

Economisch-Statistische Berichten

„Beroepsvoorlichting”

★

Mr. J. H. Christiaanse

De belastingdruk in de E.E.G.-landen

★

Drs. J. R. Zuidema

Groepsvorming en het economisch proces

★

Frankrijks economisch perspectief

★

Dr. R. A. de Widt

De landbouwmachine-industrie
in West-Europa

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

43e JAARGANG

No. 2127

WOENSDAG 9 APRIL 1958

BAKSTEEN
Juwelier

HORLOGES

SIERADEN

TAFELZILVER

Sinds 1837 in het hart van Rotterdam

WESTEWAGENSTRAAT 70 — TELEFOON 110583



- Pensioenregelingen
- Risico-herverzekering van pensioenfondsen

EERSTE NEDERLANDSCHE

HOOFDKANTOOR:

JOHAN DE WITTLAAN 50 - 'S-GRAVENHAGE

TEL. 01700 - 51.43.51

POSTADRES: POSTBUS 5

vacatures

DE N.V. NEDERLANDSCHE SPOORWEGEN

vraagt voor de Dienst van de Exploitatie

ENIGE JONGE ACADEMICI

In aanmerking komen:

A. **ingenieurs** (T.H.-Delft of gelijkwaardige opleiding)

B. **economen, juristen, sociologen**

leeftijd tot 30 jaar.

Uitvoerige met de hand geschreven sollicitaties, onder bijvoeging van pasfoto, te richten aan:

N.V. Nederlandsche Spoorwegen, Dienst van Personeel-zaken, 2e afdeling, Utrecht.

Op de enveloppe in de linkerbovenhoek te vermelden Nr. 16/4.

(Zie ook de vacatures op pag. 299 en 300)



R. Mees & Zoonen

Bankiers en

Assurantie-makelaars

Rotterdam

*Amsterdam - 's-Gravenhage
Delft - Schiedam - Vlaardingen
Alblasserdam*

*Financiering van invoer,
uitvoer en transit*

Alle assurantien

*Beleggingen en
vermogensbeheer*

**ECONOMISCH-
STATISTISCHE BERICHTEN**

Uitgave van het Nederlandsch Economisch Instituut

Adres voor Nederland: *Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-W.
Telefoon redactie: K 1800-52939. Administratie: K 1800-38040. Giro 8408.*

Bankiers: *R. Mees en Zoonen, Rotterdam. Banque de Commerce, Koninklijk Plein 6, Brussel, postcheque-rekening 260.34.*

Redactie-adres voor België: *Dr. J. Geluck, Zwijnaardse Steenweg 357, Gent.*

Abonnementen: *Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-W.*

Abonnementprijs: *franco per post, voor Nederland en de Overzeese Rijksdelen (per zeepost) f. 29,—, overige landen f. 31,— per jaar. (België en Luxemburg B. fr. 400). Abonnementen kunnen ingaan met elk nummer en slechts worden beëindigd per ultimo van het kalenderjaar.*

Losse nummers 75 ct.

Aangetekende stukken in Nederland aan het Bijkantoor *Westzeedijk, Rotterdam-W.*

Advertenties. *Alle correspondentie betreffende advertenties te richten aan de N.V. Koninklijke Nederl. Boekdrukkerij H. A. M. Roelants, Lange Haven 141, Schiedam (Telefoon 69300, toestel 1 of 3).*

Advertentie-tarief *f. 0,30 per mm. Contract-tarieven op aanvraag. Rubrieken „Vacatures” en „Beschikbare krachten” f. 0,60 per mm (dubbele kolom). De administratie behoudt zich het recht voor om advertenties zonder opgaaf van redenen te weigeren.*

„Beroepsvoorlichting”

In Engeland is een onderzoek ingesteld naar de sterfte en de doodsoorzaken van mannen van 20 tot 64 jaar, behorend tot diverse beroepscategorieën. Voor elk der vijf groepen, waarin de mannen werden ingedeeld, is bijv. nagegaan hoe de verhouding is tussen het werkelijk aantal sterfgevallen en het aantal, dat mocht worden verwacht indien de sterfte gelijk zou zijn aan die voor alle groepen in Engeland tezamen. Enkele resultaten van het onderzoek zijn weergegeven in „The Economist” van 15 maart jl. Hoewel in de cijfers wel enkele statistische voetangels en klemmen schuil gaan, bieden zij toch de gelegenheid een aantal interessante vergelijkingen tussen de sterftcijfers en -oorzaken voor de verschillende beroepscategorieën te maken. Aldus zou men de gegevens kunnen zien als een soort macaber complement van de beroepsvoorlichting.

In de tabel zijn de sterftcijfers van de verschillende beroepsklassen voor de perioden 1921/23, 1930/32 en 1949/53 met elkaar vergeleken. Bij beschouwing dezer cijfers dient te worden bedacht, dat het algemeen sterftcijfer — voor iedere periode afzonderlijk op 100 gesteld — in de loop der jaren is gedaald. Het hogere cijfer voor klasse V in de laatste periode wil dus niet zeggen, dat er tegenwoordig meer ongeschoolde arbeiders sterven dan twintig jaar geleden, maar wel, dat hun sterftcijfer zich, vergeleken met het gemiddelde, in de tijd ongunstig ontwikkelde. In 1921/23 en 1930/32 waren de mannen uit klasse I er, althans wat de sterfte betreft, het best aan toe; tegenwoordig echter liggen hun sterftcijfers slechts 2 pCt. beneden het gemiddelde. Het is niet na te gaan; zegt „The Economist”, in hoeverre dit verschil aan eventuele statistische tekortkomingen is toe te schrijven; het duidt er echter wel op, dat het bereiken van de maatschappelijke topklasse zijn eigen risico met zich brengt.

Dit risico bestaat erin te zijner tijd aan een hartkwaal te overlijden. Stelt men nl. hartkwalen als doodsoorzaak

voor alle klassen tezamen op 100, dan blijkt het overeenkomstige cijfer voor klasse I op 147 en voor de klassen II, III, IV en V resp. op 110, 105, 79 en 89 te liggen. De kans aan een hartkwaal te overlijden is dus over het algemeen groter naarmate men zich op een hogere sport van de maatschappelijke ladder bevindt. Het feit, dat het cijfer voor groep V hoger ligt dan voor groep IV, moet worden toegeschreven aan de sterke stijging van de hartkwalen als doodsoorzaak der 25-34 jarige mannen uit groep V. „The Economist” oppert de veronderstelling,

dat dit verschijnsel een gevolg is van zware lichamelijke arbeid. Zoals mag worden verwacht is tuberculose als doodsoorzaak voor de hogere klassen van minder betekenis dan voor de lagere. Terecht merkt genoemd blad hierbij op, dat chronische lijders aan deze kwaal in een lagere klasse kunnen terecht komen, alleen al omdat zij ten gevolge van hun wankel gezondheid weinig kans hebben een goede betrekking te veroveren. M.a.w. hier is het „not so much the occupation that causes a man's death from

a particular disease as the disease that determines his occupation”.

Een omstandigheid van gelijke strekking ligt vermoedelijk ten grondslag aan het feit, dat binnen de leeftijdsgroep 20 tot 64 jaar de sterftcijfers van leraren en ambtenaren het verst beneden het algemeen gemiddelde liggen. Ook in Engeland zal men nl. wel aan bepaalde eisen van fysieke aard moeten voldoen om tot deze beroepen te worden toegelaten. De laatste gegevens, die „The Economist” vermeldt, betreffen de kindersterfte. Deze daalde voor alle klassen tezamen van 79,1 per 1.000 in 1921 tot 29,5 in 1949/53. De verschillen tussen de klassen onderling zijn tegenwoordig echter weinig minder geprononceerd dan vroeger: de sterftcijfers voor kinderen uit klasse V zijn nog altijd ruim tweemaal — en, als men de kinderen, die binnen zes dagen na de geboorte overlijden, niet meetrekt, zelfs viermaal — zo/hooft als die voor kinderen uit klasse I.

Sterftcijfers voor mannen van 20-64 jaar
(de sterftcijfers van alle groepen tezamen gesteld op 100)

	1921/23 a)	1930/32	1949/53
<i>Alle klassen</i>	100	100	100
<i>I. Vrije beroepen</i> (artsen, advocaten etc.)	82	90	98
<i>II. Overgangsklasse</i> (managers, leraren, boeren etc.)	94	94	86
<i>III. Geschoolden</i> (monteurs, kantoorbedienden etc.)	95	97	101
<i>IV. Half-geschoolden</i> (machinebedieners e.d.)	101	102	94
<i>V. Ongeschoolden</i> (arbeiders, keukenpersoneel etc.)	125	111	118

a) Alleen burgers.

INHOUD

„Beroepsvoorlichting”	Blz. 283	De landbouwmachine-industrie in West-Europa, door Dr. R. A. de Widt	Blz. 296
De belastingdruk in de E.E.G.-landen, door Mr. J. H. Christiaanse	284	Boekbespreking:	
Groepsvorming en het economisch proces, door Drs. J. R. Zuidema	289	Harry Henry: „Motivation Research”, bespr. door Drs. J. L. Wage	298
Frankrijks economisch perspectief	293		

COMMISSIE VAN REDACTIE: Ch. Glasz; L. M. Koyck; H. W. Lambers; J. Tinbergen; F. de Vries; J. R. Zuidema. Redacteur-Secretaris: A. de Wit. Adjunct Redacteur-Secretaris: J. H. Zoon.
COMMISSIE VAN ADVIES VOOR BELGIË: F. Collin; J. E. Mertens de Wilmars; J. van Tichelen; R. Vandeputte; A. Vlerick.

Schrijver gaat na welke mogelijkheden en moeilijkheden er bestaan bij het meten van de belastingdruk. Voor 1955 en 1956 worden cijfers gegeven over de verhouding tussen de totale belastingopbrengst en het bruto nationaal produkt in de E.E.G.-landen. Voorts geeft schrijver voor 1956 een vergelijking tussen belastingen naar inkomen, winst, vermogen en vermogenstoename enerzijds en kostprijsverhogende belastingen anderzijds. Geconcludeerd wordt, dat de belastingdruk in de E.E.G.-landen onderling niet onaanzienlijk verschilt. De kostprijsverhogende belastingen, welke in ieder geval voor een harmonisatie in aanmerking komen bij een voortschrijdende economische integratie in de E.E.G.-landen, drukken in Italië het zwaarst, in België het lichtst, terwijl Frankrijk, Duitsland en Nederland een middenpositie innemen. Hoewel de druk van deze belastingen in Nederland niet onbelangrijk hoger is dan die in België steekt Nederland gunstig af tegenover Italië en Frankrijk. Schrijver beklemtoont, dat deze conclusies geen grotere waarde hebben dan alleen een eerste benadering.

De belastingdruk in de E.E.G.-landen

Inleiding.

Een ieder, die in onze tijd meeleeft wanneer er nieuwe belastingwetten op stapel staan, weet hoezeer het mode is geworden het pro en contra te staven met voorbeelden uit de belastingwetgeving van andere landen. Voren tegenstanders van een voorgestelde belastingmaatregel weten dikwijls met een verbluffende vindingrijkheid argumenten te ontleen aan een buitenlandse fiscale wetgeving, zonder dat zij zich al te zeer bekommeren over de vraag of de vergelijking bij een wetenschappelijke toets niet te licht zal worden bevonden. Overigens zijn deze vergelijkingen niet van deze of van de vorige eeuw. Reeds in de 17e eeuw maakte een Engelsman een vergelijkende studie op belastingterrein tussen Frankrijk, Engeland en Nederland, terwijl in de 18e eeuw een auteur de moed had 31 Europese staten bij zijn vergelijkingen te betrekken ¹⁾.

Het kan niet ontkend worden, dat deze vergelijkende studies in de vorige eeuwen een theoretisch karakter hadden. De fiscale regelingen in een ander land zijn thans echter buiten de kring van de zuiver academische interesse getreden. De belangstelling gaat in onze dagen bovendien niet in eerste instantie meer uit naar de wijze, waarop een bepaald belastingfenomeen juridisch en technisch is geregeld, maar naar het effect van de regeling, m.a.w. naar de financiële, economische en sociale consequenties. Het behoeft geen betoog, dat daardoor het probleem van de vergelijking aanzienlijk moeilijker is geworden, aangezien men thans niet meer kan volstaan met een simpel vergelijken van de juridische regelingen.

Men behoeft thans een diepgaand inzicht in de gehele maatschappelijke constellatie van een land.

Geldt het bovenstaande reeds voor onderdelen van de belastingwetgeving, temeer geldt zulks voor een vergelijking tussen het totale effect van het gehele belastingstelsel van verschillende landen. Dit effect pleegt men aan te duiden met het woord „belastingdruk”. Na de tweede wereldoorlog is de vergelijking van de belastingdruk in verschillende landen een noodzaak geworden.

¹⁾ Statistiques et Etudes financières, Parijs, april 1956, blz. 433.

Allereerst in verband met de contributie, welke de leden-Staten van de vele internationale organisaties moeten opbrengen. Voorts eisten de verschillende vormen van internationale economische samenwerking — vooral als deze de vorm van een economische unie kreeg — een inzicht in de belastingdruk in de betrokken landen met het oog op de concurrentiepositie.

Het is de bedoeling van dit opstel na te gaan of het mogelijk is iets meer dan vaagheden over de belastingdruk in de E.E.G.-landen te zeggen ²⁾. Daarbij zal allereerst nagegaan worden, welke mogelijkheden en moeilijkheden er bestaan bij het meten van de belastingdruk. Als resultaat van de afweging tussen deze mogelijkheden en moeilijkheden zullen enkele cijfers worden verschaft voor de jaren 1955 en 1956 over de verhouding tussen de totale belastingopbrengst en het bruto nationaal produkt (tegen lopende marktprijzen) in de E.E.G.-landen. Daarna wordt nog getracht een vergelijking voor het jaar 1956 te treffen tussen belastingen naar inkomen, winst, vermogen en vermogenstoename enerzijds en de andere belastingen, veelal aangeduid als kostprijsverhogende belastingen, anderzijds, waarbij de opbrengst van de kostprijsverhogende belastingen ook nog wordt uitgedrukt in een percentage van het bruto nationaal produkt tegen factorkosten. Ten slotte volgen de onontbeerlijke conclusies.

Het meten van de belastingdruk ³⁾.

Men kan over de belastingdruk spreken zowel met betrekking tot een bepaalde contribuabele als tot de gehele

²⁾ Vgl.: — J. C. L. Huiskamp, *Ongelijke concurrentie-voorwaarden in Euromarkt-verband*, in Maandblad voor Belastingrecht van oktober en december 1957 en van februari 1958.

— Heft 52 van het Instituut „Finanzen und Steuern” te Bonn, getiteld „Europäische Wirtschaftsgemeinschaft und Steuerpolitik”, juni 1957.

³⁾ Vgl.: — H. Strathus, *Internationaler Steuerbelastungsvergleich*, Heft 13 van de Schriftenreihe der Deutschen Europa-Akademie, Frankfurt am Main, 1952.

— *Les comparaisons internationales de charges fiscales*, in Statistiques et Etudes financières, april 1956. Hierin vindt men verwijzingen naar verdere literatuur.

— E. Alexander-Katz, *On national tax, realities and international tax comparisons*, in Public Finance, 1956, no. 4.

gemeenschap. Hier zal alleen over het laatste worden gesproken. Onze eerste taak is dan de begrippen, welke in ons veld van onderzoek plegen te worden gebruikt, nader aan te geven en af te grenzen. Daarbij rijst onmiddellijk de vraag wat men onder de belastingdruk in een bepaald land verstaat. Bedoelt men hier slechts mee een gegeven, waarbij uitgegaan is van het totaal van de belastingopbrengst uitgedrukt in de munteenheid van het betreffende land of gaat het om een datum, waarbij ook rekening is gehouden met de bestedingen door de overheid van de belastinggelden? Wellicht zijn hier de begrippen bruto- en nettobelastingdruk op zijn plaats ⁴⁾.

Het is duidelijk, dat het verschil maakt of de belastinggelden worden aangewend voor uitbreiding van het wegennet of voor plezierreizen van het staatshoofd. Strikt genomen moet een verantwoorde vergelijking wel uitgaan van de nettobelastingdruk. Dit is echter een vergelijkingsmaatstaf, welke zich niet of nauwelijks laat aanleggen om de eenvoudige reden, dat het ons ontbreekt aan betrouwbare middelen om de tegenprestaties van de overheid te meten. Aangezien volgens vele theoretici deze maatstaf toch de enig verantwoorde is, komen zij ertoe de mogelijkheid van een belastingdrukvergelijking naar het rijk der fabelen te verwijzen ⁵⁾. De praktijk heeft echter geen behoefte aan verrijking van het rijk der fabelen en neemt daarom genoegen met de minder verantwoorde maatstaf, t.w. de brutobelastingdruk, welke term hierna voor het gemak zonder epitheton wordt gebruikt. Ook ik schaar mij onder deze practici, hoewel ik nogmaals wens te beklemtonen, dat de te hanteren maatstaf onbetreffend is.

In het bovenstaande is gesproken over het totaal van de belastingopbrengst uitgedrukt in de munteenheid van het betreffende land. Bedoeld is hiermede, dat ook de belastingen, welke door de lagere overheden worden geheven of welke aan de lagere overheden ten goede komen, terwijl de centrale overheid als heffende autoriteit optreedt, in de calculaties worden betrokken. Aangezien het in de praktijk dikwijls zeer moeilijk is gegevens over belastingen, welke in een ander land door de lagere overheden worden geheven, te verkrijgen, is men soms geneigd deze belastingen en hun opbrengst buiten beschouwing te laten. Dit leidt veelal tot foutieve conclusies, daar deze opbrengst immers in vele landen niet onaanzienlijk is. Een andere moeilijkheid doet zich voor ten aanzien van de sociale verzekeringen. In verschillende landen worden de uitkeringen op deze verzekeringen nl. bestreden uit de belastinggelden, zonder dat er afzonderlijke premieheffingen plaatsvinden. Voor zover ik heb kunnen nagaan geeft het voor de zes E.E.G.-landen geen vertekend beeld wanneer de sociale verzekeringen buiten beschouwing blijven.

Het ligt voor de hand, dat het voor het vergelijkbaar zijn van de cijfers noodzakelijk is, dat men, hetzij van de begrotingen, hetzij van de rekeningen, dus van de werkelijke ontvangsten, uitgaat. Dat daarbij nog allerlei moeilijkheden rijzen, welke betrekking hebben op een juiste toerekening van de belastingopbrengsten aan het betreffende jaar, is aan hem bekend, die niet geheel vreemd is

⁴⁾ Alexander-Katz spreekt van „negative taxes” (zie noot 3); hij bedoelt hiermee de economische tegenprestatie van de overheid.

⁵⁾ Zeer sceptisch is ook de schrijver van het in noot 3 genoemde artikel in *Statistiques et Etudes financières*, en dat met een keur van argumenten.



(Advertentie)

in het Jeruzalem der overheidscomptabiliteit. Voorts is het noodzakelijk, dat ook terugbetalingen van belastingen, ook al geschieden deze vele jaren later, nog in rekening worden gebracht.

Na al dit voorbereidend schouwerk komen we tot de kardinale vraag aan welke grootheid we de belastingopbrengst kunnen relateren om een vergelijking tussen verschillende landen mogelijk te maken. Het spreekt immers van zelf, dat een vergelijking van de belastingopbrengsten, omgerekend op de gemeenschappelijke noemer van één munteenheid, op zich zelf geen enkel beeld geeft van de belastingdruk in de betrokken landen. Allerlei relaties zijn denkbaar, zo bijv. een uitdrukking per hoofd van de bevolking. In de praktijk kiest men meestal voor een uitdrukking in het nationaal inkomen of een andere grootheid uit de nationale boekhouding. Zoals bekend meet men de belastingdruk van een individu meestal door de door hem op te brengen belastingsom te relateren aan zijn totale inkomen. Voor het meten van de belastingdruk in een gemeenschap gaat men bij de genoemde voorkeurmethode uit van een globaal cijfer, dat een indruk geeft van het „inkomen”, waaruit de „gemeenschapslast” moet worden bestreden. Het wekt derhalve geen verwondering, dat men de belastingdruk meent vergelijkbaar te hebben gemaakt, indien men de totale belastingopbrengst uitdrukt in een percentage van het nationaal inkomen. Maar dan dient bedacht te worden, dat juist bij deze relatie het een groot bezwaar is, dat men uitgaat van de totale belastingopbrengst zonder rekening te houden met de bestedingen van de overheid. Stellen we de zaak heel scherp, dan moet de conclusie zijn, dat de aangebrachte relatie alleen een beeld geeft van de omvang, waarin de overheid in de koopkrachtstroom interviëert.

Indien men toch de aangebrachte relatie als uitgangspunt van een belastingdrukvergelijking wenst te hanteren, dient men heel goed voor ogen te houden, dat het resultaat van de vergelijking alleen een eerste benadering is van het probleem. Ik meen, dat het verantwoord is onder dit voorbehoud het onderzoek voort te zetten, maar dan

ook alleen onder dit voorbehoud. Te gemakkelijk worden soms conclusies getrokken uit cijfers, die een belastingdrukvergelijking beogen, indien bij de opstelling van de cijfers dit voorbehoud niet voldoende is beklemd. Zo onlangs in de „Frankfurter Allgemeine“ van 19 februari jl., waar uit een recente publikatie van het Duitse Bundesministerium der Finanzen, waarop ik hieronder nog terugkom, de positieve conclusie werd getrokken (als kop): „Die Deutschen haben die höchsten Abgaben“.

Zoëven stelde ik, dat het gebruikelijk is uit te gaan van het nationaal inkomen. Thans dient dit nader gepreciseerd te worden. Immers men ziet, dat de ene maal wordt uitgegaan van het bruto nationaal produkt tegen marktprijzen, de andere maal van het nationaal inkomen (netto nationaal produkt tegen factorkosten) en een derde en vierde maal nog van een andere grootheid uit de „book-keeping for all the people“. De gekozen grootheid berust nagenoeg steeds op een afwegen van het voor en tegen van elke grootheid. Zo wijzen zij, die de voorkeur geven aan het nationaal inkomen, er op, dat bij het bruto nationaal produkt de afschrijvingen nog niet zijn verricht.

Bovendien menen zij, dat het niet juist is een belastingopbrengst, waarin de opbrengst van de indirecte belastingen is begrepen, uit te drukken in een grootheid, die ook deze indirecte belastingen omvat⁶⁾. Voorstanders van de grootheid bruto nationaal produkt tegen marktprijzen wijzen erop, dat het zeer de vraag is of belastingen naar de winst nooit een kostprijsverhogende werking hebben, zodat eliminering alleen van de indirecte belastingen bepaald niet altijd volledig is. Het is bij deze laatsten, waarbij ik me wil aansluiten, zonder hier al hun argumenten te herhalen (zie de in noot 3 genoemde literatuur, met verwijzingen). Alleen wil ik erop wijzen, dat het m.i. inderdaad te willekeurig is de belastingen naar de winst (met name belastingen met het karakter van onze, inmiddels afgeschafte, Ondernemingsbelasting of met het karakter van een typische vennootschapsbelasting) zonder meer niet als prijsverhogend te beschouwen.

De conclusie van het bovenstaande kan zijn, dat het mogelijk is een vergelijking te maken tussen de belastingdruk in verschillende landen door de totale belastingopbrengst uit te drukken in een percentage van — bij voorkeur — het bruto nationaal produkt tegen marktprijzen, mits men zich daarbij goed bewust is, dat het resultaat van de aldus verkregen vergelijking niet meer is dan een eerste benadering.

Het bruto nationaal produkt tegen lopende marktprijzen in de E.E.G.-landen.

In de officiële publikaties van de O.E.E.S. heeft men

⁶⁾ Zie de publikaties van Finanzwissenschaftliches Forschungsinstitut an der Universität Köln (Leider: Prof. Schmolders).

een poging aangewend om de cijfers over de opbouw van het nationaal produkt in de O.E.E.S.-landen enigszins te uniformeren (O.E.E.C. Statistical Bulletins). Het zijn deze cijfers, welke — voor zover mij bekend — het meest betrouwbaar zijn voor ons onderzoek. Dat men bij vergelijking van de O.E.E.S.-cijfers met de van nationale zijden verstrekte gegevens en met de cijfers van de Verenigde Naties (Statistical Year Book, International Financial Statistics) op kleine verschillen stuit, behoeft dus niet te verwonderen⁷⁾.

Bijgaand Overzicht A geeft de gewenste data voor de jaren 1955 en 1956. Ook is het bruto nationaal produkt tegen factorkosten voor elk der E.E.G.-landen gegeven.

De totale belastingopbrengst in de E.E.G.-landen⁸⁾.

Bij de opstelling van Overzicht B is getracht zoveel mogelijk te putten uit nationale bronnen. Voor zover deze niet ter beschikking stonden is gebruik gemaakt van gegevens, welke ontleend zijn aan Nota's van de Franse Financiële Attaché's, geaccrediteerd bij het betreffende E.E.G.-land. Deze Nota's zijn afgedrukt in de uitgave „Statistiques et Etudes financières“ van het Ministerie van Financiën te Parijs.

OVERZICHT B.

Totale belastingopbrengst (in mrd. van de landsmunt)

landen	1955 (werkelijke ontvangsten)	1956 (vermoedelijke ontvangsten)
België (excl. lagere Overheid)	75,9638 a)	81,834 a)
„ (incl. lagere Overheid)	80,3 b)	87,5 b)
Duitsland	43,656 c)	47,892 d)
Frankrijk	3.643,0 e)	4.087,0 e)
Italië (excl. lagere Overheid)	2.219 f)	2.477 g)
„ (incl. lagere Overheid)	2.654 h)	—
Luxemburg	4,255 i)	—
Nederland	6,830 j)	7,425 j)

Bronnen:

- a) Statistiques et Etudes financières, juli 1957, blz. 854.
b) Zu Drucksache 41/58, Bundesrat. (Dit betreft een bijlage bij de Memorie van Toelichting op een van de wetsontwerpen van de jongste Steuerreform in Duitsland).
c) Betreft Rechnungsjahr 1955/1956. Schnellberichte zur Finanzwirtschaft des Auslandes, Nr. 36. (Dit betreft een uitgave van het Bundesministerium der Finanzen te Bonn; nr. 36 is afgesloten op 1 maart 1957).
d) Betreft Rechnungsjahr 1956/1957. Zu Drucksache 41/58, Bundesrat (zie noot b).
e) Statistiques et Etudes financières, december 1957, blz. 1310.
f) Statistiques et Etudes financières, juni 1956, blz. 674. Betreft 1954/1955.
g) Statistiques et Etudes financières, augustus 1957, blz. 967. Betreft 1955/1956.
h) Statistiques et Etudes financières, juni 1956, blz. 674, 682. Betreft 1954/1955.
i) Schnellberichte etc. (zie noot c).
j) Memorandum on the conditions of the Netherlands State's finances (budget 1958), blz. 28.

⁷⁾ Vgl.: Milton Gilbert (en medewerkers), *Comparative National Products and Price Levels*, 1958; dit is een uitgave van de O.E.E.S.; Gilbert is Directeur voor Economische Zaken en Statistiek van de O.E.E.S.

⁸⁾ Vgl.: Les Cahiers Fiscaux du Patronat Français, augustus/september en oktober 1957 („Aperçus sur la Fiscalité de nos Partenaires du Marché Commun“).

OVERZICHT A.

Bruto nationaal produkt tegen lopende marktprijzen (in mrd. van de landsmunt)

	België		Duitsland		Frankrijk		Italië		Luxemburg		Nederland	
	1955	1956	1955	1956	1955	1956	1955	1956	1955	1956	1955	1956
bruto nationaal produkt tegen lopende marktprijzen	467	496,5	175,6	192,45	16.740	18.128	13.590	14.565	18,448	20	29,260	31,240
subsidies	2	2,9	0,2	0,65	310	364	158	220	0,5	0,5	0,310	0,330
min: indirecte belastingen	44,2	48,5	26,1	28,55	2.819	3.090	1.814	2.071	1,7	1,8	3,410	3,600
bruto nationaal produkt tegen factorkosten ..	—	—	149,702	164,556	14.231	15.402	11.934	12.714	17,235	18,750	26,160	27,970

Bron: O.E.E.C.-Statistical Bulletins (General Statistics), 1958, no. 1.



De totale belastingopbrengst in een percentage van het bruto nationaal produkt tegen lopende marktprijzen.

Samenstelling van de in Overzicht A en B verkregen cijfers leidt tot bijgaand Overzicht C.

OVERZICHT C.

Totale belastingopbrengst in procenten van bruto nationaal produkt tegen lopende marktprijzen

a. landen	b. jaar	c. bruto nationaal produkt tegen lopende marktprijzen (in mrd.)	d. totale belastingopbrengst	
			in mrd.	in pCt. van c
België				
(excl. lagere Overheid)	1955	467	75,9638	16,3
(excl. lagere Overheid)	1956	496,5	81,834	16,5
(incl. lagere Overheid)	1955	467	80,3	17,2
(incl. lagere Overheid)	1956	496,5	87,5	17,6
Duitsland	1955/1956	175,6	43,656	24,9
	1956/1957	192,45	47,892	24,9
Frankrijk	1955	16.740	3.643	21,8
	1956	18.128	4.087	22,5
Italië				
(excl. lagere Overheid)	1954/1955	13.590	2.219	16,3
(excl. lagere Overheid)	1955/1956	14.565	2.477	17,0
(incl. lagere Overheid)	1954/1955	13.590	2.654	19,5
Luxemburg	1955	18.448	4.255	23,1
Nederland	1955	29.260	6.830	23,3
	1956	31.240	7.425	23,8

Bronnen: Zie Overzicht A en B.

Onder het reeds genoemde voorbehoud kan men uit dit overzicht concluderen, dat de belastingdruk in de E.E.G.-landen onderling niet onaanzienlijk verschilt. Beperken we ons tot 1956 en tot de landen België, Duitsland, Frankrijk en Nederland, dan kan het volgende, vereenvoudigde, staatje worden opgesteld:

1956

landen	totale belastingopbrengst in pCt. van bruto nationaal produkt tegen lopende marktprijzen
België	17,6
Duitsland	24,9
Frankrijk	22,5
Nederland	23,8

Men bedenke bij de beoordeling van dit staatje, dat de cijfers achter de komma niet te verwaarlozen zijn.

De verhouding tussen de belastingen naar inkomen, winst, vermogen en vermogenstoename enerzijds en de andere belastingen anderzijds.

Met opzet zijn in dit opschrift de begrippen direct en indirect vermeden, omdat zij door hun meerdubbele betekenis aanleiding geven tot misverstanden. Ook is de term kostprijsverhogend niet gebruikt, omdat het, zoals hiervoor is opgemerkt, bepaald niet zeker is, dat belastingen naar winst geen kostprijsverhogend karakter hebben. Men denke ook aan een grondbelasting, die vermoedelijk veelal kostprijsverhogend werkt, maar meestal niet onder de kostprijsverhogende belastingen wordt gebracht. Gemakshalve zal in het navolgende toch gesproken worden van belastingen naar inkomen enz. en kostprijsverhogende belastingen. Men bedenke daarbij echter steeds, dat deze onderscheiding niet geheel zuiver is.

De in de vorige alinea gesignaleerde onderscheiding heeft zich reeds vele decennia in een grote mate van belangstelling mogen verheugen. Een bijzondere actualiteit verkreeg zij echter ten gevolge van de internationale economische integraties. Door art. 99 van het E.E.G.-verdrag is de onderscheiding een topic onder de fiscalisten geworden, ook al ziet men de ware bedoeling, welke achter dit artikel steekt, soms voorbij. Hoe het ook zij, het is van groot belang, dat men bij een gemeenschappelijke markt als de E.E.G. niet alleen een enigermate betrouwbaar beeld heeft van de belastingdruk in de aangesloten landen, maar ook van de verhouding tussen de belastingen naar inkomen enz. en de kostprijsverhogende belasting in elk van de landen. Zonder hier in de belangrijke strijdvraag te treden of het gewent is, dat ook de eerst genoemde categorie belastingen zoveel mogelijk wordt geuniformeerd, meen ik te mogen stellen, dat in ieder geval de kostprijsverhogende belastingen van invloed zijn op de concurrentieverhoudingen en daarom harmonisatie behoeven ⁹⁾.

Over de verhouding tussen de belastingen naar inkomen enz. en de kostprijsverhogende belastingen in de E.E.G.-landen zijn in deze landen verschillende cijfers in omloop, die onderling vrij grote verschillen vertonen. Dit is toe te schrijven aan een verschillende indeling van de belastingen aan de hand van de genoemde onderscheiding. Zo wordt bijv. in een officiële uitgave van het Franse Ministerie van Financiën ¹⁰⁾ het volgende staatje gegeven voor 1956, dat de totale belastingontvangsten (incl. lagere overheden) omvat:

impôts directs	pCt.	impôts indirects	pCt.
sociétés	10,0	taxes sur le chiffre d'affaires	40,4
entreprises individuelles	3,8	autres impôts indirects	35,5
ménages	10,3		75,9
	24,1		

In een recente officiële Duitse publikatie ¹¹⁾ daarentegen wordt voor Frankrijk voor hetzelfde jaar een verhouding van 40 : 60 gegeven wat betreft de „Steuern auf Einkommen und Vermögen” en de „Steuern auf Einkommensverwendung”. Hetzelfde Duitse overzicht geeft voor Nederland (totale belastingopbrengst, dus incl. lagere overheden) voor 1956 een verhouding 63,6 : 36,4, waarbij de grondbelasting, de eenmalige heffingen (vermogensaanwasbelasting en vermogenheffing ineens) en vermoedelijk ook het registratierecht zijn ondergebracht bij de „Steuern auf Einkommen und Vermögen”. In de Nederlandse Miljoenennota's, — waarin tot nu toe geen overzicht verscheen van de verhoudingscijfers voor de totale belastingopbrengst in Nederland, maar alleen voor de van 's Rijkswege geheven belastingen — is men de laatste

⁹⁾ Vgl.: Zitting 1957/1958, 4900, nr. 9, blz. 11, 1e kolom (M. v. A., Hoofdstuk VII B (1958), Tweede Kamer).

¹⁰⁾ Statistiques et Etudes financières, december 1957, blz. 1310.

¹¹⁾ Zu Drucksache 41/58, Bundesrat.

jaren steeds uitgegaan van de onderscheiding tussen belastingen op inkomen, winst en vermogen enerzijds en kostprijsverhogende belastingen anderzijds, waarbij men het registratierecht onderbrengt bij de laatstgenoemde categorie, terwijl men de grondbelasting en de personele belasting buiten beschouwing laat, omdat zij in hun geheel ten goede komen aan het Gemeentefonds; ook laat men de eenmalige heffingen buiten de verhoudingscijfers. *Men kan derhalve niet voorzichtig genoeg zijn bij de beoordeling van overzichtsstaten betreffende de verhoudingen tussen beide categorieën belastingen.*

Niet alleen is het beslist noodzakelijk, dat men precies weet, wat onder elk van beide categorieën wordt verstaan, maar ook dient men te weten welke belastingen zijn ingedeeld en hoe zij zijn ingedeeld. Men heeft licht de neiging bij de indeling van buitenlandse belastingen af te gaan op de benaming van de belasting. Dit is echter een zeer gevaarlijke methode. Alleen wanneer men een uitgebreide kennis heeft van het betreffende buitenlandse belastingstelsel, incl. dat van de lagere overheden, kan men tot een enigszins verantwoorde opstelling komen. Dat men niet af kan gaan op de onderscheiding tussen de belastingheffende Administraties spreekt van zelf. In België treft men bijv. de opbrengst van de „circulation automobile” aan onder de „Contribution Directes” en de „droit de succession” en de omzetbelasting (als onderdeel van „timbre et taxes assimilées”) onder de verzamelnaam „Enregistrement”.

Wanneer hierna een poging wordt aangewend om een overzicht voor het jaar 1956 op te stellen, geschiedt dit zonder enige pretentie van volledige betrouwbaarheid. Er zijn zoveel onzekere factoren in het spel, dat een zodanige pretentie wel zeer misplaatst zou zijn. De lezer gelieve het bijkomend Overzicht D derhalve slechts te zien als een schuchtere poging om enkele indrukscijfers te verschaffen.

OVERZICHT D.

Onderscheiding van de belastingopbrengst voor het jaar 1956

landen	budget	belastingopbrengst (mrd. van de landsmunt)	belastingen naar inkomen, winst, vermogen en vermogens-toename	andere belastingen
	2	3	4	5
België a)	staatsbudget	81,834	40,4	59,6
Duitsland b)	staatsbudget en lagere overheden	(47,892)	(53,9)	(46,1)
Frankrijk c)	staatsbudget	3.122	37,9	62,1
Italië d)	staatsbudget (1955/1956)	2.300	17,4	82,6
Nederland e)	staatsbudget	6,845	52,8	47,2

Bronnen:

- Statistiques et Etudes financières, juli 1957, blz. 857. Ook de „contribution foncière” is in kolom 4 ondergebracht.
- Zu Drucksache 41/58, Bundesrat. De cijfers zijn tussen haken geplaatst, omdat zij betrekking hebben op de *idiale* belastingopbrengst in de Bondsrepubliek. In kolom 4 zijn ondergebracht: die Einkommensteuer, die Körperschaftsteuer, das Notopfer Berlin, die Lastenausgleichsabgaben, die Vermögensteuer, die Erbschaftsteuer, die Grundsteuer, die Gewerbesteuer, die Grunderwerbsteuer, die Kapitalverkehrssteuer. In kolom 5 zijn ondergebracht: die Umsatzsteuer, die Kraftfahrzeugsteuer, die Beförderungsteuer, sämtliche Verbrauch- und Aufwandsteuern, die Zölle.
- Statistiques et Etudes financières, januari 1958, blz. 303.
- Statistiques et Etudes financières, november 1955, blz. 1148, 1149.
- Bijlage 8 Miljoenennota 1957. Voor aftrek van de aandelen van het Gemeentefonds en Provinciefonds. Niet zijn opgenomen de grondbelasting, de personele belasting, de vermogensaanwasbelasting en de vermogensheffing ineens.

Aangezien voor Luxemburg onvoldoende gegevens beschikbaar staan voor het jaar 1956 is dit land buiten het overzicht gehouden. Voor België, Frankrijk, Italië en Nederland zijn alleen cijfers gegeven, welke aan het staatsbudget zijn ontleend. Men zie verder de toelichting onder het overzicht. Helaas kan voor de Bondsrepubliek Duitsland ten gevolge van de staatsstructuur van deze republiek niet met een dergelijke opstelling voor alleen het staatsbudget worden volstaan. Derhalve moet voor dit land wel uitgegaan worden van de totale belastingopbrengst. Daarbij is voor dit land de indeling gevolgd, die van officiële Duitse zijde is gemaakt, waarbij de grondbelasting, de kapitaalverkeersbelastingen en de na-oorlogse vermogensheffingen onder de eerstgenoemde categorie belastingen zijn gebracht. Het is niet geheel onmogelijk ook voor Frankrijk, België en Nederland de verhoudingscijfers voor de totale belastingopbrengst te geven. Toch is dit bewust achterwege gelaten. Ten eerste, omdat die cijfers te veel onzekerheden inhouden, dan dat zij reeds nu voor publikatie in aanmerking komen. Maar ten tweede, omdat het m.i. aanbeveling verdient de gereleveerde onderscheiding alleen op die belastingen te laten slaan, op de wijziging en harmonisatie waarvan de staatsoverheid van het betreffende land invloed heeft en waarvan kan worden verwacht, dat zij het object zullen kunnen vormen van een eventuele harmonisatie. Met name in Frankrijk, België en Nederland, en naar ik meen ook in Italië, zijn praktisch immers alleen de van staatswege geheven belastingen van invloed op de concurrentieverhoudingen.

Overzicht D bevestigt het bekende feit, dat in de meer zuidelijke landen de belastingen naar het inkomen en vermogen niet bijster geschikt zijn om de Schatkist te spekken. Vooral het cijfer in kolom 4 met betrekking tot Italië is hier een duidelijke illustratie van. Dit is nog temeer het geval als men bedenkt, dat de werkelijke ontvangsten van deze belastingen in Italië meestal nog niet onaanzienlijk beneden de ramingen blijven, een situatie, die in de andere E.E.G.-landen ongekend is. Men gelieve niet voorbij te zien, dat de in Overzicht D gegeven cijfers alleen per land de verhouding tussen beide categorieën belastingen aangeven. Overzicht D leent zich niet voor een onderlinge vergelijking van de druk van bijv. de belastingen van kolom 5. Daartoe kan (opnieuw als eerste benadering) alleen dienen een uitdrukking in een grootheid uit de nationale boekhouding. Voor dit speciale doel is het meest aangewezen het bruto nationaal produkt tegen factorkosten, aangezien dit niet de „indirect taxes” bevat.

Overzicht E geeft van deze relatie voor 1956 enig beeld.

OVERZICHT E.

landen	de belastingen van kolom 5 van Overzicht D in pCt. van het bruto nationaal produkt tegen factorkosten
België	10,6
Duitsland	(13,4)
Frankrijk	13,2
Italië	14,9
Nederland	11,6

Bronnen: Zie Overzicht A en D.

Uit dit Overzicht E kan de conclusie worden getrokken, dat de druk van de, wat men pleegt te noemen, kostprijsverhogende belastingen in de vijf betrokken E.E.G.-landen verre van gelijk is. Ook hier wil ik beklemtonen, dat het gaat om een eerste benadering.

Dit artikel bevat een uitvoerig verslag van de op de achtste Landdag voor Economen gehouden inleiding van Prof. Dr. F. de Roos over „De betekenis van groepsvorming voor het verloop van het economisch proces”, alsmede van de daarop gevolgde discussie. Inleider ging de invloed na, die twee elkaar uitsluitende groepen, aanwezig in het economisch leven, kunnen uitoefenen op het totale en op elkaars inkomen en voorts op werkgelegenheid, algemeen prijsniveau en lange termijnontwikkeling. Volgens schrijver is het twijfelachtig of de analyse van Prof. De Roos een analyse is van het probleem, dat de organisatoren van de Landdag meenden te stellen. De keuze van de officiële debaters — Prof. H. W. Lambers en Dr. J. A. Ponsioen — wijst volgens hem in de richting van een enigszins andere vraagstelling. De discussie heeft zich dientengevolge beperkt tot de vraagstelling als zodanig en de analyse van de inleider onberoerd gelaten.

Het wetenschappelijk gedeelte van de jaarlijkse Landdag voor Economen ¹⁾ is ditmaal gewijd geweest aan het onderwerp: „De betekenis van groepsvorming voor het verloop van het economisch proces”, welk onderwerp werd ingeleid door Prof. Dr. F. de Roos.

Prof. De Roos heeft zich in zijn inleiding afgevraagd welke invloed groepsvorming kan hebben op werkgelegenheid en betalingsbalans, op het algemeen prijsniveau, deze beide problemen gedacht op korte termijn; als lange termijn vraagstuk, de economische ontwikkeling. Een groep is door de inleider gedefinieerd als een aantal economische subjecten dat zich heeft verenigd om door gezamenlijk optreden, door middel van het ruilverkeer, de verdeling van het nationaal inkomen ten gunste van de groep te beïnvloeden. Teneinde de analyse enigermate te beperken is daarbij aangenomen, dat de economische subjecten verdeeld zijn over slechts twee groepen, die der ondernemers en die der niet-ondernemers. Aangenomen wordt ten slotte dat de marginale spaarquote der ondernemers groter is dan die der niet-ondernemers.

Geanalyseerd wordt welke factoren de verdeling van het nationaal inkomen over beide groepen in een bepaalde periode beheersen. Met behulp van enige door de inleider

¹⁾ 8ste Landdag voor Economen, gehouden te Breda op zaterdag 29 maart 1958.

(vervolg van blz. 288)

Conclusies.

De belastingdruk verschilt in de E.E.G.-landen onderling niet onaanvaardbaar. De kostprijsverhogende belastingen, welke in ieder geval voor een harmonisatie in aanmerking komen bij een voortschrijdende economische integratie in de E.E.G.-landen, drukken in Italië het zwaarst, in België het lichtst, terwijl Frankrijk, Duitsland en Nederland een middenpositie innemen. Hoewel de druk van deze belastingen in Nederland niet onbelangrijk hoger is dan die in België, steekt Nederland gunstig af tegenover Italië en Frankrijk. Deze conclusies dienen met de grootste omzichtigheid te worden gehanteerd en hebben geen grotere waarde dan alleen een eerste benadering.

Voorburg.

Mr. J. H. CHRISTIAANSE.

Groepsvorming en het economisch proces

als identiteiten gekwalificeerde vergelijkingen, wordt geconcludeerd tot afhankelijkheid van het aandeel van elker onderscheiden groepen in het totale inkomen van de marginale spaar- en belastingquoten van deze groepen alsmede van de totale investeringsuitgaven, de overheidsuitgaven en het saldo op lopende rekening van de betalingsbalans. Op welke wijze zijn deze grootheden en daarmee de inkomensverdeling te beïnvloeden door de onderscheiden groepen?



Allereerst wordt nagegaan op welke wijze de groep der ondernemers haar aandeel kan vergroten. Een drietal instrumenten wordt daartoe in de beschouwing betrokken en wel verhoging van de winstmarge, van de omvang van de investeringen en verlaging van de marginale spaarquote van de ondernemersgroep. Verhoging van de winstmarge door prijsverhoging betekent daling van de omzet en ontstaan van overcapaciteit, dientengevolge produktiedaling en daling van het nationaal inkomen. Bovendien is denkbaar, afhankelijk van de respectievelijke elasticiteiten, dat ook de betalingsbalans nadelig wordt beïnvloed. Verslechtering van de betalingsbalans zou daling van het ondernemersinkomen betekenen, terwijl de onstane overcapaciteit stellig daling van de investeringen tot gevolg zal hebben. Hantering van het eerste instrument lijkt voor de ondernemers niet aantrekkelijk. Hantering van het tweede instrument, vergroting van de investeringen, leidt, gelijk de inleider laat zien, evenmin duurzaam tot vergroting van het ondernemersaandeel, behalve gedurende het aanpassingsproces (multiplier-mechanisme). Slechts wanneer verhoging van de winstmarge en vergroting van de investeringen in combinatie worden toegepast, lijkt duurzame vergroting van het aandeel der ondernemers mogelijk. In feite betekent hantering van beide instrumenten in combinatie, verkleining van de produktie van consumptiegoederen en aanwending van de dientengevolge vrijkomende produktiemiddelen voor de voortbrenging van investeringsgoederen; de groep der niet-ondernemers ontvangt een lager reëel inkomen, het totale reële inkomen daalt echter niet, zodat de groep der ondernemers een

hoger inkomen toucheert. Ten slotte wordt nagegaan in hoeverre vergroting van het relatieve groepsinkomen der ondernemers te bewerkstelligen is door verandering van de spaarquote van de groep. Verlaging van de marginale spaarquote van de ondernemersgroep zou echter volgens de inleider geen duurzaam effect sorteren.

Vervolgens wordt de vraag aan de orde gesteld, welke maatregelen de groep der niet-ondernemers zou kunnen treffen om de plannen van de tegenstanders te doorkuisen. Het instrument van een mogelijke vergroting van de marginale spaarquote lijkt daartoe niet hanteerbaar. Toepassing van dit instrument zou immers daling van inkomen en werkgelegenheid impliceren. Aantrekkelijker lijkt vergroting van het inkomen door verhoging van het geldloon. Indien de ondernemers deze verhoging geheel ten laste van hun inkomen laten komen, zouden de niet-ondernemers hun doel bereiken. Indien de ondernemers de loonsverhoging geheel doorberekenen in de prijzen van hun eindproducten, zou, afgezien van relaties via de betalingsbalans, in feite niets veranderen. Zouden de ondernemers reageren door beperking van het aantrekken van arbeidskrachten tot het punt waar de marginale geldproduktiviteit van de arbeid wederom gelijk is geworden aan het verhoogde geldloon, dan zou de werkgelegenheid dalen. Het totale nationaal inkomen zou dalen, gedurende het aanpassingsproces zouden de niet-ondernemers een vergroting van hun relatieve aandeel in het totale inkomen bewerkstelligen, maar ten slotte zal herstel van de oude verdeling, op een lager niveau, het gevolg zijn. Betalingsbalansaspecten compliceren uiteraard deze analyse. Verhoging van de geldlonen ten koste van het ondernemersinkomen zal bijv. het saldo van de betalingsbalans ongunstig beïnvloeden. Ook doorberekening van een loonsverhoging in de prijzen van de voortgebrachte goederen zal de export en daarmee het betalingsbalanssaldo ongunstig beïnvloeden, indien men ten minste aanneemt, dat de prijselasticiteit van de buitenlandse vraag naar deze goederen groter dan 1 is. De analyse is verder te compliceren door assumpties over het al of niet bereikt zijn van het niveau van volledige werkgelegenheid.



Het tweede gedeelte van de beschouwing van Prof. De Roos is gewijd aan de vraag in hoeverre door een groep inflatie kan worden gemaakt. Deze vraag wordt bezien voor de twee gevallen, die, naar de voorgaande analyse heeft aangetoond, perspectieven bieden voor de beide groepen in kwestie. In beide gevallen, aldus de inleider, zullen de monetaire autoriteiten bereid moeten worden gevonden de inflatoire gevolgen van het ingrijpen van partijen met hun fiat te bezegelen. Immers, indien de groep der niet-ondernemers in staat is de loonvoet te verhogen en doorberekening in de prijzen te voorkomen, terwijl de ondernemers de investeringen op het oude peil handhaven, dan zal een en ander óf door bankkrediet óf door ontpotting moeten worden gefinancierd (afgezien van kapitaalimport). De monetaire autoriteiten kunnen dit proces, bijv. door het kweken van budgetoverschotten, tegenwerken. Indien de monetaire autoriteiten daartoe zouden besluiten, graaft de inflatie haar eigen graf, daar investeringen en/of consumptieve uitgaven zullen moeten worden verlaagd, met als gevolg onderbezetting en werkloosheid. De mogelijkheid, dat het bestaan van de groep der loontrekkers (politieke) consequenties kan hebben in dier

voege, dat genoemde monetaire politiek onuitvoerbaar is, valt naar de mening van de inleider buiten het kader van de vraagstelling.



Ten slotte wordt de invloed van de groepsvorming op de economische ontwikkeling geanalyseerd aan de hand van een eenvoudige formule, die het groeipercentage van het nationaal inkomen aangeeft, dat moet worden bereikt wil de capaciteitstoename bij voortduring volledig worden benut. Indien men voorts aanneemt, dat ook de beroepsbevolking toeneemt en de arbeidsproductiviteit stijgt, kan worden aangegeven in welke mate de produktie moet groeien teneinde volledige werkgelegenheid te verzekeren. Wanneer de beroepsbevolking, door welke oorzaak dan ook, op een gegeven moment een snellere groei gaat vertonen, zal werkloosheid ontstaan. Deze werkloosheid zal verdwijnen wanneer, ten gevolge van een daling van het reële loon, in de produktie kapitaal vervangen wordt door arbeid. Ook is mogelijk, dat inkomensdaling van de niet-ondernemers een inkomensstijging van de ondernemers ten gevolge heeft; daar de ondernemers, naar voortdurend is aangenomen, een hogere marginale spaarquote hebben dan de niet-ondernemers, betekent een en ander een toename van de besparingen en als de ondernemers deze besparingen investeren, een toename van de totale capaciteit en derhalve een snellere toename van het totale inkomen. Indien de niet-ondernemers als groep in staat zijn de daling van hun reële inkomen tegen te gaan zou een en ander een langzamer stijging van het inkomen en het ontstaan van werkloosheid impliceren.

Het gewenste resultaat, volledige werkgelegenheid, kan echter ook worden bereikt indien de groep der niet-ondernemers bij een gehandhaafd reëel inkomen bereid is een voldoende groter deel van haar inkomen te besparen en beschikbaar te stellen voor financiering van de noodzakelijkerwijs grotere investeringen. Verhoging van de spaarquote van de niet-ondernemers zou hier aanbevelenswaardig zijn. Omgekeerd zou een produktiviteitsstijging, welke ten goede zou komen aan de ondernemers, de groei van de consumptieve vraag zodanig kunnen afremmen, dat gegeven de marginale spaarquote van de ondernemers, de investeringen, ondernomen met het oog op toename van de consumptie, bij de totale besparingen zouden achterblijven. Een en ander zou uiteraard werkloosheid en een langzamer stijging van het totale inkomen ten gevolge hebben dan mogelijk ware geweest.

Het ligt voor de hand, aldus de inleider, dat legio andere casus-posities zouden kunnen worden bedacht, die alle zouden moeten worden geanalyseerd, weshalve spreker van het trekken van algemene conclusies heeft afgezien.



Het is twijfelachtig of de analyse van Prof. De Roos een analyse is van het probleem, dat de organisatoren van de Landdag meenden te stellen. Het onderwerp, dat Prof. De Roos op de ontledtafel heeft gelegd, is de invloed, die twee elkaar uitsluitende groepen, aanwezig in het economisch leven, kunnen uitoefenen op het totale en op elkaars inkomen en voorts op werkgelegenheid, algemeen prijsniveau en lange termijnontwikkeling. Men had de vraagstelling echter ook anders kunnen interpreteren. Welke invloed heeft het ontstaan van groepen in het economisch

leven op het verloop van het economisch proces en in hoeverre beïnvloedt het economisch proces het ontstaan of verdwijnen van groepen. Prof. De Roos heeft zijn veronderstellingen echter zodanig gekozen, dat een dergelijke benadering vanaf het begin reeds onmogelijk was. De keuze van de debaters door de Contactcommissie wijst echter bijzonder sterk in de richting van het tweede type vraagstelling. Het gevolg van een en ander is naar de mening van schrijver dezes, dat de discussie gedeeltelijk in het water is gevallen.

Een subtiele analyse, gelijk die welke de inleider die middag de vergadering heeft voorgezet, is zeker voor lieden, die aan de werkcolleges van Prof. Koopmans en zijn collegae in den lande nog slechts min of meer vage herinneringen hebben, een wel extreem zware opgave. Het ware verstandiger geweest de tekst, eventueel in beknopte vorm indien dit al mogelijk ware geweest zonder de duidelijkheid te schaden, enige weken van tevoren aan de deelnemers toe te sturen, opdat zij een redelijke kans tot preparering hadden gehad. Ook de vorm, waarin Prof. De Roos zijn onderwerp heeft voorgedragen, zal geen goed hebben gedaan aan de mogelijkheid de analyse te volgen. De formules, die aan het begin van de vergadering aan de deelnemers zijn uitgereikt, zijn zeker voor zover het de eerste drie bijlagen betreft eerder verwarrend dan verhelderend. Dit vindt zijn oorzaak in het feit, dat de door Prof. De Roos als identiteiten bestempelde vergelijkingen die inzicht zouden geven in de samenhang tussen het inkomen van de groep enerzijds en marginale spaar- en belastingquoten en autonome grootheden anderzijds, in feite geen identiteiten maar wel degelijk gedragsvergelijkingen zijn. Immers, de vergelijkingen zijn opgesteld na introductie van de gedragsvergelijking tussen besparingen en inkomen, waarin de spaarquote is neergelegd. De inleider heeft dan ook terecht gesproken van afhankelijkheid van groepsinkomen en marginale spaarquoten, en in feite de als identiteiten bestempelde vergelijkingen wel degelijk als reactievergelijkingen gehanteerd.

Voorts werkte verwarrend het feit, dat nadat gelijk spreker betoogde, vast werd gesteld „door welke factoren de feitelijke inkomensverdeling... wordt beheerst”, hetgeen in de zojuist genoemde vergelijkingen zou zijn neergelegd, als eerste actieparameter een grootheid werd gehanteerd, in casu de winstmarge, die in de vergelijkingen niet voorkomt, evenmin trouwens als de prijzen. De analyse, die zich met deze vraagstukken echter wel degelijk bezig houdt, geschiedt geheel verbaal. Assumpties over vragen aanbodelasticiteiten, die in groten getale aan het betoog in de diverse facetten ten grondslag liggen, komen nauwelijks expliciet naar voren en zijn in de vergelijkingen zoek. Waarom niet liever het gehele betoog verbaal gehouden? Een verbaal betoog zou het merendeel der aanwezigen veel meer hebben aangesproken. Indien men toch een meer exacte weg van voorstelling zou hebben geprefereerd, waarom dan niet aangesloten bij een van de bestaande modellen, die voor een dergelijke analyse ongetwijfeld bruikbaar zijn ²⁾.



De officiële debaters, Prof. H. W. Lambers en Dr. J. A. Ponsioen, hebben het dan ook niet gezocht in een debat over de uitwerking van bepaalde facetten van de

²⁾ Vergelijk J. Tinbergen: Economic policy, principles and design.

probleemstelling van welke Prof. De Roos is uitgegaan. Beide debaters hebben zich afgevraagd of de voorgestelde benadering als zodanig wel zou leiden tot meer inzicht in het gestelde probleem. Daarbij wees Dr. Ponsioen er terecht op, dat de probleemstelling, die door de Contactcommissie was voorgelegd, „oeverloos” was en dat een duidelijke formulering, die misverstand over het te bespreken onderwerp zou hebben voorkomen, gewenst ware geweest.

De kern van het betoog van Prof. Lambers was, dat de hypothesen, die aan het betoog van Prof. De Roos ten grondslag lagen, zodanig waren, dat het probleem welke invloed het ontstaan van groepen op het economisch proces zou uitoefenen, bij voorbaat was geëlimineerd. Ook indien men de groepsdefinitie van de inleider aanvaardt, en spreker ziet daartegen op het eerste gezicht geen bezwaar, dan nog komt men niet tot antithetisch tegenover elkaar stellen van een groep ondernemers en een groep niet-ondernemers, welke laatste groep in feite wordt gehanteerd als de groep der loontrekkers. Enerzijds vormen de groepen ondernemers en niet-ondernemers in het geheel geen eenheid — men denke aan tegenstellingen tussen groepen ondernemers op verschillende plaatsen in de bedrijfskolom en aan tegenstellingen tussen vakbonden —, anderzijds behoeven de georganiseerde groepen, gelijk reeds opgemerkt, niet antithetisch tegenover elkaar te staan. Prof. Lambers wees in dit verband op de National Recovery Administration, waarin ondernemers en arbeidersorganisaties één lijn trokken tegen de niet in het productieproces opgenomen lieden. Volgens spreker heeft de analyse betrekking op een bilateraal monopolie, waarover geen enkele economische theorie een zinvolle uitspraak kan doen. Mogelijk verschil in bewegingsvrijheid van groepen, men denke aan de Amerikaanse auto-industrie, kan niet aan de orde komen. Daarom moet het als een ernstig gemis worden beschouwd, dat de Overheid in het gehele betoog slechts een rol speelt als mogelijk verdediger van monetair evenwicht.

Een veel interessantere vraag zou zijn welk resultaat groepen in het economisch leven kunnen bereiken, gegeven de vrijheidsgraden, die de Overheid t.a.v. haar handelen heeft. Groepsvorming onderstelt voorts organisatie; het is een te ver gaande abstractie als men afziet van de typische verschillen, die er tussen organisaties bestaan. Het is duidelijk, dat de vakverenigingen sneller kunnen handelen dan de werkgeversorganisaties. Samenvattend constateert Prof. Lambers, dat het probleem, waar het om gaat, is welke invloed groepsvorming op het marktproces heeft. Spreker beroept zich hier gaarne op Prof. Mr. F. de Vries in zijn jongste Nieuwjaarsrede voor de S.-E.R. „Het economisch proces”, aldus Prof. De Vries, „moge in zijn beloop door innerlijke noodzakelijkheden worden beheerst, vorm en inhoud ontleent het aan de steeds wisselende verhoudingen en toestanden, waarin wij leven. Deze institutionele grondslagen van de samenleving zijn het die tenslotte het resultaat van ons economisch handelen bepalen”.



De tweede officiële debater, Dr. Ponsioen, sloot zich in grote trekken bij het betoog van Prof. Lambers aan. Spreker achtte het onderscheid tussen ondernemers en niet-ondernemers buiten de realiteit. Beter ware z.i. geweest organisaties van werkgevers en werknemers te

onderscheiden en de kracht, die deze organisaties aanwenden op de inkomensverdeling. Dat daarbij door de inleider in abstracto werd gesproken over de onbepaaldheid van het vraagstuk of groepen geldschepping kunnen bevorderen achtte hij in strijd met de werkelijkheid. Dr. Ponsioen bracht in dit verband in herinnering, dat de heer Middelhuis op het podium van de K.A.B. discontoverlaging had geëist en spreker was er van overtuigd, dat de stem van de heer Middelhuis in deze wel eens verder zou kunnen dragen dan die van vele professoren in de economie. Ook trok Dr. Ponsioen het bestaan van een algemeen geldende theorie voor het onderhavige onderwerp in twijfel. In de Oosteuropese landen liggen de functies van ondernemer en vakorganisatie volkomen anders dan in de Westerse landen. Vragen zijn op deze wijze met betrekking tot de analyse van Prof. De Roos tot in het oneindige te stellen. Men denke aan de invloed van religieuze groepen op het economisch proces, aan de invloed van informele groepen als industriële clubs, die in de Verenigde Staten in de 19de eeuw bijv. de industrialisatie planden, aan het feit, dat een groep zich innerlijk kan versterken door het ontstaan van een controleapparaat dat eenheid van handelen gaat garanderen, doordat de groep neiging heeft zich af te zetten tegen de buitenwereld, maar daardoor tegenkrachten oproept. Z.i. ligt hier een groot terrein van onderzoek, zowel voor socioloog als voor econoom, braak.



Ook enige andere debaters trokken de actualiteit van het betoog van Prof. De Roos in twijfel. Zij zagen meer heil in micro-economische benadering van het vraagstuk dan in het werken met agregaten als het totale inkomen van de groep der ondernemers, over welk vraagstuk nog geen enkele ondernemersgroep zich zou hebben druk gemaakt.

Deze kritiek op de analyse van Prof. De Roos vindt haar oorzaak in de door hem gemaakte vooronderstellingen; met name het typisch Ricardiaans aandoende onderscheid tussen twee groepen, ondernemers en niet-ondernemers, die een categoriaal inkomen verwerven, wekte bezwaren op bij alle debaters. Deze tweedeling en de daarmee onverbrekkelijk verbonden één produkt-analyse verdoezelt de problematiek van relatieve prijzen, van goederen zowel als van produktiemiddelen en daarmee de inkomensverdeling. Juist om deze relatieve prijzen was het, met name Prof. Lambers, te doen.

Problemen van loondifferentiatie in de groep der loontrekkers komen voorts niet aan de orde. Dientengevolge is naar de mening van schrijver dezes geen antwoord te geven op de vraag waar huiseigenaren of aandeelhouders thuishoren. Het antwoord van Prof. De Roos op deze hem gestelde vraag, luidende dat deze lieden bij de ondernemers thuishoorden, was waarschijnlijk een slip of the tongue, daar op deze wijze de in principe categoriale verdeling, functioneel werd gehanteerd. De verdeling is in principe categoriaal, omdat het gaat om de vraag wat bepaalde groepen mensen in de samenleving zich door samenwerking als inkomen trachten te verwerven. Het is m.i. dan ook een

open vraag hoe het inkomen moet worden aangemerkt, dat de loontrekkers verkrijgen, die het reële inkomen handhaven in het geval van een relatief snel toenemende bevolking en bereid zijn door vergrote besparing hunnerzijds toch bij te dragen in de voor een evenwichtige economische ontwikkeling noodzakelijke toeneming van de besparingen, en welke de houding van deze groep „nouveaux riches” in de volgende periode zal zijn t.a.v. de verdeling van het inkomen tussen de beide onderscheiden groepen.

Dit alles neemt echter niet weg, dat de vereenvoudiging slechts twee groepen in de samenleving te onderscheiden voor de problematiek, die Prof. De Roos zich ter oplossing heeft gesteld, wel degelijk zinvol kan zijn. Wanneer het gaat om de vraag, of de ondernemers in totaal, nu functioneel gedacht, door hun optreden evenwichtsverstoring of evenwichtsherstellend kunnen werken dan wel of loonsverhoging de totale produktie stimuleert en welke de gevolgen van een dergelijk optreden voor de betalingsbalans kunnen zijn, is de door Prof. De Roos gekozen benadering de enig mogelijke. Zijn repliek op de debaters dat de micro-analyse het beginsel der interdependentie niet kan insluiten, is in het kader van deze problematiek terecht. Het zou in dit verband interessant zijn na te gaan in hoeverre de door de inleider gegeven analyse uit te breiden is met een analyse van de relatieve prijzen, aannemende, dat sommige van deze prijzen binnen bepaalde grenzen door marktpartijen te fixeren zijn. Het gaat daarbij niet aan macht, als een voor de econoom niet ter zake doend probleem, ter zijde te schuiven; moderne prijsleer zonder oligopolietheorie is een onbruikbare zaak voor hem die van het feitelijk gebeuren in het economisch leven iets wil begrijpen. Ook macht heeft een economisch aspect, voor zover deze macht tot uitdrukking komt in beïnvloeding van prijsvorming en van inkomensverdeling.



De discussieleider, Prof. Kuin, vatte dan ook inleiding en discussie als volgt samen: het moge onjuist zijn te stellen, dat entiteiten als ondernemers of niet-ondernemers zich gevoelen als collectiviteiten en zich daar naar gedragen, dit neemt niet weg, dat de analyse van Prof. De Roos belangrijke actuele vraagstukken aansnijdt. Men denke slechts aan het streven naar een hoger inkomen en de gevolgen voor de betalingsbalans, aan groepsvorming en inflatie als de Overheid handhaving van volledige werkgelegenheid primair stelt, aan snelle bevolkingsgroei en financiering van de noodzakelijke investeringen. Dit maakt de bijdrage van Prof. De Roos belangrijk: problemen van actuele economische politiek gaan schuil achter een strak volgehouden theorie. Geen standpunt mag worden ingenomen zonder zo volmaakt mogelijke rekenschap van de veronderstellingen, waarop de analyse, die tot het standpunt heeft gevoerd, is gebaseerd. Gaarne erkent Prof. Kuin daarbij, met Dr. Ponsioen, dat bij alle vereenvoudiging noodzakelijk voor elk strak theoretisch apparaat, niet van essentiële eigenschappen en functies mag worden afgezien, noch dat ontleding van concrete marktsituaties met behulp van een daartoe geschikt theoretisch apparaat, gelijk Prof. Lambers voorstelt, mag worden verwaarloosd.

Rotterdam.

J. R. ZUIDEMA.

Blijf bij — Lees „E.-S.B.”!

De Franse Regering doet ernstige pogingen om de nationale economie weer op gezonde basis te plaatsen. Daartoe heeft zij een saneringsprogramma aan het Parlement voorgelegd, dat de volgende drie essentiële doelstellingen omvat: 1. het stoppen der inflatie en het bereiken van een monetaire consolidatie door middel van een sanering der overheidsfinanciën; 2. handhaving van de koopkracht van de frank door stabilisatie van het prijsniveau; 3. herstel van het betalingsbalansevenwicht door verbetering van de handelsbalans, met name door een verhoging der exporten. Schrijver wijdt een uitvoerige beschouwing aan dit Franse herstelprogramma en concludeert, dat er op dit moment van hersteld evenwicht nog geen sprake is en dat, wil het saneringsprogramma tot succes worden gebracht, Frankrijk in de toekomst twee hoofdproblemen zal moeten oplossen, t.w. het Algerijnse vraagstuk en het exportprobleem.

Frankrijks economisch perspectief

Men schrijft ons:

De inflatoire ontwikkeling, die de Franse economie in 1956 en 1957 heeft doorgemaakt, vormt op zich zelf niets bijzonders. In vele andere landen gebeurde hetzelfde. De economisch-financiële geschiedenis van Frankrijk wemelt voorts van de inflaties. Toch verdient de jongste Franse inflatie meer dan gewone aandacht. De Franse Regering doet ernstige pogingen om de nationale economie weer op gezonde basis te plaatsen. Of dit zal gelukken, is een vraag van meer dan nationaal belang. Economisch-financieel zijn Frankrijks handelspartners rechtstreeks bij de oplossing van het probleem geïnteresseerd, vooral nu gemeenschappelijke markt en vrijhandelszone aan de deur kloppen. Politiek gezien, gaat het belang nog verder: beteugeling der inflatie zou een positieve bijdrage zijn tot de toekomst van de Vierde Republiek, die thans van uiterst links en uiterst rechts tot in haar fundamenten wordt bedreigd. Is Frankrijk werkelijk "the sick man of Europe", of zal de injectie van \$ 655 mln. aan buitenlandse kredieten van januari jl. — uitnemend betoon van internationale solidariteit — de Franse economie weer op gezonde basis plaatsen?

Het saneringsprogramma.

Het saneringsprogramma van de Franse Regering werd begin december jl. aan het Parlement voorgelegd, bij de indiening van de ontwerp-begroting voor 1958, en vormde — na toepassing van een aantal lapmiddelen sinds 1956, na de opschorting der invoerliberalisatie in juni 1957, en na de devaluatie van augustus 1957 — de eerste poging tot systematische aanpak van het probleem. De Regering kon ook moeilijk anders; de goud- en deviezenreserves, na ultimo 1956 nog \$ 1.356 mln. te hebben bedragen, waren in de tweede helft van 1957 volledig uitgeput, en bijstand van het buitenland kon slechts worden verkregen op basis van een sluitend herstelprogramma. Het omvatte de volgende drie essentiële doelstellingen:

1. het stoppen der inflatie en het bereiken van een monetaire consolidatie door middel van een sanering der overheidsfinanciën;
2. handhaving van de koopkracht van de frank door stabilisatie van het prijsniveau;

3. herstel van het betalingsbalansevenwicht door verbetering van de handelsbalans, met name door een verhoging der exporten¹⁾.

De overheidsfinanciën.

Het programma stelde terecht de sanering der overheidsfinanciën voorop. De snelle stijging der overheidsuitgaven in 1956 en 1957 „has been one of the root causes of the monetary and the financial disequilibrium”²⁾. De Regering stelde zich ten doel, de overheidsuitgaven in 1958 te binden aan een plafond van 5.300 mrd. fr., en de „impasse” (d.i. het financieringstekort van de Schatkist) aan een plafond van 600 mrd. fr. De belastingdruk zou voorts worden verzwaaard. Vaststelling van een uitgavenplafond was daarom zo belangrijk, omdat het peil der overheidsuitgaven volledig uit de hand dreigde te lopen. In de eerste plaats als een gevolg van een gevaarlijk „automatisme”, hierin bestaande dat Regering en Parlement in Frankrijk gemakkelijk geneigd zijn, meerjarige projecten te voteren waarvan de financiële lasten het eerste jaar gering zijn, doch later onafwendbaar op de begrotingen gaan drukken; de zojuist vermelde O.E.E.S.-studie noemt als voorbeelden een schema voor hergradering van het burgerlijk ambtenarencorps (aangenomen in juni 1955), alsook programma's voor de economische ontwikkeling van moederland en gebieden overzee. In de tweede plaats vanwege het feit, dat het voteren van aanvullende begrotingen in de loop van het jaar in Frankrijk gevestigde praktijk is. Ten slotte was er de strijd in Algerije, element van onzekerheid in de overheidsfinanciën, dat de uitgaven tot nu toe uitsluitend opwaarts had beïnvloed. De totale overheidsuitgaven³⁾ stegen van 4.280 mrd. fr. in 1955 tot 4.900 mrd. fr. in 1956. In 1957 beliepen zij rond 5.000 mrd. fr., terwijl zij, indien de Regering niet had ingegrepen, blijkens persberichten in 1958 zou-

¹⁾ Het „Rapport économique” van 10 december jl., waarin het programma aan het Parlement werd aangeboden, noemt punt 3/ vóór punt 2/; de hier gekozen volgorde lijkt logischer.

²⁾ Vgl. de O.E.E.S.-studie: „Economic conditions in France”, Parijs, oktober 1957.

³⁾ Cijfers ontleend aan het februari-nummer van de I.M.F.-publikatie „International Financial Statistics”.

den zijn gestegen tot rond 5.800 mrd. fr., een stijging van rond 36 pCt. sinds 1955!

Belangrijker nog dan het peil der overheidsuitgaven was het vraagstuk der financiering, de kwestie der „impasse”. Dit typisch Franse begrip duidt niet het begrotingsdeficit aan, doch, zoals reeds vermeld, het financieringstekort van de Schatkist. De „impasse” is het resultaat van de gezamenlijke transacties van de Schatkist, die daarbij ook uit andere dan alleen begrotingsmiddelen put, en ook andere dan uitsluitend in de begroting voorziene uitgaven verricht. De „impasse” mag dus niet worden vereenzelvigd met een „politique sans issue”⁴⁾, al heeft dit er in 1957 bijzonder veel op geleken. Normaliter wordt de „impasse” gedekt door deposito's bij de Schatkist door correspondenten (in hoofdzaak de „Caisse des dépôts et consignations”, overkoepelend orgaan der Franse spaarinstellingen), uitgifte van „Bons du Trésor” en van leningen bij het publiek. Voor een eventueel tekort wordt een beroep gedaan op voorschotten van de Banque de France; onder omstandigheden kunnen vroeger verleende voorschotten van de Banque de France uit een overschot aan normale financieringsmiddelen worden afgelost. Werkte dit mechanisme tot en met 1956 bevestigend, in 1957 moest, waar de toevoer der traditionele middelen tekortschoot (ontsparingen in het kader der inflatie!) en voorts de „impasse” sterk opliep, een grootscheeps gebruik van voorschotten van de Centrale Bank worden gemaakt.

Het volgende overzicht⁵⁾ is bijzonder illustratief:

Schatkistoperaties
(in mrd. fr.)

	1956	1957
Omvang der „impasse”:	1.004	1.002
Financiering ervan:		
1. Leningen geplaatst bij het publiek	403	84
2. Plaatsing van „Bons du Trésor”		
a) bij het publiek	107	110
b) bij het bankwezen	73	44
3. Operaties van correspondenten	440	199
4. Diversen	52	113
Totaal 1 t/m 4	1.075	550
5. Voorschotten Banque de France	-71	452
	1.004	1.002

De gebruikelijke bronnen voor de financiering van de „impasse”, (posten 1 t/m 4) leverden in 1957 dus slechts iets meer dan de helft van het bedrag van 1956 op; kon in 1956 nog op door de Banque de France verleende voorschotten worden afgelost, in 1957 moest voor bijna 50 pCt. van de „impasse” een beroep op de Centrale Bank worden gedaan.

Betreffende de omvang van de „impasse” sinds 1953 zijn, ter verkrijging van meer reliëf ten aanzien van het in 1958 te voeren beleid, de volgende cijfers beschikbaar (in mrd. fr.):

1953	652
1954	664
1955	662
1956	1.004
1957	1.002
1958	600 (doelstelling)

Bron: 1953 t/m 1955 uit de O.E.E.S.-studie „Economic conditions in France”.

De betekenis van het „impasse”-plafond voor 1958 ten bedrage van 600 mrd. fr. en de krachtsinspanning,

⁴⁾ Aldus „Etudes et Conjoncture”, publikatie van het Nationaal Statistisch en Economisch Instituut (INSEE), januari 1958.

⁵⁾ Ontleend aan het „Compte rendu sur l'exécution du Budget”, medio maart door de Regering aan het Parlement overgelegd.

die hiermede van Regering en Parlement wordt gevraagd, worden geïllustreerd door het feit, dat de „impasse” in 1958, wanneer de Regering niet had ingegrepen, zou zijn opgelopen tot rond 1.400 mrd. fr. Het eerste punt van het Franse herstelprogramma mag stellig als een ernstige poging tot disinflatie worden aangemerkt, mede in verband met een krachtig ingezette politiek tot kredietrestrictie, zowel wat het generationaliseerde als wat het particuliere bedrijfsleven betreft.

Stabilisatie van het prijsniveau.

Handhaving van de koopkracht van de frank mag inderdaad als een tweede essentieel punt van het herstelprogramma worden beschouwd; het loonbeleid vormt in Frankrijk, getuige de frequent voorkomende stakingen, een gevoelig probleem; de Franse exportdrive vereist, zoals overal elders, een concurrerend kostenpeil. Weinig zaken zijn echter zo moeilijk te doorgronden als het Franse indexcijfer van de kosten van levensonderhoud. Tot medio 1957 heeft de Regering zich op dit gebied manipulaties veroorloofd, die in de geschiedenis der economische statistiek wellicht hun weerga niet vinden.

De verklaring lag bij het systeem der „échelle mobile”: zodra het officiële indexcijfer van de kosten van levensonderhoud een bepaalde hoogte bereikte, moesten de lonen (in concreto: het zgn. SMIG, „salaire minimum interprofessionnel garanti”) automatisch worden verhoogd. Het officiële indexcijfer, daterend van 1949, was opgebouwd uit 213 artikelen, die geacht werden het bestedingspatroon aan te geven van de gemiddelde Franse arbeider. Dit laatste was in de 50-er jaren bepaald niet meer het geval. De belangrijke post „groenten en fruit” bijv. kwam in de 213 artikelen niet voor (wél „tennisballen”); binnen de 213 artikelen noteerde de Regering uitsluitend de laagste kwaliteiten, die vervolgens met behulp van subsidies en „détaxations” op een kunstmatig laag prijspeil werden gehouden. Werd ten slotte prijsverhoging van een of meer der 213 artikelen onvermijdelijk, dan werden andere uitwegen gevonden; zo werd, toen de gastarieven omhoog moesten, in verband met het paraisseren van „gas” in de 213 artikelen, het tarief ongewijzigd gelaten doch een verhoging van de (niet in de index voorkomende) meterhuur afgekondigd⁶⁾.

Dit alles tot beter begrip van hetgeen zich in de tweede helft van 1957 in het Franse prijs- en loonbeleid heeft afgespeeld, en van de problemen waarvoor de Regering zich thans geplaatst ziet. Het indexcijfer der 213 artikelen werd in juli 1957 verlaten; de onbruikbaarheid ervan was zonneklaar geworden, en de Schatkist kon de last der subsidies en „détaxations” niet meer dragen. Het „SMIG” werd aan een nieuw indexcijfer gekoppeld, ditmaal opgebouwd uit 179 artikelen, en meer representatief (hoewel ook nog niet volledig) voor het gemiddelde bestedingspatroon. Statistisch was aldus de basis gelegd voor registratie van een prijshausse, die door de loop der omstandigheden steeds meer gewicht kreeg.

De opwaartse richting, die de detailhandelsprijzen van 1956 af hadden ingeslagen, samenhangend met de aanzwelling van de effectieve vraag, en geaccentueerd

⁶⁾ Uit deze en dergelijke manipulaties is te verklaren, dat volgens het „Monthly Bulletin of Statistics” van de Verenigde Naties, dat zich op officiële Franse cijfers baseert, de kosten van levensonderhoud in Frankrijk van 1953 tot medio 1957 slechts met enkele punten stegen; een met iedere feitelijke waarneming strijdige statistiek.

door specifieke schaarstevverschijnselen (slechte oogsten van groenten en fruit, tekortschietende vleesproductie), kreeg nieuwe stimulansen vooral na juni 1957. Werden de gemiddelde Franse consument en de dito detaillist, voor wie prijsstijgingen reeds jaren lang tot de natuurlijke loop der dingen behoren, door de opschorting der invoerliberalisatie reeds in hun haussepsychose gesterkt, de feitelijke devaluatie van augustus 1957 leidde, vooral door de nogal ingewikkelde presentatie van het 20 pCt. heffingen- en toeslagsysteem bij resp. aankoop en verkoop van vreemde valuta, bij het publiek tot de overtuiging „dat alles nu wel weer 20 pCt. duurder zou worden”. De gevolgen bleven niet uit. Als voorbeeld diene, dat één week na de devaluatie pocketbooks van zuiver Franse makelij door de boekhandel eenvoudig werden verhoogd van 150 fr. tot 180 fr.; een flesje bier van een bekende Franse brouwerij deed er slechts weinig langer over om van 65 fr. op precies 78 fr. te belanden. De Regering kon weinig doen; integendeel, het deficit der overheidsfinanciën noopte tot bijv. verhoging van de tarieven voor transport, gas en elektriciteit, alsook tot verhoging der omzetbelasting (beperkt tot artikelen met een zeker luxe karakter). Op 27 augustus werd een algemene blokkering van het prijspeil afgekondigd. De „demand inflation” was echter reeds aan het overgaan in een „cost inflation”. Einde 1957 lagen de uurlonen 20 pCt. hoger dan in de herfst van 1955; zij stegen alleen al in de laatste zes maanden van 1957 met 8 pCt. 7); blokkering van het prijsniveau bleek een onmogelijke zaak.

De Regering besloot derhalve begin december jl. tot een „opération unique et immédiate”, de zgn. „opération vérité” van Minister Pflimlin. De diverse haussefactoren overziende, werd besloten deze in de prijzen in te calculeren, met onmiddellijk effect, maar dan de lijn ook verder rigoureus te handhaven. Zo werd een aantal subsidies en „détaxations” afgeschaft, doorberekening van de importvalutahoefting van 20 pCt. werd toegestaan 8), evenals van de verhoging der omzetbelasting, alsmede ten slotte van bepaalde loonstijgingen. „Le but de cette opération est de mettre fin aux distorsions artificielles faussant le système des prix et de repartir pour un nouveau blocage général et rigoureux, sur des bases saines et solides, permettant à nouveau les calculs à long terme indispensables au maintien des plans d'investissement” 9).

De opzet van het Franse saneringsprogramma houdt rekening met een gemiddelde prijsstijging in 1958 van 10 pCt. ten opzichte van 1957. Hieronder volgen de feiten, wat 1957 en januari 1958 betreft. De tabel berust op gegevens van het INSEE (Nationaal Statistisch en Economisch Instituut), dat voor de kosten van levensonderhoud naast het nieuwe indexcijfer der 179 artikelen van juli jl. een breder opgezet indexcijfer van 250 artikelen publiceert.

De betalingsbalans.

Het enorme verlies aan goud- en deviezenreserves in 1957, ten bedrage van rond \$ 1.400 mln., wijst op een ongelukkige samenloop van omstandigheden, een cumulatieve van alle nadelige gevolgen, die aan een inflatie ver-

Kleinhandelsprijzen

Groothandelsprijzen

	Indexcijfer der	Indexcijfer der	Algemeen	Voedings-
	250 artikelen	179 artikelen		
	juli '56-juli '57 = 100	juli 1957 = 100	1949 = 100	1949 = 100
1956	100	—	141,6	129,3
1957				
januari ...	100,8	—	144,9	130,3
april	100,3	—	143,8	126,4
mei	100,1	—	146,2	130,6
juni	100,7	—	146,2	128,8
juli	102,2	100,0	147,5	131,6
augustus ..	103,4	101,0	149,6	134,5
september ..	104,7	101,96	150,3	135,7
oktober ..	106,3	103,22	154,9	142,7
november ..	108,8	105,44	160,9	151,3
december ..	111,1	107,37	164,4	156,0
1958				
januari ...	114,9	109,1	166,4	159,9

bonden zijn. Inderdaad werd de druk op de betalingsbalans, voelbaar sinds begin 1956 als gevolg van een voortdurende stijging van de binnenlandse vraag naar goederen en diensten waarbij de binnenlandse produktiemogelijkheden achterbleven (slechte oogsten, arbeidsschaarste in de industrie), sinds de Suez-affaire versterkt door psychologische motieven. Speculatieve importen deden hun intrede, uit angst voor herstel der importcontingentering en voor devaluatie van de frank. Het saldo van de handelsbalans, in 1955 nog positief (3,3 mrd. fr.), bedroeg in 1956 —29,5 mrd. fr., en alleen al in de eerste 7 maanden van 1957 —42,6 mrd. fr. Het dekkingspercentage van de invoer liep terug van 102,4 in 1955 tot 82,1 in 1956, om in 1957 te dalen tot slechts 71 pCt. De Regering raamde onlangs het totale betalingsbalansdeficit voor 1957 op \$ 1.450 mln., tegenover \$ 950 mln. in 1956 10).

Wat 1958 betreft, baseert het herstelprogramma zich op de verwachting, dat het betalingsbalansdeficit niet meer dan \$ 400 mln. zal bedragen. Voorwaarden zijn, dat aan een restrictief importprogramma (ter grootte van ongeveer de invoer van 1956) de hand kan worden gehouden, en dat de exporten zich gunstig zullen ontwikkelen. Aangezien van het in januari jl. verkregen totaal aan buitenlandse kredieten van \$ 655 mln. in 1958 een bedrag van \$ 532 mln. beschikbaar zal zijn, laat de calculatie nog een zekere marge; de betekenis hiervan mag echter, waar het bij het programma om schattingen gaat, niet worden overschat.

Momentopname.

Welke zijn de vooruitzichten op realisering van het saneringsprogramma, zoals zij zich thans, einde maart 1958, aandienen? „Equilibre instable”, aldus de definitie van „Le Monde” van 23 maart jl. Wat de overheidsfinanciën betreft, zijn er in enkele sectoren reeds overschrijdingen der doelcijfers; met name de militaire uitgaven vereisen, ten gevolge van de ontwikkeling in Algerije, reeds 95 mrd. fr. meer dan voorzien. De oplossing is voorschijnlijk gevonden door bezuinigingen op andere delen der defensiebegroting; een kruik, die niet ad libitum te water kan gaan. Ook op pressies van civiele zijde tot uitgavenverhoging moet de Regering voortdurend bedacht zijn. Het prijspeil toont een neiging tot stabilisatie; het indexcijfer der groothandelsprijzen daalde van 166,4 in januari tot 165,8 in februari jl. Gevaren dreigen echter in de kleinhandelssector. De prijsontwikkeling van groenten en fruit is, onder invloed van de late winter, nog duidelijk à la hausse. De Regering heeft haar hoop gevestigd op de

7) „Etudes et Conjoncture”, t.a.p.

8) Met een zekere beperking in de vorm van een „ticket modérateur”, d.i. een korting van 2 pCt. op de prijsverhoging die bij volledige doorcalculatie zou optreden in elk der afzonderlijke stadia van de productie.

9) „Etudes et Conjoncture”, t.a.p.

10) „Compte rendu”, t.a.p., blz. 23.

Schrijver deelt een en ander mede omtrent de fabricage en de afzet van trekkers en landbouw-werktuigen in enkele Westeuropese landen. Van de Euromarkt-landen is West-Duitsland op het gebied van fabricage en uitvoer van landbouwmachines het belangrijkste. De Duitse trekkerindustrie verkeert in een moeilijke positie doordat een teruggang van de binnenlandse afzet is te constateren en zowel op de eigen markt als in het buitenland zware concurrentie wordt ondervonden van Engeland. Voor de landbouwwerktuigen is de situatie gunstiger. Wat de trekkeruitvoer betreft neemt Engeland verreweg de eerste plaats in. Voor de Nederlandse landbouw zou het te betreuren zijn, indien bepaalde protectionistische tendensen binnen de landen van de Euromarkt zouden bewerken dat hij niet meer zou kunnen profiteren van de lage prijzen, waartegen Engelse trekkers worden aangeboden.

De landbouwmachine- industrie in West-Europa

Enkele jaren geleden hebben wij in dit blad¹⁾ een korte schets gegeven van de betekenis van de Nederlandse landbouwwerktuigenindustrie. In het kader van de Europese éénwording leek het ons nuttig de positie van deze bedrijfstak in wat ruimer verband te bezien. Wij zullen daartoe in het kort het een en ander mededelen over fabricage en afzet van trekkers en landbouwwerktuigen in enkele Westeuropese landen.

¹⁾ Zie „E.-S.B.” van 4 april 1956, blz. 282.

(*vervolg van blz. 295*)

gebruikelijke seizoensdaling van april/mei a.s. Zou het prijsbeleid falen, dan is een actie der werknemersorganisaties tot verdere loonsverhogingen welhaast onvermijdelijk. Het *bedrijfsleven* maakt zich zorgen van andere aard: van de krediet- en investeringsbeperking worden recessie-invloeden gevreesd, temeer nu de teruggang der bedrijvigheid in de Verenigde Staten gesprek van de dag is. De situatie op de wereldmarkten is van direct belang voor de *exportontwikkeling*. De Regering bevoordeelt de exporteurs op allerlei manieren (belastingaftrek, versnelde afschrijvingen, kredietfaciliteiten e.d.) en is over de eerste resultaten niet ontevreden. De jongste gegevens inzake het dekkingspercentage tonen een stijging van 71 pCt. over geheel 1957 tot 78 pCt. in maart.

Perspectief.

Is er dus op dit moment van hersteld evenwicht nog geen sprake, in de toekomst zal Frankrijk twee hoofdproblemen moeten oplossen, wil het saneringsprogramma tot succes worden gebracht. Aannemend, dat de stabilisatie van het prijsniveau technisch wel bereikbaar zal zijn, niet alleen dank zij de komende seizoensbaisse maar ook omdat uit de hoger gesignaleerde deviezenmarge zo nodig „shock”-importen kunnen worden gefinancierd, gaat het om:

1. *Het Algerijnse vraagstuk*. Uit zuiver economisch-financieel oogpunt, dus zonder in te gaan op de politieke merites van de zaak, is het evident, dat een verdere verzwaaring van de Franse defensielast, gegeven het uitgaven-

Toenemende mechanisatie.

Nog steeds zien wij dat zowel in Europa als in Noord-Amerika — zij het in het ene land meer dan in het andere — in de landbouw een toenemend gebruik wordt gemaakt van mechanische hulpmiddelen. Vaak gaat dit gepaard met een afname van het aantal arbeidskrachten en in menig geval tevens met een afname van het aantal zeer kleine bedrijven.

De stijging van het agrarisch loonpeil en het wegtrekken van arbeidskrachten naar de industrie heeft deze

plafond in 1958, tot onhoudbare spanningen in de begroting aanleiding moet geven.

2. *Het exportprobleem*. Het feit, dat de devaluatie van augustus 1957 gevolgd is door een markante stijging van prijs- en kostenpeil, stemt tot nadenken. Normaliter heeft een devaluatie slechts zin, wanneer vervolgens het prijs- en kostenniveau rigourens in de hand kan worden gehouden. Alleen in dat geval kan op de exportmarkten worden geprofiteerd van de aangepaste „buitenwaarde” der nationale valuta. Thans is dit voordeel voor de Franse exporteur grotendeels tenietgedaan, temeer omdat hij ook vóór augustus jl. reeds valutatoeslagfaciliteiten genoot; de percentages haalden weliswaar niet de 20 pCt., maar deden na de devaluatie het netto-voordeel per definitie belangrijk lager uitvallen dan 20 pCt. Globaal genomen staat de Franse exporteur er thans dus koers-technisch gesproken niet beter voor dan een jaar geleden. De Franse prijzen zijn, aldus Paul Reynaud in een „Figaro”-interview van 22 maart jl., nog steeds niet voldoende concurrerend.

„Tout reste à faire”, aldus de conclusie van genoemd dagblad. De kansen op Frankrijks economisch herstel kunnen van dag tot dag worden gevolgd aan de hand van twee barometers: de situatie in Algerije, en de mate van sociale rust. Eerst later in het jaar, na het aangekondigd herstel der 60 pCt. invoerliberalisatie in juni a.s., te volgen door 75 pCt. in december a.s., zal kunnen worden beoordeeld, of Frankrijk met een gezonde betalingsbalans de Gemeenschappelijke Markt kan intreden.

ontwikkeling in de hand gewerkt. Daarnaast, oefende een autonome kracht, de vooruitgang van de techniek, voor zover niet geïnduceerd door het gebrek aan arbeiders, een belangrijke stimulerende invloed uit op de mechanisatie.

De structuur van de bedrijfstak.

De landbouwmachine-industrie kan in twee sectoren worden gesplitst: de trekkerindustrie en de landbouwwerktuigenindustrie. In het eerste geval heeft men slechts te maken met verschillende typen van eenzelfde machine — zware en lichte trekkers, rups- en wieltrekkers — in het tweede geval gaat het om een zeer grote verscheidenheid van machines van zeer eenvoudige en goedkope tot gecompliceerde en dure voor allerlei omstandigheden en voor allerlei soorten bedrijven. Het merkwaardige feit doet zich voor dat sommige ondernemingen een „full-line” brengen, dus trekkers met een bijbehorend soms tamelijk volledig, assortiment werktuigen en dat er daarnaast door andere óf wel alleen trekkers óf alleen werktuigen — en dan soms ook nog zeer speciale — worden gefabriceerd.

Hoewel men kan zeggen dat er zowel in de Verenigde Staten als in Europa een zekere tendens valt waar te nemen in de richting van een „full-line”, is deze toch niet erg geprononceerd. Tegenover de voordelen van een zo groot mogelijke wederzijdse aanpassing van trekker en werktuig staan de voordelen van de specialisatie in de produktie. Zelfs op de grote Noordamerikaanse markt zijn de voordelen van de laatste dusdanig dat nog vele fabrieken alleen bepaalde werktuigen aan de markt brengen, en de fabrieken met een zgn. „full-line” zich beperken tot het meest gangbare. In Europa spelen ook de paardewerktuigen nog een zekere rol, terwijl bijv. voor de binnen de gebouwen gebruikte machines de aanpassing van een machine aan een trekker van geen betekenis is.

Afzetproblemen.

Doordat de laatste jaren in exportlanden als Nederland en Denemarken de prijzen van de exportprodukten ongunstig zijn komen te liggen met het gevolg dat weinig middelen voor verdergaande investeringen beschikbaar zijn, terwijl in andere landen als Engeland en West-Duitsland t.a.v. sommige machines, en met name trekkers, een zekere mate van verzadiging van de markt is bereikt, valt de laatste tijd een felle internationale concurrentie op het gebied van de afzet van landbouwwerktuigen waar te nemen. Vele produktieplannen waren opgesteld voor groeiende afzetmogelijkheden en blijken te rooskleurig te zijn geweest, dan wel hebben geleid tot een dermate rationele produktie dat de achtergebleven concurrenten grote moeilijkheden ondervinden. Men kan zeggen dat de „Sturm und Drang”-periode achter de rug is. Noodzakelijke, maar pijnlijke aanpassingen vinden plaats of liggen in het verschiet.

De situatie in de Euromarkt-landen.

Van de landen van de Euromarkt is *West-Duitsland* op het gebied van de fabricage en export van landbouwmachines het belangrijkste. Ook in de Duitse economie als zodanig neemt deze tak van nijverheid een belangrijke plaats in. In 1956 nam de landbouwmachine-industrie 14,5 pCt. van de binnenlandse afzet van gehele

machine-nijverheid voor haar rekening en 10,6 pCt. van de uitvoer. Circa 55 pCt. van de exportwaarde dezer bedrijfstak had in 1957 op werktuigen betrekking. Nederland, Frankrijk, Italië, Oostenrijk en Argentinië zijn de belangrijkste afnemers.

De Duitse trekkerindustrie verkeert, na enkele jaren met teruglopende afzet, in een moeilijke positie. De trekkerbezetting in West-Duitsland is momenteel de dichtste van Europa en hoewel het absolute verzadigingspunt nog zeker niet bereikt is, valt toch een teruggang in de binnenlandse afzet te constateren. Daarnaast moet de Engelse concurrentie in het buitenland én op de eigen markt worden genoemd.

De structuur van deze industrietaak is veel ongunstiger dan de Engelse. De produktie van de belangrijkste twee Engelse concerns, Ferguson en Ford, vier modellen omvattend, is net zo groot als die van de totale Duitse industrie, die verdeeld is over 31 bedrijven, die ca. 170 typen brengen. Van Duitse zijde wordt dit laatste wel verdedigd als een betere aanpassing aan de wensen van de klant, maar de veel lagere prijs, mogelijk door de produktie van tienduizenden machines per jaar in plaats van honderden, blijkt bij de afzet belangrijker. Wat betreft de grondstofprijzen is de situatie in deze twee landen ongeveer gelijk, terwijl in beide landen de arbeiders steeds hogere eisen stellen t.a.v. loon en arbeidsvoorwaarden. De Duitse industrie zal noodgedwongen tot een zekere concentratie en rationalisatie moeten komen.

Bij de produktie van landbouwwerktuigen is de situatie gunstiger. De waarde van de binnenlandse afzet en van de export steeg in niet onaanzienlijke mate. De Duitse export van werktuigen is absoluut en relatief belangrijker dan de Engelse. Fabricage van zeer grote series is, althans voor Europa, (nog) minder goed mogelijk. Misschien zijn de mogelijkheden groter als de Euromarkt tot stand zou komen, speciaal als dat zou betekenen dat de tot nu toe sterk beschermde Franse markt beter voor de Duitse industrie toegankelijk zou worden.

De Franse landbouwmachineproduktie is de laatste jaren in belangrijke mate toegenomen. De trekkerproduktie steeg van 23.100 eenheden in 1953 tot 79.400 in 1956. Ook in 1957 gaf zij een stijging te zien, nl. met 13 pCt. t.o.v. 1956. De produktiestijging in de landbouwmachine-industrie als geheel genomen bedroeg 15 pCt. De export van Franse trekkers betekent niet veel. Wel viel het laatste jaar een zekere toeneming van de import te constateren.

Als oorzaken van de gunstige gang van zaken wordt er in Franse kringen op gewezen, dat in Frankrijk de trekkersmarkt nog lang niet in die mate is verzadigd als in Engeland en West-Duitsland. Daarnaast moet worden gewezen op de reductie van 15 pCt. die van regeringswege wordt verleend bij de aankoop van Franse machines en het verstrekken van goedkopere motorbrandstof. (Ook in West-Duitsland kent men dergelijke stimuli). Gezien het hoge kostenpeil ziet men in Frankrijk het tot stand komen van de Euromarkt met zorg tegemoet.

In 1956 lag de Italiaanse produktie op een wat lager niveau dan het daaraanvoorafgaande jaar. Het is mogelijk dat de vorig jaar op gang gekomen produktie van Fiat wieltrekkers ook voor de export van enig belang wordt. België kent slechts enkele fabrieken van enige betekenis.

Wat Nederland betreft zij vermeld, dat enkele fabri-

ken in de afgelopen twee jaren met ernstige moeilijkheden te kampen hebben gekregen, soms met fatale afloop. In enkele gevallen hebben de fabrikanten de landbouw vaarwel gezegd. De positie van onze veelal kleine bedrijven is momenteel moeilijk: de afzet verloopt wat stroever en de concurrentie is groot. Wij hebben slechts twee zuivere landbouwmachinefabrieken met meer dan 150 man personeel, waarvan de grootste voor 62½ pCt. op export is aangewezen en de kleinste voor 45 pCt. Elke vergemakkelijking van de afzet is voor deze bedrijven van belang.

Engeland:

Dat wij in dit verband ook enkele woorden aan de positie van de Engelse industrie willen wijden hangt samen met het feit dat in 1957 de totale Engelse landbouwmachine-export groter was dan de Duitse en dat Engeland ten aanzien van de trekkeruitvoer verreweg de eerste plaats in de wereldhandel inneemt.

De Engelse trekkerindustrie had in de jaren 1955 en 1956 te kampen met een ernstige daling van de binnenlandse afzet en de export, die circa 2/3 van de produktie omvat. Het antwoord hierop van de beide grootste bedrijven die samen ca. 80 pCt. van de produktie voor hun rekening nemen is geweest: het in zeer grote series en dus goedkoop gaan produceren van enkele zeer moderne modellen, terwijl de belangrijkste producent een fusie aanging met een van de grootste Amerikaanse concerns. Zo werd hier in de eerste helft van 1957 één van de grootste, zo niet de grootste, fabriek voor landbouwtrekkers ter wereld geopend, met welke opening de totale produktiecapaciteit met 25 pCt. steeg. Met een produktiecapaciteit van ca. 100.000 machines per jaar is deze zeer moderne fabriek een voorbeeld voor moderne serie-fabricage.

Men hoopte op een stijging van de afzetmogelijkheden in India (tweede vijfjarenplan), Australië (vermindering van de importrestricties) en deed geslaagde pogingen vaste voet te krijgen op de Duitse markt. Hierbij rekende men er op dat de lage prijzen, die mogelijk zijn geworden door de fabricage van relatief grote series, een belangrijke stimulans voor de export zouden vormen. Deze verwachtingen zijn in zoverre bewaarheid dat, mede door een flinke afzet in Canada, de export van trekkers steeg van 79.441 in de eerste 10 maanden van 1956 tot 95.618 in de overeenkomstige periode van 1957. Voor 1957 rekent men op een export van de totale Engelse landbouwindustrie ter waarde van £ 100 mln.; de trekkeruitvoer neemt hiervan ca. 70 pCt. voor zijn rekening. Hieruit blijkt tevens dat de werktuigen-fabricage in Engeland van relatief geringere betekenis is.

Het zou voor de Nederlandse landbouw ernstig te betreuren zijn indien bepaalde protectionistische tendensen binnen de landen van de Euromarkt de overhand zouden krijgen en zouden bewerken, dat wij ten behoeve van de trekkerindustrie op het vasteland niet meer konden profiteren van de lage prijzen waartegen de Engelse trekkers, die bovendien behoren tot het beste wat er op dit gebied wordt geleverd, worden aangeboden. Onze landbouw, die voor zijn export ook nog op zoveel landen buiten de Euromarkt is aangewezen en met diverse afzetproblemen worstelt, dient elke onnodige kostenverhoging bespaard te blijven.

Wageningen.

Dr. R. A. DE WIDT.

Harry Henry: „*Motivation Research*”, Crosby Lockwood & Sons Ltd., London 1958, 240 blz. sh. 30/-.

De belangstelling die, zowel in de industrie als in het reclamewezen, bestaat voor het zgn. motievenonderzoek, werd in de loop van het vorig jaar gevoed door twee publikaties. Deze gaven — schoon met deskundigheid en vaardigheid geschreven — toch slechts een onvolledige en bovendien vrij oppervlakkige behandeling van de materie. Zij vonden echter door de reeds bestaande belangstelling een gretige markt, hetgeen begrijpelijk is. Voor de moderne ondernemer is het niet langer een openbaring dat het marktonderzoek hem inzicht kan verschaffen in de feitelijke gedragingen van de consument. Hij wil thans een stap verder gaan en verlangt voorlichting over de motieven, welke aan deze gedragingen ten grondslag liggen, niet in algemeen bespiegelende zin, doch met betrekking tot bepaalde consumentengroepen op een bepaald tijdstip en in bepaalde concurrentieverhoudingen.

Kennis van deze motieven maakt het in principe mogelijk; met meer trefzekerheid het gedrag van de consument te beïnvloeden door middel van kwaliteits-, verpakkings-, verkoop- en reclamepolitiek. Het motievenonderzoek is hierbij wel bijzonder fascinerend, omdat het uitgaat van de — o.i. terecht gekozen — vooronderstelling, dat de consument zelf slechts een zeer fragmentarische en vertekende kennis heeft van zijn eigen motieven, en dat hij bovendien slechts gedeeltelijk bereid is, aan anderen een inzicht in de hem bekende motieven te geven.

Dit fascinerende aspect van het motievenonderzoek — speurtocht te zijn in het onbewuste, langs met list gekozen paden! — treedt vooral op de voorgrond in het boek van Vance Packard¹⁾ dat ook buiten de Angelsaksische landen een „best-seller” dreigt te worden. Dit is waarschijnlijk grotendeels te danken aan de pamflettistische stijl, die zich richt tegen — werkelijke of vermeende — excessen bij het „bespelen” van de onbewuste drijfveren van het publiek. Ondanks de klaarblijkelijke ernst en oprechtheid van de auteur is zijn boek geen systematische en objectieve benadering van het motievenonderzoek. Het demonstreert uitsluitend de excessen, en neemt uitspraken van diverse personen ernstig, die ook met een glimlach begroet hadden kunnen worden. Als voorlichtingsbron omtrent het motievenonderzoek heeft het slechts iets grotere waarde dan Aldous Huxley's befaamde „*Brave New World*” heeft inzake de mogelijkheid, babies in flessen te laten groeien.

Meer aandacht zou het boek van Pierre Martineau²⁾ verdienen hebben dat echter meer een apologetisch dan analytisch en descriptief karakter heeft. Aan de hand van vele voorbeelden bepleit deze auteur het richten van de reclame op de onbewuste, liever dan op de bewuste, koopmotieven van de consument. Hij introduceert hierbij weliswaar een aantal verhelderende begrippen, doch toont ons niet de keuken van het motievenonderzoek.

Voor degenen die na het lezen van beide bovengenoemde boeken naar nog krachtiger prikkellektuur over het motievenonderzoek verlangen, zal het boek van Harry Henry een teleurstelling betekenen. Het voert ons immers uit het

¹⁾ Vance Packard: „*The hidden persuaders*”, Longmans, Green & Co, London 1957.

²⁾ Pierre Martineau: „*Motivation in Advertising*”, McGraw-Hill, 1957.

gruwelmuseum van Vance Packard en uit het zendingslokaal van Pierre Martineau naar de alledaagse praktijk van hard werkende marktonderzoekers. Wij beschouwen het als een bijzonder voordeel van dit boek dat het niet met spectaculaire nieuwe theorieën komt, en zich eerder bepaalt tot het geven van een inventarisatie van de toegepaste methoden en technieken met een globale aanduiding omtrent de mogelijkheden van toepassing ervan. Het boek richt zich dan ook meer tot de „ontwikkelde leek” dan tot de professionele marktonderzoeker die weinig schokkend nieuws zou kunnen puren uit dit boek. Het zou wellicht een nuchter en droog werk genoemd kunnen worden, als de schrijver niet zo'n puntig en polemisch stilist was, die ernstige zaken zeer geestig weet te stellen.

In het eerste hoofdstuk wordt het probleem van de motieven van de consument gesteld. De methode van directe ondervraging wordt als ondeugdelijk gewraakt op grond van de twee redenen die eerder in deze bespreking worden genoemd. Aan de andere kant kiest de schrijver daarna partij tegen diegenen, die menen dat het motievenonderzoek zich nu in de afgronden van de menselijke ziel zou moeten storten.

De door Harry Henry behandelde technieken stemmen in hoofdzaak overeen met wat door steller dezes onlangs elders werd behandeld³⁾. De „cross-analysis” van in kwantitatieve onderzoekingen gevonden resultaten blijft voor Harry Henry de eerste benadering van de factoren die het consumentengedrag beïnvloeden. Ondanks zijn heftige aanvallen op de profeten van het diepte-onderzoek acht hij deze techniek, evenals die van de groepsdiscussie, geschikt als methode van vóóronderzoek. Ongeschikt zijn deze methoden om tot kwantitatieve benaderingen te komen van de motieven die in verscheidene bevolkingsgroepen leven. Om tot kwantificering te komen beveelt hij de diverse projectieve interviews aan, die in het kort beschreven worden (zinsvoltooiing, woord-associatie, visualisatie, en typologische tests). Hij doet dit zodanig dat de ontwikkelde leek enigszins vertrouwd wordt met deze begrippen, zonder geprikkeld te worden tot amateuristisch gedokter op eigen kracht: motievenonderzoek blijft specialistisch vakwerk!

De auteur bespreekt het vrij nieuwe begrip van de artikelpersoonlijkheid (het „merk-imago”) dat we eveneens vrij uitvoerig behandeld vonden bij Martineau. Het gaat hier om de symbolische betekenis die de consument aan het artikel en het gebruik ervan kan hechten naast of in plaats van de alledaagse en rationele betekenis. De marktsegmentatie die als begrip eveneens door Harry Henry wordt behandeld, houdt de waarschuwing in, nimmer te zoeken naar „het” motief van „de” consument doch eerder naar de dominerende motieven op de verschillende deelmarkten. Tevens houdt het een waarschuwing in tegen zgn. diepte-onderzoekingen op zeer kleine — en dus statistisch niet te analyseren — steekproeven, zonder kwantificerende „follow-up”.

De toepassingen van het motievenonderzoek op kwaliteits-, verpakings-, verkoop- en reclamepolitiek terrein worden eveneens in hoofdlijnen geschetst. Daarbij brengt de auteur als belangwekkend punt de betrekkelijke betekenis van het begrip attentiewaarde naar voren, omdat dit begrip slechts doelmatig gehanteerd kan worden in samenhang met de communicatieve waarde (waaronder Henry

o.i. minder gelukkig ook de associatieve waarde begrijpt) die de annonce heeft. Maximalisatie van de twee waarden is natuurlijk het theoretische doel van de adverteerder, doch daar zij veelal onderling conflicteren is dit niet steeds een eenvoudige taak. Daarbij is het duidelijk dat de attentiewaarde een gemakkelijker meetbaar, doch ook „leger” begrip is dan de communicatieve en de associatieve waarde van een annonce.

In een afsluitend hoofdstuk leeft de auteur zich met onengelse heftigheid uit in polemieken met andersdenkenden, waarbij vooral de school der diepzienonderzoekers van Dr. Ernst Dichter het moet ontgelden. Harry Henry vertrouwt blijkbaar noch de methoden noch de oprechtheid van deze groep.

„Motivation Research”, puntig en met drift geschreven als het is, zou men allereerst als literatuur verplicht willen stellen voor al diegenen, die de journalistische prikkellectuur over het onderwerp in de laatste maanden raadpleegden. Voorts is het aan te bevelen voor hen die met voorbijgaan van dit voorstadium op ernstiger wijze willen kennismaken met deze nieuwe twijg aan de stam van het marktonderzoek, zonder daarbij dieper te graven dan voor de belangstellende leek en voor de geïnteresseerde student nodig is.

Zeist.

J. L. WAGE, ec. drs.

vacatures

Coöperatieve Verbruiksvereniging
„VOORUITGANG-ROTTERDAM” (U.A.)

te

ROTTERDAM

vraagt een

DIRECTIE-SECRETARIS

Gezocht wordt een academisch gevormd econoom. Ervaring opgedaan in een secretariaatsfunctie in een handels- of industriële onderneming strekt tot aanbeveling. Naast het secretariaatswerk zullen zijn werkzaamheden zich ook bewegen op het terrein van public relationswerk en economische research. Voor een functionaris die in deze staf-functie goede prestaties levert, wordt de mogelijkheid tot aanstelling in een lijn-functie in het uitzicht gesteld. Leeftijd bij voorkeur tussen 30 en 35 jaar. Kandidaten zullen eventueel worden uitgenodigd voor een psychologisch onderzoek.

Eigenhandig (niet met ballpoint) geschreven brieven met volledige inlichtingen over leeftijd, opleiding en praktijk en vergezeld van een recente pasfoto voor 21 april a.s. aan de Nederlandsche Stichting voor Psychotechniek, Wittevrouwenkade 6, Utrecht, onder nummer E.S.B. 11570.

³⁾ J. L. Wage: „Nogmaals Motieven-Onderzoek”, in „Revue der Reclame”, december 1957.

(Zie ook de vacatures op pag. 282 en 300)



Voor Uw aan- en verkopen van effecten,
voorlichting inzake beleggingen,
bewaarneming, safe-deposit

en

AL UW ANDERE BANKZAKEN IN BINNEN- EN BUITENLAND:

HANDEL-MAATSCHAPPIJ

H. Albert de Bary & Co. N.V.

HERENGRACHT 448 - 454, AMSTERDAM

vacatures,



HUNTER DOUGLAS HOLLAND v.o.f.

Metaalverwerkende Industrie met internationale
vertakkingen vraagt een

ervaren chef van de administratie

bekend met de moderne administratie-methoden van een industriële onderneming en gewend leiding te geven aan een omvangrijk personeel. Behoorlijke kennis der moderne talen vereist. Leeftijd niet lager dan 35 jaar.

Geboden wordt een levenspositie met ruime honorering.

Er worden slechts sollicitaties verwacht van kandidaten, die aan hoog gestelde eisen voldoen.

Zij gelieven hun handgeschreven sollicitatie met foto en vermeldende levensloop, huidig salaris, etc. te zenden aan de Directie van de vennootschap, Piekstraat 2, Rotterdam, Postbus 504.

Strikt vertrouwelijke behandeling van de sollicitatie wordt toegezegd.

Overweegt U eens ook

Economisch-Statistische Berichten
in Uw publiciteit te betrekken!!!