3. Ten slotte nog enkele minder belangrijke punten. Het is enigszins raadselachtig waarom Odink in de inleiding mededeelt, dat het laatste grote onderzoek betrekking had op 1967. In voetnoot 19 van zijn artikel verwijst hij immers zelf naar het landelijke, uitvoerige, onderzoek 1970 5). In die publicatie is het aantal gehanteerde inkomensbegrippen — het waren er voordien drie: totaalinkomen, kerninkomen en besteedbaar inkomen — uitgebreid tot zes. Het is dus niet (meer) juist, dat het CBS „in princi-

pe uit(gaat) van een drietal (...) inkomensbegrippen”, zoals Odink mededeelt. In het artikel in de *Sociale Maandstatistiek* (zie voetnoot 2) wordt dan ook niet vermeld, dat *in principe* de hiervoor genoemde begrippen worden gehanteerd, maar *onder andere* die begrippen.

De inkomensstatistiek van 1970, waar Odink in voetnoot 19 van zijn artikel naar verwijst, logenstrafte tevens zijn mededeling, dat tijdelijk werkenden, dienstplichtige militairen, personen werkzaam in huiselijke diensten, kinderen werkzaam in het bedrijf van de ouder(s) en degenen die als inkomen uitsluitend ziekgeld, een werkloosheidsuitkering of een wezenpensioen hebben, niet voorkomen in de inkomensverdeling van 1970. Waarschijnlijk heeft Odink ook in dit geval het artikel in de *Sociale Maandstatistiek* onjuist geïnterpreteerd. Daarin wordt namelijk vermeld, dat de genoemde groepen *uit de door het CBS onderscheiden sociale groepen zijn geëlimineerd*. Dat betekent echter niet dat deze niet in de inkomensstatistiek voorkomen.

M.P. van der Hoek

1) J. G. Odink, De nieuwste ontwikkelingen in de Nederlandse personele inkomensverdeling, *ESB*, 15 april 1978, blz. 320-324.

2) De personele inkomensverdeling 1973, CBS, *Sociale Maandstatistiek*, november 1977, blz. 797-806.

3) Het is trouwens nogal kras dat Odink het minutieuze onderzoek van Douben in de categorie van de beweringen plaatst (zie: N.H. Douben, *Het (her)verdeelde inkomen*, Deventer, 1970, blz. 94-101 en 136-140).

4) CBS, *Inkomensverdeling 1970 en vermogensverdeling 1971*, Den Haag 1977, blz. 16 en 20. Buiten deze inkomensstatistiek zijn wat dit punt betreft twee uitzonderingen te vinden. In het *Statistisch Bulletin* van 22 april 1977 heeft het CBS voorlopige cijfers over 1973 gepubliceerd, waarbij de eenmalige inkomsten ook voor de rubricering in aanmerking zijn genomen. En in het *Statistisch Bulletin* van 26 augustus 1977 heeft het CBS gegevens gepubliceerd over 1970 en 1973, waarbij ter wille van de vergelijkbaarheid voor beide jaren de eenmalige inkomsten geheel buiten beschouwing zijn gelaten.

5) Zie de eerste in voetnoot 4 genoemde publicatie. Inmiddels is echter al verschenen: CBS, *Inkomensverdeling 1973 en vermogensverdeling 1974*, deel I, Den Haag, 1978

Naschrift

In zijn reactie brengt Drs. M.P. van der Hoek een tweetal discussiepunten alsmede verscheidene kritische detail-opmerkingen naar voren. Aangezien de kritische opmerkingen wellicht het beeld op het door mij gebruikte cijfermateriaal kunnen vertroebelen, zal ik hierop eerst ingaan (1), vervolgens ga ik in op zijn opmerkingen over eenmalige inkomsten (2) en ten slotte op de invloed van „af-trekposten” op de inkomensongelijkheid (3).

Ad (1). Een groot deel van de detailkritiek wordt veroorzaakt door het feit dat tussen het verrichten van mijn onderzoek (september, oktober 1977) en de uiteindelijke publikatiedatum (4 april 1978) drie belangwekkende publikaties van het CBS (zie Van der Hoek) over inkomensverdeling zijn verschenen. Aangezien mijn artikel op 24 november 1977 aan de redactie van *ESB* verzonden is, geeft het eerste deel ervan niet de inhoud weer van deel I van een artikel in de (op 22 december verschenen) *Sociale Maandstatistiek* van november 1977. Ten aanzien van het door mij bewerkte materiaal (zie mijn voorwoord) hebben de door Van der Hoek gemaakte opmerkingen geen consequenties.

Ad (2). Het is waar dat het opnemen van eenmalige inkomsten tot een overschatting in het jaar van uitkering kunnen leiden en tot een onderschatting van

het inkomen in de jaren waarop zij betrekking hebben. Zowel de overschatting als de onderschatting van de *inkomens* kunnen leiden tot overschatting van de *inkomensongelijkheid*. Dit is het geval wanneer het inkomen in de jaren van opbouw beneden het gemiddelde inkomen ligt en in het jaar van uitkering erboven (kleine zelfstandigen die hun bedrijf bij pensionering met winst verkopen). Bovendien is de overschatting van het inkomen relatief veel groter dan de onderschatting. Bij een juiste rubricering van inkomens in een frequentieverdeling (zoals voor 1970) zullen eenmalige inkomsten evenwel in het algemeen weinig vertekend werken.

Ad (3). Hoe Van der Hoek kan denken dat ik meen dat het verschil tussen besteedbaar inkomen en totaalinkomen na aftrek van belasting uitsluitend uit aftrekposten bestaat is voor mij onbegrijpelijk, aangezien ik tot driemaal toe vermeld, dat de inkomsten uit eigen woning hierop in mindering worden gebracht.

Het is juist dat ook de vermogensbelasting in mindering is gebracht. Of-schoon dit af te leiden is uit de door Van der Hoek genoemde publikaties, heb ik dit over het hoofd gezien. In 1973 bedroegen de inkomsten uit eigen woning en de vermogensbelasting respectievelijk 6,2% en 8,6% van de door mij genoemde aftrekposten. Bij het niet in minderinge

brengen van de vermogensbelasting (hetgeen het materiaal niet toeliet), zal het door mij genoemde effect (2,5% van de ongelijkheid ná, d.w.z. ca. 1,5% van de ongelijkheid vóór belastingaftrek) iets groter worden. De nivellerende werking van de belastingen (36%) wordt dan eveneens iets groter. Overigens is het niet realistisch alle genoemde aftrekposten tot het „besteedbare” inkomen te rekenen.

Ik ben het geheel eens met Van der Hoek dat de verschillen in besteedbare inkomens zowel door aftrekposten als door loon- en inkomstenbelasting als door hun onderlinge samenhang worden beïnvloed. Ik heb mij moeten beperken tot het meten van het verschil in de inkomensongelijkheid op basis van het totaalinkomen na aftrek van (loon- en inkomsten)belasting en die op basis van het besteedbare inkomen, zoals dat mede door genoemde factoren tot stand komt. Bij het niet fiscaal aftrekbaar stellen van de „aftrekposten” zou, ceteris paribus, de nivellerende invloed van de belastingen groter zijn, de inkomensongelijkheid op basis van het besteedbare inkomen geringer en het verschil ten opzichte van de inkomensongelijkheid op basis van het totaalinkomen na aftrek van (loon- en inkomsten) belasting derhalve eveneens geringer zijn.

J.G. Odink

In verband met de toename van het opdrachtenpakket bestaat bij een van onze relaties,
een

ADVIESGROEP

plaatsingsmogelijkheid voor een

ORGANISATIE-ADVISEUR

die zal worden ingeschakeld bij projecten in het vlak van organisatiebeschrijving,
organisatie-ontwikkeling en functieclassificatie.

De aard van het werk brengt met zich mee dat naast een praktische instelling een
abstractie vermogen van academisch niveau moet worden vereist.

De gedachten gaan uit naar een min of meer ervaren medewerker — jong of ouder —
die met een opleiding tot

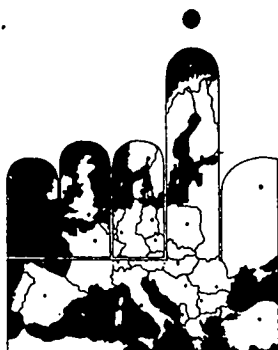
BEDRIJFSKUNDIGE

— vanuit een economische of technische ondergrond — voor zo'n rol als adviseur
belangstelling heeft.

Kandidaten kunnen — bij voorkeur schriftelijk — vertrouwelijk contact opnemen met



ir. C.J.M. EIJSBOUTS w.i.
ADVIESBUREAU VOOR ORGANISATIE EN ONTWIKKELING
St. Michielsgestel, Postbus 30. Tél. 04105-3737



Waren de bananen te duur?

MR. H.J.E. VAN KERSBERGEN

In het hier besproken United-Brands-arrest 1) (omdat het over Chiquita-bananen gaat, ook wel Chiquita-arrest genoemd) wordt artikel 86 van het EEG-verdrag 2) toegepast op de handelwijze van een multinational binnen de Europese Economische Gemeenschap. Het Hof van Justitie van de Europese Gemeenschappen in Luxemburg heeft het oordeel van de Europese Commissie, dat United Brands misbruik van haar machtspositie heeft gemaakt, bevestigd en haar deswege veroordeeld tot een boete van ruim f. 3 mln. Dat er iets met de prijzen van Chiquita's niet in orde was, is wel duidelijk bewezen, maar of ze ook (overal) te duur zijn, is onbeslist gebleven.

Op de wereldmarkt voor bananen zijn voornamelijk enkele grote Amerikaanse ondernemingen werkzaam, met name de United Brands Company (hierna UB te noemen), de Castle and Cook Company en de Del Monte Company.

UB is een zeer groot bedrijf dat zich onder meer bezighoudt met de produktie van vlees, bloemen, palmolie, soja, rijst, aardnoten, groenten en conserven. Bovendien is UB werkzaam in sectoren als de chemische nijverheid, plastics, verpakkingsindustrie, vervoer over zee, vervoer per spoor, telecommunicatie enz.

De bananenteelt en wat daarmee samenhangt vormde in 1973 18,5% van de jaarlijkse totale omzet van UB, die in 1973 \$ 2 mrd. bedroeg. UB heeft 30.000 hectaren bananenplantages in Midden- en Zuid-Amerika. In 1974 was het aandeel van UB in de wereld-bananenhandel 35%. UB is daarmee de grootste bananengroep in de wereld. Bovendien bezit zij een van de grootste bananenvloten ter wereld. Daarnaast maakt zij ook gebruik van een deel van de schepen van een van de machtigste ondernemingen in het diepvriesvervoer over zee, de Zweedse Salén Shipping Company. Het oceaانvervoer van bananen moet plaatsvinden in snelle koelschepen, die speciaal voor dit doel zijn uitgerust. Bananen zijn bederfelijke waar.

De bananen worden geplukt als zij nog groen zijn. Groen gaan de bananen in de koelschepen en zij worden groen in de havens van bestemming aangevoerd. Vandaar worden de nog steeds groene bananen getransporteerd naar ondernemingen (rijpers genoemd) die installaties hebben om de bananen te laten rijpen.

UB heeft in de Europese Gemeenschappen (EG) een beperkt aantal rijpers uitgezocht die Chiquita-bananen rijpen en verdelen. Deze rijpers moeten voldoen aan vrij hoge technische eisen, die door UB worden gesteld. De Deense firma Olesen is een van die rijpers. Olesen is een belangrijke importeur van groenten, bananen, sinaasappels, appels enz. in Denemarken.

Sinds 1967 is Olesen de op een na grootste rijper van UB in Denemarken. In 1969 is Olesen bovendien alleenverkoper van Dole-bananen van Castle and Cook, de grootste concurrent van UB, geworden. Na dat jaar heeft UB de bestellingen die Olesen haar deed toekomen regelmatig in verminderde hoeveelheid uitgevoerd. In 1973 lanceerde Castle and Cook een grote reclamecampagne om de Dole-bananen meer bekendheid te geven. Olesen deed aan de actie van Castle and Cook mee, zoals de firma wel vaker aan campagnes voor andere merkbananen meewerkte. Deze actie werd echter door UB aangegrepen om Olesen te laten weten dat zij de firma vanaf oktober 1973 geen Chiquita-bananen meer zou leveren. Olesen richtte zich daarop tot andere Deense rijpers van UB om Chiquita-bananen in groene staat te kopen, maar die weigerden dat. Olesen richtte zich vervolgens tot de Scipio-groep in Hamburg, die de voornaamste importeur van Chiquita-bananen in Duitsland is. Scipio wees het verzoek van Olesen ook af. Dit had tot gevolg dat Olesen een aantal belangrijke klanten kwijtraakte. Ook leed Olesen verliezen door leegstand van een deel van zijn rijpcapaciteit. Dit was voor de firma

reden om in februari 1974 een klacht bij de Commissie van de EG in te dienen. De Commissie onderzocht de klacht en nam op 17 december 1975 een beschikking 3). In de tussentijd heeft Olesen met UB weer een nieuw contract over levering van Chiquita-bananen gesloten en in aansluiting daarop zijn klacht in februari 1975 weer ingetrokken. De onderzoeksprocedure van de Commissie was daardoor echter niet te stoppen.

De Commissie veroordeelde UB wegens het misbruik maken van een machtspositie en legde UB een boete op van 1.000.000 RE 4). De redenen hiervoor waren dat 1. UB haar rijpers had verplicht geen bananen van UB in groene staat aan andere rijpers door te verkopen; 2. UB ongelijke prijzen bij gelijkwaardige prestaties had toegepast; 3. UB onbillijke prijzen had berekend; 4. UB haar leveranties aan Olesen had stopgezet.

UB tekende tegen deze beschikking beroep aan bij het Hof van Justitie van de EG en vroeg deze te vernietigen. Tegelijk verzocht zij het Hof opschorting van de uitvoering van de beschikking te gelasten. Dit laatste verzoek werd ingewilligd, maar het bleek slechts uitstel van executie. Op 14 februari 1978 heeft het Hof van Justitie in de hoofdzaak uitspraak gedaan. Het Hof vernietigde de beschikking

1) Jurisprudentie van het Hof van de EG. Jur. zaak nr. 27/76.

2) Artikel 86 EEG luidt: onverenigbaar met de gemeenschappelijke markt en verboden voor zover de handel tussen de lidstaten daardoor ongunstig kan worden beïnvloed, is het, dat één of meer ondernemingen misbruik maken van een machtspositie op de gemeenschappelijke markt of op een wezenlijk deel ervan. Dit misbruik kan met name bestaan in: a. het rechtstreeks of zijdelings opleggen van onbillijke aan- of verkoopprijzen of van andere onbillijke contractuele voorwaarden; b. het beperken van de produktie, de afzet of de technische ontwikkeling ten nadele van de verbruikers; c. het toepassen ten opzichte van handelspartners van ongelijke voorwaarden bij gelijkwaardige prestaties, hun daarmee nadeel berokkenend bij de mededinging.

3) *Pb.* 1976. L 95/1.

4) 1 RE = ca. f. 3,62.

alleen voor het gedeelte hierboven gesteld onder 3 en verlaagde de boete tot 850.000 RE. Voor het overige liet het Hof de beschikking in stand.

Het arrest bestaat uit vier hoofdstukken. De hoofdstukken over de machtspositie, het misbruik en de boete worden hieronder behandeld. Het hoofdstuk over het procesverloop komt niet aan de orde. Het arrest omvat bijna 200 blz. Dat is omvangrijk te noemen. Het is dan ook niet overbodig dat een inhoudsopgave bij het arrest is gepubliceerd.

Machtspositie

Wegens artikel 86 EEG-verdrag is het misbruik maken van een machtspositie verboden. In het arrest wordt eerst onderzocht of er een machtspositie bestaat, daarna wordt gekeken of er misbruik van die machtspositie is gemaakt.

Er is sprake van een machtspositie op de gehele of een deel van de gemeenschappelijke markt, wanneer een onderneming een overwegende invloed op de markt uitoefent of zelfstandig haar marktbeleid kan bepalen, onafhankelijk van andere marktdeelnemers. Een machtspositie moet dus op een bepaalde markt bestaan, die zowel naar object als naar omvang dient te worden gedefinieerd. Deze markt wordt de *relevante markt* genoemd, waarbij dus de elementen produktmarkt en geografische markt zijn te onderscheiden.

De bananenmarkt wordt in dit arrest als de produktmarkt beschouwd. De markt voor bananen aldus het Hof staat los van die van vers fruit. Een banaan bezit een aantal eigenschappen zoals vorm, smaak, zachtheid, zaadloosheid en eenvoudig gebruik, die maken dat ze een eigen plaats heeft. Zo blijkt dan ook slechts op kleine schaal substitutie op te treden (met perziken en tafeldruiven) en dan nog alleen tijdens de zomermaanden. Daar komt nog bij dat een grote groep consumenten (kleine kinderen, bejaarden en zieken) een constante behoefte aan bananen heeft 5).

De BLEU 6), Denemarken, Duitsland, Ierland en Nederland worden als één geografische markt beschouwd. Deze landen vormen een wezenlijk deel van de gemeenschappelijke markt, waar de objectieve mededingingsvoorwaarden voor alle handelaren gelijk zijn. De douanetarieven en transportkosten zijn voor hen wel ongelijk, maar niet discriminatoir. Voor het overige zijn de mededingingsvoorwaarden in deze landen volledig vrij. (In de andere landen van de EG, Frankrijk, Italië en het Verenigd Koninkrijk, zijn de mededingingsvoorwaarden ongelijk, vanwege de aparte regelingen die in deze landen voor de bananen invoer gelden. In het kader van het gemeenschappelijk landbouwbeleid is nog geen marktordering voor bananen tot stand gekomen).

Vervolgens heeft het Hof onderzocht welke *positie* UB op de relevante markt inneemt. UB heeft het productieproces vanaf de teelt op de plantages tot en met het vervoer naar Rotterdam en Bremerhaven volledig in de hand. UB bezit in verschillende gebieden in Midden- en Zuid-Amerika grote bananenplantages. UB draagt zelf zorg voor het bananenvervoer van de plantages naar de havens. UB heeft een grote vloot waarmee zij zelf het vervoer over zee verzorgt. UB heeft een bananensoort ontwikkeld dat niet snel vatbaar is voor klimatologische invloeden en ziekten. Daar komt bij dat UB alle ondernemingen, met wie zij contracten over het rijpen heeft afgesloten, heeft verboden bananen in groene staat door te verkopen. UB kan de handel in Chiquita-bananen derhalve volledig controleren, voordat het rijpingsproces een aanvang neemt. Deze algehele controle maakt het mogelijk dat UB de afzet kan beïnvloeden. Dit alles heeft ertoe geleid dat Chiquita nummer één onder de bananen is geworden. Het gevolg is dat rijpers zowel als groot- en kleinhandel zich genooddacht zien altijd Chiquita-bananen in voorraad te hebben.

De vaststelling van het marktaandeel dat UB op het wezenlijk deel van de gemeenschappelijke markt heeft, was niet eenvoudig. Het Hof kwam er ook niet helemaal uit, maar fixeerde het percentage van het marktaandeel ergens tussen de 40 en 45. Een percentage van bijna 45 is niet dermate hoog, dat daar automatisch uit valt af te leiden dat UB de markt controleert, laat staan dat UB een monopoliepositie inneemt 7). Het Hof heeft daarom mede in aanmerking genomen dat het marktaandeel van UB vele malen groter is dan dat van Castle and Cook, die de positie van UB nog het dichtst nadert met 9%. Andere concurrenten als Del Monte, blijven nog verder achter. Voor het hebben van een machtspositie is niet vereist dat een onderneming elke mogelijkheid tot concurreren heeft uitgeschakeld. Dat is hier ook niet het geval. Soms was er sprake van scherpe concurrentie tussen UB en andere ondernemingen. Het bleek echter dat het voor de andere ondernemingen niet mogelijk was hun marktaandelen blijvend te vergroten. UB verkoopt op elke nationale markt binnen de EG (behalve in Ierland) bijna tweemaal zoveel bananen als haar naaste concurrent. Deze hoeveelheid nam niet af wanneer concurrenten op de markt verschenen.

UB heeft gesteld dat zij in de periode 1971-1976 verlies heeft geleden. Hiermee probeerde zij aan te tonen dat zij geen machtspositie bezat. Een onderneming met een machtspositie, zo stelde zij, kan immers de prijs bepalen en zo voorkomen dat zij verlies lijdt. Dit verweer is door het Hof niet aanvaard. De economische macht van een onderneming valt niet aan de rentabiliteit af te meten.

Verlies lijden gedurende een bepaalde tijd kan heel goed passen bij het bezitten van een machtspositie. Vaak is het juist de financiële macht van een onderneming die het mogelijk maakt een tijd lang verliezen te lijden. Door middel van campagnes kan deze onderneming de markt dan met goedkope producten overspoelen om op deze manier een deel van de markt te veroveren, in de verwachting dat het geleden verlies in de toekomst dubbel en dwars kan worden terugverdiend.

Het Hof meent dat al deze aspecten bij elkaar genomen tot de conclusie leiden dat UB een machtspositie heeft.

Misbruik

In artikel 86 EEG-verdrag is het misbruik maken van een machtspositie verboden. De opstellers van het EEG-verdrag wilden voorkomen dat een onderneming met een machtspositie deze zou gebruiken om voor zich zelf voordelen te verwerven. Voordelen die zij niet zou kunnen genieten als zij geen machtspositie had gehad.

Het Hof heeft de handelwijze van UB getoetst, met name de houding van UB ten opzichte van de rijpers en de prijspolitiek die UB heeft gevoerd.

UB verbood haar rijpers *bananen in groene staat door te verkopen*. Dit verbod gold zowel voor de handel tussen rijpers onderling, als voor de handel tussen de rijper en zijn afnemers. Handel tussen rijpers werd onmogelijk gemaakt, omdat rijpers er geen belang bij hebben om gele (gerijpte) bananen af te nemen. (Gele bananen moeten snel gegeten worden!). Door dit verbod kunnen rijpers alleen aan hun afnemers leveren. Dat is een beperking van de mededinging. Bovendien wordt de afzet beperkt tot het gebied dat een rijper kan bestrijken. UB maakte van haar rijpers eigenlijk leveranciers voor de plaatselijke markt. UB verhindert dat de rijpers een eigen beleid voeren. Bovendien leverde UB altijd minder bananen dan de rijpers wilden afnemen. Zo maakte UB van de banaan een schaars produkt, terwijl er bananen

5) Een soortgelijke overweging maakte het Hof al eens eerder. In het Suikerarrest (Jur. 1975, blz. 1663 e.v.) overwoog het Hof t.a.v. de relevante markt „dat dient te worden gelet met name op de structuur en de omvang van de produktie en de consumptie van genoemd produkt, alsook op de gewoonte en de economische mogelijkheden van kopers en verkopers”.

6) Belgisch-Luxemburgse Economische Unie.
7) Het is voor het eerst dat het Hof een marktaandeel van 45% voldoende acht voor het vaststellen van een machtspositie. In het Suikerarrest (Jur. 1975, blz. 1663 e.v.) ging het b.v. om marktaandelen van 85%.

in overvloed zijn. Dit alles bij elkaar genomen heeft tot gevolg dat de nationale markten van elkaar worden afgeschermd, waardoor de handel tussen de lidstaten nadelig wordt beïnvloed. De marktbescherming is in strijd met de bepalingen van het EEG-verdrag. De EG is een douane-unie. Een douane-unie wordt gekenmerkt door het feit dat binnen de douane-unie de douanegrenzen verdwenen zijn, zodat er een vrij verkeer van goederen is. Het is duidelijk dat overeenkomsten, waardoor die nationale grenzen toch in stand worden gehouden, in strijd komen met de bepalingen van het EEG-verdrag. Het Hof meent dan ook dat UB door te verbieden bananen in groene staat door te verkopen misbruik heeft gemaakt van haar machtspositie.

De Deense firma Olesen werkte mee aan een reclamecampagne voor een andere merk-banaan. Dit was voor UB de reden om *Olesen geen bananen meer te leveren*. Het Hof heeft al in andere zaken moeten oordelen over een leveringsweigering door een onderneming, die een machtspositie bezat 8). Het Hof is van mening dat een onderneming, die een machtspositie heeft, niet zonder voldoende reden een vaste klant kan uitsluiten van verdere levering. De leveringsweigering beperkt de afzet ten nadele van de consument en kan ertoe leiden dat een handelspartner van de relevante markt wordt verdreven. Hierdoor kan de handel tussen de lidstaten nadelig worden beïnvloed. Het feit dat Olesen meewerkte aan een reclamecampagne voor een andere merk-banaan, vond het Hof geen voldoende reden om de leveringsweigering te rechtvaardigen. De weigering staat niet in de juiste verhouding tot de daad van Olesen. Meer zegt het Hof niet. Het zou interessant geweest zijn, wanneer het Hof had aangegeven wat UB dan wel had mogen doen. Het is duidelijk dat een onderneming met een machtspositie zich beperkingen in haar handelingen moet opleggen.

De prijspolitiek van UB werd door het Hof kritisch bekeken. Eerst oordeelde het Hof over de *ongelijkheid van de prijzen*. Het productieproces is voor elke banaan volkomen gelijk. Wanneer de bananen in de havens van Rotterdam en Bremerhaven worden aangevoerd, zijn de prijzen gelijk. Toch paste UB een verkoopprijs toe die aanzienlijk uiteenloopt naar gelang van de lidstaat waar haar rijpers zijn gevestigd. Deze prijs-

verschillen worden niet veroorzaakt door een verschil in douanerechten, transportkosten of wisselkoersen. Deze factoren komen voor rekening van de rijpers. Zij halen de bananen in Rotterdam en Bremerhaven met eigen transportmiddelen en betalen zelf het vervoer, de douanerechten en de wisselkoersverschillen. De prijzen die UB haar rijpers in rekening bracht, liepen nogal uiteen. In Denemarken bijvoorbeeld moesten de rijpers een prijs betalen die 2,38 maal de prijs voor de Ierse rijpers was. Hoewel de prestaties van de rijpers gelijk zijn, past UB verschillende prijzen toe. Hierdoor worden de rijpers die een hoge prijs moeten betalen in een nadelige positie ten opzichte van andere rijpers geplaatst. Deze handelwijze van UB beschouwt het Hof als het misbruik maken van een machtspositie.

De Commissie van de EG had in haar beschikking gesteld dat de *prijzen niet billijk* zouden zijn. De hoge prijs zou in geen verhouding staan tot de economische waarde van de banaan. Het Hof meent, met duidelijke spijt, dat de Commissie voor deze bewering onvoldoende

**Deze rubriek wordt verzorgd
door het Europa Instituut
van de Rijksuniversiteit Leiden**

bewijsmateriaal heeft aangevoerd. De Commissie baseerde haar standpunt te veel op het lage Ierse prijspeil, zonder acht te slaan op mededelingen van UB dat in Ierland verlies werd geleden. Hoewel UB dit laatste ook niet met bewijzen heeft gestaafd, neemt dit niet weg dat de Commissie had moeten bewijzen dat de prijzen onbillijk waren. De Commissie had bijvoorbeeld de verkoopprijs met de produktiekosten kunnen vergelijken. Nu de Commissie het bewijs dat de prijzen onbillijk waren niet heeft geleverd, meent het Hof dat dit onderdeel van de beschikking niet in stand kan blijven. UB krijgt het voordeel van de twijfel, ook omdat het Hof heeft geconstateerd dat de bananenprijzen op de gemeenschappelijke markt de laatste twintig jaar niet noemenswaardig zijn gestegen.

Boete

De Commissie legde een boete op van 1.000.000 RE. Het Hof heeft de boete

verlaagd tot 850.000 RE, omdat één van de vier elementen van de beschikking niet kan worden bewezen. Waarom het Hof de boete met 150.000 RE heeft vermindert is niet duidelijk. Voor de hand had gelegen dat het Hof voor elk van de vier inbreuken, eenvierde van 1.000.000 had berekend. De boete had dan met een kwart kunnen worden verminderd, omdat één van de vier inbreuken niet is bewezen.

De boete van 850.000 RE is de hoogste die ooit werd opgelegd. Omgerekend in guldens is het bedrag f. 3.077.000. Dat lijkt een groot bedrag. Op een omzet van \$ 2 mrd. is 1 mln. RE slechts het tweeduizendste deel. De Commissie heeft de bevoegdheid geldboetes op te leggen tot een bedrag van ten hoogste 10% van de jaarlijkse omzet 9). In dat geval had de boete niet 1 mln. RE maar 200 mln. RE kunnen bedragen!

Besluit

Van alle interessante problemen uit dit arrest, vormen de onbillijke prijzen toch wel het belangrijkste aspect. Het is de eerste keer dat de Commissie en het Hof hebben moeten oordelen of de prijzen ongelijk en al dan niet onbillijk waren. Vooral in zo'n eerste geval is het Hof altijd erg voorzichtig in haar beoordeling. Dat de Commissie er niet in is geslaagd de onbillijkheid van de prijzen aan te tonen, is niet zo vreemd. Wanneer men een vergelijking maakt met een andere Europese kartelautoriteit, het Bundeskartellamt in Berlijn, blijkt dat ook deze instantie problemen heeft met het vaststellen van onbillijke prijzen.

Dit onderdeel van de beschikking van de Commissie heeft het voor het Hof niet gehaald. De andere onderdelen van de beschikking heeft het Hof wel bevestigd. Voegt men dit arrest bij de andere arresten die het Hof op dit gebied heeft gewezen, dan blijkt weer eens dat ondernemingen die een machtspositie op de gemeenschappelijke markt hebben, extra voorzichtig moeten zijn in hun doen en laten. Alles wat zij ondernemen wordt beoordeeld in het licht van hun machtspositie. Wanneer de machtspositie eenmaal is bewezen, kan het misbruik vaak eenvoudig worden vastgesteld, omdat deze twee begrippen in een nauwe relatie tot elkaar staan.

H.J.E. van Kersbergen

adverteer in ESB

8) Vgl. het Zoja-arrest: Jur. 1974, blz. 223 e.v.
9) Artikel 15, lid 2 van Vo. 17/62 (Pb. 204/62): "... kan de Commissie bij beschikking aan deze ondernemingen of ondernemersverenigingen geldboeten opleggen van ten minste duizend en ten hoogste één miljoen RE, of tot een bedrag van ten hoogste tien procent van de omzet van elk der betrokken ondernemingen in het voorafgaande boekjaar, indien bedoeld bedrag hoger is dan één miljoen rekeneenheden. ..."

Boeken nieuws

W. van Dieren, B. de Gaay Fortman en H. Thomas: *Help, wij zijn ontwikkeld*. Het Spectrum, Utrecht/Antwerpen, 1978, 167 blz., f. 12,50.

In dit boek worden veel feiten aangedragen en wordt een boodschap uitgedragen. De boodschap is dat de Westerse wereld, en ook Nederland, na de schokken die het rapport van Rome en de explosie van de olieprijs hebben veroorzaakt, weer op allerlei gebieden is teruggevallen in de gezapigheid van voor die tijd. Om dat tegen te gaan roepen de schrijvers nog eens een bijna apocalyptisch beeld op van wat zij noemen de overontwikkeling van onze samenleving: het doldraaien van de techniek, de ontmenselijking van de woonomgeving in de grote steden, de over-intensieve landbouw, het milieubederf, de verkeerschaos, de onpersoonlijke witte-jassen-maatschappij van de gezondheidszorg, de energieschaarste, de atoombewapening en de werkloosheid in al haar vormen. Dat gebeurt allemaal op een goed gedocumenteerde en deskundige manier, zonder te vervallen in goedkope demagogie. Het grote probleem is echter dat er nog geen afdoende oplossingen in zicht zijn. De schrijvers doen wel pogingen op alternatieve mogelijkheden te wijzen, maar zij komen wat dit betreft in het algemeen niet verder dan de aanprijzing van enkele dingen die voor afzienbare tijd weinig meer dan randverschijnselen zullen blijven: de zachte technieken van Lovins, kleinschaligheid, ontmechanisering en ontchemisering van de landbouw, overlegstructuren over verdeling, investeringen en werkgelegenheid. Zij maken het zich wat dit betreft niet gemakkelijk en zien met name geen oplossing in verdere bureaucratisering.

Het is moeilijk een bespreking aan dit boek te wijden zonder zelf op allerlei punten een standpunt in te nemen. Misschien kunnen het beste vragen worden opgeworpen waar ook andere gezichtspunten mogelijk zijn. Dit geldt in de eerste plaats de motivatie van de schrijvers, die hiervoor al kort werd aangeduid. Is het echt zo dat alle storingsverschijnselen waarover dit boek handelt min of meer uit het bewustzijn zijn verdrongen? Of zien we ze wel, maar kunnen we ze (nog) niet afdoende aan? En moeten we echt voor allerlei problemen alternatieve oplossingen zoeken, of is er veeleer ongeduld omdat meer traditionele oplossingen tijd nemen?

Het heeft dunkt mij zin, op de voor-

naamste punten de meer traditionele remedies te stellen tegenover de richting waarin de schrijvers oplossingen zoeken. Misschien behoeven we, bij alle erkenning van de feiten die in dit boek naar voren worden gebracht, minder overstap naar andere regelsystemen, die slecht aansluiten bij de heersende mentaliteit en die daardoor eigen problemen oproepen. Als alles anders moet om uit de overontwikkeling te komen, stellen we misschien te hoge eisen aan de aanpassingsvaardigheid van de gemiddelde mens.

Het uitgangspunt van de schrijvers is dat produktiegroei in het algemeen nog altijd vereenzelvigd wordt met vooruitgang en dat met name economen doorgaan met traditionele berekeningen van het nationale inkomen. Is het echter niet veeleer zo dat ieder die op dit gebied ter zake kundig is weet hoe gebrekkig die maatstaf is en dat zij alleen nog als eerste aangrijpingspunt is blijven bestaan omdat allerlei correctieposten veel moeilijker objectiveerbaar zijn?

Kenmerkend is ook dat de schrijvers weinig oog hebben voor de sanerende werking die het prijsmechanisme kan hebben op verschillende punten waarvan zij een aanklacht maken tegen het heersende economische stelsel. Dit geldt met name voor de problemen van schaarste en milieubederf. Wat de schaarste betreft: is de prijs niet bij uitstek het registratiemiddel daarvan en roept zij daarmee niet juist de reacties op die tot correcties leiden (bezuiniging, ontwikkeling van alternatieve technieken)? Dat heeft allemaal tijd nodig en dan kan het lijken alsof er niets gebeurt. Maar tot dusver heeft het altijd gewerkt. En wat het milieubederf betreft: lopen de externe effecten niet uit de hand omdat zij buiten de prijsvorming blijven en maakt internalisering daarvan (door ze in de prijsvorming te verwerken) niet op zijn minst gesproken alles gemakkelijker?

Het past bij de opstelling van de schrijvers dat zij tegen nieuwe auto-wegen zijn. Maar moet hierbij geen onderscheid worden gemaakt tussen het aanleggen van geheel nieuwe wegen en het vier- of meerbaans maken van bestaande (te smalle) wegen? Leidt dit laatste niet juist tot brandstofbesparing door beëindiging van verkeersopstop-

pingen, minder luchtvervuiling, minder verkeersonveiligheid en ook meer werkgelegenheid?

Het meest utopistische van hun vernieuwingsvoorstellen is waarschijnlijk de gedachte geleidelijk een gewaarborgd minimuminkomen voor iedereen in te voeren; wie daar bovenuit wil komen moet gaan werken. Maar bestaat er niet een reële kans dat zo'n systeem zelfvernietigend werkt doordat de prikkel voor de werkenden, die uiteindelijk het inkomen bijeen moeten brengen voor de al dan niet vrijwillig niet-werkenden, te zwak wordt? Is hiervoor, en voor het functioneren van de hele democratische economie op basis van het overlegstelsel waar de schrijvers heen willen, niet een mentaliteit nodig die alleen maar bij een voorhoede momenteel wordt gevonden? Zal een zo vergaande democratisering dat alle beslissingen uit de „basis” opkomen er niet juist toe leiden dat de gesignaleerde verkeerde ontwikkelingen worden verergerd? Willen de mensen niet méér autorijden, méér materiële vooruitgang, produktiegroei die méér werkgelegenheid mogelijk maakt? De schrijvers zijn ook bang voor zo'n ontwikkeling en wijzen op enkele kleine stroompjes in de wind die een andere kant op wijzen. Maar kunnen we daar een nieuw systeem op bouwen?

Meer in het algemeen: zouden de schrijvers niet een betere aansluiting bij de werkelijkheid en daarmee een grotere effectiviteit van hun boodschap hebben bereikt wanneer zij geen koppelverkoop tot stand hadden gebracht tussen verontrusting over de bestaande overontwikkeling en aanprijzing van een nieuw economisch stelsel, dat naar alle waarschijnlijkheid alleen kan functioneren als de mensen zouden zijn zoals zij eigenlijk zouden moeten zijn? Kunnen we niet beter proberen oplossingen te zoeken waarbij we de mensen nemen zoals ze zijn en waarvoor ze niet eerst „pasklaar” moeten worden gemaakt?

Eenzijdigheid is natuurlijk hun goed recht. Het doet ook niets af aan de geloofwaardigheid van hun feitendocumentatie. De lezers moeten alleen oppassen dat zij twijfels over de haalbaarheid van de hervormingsvoorstellen niet overbrengen op deze documentatie. Die is — helaas — overtuigend genoeg.

F. Hartog

W. F. Heinemeijer, J. M. M. van Amersfoort, W. A. Ettema, P. de Mas en H. H. van der Wusten: *Weggaan om te blijven*. Sociaal-Geografisch Instituut, Universiteit van Amsterdam, Remplod Project, Den Haag, 1976, 111 blz., f. 7.

Een onderzoek naar de gevolgen van gastarbeid op het Marokkaanse platteland.