

ROSTRA

ECONOMICA

GELDSPECIAL
ZWART GELD
ZOETWATERGEKKEN

vuurtoren

amsterdam
25 juli 1985
secretaris

de namaker of
vervalser
wordt gestraft

van Hille
president

Geldspecial

Wat hebben vishaken, kauwgomballen, molenstenen en schelpen met elkaar gemeen? Juist. Zij vormen het slijk der aarde en de wortel van het kwaad. Geld, dat voor ons economen slechts een neutraal oppot- en betaalmiddel is, is in de maatschappij echter behoorlijk controversieel. Aan de ene kant speelt geld, aldus Olivier B. Bommel, geen rol; het is slechts een oplossing voor praktische zaken. Geld behoeft geen aandacht, het is er gewoon. Aan de andere kant staat Dagobert Duck, die ooit in een advertentie schreef dat 'de vinder van mijn portemonnaie de foto's mag houden, maar het geld moet teruggeven, vanwege de grote emotionele waarde'. Voor hem is geld juist een probleem en is er bovendien nooit genoeg van. Deze verschillen in opvatting vinden we absoluut niet terug in de economische theorieën: de Homo Economicus is een blijde consument die met meer geld meer nut kan verkrijgen. Money makes the world go round, baby. Maar of deze economische invalshoek wel een volledige analyse van geld is, is maar zeer de vraag. Geld heeft blijkbaar meer aspecten dan ons volgens de economische theorieën wordt geleerd. Vandaar deze beschouwende special over het smeermiddel in onze economie: geld.

Omdat Rostra zich wel degelijk realiseert dat de wereld niet alleen om geld draait bieden we je in dit nummer nog veel meer. Bijvoorbeeld een interview met Boot, de nieuwe topper bij bedrijfseconomie. En hoe zit het met de levensduur van linkshandigen? Wij geven ze weer hoop, en daarvoor hoeven ze niet te gaan baseballen.

Dankzij studenten is het vak wetenschapsfilosofie opgenomen in de propaedeuse, ook in de economische vakliteratuur is er een groeiende belangstelling voor methoden van onderzoek. In dit laatste nummer van het jaar moet je op pagina 26 zijn voor een wetenschapsfilosofische beschouwing.

- 4 De 'no forecast' aanpak van Harry Kat**
Pieter van der Does
- 6 Geldgebruik en betaalgedrag**
dr. W.C. Boeschoten
- 9 Inflatie: goed of slecht?**
Robbertjan Roet
- 10 De goudpolitiek van DNB gedurende de laatste eeuw**
prof.dr. M.M.G. Fase
- 14 Inflatie en de belegger**
prof.dr. J.J. van Duijn
- 17 Over geld, studeren en onderwijsbeleid**
Willem Leenen
- 18 Over geld en banken**
drs. B. Scholtens
- 22 De schemerzone: niet alles is zwart-wit**
Zeger Stinis
- 24 Fac-nieuws**
- 26 De filosofie van zoetwatergekken**
N. Oomes
- 28 Facts & Figures van een nieuwe prof.**
- 29 Malaise in de computerwereld**
Zeger Stinis
- 30 Financiering overstag met Boot**
Esther van Dijk
- 33 Grenzeloos studeren: 'Studeren aan de Ramblas'**
Andreas de Groot van Embden
- 35 Leven *linksen* korter?**
dr. A.E. van Heerwaarden
- 37 J'accuse**
Henk Koster
- 37 Biensûr**
E. Bien
- 37 Agenda**
- 38 Column**
Pieter den Haan
- 38 NRC-economie**
Henk Koster
- 39 Roetersstraat 11**
Esther van Rijswijk



Blad van de Faculteit der Economische Wetenschappen en Econometrie van de Universiteit van Amsterdam
Nummer 195, Juni/Juli 1993

Redactie:

Esther van Dijk
Pieter van der Does
Pieter Elshout
Andreas de Groot van Embden
Dr. E. de Jong
Dr. Ir. H. Koster
Willem Leenen
Esther van Rijswijk
Robbertjan Roet
Zeger Stinis

Fotografie:

Hans Lingeman
Marian Vleerlaag

Opmaak:

Robbertjan Roet
Robbert Tiemens

Deadline:

Aanleveren artikelen septembernummer vóór 15 september en mededelingen voor agenda: 22 september.

Adreswijzigingen:

Studentenadministratie,
Nieuwe Doelenstraat 15
1012 CP Amsterdam

Voor reacties, brieven en open sollicitaties is de redactie bereikbaar op:

Kamer 0.05 (E3) Roetersstraat 11
1018 WB Amsterdam
Tel: (020) 525.4297

Ingezonden brieven, artikelen en studierapportages kunnen worden ingekort.

Voorpagina:

Vuurtoren (f250).

Verschijsing:

8 x per jaar in een oplage van 5000 ex.

Advertenties:

Tarieven op aanvraag verkrijgbaar.
Opdrachten schriftelijk t.a.v. de penningmeester.

Advertenties in dit nummer van:

Akzo NV
Arthur Andersen
Coopers & Lybrand Dijker Van Dien
Deloitte & Touche
KPMG Klyneveld
KPN
Price Waterhouse
VB Accountants

Zet- en drukwerk:

De Bussy Ellerman Harms BV.
ISSN 0166 - 1485

"De kern van dynamische handelsstrategieën is heel eenvoudig; kopen als de markt stijgt en verkopen als de markt daalt. Subjectieve factoren als psychologische effecten kom je in de moderne dynamische beleggingsstrategieën niet meer tegen; het is een heel efficiënte manier van risicobeheer. Gewoon een computer programmeren en doen wat het ding zegt: 'the no forecast approach'".

Aan het woord is H.M. Kat, onlangs gepromoveerd op de 'The Efficiency of Dynamic Trading Strategies in Imperfect Markets'. Hij heeft zich verdiept in praktische toepasbaarheid van dynamische handelsstrategieën.

"Een veelgebruikte toepassing van dynamische handelsstrategieën zijn de zogenaamde portfolio-insurance strategieën. Dit zijn modellen bedoeld om de waarde van een portefeuille een ondergrens te geven. Zo'n portfolio-insurance groeit wel met de stijgingen van de markt mee, maar bij dalingen is een vloer ingebouwd; je kan dus bijvoorbeeld niet meer dan 5% verliezen. De te voeren strategie is wiskundig te berekenen. De computer kan aan de hand van de aandelenkoersen precies bepalen wanneer een aandeel gekocht en wanneer een aandeel verkocht moet worden. Eigenlijk is het allemaal een enorm wiskundig verhaal. Daarom zijn computers juist zo handig om het allemaal uit te rekenen.

Een portfolio-insurance programma loopt bijvoorbeeld van 1 januari tot 31 december. Aan het eind van het jaar krijg je met zo'n programma of de vloer, als de markt ingestort is, of de waarde van de aandelenportefeuille.

Veel mensen reageren ongelovig als ze deze benadering met strategieën volgen. Zij zitten nog vast aan het idee dat analyse van koersverlopen, economische voorspellingen en dergelijke nodig zijn voor een juist portefeuillebeheer. In de dynamische handelsstrategie wordt een aandeel verondersteld een patroon te volgen zoals een stofdeeltje in een bak water; de beweging die je dan ziet is eigenlijk gelijk aan de beweging die je ziet als je aandelenkoersen tekent. Het gaat op en neer, alle kanten op."

Dit alles klinkt te eenvoudig; wat is de 'catch'?

"Eigenlijk is er geen 'catch', het enige is dat het zoekproces geld kost; je koopt altijd pas nadat de koers gestegen is en je verkoopt altijd pas nadat de koers gedaald is. Zo zijn er altijd kleine stukjes die je mist. Als je al die stukjes bij elkaar optelt kom je op de

De 'no forecast' aan

Harry M. Kat werkte bij Theodor Gilissen N.V. als investeringsanalist toen de beurskrach van '87 plaatsvond. Hij raakte geïnteresseerd in de vermeende invloed die de computergestuurde beleggingsprogramma's op de krach hadden. Toen niemand hem het fijne van deze programma's kon vertellen besloot hij hier zelf onderzoek naar te gaan doen. Kat raakte dermate gefascineerd dat hij zijn baan had opgezegd en zijn literatuur al bijeen had gezocht om te gaan promoveren, toen hij van Ankum hoorde dat er zoiets als het 'AIO-gebeuren' was. Nu, reeds 3 1/2 jaar later is hij gepromoveerd. "Ik had haast want mijn 'opportunity costs' waren immers enorm hoog".

Pieter van der Does

prijs van de strategie; de 'fee' die je aan de helderziende vermogensbeheerder zou moeten betalen. In de praktijk moet je deze kosten zien te reduceren."

Computergestuurde beleggingsprogramma's waren veel in het nieuws na de beurskrach van '87. Was er een verband tussen de intensiteit van de krach en het gebruik van computers?

"Eigenlijk is de relatie tussen het gebruik van computers en de intensiteit van de krach vrij onbetekenend. De toen veel gebruikte modellen waren portfolio-insu-

pure angstreactions. Bovendien is er natuurlijk weinig verschil tussen wat de computer doet en wat de man die hem geprogrammeerd heeft zou doen. Als je een strategie die je al jaren volgt in een expertsysteem stopt, heb je enkel menselijk falen uitgebannen."

Hoe belangrijk is de menselijke factor nadat het model eenmaal geoperationaliseerd is?

"Een man die zich ervan bewust is dat een bepaalde nauwkeurigheid en snelheid van handelen vereist is, kan veel toevoegen aan

een systeem, een man die het beter denkt te weten stuurt natuurlijk alles in de war. Als de computer kopen zegt bedoelt hij toch wel dat het binnen een half uur gebeurd moet zijn. In een erg onrustige markt kan dat 10 of 20 seconden zijn. Ook tijdens de krach werd heel duidelijk hoe belangrijk menselijk handelen in het geheel is. De mensen die vasthielden aan het programma, en

dus enorm gingen verkopen, hebben het redelijk goed gedaan. Er waren echter ook mensen die met precies dezelfde programma's werkten die op een gegeven moment de knop van de computer hebben uitgezet. Wat grappig is dat Leland O'Brien en Rubinstein, de uiteindelijke bedenkers van de strategie, tot de groep behoorden die hun schermen hebben uitgezet. Zij worden echter wel vaak aangehaald als voorbeelden dat de strategie niet werkt."

Hoe wordt een model ontwikkeld?



Foto: Hans Lingeman

Harry Kat: "hoge opportunitykosten"

rance modellen. Een van de argumenten waarom de beurskrach in '87 zo sterk was, is dat deze programma's, nadat de koersen gedaald waren, enorm begonnen te verkopen, hetgeen tot een neerwaartse spiraal zou leiden. Echter wat toen is opgetreden blijkt puur door paniek gevoed. Er draaiden trouwens niet genoeg computerprogramma's om veel effect te hebben. Het afschuiven van de intensiteit van de krach op de computerprogramma's moet je zien als het afschuiven op de grote onbekende:

pak van Harry Kat

"Het dynamische tradingmodel stamt uit het begin van de jaren '70. Het *Black and Scholes* model is erop gebaseerd. Om tot een strategie te komen moet je modelleren en aannames doen; je hebt dan een heel abstract model. Het model dat ik als basis heb gebruikt is heel standaard. Daarna moet je een aantal aanpassingen maken om het te operationaliseren. Een

aantal veronderstellingen, bijvoorbeeld dat de rente niet constant is, moet worden aangepast en transactiekosten moeten worden ingevoerd. Je hebt een afweging te maken tussen niet handelen met als risico dat er iets gebeurt waar je niet op voorbereid bent of wel handelen en transactiekosten betalen. Hier-tussen moet je een optimum vinden; één van de dingen die ik onderzocht heb. Als je minder vaak gaat handelen, nemen de transactiekosten aanzien-

lijk af, maar de onzekerheid omtrent de uitkomst wordt hoger. Na het operationaliseren van je model zet je een simulatiemodel op om te zien hoe factoren, niet opgenomen in je model de uitkomsten beïnvloeden. Je probeert te ontdekken wat optimaal is. Mijn simulatiemodel bestond uit duizend jaar gegenereerd op uurbasis. Van maandag vijf maart 1990 tot de vrijdag een jaar later, heeft de computer 1000 verschillende koersverlopen berekend. Op al die jaren kun je je strategie toepassen en zo krijg je een idee wat de risico's zijn die je met een bepaald programma loopt en wat de verschillen zijn van op verschillende manieren operationeel maken.

De theorie werkt eigenlijk voor alles: aandelen, opties, futures, wisselkoersen, etc., zolang het verloop maar onvoorspelbaar en grillig is. Dezelfde veronderstellingen zijn dan best redelijk."

Zijn er opzienbarende dingen uit dit onderzoek gerold?

"De verdienste van dit proefschrift is dat dit, voorzover bij mij bekend, de eerste keer is dat dit soort strategieën systematisch doorgespit zijn. Stap voor stap is bekeken welke manier van operationaliseren in hoeveel van de gevallen werkt, met welke verwachtingswaarde en standaard-

deviatie. Voor wat betreft de futures heb ik, denk ik, een redelijk inventieve oplossing verzonnen. Ik had een model gebouwd, gedeeltelijk gebaseerd op informatie uit de literatuur, gedeeltelijk op waarneming. Het was een gigantisch model, met 23 parameters. Omdat ik geen data had, kon ik de parameters niet schat-



Foto: FAA Fiducie

Onrustige markt: iedere seconde telt

ten. Het enige dat bekend was uit de literatuur was het gemiddelde, de standaarddeviatie en de serierecorrelatie van de reeks die ik probeerde te modelleren. Op dat moment vond ik net iets over neurale netwerken. Dit zijn computerprogramma's die leren door *trial en error*. Ze leren door cases te bestuderen en daaruit conclusies te trekken. Hierna bekijken ze weer een aantal nieuwe cases waaruit ze concluderen dat bepaalde dingen niet zo zitten zoals ze eerst verondersteld hadden. Toetsing en aanpassing, eigenlijk net zoals een kind leert praten. Ik heb in Amerika zo'n programma gekocht en ben ermee aan de slag gegaan. Omdat ik ook geen data had, viel er niets te schatten. Ik heb 1296 sets van 23 parameters vrij willekeurig ingevuld. Voor ieder van die 1296 sets heb ik 50 jaar aan data gegenereerd. Uit deze data heb ik weer teruggerekend wat de standaarddeviatie, de serierecorrelatie en het gemiddelde was. Toen had ik aan de ene kant een set parameterwaarden die ik gebruikt had en aan de andere kant het gemiddelde, de standaarddeviatie en serierecorrelatie berekend uit de gegenereerde data. Dit alles heb ik aan het neurale netwerk gegeven, om het verband uit te laten zoeken tussen de parameterwaarden die ik gebruikt had, en

het gemiddelde, de standaarddeviatie en de serierecorrelaties berekend met elke set parameters. Na twee dagen draaien had hij een verband gevonden tussen de parameters en de statistics. Aangezien ik de standaarddeviatie, serierecorrelatie en het gemiddelde uit de literatuur wist, kon de computer aangeven welke parameters ik zou moeten nemen om realistische reeksen te genereren. Zo heb ik met minimale gegevens een model met 23 parameters kunnen 'schatten'. Ik werk nu bij Mees

Pierson NV¹⁾ en eigenlijk zijn we inmiddels al veel verder dan ik na het schrijven van mijn proefschrift was. We kunnen nu een willekeurig aantal wisselkoersen, rentes en onderliggende waarden genereren. Hier hebben we enorme computersystemen, hetgeen wel nodig is: mijn PC heeft maanden staan janken van ellende. Voor PC-be-grippen was hij al enorm snel, maar duizend jaar op uurbasis bekijken, in de formule

stoppen, handelen, kosten aftrekken en dat nog eens een keer met verschillende manieren van operationaliseren is nogal wat."

Tot slot; hoe sta je tegenover je opleiding aan de FEE?

"Al vrij snel kwam ik er eigenlijk achter dat veel van wat ik daar geleerd had niet direct toepasbaar was. De reden hiervoor is vrij voor de hand liggend: meestal wordt je gedoceerd door mensen die weinig of geen praktijkervaring hebben. Zij kunnen niet goed bepalen wat relevant is en wat aanpassingen behoeft."

De kersverse doctor Kat ziet veel in de reorganisatie van het studieprogramma financiering door de nieuwe hoogleraar Boot (zie ook interview pag. 30). In dit vak geïnteresseerden kunnen zich verheugen op het volgend jaar: in het 3^e trimester zal Kat in een specialisatiecursus 'Capita selecta van de optietheorie' mensen een hoop bagage geven waar ze hopelijk wel mee uit de voeten kunnen.

¹⁾ Pierson, Heldring & Pierson NV is per 23-4-'93 omgedoopt tot Mees Pierson NV.

Geldgebruik en be

Sinds 1990 neemt de Nederlandsche Bank deel aan het AGB/Intomart script-panel onderzoek 'Betaalgedrag en Plastic geld in Nederland' onder circa 5.000 personen, via een basisvragenlijst en via de inbreng van een twintigtal specifieke vragen over kasbeheer en betaalgedrag. Een belangrijk oogmerk van de deelname is inzicht te krijgen in het effect van alternatieve betaalmiddelen op het gebruik van contant geld, hetgeen zowel vanuit bedrijfseconomisch als vanuit monetair economisch oogpunt van eminent belang is voor de centrale bank.

ALGEMENE ASPECTEN

In de basisvragenlijst wordt men gevraagd naar bezit en gebruik van betaalmiddelen en de houding tegenover plastic geld, dat wil zeggen het betalen met een PIN-pas. Uit de antwoorden blijkt onder meer dat het gebruik van cheques en girobetaalkaarten enigszins terugloopt. Een kleine 20% van de respondenten schrijft nog minstens één keer per week een cheque of betaalkaart uit. De in 1988 ingevoerde tarifiering voor cheques boven een bepaald aantal is zeker niet vreemd aan deze daling. Anderzijds hebben ook de girobetaalkaarten die tot nu toe gratis zijn hun beste tijd gehad. Vermoedelijk speelt dus ook mee de vervanging van cheques door contant geld, dat dankzij de geldautomaten gemakkelijker beschikbaar is dan vroeger. Verder is de credit-card veel minder algemeen verspreid dan wel wordt aangenomen. 11% van de respondenten heeft er een, maar slechts 1% maakt er minstens één keer per week gebruik van, en veel groei is daar niet in waarneembaar. Het betalen per betaalautomaat scoort met 10% aan frequente gebruikers nu al hoger en dit zal met de forse groei van het aantal automaten de komende jaren alleen maar toenemen.

Voorlopig is de grote winnaar echter de geldautomaat (GEA), waarvan er inmiddels in Nederland al 4.000 zijn geïnstalleerd. In 1992 was voor 47% van de respondenten de geldautomaat het meest gebruikte middel om geld op te nemen, tegen 17% in 1989. Wel is sprake van enige groeivertraging wat erop wijst dat de invoering van de geldautomaten inmiddels over haar hoogtepunt heen is. Overigens kan de begin dit jaar door de ABN-Amro ingevoerde maatregel om één gulden te rekenen voor balie-opnamen onder f250 als ook een automaat beschikbaar is voor een nieuwe groei-impuls zorgen. De geldautomaat is vooral bij het jongere publiek erg geliefd. Van de leeftijdscategorie van

Over het gebruik van chartaal geld (bankbiljetten en munten) en het betalen in het algemeen is, zeker gezien het alledaagse karakter ervan, eigenlijk verbluffend weinig bekend. In Nederland is deze kennis, mede dankzij een zekere traditie op dit terrein en de inspanningen van de centrale bank, overigens beduidend groter dan in andere landen. Een belangrijke bron van informatie vormen daarbij enquêtes. Deze bijdrage doet verslag van een dergelijke enquête.

dr W.C. Boeschoten

18-29 jaar voorziet al bijna 70% zich meestal via deze flappentappers van contanten.

Tenslotte is de houding tegenover plastic geld in de jaren 1990-1992 positiever geworden. Zo ziet nu 53% van de respondenten plastic geld als het betaalmiddel van de toekomst, tegen 50% in 1990. Anderzijds wil nog 45% altijd met contant geld blijven betalen. Ook de veiligheid van plastic geld is men positiever gaan beoordelen, zij het dat slechts 38% ermee instemt dat de veiligheid daadwerkelijk goed is geregeld. Vooralsnog vindt men de PIN-pas toch vooral handig voor het opnemen van contanten (66%). Het betalen met een PIN-pas bij tankstations en supermarkten wordt vooralsnog door 52% respectievelijk 40% van de respondenten als handig gezien, tegen 30% bij de credit-card.

KASOPNAMEN

Kijken we naar de kasopnamen, het eerste element van het specifieke onderzoek voor de Bank, dan blijkt dat men in 1992 gemiddeld 3,4 keer per maand contant geld op-

nam met gemiddeld f300 per opname. De frequentie neemt voortdurend toe bij een afnemend bedrag per opname. Dit verschijnsel is vooral het gevolg van het toenemende gebruik van geldautomaten, die het opnemen van contanten vergemakkelijken en aldus de transactiekosten verlagen. Overeenkomstig het transactiemodel van Baumol/Tobin leidt dit tot een hogere opnamefrequentie, een lager gemiddeld bedrag per opname en mitsdien tot lagere gemiddelde chartale kassen, kortom tot een efficiënter kasbeheer. Gemiddeld houden GEA-gebruikers 38% lagere transactiekassen aan. Dit verschil is echter ten dele te wijten aan specifieke karakteristieken van deze groep (relatief jong, met een geringere bestedingscapaciteit). Volgens een regressie-analyse die hiervoor corrigeert komt het effect van het GEA-gebruik uit op een 25% of circa f80 lagere kasvoorraad. Ook het gebruik van alternatieve betaalmiddelen zoals cheques en PIN-betalingen leidt tot lagere kassen, mede omdat zij de kassen voor onvoorziene uitgaven grotendeels overbodig ma-

Tabel Kasopnamegedrag en chartale kassen in 1992

	Totaal	GEA gebruik		Gebruikers van		
		wel	niet	cheque	credit- betaal- card automaat	
<i>Kasopnamen</i>						
- frequentie	3,38	3,97	2,95	4,04	3,46	4,5
- bedrag per opname (glds)	300	221	359	266	258	21
- bedrag per maand	821	776	855	943	806	85
<i>Chartale kassen (glds)</i>						
- in portomonnaie	112	103	119	99	93	10
- huishoudkas	202	156	235	166	173	16
- spaarkas	255	197	289	290	146	26

Toelichting: GEA-gebruikers zijn diegenen voor wie de geldautomaat het meest gebruikte medium voor het opnemen van contanten is. Als gebruikers van cheque, credit-card en betaalautomaat zijn diegenen aangemerkt, die minimaal één keer per week van deze betaalmiddelen gebruik maken.

taalgedrag

ken. Aangezien het gebruik ervan niet erg is veranderd, is het effect op de chartale circulatie echter vrij beperkt geweest. Ook anderszins sporen de uitkomsten van de regressie-analyse met het transactiemodel van Baumol/Tobin. Naarmate transactiekosten hoger zijn, bijvoorbeeld vanwege een hoger inkomen, minder beschikbare tijd, grotere inspanning vanwege ouderdom of slechtere bereikbaarheid van opnameplaatsen, is de kasopnamefrequentie lager en het per keer opgenomen bedrag hoger.

Omerekend werd in 1992 door personen van 18 jaar en ouder in totaal voor f115 miljard aan contanten opgenomen, tegen f101 miljard in 1990. Dit komt neer op een stijging van 13%, bij een nominale consumptiegroei van nog geen 11,5%. Dankzij de geldautomaat, het teruglopende chequegebruik en het vooralsnog beperkte succes van nieuwe betaalvormen heeft het contant betalen dus wat aan terrein herwonnen. Behalve via opname verkreeg in 1992 14% van de respondenten ook nog op andere wijze contanten. Het gaat daarbij om f15,5 miljard, of 12% van de totale chartale omzet van gezinnen. Volgens een in 1983 in opdracht van de Bank gehouden NIPO-enquête bedroeg het aandeel van de op andere wijze verkregen contanten in 1983 nog 20%, waarbij 25% van de respondenten betrokken waren. De uitkomsten duiden dus op een forse teruggang van contante uitbetaling van loon en salaris tussen 1983 en 1991.

CHARTALE KASSEN

Bij de contante kassen is onderscheid gemaakt naar transactiekassen, aangehouden in portemonnaie respectievelijk huishoudkas, en naar spaarkassen. In totaal gaat het daarbij in 1992 om f569 per respondent, waarvan 55% aan transactiekassen en 45% aan spaarkassen. De toename van de transactiekassen tussen 1990 en 1992 van nog 9,5% ligt beduidend onder de chartale omzetgroei van 13%. Dit bevestigt dat in de beschouwde periode het kasbeheer efficiënter is geworden, vooral door het sterk toegenomen gebruik van geldautomaten. Gemiddeld genomen houden GEA-gebruikers bijna 30% minder aan dan niet GEA-gebruikers. Net als in het geval van de kasopnamen is echter regressie-analyse vereist om

inzicht te verkrijgen in het pure effect van de alternatieve betaalmiddelen, los van het effect van persoonlijke karakteristieken. Volgens de desbetreffende uitkomsten doet het GEA-gebruik de totale transactiekassen met 15%, of f45, afnemen. Het effect van het GEA-gebruik ligt bij de spaarkassen met 13% nauwelijks lager, zodat kennelijk ook de spaarkassen een zekere transactiefunctie vervullen. Over het algemeen kunnen voor het kasbeheer dezelfde patronen worden waargenomen als voor de kasopnamen. Hogere transactiekosten hebben een positief en het gebruik van alternatieve betaalmedia een negatief effect op de omvang van de chartale kassen.

Als we de contante kassen uit de enquête omrekenen naar een landelijk totaal dan komen we op een bedrag van f 6,8 miljard. Dit is slechts 18,5% van de feitelijke chartale circulatie van f36,8 miljard! Waar is de rest? Volgens schattingen uit het begin van de jaren zeventig bevindt zich nog circa 14% bij bedrijven, inclusief winkels. Daarnaast zal zich ook nog 1% à 2% in het buitenland bevinden. Dan blijft echter altijd nog tweederde van de circulatie onge traceerd. Het merendeel van deze onverklaarde rest bevindt zich waarschijnlijk in opotkassen, voornamelijk aangehouden in de hoogste bankbiljettencoupons. Dit kan onder meer worden afgeleid uit de levensduur van bankbiljetten, uit de snelheid waarmee ze op de Nederlandsche Bank terugkeren en uit specifiek onderzoek naar het houderschap van biljetten van f1000¹⁾.



Al 4000 flappentappers in Nederland

Met de hierboven geraamde kassen van de gezinnen wordt, zoals we zagen, een chartale omzet gegenereerd van f130 miljard. Dit komt neer op een omloopsnelheid van de transactiekassen van gezinnen van bijna 35 per jaar. Voor de totale kassen, inclusief de spaarkassen, komt de omloopsnelheid op 20. Het betreft hier de totale chartale omzet, inclusief het monetair niet relevante deel dat niet voor betaling wordt gebruikt, zoals stortingen op eigen rekening en kapitaalexport naar het buitenland. Exclusief de omzet van f15 miljard die hiermee minimaal gemoeid is, bedraagt de omloopsnelheid van de transactie- en totale kassen 32 respectievelijk 18.

BETAALGEDRAG

De laatste schakel in de keten vormt het betalen, waarbij de aandacht primair uitgaat naar de vervanging van contant betalen door alternatieve betaalvormen. Hiervoor zijn 12 kwantitatief belangrijke dan wel representatieve bestedingsplaatsen geselecteerd. Daarmee zijn 70% van de toonbankbetalingen gedekt, die in totaal in 1992 circa f175 miljard belopen, of 60% van de gezinsbestedingen. De overige 40% betreft bestedingen die vrijwel geheel giraal worden voldaan, zoals gas en elektra, aflossing van hypotheek, huur en medische diensten. Via ondervraging naar gemiddelde bestedingsfrequentie, gemiddeld bedrag en betaalwijze kan aldus een alleszins representatief beeld worden verkregen van het betaalgedrag van gezinnen. Na omrekening resulteert een totaal

contant betaald bedrag van f115 miljard, wat opvallend sterk overeenkomt met de eerder gemeten instroom van contanten. Het aandeel van de contante betalingen in de totale toonbankomzet geeft een marginale stijging te zien van 63,6% naar 63,8%, hetgeen bevestigt dat het contant betalen enigszins aan terrein heeft gewonnen. De winst van de credit-card en de betaalautomaatbetalingen van respectievelijk 1,1 en 0,6 procentpunt gaat dus geheel ten koste van het aandeel van de cheques.

De betaalwijze per bestedingsplaats wordt, blijkens de uitkomsten van een logit-analyse, gedomineerd door de hoogte van het te betalen bedrag. Zo heeft in de supermarkt en het warenhuis een 10% hoger bedrag een ruim 3% kleinere kans om contant te worden betaald. In kledingwinkels en tankstations is dit circa 2,5%. Voor wat betreft het contant betalen is het gevonden patroon over de vijf bestedingsplaatsen vrij uniform. Degenen voor wie tijd re-

Foto: Hans Lingeman

 **vervolg op pagina 8**

latief kostbaar is maken minder gebruik maken van contanten, aan de verkrijging waarvan een zeker tijdsbeslag en ongemak is verbonden. Zo leiden een hoger inkomen, een hogere opleiding en het hebben van een baan tot een lager gebruik van contanten. Anderzijds hebben zelfstandigen een uitgesproken voorkeur voor contant betalen.

DE TOEKOMST

Om een indicatie te krijgen van de mogelijke toekomstige ontwikkeling van kasmanagement en betaalgedrag is ook direct gevraagd naar het gedrag van de respondenten in het opnemen en aanhouden van contanten voor een toekomstige situatie waarin op ruime schaal geld- en betaalautomaten beschikbaar zijn. Vanwege de onzekerheden omtrent de aard van de tarifiering in deze toekomstige situatie is deze, hoe belangrijk ook, niet in de vraagstelling betrokken. De totale transactiekassen zullen in die toekomstige situatie naar verwachting 17% lager liggen dan nu, waarbij het bedrag dat men op zak heeft een grotere daling te zien geeft dan de huishoudkas. Deze resultaten sporen met de verwachte daling van 20% van het bedrag per opname. Berekend vanuit het betaalgedrag komt de verwachte daling met ruim 30% beduidend hoger uit. Voor cheques en credit-card betalingen is het verwachte terreinverlies met 48% respectievelijk 72% overigens nog een stuk hoger. De uiteindelijke daling van de totale chartale circulatie valt beduidend lager uit dan de hier gemeten 20% à 30% omdat de

spaarkassen en de hier niet waargenomen opotkassen niet of in ieder geval minder gevoelig zullen zijn voor de ontwikkelingen in het betalingsverkeer. Anderzijds lijkt voor de kassen van bedrijven de verwachte daling van de transactiekassen van gezinnen van 20% à 30% van toepassing. Al met al wijzen de resultaten op een daling van de waarde van de totale circulatie van hooguit zo'n 10% à 15%.

BESLUIT

Het voorgaande illustreert het nut van enquêtes ter verkrijging van anderszins niet of onvolledig beschikbare informatie over het geldgebruik. Belangrijke uitkomsten zijn onder meer een duidelijk efficiënter kasbeheer van de gezinnen dat zijn weerspiegeling vindt in de vertraging en in 1992 zelfs daling van de chartale circulatie in Nederland. De effecten van de moderne betaalmedia op de chartale circulatie zijn vooralsnog beperkt maar kunnen blijkens de enquête-uitkomsten in de toekomst zeer significant zijn waarbij zowel voor het tijdpad als voor de omvang de tarifiering van de betaalmiddelen een grote rol zal spelen. Vanuit monetair theoretisch oogpunt is het interessant dat tal van implicaties van het transactiemodel in de micro-gegevens zijn terug te vinden.

Willem Boeschoten is adjunct afdelingsdirecteur van de afdeling Wetenschappelijk onderzoek en econometrie van de Nederlandsche Bank.

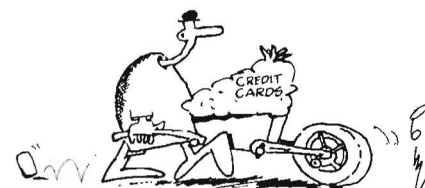
1. Vgl. W.C. Boeschoten en M.M.G. Fase, The Demand for Large Bank Notes, *Journal of Money, Credit and*

Banking 24, nr 3, augustus 1992, blz 319-337, alsmede W.C. Boeschoten, *Currency Use and Payment Patterns*, Kluwer, Academic Publishers, Dordrecht/Boston/Londen, 1992.

VROEGER MOEST MEN
MET ZAKKEN VOL GELD
OVER STRAAT....



DANK ZIJ DE
BANKEN IS DAT
VERANDERD...



VANDAAG MOET MEN
MET ZAKKEN VOL PLASTIC
OVER STRAAT.

R

Er is plaats bij Rostra
voor een FOTOGRAAF en een
PENNINGMEESTER,
Geïnteresseerd?
Schrijf een brief of kom
langs op kamer 0.05.

Inflatie: goed of slecht?

Oma mopperde nogal eens over het feit dat alles steeds duurder werd. In de loop der tijden zijn veel mensen echter gewend geraakt aan inflatie. Een zestigjarige Brit heeft het prijspeil gedurende zijn leven met 4000% zien stijgen, een even oude Nederlander met 1000%. Jaarlijks stijgende lonen en groeiende prijzen van huizen komen ons meestal niet slecht uit. Het tijdperk van inflatie is echter op z'n retour. Wat zijn de voor- en nadelen van een leven zonder inflatie?

Robbertjan Roet

De gemiddelde inflatie in de G7-landen is weer op het peil van de jaren zestig van zo'n 3 procent. Enkele jaren geleden zouden we dit heuglijke feit met veel gejubel hebben ontvangen, desondanks zijn de autoriteiten nog niet tevreden. Omdat prijsstabiliteit grote voordelen zou hebben zijn enkele landen van plan de inflatie voorgoed uit te bannen. Om de vruchten te kunnen plukken van stabiele prijzen zullen slechte gewoonten, die zijn aangeleerd tijdens het inflatie-tijdperk, afgeleerd moeten worden. Dit zal niet meevallen want, zoals in de inleiding al genoemd werd, de laatste twee generaties zijn volledig opgegroeid met vrijwel continu stijgende prijzen. In de jaren zeventig stemden bedrijven, financiële markten en consumenten hun gedrag niet of te laat af op de toen onverwacht omhoogvliegende inflatie. De gevolgen waren chaotisch: zonder dat ze het zelf realiseerden werden door de negatieve reële rente spaarders benadeeld en schuldenaars begunstigd en werden bedrijfsresultaten geflatteerd. Onverwachte desinflatie (afnemende inflatie) zal arbeiders, managers en investeerders in verwarring brengen omdat ze hun zaken en gewoonten hebben aangepast aan continu stijgende prijzen. Wijs geworden door de geleden verliezen in de jaren zeventig zullen obligatiebeleggers niet op nul-inflatie anticiperen voordat ze er met hun neus op worden gedrukt.

HUIZENBEZITTERS

Nu de inflatie op z'n retour is zullen bedrijven hun zaakjes moeten aanpassen. Managers kunnen niet langer met hun voor inflatie gecorrigeerde cijfers in jaarverslagen de financiële schijn ophouden. Willen ze overleven in een vrije handelsmarkt dan zullen ze jaarlijkse prijsstijgingen moeten bedwingen. In de toekomst zal een produktiviteitsstijging nog het enige excuus zijn voor een prijsstijging. Vakbonden verliezen hun bestaansrecht want hun hoofdtak is immers het opkomen voor de compensatie van inflatie in de lonen van hun leden.

Gedurende de perioden van inflatie meenden de meesten dat een huis verreweg de beste investering was. Professor van Duijn voegt hier in zijn artikel op pagina 14 aan toe dat 'investeren in een huis wel inflatiebestendig maar niet recessiebestendig is'. Inflatie tast de reële waarde van een hypotheek aan terwijl daar bovenop nog een winst valt op te strijken door de waarde-stijging van het huis. Hoe groter de hy-

potheek, hoe groter de winst. Bij het aantreden van een tijdperk van prijsstabiliteit zal dit voordeel voor huizenbezitters tot het verleden gaan behoren. Mensen zullen huizen kopen om een dak boven hun hoofd te hebben, niet meer als een speculatieve investering. Als met het geld van vandaag even veel gekocht kan worden als dat van morgen hebben reclamelokkertjes als 'Koop vandaag en betaal later' niet zo veel nut meer. De banken kunnen wel inpakken want consumenten zullen hierdoor minder gaan lenen en fi-



Minder sparen bij nul-inflatie

nanciële diensten als tegen inflatie beschermende beleggingsconstructies, fondsenbeheer en levensverzekeringen zijn niet of nauwelijks meer nodig.

GEEN OVEREENSTEMMING

In 1991 werd in Canada een conferentie gehouden rond het thema 'prijsstabiliteit'. Het doel was onderzoek te bevorderen en te debatteren over de kosten en de voordelen van het nastreven van prijsstabiliteit. Onder de aanwezigen bevonden zich politici, (economische) wetenschappers en beleidsmedewerkers van centrale banken uit verschillende landen. De meningen over het geheel of nagenoeg terugdringen

van inflatie waren verdeeld. In een aantal gepresenteerde nota's was de teneur dat geld een belangrijke bron is voor schommelingen in investeringscycli en dat pogingen om inflatie in de kiem te smoren hoofdzakelijk tot recessies leiden. Ook poneerden ze, zoals de gebeurtenissen in de laatste vijftien jaren duidelijk getoond hebben, dat inflatoire economieën de neiging hebben tot het teweegbrengen van uitschieters die resulteren in buitensporige verwachte prijzen van roerende goederen en grondstoffen. Dit leidde tot te

hoge investeringen die erg kostbaar zijn voor de economie. Vergelijk bijvoorbeeld de investeringsexplosie van eind jaren zeventig en de grote groei van nieuwbouw van onroerend goed aan het eind van de jaren 80. Er waren echter ook voorstanders van inflatie. Een van hen concludeerde uit zijn onderzoek dat het terugdringen van inflatie leidt tot een groei in produktie. Zo lang mensen verwachten dat deze groei (eeuwig) aanhoudt zouden de voordelen van prijsstabiliteit de kosten ruimschoots overtreffen. Overeenstemming over de optimale inflatie was niet te verwachten. Voorzitter

Greenspan van de Federal Reserve Board deelde desgevraagd mee dat een inflatie die laag genoeg was om door huishoudens en bedrijven in hun economische beslissingen genegeerd te worden voor hem bevredigend was. Hij voegde er aan toe dat dat getal niet ver van nul lag.

Bronnen:

The Economist, nr. 7773, augustus 1992, blz. 13, 14, 63, 64.

Journal of Money, Credit and Banking 23, nr. 3, augustus 1991, 433-437, 613-618.

De goudpolitiek van DNB

De opbrengst van \$ 4,3 miljard werd toegevoegd aan de deviezenreserve. Eerder in 1992 had de Nationale Bank van België ruim 200 ton goud verkocht. De belangrijkste overweging van de Bank voor de omvangrijke goudverkoop, overeenkomend met 20% van de mondiale jaarproductie tegen een gemiddelde prijs van ongeveer f 18.800 per kilo, was de wens het aandeel van het goud in de Nederlandse goud- en deviezenreserve beter in overeenstemming te brengen met die in de andere belangrijke goudhoudende EG-lidstaten. Op termijn leidt deze omzetting van goud in deviezen bovendien tot een aanmerkelijke winststijging wegens extra rentebaten. Genoemd is een bedrag van f 400 miljoen per jaar bij de huidige internationale rentevoeten en wisselkoersen. Dit komt ten goede aan de Staat als enige aandeelhouder. Het bijzondere aan deze goudverkoop was dat zij, evenals die van de Nationale Bank, geen noemenswaardige invloed heeft gehad op de goudprijs en niet tot een verstoring van de goudmarkt heeft geleid. Mede daardoor droeg deze transactie een uniek karakter. Goudverkoppen door centrale banken zijn



Goud van DNB als warme broodjes verkocht

onderdeel van hun goudpolitiek. Het oogmerk van dit artikel is een aantal opvattingen over de goudpolitiek in Nederland sinds 1873 de revue te laten passeren. Beschouwd worden de jaren vóór WO I, het interbellum en het tijdvak sinds WO II. Deze periodisering bepaalt de grote lijn van het volgende. Lange tijd gold goud als vluchthaven bij onzekerheid op de valutamarkt en anker van prijsstabiliteit. Ter afsluiting wordt daarom kort ingegaan op het prijsbeloop van het goud, de ontwikkeling van enkele belangrijke wisselkoersen

Begin 1993 werd bekendgemaakt dat de Nederlandsche Bank in het najaar van 1992 bijna een kwart van haar goudvoorraad had verkocht. Hierdoor daalde de goudvoorraad van 1.707 tot 1.307 ton. In dit artikel wordt de historie en de functie van onze nationale goudvoorraad en het hoe en waarom rond deze omvangrijke transactie uit de doeken gedaan.

prof.dr. M.M.G. Fase

en de inflatie sinds 1875.

GOUDEN STANDAARD: 1873-1914

Nederland aanvaardde de gouden standaard in feite in 1875, nadat in 1873 een aantal andere Europese landen zoals het nieuwe Duitse keizerrijk daartoe was overgegaan. Dit geschiedde niettegenstaande Piersons - van 1885 tot 1891 president van de Bank - persoonlijke opvatting dat het bimetallisme te verkiezen ware omdat dit een ruimere internationale liquiditeitsbasis zou verschaffen en prijsstabiliteit zou waarborgen. Deze kwestie kwam uitvoerig aan de orde in het zogenaamde goudschaarstedebeet en de mogelijke weerslag daarvan in de prijsdeflatie in het laatste kwart van de 19^e eeuw¹⁾. Het goud werd echter de spil van het internationale monetaire stelsel. Eén van de spelregels van dit stelsel was goudconvertibiliteit, dat wil zeggen aan- en verkoop van goud met oog op handhaving van de wisselkoers. Toch vermelden historici van de gouden standaard, zoals Bloomfield²⁾ en G.M. Verrijn Stuart³⁾ dat te grote goudreserves met oog op de rentabiliteit van de centrale banken zo veel mogelijk werd vermeden. De voornaamste middelen daarbij waren discontobeleid en kredietpolitiek via liquiditeitsreserves.

INTERBELLUM

Na meer dan een kwart eeuw rust laaide in Nederland de discussie over de goudpolitiek weer op rond het einde van WO I, toen het internationale ruilverkeer ernstig was verstoord door de oorlogshandelingen en zich naar de neutrale landen zoals Nederland en aanvankelijk de VS een opzienbarende toevloed van goud voordeed. Dientengevolge steeg de goudvoorraad in

Nederland van 102 ton in juli 1914 tot 374 ton in november 1918 en verdrievoudigde de geldcirculatie tot ongeveer f 2.100 miljoen, dat wil zeggen van 26% van het netto nationale inkomen in 1914 tot 52% in 1918. Deze verdubbeling van de geldquote betekende een enorme monetaire verruiming die brandstof was voor een bedreigend inflatiepotentieel. De inzet van het gouddebat van toen was dit potentiële inflatiegevaar voor Nederland. De voornaamste deelnemers waren G. Vissering, toen president van de Nederlandsche Bank, en C.A. Verrijn Stuart, hoogleraar staathuishoudkunde in Utrecht.

Visserings opvatting blijkt onder andere uit zijn brochure 'Het vraagstuk van de geldruimte in Nederland en de goudpolitiek van de Nederlandsche Bank'⁴⁾. Vissering memoreert de pleidooien in Duitsland voor de onttronning van het goud omdat de goudvoorraad 'eene bij de circulatiebank renteloze en nutteloze massa is ...' voor zowel de binnenlandse geldpolitiek als het wisselkoersbeleid. Hij meent echter dat het goud in Nederland, waar het niet als binnenlands betaalmiddel dienst deed, een nuttige rol heeft gespeeld in het internationale betalingsverkeer. Vissering (blz 46) concludeert dat hij dan ook enigszins verbaasd is over de pleidooien voor afschaffing van het goud, omdat daarbij de onontbeerlijke rol voor internationale verrekningen volledig over het hoofd werd gezien. Hij voegt daaraan toe (blz 49): 'Mochten de omstandigheden ook voor haar anders worden, dan zal zij moeten overwegen of ook voor haar wijzing in die politiek gewenscht zal worden. Dit kan natuurlijk noodig worden, indien de groote Rijken om Nederland heen een gansch nieuwen weg gaan inslaan; voorschands geeft de nieuwe koers van enkelen in den vreemde echter nog geen grond daartoe.' Tot zover Vissering in 1917. In 1925 zou hij als Bankpresident meewerken aan de herinvoering van de gouden stan-

gedurende de laatste eeuw

daard en een gedeelte van de Nederlandse goudvoorraad rentedragend maken door omzetting in ponden.

C.A. Verrijn Stuarts zienswijze op het goud is weergegeven in diens Utrechtse oratie uit 1917. Verrijn Stuart merkt op (blz 5): 'Met goud kunnen wij ons voeden noch kleden', en verder (blz 20): 'Het goud ontleent zijn waarde aan de verhouding tusschen goudvoorraad en behoefte'. Gelet op het feit dat de goudbehoefte van de industrie zeer gering is, hangt de waarde van het goud, gegeven het aanbod, geheel af van de vraag door centrale banken. Hij concludeert: 'En voor het volk als geheel vormt die toestrooming van goud, ..., een stellig nadeel. Niet het minst met het oog op de toekomst' en (blz 28): 'De goudkwestie heeft inderdaad uitsluitend met het oog op de wenschelijke handhaving van vastheid in de wisselkoers belang' en (blz 29) dat: 'de banken desondanks goud voor dit doel (d.i. aanzuivering van een nadelig saldo op de betalingsbalans) reserveerend, zouden dus een deel van haar vermogen beleggen in een zeer speculatief artikel, waartoe een goede bankpolitiek zeker niet zal willen besluiten'. Verrijn Stuart ziet een analogie tussen de opkomst van fiduciair geld en de invoering van een wisselportefeuille in plaats van metaal als hij noteert (blz 32): 'Een stelsel, dat nog verdere bezuiniging op het gebruik van edele metalen mogelijk maakt, dan door de invoering van het bankbiljet destijds reeds werd verwezenlijkt, en zodoende den nationalen rijkdom, in nog meerdere mate dan thans reeds, den voor de ontwikkeling der volkswelvaart meest gewenschte vorm verzekert.' Hij besluit (blz 34): 'Het is, meen ik, de plicht der overheid om hier met ver vooruitzienden blik tijdig de noodige voorzorgen te nemen, en bij voorbaat het land te behoeden voor de nadeelen, waarmede het wordt bedreigd, door hetgeen, naar alle waarschijnlijkheid, de toekomst met betrekking tot het goud brengen zal. Reeds nu zal de oplossing van het probleem hoe ons land de honderden miljoenen goud, welke voor de nationale behoeften niet noodig zijn, weer zonder te groote verliezen kwijt zal raken, zorg genoeg baren. Mogen wij althans er voor worden bewaard, den goudvoorraad nog verder te zien groeien. **Caveant consules**, opdat men niet later van Nederland hetzelfde zegge, wat het riet te fluisteren wist van Koning Midas, die ook eenmaal het

slachtoffer dreigde te worden van de *auri sacra fames*.'

Overigens resulteerde Visserings beleid om het goud rentedragend te maken in september 1931 bij de devaluatie van het pond in een verlies van f 30 miljoen. Dit vormde de aanleiding tot zijn terugtreden als Bankpresident. Terugblikkend stellen we vast dat sinds 1931 het prijspeil vertwaalfvoudigde zodat dit verlies, omgerekend naar huidige koopkracht, ongeveer f360 miljoen dat wil zeggen ruim 20% van de uitgekeerde winst van 1992, zou zijn. Dit is minder dan de hiervoor genoemde extra jaarlijkse bate op de goudtransactie van 1993 die de Bank op den duur voorziet.

DE RESERVEPOLITIEK VAN DNB NA WO II

Door de Nederlandsche Bank wordt na WO II een wat dr Holtrop, president gedurende de jaren 1946-1967, noemt orthodoxe reservepolitiek gevoerd: 'In my opinion a central bank had to hold its reserves in gold or, to a limit extent, in wor-



De Nederlandse 'Fort Knox'

or expected that the price of gold would be increased, but because I felt it necessary that balance-of-payments discipline should also be exercised by key-currency countries'. In het jaarverslag van 1964 gaat Holtrop nog zijdelings in op de positie van het goud in de deviezenvoorraad. In het kader van de op dat moment bestaande kritiek op het internationale monetaire stelsel, rekent hij Nederland tot de goudlanden die door hun relatief groot bestanddeel van goud in hun deviezenvoorraad verhinderen dat de goudwisselstandaard zich tot een zuivere valutastandaard ontwikkelt, maar die tegelijkertijd wegens de rentederving de last daarvan dragen (Jaarverslag van de Nederlandsche Bank 1964, blz 23). Een mogelijke oplossing van dit probleem ziet hij in de introductie van een vaste verhouding tussen goud en valuta's binnen de reserves. Hij geeft echter toe dat dit bij stijging van de totale reserves automatisch tot kredietverlening aan het reservevalutalend leidt.

Het reservebeleid van de Nederlandsche Bank komt voor de eerste maal sinds de jaren 1930 in 1968 ter discussie. In dat jaar vraagt het kamerlid Vondeling zich bij de algemene beschouwingen af of de rentabiliteit van de Bank geen grotere rol zou moeten spelen bij de beoordeling van het beleid inzake de samenstelling van de reserves. Hij rekent de toenmalige Minister van Financiën Witteveen voor dat wanneer voor een bedrag van f 1 miljard aan goud wordt omgezet in dollars, bij een rente van 7 à 8%, een additionele winst zou worden geboekt van f 70 à f 80 miljoen per jaar (Handelingen II, 1969-1970 J, blz 33-34) ⁶⁾. In zijn antwoord gaat Witteveen niet in op deze rentabiliteitsbenadering, maar wijst hij op de internationale aspecten. Uit deze reactie kan worden opgemaakt dat de minister op dezelfde lijn zit als Bankpresident Zijlstra en diens voorganger Holtrop. Wanneer, aldus Witteveen, de reservevalutalenden hun tekort kunnen dekken omdat anderen bereid zijn deze valuta's aan te houden in hun deviezenvoorraad, is er voor deze landen weinig of geen noodzaak om hun betalingsbalans in evenwicht te brengen. Zolang de wisselkoersen vast zijn, zou elke monetaire discipline ontbreken. Op 23 december 1971, het stelsel van Bretton Woods was reeds aan het wankelen, dient

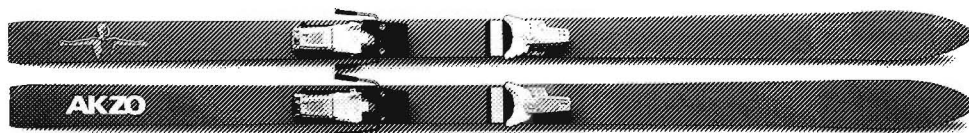
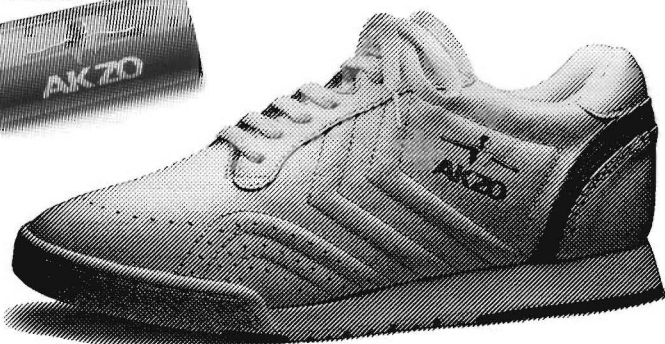
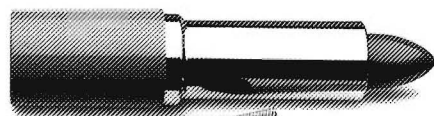
king balances in the preferred key-currency, which in our case was the dollar'⁵⁾. De Bank hangt deze politiek aan vanwege de disciplinerende werking die uitgaat van goudafvloeiing in het geval van een betalingstekort. Holtrop zegt in dit verband: '... Insofar as I preferred to hold reserves in gold, it was not so much because I hoped

11

➔ **vervolg op pagina 13**



ERE WIE ERE TOEKOMT.



Akzo. Met maar liefst 63.000 mensen in 50 landen actief op het gebied van chemie, vezels, verven en lakken, zout en de gezondheidszorg. Levert voor tal van produkten belangrijke grondstoffen.

Akzo nv, Velperweg 76, Postbus 9300, 6800 SB Arnhem.

CREATING THE RIGHT CHEMISTRY.

het kamerlid Vondeling een motie in waarin hij de regering in overweging geeft een zodanig beleid van de Nederlandsche Bank te bevorderen dat een deel van het goud wordt omgezet in rentedragende deviezen. In afwijking van zijn vroegere pleidooi voor omwisseling in dollars, dringt hij thans aan op omzetting van het goud in Japanse yens, Zwitserse franken en Duitse marken (Bijlage Handelingen II, 1971-1972, 11500 Hoofdstuk IX B en Handelingen II, 1971-1972, blz 2018 ev). De gedachte daarbij is dat omzetting van goud in rentedragende valutategoeden resulteert in een toeneming van de winst, die aan de staat ten goede zal komen. Deze zou daardoor de mogelijkheid krijgen haar uitgaven te vergroten. De motie Vondeling wordt krachtig bestreden door de Minister van Financiën Nelissen. Van de zijde van de KVP stelt het kamerlid Van Amelsfoort zich op het standpunt dat het budgettaire motief niet kan en mag gelden voor het reservebeleid van de Nederlandsche Bank. Een ander motief, zo stelt Van Amelsfoort, zou kunnen zijn om langs deze weg compensatie te bieden voor koersverliezen op het valutabestanddeel van de officiële reserves. Dit werd geschat op f 300 miljoen. Dit is echter niet de bedoeling van Vondeling. Een derde motief dat Van Amelsfoort aanvoert, is dat goudverkoop past in een proces van demonetisering van het goud. Van Amelsfoort acht dit een in beginsel aanvaardbaar motief, maar op dat moment prematuur gezien het Smithsonian agreement van 18 december 1971. De motie Vondeling wordt verworpen, ondanks de steun van de fracties van de PvdA, D'66, PPR, CPN en PSP. Achteraf bezien is dit derde motief hoogst interessant gezien de goudverkoop van 1993.

Met goud kunnen wij ons voeden noch kleden

Een actief goudbeleid werd tien jaar later, namelijk in het voorjaar van 1980, opnieuw bepleit door de PvdA-Kamerleden Wöltgens en Klaas de Vries. Zij stelden hierover in maart schriftelijke vragen aan Minister van Financiën Van der Stee. Aanleiding was het feit dat tussen januari en maart van dat jaar de marktwaarde van de goudvoorraad bij de Nederlandsche Bank met maar liefst f 15 miljard was gedaald als gevolg van de daling van de goudprijs op de wereldmarkt. De prijs die het IMF bij de

laatste veiling in maart maakte, was f20.600 per kilo, terwijl op de veiling van februari 1980 de opbrengst nog f 22.900 per kilo bedroeg (de dollarkoers was in 1980 ongeveer f 2,00). De minister antwoordt dat het begrip marktwaarde voor goud een beperkte betekenis heeft. Het suggereert dat bij daadwerkelijke verkoop die waarde ook wordt gerealiseerd. Op de goudmarkt is dit zeker niet het geval omdat op deze markt een geringe verandering in vraag of aanbod zeer sterke prijsreacties teweeg pleegt te brengen. De prijzen op die markt kunnen zelfs sterk veranderen wanneer de goudhoudende landen slechts een zeer gering deel van hun goudvoorraad zouden verkopen of voornemens daartoe zouden aankondigen (vgl Aanhangsel van de Handelingen II, 1979-1980, blz 168⁶). De bewindsman is dan ook, evenals zijn voorgangers, van mening dat het veranderen van de samenstelling van de goud- en deviezenvoorraad louter en alleen op grond van een sterke fluctuatie van de goudprijs ongewenst is. Hij ziet dan ook geen aanleiding om in te gaan op het verlangen van beide PvdA-leden met de Nederlandsche Bank in overleg te treden om het beleid op dit punt te wijzigen.

Kort nadien, in mei 1980, stellen de VVD-Kamerleden Nijpels, Joekes en Portheine in de Kamer de vraag of de regering bereid is de mogelijkheden te onderzoeken om van de goudvoorraad van de Bank 500 kilogram onder zekerheidsstelling ter beschikking te stellen aan de Nederlandse goudverwerkende industrie. In zijn antwoord wijst Minister van Aardenne, namens de Minister van Financiën, dit voorstel af. Daarbij sluit hij zich aan bij het oordeel van de Nederlandsche Bank dat het niet haar taak is steun te verlenen aan bepaalde sectoren van het bedrijfsleven. In april 1981 oppert het kamerlid Terlouw van D'66 het voorstel een deel van de goudvoorraad te verkopen en de opbrengst daarvan aan te wenden voor werkgelegenheidschepende investeringen. Met dit voorstel bevindt hij zich op de lijn van de Rotterdamse hoogleraar M.P. Gans die in de NRC van 4 april 1981 met het plan komt een deel van de goudvoorraad te gelde te maken voor de financiering van bestedingen ter opvijzeling van de economie. Zijn plan wordt scherp veroordeeld door de eveneens Rotterdamse hoogleraar P. Korteweg. In de NRC van 11 april 1981 betoogt hij dat de redenering van Gans berust op een misvatting, want: 'goud kan worden omgezet in huizen, maar de nationale bestedingen worden er niet door gestimuleerd en dus ook niet de economie'. Overigens werd de

redenering van Korteweg door de Haagse bankier W.R.I. van der Does de Willebois bestreden met het argument dat deze onvoldoende rekening houdt met de aard van de tegenpartij in goudtransacties.

De zienswijze van de Bank blijkt uit De Telegraaf van 13 juni 1981, die weet te melden dat Bankpresident Zijlstra niets van deze plannen moet hebben. Het standpunt van Zijlstra is dat wanneer Nederland als enig land goud verkoopt, dit een onherstelbare klap zou toebrengen aan het buitenlands vertrouwen in zijn financiële en monetaire beleid, zeker nu zo veel overheidsschuld in het buitenland moet worden geplaatst. Bovendien is Zijlstra van mening dat toevoeging van de goudwinst aan de overheidsfinanciën het aanpassingsproces dat Nederland op dat moment ondergaat zou doorkruisen. Overigens kon Zijlstra, vanwege zijn pensionering als Bankpresident, in het jaarverslag over 1981 niet op deze kwestie terugkomen. Zijn opvolger president Duisenberg deed dat ook niet. De discussie over het goud van de Nederlandsche Bank verstomde.

De historisch gezien ongekende goudtransactie van begin 1993 werd niet betwist, maar kreeg allerwege lof toegezwaaid door politici en pers, zij het dat een enkele keer - zoals in de NRC van 27 maart 1993 naar aanleiding van een ESB-artikel door Van Ewijk en Scholtens van de Vakgroep Macro-economie - de vraag werd gesteld of niet te lang was gewacht met de goudverkoop.

M.M.G. Fase is hoogleraar monetaire economie aan de FEE, voorts is hij onderdirecteur van de Nederlandsche Bank.

1. Vergelijk M.M.G. Fase, Pierson over indexcijfers en prijsstabiliteit, in: J.F.E. Blasing & H.H. Vleesenbeek, red., *Van Amsterdam naar Tilburg en toch weer terug*, Martinus Nijhoff, Leiden/Antwerpen 1992, blz 51-73.
2. Monetary policy under the international gold standard 1880-1914, Federal Reserve Bank of New York, 1959.
3. Nabetrachting over enkele - werkelijke of vermeende - spelregels van de 'klassieke' gouden standaard, in: *Bedrijf en samenleving*, Alphen aan de Rijn 1967, blz 227-262.
4. Nijgh & Van Ditmar, Rotterdam 1917.
5. M.W. Holtrop in: *The Bank for International Settlements, personal recollections and opinions 1930-1980*, blz 29-30.
6. Zie ook: R.J. Schotsman, *De parlementaire behandeling van het monetaire beleid in Nederland sinds 1863*, Meppel 1987, blz 322 ev.

Inflatie en de be

Vroeger bestond de opvatting dat inflatie niet slecht hoefde te zijn voor beleggers. Aandelenbeleggers zouden er baat bij hebben omdat ondernemingen in een inflatoir klimaat hun prijzen konden verhogen, wat de winstgevendheid ten goede zou komen. Onroerend-goedbeleggers zouden van inflatie profiteren omdat de huren dan mee omhooggingen en de gebouwen in waarde zouden stijgen. Alleen obligatiebeleggers zouden misschien slecht af zijn omdat een hogere rente, als gevolg van inflatie, lager obligatiekoersen betekende. Inmiddels weten we dat de bovenstaande redeneringen veel te simpel en veelal onjuist zijn gebleken. We kunnen niet zomaar over 'inflatie' spreken. Het is belangrijk te weten wat de oorzaak van de inflatie is. Verschillende oorzaken hebben verschillende gevolgen.

DE FEITEN VOOR NEDERLAND

Gerekend vanaf 1 januari 1948 heeft de inflatie in Nederland jaarlijks gemiddeld 4,3 procent bedragen. De inflatie wordt dan gemeten als de stijging van de kosten van levensonderhoud. De precieze omschrijving van het prijsindexcijfer, waaruit het huidige inflatiepercentage berekend wordt, luidt: 'prijsindexcijfer van de gezinsconsumptie; reeks voor werknemersgezinnen met in 1985 een gezinsinkomen beneden de loongrens van de ziektefondsv verzekering'. Een hele mond vol, waaruit blijkt dat het inflatiepercentage, zoals dat officieel berekend wordt, maar voor bepaalde groepen Nederlanders geldt. Afhankelijk van zijn consumptiepatroon zal ieder gezin zijn eigen inflatiepercentage hebben. De hier gedefinieerde prijsindex geldt echter als de norm in Nederland.

Dat gemiddelde van 4,3 procent over 44 jaar (het betreft hier overigens een meetkundig gemiddelde en geen rekenkundig gemiddelde), zegt maar weinig over de inflatie gedurende afzonderlijke deelperioden. De inflatie in Nederland heeft behoorlijk gefluctueerd, van een hoogste percentage van 10,2 in 1975 tot een laagste van -0,5 in 1987. In 1987 was er dus sprake van deflatie, in plaats van inflatie. We kunnen de naoorlogse periode in vier stukken opdelen:

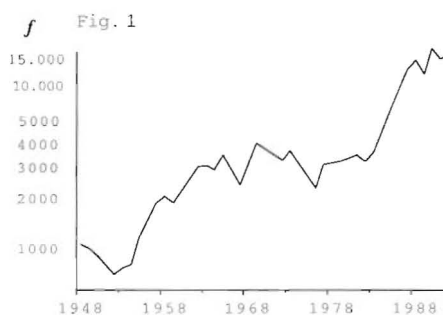
gemiddelde inflatie:

1948-518,5%
1952-632,4%
1964-826,3%
1983-922,7%

De afgelopen decennia heeft de geldontwaarding in Nederland sterk gefluctueerd. Wat is hiervan de oorzaak en wat betekent inflatie voor de belegger?

prof.dr. J.J. van Duijn

De eerste periode is die van de schaarste van de wederopbouw-jaren. Na 1951 breekt een tijdperk van lage inflatie aan, met maar één slecht jaar, 1957, het jaar van overbesteding. De jaren tot 1964 kunnen we gerust de goede jaren van na de oorlog noemen. Met de loonexplosie van 1964 verandert alles. Door de krapte op de arbeidsmarkt stijgen de lonen sterk, welke stijging weer doorberekend wordt in de prijzen, wat weer leidt tot nieuwe looneisen: de beruchte loon-prijsspiraal. Begin jaren zeventig komen daar de grondstoffenprijsstijgingen (waaronder die van aardolie) bij en dat culmineert in Nederland in een inflatie van meer dan tien procent in 1975. Eind jaren zeventig volgt de tweede oliecrisis en krijgen we een tweede inflatiepiek, van 6,7 procent, in 1981. Maar met de ernstige recessie van 1980/82, met zijn overschotten en hoge werkloosheid, wordt de inflatiespiraal doorbroken en breekt een tijd van afnemende inflatie aan. Pas aan het eind van de jaren tachtig loopt de inflatie weer op, in Nederland voornamelijk door toedoen van de overheid. In 1991 komt de inflatie voor het eerst sinds 1982 weer boven de vier procent uit.



Waarde-ontwikkeling aandelenbelegging gecorrigeerd voor inflatie

AANDELENBELEGGERS EN INFLATIE

Hoe zijn aandelenbeleggers nu gevaren in deze deelperioden? In figuur 1 staat het totaal beleggingsresultaat op Nederlandse aandelen weergegeven, niet nominaal, maar gecorrigeerd voor inflatie. Door logaritmen te nemen worden de resultaten in

verschillende perioden vergelijkbaar gemaakt.

Tussen 1948 en 1952 hielden aandelen de inflatie niet bij: het aandelenbezit werd qua koopkracht steeds minder waard. Pas toen de inflatie omlaaggebracht was braken goede jaren voor beleggers aan: het reëel resultaat (dus na inflatie) op aandelenbeleggingen bedroeg in de periode tot 1965 ruim dertien procent - een buitengewoon hoog percentage. Het oplopen van de inflatie na de loonexplosie van 1964 bracht ook prompt een einde aan die mooie tijd. Het totaal beleggingsresultaat, gecorrigeerd voor inflatie, was in de jaren tussen 1965 en 1983 nul komma nul. In dat totaalresultaat worden de dividenden uiteraard meegerekend. Zonder dividend, dus alleen naar de koersen kijkend, was het resultaat na inflatie in deze desastreuze periode negatief.

Ook in de jaren tachtig bleek weer hoezeer aandelenbeleggers gebaat zijn bij lage inflatie. Tussen 1983 en 1992 kon op Nederlandse aandelen, na correctie voor inflatie, een jaarlijks resultaat van maar liefst vijftien procent worden behaald! De conclusie is duidelijk: de aandelenbelegger heeft, althans sinds 1948, zeer veel baat gehad bij lage inflatie. De reden is dat de inflatie in Nederland vrijwel steeds veroorzaakt is door stijgende kosten, welke door ondernemingen niet ten volle konden worden doorberekend, en welke dus de winstmarges onder druk zetten.

OBLIGATIEBELEGGERS EN INFLATIE

Van obligatiebeleggingen vermoedden we op voorhand al dat ze niet tegen inflatie bestand waren. Desondanks is het beeld dat Figuur 2 biedt vrij onthutsend. Beleggers in Nederlandse obligaties hebben, voor wat betreft hun reëel resultaat, jaren lang op een houtje moeten bijten. Wie zich tegen inflatie wilde wapenen, moest beslist niet in obligaties beleggen. Dan waren aandelen in het inflatietijdperk 1964-1982 een veel betere belegging: de belegger ging reëel wel niet vooruit, maar leverde ook niet in. Dat laatste deed de obligatiebelegger wel. Gedurende de periode 1964-198

legger

behaalde hij een reëel beleggingsresultaat van -1,1 procent per jaar. Ook voor de obligatiebelegger waren de jaren van 'desinflatie', na 1982, goede jaren: het reëel resultaat bedroeg toen ruim zeven procent per jaar. Maar dat mocht ook wel eens.



ONROEREND-GOEDBELEGGERS EN INFLATIE

Voor wat betreft onroerend-goed beschikken we niet over lange reeksen, die ons in staat in stellen de beleggingsresultaten in verschillende perioden te leggen naast het toen heersende inflatieklimaat. In de jaren zeventig begon onroerend-goed gezien te worden als de inflatiebestendige belegging bij uitstek. Afgaande op Britse cijfers over die periode was onroerend-goed dit ook. Onroerend-goed was beter bestand tegen inflatie dan aandelen.

Met het lager worden van de inflatie in de jaren tachtig bleef onroerend-goed nog steeds een goede belegging, ook in reële termen, totdat met de recessie van 1990-91 nog wat anders duidelijk werd, namelijk dat de waarde-ontwikkeling van onroerend-goed een vele malen versterkte afspiegeling van de economische cyclus laat zien. Onroerend-goed bleek wel 'inflation proof' te zijn, maar niet 'recession proof'. De economische gevoeligheid, in negatieve zin, bleek belangrijker te zijn dan de als positief te beoordelen inflatiebestendigheid.

Overigens hadden Nederlandse huizenbezitters de gevolgen van een recessie al eerder kunnen ervaren. Voor de meeste beleggers is

de belangrijkste onroerend-goed belegging toch het eigen huis. Welnu, in 1978 was de gemiddelde verkoopprijs van koopwoningen in Nederland f196.800. In 1982, aan het eind van de recessie, was de gemiddelde verkoopprijs slechts f138.100. Ook vorig jaar lag de gemiddelde verkoopprijs met f180.400 nog steeds onder het hoogtepunt van 1978. Corrigeer dit soort prijzen maar voor inflatie en het wordt duidelijk dat inflatiebestendigheid een betrekkelijk begrip is als andere waardebepalende factoren domineren.

INFLATIEVERWACHTINGEN

Inflatie doet beleggers al met al geen goed. Zij mogen dan ook hopen dat de inflatie in de jaren negentig net zo laag blijft als zij in de jaren tachtig was. Die hoop wordt waarschijnlijk ook bewaarheid. De vier procent-plus inflatie in Nederland in het eerste jaar is eensdeels het gevolg van overheidsacties en anderdeels het gevolg van tijdelijk opgelopen loonstijgingen, een verschijnsel dat we altijd aan het eind van een conjunctuurcyclus zien.

Structureel is er nog steeds weinig reden bezorgd te zijn over oplopende inflatie. De belangrijkste bron van inflatie in de jaren tachtig was de dienstensector. Productiviteitsstijgingen zijn daar gering geweest, zodat bij wijze van spreken elk beetje

loonsverhoging tot hogere prijzen voor de consument leidde. Extreem voorbeeld zijn de kosten van verpleging, sinds 1985 de meest in prijs gestegen component van de kosten van levensonderhoud: +45 procent. In de jaren negentig lijkt de druk op kostenbeheersing, en dus op produktiviteitsverbetering in de dienstensector steeds sterker te worden. In branches als de banken- en de verzekeringssector staat nog heel wat te gebeuren.

In andere bedrijfstakken woedt nu al een hevige prijsconcurrentie. Recente gevallen zijn de prijzenslag op de transatlantische vliegroutes en de concurrentie in de consumentenelectronica. Consumenten gedragen zich steeds prijsbewuster. Overigens is het niet noodzakelijkerwijs zo dat een druk op de prijzen, en dus lage inflatie, automatisch goed is voor aandelenbeleggingen. Voor sommige ondernemingen is het goed, namelijk voor die ondernemingen die uit de prijzenslag als sterkste naar voren komen. Maar andere zullen aan de concurrentie ten onder gaan. Als de prijsconcurrentie te hevig wordt, als bedrijven en landen hun goederen gaan dumpen, dan kan die prijsconcurrentie doorschieten in hollende deflatie. Dat is het schrikbeeld van de Grote Depressie van de jaren dertig en iedereen weet dat die jaren desastreuze jaren voor aandelenbeleggers waren. Met vier procent inflatie zijn we echter nog ver van hollende deflatie verwijderd.

Zoals het er nu uitziet zal de huidige lage-inflatieperiode, die in 1983 begon, nog langer aanhouden. Dat is goed nieuws voor beleggers, of zij nu in aandelen of in obligaties beleggen.

Waarschijnlijk zijn de enigen die op meer inflatie hopen, de onroerend-goed beleggers. Maar ook zij zullen uiteindelijk, net als in het verleden, meer gebaat zijn bij economische groei dan bij meer inflatie. Laten we het er maar op houden dat inflatie slecht is voor ons allemaal.

Prof.dr. J.J. van Duijn is lid van het Beleidscomité van de Robeco Groep en bijzonder hoogleraar in de praktische aspecten van de beleggingstheorie bij de vakgroep Financieel Management.

© Dit artikel is gedeeltelijk eerder verschenen in 'Safe' september 1992, jaargang 11 N^o 4.



Foto: Hans Lingeman

Onroerend-goed is 'inflation proof'

Aangeboden:

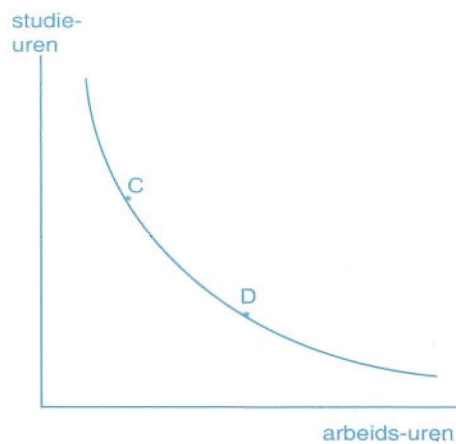
wallen onder je ogen.

Tot nu toe ken je dat duistere verschijnsel wellicht als het gevolg van een turbulent studentenleven. Dat studentikoze uiterlijk zul je bij ons houden, alleen de wijze waarop je het krijgt is anders. Want bij Koninklijke PTT Nederland NV wacht een hoeveelheid uitdagingen en kansen op je die je tot na kantoor tijd bezig zal houden. Hieruit kun je afleiden dat bovenstaande aanbieding niet voor iedereen is weggelegd. Daarvoor komen uitsluitend jonge academici in aanmerking die naast de nodige theoretische kennis, ook beschikken over doorzettingsvermogen, ondernemingsgeest en de wil om het elke dag beter te doen dan de dag ervoor. Ben je momenteel of binnenkort met je universitaire studie accountancy, bedrijfseconomie of econometrie in de afrondingsfase, schrijf dan vandaag nog een bondige sollicitatiebrief naar: Koninklijke PTT Nederland NV, Concernstaf Management Development, Postbus 15000, 9700 CD Groningen. Of bel voor meer informatie: 06-0142. **Koninklijke PTT Nederland NV**



Over geld, studeren en onderwijsbeleid

Het is alweer een tijdje geleden dat prof. Becker de Nobelprijs incasseerde. Hij heeft daarvoor niet een nieuwe theorie hoeven te bedenken maar slechts een gangbaar economisch model toegepast op nieuwe situaties. Zo heeft hij de Homo Economicus kennis laten maken met zaken zoals huwelijk, partnerkeuze, misdaad en uitkeringsfraude. Ook met de politiek verliep deze kennismaking voorspoedig. Het concept van de calculerende burger verduidelijkte de zaken omtrend de WAO-kwestie en de loon-uitkerings 'gap'. Minister Ritzen gaat dan ook uit van een student die door praktische afwegingen wordt gedreven. Uitspraken dat een duurder wordende studie tot gevolg heeft dat de studenten in kortere tijd willen afstuderen is daar een voorbeeld van. Ook een kortere inschrijvingstijd leidt in deze functionalistische visie tot een versnelling van het afstuderen. De vraag blijft echter of deze visie een degelijke theoretische onderbouwing heeft.



HET MODEL

De 'abstracte' student wordt beschouwd als een kritische consument die kan kiezen tussen twee verschillende goederen. Ten eerste kan hij zijn uren besteden aan de studie, en ten tweede kan hij (m/v) kiezen om te werken voor geld. Natuurlijk bestaan er aardige en rijke ouders, zodat niet alle studenten hoeven te werken. Maar aangezien de abstracte student een representant is van een geaggregeerde grootheid nemen we aan dat hij een goederencombinatie van zowel studeren als werken zal kiezen. Nu komen we bij een belangrijk uitgangspunt aan: onze student heeft voor de studie- en werkuren een vast besteedbaar 'budget' van acht uren per dag. Hierdoor kan een optimale goederencombinatie worden gekozen die in fig. 1 wordt

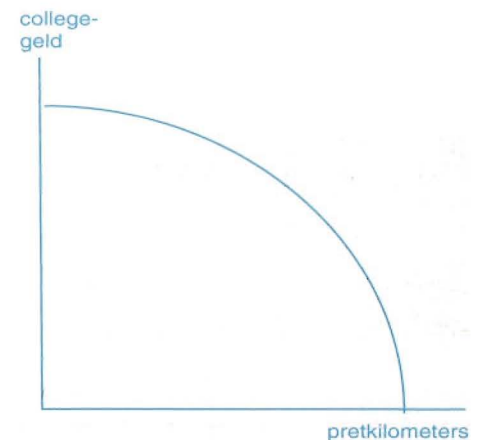
Micro-economie wordt populair. Vooral dankzij Nobelprijswinnaar prof. Becker worden mensen steeds meer bekeken vanuit een micro-economisch perspectief en termen zoals calculerende burgers doen hun entree in de politiek. Zijn deze termen wel van toepassing op studenten? Tijd dus om het onderwijsbeleid te bekijken.

Willem Leenen

aangegeven met punt C. Nu laten wij de studie in prijs stijgen; een duurder studie maakt dat het nut van werken voor geld wordt verhoogd. Het nieuwe optimale punt zal zich aldus langs de lijn verschuiven naar het nieuwe evenwichtspunt. Dit nieuwe optimum wordt gekenmerkt door een lager aantal studie-uren en een verhoging van het aantal arbeidsuren (Punt D). Hoe kan dat? De conclusie zou dan moeten luiden dat de studie juist goedkoper zou moeten worden gemaakt als de student tot studeren moet worden geprikkeld. Dit is voor een bezuinigende minister natuurlijk geen acceptabele verklaring, zodat er een andere wending aan het model moet worden gegeven om het verhaal weer kloppend te maken. Zo suggereerde Ritzen dat de studenten nog wel vrije tijd genoeg hadden die ze in hun studie konden steken. In ons model betekent dat dat de budgetlijn evenwijdig wordt opgeschoven. (Zijn we nog bij de les?). Hier schuilt nog een addertje onder het gras. Net als bij voedsel zit er aan studeren een biologisch maximum. Je kunt jezelf niet onbepaald volproppen met eten en net zomin kun je twaalf uur achter elkaar geconcentreerd studeren. We hebben aldus te maken met een Giffengoed, waarbij de consumptie langzamer toeneemt bij een stijgend inkomen. Het nut van een extra uur studeren is aldus minder dan we zouden verwachten.

Toch zit er wel enige waarheid in de bewering van onze minister. De student is zeker in staat om meer te studeren en te werken als hij vrije tijd daarvoor wil opofferen. De vraag is hoe we deze gedachte kunnen omzetten in beleid, want hoeveel vrije tijd hebben studenten eigenlijk? Een belangrijk hulpmiddel om dit te quantificeren kunnen we vinden bij de OV-kaart. Volgens de NS hebben de studenten afgelopen jaar namelijk miljoenen pretkilometers gereisd. Deze pretkilometers zijn op te vatten als een maatstaf voor de (overtollige) vrije tijd van de studenten.

Het lijkt dus plausibel om de pretkilometers als bezuinigingsvariabele op te nemen. In de visie van de overheid is het dan logisch dat het collegegeld moet worden verhoogd en tegelijkertijd het aantal pretkilometers moet worden gemeten. (Fig. 2). Daarnaast wordt momenteel elk jaar het collegegeld met honderd gulden verhoogd zodat de vrije tijds-elasticiteiten nauwkeurig zullen worden gemeten. Deze optiek biedt daarmee nog een extra mogelijkheid: de hoogte van het collegegeld kan daarmee worden afgestemd op de vervoerscapaciteit van de NS. Een te laag collegegeld leidt dan tot overvolle treinen, terwijl een absurd hoog bedrag tot een veel acceptabelere drukte in de spits zal leiden.



KORTER EN DUURDER

Het micro-economisch mensbeeld is duidelijk terrein aan het winnen, vooral in de politiek. Het nadeel is dat daarbij andere waarden onder het tapijt verdwijnen. Zo wordt de vraag hoe men studenten opleidt tot goede wetenschappers niet beantwoord. Volgens Ritzen is dit te bereiken door de studie duurder en korter te maken. Als dit korter en duurder worden werkelijk een oplossing is, waarom heeft het tot bijna het jaar 2000 moeten duren voordat we daar achter kwamen?

Het ontstaan van munten en bankbiljetten is weinig geheimzinnig, maar daarom niet minder boeiend. Munten worden geslagen bij 's Rijks Munt, bankbiljetten worden gedrukt bij Joh. Enschedé. De Nederlandse Bank onderzoekt de noodzakelijke omvang en samenstelling van de chartale geldcirculatie. Tussen landen bestaan aanzienlijke verschillen met betrekking tot de relatieve omvang en de samenstelling van de geldcirculatie. In bijvoorbeeld Canada, Finland en Denemarken is de waarde van de chartale geldhoeveelheid zeer laag als je deze relateert aan het bruto binnenlands produkt. In België, Griekenland en Zwitserland is juist sprake van een zeer hoge chartale quote.²⁾

SCHULDENRUIL

Veel geheimzinniger verloopt het geldscheppingsproces via het bankwezen. Dit treedt op als de banken schulden met het karakter van geld creëren en ruilen voor schuld van het publiek. De banken krijgen vorderingen op het publiek en het publiek krijgt vorderingen op de banken. Waarom treedt deze ruiltransactie op? Waarom leveren banken en het publiek zo'n schijnbaar overbodige inspanning? Dat doen ze omdat de schuldenruil voor beide partijen nuttig is. Wat namelijk door de ruil verandert is dat het publiek middels het aangaan van schuld de beschikking krijgt over goederen waarmee het betalings kan doen. Daar staat tegenover dat de verplichtingen van de bank toenemen. Dit heeft twee voordelen voor de bank. Door de wet van de grote aantallen zal de opvraagbaarheid van deze middelen beter te voorspellen zijn en kan een efficiënter vermogensbeheer plaatsvinden (lagere gemiddelde kosten per geldeenheid). In de tweede plaats neemt het kredietpotentieel toe. Dit betekent dat de bank meer krediet kan gaan uitlenen. Voor de beschikbaarstelling van het krediet krijgt ze een vergoeding: rente, waarover straks meer. Het kredietpotentieel van de bank wordt bepaald door het verschil tussen de aanwezige en de vereiste liquiditeit. Het multipliereffect van het aangaan van extra schuld is niet onbeperkt. Een simpel getallenvoorbeeldje kan dit verduidelijken. Een bank; de toevertrouwde middelen zijn 1500, de liquide middelen zijn 150. Uit veiligheidsoverwegingen, om het vertrouwen van het publiek in het financiële systeem te

Over geld en banken

Je hebt geld of je hebt geen geld. Als je geen geld hebt moet je lenen van familie, vrienden of van een bank om in je levensonderhoud te kunnen voorzien en om niet in aanraking te komen met justitie. Als je geld hebt kun je een deel contant aanhouden, in je portemonnee, en een deel kun je op de bank zetten. Elders in deze Rostra kun je lezen hoe mensen met hun geld omgaan. In dit stukje ga ik in op het 'mysterie' van de geldvermenigvuldiging vanuit het perspectief van het bankwezen.¹⁾ Eerst ga ik in op de geldschepping, vervolgens op de prijs van geld.

drs. B. Scholtens

handhaven, stelt de centrale bank liquiditeitseisen. Als de centrale bank een liquiditeitseis stelt van 6%, moet er 90 (6% van 1500) aan liquiditeit aanwezig zijn. Het verschil tussen de aanwezige en de vereiste liquiditeit is 60. Als het bankwezen blijvend 150 aan liquiditeit zou hebben zou de kredietverlening maximaal $150/0,06 = 2500$ kunnen bedragen. De vorderingen van de banken zijn nu 1500. Dat betekent dat 1000 extra uitgeleend kan worden.

kaslek. Dan neemt bij elke uitbreiding van de kredietverlening met 100 het bedrag van de liquide middelen van het bankwezen (de kas) af met 25 en dat van de toevertrouwde middelen neemt toe met 75. De kasomvang R is dus mede afhankelijk van het beleid van de centrale bank. Die kan R vergroten door schatkistpapier te kopen. Verder stelt ze uiteraard de liquiditeitseis k vast. De geldmultiplator m is dan

$1/(1-c)k+c$, hierbij is c het kaslek. Via k kan de centrale bank de geldhoeveelheid beïnvloeden en aldus de economische activiteit. Omdat zowel de voorkeur van het publiek als het beleid van de centrale bank van land tot land en van tijd tot tijd verschillen verandert de waarde van de multiplier binnen een land en loopt ze uiteen tussen landen.

RENTE EN RELIGIE

In het voorgaande is afgezien van de prijs van het geld, de rente. Rente is een beladen begrip. Verschillende geloofsrichtingen verbieden het heffen van rente. Bijvoorbeeld de islam of de kerk in de Middeleeuwen.³⁾ Een synoniem van rente, interest, betekende oorspronkelijk 'verschil', het verschil, het verlies of de schade die de ene partij oploopt doordat de ander haar verplichtingen niet nakomt. Dit rechtvaardigde wel een bepaalde schadevergoeding, maar was in

de 13^e eeuw geen grond voor het maken van winst. De betekenis van interest, in de zin van rente van geleend kapitaal, komt pas op aan het eind van de Renaissance. De katholieke kerk verbood lange tijd de woeker of 'usura' op basis van de bijbel. In het boek Deuteronomium uit het Oude



Bommel: 'geld speelt geen rol'

In de realiteit zullen banken niet blijvend de extra liquiditeit onbenut willen laten. Een deel van het door kredietverlening ontstane girale geld zal als chartaal geld opgenomen worden. Stel dat het publiek altijd 25% van het nieuwe geld in munten en biljetten wil aanhouden. Dit kwart is het

Testament staat bijvoorbeeld: 'Ge moogt van uw broeder geen rente eisen, niet van geld, niet van levensmiddelen, of iets anders dat hij leent. Ge moogt wel rente vragen van een vreemde, maar niet van uw Joodse broeder'.

Bij het evangelie van Lucas in het Nieuwe Testament staat: 'leent uit zonder erop te rekenen iets terug te krijgen'.

In uitzonderingsgevallen, bijv. oorlog, mocht wel rente geheven worden. Maar zoals dat gaat met verboden, ze worden ontdoken. Hierbij was een belangrijke rol weggelegd voor een religieuze minderheidsgroepering, de joden. Joden werden in de Middeleeuwen gedoopt binnen de westerse cultuur. Zij waren vaak actief in ambulante beroepen. In de ogen van de toenmalige kerkelijke en wereldlijke leiding deugden ze toch al niet en een zonde extra, namelijk tegen het woekerverbod, kon hun eeuwige verdoemenis hoogstens wat verergeren. Zonder al te veel problemen konden sommige joden daarom het beroep van geldwisselaar-bankier uitoefenen. Pogroms tegen joden werden waarschijnlijk soms mede ingegeven door hun bankiersfunctie: een wel erg rigoreuze manier om schulden te delgen. Door de ontwikkeling van de Westeuropese economie vanaf de 13^e eeuw bleek het woekerverbod maatschappelijk niet houdbaar en er kwamen steeds meer uitzonderingen op hebverbod.⁴⁾ De officiële opheffing van het woekerverbod door het Vaticaan kwam overigens pas in 1838.

Verschillende geloofs-richtingen verbieden renteheffingen

De Koran kent de 'Riba', dat is een verbod op rente omdat dit onrechtvaardig en inefficiënt geacht wordt. Hierbij is een vergoeding mogelijk voor de beschikbaarstelling van kapitaal ter deling in de winsten en verliezen. In een 'Mudaraba' gaan bank en ondernemer een relatie aan waarbij de winst van de ondernemingsactiviteit gedeeld kan worden. Via de zogeheten 'Zahat' fondsen wordt financiële steun verleend aan huishoudingen die hun financiële verplichtingen niet kunnen nakomen. De renteleer in de islamitische wereld is niet uniform of constant, evenmin als zij dat in de christelijke traditie was.

RATIONALISATIE VAN RENTE

In de twintigste eeuwse industriële samen-

leving is een andere rationalisatie van de rente nodig. Geld krijgt nu een tijdswaarde. Bijna altijd wordt verondersteld dat mensen een positieve tijdvoorkeur hebben voor consumptie: liever nu een bepaald bedrag dan volgend jaar. Met dat geld kun je nu al iets doen. Rente is de prijs voor het huren van geld; het is de beloning voor het tijdelijk opgeven van de beschikking erover. Rente is het allocatiemechanisme van vraag naar en aanbod van financiële middelen. Belangrijk is dan te weten hoe je de waarde van een bepaalde hoeveelheid geld in de toekomst meet. Een eenvoudige formule daarvoor is:

toekomstige waarde = huidige waarde * $(1 + \text{rente})^n$ De n staat hierbij voor het aantal perioden (jaren). Vooral het bepalen van de huidige, of contante, waarde van financiële activa is relevant. Banken hebben immers een balans die vrijwel volledig bestaat uit financiële titels. Verder houdt de financiële intermediair zich bezig met termijntransformatie, de vermogenstitels hebben verschillende looptijden. Voor inzicht in de huidige positie moeten de toekomstige claims en verplichtingen 'contant' gemaakt worden op basis van bovenstaande formule.

BRANDSTOF

Geld is de brandstof voor het bankbedrijf. De bank leent geld in en ze leent geld uit. Voor het eerste betaalt ze rente, voor het tweede ontvangt ze rente. Ook vraagt ze een vergoeding voor adviezen op financieel gebied. De bank als gespecialiseerde instelling heeft zeer vele ontstaansgronden. Algemeen bekend is uiteraard die van de goudsmid en geldwisselaar waarvan de dagelijkse bezigheden aanleiding gaven tot het ontstaan van een wissel- en kassiersbedrijf. Maar ook de goederenhandel gaf aanleiding tot de opkomst van de bank. Handelshuizen als die van De Medici, Fugger, Hope, etc, gingen zich specialiseren in de financieringsfunctie van de handel. Aldus ontstond de koopman-bankier; een functie die geleidelijk overging in die van 'merchant banker'.⁵⁾ Ook elementen van het bedrijf van notarissen, belastinggaarders, schrijvers en fabrikanten hebben geresulteerd in het ontstaan van banken.

AMSTERDAMSE WISSELBANK

In Nederland ontstond de eerste echte (?) bank in 1609: de Amsterdamse Wisselbank. In de zestiende eeuw waren er in de Nederlanden en later in de Republiek zeer vele munten in omloop. Het kassiersbedrijf was derhalve zeer ingewikkeld. Vaak was het een neventaak van expediteurs en re-

derijen. Zoals bekend uit de Wet van Gresham dreigen alleen slechte munten in omloop te blijven. De goede munten worden uit circulatie gehaald. Ook in de Republiek gebeurde dit. Voor het publiek was de zaak erg onoverzichtelijk, wat de economische ontwikkeling dreigde te belemmeren. Daarom verbood het gemeentebestuur van Amsterdam het kassiersbedrijf en richtte ze de Amsterdamse Wisselbank op. Deze bank had tot taak het openen van rekeningen in haar boeken ten behoeve van klanten, het ontvangen en uitbetalen van gelden en het verrichten van overschrijvingen. Het was haar uitdrukkelijk verboden om krediet te verlenen. Later deed ze dit toch heimelijk. Lange tijd ging het goed, maar in 1790 bleken leningen aan de Verenigde Oostindische Compagnie en de Stad Amsterdam niet invorderbaar. Toen dit bekend werd verloor het publiek het vertrouwen in de Wisselbank en liep het storm op de kassen van de bank, die daardoor in grote problemen kwam.

Deze geschiedenis van de Amsterdamse Wisselbank maakt in een notedop de positie van het bankwezen in een samenleving duidelijk. Enerzijds is de bank machtig omdat ze mag oordelen over het al dan niet kunnen laten plaatsvinden van economische activiteit doordat zij beschikt over het geld dat daarvoor nodig is. Anderzijds is ze uiterst kwetsbaar omdat het geld merendeels niet van haar zelf is, maar van het publiek. Als het publiek het vertrouwen in de bank opzegt is ze reddeloos verloren. Je hebt de bank nodig, maar de bank heeft jou ook nodig.

Bert Scholtens is docent Financiële Instellingen bij de vakgroep macro-economie.

1. Als dit vraagstuk je interesse wekt kun je er meer over te weten komen door onderwijs te volgen in de vakken Financiële Instellingen en Monetaire Economie.
2. zie M.M.G. Fase, Het bankbiljet in macro-economisch perspectief, in: M.M.G. Fase, J.R. Steinhäuser, Joh. de Vries (red.), Het Nederlandse bankbiljet in zijn verscheidenheid, Deventer, 1986, blz. 39-71
3. zie bijvoorbeeld R. Beutels, Over de usura-doctrine of het kerkelijke renteverbod, Maandschrift Economie, Vol. 54, 1990, blz. 316-326, en A. Tourani Rad, Theoretical and practical aspects of the interest-free banking system, Amsterdam, 1991
4. J. Le Goff, De woekeraar en de hel, Amsterdam, 1987
5. I. Origo, De koopman van Prato, Amsterdam, 1987; J. Favier, In naam van God en des gewins, Amsterdam, 1990; S. Chapman, The rise of merchant banking, Aldershot, 1992

**Zojuist heeft hij de Wet
van Murphy
opnieuw uitgevonden.**



“Kwart over vier. Zuchtend denk ik terug aan wat mijn hoogleraar zei: *‘Een goede accountant vindt de juiste balans tussen gezond verstand en intuïtie.’*

Hij had zeker nog nooit van Murphy gehoord. En ook niet van maandagen, onoplosbare problemen en afwezige mentoren.

Half zeven. Ik loop even naar hiernaast. Daar zit nog zo'n 'veelbelovende' trainee. Hetzelfde jaar afgestudeerd als ik.

***‘Ook nog zo laat bezig?’*, grijnst hij. Terwijl hij z'n jas van de kapstok pakt, vertelt-ie dat hij vijf minuten geleden een wereldklus heeft afgerond. Drie maanden aan gewerkt.**

Ik glimlach moeizaam. *‘Het leek wel of niets goed kon gaan vandaag.’*

Hij vraagt of-ie ons op een biertje kan trakteren.

***‘Ons?’*, vraag ik.**

‘Ja, jij en Murphy.’

In het café praat hij enthousiast over ‘zijn’ cliënt. Ik luister. Afgunst verandert geleidelijk in inspiratie.

Half een. Thuis. Opeens weet ik hoe ik verder moet. Kan niet tot morgen wachten en pak meteen een blocnote.”



Accountants & Consultants

De Top. Het sleutelwoord voor een selecte groep HEAO'ers en bedrijfseconomen die bij KPMG Accountants & Consultants werken aan hun carrière. Managing the client, managing the business, managing the people. En tenslotte: managing yourself.

Ondernemers dus, die binnen tien jaar tot de absolute top van de internationale financiële dienstverlening behoren.

Geïnteresseerd? Informeer dan bij Bureau Werving & Selectie, Burgemeester Rijnderslaan 10, 1185 MC Amstelveen, telefoon 020 - 656 71 62.

Uit recent onderzoek blijkt dat een groot deel van de bevolking absoluut geen problemen heeft met zwart werk; ongeveer een derde van de beroepsbevolking geeft toe wel eens zwart te werken of zwart gewerkt te hebben. Het meeste zwarte werk vindt plaats in de bouw. Geschat wordt dat ongeveer 70 procent van de bouwvakkers wel eens zwart werkt. Dit is misschien ook niet zo verwonderlijk want zwart uitbetalen van bouwvakkers kan op een woning van 2,5 ton al gauw zo'n 70.000 gulden schelen. In het zuiden des lands schijnt dan ook 75 procent van de woningen deels of geheel door zwartwerkers gebouwd te zijn. Het gaat hier zowel om uitkeringsgerechtigden als om bouwvakkers die 's avonds, in de weekeinden of tijdens ATV dagen wat bijklussen.

Een andere sector waar veel zwart gewerkt wordt is de horeca. Bij een recent onderzoek van de belastingdienst in Leiden, waarbij inspecteurs verschillende horeca-ondernemingen bezochten bleek dat per onderneming gemiddeld drie werknemers zwart in dienst zijn. Het werkelijke aantal zwartwerkers zal waarschijnlijk een stuk hoger liggen want de bezoeken van de belastingdienst waren van tevoren aangekondigd. Overigens werden nog voordat de belastingdienst bij de bedrijven op bezoek ging al tientallen nieuwe werknemers opgegeven.

ZWART WERK

Wat is nu de invloed van zwart werk op de economie? Veel sectoren in de economie zoals de bouw en de horeca zouden zonder zwarte arbeid veel minder geolied lopen. In deze sectoren kan de vraag naar arbeid flink variëren, en daar het vrij moeilijk is om op korte termijn iemand te vinden die voor een schijntje wil werken vertrouwen veel ondernemers op het zwarte circuit. Daarnaast vormt het zwarte werk een belangrijke bron van welvaart voor veel gezinnen.

Het is echter wel zo dat zwart werk leidt tot een grotere maatschappelijke ongelijkheid. De toegang tot het zwarte circuit is ongelijk verdeeld. Het zijn voor het grootste gedeelte mensen met een baan die hun inkomen vergroten door deels zwart te werken of zwart bij te klussen. De positie van werklozen op de markt voor zwart werk is aanzienlijk slechter dan die van werkenden. Dit heeft verschillende oorzaken. Werklozen beschikken niet over de juiste contacten om werk te vinden. Daarnaast zijn zij vaak minder vaardig en lager opgeleid. Voorts worden werklozen met

De schemerzone: niet

De buurvrouw die tegen geringe betaling een muurtje bouwt, het bedrijf dat niet alle inkomsten opgeeft en de Joegoslavische gangster die 12-jarige Tsjechische meisjes verkoopt (à raison van 2 duizend gulden); het zijn allemaal exponenten van het zwart-geldcircuit. De omvang ervan valt eigenlijk per definitie niet te meten, maar schattingen lopen uiteen van zo'n 10 tot 30 procent van het BNP. Het zwart-geldcircuit wordt gevormd door economische activiteiten waarvan de betaling onder de toonbank gaat; waarover geen belasting betaald wordt. Daarnaast, en dit is eigenlijk een vrij recente ontwikkeling, wordt het zwart-geldcircuit steeds meer bepaald door inkomsten uit de misdaad. Vrouwenhandel, prostitutie, drugshandel en afpersing leveren miljoenen, zo niet miljarden op. Rostra brengt de donkere kant van onze economie in kaart.

Zeger Stinis

een uitkering strenger gecontroleerd en zijn de gevolgen bij ontdekking veel ernstiger dan bij werkenden. Al met al staan zwartwerkers met een uitkering minder sterk dan zwartwerkers met een baan. Een ander negatief punt van zwart werk is dat het leidt tot verdringing van het reguliere witte werk. Men spreekt in dit verband ook wel van concurrentie-valsing. Omdat gebruik maken van zwartwerkers al gauw zo'n tweederde aan loonkosten scheelt zullen velen, zowel particulieren als bedrijven, de voorkeur geven aan zwartwerkers en bedrijven die met zwartwerkers werken. Het is voor geheel legaal werkende bedrijven daardoor moeilijk om te concurreren. Ten eerste omdat ze moeilijker personeel kunnen vinden en ten tweede omdat bedrijven die personeel wel zwart uitbetalen lagere kosten hebben.

CONSTRUCTIES EN RULINGS

Ook buiten het loonvlak maakt men zich in het bedrijfsleven op grote schaal schuldig aan belastingontduiking. Volgens (hele) voorzichtige schattingen mist de schatkist ieder jaar zo'n vier miljard gulden aan vennootschapsbelasting door belastingontduiking. Volgens een andere schatting uit 1986 gaven Nederlandse ondernemers zelfs 20 miljard gulden aan inkomsten niet op.

Veel voorkomende vormen van belastingontduiking zijn de zogenaamde constructies en rulings. Constructies zijn bedrijfsstructuren die als voornaamste doel hebben het minder betalen van belastingen. Ze zijn in principe niet in strijd met de wet. Belastingwetten bevatten nu eenmaal gaten. Het gebruik van constructies wordt pas

strafbaar als er winstverschuivingen plaatsvinden waarover aan de fiscus onjuiste informatie wordt verstrekt. Het feit dat veel constructies juridisch gezien kunnen wil nog niet zeggen dat ze moreel juist zijn. Het probleem is dat de letter van de wet niet altijd de geest van de wet weergeeft. Een voorbeeld van een constructie is het gebruik maken van BV's in belasting-paradijzen. Bij belasting-paradijzen denkt men vaak aan obscure bedrijven maar ook grote gerenommeerde bedrijven maken er gebruik van. Zo had Shell in 1989 negenendertig dochters in negen belasting-paradijzen en Philips negenentwintig in vijf. Het is vrij aannemelijk dat deze dochters met maar één doel voor ogen zijn opgericht: in Nederland zo min mogelijk belasting te betalen.

Bij het sluiten van een ruling is sprake van een soort kochandel. Een belasting-consultant zegt toe een bepaald bedrag aan belasting te betalen als de belasting-inspecteur verder niet moeilijk doet. Dit heeft voor de inspecteur als voordeel dat langdurige fiscale procedures worden voorkomen. Overigens maken ook particulieren gebruik van deze vormen van belastingontduiking. Maar het spreekt voor zich dat dit maar voor een klein gedeelte van de bevolking geldt. De meeste Nederlanders hebben niet genoeg kapitaal of te weinig inkomsten om ervan te kunnen profiteren. Ook hier lijkt het er weer op dat het zwarte circuit leidt tot grotere maatschappelijke ongelijkheid.

In welke mate deze vormen van belastingontduiking voorkomen is natuurlijk moeilijk te meten. Echt recente cijfers zijn niet beschikbaar maar uit een onderzoek uit

alles is zwart-wit

1979 bleek dat maar liefst tweederde van de Nederlandse ondernemers en zestig procent van de particulieren die aangifte doen zich op een of andere manier schuldig maken aan belastingontduiking. Voor het ontstaan van belastingcriminaliteit zijn verschillende oorzaken aan te geven. De belangrijkste redenen die de belastingontduikers opgeven voor hun gedrag zijn de hoge collectieve lastendruk en de inflexibiliteit van de belastingwetgeving. Daarnaast zeggen veel ondernemers dat zij vanuit twee kanten gedwongen zijn zich schuldig te maken aan dit soort praktijken. Aan de ene kant zijn er de werknemers die niet altijd wit willen werken en aan de andere kant is er de concurrentie die zich ook schuldig maken aan belastingontduiking. Het gemak waarmee belasting te ontduiken valt en de kleine kans op ontdekking maken dat fraude op grote schaal voorkomt. Minister Kok van financiën spreekt in dit verband graag over de afglijdende belastingmoraal in Nederland.

CRIMINALITEIT

Zoals al eerder gezegd vormen opbrengsten uit criminele activiteiten een steeds groter wordend deel van het zwarte circuit. In de drugshandel, vrouwenhandel en prostitutie worden miljoenen winsten gemaakt. Geschat wordt dat alleen al omzet van de werelddrugshandel 300 miljard gulden per jaar is. De georganiseerde misdaad is steeds op zoek naar mogelijkheden om dit illegaal verdiende geld legaal te maken, of populairder gezegd wit te wassen. Vooral via horeca ondernemingen wordt veel geld wit gewassen. Hiervoor wordt gebruik gemaakt van verschillende constructies. Een recentelijk in Engeland aan het licht gekomen constructie is de volgende. Een Londense nachtclub werd opgekocht door een Panamese investeringsmaatschappij. De eigenaar van de nachtclub sloot een goede deal want de Panamese investeerders betaalden het tienvoud van de waarde van de nachtclub. Bij toeval ontdekte de politie dat de nachtclubeigenaar zelf eigenaar was van de investeringsmaatschappij. Het geïnvesteerde geld, enkele miljoenen, was afkomstig van een bankoverval. Ook in Nederland komen dit soort transacties veel voor.

SLAVENBURG-AFFAIRE

Naast horeca-ondernemingen worden ook

banken, al dan niet met medeweten van de directeuren, gebruikt voor witwassen. Een spraakmakende zaak, begin jaren tachtig, was de Slavenburg-affaire. De Slavenburgbank bleek nauwe banden te onderhouden met de onderwereld. Eén van de diensten die Slavenburg aanbood was het kluiscrediet. Een kluiscrediet is een lening, waarover gewoon rente betaald moet worden, met als onderpand een bepaald contant bedrag dat een bank in haar kluis houdt. Het spreekt voor zich dat dit meestal geld van dubieuze afkomst is. Het geleende geld is volstrekt legaal. Bij dit soort transacties gaat het al gauw om bedragen van boven de vijftig miljoen gulden. Een recentere affaire is de 'Hulst-connectie'. De Hulst-connectie werd gevormd door een Rabobank-filiaal in het Zeeuwse Hulst. Dit filiaal was eind jaren tachtig het middelpunt van duistere financiële transacties waarbij enkele vooraanstaande criminelen, waaronder maffiabaas Klaas Bruinsma, betrokken waren.

Justitie gaat zich steeds meer op dit soort activiteiten richten omdat ze als een direct gevaar voor de economie gezien worden. Veel van het geld wordt geïnvesteerd in legale bedrijven. Criminele organisaties



stellen hun eigen wetten en schuwen praktijken als omkoperij en bedreiging niet. Los van de horeca wordt veel geïnvesteerd in de vuilverwerking en de bouw. Om de investeringen veilig te stellen wordt op al dan niet legale wijze de concurrentie kapot

gemaakt. Er is naar schatting in de afgelopen jaren voor honderden miljarden in de Europese economie geïnvesteerd. Via deze investeringen krijgt de onderwereld steeds meer macht in de 'boven' wereld. In die zin vormen witwas praktijken een gevaar voor de democratie om het maar demagogisch te zeggen. Mede om witwas praktijken tegen te gaan wordt een nieuwe Europese politie organisatie opgericht: Europol. Wat dichter bij huis zal binnenkort de Wet Melding Ongebruikelijke Transacties (MOT) in werking treden. Ofschoon het (meewerken aan) witwassen van crimineel geld in Nederland als sinds 1 februari 1992 strafbaar is gaat men met de MOT een stap verder: banken en hun personeel zijn wettelijk verplicht om elke transactie die in hun ogen ongebruikelijk is bij de overheid te melden. In Amerika gebruikt men overigens een ander systeem. Daar moet iedere transactie van boven de 10.000 dollar bij een registratiepunt gemeld worden. Dit systeem schijnt niet zo goed te werken gezien de explosieve toename van het aantal stortingen van 9.999 dollar.

NEERWAARTSE SPIRAAL

Al met al lijkt onze economie een duistere kant te hebben die steeds meer op de voorgrond treedt. Vaak wordt gesteld dat zwart geld het smeermiddel van de economie is. Het is inderdaad zo dat zwart geld meer dan gewoon geld gebruikt wordt voor consumptieve bestedingen. Zonder zwart geld zouden er heel wat minder luxe goederen verkocht worden, zouden er heel wat minder vakanties geboekt worden en zou de horeca minder goede zaken doen. Er zijn dan ook velen die vinden dat het zwarte circuit, zolang het niet om criminele activiteiten gaat, gedoogd moet worden. Aan de andere kant kan het zwarte circuit ook een rem zijn op de economie. Naast de verdringing van de formele economie spreekt men ook wel over de neerwaartse spiraal van belastingontduiking. Een veel gebruikte rechtvaardiging voor belastingontduiking is de hoge collectieve lastendruk. Deze zou echter een stuk lager kunnen zijn als niet zoveel mensen zich zouden onttrekken aan hun fiscale plichten. Er is eens berekend dat als iedere Nederlander correct belasting zou betalen de collectieve lastendruk met drieduizend gulden per Nederlander omlaag zouden kunnen gaan.



UITSLAG VERKIEZINGEN

Als het goed is hebben jullie gemerkt dat er enige tijd geleden verkiezingen waren voor de studenten in de faculteitsraad en de universiteitsraad. Woensdag 2 juni werd de uitslag uiteindelijk bekend gemaakt. Het opkomstpercentage op onze faculteit was 37,15%, dit is hoger dan het universitaire opkomstpercentage. Voor het eerst in de geschiedenis is het de NOBAS gelukt om op eigen kracht een zetel in de universiteitsraad te behalen. Voor wat betreft de faculteitsraad is de zetelverdeling niet veranderd. De Age heeft weer 2 zetels veroverd en de NOBAS 4 zetels.

De volgende mensen werden door jullie gekozen voor de faculteitsraad.

VOOR DE AGE:

Folkert Buis, nu vierdejaars student economie en de huidige fractievoorzitter. Hij wordt halverwege het studiejaar opgevolgd door **Freek Bruggert**, de huidige voorzitter van de Age. De tweede zetel wordt bezet door **Nienke Oomes**, nu derdejaars economie en al lange tijd actief in de facultaire politiek.

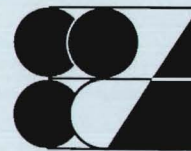
VOOR DE NOBAS:

Michel Lind, vierdejaars student economie en actuariaat en op dit moment fractievoorzitter namens de NOBAS. Nummer twee is **Miranda Schoutsen**, derdejaars economie en bestuurslid van de NOBAS. De derde zetel wordt bezet door **Jaska de Bakker**, econometriste en bestuurslid van de VSAE. De vierde NOBASser is **Walter Bien**, derdejaars economie en actief in het Dagelijks Bestuur van de Studierichtingscommissie Economie. Ik denk dat deze studenten een prima team zullen vormen. Alle studierichtingen, seksen, karakters, interesses en specialiteiten zijn vertegenwoordigd. Met z'n allen zullen ze jullie belangen goed vertegenwoordigen.

Komend jaar zal Erik Slot het studentlid in het faculteitsbestuur zijn. Hij volgt, als zodanig, Ellen Bien op, die we bij deze alvast hartelijk willen bedanken.

FAC Nieuws

Deze pagina's vallen niet onder de verantwoordelijkheid van Rostra. De verenigingen schrijven. Rostra verzorgt de lay-out.



EEFA

De E.E.F.A. is een vereniging die haar bestaansrecht ontleent aan studenten die zich in willen zetten om activiteiten zoals bijvoorbeeld een congres, de Carrière Dag en studiereizen te organiseren. Het blijkt

dat men vaak een drempel moeten overwinnen om zich op een nevenactiviteit te werpen, want de vijf jaren maatregel van Ritzen werkt demotiverend op de energie die een student wil steken in zijn/haar nevenactiviteiten. De vraag is voor iedere student natuurlijk: wat wordt van een ieder verwacht die lid wordt van de E.E.F.A. en zich gaat bezighouden met de organisatie van bovenstaande activiteiten.

Voor alle activiteiten geldt dat een grote eigen inbreng, inzet, creativiteit, enthousiasme op prijs worden gesteld maar dat een ieder zelf kan bepalen hoeveel tijd men erin wil steken.

Natuurlijk staat de E.E.F.A. ook open voor nieuwe ideeën. Heb je een idee of zelfs al een plan, je kunt het verwezenlijken bij de E.E.F.A. We bieden je alle mogelijkheden, faciliteiten en middelen om dit uit te voeren. De E.E.F.A. biedt je de mogelijkheid om bestuurs- en schrijfervaring, in het magazine van de E.E.F.A. Prospect, op te doen. Om contacten met bedrijven te onderhouden en samen te werken met medestudenten. Hiernaast organiseert de E.E.F.A. voor haar leden veel interne activiteiten. Dit zijn cursussen om bepaalde vaardigheden bij te spijkeren, maar ook twee keer per jaar een weekend met de hele vereniging. Afgelopen collegejaar heeft de E.E.F.A. Giethoorn en Texel aangedaan. Kortom, wil je meer dan alleen theoretische kennis op doe tijdens je academische loopbaan dan ben je bij de E.E.F.A. aan het goede adres, want: met de E.E.F.A. bereik je meer.



Het trimester is alweer bijna voorbij en de tentamens staan voor de deur. Na de tentamens is het weer tijd voor VAKANTIE, en herhalingstentamens natuurlijk. De boeken voor het eerste trimester zijn al weer besteld, dus het wachten is op de uitgeverijen en drukkerijen. Voor diegenen die

(bijna) afstuderen ligt er bij de SEF de nieuwe Nobiles Economengids 'Toekomstperspectief' klaar. Deze gids kan een grote steun zijn bij de sollicitatieprocedure. Er wordt allerlei informatie gegeven, van algemeen tot zeer specifiek per bedrijf. Deze gids wordt voor het tweede achtereenvolgende jaar **gratis** verspreid door de SEF. Dit stukje service van de SEF mag je niet missen, dus haal 'm af vanaf 1 juni 1993 aan de nieuwe balie (E2 0.01). Ook voor personeel van de FEE is er een exemplaar beschikbaar zoals ook vermeld staat in de FEE-nieuwsbrief.

ACTIVITEITEN

Na de vakantie begint ook het nieuwe verenigingsjaar weer. Op de algemene ledenvergadering wordt het nieuwe bestuur gekozen en worden de activiteiten voor volgend jaar vastgesteld. Wanneer je interesse hebt om te helpen organiseren en eens achter de schermen van de SEF te kijken kom dan langs, luister naar wat mogelijk is, en wordt actief. Ieder trimester worden er **op de faculteit** cursussen door de SEF georganiseerd. WP 5.1, Lotus 1-2-3, Presenteren en Solliciteren. Schrijf je in aan de balie aan het begin van ieder trimester. Er is nog een aantal exemplaren van de SEF-Almanak '92/'93 voorradig. Deze is voor f2,50 af te halen bij de SEF. Je mag deze almanak niet missen, zeker niet wanneer je er zelf instaat! Inmiddels is de Almanak '93/'94 in voorbereiding, begin 1994 kan deze verwacht worden. Dan rest mij nog iedereen succes met de tentamens en een gave vakantie toe te wensen.

Namens de SEF,
Hugo Wentzel

Ik beschouw werken en studeren als een joint venture.

Met de combinatie van werken en studeren bij Deloitte & Touche geeft u zichzelf de beste kansen voor een geslaagde carrière. Uw kennis en ons boeiende werkterrein staan daarvoor garant.

Afstuderende bedrijfs economen m/v

Deloitte & Touche behoort tot één van de grotere organisaties voor financieel-zakelijke dienstverlening in Nederland en is mondiaal aangesloten bij Deloitte Touche Tohmatsu International. Vanuit vestigingen verspreid door het gehele land werken accountants, belastingadviseurs en management consultants samen voor een zeer breed en gevarieerd cliëntenpakket. Zowel op nationaal als op internationaal niveau.

Onze groei en omvang zijn mede een gevolg van onze andere manier van werken. Markt- en cliëntgericht, met korte communicatielijnen en een informele en collegiale werksfeer.

Meer informatie over onze filosofie en uw carrièreperspectieven vindt u in onze brochure die u per telefoon of brief kunt aanvragen bij: Deloitte & Touche, afd. personeelszaken, mw. mr. B.G. Tanis, Postbus 58110, 1040 HC Amsterdam. Telefoon 020 - 6061100.

De andere manier van werken

Deloitte &
Touche



De filosofie van 'de

Zo verschillen marxisten en neoklassieken, om maar eens twee stromingen te noemen, fundamenteel van mening, maar in plaats van hierover een fundamentele (wetenschaps-filosofische) discussie te voeren negeren zij elkaar en nemen ze nauwelijks meer de moeite elkaars artikelen te lezen. Dat in een dergelijk klimaat vrij extreme theorieën tot stand kunnen komen wordt bewezen door de zogenaamde *nieuw-klassieke* economen, die sinds de jaren zeventig de pagina's van de grote economische tijdschriften met hun merkwaardige modellen overstroomden. Wie zich afvraagt waarom een dergelijke extreme theorie zo populair is moet niet alleen iets van macro-economie, maar ook van wetenschapsfilosofie weten. Nieuw-klassieke economen gaan uit van de vrij radicale vooronderstellingen dat er voor alles een markt bestaat, dat al deze markten in evenwicht zijn, dat mensen rationeel, egoïstisch en optimaliserend handelen en dat iedereen het ware, objectieve, onderliggende model van de economie kent (hetgeen meestal verondersteld wordt een neoklassiek model te zijn). De (rationele) verwachtingen die mensen hebben over economische grootheden zijn daarom gemiddeld genomen gelijk aan de voorspellingen die het economische model oplevert. Omdat de overheid verondersteld wordt geen rationele verwachtingen te hebben kunnen economische subjecten volledig op het gedrag van de overheid anticiperen, hetgeen tot de controversiële conclusie leidt dat overheidsinterventie geen enkele zin heeft.

ZOETWATERGEKKEN

De benaming 'nieuw-klassiek' komt vermoedelijk voort uit dit soort 'klassieke' beleidsconclusies. Omdat de meeste nieuw-klassieke economen, zoals Robert Lucas en Thomas Sargent, afkomstig zijn uit het gebied rond de grote meren in de VS worden zij ook wel *fresh water economists* of 'zoetwatergekkens' genoemd. Hoe komt het nu dat deze zoetwatergekkens zoveel invloed hebben? Hun vooronderstellingen lijken in de eerste plaats nogal onrealistisch. Zo zal het voor iedereen duidelijk zijn dat er voor lang niet alles een markt bestaat, dat er veel onevenwichtigheden zijn en dat mensen niet allemaal helderziend zijn of economie gestuurd hebben. De hypothese van rationele verwachtingen gaat er bovendien vanuit dat iedereen optimaal gebruik maakt van alle beschikbare informatie, terwijl daarmee nog niets is gezegd over de verschillende manieren waarop mensen deze in-

Het vak Wetenschapsleer is sinds twee jaar verplicht voor iedereen die aan onze faculteit economie gaat studeren. Uit de jarenlange strijd en discussie die hieraan vooraf is gegaan blijkt al dat de meeste economen het nut van zo'n vak niet direct inzien. Bovendien weten zij over het algemeen weinig van wetenschapsfilosofische zaken, iets dat je wetenschappers zou mogen verwijten. Economen kunnen vaak niet uitleggen waarom ze in een bepaalde theorie geloven, een bepaalde methode gebruiken of een bepaald onderwerp onderzoeken. Dit leidt tot een communicatieprobleem dat wetenschappelijke vooruitgang belemmert.

N. Oomes

formatie kunnen beoordelen en verwerken. Als dit per persoon verschilt zullen ook de verwachtingen van individuen verschillen en is de geaggregeerde uitkomst onbepaald.

INSTRUMENTALISME

Wanneer je het ze vraagt erkennen zoetwatergekkens, net als neoklassieken trouwens, vaak wel dat hun vooronderstellingen onrealistisch zijn, maar zij nemen de vele kritieken daarop niet erg serieus. Om hun abstracties te rechtvaardigen verwijzen zij meestal naar Nobelprijswinnaar Milton Friedman, die in zijn beroemde artikel *The Methodology of Positive Economics* (1953) de stelling verkondigde dat uit onjuiste aannames wel degelijk juiste conclusies kunnen worden afgeleid. Hij gaat daarin zelfs zo ver door te stellen dat "*the more significant the theory, the more unrealistic the assumptions*". Volgens Friedman moet een economische theorie niet beoordeeld worden op het realisme van haar vooronderstellingen, maar vooral op haar voorspellingskracht. Het gaat er niet om of de theorie 'waar' is, als hij maar 'werkt'. Dit wordt wel een *instrumentalistische* wetenschapsfilosofie genoemd. Nu kunnen we op dit instrumentalisme een boel kritiek geven (zo is het niet mogelijk te kiezen tussen twee theorieën die even goed voorspellen, is het onzeker of een theorie die eenmaal juist voorspelt dit in de toekomst ook nog zal doen en gaat Friedmans stelling voor bepaalde soorten vooronderstellingen niet op), maar het blijkt al gauw dat zoetwatergekkens zelf ook meer willen dan voorspellen alleen. Zij hebben namelijk de pretentie te kunnen "verklaren" en beweren expliciet op zoek naar de waarheid te zijn (zie de interviews met Lucas en Sargent in Klamer 1983).

'Zoetwatergekkens zijn expliciet op zoek naar de waarheid'

POSITIVISME

Een wetenschapsfilosofische positie die hier meer op aansluit is die van het *positivisme*. Deze komt er in het kort op neer dat men gelooft dat de waarheid of onwaarheid van een theorie empirisch kan en moet worden aangetoond. Dit kan enerzijds gebeuren door het empirisch bevestigen en vervolgens accepteren van een theorie (het *logisch-positivisme*) of anderzijds door een theorie empirisch te weerleggen en vervolgens te verwerpen (het *kritisch rationalisme*). Deze laatste visie, afkomstig van Karl Popper, vindt onder economen de meeste aanhang. Velen van hen zeggen een theorie voor waar aan te nemen totdat deze weerlegd (*gefalsificeerd*) is. Grote meningsverschillen tussen economen zouden volgens deze visie daarom nooit lang stand kunnen houden. In praktijk wordt er echter bedroevend weinig empirisch getoetst en betekent de falsificatie van een theorie lang niet altijd dat deze ook verworpen wordt. Vaak zoekt men een uitvlucht in allerlei ad hoc argumenten die het vasthouden aan de theorie rechtvaardigen, bijvoorbeeld: "*If a vital hypothesis fails some crucial tests, it is generally possible to think of reasons for the tests and not the hypothesis being incorrect.*"¹⁾ Blijkbaar zijn economen het ook niet altijd eens over de wijze waarop een theorie getoetst moet worden. Zoetwatergekkens hebben om die reden een geheel eigen econometrie ontwikkeld, die in staat zou zijn causale ver-

zoetwatergekken'

banden te kunnen verklaren. Het probleem van deze 'nieuwe econometrie' is dat zij niet alleen gebruikt wordt om nieuw-klassieke modellen te toetsen, maar ook informatie verschaft voor het bouwen hiervan. De gegevens waarop de theorie is gebaseerd zijn dan dezelfde gegevens als die waarmee zij getoetst wordt. Dit is in strijd met de eis van het positivisme dat theorieën zo geformuleerd moeten zijn dat ze empirisch bevestigd of weerlegd kunnen worden. Zoetwatergekken lijken daarom niet zo positivistisch als ze vaak zeggen te zijn. Het vertrouwen in empirische argumenten wordt duidelijk overbenadrukt. Het wordt nu steeds moeilijker het nieuw-klassieke succes te verklaren, want er is geen theoretisch, geen empirisch en geen filosofisch argument voor de stelling dat hun theorie beter is dan die van anderen.

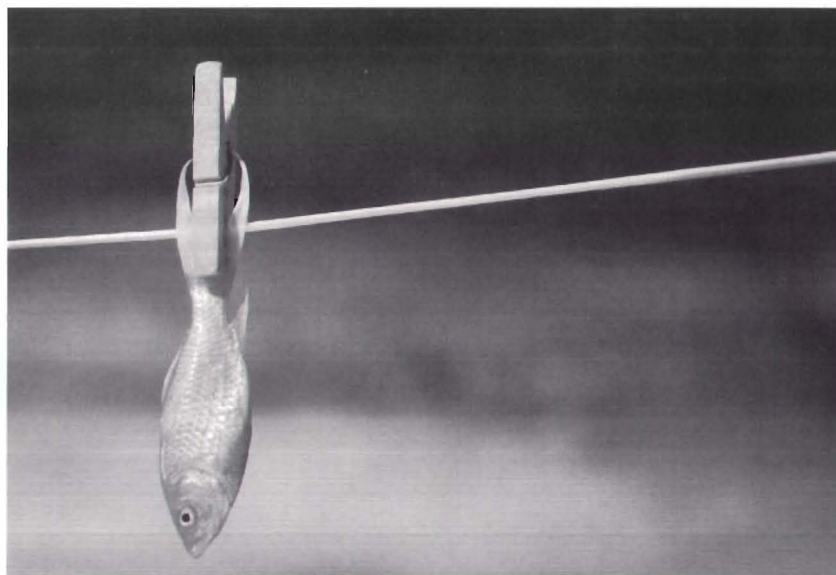
RETORICA

En toch willen we weten waarom nieuw-klassieken, zoals Hans Amman het uitdrukt, "scoren in internationale tijdschriften". Dit is namelijk niet alleen een interessante vraag voor ambitieuze AIO's, maar ook voor wetenschapsfilosofen die het gedrag van economen willen bestuderen. Een mogelijk antwoord is dat van *plausibiliteit*, het idee dat een (nieuw-klassieke) theorie sneller aanvaard wordt als zij plausibel lijkt in het licht van reeds geaccepteerde (neoklassieke) theorieën. Hierbij moeten we niet alleen denken aan inhoudelijke, maar ook aan uiterlijke overeenkomsten, de stijl. Dit laatste wordt verdedigd door mensen als Arjo Klamer en Donald McCloskey. Zij beweren dat economiebeoefening een "retorische" bezigheid is, waarbij het slechts gaat om de kunst van het overtuigen.²⁾ Economen hebben ideeën over hoe een goed model eruit moet zien, maar daar zijn geen uniforme standards of duidelijke empirische toetsen voor. Het gaat in belangrijke mate om het gebruik van taal (wiskunde), concepten (de homo economicus) en metaforen (markt, nutsfunctie, evenwicht), die in economische teksten niet alleen opsiering zijn, maar een bepaalde lading hebben waardoor zij het

onderbewuste raken. De begrippen *evenwicht*, *optimum* en *groei* roepen bijvoorbeeld een associatie op met een ordelijke, harmonieuze wereld waarin overheidsingrijpen overbodig is. De overtuigingskracht hiervan is groter voor iemand die met een dergelijk wereldbeeld eens kan zijn. Het gebruiken en beoordelen van een bepaalde theorie heeft in dat geval veel te maken met het persoonlijke (normatieve) oordeel van de econoom, iets dat door positivisten sterk ontkend wordt.

BESLUIT

Hoe de zoetwatergekken, en de redacties van de economische tijdschriften waarin zij publiceren, beoordelen welke verschijnselen het bestuderen waard zijn, welk soort gegevens van belang is en welke beschrijvingen van die verschijnselen het meest



Op één lijn met de zoetwatergekken

nuttig of betrouwbaar zijn, lijkt niet zozeer bepaald te zijn door een consistente wetenschapsfilosofie, maar veel meer door de verbale, sociale en wetenschappelijke gebruiken van degene die de beoordeling maakt. Als een artikel plausibel is in het licht van reeds aanvaarde theorieën, een behoorlijk aantal formules bevat en als de gebruikte metaforen een bevredigende associatie oproepen met een bepaald wereldbeeld heeft het een grote kans geplaatst en aanvaard te worden.

In dit licht is ook de bestaande onenigheid tussen verschillende economische stromingen te verklaren. Het gaat niet slechts om fundamentele theoretische verschillen, maar eveneens om persoonlijke normen en

waarden en om verschillen in de wijze van argumenteren. Dit is een belangrijk inzicht, dat door Klamer en McCloskey op overtuigende wijze naar voren is gebracht. McCloskey gaat mijns inziens echter te ver wanneer hij retorica ook als aanvaardbare wetenschapsfilosofie erkent. Volgens hem bestaat er namelijk geen absolute waarheid en is overtuigingskracht het hoogste wat men kan bereiken. Neo- en nieuw-klassieke theorieën zijn dan acceptabel omdat zij blijkbaar overtuigend werken. Het gevaar van een dergelijk postmodernisme is dat het economen toegestaan wordt om retorische middelen te gebruiken ten behoeve van het bereiken van bepaalde beleidsconclusies, al moet daarvoor gesjoemeld worden met empirische gegevens.

Het gebruiken van retorica en persoonlijke waarden hoeft naar mijn mening niet verboden te worden, maar economen moeten zich wel bewust zijn van het feit dat dit een rol speelt. Dit zou namelijk kunnen bijdragen tot de oplossing van hun huidige com-

municatieprobleem. Op dit moment is het neo- en nieuw-klassieke 'discours' dermate gesloten dat het geven van kritiek zo ongeveer onmogelijk gemaakt wordt en de meeste economen staan weinig open voor alternatieve benaderingen, theoretisch noch wetenschapsfilosofisch. Dit komt omdat een serieuze discussie over uitgangspunten en beoordelingscriteria wordt vermeden. Mijn stelling is dat deze discussie noodzakelijk is wil de economische wetenschap zich in de toe-

komst vruchtbaar kunnen ontwikkelen. Specialisatie verhoogt de produktiviteit, maar alleen als ruil erop volgt.

Nienke Oomes is derdejaars economiestudente en student-assistent bij wetenschapsfilosofie en de geschiedenis van het economisch denken.

1. Cuthbertson & Taylor, *Macroeconomic Systems*, Basic Blackwell, Oxford, 1987, p 89.

2. Zie Arjo Klamer (1983), *Conversations with economists*, Rowman & Littlefield, New Jersey en Donald McCloskey (1985), *The rhetoric of economics*, University of Wisconsin Press, Madison.



Foto: Marian Vleerhaeg

FACTS AND FIGURES VAN EEN NIEUWE PROF

Naam:	<i>M.N. Hoogendoorn (Martin).</i>	Welke kranten / tijdschriften leest u:	<i>NRC en vaktechnische tijdschriften.</i>
Geboorte datum / plaats:	<i>9-2-1959 / Zoetermeer.</i>	Hoe brengt u uw vakantie door:	<i>Rondtrekkend in een voor ons nog onbekend gebied.</i>
Burgerlijke staat:	<i>Gehuwd.</i>	Grootste ergernis:	<i>Arrogantie en machtsmisbruik, zowel op micro-niveau (personen) als op macro-niveau (landen).</i>
Vooropleiding / vorige functies:	<i>Doctoraal bedrijfseconomie, postdoct. accountancy en promotie bij Erasmus Universiteit te R'dam, aldaar (ook) universitair (hoofd)docent geweest.</i>	Kan me wakker maken voor:	<i>Niets.</i>
Huidige functie:	<i>Hoogleraar externe verslaggeving aan de UvA (25%), registeraccountant bij Moret Ernst & Young (50%), wetenschappelijk onderzoeker bij het Limperg Instituut (25%).</i>	Mooiste avond uit:	<i>Thuis.</i>
Kleur ogen:	<i>Blauw.</i>	Slechtste gewoonte:	<i>Ongeduldigheid.</i>
Lengte:	<i>1 meter 89.</i>	Beste eigenschap:	<i>Bereidwilligheid.</i>
Borst omvang:	<i>Matig.</i>	Leukste eigenaardigheid:	<i>Mijn vrouw.</i>
Kleur haar:	<i>Donkerblond.</i>	Wie bewondert u het meest als mens:	<i>Mijn leukste eigenaardigheid.</i>
Gewicht:	<i>Rondom 75 kilo.</i>	Hoe denkt u over studenten:	<i>Een leuke groep mensen om les aan te geven, veelzijdig, geïnteresseerd, kritisch.</i>
Schoenmaat:	<i>45.</i>	Favoriete econoom:	<i>Stephen Zeff (hoogleraar accountancy aan de Rice University in Houston).</i>
Bijnaam:	<i>Diverse troetelnamen (alleen gebruikt door mijn vrouw).</i>	Wat is de grootste misvatting onder economen?	<i>Dat bedrijfseconomie geen economie is.</i>
Meest geliefde imago:	<i>Aimabel en deskundig.</i>	Wat is de meest gangbare misvatting onder economen?	<i>Dat bedrijfseconomisch onderzoek geen wetenschappelijk onderzoek is.</i>
Muzikale voorkeur:	<i>Softpop en licht klassiek.</i>	Wat is uw meest gekoesterde opvatting / overtuiging?	<i>Wie goed doet, goed ontmoet.</i>
Lievelingsgerecht:	<i>Gerechten met kaas.</i>	Grootste uitdaging:	<i>Gelukkig blijven.</i>
Favoriete boek:	<i>Diverse boeken (literatuur).</i>	Grootste angst:	<i>Ik heb geen angsten.</i>
Favoriete kunstenaar:	<i>Impressionistische kunstenaars, Magritte en Dali.</i>	Hoe lang blijft u hier?	<i>Misschien nog wel 31 jaar.</i>
Favoriete drank:	<i>Koffie.</i>		
Favoriete kleur:	<i>Blauw.</i>		
Favoriete kleding:	<i>Poloshirt en korte broek.</i>		
Favoriete vervoermiddel:	<i>Soms auto, soms trein, soms vliegtuig.</i>		
Hobbies / tijdverdrijf:	<i>Lezen.</i>		

Malaise in de computerwereld



Whizzkids: steeds jonger

Ofschoon veel producenten al tegen kostprijs verkopen verwachten sommige specialisten ook voor dit jaar een prijsdaling van zo'n 20 procent. Andere specialisten waaronder T. Pannekoek, directeur van Compaq Nederland, menen dat de prijzenslag op de PC-markt inmiddels wel is uitgewoed. "De trend is eerder omhoog dan omlaag". Alleen verouderde modellen zullen goedkoper over de toonbank gaan. Het is zelfs mogelijk dat prijzen iets zullen stijgen door de aantrekkelijke dollarkoers.

NIEUWE MARKTEN

Veel bedrijven die zich wilden onderscheiden door kwaliteit en service zagen zich door tegenvallende verkopen gedwongen op prijs te gaan concurreren. Ook zagen veel bedrijven zich genoodzaakt om nieuwe markten te zoeken. Traditioneel was de computermarkt opgedeeld in twee deelmarkten. Aan de ene kant was er de professionele markt die bediend werd door grote bedrijven zoals IBM, Compaq en Apple. Voor de meeste kopers op deze markt is prijs minder belangrijk dan kwaliteit en service. Aan de andere kant was er de budgetmarkt. Deze bestond uit kleine ondernemers en thuisgebruikers. Vooral bedrijven als Samsung en Amstrad richtten zich op deze markt. De laatste jaren zijn deze goedkope merken zich echter steeds meer op de zakelijke markt gaan richten. Hierdoor zagen veel topmerken hun marktaandeel slinken.

KLOONKILLERS

Om ook met de kleinere fabrikanten te kunnen concurreren is een aantal grote be-

Enorme omzetten en hoge winstmarges waren tot eind jaren tachtig gemeengoed in de computerwereld. De laatste jaren is er echter sprake van stagnatie. Terwijl de markt verzadigd raakte nam de concurrentie steeds meer toe. Bedrijven zagen hun marktaandeel slinken en verlaagden hun prijzen. In 1991 daalden de prijzen van computers gemiddeld vijftientig procent en in 1992 zelfs vijftig procent. Om het hoofd te kunnen bieden aan de malaise moesten veel computerfabrikanten drastisch reorganiseren. Bij gigant IBM verdwenen duizenden banen en Philips heeft zich zelfs volledig teruggetrokken uit de verkoop en productie van PC's. Een kort overzicht.

Zeger Stinis

drijven uitgekomen met een goedkopere produktlijn, de zogenaamde 'kloonkillers'. Deze computers zijn van mindere kwaliteit en worden met minder service geleverd. Hierdoor kunnen ze echter wel voor een lagere prijs aangeboden worden. Compaq kwam met de Prolinea lijn en IBM richtte zelfs een aparte dochter op. Deze verkoopt onder de merknaam Ambra goedkope PC's. Cynisch is dat de Ambra's voor een groot gedeelte bestaan uit onderdelen van goedkope Aziatische producenten. Deze producenten worden vaak aangewezen als de stuwende kracht achter de prijzenoorlog.

"De trend is eerder omhoog dan omlaag"

Deze benadering lijkt succes op te leveren. De kloonkillers beroven de kleinere fabrikanten van hun voornaamste troefkaart: een vijftientig tot vijftig procent lagere prijs. Uit onverwachte hoek dreigt nu echter gevaar voor de goedkope lijnen. Zowel IBM als Compaq hebben de prijzen van hun duurdere produktlijn dermate verlaagd dat de goedkope lijnen bijna onderboden worden.

De problemen werken ook door naar de computerhandel. Door dalende prijzen, snelle technologische ontwikkelingen en afnemende verkopen zaten steeds meer bedrijven met een onverkoopbare voorraad. Hierdoor zijn veel computerhandelaren over de kop gegaan. Er wordt zowel door de handel als door de fabrikanten naargeestig gezocht naar nieuwe manieren om computers aan de man (en vrouw) te brengen. De verkoop via vertegenwoordigers, een zeer kostbare methode, wordt meer en meer vervangen door televerkoop

en postorderverkoop. Een in Amerika veel voorkomend fenomeen, de zogenaamde superstores, begint langzamerhand ook in Europa intrede te doen. Superstores zijn een soort supermarkt speciaal voor computer producten.

ONVERWACHTE GROEI

De toekomst ziet er vrij rooskleurig uit. Onverwacht is de verkoop van computers met vijf procent gestegen. Dit is voornamelijk het gevolg van de lage prijzen en de introductie van de kloonkillers. Overigens is de totale omzet wel iets afgenomen. Door de lage prijzen zullen bedrijven hun verouderde computers eerder vervangen en zullen bedrijven die nooit een dringende behoefte hadden aan een PC er een aanschaffen. Ook thuisgebruikers zullen eerder een computer kopen. Hier ligt in principe een enorme markt open.

Volgens Franz Hetzenauer, topman van de Nederlandse computerfabrikant Tulip, breekt nu een periode aan van drie tot vijf vette jaren waarin de groei van de markt vijftien tot twintig procent per jaar zal bedragen. Hij baseert zich hierbij op de lage penetratiegraad van computers in Europa. Deze ligt ongeveer 25 procent lager dan in Amerika. Algemeen directeur Bernard van Tienen van 'The Champs' (een nieuwe keten van computerwinkels) verwacht dat groei vooral van de budgetmarkt zal komen. Hoe de markt zich ook zal ontwikkelen, zo lang de prijzen niet aantrekken, zal het voor veel fabrikanten dit jaar erop of eronder zijn.

Belangrijkste bronnen:

Automatiseringsgids en European Computer Sources. Met dank aan de geciteerde personen.

Financiering over

Sinds december 1992 is Arnoud Boot, pas drieëndertig, als hoogleraar verbonden aan de vakgroep financieel management. Studeren deed hij in Tilburg, begon daar met promoveren en maakte dat af in Amerika. Twee jaar werkte hij bij de ABN en kwam toen terecht bij de Amerikaanse J.L. Kellogg Graduate School of Management in Chicago. In december keerde hij terug naar Nederland om zijn dochttertje Nuria op tijd te redden van de Amerikaanse tv en commercialisering: "Elke discussie tussen kinderen ging over de vraag of ze de laatste serie poppetjes al hadden gekregen of niet."

NIET ALLEEN

"Aangezien Tilburg al perfect georganiseerd is, vond ik de Amsterdamse faculteit een grotere uitdaging. Bovendien kwam ik niet alleen. Met mij stapte hier een grote groep jonge mensen binnen met veel invloed op de organisatie, waarvan de herstructurering al in gang was gezet." En dat brengt ons meteen op Boots grootste project tot nu toe: de herstructurering binnen zijn vakgroep, zowel wat betreft het onderwijs als de werksfeer." Toen ik hier kwam was het niet mogelijk je gedegen te specialiseren in financiering. Het vak werd maar op twee niveaus gegeven, als basisvak en als specialisatievak. Het is absoluut noodzakelijk dat de faculteit van dit tweestapsniveau afgaat. Het idee van veertien punten is dat je voltijd met één vak bezig zou zijn. Ik moet de student nog vinden die dat doet. Het specialisatievak is een wassen neus, didactisch gezien onmogelijk, er worden zo heel wat punten weggegeven."

Het specialisatievak is een wassen neus

DOORBRAAK

Uitgebreid weidt hij uit over hetgeen nu bereikt is. "Na het basisvak bieden we, net als in Tilburg, een aantal kleinere modules aan van vier in plaats van zeven punten, die je, eventueel met een integrerend afstudeerseminar, kan combineren tot een specialisatievak. Als basisvakken zijn er nu het oude vak financiering, namelijk ondernemingsfinanciering, en theorie van de beleggingen (met ondernemingsfinanciering als ingang). Voor de vierpuntsvakken is er de keuze uit onder andere corporate finance,

Het onderwijsprogramma van financiering ondergaat een gedaantewisseling vergelijkbaar met de overgang van een Agora-hap naar 'haute cuisine'. En dat door de inspiratie van alweer een nieuwe jonge dertiger: de hoogleraar Arnoud W.A. Boot. Slechtste gewoonte: vijf dingen tegelijk doen. Beste eigenschap: open staan voor veranderingen. Zelf voert hij ze ook graag door. Zijn veramerikaans taalgebruik is 'cute', wat hij tot nu toe heeft bereikt opmerkelijk.

Esther van Dijk

asset pricing, nieuwe financiële instrumenten, internationale financiering, en financial engineering (de 'fine tuning' van beleggingsinstrumenten)." Boot is ervan overtuigd dat studenten behoefte hebben aan deze vergaande specialismen: "Financieel management richt zich op een relatief grote doelgroep, die zich naar verschillende kanten wil specialiseren. Dit pro-

blijft hij in contact met de universiteit en hebben wij een ingang bij Mees Pierson voor afstudeer- of onderzoeksprojecten. Ook de eigen docenten doceren onderwerpen die nauwer aansluiten bij hun interesses."

MISCOMMUNICATIE

Dit zijn interessante veranderingen voor de studenten. Overigens moeten ook binnen Boots vakgroep zaken veranderen. Hij wil in elk geval dat de communicatie beter wordt. "Hier loopt alles veel individueler dan in Amerika. Docenten laten hun onderzoek niet aan anderen lezen, het zou wel eens bekritiseerd kunnen worden! Op Amerikaanse topuniversiteiten bestaat een vakgroep uit een kleine collegiale groep, waarmee je elke dag over je onderzoek praat. Kijk ook eens hoe wij als internationaal georiënteerde onderzoekers met elkaar omgaan. Ik stuur wel 20 brieven per jaar uit met punten van kritiek op iemands onderzoek. Zo bereik ik ook potentiële 'referrees' die vanuit een positiever uitgangspunt mijn onderzoek zullen beoordelen."

Boot wil de werksfeer een impuls geven door nieuwe mensen aan te trekken die gewend zijn op zijn manier te werken. Zo heeft hij al Liang Zou binnengehaald en binnenkort komen er nog drie AIO's, een Engelse onderzoeker en een UHD'er bij. Als ideaalbeeld van zijn vakgroep heeft Boot een systeem van regelmatige presentaties van leden van zijn vakgroep voor ogen: "Via dit soort 'brown-bag-lunch-seminars', waarbij je je broodje kaas nuttigt, ontstaat een sfeer van discussie en suggesties over lopende onderzoeken, die zo een goede aanvulling krijgen. Nu al zijn er seminars van externe docenten die dan twee weken lang met de vakgroep integreren. Ik laat de studenten maar het goede voorbeeld geven: er beginnen volgend jaar ook afstudeerseminars waar je uitvoerig over je scriptieopzet zal kunnen discus-



Foto: Hans Lingeman

Financiering: de Boot is aan

gramma werkt perfect voor zowel studenten die naar financiële instellingen willen als voor studenten die hun toekomst zien bij de treasury van grote bedrijven. Het geeft studenten veel meer flexibiliteit. Sommige docenten komen van buiten, en kosten bijna niets. Harry Kat, werkzaam bij Mees Pierson, zal bijvoorbeeld financial engineering geven omdat zijn proefschrift op dat gebied ligt (zie Rostra p.4&5 voor een uitgebreid interview met Harry). Zo

stagg met Boot

siëren."

SLECHTSTE EIGENSCHAP

In de 'Facts and Figures' van januari noemt Boot als slechtste eigenschap het met vijf dingen tegelijk bezig zijn. Dat klopt. Controllersopleidingen, masterprogramma's, lesgeven bij het Tinbergen instituut en het opzetten van nieuwe onderzoeksprogramma's om geld los te krijgen, maken deel uit van een doordeweekse dag van Boot. Ook zelf is hij intensief met onderzoek bezig.

Zijn laatste publikatie, 'Reputation and discretion in financial contracting', zal dit jaar nog in de *American Economic Review* verschijnen. Het stuk doet je duizelen van de formules maar Boot weet het helder uit te leggen. "Er bestaat belangrijke literatuur over 'incomplete contracting': waarom sluiten mensen minder specifieke contracten af dan mogelijk is. Contracten die bijvoorbeeld nauw gerelateerd zijn aan de groei van de economie. Wanneer de groei drie procent bedraagt, betaal je zoveel, bij viereneenhalf procent zoveel meer en bij tien procent werkloosheid gaat er weer wat van af. Transactiekosten worden hier als eerste reden aangedragen: het is te duur om al die gegevens en hun consequenties door te berekenen. Ten tweede zou in een contract niet alles zichtbaar of te verifiëren zijn, zoals de omzet van een bedrijf. Mijn eigen theorie gaat als volgt: Stel, een ondernemer wil een bedrijf overkopen voor tien miljoen. Een investeringsbank schrijft dan een 'highly confident letter' waarin staat dat de bank een groot vertrouwen heeft dat zij voor deze persoon tien miljoen bij elkaar kan krijgen. Het reputatiemechanisme maakt dat zo'n brief meer in houdt dan een lege belofte. Mijn theorie zegt nu dat het onder aannemelijke omstandigheden optimaal is om onvolledige contracten op te stellen, niet vanwege de transactiekosten maar puur omdat een onvolledig contract zijn voordelen heeft. De financiële instelling verdient namelijk geld met de brief, zonder dat zij fondsen werft. Het reputatieaspect speelt hier de centrale rol. Houdt de instelling zich niet aan haar belofte dan krijgt zij het volgend jaar zeker te maken met marktverlies omdat de klant haar niet meer vertrouwt. Als het reputatie

effect sterk genoeg is, zal de schrijver nooit gebruik maken van de ontsnappingsmogelijkheid.

RODAMCO

Als voorbeeld van de werking van het reputatiemechanisme haalt Boot Robeco aan: "Zo kwam de Robeco groep een paar jaar geleden in de knel met het Rodamco mutual fonds in onroerend goed. Normaliter is onroerend goed illiquide. Via aandelen in dit fonds echter kon de kleine belegger makkelijk in en uit het onroerend goed gaan zonder te veel onzekerheden. Robeco regelde dit via het principe dat ze de waarde van de verhandelde aandelen de intrinsieke waarde van het onroerend goed weer liet geven door zelf aandelen in te kopen of te verkopen. Dit was echter niet meer dan een belofte. In 1990 zei Robeco dit beleid vaarwel omdat de koers van de aandelen zodanig onder druk stond dat de liquide middelen om in te grijpen opraakten. Bij een voortzetting van dit beleid had er niets anders op gezeten dan een snelle verkoop van het onroerend goed zelf, wat Robeco met grote verliezen zou hebben opgescheept.

Voor de beleggers betekende deze beleidswijziging een drastische vermindering van de aantrekkelijkheid van het fonds. De ko-

mogelijk maakt."

ZELFVERERING

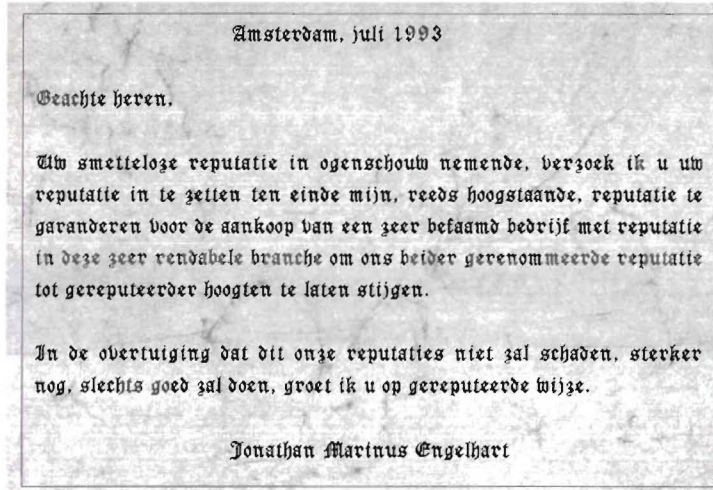
Nog een onderzoeksveld van Boot is het verklaren van de relatieve concurrentie tussen financiële instellingen en financiële markten bij het financieren van het bedrijfsleven. "We reguleren beiden heel sterk terwijl we niet eens weten wat hun relatieve rol is. De regulering kan bijvoorbeeld de concurrentiepositie van banken aantasten zodat ze juist meer risico gaan nemen, ongunstig voor de consument. Het is dus belangrijk de interactie tussen financiële markten, instellingen en ondernemingen in beschouwing te nemen voor het overheidsbeleid. Hoe moeten we bijvoorbeeld onze aandelenmarkt opzetten wanneer de gemeenschappelijke markt start: onafhankelijk van Londen, of juist met nauwe banden?"

Het vakgebied van Boot valt makkelijk te integreren in de financiële wereld. "Het onderzoek verschijnt in wetenschappelijke tijdschriften. Maar ook de praktijk pikt haar graantje mee, men is bereid naar ons te luisteren. Zo heb ik net een research memorandum geschreven voor een editie van *Business Week* die naar haar belangrijkste abonnees gaat. Als die uitkomt stuur ik hem naar iedereen die ik ken in de financiële wereld, al is het alleen maar uit zelfverering. Ik wil discussies aangaan. Ik praat met mensen uit de financiële wereld, vraag banken om conferenties te sponsoren. Zo komt mijn onderzoek bij hen en de praktijkervaring bij ons terecht. Dat is heel eenvoudig met het vakgebied financiering."

EENVOUDIG

Voor Boot werkt alles heel eenvoudig. Het onderwijsprogramma voor financiering heeft hij binnen een half jaar grondig weten te veranderen. Het wetenschapsgebied van Financieel Management brengt hij soepel in contact met het bedrijfsleven en met geld. Ook het delen van de leerstoel financie-

ring met Ankum, wat op onze faculteit geen gewone zaak is, ligt voor hem heel simpel: "Ik heb me kunnen bezighouden met de structuurverandering, Ankum met het draaien van zijn programma. Ik heb er nooit over nagedacht als een probleem, noch Ankum, dus is het geen probleem."



Een 'highly confident letter'

ers stortte in en Robeco's reputatie kreeg een behoorlijke knauw."

Boot wijst op het belang van het feit dat er een echte rationalisatie voor onvolledige contracten kan zijn. "De wetgeving zou zulke contracten kunnen verbieden met het oog op de consument. Zij mag hier wel drie keer over nadenken nu blijkt dat het reputatiemechanisme bepaalde voordelen

Wie een carrière bij Price Waterhouse start, loopt het risico snel door te groeien.

Carrièreplanning is voor aankomende bedrijfs-economen vooral een afweging tussen risico en rendement, waarbij opleiding, begeleiding en doorgroeimogelijkheden een belangrijke rol spelen.

Sterke persoonlijkheden die bereid zijn zich in te zetten voor de organisatie, verantwoordelijkheid willen dragen, commercieel kunnen denken en een gezonde dosis ambitie hebben kunnen bij Price Waterhouse al snel heel ver komen. Wie bij Price Waterhouse komt werken, promoveert namelijk al na twee jaar tot Senior, waarna een snelle doorgroei tot Assistant Manager, Manager, Senior Manager en uiteindelijk tot het Partnership mogelijk is.

Price Waterhouse Worldfirm.

Price Waterhouse is een wereldwijde organisatie die voorziet in uitgebreide dienstverlening op het gebied van Accountancy, Belasting-, Organisatieadvies en Corporate Finance.

In Nederland is Price Waterhouse gevestigd in Amsterdam, Den Haag, Deventer en Rotterdam.

Bij deze vestigingen bestaat grote behoefte aan jonge, bijna of net afgestudeerde bedrijfs-economen die kiezen voor een carrière in de accountancy.

Investeren in de toekomst is investeren in mensen.

Price Waterhouse kent een zeer uitgebreid programma van interne opleidingen die niet alleen in Nederland, maar ook in de overige Europese landen gegeven worden.

Daarnaast zorgt Price Waterhouse voor intensieve begeleiding door ervaren managers van Price Waterhouse die als vraagbaak fungeren en die tevens zorg dragen voor een voortdurende persoonlijke begeleiding.

Kiezen voor Price Waterhouse betekent een keuze voor een stimulerende, dynamische omgeving waar carrièrekansen ruimschoots aanwezig zijn.

Wie geïnteresseerd is, neemt vrijblijvend contact op met Marjolein Meijer van Personeelszaken.

Postbus 881, 3000 AW Rotterdam, 010 - 400 83 69.

Price Waterhouse



Grenzeloos studeren

Het eerste wat je te horen krijgt is dat je niet in Spanje bent neergestreken maar in Catalonië, een land dat al een aantal eeuwen door Spanje onderdrukt wordt en waar zich in het verleden Joegoslavische tafereelen hebben afgespeeld (1936, de Spaanse burgeroorlog en onderdrukking door Franco).

GEEN SPAANS

Terwijl ik deze brief schrijf zijn er parlementsverkiezingen in Spanje en je merkt onder de studenten dat velen hun Catalaanse nationaliteit zeer serieus nemen. Grote groepen studenten eisen meer autonomie voor Catalonië van de Spaanse regering en een kleine groep zelfs pure onafhankelijkheid. Dit is opmerkelijk aangezien Catalaanse studenten het Franco-tijdperk nauwelijks hebben meegemaakt. De officiële taal is hier Catalaans, een mengsel van Frans, Spaans en Italiaans, en wordt met een snelheid gesproken waar je van duizelt. Daar zit je dan als Amsterdams Erasmus student op je eerste hoorcollege met je basiskennis van de Spaanse taal en je blijkt geen één woord van de les te hebben verstaan. Dan vraag je je even af hoe het verder moet. Maar gelukkig spreekt de gemiddelde student in Catalonië maar liefst 1 buitenlandse taal, jawel het Spaans! En als je geluk hebt spreekt er eentje een woordje Engels. Zodoende wil de communicatie met de medestudenten wel lopen en kan je toch een beetje Spaans oefenen, een van de redenen waarvoor je je überhaupt inschrijft voor een uitwisselingsprogramma van Erasmus. Barcelona is een wereldstad. Alle plezierige krachten der natuur hebben zich hier verzameld. De zon straalt regelmatig aan een strak blauwe hemel, het strand is 10 minuten lopen van je appartement vandaan en je ligt midden in een van de beste wijnstreken van Europa...alles wat een studentenhart maar kan wensen.

JAWS TAFERELEN

De economische faculteit van de Universitat Pompeu Fabra ligt dichtbij de Ramblas, de levensader van Barcelona. Deze wan-

Studeren aan de Ramblas

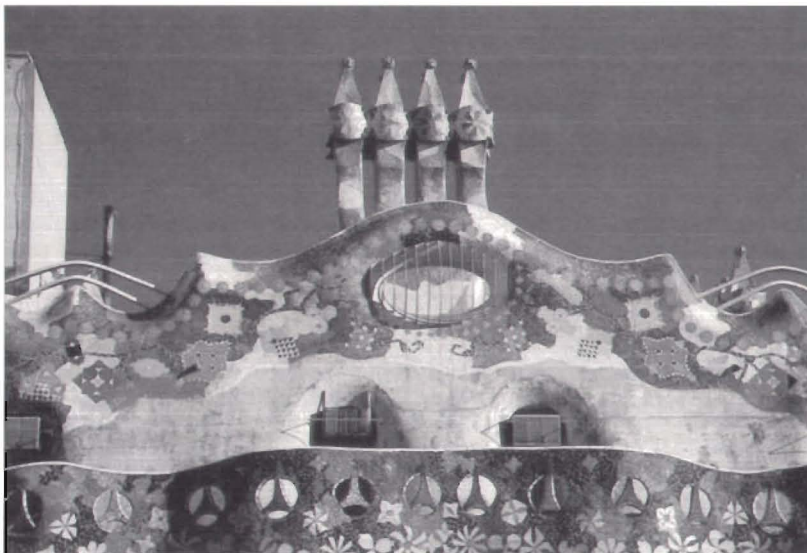
Barcelona, Juni 1993 De economische faculteit heeft dit jaar onder de paraplu van het uitwisselingsprogramma van Erasmus een goed geregeld programma opgezet met Universitat Pompeu Fabra in Barcelona. Hier volgt een verslag van het studentenleven in deze post-olympische stad. Als je je ogen over de kaart van Europa laat glijden dan ligt Barcelona vrij duidelijk in Spanje. Eenmaal in Barcelona merk je dat men er daar andere ideeën op nahoudt.

Andreas de Groot van Embden

delstraat loopt dwars door de binnenstad en eindigt in de haven aan de voeten van Columbus die strak over de zee uitkijkt - in de verkeerde richting - . De Ramblas weerspiegelt het gescheiden leven in Barcelona. De ene helft van de Ramblas is zeer luxueus. Op de andere helft speelt zich het 'echte' leven af. Hoe verder je de Ramblas afloopt en bij de haven komt, hoe meer je je

prestaties van F.C. Barcelona en elke dag houdt Johan Cruyff (Jogan Cruif) een praatje op de TV. De spelers van het team hebben zelfs een eigen show op de televisie. Het geeft veel voldoening aan het einde van een week hard studeren tussen 100.000 mensen te zitten in Camp Nou en het voetbalspektakel mee te maken. Het is dus vrij moeilijk je op je studie te concentreren in deze levendige stad.

Maar dat hebben de docenten aan de faculteit wel door. Ze proberen je ook aardig strak te houden: er zijn weinig studenten dus kleine werkgroepen, verplicht huiswerk, deeltentamens etc, etc... zaken waar een UvA-student oude stijl wel even aan moet wennen. De studiedruk ligt hier dan ook vrij hoog. De bibliotheek en computerzalen zijn bijvoorbeeld tot 1 uur s' nachts open en gevuld met studenten. Eerst krijg je hier koude rillingen van maar het blijkt dat het hier s'avonds soms heel gezellig kan worden op de faculteit. Voordat je



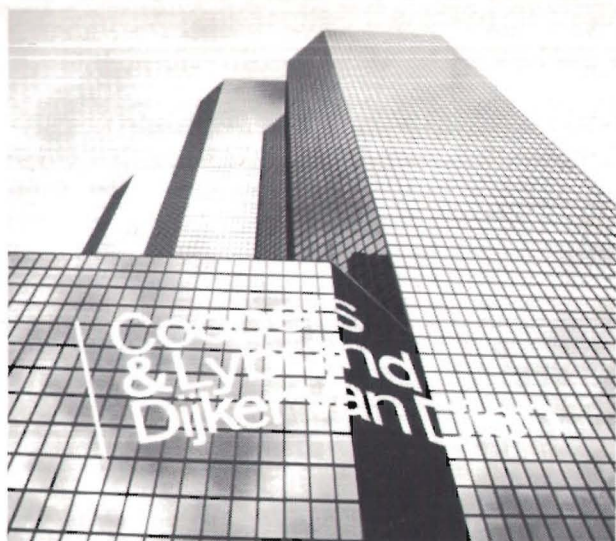
Het unieke 'Casa Batlló' van Antonio Gaudí in Barcelona

in een zee van kleine stalletjes, straatartiesten, toeristen en veel, heel veel zakkenrollers begeeft die als haaien over de Ramblas glijden op zoek naar prooi. Er spelen zich hier vaak 'Jaws I' tafereelen af waar een aantal Amsterdamse vrienden op bezoek samen met mij gelukkig heelhuids vanaf is gekomen met hier en daar een paar beten. De haaien zijn door ons persoonlijk gevangen en in de cel beland. Dat krijg je als je op zoek gaat naar de betere kroegen in de stad. Op deze manier leer je tenminste de verschillende dimensies van een stad kennen...

JOGAN CRUIF

In Barcelona bestaat een totale voetbalmania. Het dagelijkse leven draait om de

het weet draai je vlot mee met de studiemolen. Het is hier geen 'tentamenfabriek' wat je op de UvA soms wel het gevoel hebt, er hangt meer een schoolse sfeer. Je leert hier snel studenten kennen aangezien de faculteit klein is en iedereen elke dag op de faculteit is, m.a.w. het is hier hartstikke gezellig! Tenslotte houdt de faculteit elke twee à drie weken een groot feest met gratis drank in een van de populaire kroegen van Barcelona om de studiemoraal hoog te houden - wellicht is dit iets waar de SEF een voorbeeld aan kan nemen...



Afstuderende bedrijfseconomen met "solutions for business"

Coopers & Lybrand Dijker Van Dien is nationaal en internationaal een gerenommeerde accountants- en adviesorganisatie. Dagelijks leveren accountants samen met belastingadviseurs en management consultants een totaalpakket van cliëntgerichte dienstverlening. Onze cliëntenlijst bestaat uit multinationals, grote en middelgrote ondernemingen, non-profit organisaties, overheden en ondernemingen in het MKB.

Cultuur en werkwijze

Coopers & Lybrand Dijker Van Dien zoekt voor haar accountants-beroepsgroep jonge, ondernemende en flexibele doorzetters met een academische achtergrond. Afstuderende bedrijfseconomen die leidinggevende, organisatorische en sociale vaardigheden goed weten te combineren.

Maar voorop staat dat deze kwaliteiten omgezet kunnen worden in "solutions for business"; dat u

onze cliënten ook werkelijk verder helpt. Want dat is juist de kracht van onze organisatie.

Kortom: werken bij Coopers & Lybrand Dijker Van Dien is kiezen voor een carrière vol uitdagingen, waarin u direct begint met een prima inkomen en goede secundaire arbeidsvoorwaarden.

Meer informatie

Bent u geïnteresseerd in een functie in de accountancy? Stuur dan een open sollicitatie aan Coopers & Lybrand Dijker Van Dien, t.a.v. de heer P. Schuijjer, Hoofd Personeelszaken rayon Noord-West/West, Postbus 94200, 1090 GE Amsterdam, of vraag telefonisch onze informatiebrochure aan: (020) 568 6036.

Coopers
& Lybrand
Dijker Van Dien

Solutions
for Business

Direct na het verschijnen van de onderzoeksresultaten reageerde de American Academy of Actuaries met kritiek op de gehanteerde onderzoeksmethode en de resultaten. Wat ging er fout bij de onderzoeken van Coren & Halpern? Zij, van origine sociologen, hebben een onderzoek gedaan in de populatie van twee Californische gemeenten, waarbij van recent overledenen postuum de links- of rechtshandigheid werd vastgesteld. (Tot voor enige decennia was het, ook in Nederland, verplicht om rechts te leren schrijven, zodat juist voor ouderen de vaststelling naar rechtshandigheid geneigd zal zijn. Ook andere, objectievere criteria zoals de hand waarmee men een bal wierp zal van menigeeen na overlijden niet meer bekend zijn. Het vaststellen van de links- of rechtshandigheid roept dus zelf al vragen op.) Uit het onderzoek bleken de linkshandigen gemiddeld zo'n 9 jaar jonger overleden te zijn dan de rechtshandigen. Hierbij werd echter geen rekening gehouden met het feit dat de recent overledenen geen aselechte steekproef vormen uit de populatie en er werd impliciet verondersteld dat het percentage linkshandigen voor alle leeftijden constant is.

DENKFOUT

Een eerder onderzoek baseerde zich op baseball statistieken. Ook hierin werd geen significant verschil gevonden in de levensduren van links- of rechtshandigen. De onderzoekers lieten zich echter in hun conclusie misleiden door het feit dat de gevonden overlevingscurve voor rechtshandigen voor een groot leeftijdsinterval boven die voor linkshandigen lag. Eenvoudig is de aanwezige denkfout hierin aan te geven. Stel een groep voor van 1 miljoen pasgeboren rechtshandigen en een even grote groep pasgeboren linkshandigen. En stel dat op elke leeftijd, behalve de eerste en de laatste, exact evenveel links- als rechtshandigen overlijden. In het eerste jaar sterft er een linkshandige meer dan rechtshandigen en in het laatste jaar andersom. De overlevingscurve voor rechtshandigen ligt dan, behalve het eerste en het laatste jaar, compleet boven die van linkshandigen.

OVERIGE STATISTISCHE FOUTEN

Op de onderzoeken van Halpern & Coren blijkt meer aan te merken te zijn. Allereerst het constant veronderstelde percentage linkshandigen, dat in werkelijkheid volgens Coren zelf van zo'n 15% bij 10-jarigen afloopt tot 5% bij 50 tot 70-jarigen. Dit geeft

Leven *linksen* korter?

In 1991 verschenen alarmerende berichten in de kranten over Amerikaanse onderzoeken (Coren & Halpern 1988,1991) waaruit zou blijken dat linkshandigen een aanzienlijk kortere levensverwachting hebben dan rechtshandigen. Links- en rechtshandigheid zijn actuariel gezien oninteressante factoren (ik vul grif mijn aanvraagformulier met de andere hand in wanneer de verzekeringspremie gedifferentieerd wordt), maar de statistische aanpak van de recente studies bieden wel interessante aanknopingspunten. Onlangs heeft prof. Harry Panjer (University of Waterloo, Canada, onder actuarissen bekend van de Panjer-recursie) in een lezing voor de leerstoel Actuariaal de verschillen in mortaliteit weerlegd.

dr. A.E. van Heerwaarden

aanleiding tot oververtegenwoordiging van rechtshandigen bij oudere overlijdensgevallen. Een ander punt van kritiek is dat met de stijgende levensverwachting in de loop der tijd in het geheel geen rekening is gehouden. Verschillen in percentages linkshandigen over een lange periode leiden, ook bij gelijke mortaliteit, tot verschillen in leeftijd bij overlijden. Tenslotte is er geen onderscheid gemaakt tussen mannen en vrouwen, terwijl bekend is dat vrouwen een langere levensverwachting hebben dan mannen. Dit in combinatie met een ander percentage linkshandigheid bij vrouwen dan bij mannen leidt eveneens tot verschillen in leeftijd bij overlijden.



Links-rechts en baseballstatistieken

THE BASEBALL ENCYCLOPEDIA

Evenals Halpern & Coren maakte Harry Panjer gebruik van *The Baseball Encyclopedia*. Deze uitgave bevat uiteenlopende gegevens van alle baseballspelers in de Amerikaanse Major League van de afgelopen ± 150 jaar. Van alle spelers is bekend met welke hand zij wierpen en/of sloegen en van de meeste zowel geboorte- als overlijdensdatum. De groep overleden

baseballspelers (6222 in getal) werd op grond van het geboortjaar ingedeeld in 5 groepen en een onderverdeling in vier groepen werd gemaakt naar handgebruik (rechts slaan en gooien, links slaan en gooien en mengvormen.)

Voor de verschillende geboortecohorten en voor de links- en rechtshandigen heeft Panjer kansverdelingen voor de totale levensduur geschat. Voor de jongste groep (geboren na 1941) kan de kansverdeling natuurlijk niet compleet geschat worden, maar aangezien alleen verschillen van belang zijn, is dit geen bezwaar.

Onderzoek wees vervolgens uit dat de kansverdeling voor rechtshandigen bijna overal binnen een 99% betrouwbaarheidsinterval om die van linkshandigen ligt, zodat er geen verschil in mortaliteit kan worden aangetoond.

Om tot een eindconclusie te komen, redeneert Panjer dat verschil in sterfte in de gehele populatie óók aanwezig moet zijn in de deelpopulatie van overleden baseballspelers. Aangezien dat niet werd aangetoond, kan ook de bewering over de gehele populatie niet stand houden.

Coren, S. & D.F. Halpern (1991), "Left-handedness: a marker for decreased survival fitness", *Psychological Bulletin*, 109, 90-106.

Halpern, D.F. & S. Coren (1988), "Do right-handers live longer?", *Nature*, 333, 213.

Ten dele overgenomen, met toestemming, uit *De Actuaris*, jaargang 1, nummer 1.

Angela van Heerwaarden (linkshandig) promoveerde in december '91 op het proefschrift 'Ordering of risks' en is nu werkzaam als actuaaris bij de Nederlandse herverzekeraar NRG.

Foto: Marian Vleitaalag

VOOR HET GEVAL JE ELDERS SOLLICITEERT



BEDRIJFSECONOMEN

Bij VB zien we je graag een goede start maken. Daar hebben we een geheel eigen kijk op. Jouw ambitie en inzet vormen daarbij de basis.

Vanuit één van onze 30 strategisch gespreide vestigingen krijg je al gauw direct contact met de klanten. Zo heb je snel zicht op de wereld achter de cijfers.

De zakelijke start moet echter parallel lopen aan je persoonlijke ontwikkeling. Dat zien wij als een gedeelde verantwoordelijkheid. Je krijgt dan ook voldoende ruimte om je verdere studie op de rit te houden. Bij je werk en studie kun je terugvallen op de steun van een ervaren collega.

VB is, met bijna 1.500 medewerkers, één van de 'grote vijf' accountantskantoren. Met klanten als gemeentes, ministeries, nutsbedrijven, ziekenhuizen, theaters en een groeiend aantal particuliere ondernemingen. In deze wereld achter de cijfers spelen niet alleen economische, maar ook maatschappelijke en politieke aspecten een rol.

Dat verklaart mede onze visie op de combinatie van leven, werk en studie. Schrijf aan Hayke Bakker, Coördinator Werving, Postbus 649, 2270 AP Voorburg. Dan weet je snel meer over de gevolgen die een start bij VB voor jou kan hebben.

 **VB Groep**

DE STARTERS VAN VB: SNEL THUIS IN DE WERELD ACHTER DE CIJFERS

AGENDA

6 - 10 september

Introductie eerstejaars economie studenten, mentoren kunnen zich opgeven bij Erik Dirksen (kamer 7.07 tel. 525-4237).

7 september

Promotie H.J. van der Sluis, promotores: prof. dr. de Leve en prof.dr. L.A. Ankum.

16 september

Promotie J.W.T. Boude-
wijn, promotores: prof.
drs. I. van der Zijpp en
prof.dr. A.J.P. Schrijvers.

23 september

Faculteitsborrel vanaf
16.00 uur in de centrale
hal E-H.

24 september

Promotie H.A. Pott-
Buter, promotores: prof.
dr. J. Hartog en mw prof.
dr. S.S. Gustafsson.

29 september

Promotie A.T.J. Vernooij,
promotores: prof.dr. C.F.
van der KLauw en prof.
dr. L.A. Ankum.

J'Accuse

Henk Koster

Wat hebben krijt en fietsen gemeen? Alleen maar dat beleid en praktijk op onze universiteit niet altijd in de pas lopen.

Neem eerst krijt. Als docent is men al lang gewend zelf een doosje krijt mee te nemen naar colleges, omdat er óf alleen maar stompjes liggen, óf omdat het aanwezige krijt te hard is ('dust free') om er leesbaar mee te schrijven. Een beheerder van de collegezalen op Plantage Muidergracht 12 vertelde me desgevraagd dat hij geen krijt meer beschikbaar kon stellen omdat het toch maar gestolen werd.

Bovendien nam hij me kwalijk dat ik zelf zacht krijt meenam, omdat het meer krijtstof opleverde, en dus meer werk voor zijn schoonmaakstaf. Dat ook studenten achter in de zaal nu de borden konden lezen was, volgens hem, geen argument. Zijn gebouw zou heel wat gemakkelijker zijn schoon te houden, en met minder staf, als niet steeds docenten en studenten de zaak vervuilden! Men zou denken dat collegezalen bedoeld zijn voor het geven van effectief onderwijs. Dat is maar schijn: ze zijn er om schoongehouden te worden!

En wat dan over fietsen? Beleid is om UvA'ers uit Amsterdam voor woon/werkverkeer op de fiets te krijgen --- men herinnert zich nog de inspanningen van J.K. Gevers op het B.G.-terrein enige maanden geleden. (En men kan zich indenken hoe nodig het is dat hij de fiets neemt op weg van en naar lunch in het Amstel hotel.) Een FEE Parkeerkaart voor de auto is niet te krijgen, dus aanvaart men de dagelijkse fietstocht. Dan komt een verrassing: er is geen plaats meer in het afsluitbare FEE fietsenhok, er zijn geen beugels in de kelder om fietsen aan vast te klinken, de nieuwe fietsenrekken langs de gracht zijn ontworpen door iemand die nog nooit in zijn leven een fiets heeft gestald (en wiens fiets nog nooit is gestolen of in het water 'gewaaid'). Men begrijpt ook dat overdekte en afsluitbare fietsenboxen op de binnenplaats niet haalbaar zijn vanwege de vermoede geluidsstoornis. Mmm, eens kijken, wie heeft er ook al weer een kamer met uitzicht op de binnenplaats? Juist, en dan begrijpt men dat het nog maar een kwestie van korte tijd kan zijn voordat ook het FEE voorplein fietsvrij moet worden.

Bien sùr

Ellen Bien kamer 1.33

Voor het einde van dit jaar staat er in de faculteit nog een hoop te gebeuren, zo wordt in de faculteitsraad van 7 juni een voorstel voor een nieuwe indeling van de vakgroepen besproken. Dit voorstel houdt onder andere in dat het huidige aantal vakgroepen van elf terug wordt gebracht tot vijf. Waarbij Micro-Economie, Macro-Economie en Emancipatie-Economie worden samengevoegd tot een vakgroep Algemene Economie. Accountancy en Bestuurlijke Informatiekunde gaan samen, de vakgroep Actuarieel en Econometrie samen met Kwantitatieve Methoden, Strategisch Management en Markttheorie samen met een deel van Economie der Regio's en Sectoren (ERS) en de huidige vakgroep Financieel Management. Eerder was al besloten tot opheffing van de vakgroep Agrarische- en Ontwikkelingseconomie, de leden van deze vakgroep zijn gedeeltelijk bij de huidige vakgroepen ERS en Macro-Economie ondergebracht.

Verder zal de raad besluiten welke opleidingen zij wil opnemen in het CROHO, dat is het Centraal Register Opleidingen Hoger Onderwijs. Het voorstel is om alle huidige studierichtingen en afstudeerrichtingen als opleiding te laten registreren. Zij krijgen alle dan dezelfde status. Ook staat op de agenda van de raadsvergadering van 7 juni een voorstel tot een procedure in verband met de meerjarenbegroting. De hoeveelheid geld die de faculteit krijgt van het Maagdenhuis (en zij op hun beurt van het ministerie) is afhankelijk van de instroom (het aantal eerstejaars) en het rendement (slagingspercentages). Omdat deze instroom daalt en het rendement niet stijgt zal de faculteit de komende jaren geconfronteerd worden met een dalend budget. In de zomer wordt bedacht met welke maatregelen de faculteit dit dalende budget op wil vangen.

Tot Slot zal mijn opvolger in de raad van 7 juni worden benoemd, aangezien er maar één kandidaat is, is de kans erg groot (zo'n 99%) dat hij per 1 september aan zal treden.

Rest mij om de lezers van deze column te bedanken voor hun belangstelling, ik heb geprobeerd om het afgelopen jaar middels deze column iedereen op de hoogte te houden van gebeurtenissen op de faculteit. Ik hoop dat dat gelukt is en ik wens mijn opvolger veel succes toe het komende jaar!!

Column

Naar aanleiding van de vorige column (zie Rostra 194) zijn er bij de redactie vele reacties binnen gekomen. Het bleek dat heel veel met name jonge lezers zijn gevallen over de inhoud van deze column en niet over de vorm. Hoewel één lezer daar dan wel over viel, ik citeer uit zijn brief: 'Alles goed en wel (..) maar ik val steeds over de vorm.' Dit was uit een brief van een oudere lezer. Maar al die jonge lezers, wat mankeert hen? De redactie en ik staan voor een raadsel. Ondertussen heb ik uit betrouwbare bron vernomen dat de redactie zelfs overweegt om zich te distantieren van de column van uw eenvoudige columnschrijver. Maar ik ben niet bang. Zij het wel een beetje en dat heeft ook te maken met dreigementen die zijn geuit, ik citeer uit een andere binnen gekomen brief: 'Als ik nog één keer zo'n column lees, steek ik ze allemaal overhoop en ik meen het.'

Wat is het dan precies waar de lezers over vielen? Hier zal ik verder niet op ingaan, enerzijds omdat ik het niet prettig vind om hier nu op al die kritiek in te gaan. Niemand vindt het leuk om kritische reacties in zijn of haar column over haar of zijn vorige column op te nemen. Dat hoor je vaak. En anderzijds heeft de redactie mij aangeraden om voorzichtig te zijn en om geen oude wonden open te rijten. Ze denken dat het nu het beste is om mij in eerste instantie nog wel columns te laten afleveren, maar dat ze zich daarbij in mijn eigen belang het recht voorbehouden om de inhoud van de column naar eigen inzicht enigszins, maar indien nodig ook volledig, te wijzigen of zelfs opnieuw samen te stellen. De redactie was met name geschrokken van een brief waarin stond: 'Als ik in de nieuwe Rostra niks lees over reacties van lezers op die column dan kom ik persoonlijk mijn reactie fysiek toelichten.'

Wanneer ik op de universiteit ben, draag ik sinds kort maar een bril en een jurk, want volgens mij is het beter om nu even niet op te vallen. En desondanks is het één keer bijna toch misgegaan. Dat was tijdens een college Vermogensrecht. Ineens een hand in mijn nek. Maar de juffrouw maande ieder rustig te zijn en te blijven en de belager droop af.

Pieter den Haan

NRC-economie

Henk Koster

Gebrek aan economische geletterdheid bij dagbladredacties zal niemand verbazen. Toch kijkt men even op van drogreden en demagogie in de hoofdartikelen van NRC Handelsblad.

Een voorbeeld: (1) per werkdag produceert de Nederlandse economie ongeveer 0,6 procent van het bnp; (2) het CBS heeft net verklaard dat de Nederlandse economie in recessie is, waarbij de economie in het afgelopen kwartaal 0,6 procent is gekrompen t.o.v. hetzelfde kwartaal vorig jaar; (3) ergo, als Nederland maar had gewerkt op de vrije tweede Pinksterdag, dan zou de recessie statistisch al zijn weggewerkt.

Naïef denken, want er is geen reden te veronderstellen dat de extra productie van zo'n dag inderdaad kan worden afgezet. Waarschijnlijker is het dat er minder wordt geproduceerd op andere dagen. (Dat de geciteerde 0,6 procent slechts een kwartaalresultaat betreft, hoewel uitgedrukt op jaarbasis, is nog een amusant foutje.)

Het hoofdartikel pontificeert dan over hoe de Nederlandse drang tot vrije dagen (er zijn immers ook tweede kerst- en paasdagen) de internationale concurrentiepositie aantast. Maar ze verzuimen daarbij te vermelden dat 31 mei ook een vrije dag was in vrijwel alle andere OESO landen (inclusief de U.S. en Canada), al heette het niet overal tweede Pinksterdag. Het totale aantal vrije dagen per jaar is trouwens in de meeste OESO landen steeds ongeveer tien, net als in Nederland, hoewel vaak anders verdeeld over het jaar.

Een voorbeeld van demagogische redenering werd een paar weken daarvoor gegeven in een hoofdartikel over regulering van bedrijfs-overnames. Er waren vele voorbeelden, schreef men, van overgenomen bedrijven in de angelsaksische wereld waar raiders een bedrijf berooid (....) hadden achtergelaten.

Really? Ze kunnen daarmee niet de ex-ante aandeelhouders van de overgenomen bedrijven hebben bedoeld, want die raiders betalen doorgaans een premie over de marktwaarde. Ook wil het er bij mij niet in dat raiders bewust goed geld na kwaad geld gooien door kapitaalvernietiging.

Misschien bedoelden ze het saneringsproces dat vaak gepaard gaat aan een overname? Dan kan er inderdaad sprake zijn van 'berooide achterlaten' van een opgeheven bedrijf, maar het vrijgekomen vermogen is dan toch elders weer beter belegd? Is dat niet een economische verklaring voor overnames?

Ex-ante aandeelhouders komen er in angelsaksische landen, in tegenstelling tot Nederland, goed van af omdat zij pro rata mogen deelnemen in een gedeeltelijke overname. Dat dat recht wat waard is had NRC kunnen illustreren met een voorbeeld veel dichterbij huis: de recente 'overname' van Fokker. Daarbij zijn kleine aandeelhouders inderdaad gefleest, door onze eigen regering nog wel, omdat zij hun aandelen niet konden verkopen tegen de hoge prijs die DASA bereid was te betalen voor het staatspakket.

Het lijkt wel alsof columnist Adriaan Hiele nu ook al de economische hoofdartikelen schrijft voor NRC Handelsblad.

Roetersstraat 11

Hoe diep moet je gaan? Wat voor de NOBAS diep is was voor sommigen laag. Michel Lind heeft tijdens de verkiezingscampagne in elk geval voor gespreksstof gezorgd (zie foto). Of hij ook daadwerkelijk stemmen heeft weten te trekken was op het moment van het interview nog niet bekend. Hij rekende zelf op de uitslag die traditie lijkt te worden: 4-2 (NOBAS-Age). En hij kreeg gelijk. Rostra nodigde hem uit voor een gesprekje over de ludieke campagne. Volledig gekleed deed hij zijn verhaal.

Michel Lind

Hoe is het idee voor de campagne ontstaan?

'We zaten met de campagnecommissie bij iemand thuis. Op t.v. was de voetbalwedstrijd Ajax tegen Auxerre. Het idee voor de krantenknipselcampagne bestond al. Op een gegeven moment hadden we het knipsel dat op de poster voor mij gebruikt is ("wie hoger wil komen moet dieper gaan", red.). Ik geloof dat een vrouw uit de commissie toen zei "hé, dat is leuk, dat kan je voor je kruis hangen!" Zo ontstond het idee van een foto van mij met dat krantenknipsel. Iedereen was enthousiast. Ik wilde het wel doen maar alleen als we ervan overtuigd zouden zijn dat het stemmen op zou leveren. Ik vond een ludieke actie wel leuk maar heb toch lang getwijfeld. Het is natuurlijk niet niks om in je onderbroek in de gang te staan waar iedereen langs komt.'

Waar was je bang voor?

'Voor negatieve reacties, mensen kunnen daar aanstoot aan nemen, of agressief van worden. Er zijn gelukkig geen agressieve reacties gekomen. Wel een aantal negatieve, maar dat viel me nog mee. Vanuit de hoek van de ASVA hadden we een reactie kunnen verwachten. Dat is ook gebeurd, zij hebben kreten op het bord geplakt als "De NOBAS, alleen voor eikels" en "Stem voor seksisme". Ik zag het en dacht "oh, dat moet ik zo even weg halen". 'Verder kwam de reactie in de Folia van "een opgewonden vrouwelijke AIO bij iets met emancipatie" ook niet uit onverwachte hoek. Toch begrijp ik nog steeds niet waarom de foto zoals zij zei "onaangenaam" was voor vrouwen. Ik dacht gelijk, als er een vrouwelijke lijsttrekker had gestaan in zo'n staat, is het dan



De spraakmakende afbeelding

Foto: NOBAS

onaangenaam voor mannen?'

Zij heeft je er dus niet van kunnen overtuigen dat jullie campagne seksistisch was?

'Nee, ik ben een keer bij die vakgroep geweest, en ja, ach, dat zijn gewoon vriendelijke dames. Het zijn wel allemaal dames, dus het heeft echt iets van een gezellig theebransje-idee. Maar ze zijn gewoon met hun werk bezig. Maar leg mij maar eens uit waarom het seksistisch is.'

Het is niet functioneel bloot?

'Ja, maar het moest een verkiezingsstunt zijn en dat is gelukt. Bovendien heb ik alles met de NOBAS te maken, dat is dus wat anders dan een blote vrouw op een auto om die auto te verkopen. Mensen herkennen mij, dat was ook een doelstelling. Herkenbaarder worden voor de studenten. Ik denk dat dat ook wel gelukt is, het was een 'eye-catcher' die minder goed had gewerkt wanneer ik m'n kleren aangehouden had.

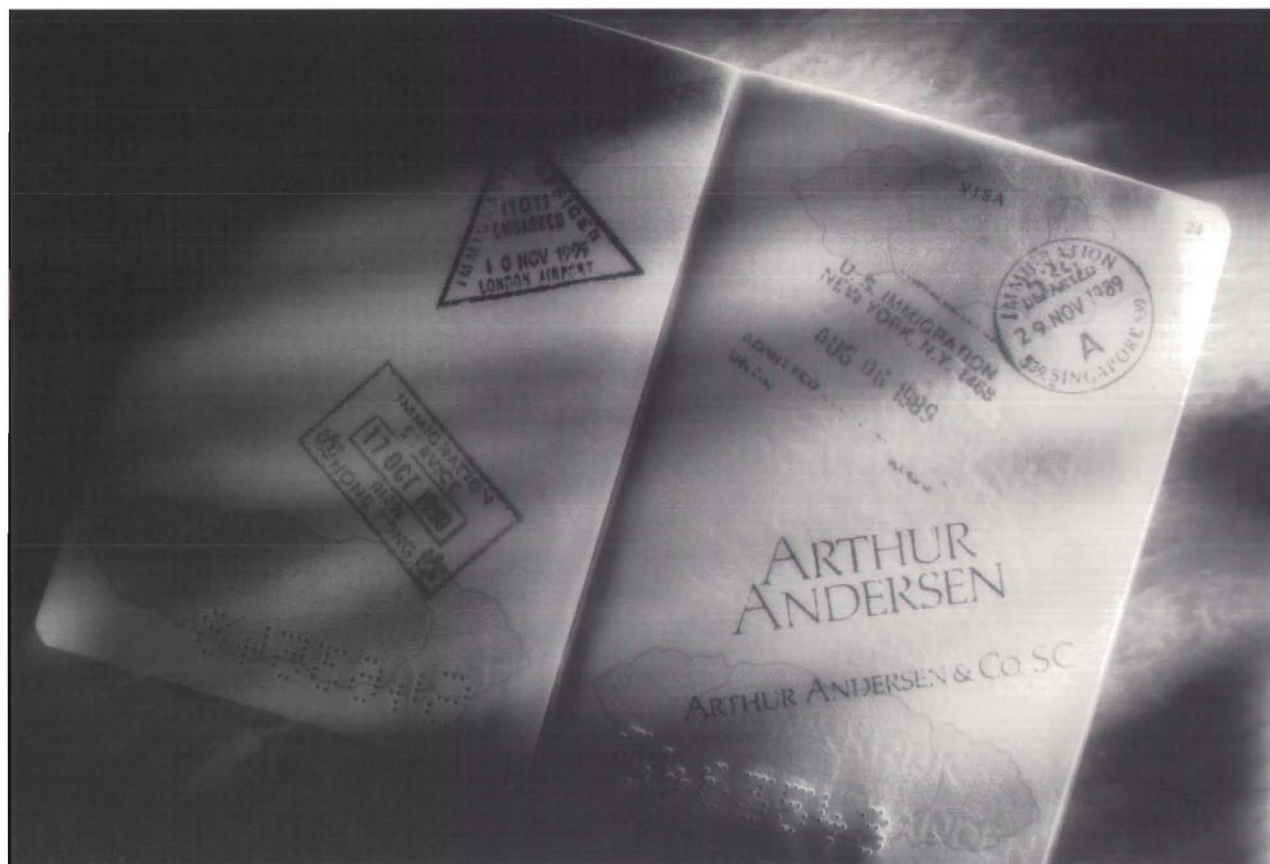
'Ik moet toegeven dat ik me pas achteraf de dubbelzinnigheid van de tekst op m'n kruis realiseerde. Dat zag ik echt pas toen het bord in de gang stond en iemand me daarop wees. Dat was misschien een beetje teveel van het goede. Ik geef wel toe dat het een seksistisch element heeft, maar het is niet zo bedoeld.'

Het doet allemaal wel Amerikaans aan, waarom niet wat inhoudelijker?

'We hebben inhoudelijk genoeg te bieden. Helaas blijkt een verkiezingsprogramma waar je heel veel tijd in gestoken hebt maar door een enkeling afgehaald te worden. Dan wordt je dus gedwongen op andere manieren toch die stemmen binnen te gaan halen.'

Esther van Rijswijk

R



WELKE JONGE ACCOUNTANT BEPAALT Z'N EIGEN GRENZEN?

Talent krijgt bij Arthur Andersen Accountants alle kans om zich te ontplooiën. Omdat talent daarbij gebaat is. En, eerlijk is eerlijk, Arthur Andersen natuurlijk ook.

Kansen die je uiteraard zelf moet benutten. Daar hoort vanzelfsprekend een solide basis bij. Zelf neem je die mee in de vorm van je diploma's en motivatie. Van ons krijg je daar (interessante) werkervaring bij. En een gedegen training.

Deze training wordt zowel in Nederlands als in internationaal verband gegeven. Dit biedt je de gelegenheid om samen te werken met collega's uit velerlei landen. Je doet kennis maar vooral ook kennissen op, waar je in de lokale praktijk je voordeel mee kunt doen. Arthur Andersen is immers een wereldwijde organisatie, met circa 60.000 medewer-

kers en meer dan 300 vestigingen. Arthur Andersen groeit snel in Nederland, en kent een platte organisatievorm. Logisch dus dat talent bij ons snel herkend en beloond wordt.

Als je hier niets op tegen hebt, en afgestudeerd bedrijfseconoom of HEAO'er bent, is een carrière als accountant bij Arthur Andersen meer dan het overwegen waard.

Schrijf naar mevr. E. Piller, Stadhoudersplantsoen 24, 2517 JL Den Haag. Of bel 070 - 34 25 625. We maken graag 'ns kennis met je.

**ARTHUR
ANDERSEN**

ARTHUR ANDERSEN & CO, SC