

# Kenmerken van „intellectuele” beroepsbeoefenaren

Over opzet en resultaten van het onlangs verschenen „Rapport statistisch onderzoek intellectuelen 1961” is in een vorig artikel reeds iets medegedeeld <sup>1)</sup>. In dit artikel zal nog een keuze uit het vrij grote assortiment van interessante uitkomsten worden gemaakt.

De veel geuite veronderstelling van onderbetaling van research en onderwijsfuncties, benevens die van een lagere honorering van overheidsfuncties, behoorden tot de onderzochte hypothesen. Hiertoe werden de geënquêteerde gesalarieerden ingedeeld naar vijf hoofdcategorieën van functies, die de geënquêteerden zelf als de kern van hun functie zagen. (Bij vermelding door de geënquêteerden van verschillende groepen werkzaamheden, volgde een indeling in één groep). De tabel laat zien dat er aanmerkelijke verschillen bestonden tussen de salarissen voor gelijke arbeid en functie, zoals die bij de overheid en het bedrijfsleven werden verdiend. Binnen deze twee sectoren liep de salariëring voor de onderscheiden werkzaamheden niet zo veel uiteen.

Naast het kerninkomen werd tevens het totale inkomen van de geënquêteerden geregistreerd. Het verschil tussen deze inkomenscategorieën liep bij de oudere leeftijdsklassen sterk op (zie tabel). Aangezien het gedetailleerde onderzoek naar de neveninkomsten uit werkzaamheden (zoals publicistische arbeid en onderwijs) deed zien dat deze niet met de leeftijd waren gecorreleerd, wordt geconcludeerd dat die stijging voor een aanzienlijk deel aan inkomen uit vermogen kan worden toegerekend. Bij de

zelfstandigen, bij wie de neveninkomsten onder het kerninkomen vielen, heeft de kolom „verschil” vrijwel geheel betrekking op inkomen uit vermogen (excl. de belegging in bedrijf of beroep), dat niet onaanzienlijk bleek.

Het onderzoek naar de sociale herkomst bevestigt de reeds bekende gegevens over het isolement van de maatschappelijke groep der handarbeiders. Slechts van 5 pCt. der academisch gevormde geënquêteerden van beneden 40 jaar was de vader handarbeider, voor de leeftijdsklasse van 40 tot 60 jaar was dit nog minder (2 pCt.). Ongeveer de helft van de geënquêteerden — academici en niet-academici — was afkomstig uit het milieu van hogere en lagere ambtenaren en employés. Van de niet-academici was resp. 11 pCt. (beneden 40 jaar) en 12 pCt. (van 40 tot 60 jaar) afkomstig uit een handarbeidersmilieu.

Met grote belangstelling namen we kennis van de publicistische activiteit (schrijven van artikelen, boeken, rapporten en spreekbeurten). Van de geënquêteerden schreef 12 pCt. één of meer artikelen van wetenschappelijke aard (accountants: 11 pCt., ingenieurs: 19 pCt., landbouwingenieurs: 36 pCt., leraren: 5 pCt.).

Eén of meer boeken werd(en) door 4 pCt. (leraren: 8 pCt.) gepubliceerd.

De uitgaven voor vakliteratuur, overige literatuur (excl. dagbladen) en contributies van beroeps- en/of wetenschappelijke verenigingen beliepen voor de accountants beneden 40 jaar een bedrag van f. 336; van leraren f. 323. Voor de leeftijdsklasse van 40 tot 60 jaar beliepen de bedragen resp. f. 541 en f. 332. Tot de hoogste bedragen behoorden die van de advocaten: resp. f. 599 en f. 899.

(slot onderaan volgende blz.)

Mediaan kerninkomen ( $\times$  f. 1.000) van de gesalarieerde geënquêteerden naar aard van het werk <sup>a)</sup>

Aard van het werk	Overheid		Bedrijfsleven	
	ben. 40 j.	40 tot 60 j.	ben. 40 j.	40 tot 60 j.
Overwegend leidinggevend .....	11,4; 149	15,9; 298	16,8; 118	24,4; 220
Adviserend .....	13,3; 19	14,1; 49	15,0; 17	20,8; 27
Research, ontwikkeling, ontwerpen .....	12,1; 76	13,8; 35	15,3; 43	18,0; 15
Controle, toezicht, voorlichting publiek .....	12,0; 35	15,0; 69	11,3; 12	18,0; 25
Onderwijs .....	11,2; 227	16,3; 297		

Mediaan van het totale <sup>b)</sup> en het kerninkomen van de geënquêteerden ( $\times$  f. 1.000)

	mediaan tot. ink.	mediaan kernink.	verschil (abs.)	verschil in pCt. van kernink.
<b>Gesalarieerden</b>				
ben. 40 j. ....	13,3	12,3	1,0	8,1
40 tot 60 j. ....	20,0	17,2	2,8	16,3
60 j. en ouder. ....	22,1	17,8	4,3	24,2
Totaal .....	17,5	15,1	2,4	15,9
<b>Zelfstandigen</b>				
ben. 40 j. ....	24,6	24,2	0,4	1,7
40 tot 60 j. ....	36,9	35,0	1,9	5,4
60 j. en ouder. ....	32,4	27,9	4,5	16,1
Totaal .....	32,7	30,7	2,0	6,5

a) Excl. artsen, tandartsen, dierenartsen, apothekers en accountants. Excl. gehuwde en gehuwd geweest zijnde vrouwen. De niet vet gedrukte getallen betreffen het aantal waarnemingen.

b) Het totale inkomen is samengesteld uit het kerninkomen, de neveninkomsten, pensioenuitkeringen, kinderbijslag resp. -toelage en het inkomen uit vermogen. Bij de zelfstandigen vielen de neveninkomsten onder het kerninkomen.

<sup>1)</sup> Zie „Inkomens bij een aantal beroepen” in „E.-S.B.” van 14 oktober 1964.

## INHOUD

	Blz.
Kenmerken van „intellectuele” beroepsbeoefenaren .....	975
Vermogensaanwasdeling: de laatstgeborene van een drieling, door Prof. Dr. W. Hessel .....	976
Winst — als sociaal begrip — en nivellerende belastingen, door Dr. A. D. Bonnet .....	980
Ontwikkelingshulp der Nederlandse overheid (I), door het ISMOG .....	982
Chroestsjov — leider en criticus van de Sowjet-Unie — exit (II), door Drs. S. van Popta .....	984
Is de Duitse koffiemarkt ook voor Nederland interessant?, door L. J. M. van den Berk .....	986
Europa-bladwijzer No. 27 .....	987

### Boekbesprekingen:

Prof. Dr. P. J. Verdoorn: Het commercieel beleid bij inkoop en verkoop, bespr. door Drs. B. van der Meer .....	990
E. S. Kirschen e.a.: Economic policy in our time, bespr. door Prof. Dr. W. J. van de Woestijne .....	991
P. Lukkes: Industrialisatie- en migratieproblemen van Friesland, bespr. door Drs. J. H. Zoon .....	992
J. Vanek: The Natural Resource Content of United States Foreign Trade 1870-1955, bespr. door Prof. Dr. J. Tinbergen .....	993
Geld- en kapitaalmarkt, door Dr. C. D. Jongman .....	994

# Vermogensaanwasdeling: de laatstgeborene van een drieling

## Inleiding.

Er is dermate aandacht besteed aan het rapport der vakcentrales over de vermogensaanwasdeling dat uit een gezichtspunt van publiciteit werkelijk van een succes mag worden gesproken. Waar daarnaast de ontvangst door de werkgeversorganisaties als redelijk en constructief mag worden aangemerkt, kunnen de vakcentrales voorshands met voldoening de verdere gang van zaken afwachten.

Een zelfde belangstelling zouden we gaarne gegund hebben aan de publikatie van de Katholieke Raad van Overleg voor Sociaal-Economische Aangelegenheden: „Welvaart, Welzijn en Geluk, Christelijke Economische Politiek”, waarin op de blz. 149 en 150 de vermogensaanwasdeling kort en krachtig wordt verdedigd. Dat de heer Schouten deel van de redactie uitmaakte is in het licht van zijn kritiek een interessante bijzonderheid. Daarmede kom ik dan tegelijk bij de wetenschappelijke reacties.

In „Elseviers Weekblad” van 22 augustus 1964 constateert Wemelsfelder dat de wetenschappelijke reacties eigenlijk vernietigend voor het rapport zijn. Het is daarom goed bij die reacties eens kritisch stil te staan. Als ik dat doe kom ik tot de conclusie dat de vakcentrales nog niet zonder meer voor het wetenschappelijke examen zijn gezakt. Naar mijn oordeel is het merendeel der kritiek gefundeerd op een beperkter en minder realistisch economisch model van de werkelijkheid dan het rapport van de vakcentrales.

Het bestuderen van het vraagstuk der vermogensaanwasdeling is een goede oefening in het denken in samenhangen, in wat men thans gaarne noemt: economische modellen. In het rapport van de vakcentrales wordt ook met zoveel woorden gezegd dat men graag de beschikking zou hebben over een econometrisch getoetst model, doch bij gebreke daaraan ermede moet volstaan enkele realistisch lijkende samenhangen te veronderstellen. Men zou kunnen stellen dat de schrijvers van het rapport, waaronder schrijver dezes

(vervolg van blz. 975)

Eigen woningbezit kwam in het algemeen het meest voor bij de zelfstandigen, de hogere inkomensklassen en de gemeenten met minder dan 100.000 inwoners. Het laagste percentage van 14 werd genoteerd voor „onzelfstandigen” van 40 tot 60 jaar met een inkomen beneden f. 15.000. Het hoogste percentage van 89 pCt. boekten de zelfstandigen met een inkomen van f. 30.000 of meer.

Een studeerkamer, die niet voor andere doeleinden werd gebruikt, werd bij 34 pCt. der geënquêteerden aangetroffen (accountants: 15 pCt.; leraren 58 pCt.). Een studeerkamer met verschillende toepassingen was in het bezit van 58 pCt.

Naar een vroeger lidmaatschap van een studentencorps werd geïnformeerd om te onderzoeken of „het corpslidmaatschap een betere inkomenspositie garandeert”. Dit bleek niet het geval. Een emotioneel element van de apologie van de stokoude leer van de noodzakelijkheid van zo'n lidmaatschap wint door deze koele statistische constatering niet aan overtuigingskracht. M. H.

zich rekenen mag, een model in hun achterhoofd hadden. Het is daarom gewenst een poging te wagen dat model te expliciteren, mede in het licht van de kritiek. Het grote nut van de wetenschappelijke kritiek was dat een nadere bezinning op het „achterhoofdse” model mogelijk was.

## Uitgangspunten.

De vermogensaanwasdeling bedoelt te bereiken, dat de bezitsverschillen getemperd worden door de werknemers te doen delen in het bezit der investeringen. Er is dus een algemeen doel: minder vermogensongelijkheid en daaruit afgeleid een speciaal doel: de werknemers in het bezit der investeringen te doen delen. Dit past in het moderne denkschema van de sociaal-economische politiek. We onderscheiden immers doelstellingen en instrumenten. We kennen er reeds verschillende.

Hoe past nu het nieuwe middel en het nieuwe doel in het geheel? De kritiek op het rapport loopt sterk uiteen. Sommigen menen dat andere doelstellingen in gevaar komen, zoals de groei. Anderen stellen, dat de vermogensaanwasdeling zal vastlopen in een zee van problemen, administratieve rompslomp en magere resultaten. Weer anderen menen, dat er te veel wordt uitgegaan van de maatschappelijke orde zoals zij bestaat en de bevoogding van de werknemers toeneemt.

Het lijkt mij noodzakelijk dat men met de voeten op de grond blijft staan en dus uitgaat van de economische samenhangen in de praktijk. Er wordt gezocht naar wegen, die, naar het zich laat aanzien, in de werkelijkheid van vandaag begaanbaar lijken. Dat de vakbeweging daarbij ondernemingsrisico loopt — die vermogensaanwasdeling is immers een hele onderneming — spreekt even vanzelf als voornoemde Raad de vermogensaanwasdeling zelf vanzelfsprekend acht.

In de overwegend ondernemingsgewijze produktie is de winstvorming en winstaanwending de basis voor de groei: stijging van de werkgelegenheid en van de produktiviteit. De besparingen uit lonen spelen een beperkte rol in het proces van, voor de groei noodzakelijke kapitaalvorming en investeringen. Daaruit volgen grenzen voor de loonsverhogingen: a. er dienen voldoende winsten over te blijven; b. de besparingen uit de lonen kunnen niet voldoende zijn.

Een zodanige loonsverhoging, dat de ondernemingsbesparingen geheel of grotendeels vervangen worden door werknemersbesparingen zit er niet in. De interne financiering kan het beste als een gegeven worden beschouwd. Voor de economische groei is een vermeerdering van de beschikbare produktiemiddelen nodig. Daarvoor moet hoofdzakelijk door ondernemingen worden gespaard. Sommige produktiemiddelen, zoals onroerende goederen, kunnen nauwelijks of alleen met toenemende kosten voortgebracht worden. Het gevolg is waardeestijging van de ondernemingen door winsthoudingen en waardeestijging van onroerende goederen, welke waardeestijgingen aan de eigenaren toevallen.

Bij de eigenaren van de diverse produktiemiddelen en ondernemingen heeft in een groeiende economie dus vermogensvorming door waardeestijging plaats. Dit in tegenstelling tot de werknemers, die, om de ondernemingsbesparingen mogelijk te maken en bij het gewenste investeringsniveau overbesteding te voorkomen, met hun looninkomen collectief terughoudendheid moeten betrachten, een inkomen echter dat in vele gevallen ontoereikend is om te sparen. Er werken in een groeiende economie derhalve twee oorzaken in de richting van vermogensongelijkheid: a. waardeestijging bij eigenaren van produktiemiddelen (vermogensaanwas); b. een looninkomen dat onvoldoende spaarkracht levert.

Correcties op dit proces van vermogensverdeling in een groeiende economie kunnen op verschillende punten aangrijpen, zodat we verschillende instrumenten kunnen onderscheiden:

- a. de maatschappelijke orde: inperking der ondernemingsgewijze produktie, een nogal rigoureuze instrument;
- b. beide oorzaken: vermogensaanwasbelasting, successierechten, prijsbeheersing onroerende goederen, alsmede spaarpremiëring en vermindering van inkomensverschillen;
- c. vermogensoverheveling: vermogensaanwasdeling, investeringsloon e.d.

De vermogensaanwasdeling is dus één der instrumenten. Zij pretendeert niet de andere instrumenten te vervangen of overbodig te maken. De vakcentrales hebben wel hun aandacht ertoe beperkt, omdat het een instrument is dat op hun weg ligt. Het kan object van onderhandeling zijn. Het is echter zeer wel denkbaar dat alle instrumenten complementair worden gehanteerd. Het gebruik van het ene sluit het gebruik van het andere niet uit. Dit eenvoudig beginsel van simultaneïteit is over het hoofd gezien door Wemelsfelder, die als alternatief fiscale subsidiëring van besparingen bepleit (alsof er al niet een algemene premie-spaarregeling bestaat?) en door de „Groene Amsterdammer” van 1 augustus 1964 die voorkeur geeft aan reële medezeggenschap, een instrument van economische orde, waarover de vakbeweging echter nog steeds niet zwijgt.

#### Kernpunt der vermogensaanwasdeling.

De vermogensaanwasdeling kan worden gezien als de laatstgeborene van een drieling: loonsverhoging — winstdeling — delen in de ingehouden winst. Gelet op het feit dat de laatstgeborene niet kostenverhogend werkt zoals de loonsverhoging en niet bestedingenverhogend werkt zoals de loonsverhoging en de winstdeling, is het eigenlijk onbegrijpelijk dat zij zoveel weerstanden oproept. Overigens begrijpen we heel goed dat de weerstand vooral schuilt in het herverdelend effect van vermogensaanwasdeling.

Delen in de ingehouden winst kan worden voorgesteld als het delen in het overschot boven de kosten. Dit overschot gaat tot dusver naar de eigenaren, dus boven hun aandeel in de kosten. Men mag dus stellen dat de factor arbeid en de factor kapitaal niet gelijk gesteld worden. De factor kapitaal wordt bevoorrecht. Deze ontvangt een „rent”, die overigens in een groeiende economie een belangrijke financieringsfunctie vervult. We kunnen daarnaast stellen dat de loonvoet en de kapitaalbeloningsvoet, beide gezien als kostenfactoren, worden bepaald door de marginale onderneming en deze zelf ook weer bepalen. De „rent” is dus een intramarginale „rent” en het resultaat van een geregeld evenwichtsmechanisme.

Tegenover de totale „rent”-som staat de totale som der submarginale verliezen. Wanneer de verliessom de „rent”-

som overtreft is er kennelijk sprake van een krimpende economie. Zijn zij gelijk dan zal de economie vrijwel stationair zijn. Voor een groeiende economie kunnen we als een kenmerk aanhouden dat de „rent”-som de verliessom overtreft. Een snellere groei zal, gegeven de interne financiering, een groter verschil tussen beide vragen.

Dit kunnen we ook anders formuleren. Een groeiende economie vraagt ondernemingsbesparingen die de ondernemingsontsparringen, als hoedanig de verliezen kunnen worden aangemerkt, overtreffen. Op deze verbanden grijpt de loonpolitiek in: het loonpeil bepaalt het marginale bedrijf en daarmee de mate van het verschil tussen de verliessom en de „rent”-som. De recente loonexplosie kan in dit licht gezien worden als een verschuiving van het marginale bedrijf, met als doel vrijmaking van arbeid bij een overspannen arbeidsmarkt.

Ook de belastingpolitiek grijpt op deze verbanden in. Het niveau der belastingen op winsten, gecorrigeerd voor de omvang der investeringsfaciliteiten, reduceert het saldo van de „rent”-som boven de verliessom tot een nettogroefactor. Dienovereenkomstig werken drie instrumenten simultaan: loonpolitiek, belastingpolitiek en vermogensaanwasdeling.

Een ander verband dat de aandacht verdient is het volgende. Wanneer geen winsten worden ingehouden, het prijsniveau stabiel is en niet met vreemd kapitaal gefinancierd wordt zal de volgende gelijkheid optreden: dividendpercentage  $\times$  nominale aandelensom = aandelenrendement  $\times$  totale koerswaarde der aandelen = reëel rendement  $\times$  totaal reëel kapitaal. Zodra er winst wordt ingehouden zal het rekenkundig produkt van reëel rendement en reëel kapitaal het rekenkundig produkt van aandelenrendement en totale koerswaarde overtreffen. Het is op dit verschil dat de vermogensaanwasdeling inhaakt. Daarbij valt niet te ontkennen dat dit verschil de koerswaarde opvoert maar daarmee tevens het aandelenrendement drukt, omdat de gelijkheid dividendpercentage  $\times$  nominale aandelensom = aandelenrendement  $\times$  totale koerswaarde niet aangetast wordt.

Het inhouden van winst heeft vermeerdering van reëel kapitaal tot gevolg. De economie groeit immers. Wanneer het nominale aandelenkapitaal daarmee gelijke tred houdt kan niet van verwatering gesproken worden. Wel zal dat kunnen leiden tot een trendmatige stabilisatie van het koerspeil, wanneer althans ook het dividendpercentage stabiel blijft. In een groeiende economie schept het saldo, waarmee de „rent”-som de verliessom overtreft (overschotsom), derhalve ruimte voor vergroting van de nominale aandelensom. Deze vergroting rivaliseert duidelijk met voortgaande trendmatige koersstijging, derhalve met het incasseren van koers- of beleggingswinsten. Anders gezegd: vermogensaanwaswinsten kunnen tot uitdrukking komen in koerswinsten dan wel in aandelenuitkeringen.

Tot dusver worden ondernemingsbesparingen langs beide wegen naar de bestaande aandeelhouders toegevoerd. De vermogensaanwasdeling bedoelt nu via het éne kanaal, nl. aandelenuitkeringen, ook de werknemers te laten meedelen, al zullen, wanneer daarvoor het andere kanaal, nl. dat van de koersstijging, niet geheel verstopt wordt, de werknemers op de eenmaal verworven aandelen ook via koersstijging kunnen meedelen. De mate waarin dit laatste het geval is hangt af van de verdeelsleutel die voor het delen in de ingehouden winst wordt toegepast.

Het zal ook duidelijk zijn, dat, wanneer de vermogensaanwasdeling gepaard gaat met een vergroting van het

netto-saldo van de „rent”-som boven de verliessom (bijv. door prijsstijging of minder belastingafdracht), de ondernemingsbesparingen groter zullen zijn en derhalve een voorwaarde is vervuld voor een snellere groei van de economie.

De samenhangen worden gecompliceerder wanneer ook financiering met vreemd kapitaal plaats heeft. Van groot belang is de reële rentevoet op vreemd kapitaal. Wanneer de marktrente bijv. 5 pCt. bedraagt en het prijsniveau met 4 pCt. stijgt (percentages die dicht bij de werkelijkheid liggen) dan is de reële rentevoet op vreemd kapitaal 1 pCt. Deze correctie voor inflatie is in alle kritieken over het hoofd gezien. Het gevolg is, dat de ondernemingen een inflatiewinst maken wanneer het reël rendement op reël kapitaal meer dan 1 pCt. bedraagt. Daarbij is weer een onderscheid te maken tussen het gemiddeld rendement en het marginale rendement. Aannemelijk lijkt dat het marginale rendement lager ligt. Dit is gewoon een uitdrukking van het feit dat investeringen als regel niet direct hun volle rendement opleveren.

Verschillende van de naar voren gebrachte relaties kunnen we nader belichten aan de hand van de geleverde kritiek en omgekeerd. De volgorde is overigens vrij willekeurig gekozen.

#### De kritiek.

*Scheffer*<sup>1)</sup> voert twee argumenten aan:

a. de winst heeft de functie van risicovergoeding, o.a. voor de ondernemingsleiding;

b. vermogensaanwasdeling leidt tot kapitaalverwatering.

Ons weerwoord kan kort zijn:

a. verwaarloosd wordt de groeifunctie van de winst en de macro-economische regeling daarvan via loonpolitiek en belastingpolitiek;

b. verwatering heeft niet plaats wanneer de aandelenuitkering gelijke tred houdt met de toeneming van het reël kapitaal door winstinhouding. Daar gedacht wordt aan een bepaald percentage van de ingehouden winst, dat zeker niet de verhouding tussen nominaal aandelenkapitaal en reël kapitaal zal overtreffen (we zien hierbij nog af van een inflatiecorrectie), behoeft geen verwatering te worden verwacht, hetgeen bepaald iets anders is dan een beperking van de voortgaande koersstijging.

*Schouten*<sup>2)</sup> voert aan dat de vermogensaanwas deel uitmaakt van het kapitaalinkomen. We kunnen dat in zoverre erkennen, dat de vermogensaanwas van invloed zal zijn op het koersverloop, daarbij echter, gegeven het dividendpercentage, tevens het aandelenrendement drukkend.

Een zwaarder wegend argument van Schouten is dat vermogensaanwasdeling tot kapitaalvlucht zal kunnen leiden en dus tot kapitaalschaarste en een hogere rentevoet, ten gevolge waarvan de loonvoetontwikkeling gedrukt wordt. We onderschrijven dat een ruimere kapitaalvoorziening de loonontwikkeling begunstigt. Als de vakbeweging niet inzag dat veel sparen letterlijk „loont” zou zij in het verleden ongetwijfeld een andere houding hebben aangenomen. De kapitaalvlucht is inderdaad een potentieel gevaar. Doch hoe groot? Er tegenover staat de mogelijkheid van verruiming der ondernemingsbesparingen,

omdat de werknemers daar een meer direct belang bij hebben dan het geval is ten aanzien van het latere, gunstige effect op de loonontwikkeling via produktiviteitsverhogende investeringen.

Afgezien daarvan moet mij van het hart dat elke vooruitgang in de arbeidsvoorwaarden in het verleden bestreden werd met argumenten van gelijk karakter. Dat begon al met de invoering van de acht-uren-dag. De op de weg verwachte leeuwen bleken zelden aanwezig.

*Scholten*<sup>3)</sup> is van mening dat, wanneer een redelijk percentage over het reël geïnvesteerde vermogen wordt berekend, er maar weinig bedrijven zijn die nog een overschot opleveren. Als dat zo is moet de conclusie somber zijn: een groot deel van onze bedrijven sluiten. Daar deze conclusie in strijd is met ons gezond verstand kan het redelijke rentepercentage niet zo hoog liggen als Scholten veronderstelt. Men moet uitgaan van het marginale bedrijf en voorts, wanneer men een koppeling zoekt met de marktrente, corrigeren voor de prijsinflatie. Dat men tot de conclusie zou kunnen komen dat het redelijke rentepercentage nogal laag ligt, wil ik niet uitsluiten. Misschien hebben we juist daaraan onze snelle expansie te danken.

Daarmede kom ik tot het belangwekkende betoog van *Van de Woestijne*<sup>4)</sup>, dat als volgt zou kunnen worden samengevat. Niet meer als in het verleden ontvangt arbeid doch kapitaal een minimum-inkomen. De nationale meerwaarde — wat daar ook onder verstaan zou kunnen worden — gaat naar arbeid. Inderdaad stijgt de arbeidsproduktiviteit en daarmede de loonvoet, terwijl de kapitaalproduktiviteit en daarmede de kapitaalbeloningsvoet vrij constant blijft.

Ook hier zou ik het gezond verstand in het geweer willen brengen: hoe zou de wereld er uit zien wanneer de rentevoet voortdurend steeg door toegenomen kapitaalproduktiviteit? Afgezien daarvan is met deze beschouwing nog niet weersproken dat de intramarginale „rent” vrijwel geheel naar de factor kapitaal gaat. Is de redenering verdedigbaar dat het overschot boven de kosten toe moet vloeien naar het kapitaal omdat het aandeel van het kapitaal in de kosten per eenheid kapitaal niet stijgt? Naar mijn gevoel zou een dergelijke redenering slechts gewrongen kunnen zijn.

Er zijn er meer die stil blijven staan bij het feit dat arbeid wel in de produktiviteitsstijging deelt en kapitaal niet. Naar mijn mening wreekt zich hier de opvatting dat kapitaal een produktiefactor is. In het bijzonder vergeet men dat de beloningsvoet van kapitaal een percentage pleegt te zijn dat berekend wordt over de waarde van kapitaalgoederen, waarin de loonvoet als regel zelf weer een calculatiepost is. Men kan beredeneren dat de stijging van de loonvoet doorwerkt in een stijging van het rentebedrag, bij gelijk rentepercentage. We zullen hier niet verder over uitwijden, omdat zulks buiten het bestek van dit artikel valt. Belangstellenden die bereid zijn theoretische exercities mee te maken moge ik met enige aarzeling naar mijn proefschrift verwijzen.

*Pen*<sup>5)</sup> en *Wemelsfelder*<sup>6)</sup> zien het effect van de vermogensaanwasdeling verloren gaan door factoren, die

<sup>1)</sup> Prof. Dr. C. F. Scheffer in „Het Financieel Dagblad” van 4, 5 en 6 augustus 1964.

<sup>2)</sup> Prof. Dr. D. B. J. Schouten in „De Tijd” van 12 en 13 augustus 1964.

<sup>3)</sup> Dr. Th. M. Scholten: „Groen of rijp?” in „E.-S.B.” van 5 augustus 1964.

<sup>4)</sup> Prof. Dr. W. J. van de Woestijne: „Economische en sociale kroniek” in „De Economist” van juli/augustus 1964.

overigens in het rapport ook duidelijk worden genoemd:

- a. afwenteling op de prijzen;
- b. afwenteling op de overheid door lagere belastingopbrengsten en minder collectieve voorzieningen (er worden fiscale faciliteiten voor de vermogensaanwasdeling bepleit);
- c. koersdaling, die in het leven wordt geroepen en ook de door de werknemers verworven aandelen treft.

Wemelsfelder calculeert zelfs een verliessaldo voor de werknemers. Nu komt het mij voor dat deze redeneringen niet ver genoeg zijn doorgetrokken. Wanneer afwenteling op prijzen en overheid plaats heeft zullen de netto ondernemingsbesparingen toenemen, zal de groei sneller kunnen zijn bij voldoende investeringsmogelijkheden en valt er meer vermogensaanwas te verdelen.

De afwenteling op de prijzen valt echter te betwijfelen gelet op het feit dat vooral de verhoudingen met het buitenland voor ons prijsniveau belangrijk zijn. Er is zeker in de exportindustrieën een wal die het schip keert. Afwenteling op de overheid en afwenteling op de prijzen rivaliseren in zoverre met elkaar dat hogere prijzen leiden tot hogere winsten en dus tot hogere belastingopbrengsten. Daarnaast kan de belastingpolitiek als instrument aangepast worden aan de gewijzigde situatie.

Het is niet de bedoeling van de vermogensaanwasdeling de verhouding tussen ondernemingsbesparingen en overheidsbesparingen of -inkomsten te wijzigen. Treedt dat effect wel op dan is het instrument der belastingpolitiek beschikbaar om bij te sturen. Natuurlijk moeten dan wel enige traagheidsfactoren overwonnen worden, zoals dat bij elke structurele wijziging het geval is.

Dat de werknemers getroffen worden door koersdaling is wat boud gesproken. Wel mag een verzwakking van de koersstijging verwacht worden. Dat is in de opzet begrepen. Het effect is vergelijkbaar met het belastingeffect op een loonsverhoging. Ook daar dient men te rekenen met het netto-resultaat. Dat ingevolge koersbewegingen het netto-resultaat negatief zou zijn, valt niet te verwachten. Het absurde gevolg zou dan zijn dat bestaande aandeelhouders voordeel hebben bij vermogensaanwasdeling. Het argument is alleen steekhoudend voor zover het benadrukt dat een onderscheid tussen bruto en netto moet worden gemaakt.

Er kunnen nog enkele andere punten uit de discussies gelicht worden. Allereerst de vraag of het inkomenseffect dan wel het vermogenseffect op de voorgrond staat. Het komt mij voor dat de bedoeling duidelijk is: afzwakking van de vermogensverschillen. Daar echter het vermogen als regel een inkomensbron is treedt als secundair effect ook een inkomenseffect op.

Afzonderlijke aandacht vraagt het investeringsloon, vooral omdat dit aanleiding geeft op een bijzonder verband de aandacht te vestigen. De gedachte is dat waar geen winsten worden gemaakt het investeringsloon zou kunnen worden

ingevoerd. Denken we daarbij aan de marginale bedrijven, dan treedt via het kosteneffect een toenemend verschil op tussen marginale en intramarginale bedrijven. Dit kan de groei bevorderen. Er staat als het ware een hogere premie op de efficiency. Dit kan in zijn werk gaan via prijsverhoging en dus winstvergroting. Het kan ook lopen via uitschakeling van marginale bedrijven en omzetvergroting van de meer efficiënte bedrijven. Waar het investeringsloon concurreert met normale loonsverhogingen zullen de intramarginale, meer efficiënte bedrijven ook bevoordeeld worden. Ook dan is er een extra „incentive” voor efficiency-vergroting. Al met al kan het investeringsloon de groei bevorderen.

Wel blijft het bezwaar bestaan dat het investeringsloon de verhouding tussen vreemd en eigen kapitaal scheef kan trekken. Men is echter niet bij voorbaat gedwongen het investeringsloon in eigen bedrijf te beleggen. Belegt men het via een fonds (de S.B.G.) elders dan kan alleen het nadeel van te hoge loonkosten optreden. Of inderdaad dit nadeel op den duur de totale werkgelegenheid zal schaden, dan wel slechts bijdraagt tot een herallocatie van de factor arbeid is een onzekerheid, waar alleen de praktijk uitsluitsel over zal kunnen geven.

Een laatste punt is de vraag wat een en ander de werknemer opbrengt. Dat normale loonsverhogingen voordeliger zijn is buiten kijf. Een wijziging van de vermogensverdeling heeft echter eigen verdiensten. Het weten dat er grote vermogensverschillen zijn beïnvloedt sterk het welvaartsgevoel. Vermindering van die verschillen doet dat ook. Deze sociaal-psychologische factor moet men niet onderschatten.

#### Afsluiting.

Het was ondoenlijk op alle commentaren volledig in te gaan. Er zijn slechts enkele argumenten uitgelicht die een uitgangspunt boden voor een nadere verduidelijking, welke hopelijk de discussie verder kan brengen. De nadere verduidelijking beweegt zich vooral om één punt: de op grond van interdependenties en de simultane hantering van instrumenten optredende effecten en mogelijkerwijs bereikbare effecten.

De doelmatigheid van vermogensaanwasdeling is allereerst een kwestie van de keuze van de juiste kwantitatieve verhoudingen. Een volledig realistisch en kwantitatief model staat nog niet ter beschikking, doch juist de zo wenselijke opzet van zulk een model zou gediend kunnen worden met voorgaande terreinverkenningen. Zijn daarmee de onzekerheden niet uitgebannen, in deze terreinverkenning zijn ze eens zo groot. Het komt erop neer dat in de vermogensaanwasdeling ervaring moet worden opgedaan. Dat is echter allermint een reden om niet tot daden over te gaan. Het feit dat de vakbeweging een gedifferentieerde, op ondernemingen of groepen van ondernemingen gerichte, aanpak voor staat wekt het vertrouwen dat de sprong aan de lengte van de polsstok is aangepast. We hebben afgezien van een bespreking der rechtsgronden en de kritieken daarop. De reden was niet dat zij niet belangrijk zijn. We moesten nu eenmaal een keuze doen.

Enschede.

W. HESSEL.

(I. M.)



**N.V. SLAVENBURG'S BANK**



# Winst - als sociaal begrip - en nivellerende belastingen

Het is gebruikelijk geworden om het begrip winst vooral te zien als een individuele ondernemerszaak, als een soort parasitair belang ten koste van de gemeenschap. Het kan nuttig zijn om het begrip ondernemerswinst (en inkomen) ook weer eens van de andere kant te zien, en wel van de kant van de gemeenschap en haar beweegredenen.

Wanneer winst wordt beschouwd als inkomen voor een prestatie (gezien als neutraal, dus niet als ethisch, begrip) — en vermoedelijk zullen, weinigen zich daartegen willen verzetten — dan betekent winst in feite niet meer of minder dan dat voor een bepaalde ondernemersprestatie een honorering wordt verkregen van dat deel van de gemeenschap dat direct is betrokken bij de bedoelde prestatie. Naarmate de prestatie zich richt tot een groter deel van de gemeenschap, zal de honorering in winstvorm voor de onderneming meer gezien kunnen worden als een volledige gemeenschapsbeloning. De overheid is als typische gemeenschaps-„ondernemer” hiervan het uiterste voorbeeld.

Wanneer dit zó gezien wordt, dan is het duidelijk dat de hoogte van de winst in werkelijkheid wordt bepaald door de mate waarin de betreffende gehele of gedeeltelijke gemeenschap „prijs” (in dubbele betekenis) stelt op de betreffende prestatie. En dan is het een volstrekt eerlijke en duidelijke zaak, waarin de gemeenschap zelf als mede-prijsbepaler is betrokken. Winst is dan een normaal maatschappelijk verschijnsel.

Te stellen is dat bij een gegeven koopkracht de hoogte van de winst van een onderneming een duidelijke maatstaf is voor de waarde die de ondernemersprestatie heeft voor de betreffende gemeenschap. De gemeenschap zelf bepaalt nauwkeurig door middel van de „winstgunning” hoe hoog de werkelijke actuele waarde is van de prestatie van de ondernemer voor haar en zij laat daarvoor de volgens haar rechtvaardige prijs<sup>1)</sup> aan de ondernemer toekomen. In wezen kan de ondernemer niet zelf in zijn „almacht”, bepalen hoe hoog zijn winst zal zijn; hij kan wel „overvragen”, maar dan wordt niet „gekocht”. Hij kan niet parasiteren op de gemeenschap als die gemeenschap dit niet duidelijk toelaat. De gemeenschap als partner in het ondernemersspel bepaalt uitdrukkelijk zelf mee welke winst de ondernemer zal maken, d.w.z. hoe hoog zij de waarde van de ondernemersprestatie aanslaat en wil honoreren op het betreffende moment.

Dit kan leiden tot interessante conclusies. O.m. komt dan de vraag aan de orde hoe het in dit kader mogelijk is dat grote winsten kunnen worden gemaakt voor prestaties die later een veel geringere waarde toegekend krijgen, wanneer het oordeel is bezonken en de storm der eerste aanval van ondernemerszijde is geluwd. De vraagstukken over de beroemde „verborgen verleiders”, van de actuele overrompeling enz., spelen hierbij op de achtergrond mee. De verklaring daarvan ligt in de beantwoording van de vraag waardoor de waarde van een prestatie voor de betrokken gemeenschap wordt bepaald.

<sup>1)</sup> Dit aspect is vanzelfsprekend niet ethisch-neutraal, doch ligt in de sfeer van het behoren.

Deze waarde wordt zeer beslist niet alleen bepaald door de materiële kanten van de prestatie, noch door de op lange duur zich handhavende waardebestanddelen. Wel degelijk wordt de waarde van een prestatie ook bepaald door de immateriële en typisch actuele kanten van een prestatie, zoals persoonlijke gevoelsfactoren, de statusfactor, de mogelijkheid tot directe behoeftenbevrediging, zelfs ook door het genoegen om zich te laten verleiden en niet altijd redelijk en bedachtzaam te moeten reageren, het menselijk aanlokkelijke van de hypnose-toestand en van het geleid worden. Vele voorbeelden zijn er te vinden om dit te illustreren. Enkele zullen hier worden gegeven.

De *huizenprijzen* van dit ogenblik: het is deskundigen genoegzaam bekend dat de kooprijzen van woonhuizen grotendeels, en vooral in de vrije sector van de duurdere woningen, in geen verhouding meer staan tot de werkelijke bouw- en materiaalkosten. Evenzo is bekend dat deze prijzen o.m. zo hoog liggen omdat de „ruimte” onbetaalbaar wordt in ons dichtbevolkte land en omdat de onmiddellijke beschikbaarheid een zeer hoge waarde vertegenwoordigt, vooral nu de bouwvergunningen zo lang op zich moeten laten wachten — voor bepaalde categorieën van huizen worden zelfs helemaal geen vergunningen meer gegeven — en bovendien de meeste gemeenten een zeer strikt woonvergunningbeleid moeten voeren.

De hogere *prijzen van pas ontwikkelde artikelen*, bijv. in de elektronische en technische sector, tegenover de prijzen voor diezelfde artikelen (al of niet onder andere naam of „versierd” als zij enige tijd zijn ingevoerd). Weliswaar zijn deze hogere prijzen van ondernemerszijde te verdedigen: de aanvangs- en ontwikkelingskosten moeten eerst worden terugverdiend, doch in werkelijkheid is de prestatie van een dergelijk artikel in zijn aanvangstijd niet groter dan in zijn latere tijd. De reden dat de gemeenschap voor nieuwe artikelen in de aanvangstijd hogere prijzen wil betalen ligt in het vlak van de bevrediging der nieuwsgierigheid, het eerste gebruiksrecht, de status, de voorsprong op anderen (bij ondernemingen tevens een echt materieel winstpunt, doch dit geldt niet bij huishoudens e.d.).

De *prijzen voor „show”-artikelen* als: werkstukken van bekende resp. in de mode zijnde kunstenaars, verfraqingsmiddelen in schone opmaak, aan mode onderhevige woninginrichtingen enz. Het verschil tussen de materiewaarde (inclusief de ideewaarde van zo'n artikel) en de meestal graag ervoor betaalde prijs is te verklaren uit de behoefte aan fraaiheid, de behoefte aan onderscheiding en dergelijke persoonlijke koopmotieven. Zelfs de „exorbitante”, ongerechtvaardigd lijkende, winsten van de zeer handige verkopers van bepaalde goederen of diensten zijn in wezen niet ongerechtvaardigd, van hoe korte duur deze winsten in de praktijk ook mogen zijn. Op het moment, dat zij deze winsten kunnen maken heeft de betreffende gemeenschap die exorbitante waarde aan de betreffende artikelen toegekend om háár regarderende, vaak niet geheel bewuste maar niet minder reële, redenen. Daardoor zijn zij automatisch gerechtvaardigd wanneer men tenminste de gemeenschap een mondigheid toekent!

Wanneer winst kan worden beschouwd als een door de gemeenschap, materieel of immaterieel gerechtvaardigd, gegeven honorering voor een ondernemersprestatie en dus kan worden gezien als een maatschappelijk rechtvaardig inkomen voor de ondernemer (het sociale winstbegrip), dan is het ook verklaarbaar dat ondernemers, die voortdurend goede diensten bewijzen, soms een lagere winstpercentage maken dan anderen, die tijdelijk zeer hoge winsten kunnen maken hoewel zij op de langere duur bezien zeker niet zo waardevol voor de gemeenschap zijn. De goede ondernemers immers verkrijgen hun winsten regelmatig en voortdurend, zodat zij over langere termijn in overeenstemming met hun voortdurende waarde een behoorlijke beloning verwerven van de maatschappij.

De winsten op slechts tijdelijk goede prestaties daarentegen worden evenzeer tijdelijk en op korte termijn verworven en door de maatschappij gegund. Op de langere termijn gezien zal de honorering van de slechts actueel of tijdelijk goede ondernemer in het algemeen lager zijn dan van de voortdurend goede ondernemer, en geheel in overeenstemming blijken te zijn met zijn werkelijke prestatie. Dit is een rechtvaardige regeling, gegrond op de aard der maatschappelijke orde. Het verschijnsel kan zich dus ook voordoen dat een ondernemer zijn goede naam verliest door een niet-oirbaar geacht totaal van handelingen. Dit betekent dat hij zonder waarde zijnde voor de maatschappij, ook geen honorering meer zal verwerven.

Wanneer dit zo gezien wordt, dan springt in het oog dat een belastingstelsel met progressie-elementen in wezen strijdig is met het sociale winstbegrip en daarmee ook indruist tegen de reële bedoelingen van de maatschappij zelf t.a.v. het verschijnsel winst en inkomen. Immers, als de maatschappij een ondernemer door middel van zijn winst honoreert voor zijn voor de maatschappij waardevolle prestaties en de winsthoogte gunt naar de hoogte van de maatschappelijke waarde dezer prestaties, dan is moeilijk te begrijpen, waarom diezelfde maatschappij dan via de belastingen een nivellerings-tendens in de netto-inkomsten brengt. Dit geldt uiteraard primair voor de particuliere inkomens van werknemers en vennootschappen onder firma, doch in diepere zin evenzo voor de N.V.-winsten, ondanks een standaardtarief, omdat de uitgekeerde winsten weer onder de persoonlijke sfeer van inkomens en belastingen gaan vallen.

Gewoonlijk wordt de strijd tegen de nivellerende belastingen gevoerd vanuit het standpunt van de belastingbetaler en zijn menselijke drang om zijn werk beloond te zien. Ook de maatschappij geeft echter aanknopingspunten, nl. de rechtvaardiging van de winst als sociaal verschijnsel, de honorering van de werker en onderneming door de gemeenschap naar de waarde voor die gemeenschap van de prestatie, de vrijheid van de maatschappelijke waarde- en honoreringsbepaling door de gemeenschap, het vrijelijk aanvaarden door de maatschappij van de prestatie tegenover een daarmee als rechtvaardig erkende, en daarom gegronde prijs. De stelling dat wie meer verdient ook meer kan bijdragen in de kosten van de overheid (gemeenschap) mag niet leiden tot een zo sterke nivellering van de voor persoon-



lijke besteding overblijvende inkomens dat zij strijdig wordt met de beloningsbedoeling van de maatschappij<sup>2)</sup>. Vanuit dit standpunt kan de sterk nivellerende belasting worden beschouwd als een tegenstelling met de gedragingen van de betreffende maatschappij zelf.

Afgezien van de „draagkracht“-redenering, berust de filosofische verdediging van de nivellerende belasting grotendeels ook verder op sociale redenen, met name op sociaal-ethische motieven, en wel vooral op de gelijkwaardigheid van de mensen onderling, in de zin van gelijke materiële waarde. Nu is het juist om te stellen dat de mensen onderling zonder meer gelijke waardigheid hebben als mens. Doch hiermee is nog niet gezegd dat aan ieder mens gelijke materiële waarde wordt toegekend in de gemeenschap waarin hij leeft, en dat het dus gerechtvaardigd is om aan ieder een volledig gelijk of nagenoeg gelijk (netto) inkomen toe te staan voor zijn werk ten behoeve van deze gemeenschap.

Wordt de mens die zich verantwoordelijk voelt en zorgt voor de werkgelegenheid en de bestaansmogelijkheid voor velen, precies evenveel waard geacht door de gemeenschap als ieder ander mens die zich onder zijn zorgen bevindt? (De vraag is hier niet aan de orde of deze werker op grond van zijn persoonlijk verantwoordelijkheidsbesef meer wil bijdragen of behoort bij te dragen aan het bereiken van het doel van de economie: een volledige behoeftebevrediging voor allen. Dit is immers een individueel-ethische zaak, terwijl het in deze beschouwing gaat om de bedoeling en de maatstaven van de gemeenschap!). Zeker, de beloning van een werker bestaat niet alleen uit materieel inkomen; ook het immateriële deel van het inkomen (voldoening, status, zeggenschap hebben) is een voorname factor en wordt dan ook in de landen met genivelleerde inkomens zeer sterk benut (medailles, eerbetoon, aparte woonwijken, auto's e.d.). Maar de vraag is gewettigd of juist deze toepassing van de immateriële beloning niet een bewijs is van de ongelijke waarde van de mensen onderling tegenover de gemeenschap. Waarom zou, bij inderdaad gelijke waarde, een eerbetoon aan een speciaal verantwoordelijk of grote prestaties leverende persoon of ondernemer op zijn plaats zijn? En als de eerbetuiging een bewijs is van de ongelijke waarden der mensen, waarom dit dan niet ook rechtuit erkend bij de materiële inkomenssfeer?

De wel geuite opvatting dat ook op *bekwaamheden* belasting geheven zou behoren te worden, is de laatste duidelijke consequentie van de nivelleringsgedachte op

<sup>2)</sup> „Maatschappij“ gehanteerd als „personificerende“ beeldspraak. Vanzelfsprekend bestaat de maatschappij uit groepen met afwijkende opvattingen.

fiscaal gebied en zeer redelijk in zulk een stelsel dat uitgaat van veronderstelde gelijke waarden van de mensen voor hun gemeenschap. Alleen geeft een dergelijke gedachte eigenlijk de onmacht aan van het fiscale nivelleringsstelsel, want feitelijk houdt het de erkenning in dat de maatschappij voor verschillende diensten (ook al komen deze alleen uit aanleg voort en niet uit activiteit) verschillende beloningen *blijft* geven, omdat dit de redelijke en wezenlijk menselijke natuur van die maatschappij is.

Het „justum pretium” van de Middeleeuwen, de gerechtvaardigde prijs, is voor de ondernemer en voor elke werker de prijs die de maatschappij hem in de vorm van honorering toekent in overeenstemming met de wer-

kelijke — materiële of immateriële — waarde van zijn prestatie voor die maatschappij. Het behoort bij de natuur van de maatschappij zelf. Dezelfde maatschappij mag feitelijk niet langs een omweg die redelijke en natuurlijke rechtvaardige prijs ontkrachten door een fiscale nivellering van inkomens. En eigenlijk doet zij dat ook niet, omdat de afgenomen top van de rechtvaardige materiële honorering grotendeels in de praktijk wordt vervangen door een top van immateriële beloning (eerbetoon, de feitelijke inhoud van het woord „honorarium” en „honorering”). Is men zich echter hiervan bewust, en meent men dan dat dit de bedoeling is in het raam van het sociale winstbegrip?

Rotterdam.

Dr. A. D. BONNET.

# Ontwikkelingshulp der Nederlandse overheid

## (I)

### Inleiding.

De ontwikkelingshulp heeft in korte tijd een belangrijke plaats verworven in het economische en politieke denken over ontwikkelingslanden. Daarbij is vaak gebleken, dat er een ernstig tekort bestaat aan gedetailleerde en betrouwbare feitelijke gegevens over de hulp, hetgeen samenhangt met het ontbreken van een duidelijke afbakening van het begrip ontwikkelingshulp. Dit kan tot moeilijkheden leiden, bijv. wanneer gegevens over hulpverlening worden vergeleken, onderling, met andere economische grootheden zoals het nationaal inkomen, of met de bedoelingen die bij de verlening hebben voorgezeten. Dat is jammer, want hulpverlening is een belangrijke aangelegenheid, die gebaat is bij een deugdelijke meningsvorming op grond van goede gegevens.

Om dit tekort aan feitelijke informatie te helpen opheffen heeft het Instituut voor sociaal-economische studie van minder ontwikkelde gebieden (ISMOG), van de Universiteit van Amsterdam, een onderzoek gedaan naar de aard, de omvang en de doelstellingen van de ontwikkelingshulp der Nederlandse overheid in de periode 1950-1965.

Gelet op allerlei politieke belangen, zowel binnenlandse als buitenlandse, is de hulpverlenende overheid zelf begrijpelijkerwijs niet de aangewezen instantie om dit soort gegevens te publiceren. Het feit, dat de gegevens die de Nederlandse overheid tot nu toe heeft verstrekt nogal summier zijn en met name geen cijfermatige ontwikkeling over een langere periode bevatten was dan ook mede aanleiding tot dit onderzoek.

In dit artikel wordt, vooruitlopende op de publikatie van het onderzoekverslag, enig cijfermateriaal gepresenteerd. Een beoordeling van het beleid als zodanig, bijv. vanuit ethisch, commercieel of politiek standpunt, wordt hierbij niet gegeven. Wel wordt getracht vast te stellen in hoeverre de feitelijke hulpinspanning en het door regering en parlement voorgestane beleid consistent zijn.

### Wat is ontwikkelingshulp?

Bij het verzamelen van feitelijke gegevens dringt zich onmiddellijk de noodzaak op het begrip hulp af te baken. Wegens het ontbreken van een voor ons doel bevredigende definitie, geven wij hier een omschrijving die

i.h.a. enig houvast kan bieden en die ook bij het onderzoek als leidraad heeft gediend. Daar zij is gericht op de beschouwing van de ontwikkelingshulp vanuit de gezichtshoek van het gevende land is zij wellicht maar in beperkte mate bruikbaar en bijv. niet erg doelmatig bezien vanuit de gezichtshoek van een ontvangend land of een internationale organisatie.

Om de normale strekking van het woord hulp geen geweld aan te doen, rekenen wij tot ontwikkelingshulp die activiteiten, welke er speciaal op zijn gericht het ontvangende land bij te staan in zijn streven naar economische en sociale ontwikkeling, m.a.w. het moet de *bedoeling* zijn om te helpen. Er is daarbij als regel geen sprake van een gelijkwaardige tegenprestatie. De drijfveren om deze hulp te bieden kunnen erg verschillend zijn en zullen vaak nauw samenhangen met het politieke of economische eigenbelang van de gever. In economische termen is het essentieel voor het begrip hulp, dat het transacties betreft, die niet normaal via het marktmechanisme tot stand komen.

Om misvattingen te voorkomen sluiten wij — ofschoon na het voorgaande misschien ten overvloede — een aantal activiteiten expliciet als hulp uit, welke door hun gerichtheid op ontwikkelingslanden vaak met ontwikkelingshulp in één adem worden genoemd en er in sommige gevallen toe worden gerekend.

In de eerste plaats zijn dat de investeringen van het Nederlandse bedrijfsleven in ontwikkelingslanden. Het valt niet te loochenen, dat deze van grote en wellicht doorslaggevend betekenis kunnen zijn voor de economische ontwikkeling van arme landen. We sluiten ze echter uit, ten eerste omdat ze niet door de overheid worden verricht, ten tweede omdat ze geen hulpkarakter dragen, daar ze vrijwel uitsluitend worden gedaan met het oog op hun profijt voor de betreffende ondernemingen zelf.

Om eerstgenoemde reden blijft ook de ontwikkelingshulp verleend door particuliere instellingen met ideële doelstellingen, zoals zending en missie, Novib e.d., hier buiten beschouwing. Daar deze instellingen geregeld waardevolle hulp bieden moet erop worden gewezen, dat in het onderstaande niet een volledig beeld wordt verschaft van de totale Nederlandse inspanningen op het gebied van hulpverlening.



Militaire hulp wordt weliswaar alleen door de overheid gegeven, doch wordt hier uitgesloten op grond van de overweging, dat zij niet is bedoeld voor de economische ontwikkeling. Nu schuilt hier een addertje in het gras. Militaire hulp, kan men immers zeggen, dient vaak om het eigen defensiebudget van een ontwikkelingsland te verlichten en zodoende middelen vrij te maken voor economische ontwikkeling, zodat deze hulp qua effect en qua bedoeling het karakter draagt van ontwikkelingshulp. Scheiding van militaire hulp en ontwikkelingshulp is daarom in beginsel wel mogelijk, maar in concrete gevallen gewoonlijk niet, omdat geen gegevens ter beschikking staan over de omvang van de middelen, die het land zelf zonder militaire steun van buiten voor militaire doeleinden beschikbaar zou stellen. Vooral de analyse van de Amerikaanse hulpverlening, waarbij de zgn. „defense support” (economische hulp ter versteviging van de defensiekracht) een rol speelt, levert op dit punt welhaast onoverkomelijke problemen op.

Gelukkig liggen de zaken voor Nederland vrij eenvoudig, omdat er voor zover wij konden nagaan alleen militaire hulp is verstrekt aan Suriname en de Nederlandse Antillen en deze op twee gronden voor het onderhavige onderzoek is uitgesloten. In de eerste plaats kan voor deze gevallen worden aangenomen, dat als Nederland de militaire hulp niet verleende nauwelijks militaire uitgaven door deze rijksdelen zelf zouden worden verricht. Deze hulp maakt dus geen middelen vrij voor ontwikkelingsdoeleinden. Ten tweede moet sterk worden betwijfeld of hier wel van hulpverlening sprake is, daar de verdediging een Rijksaangelegenheid is en het, gezien de economische en staatkundige verhoudingen tussen de Rijksdelen, als een plicht voor Nederland kan worden beschouwd de lasten hiervan voor zijn rekening te nemen. De uitoefening van deze plicht kan moeilijk als hulpverlening worden gerekend.

Een andere categorie van hulp die wordt uitgesloten is de zgn. rampenhulp. Deze draagt doorgaans een incidenteel karakter, is bedoeld voor herstel en niet voor ontwikkeling, terwijl zij zich voorts niet speciaal op ontwikkelingslanden richt.

Uitgaven voor wetenschappelijk onderzoek in of betreffende ontwikkelingslanden, vaak in de vorm van subsidies aan stichtingen, zijn grotendeels buiten beschouwing gelaten op grond van de overweging, dat bevordering van de wetenschap een eigen doel van het gevende land zelf is en het hulpelement, indien aanwezig, hoogstens op de tweede plaats komt. Bijdragen aan instellingen als het Koninklijk Instituut voor de Tropen, het Afrika Instituut, WOSUNA e.d. zijn zodoende niet als hulp aangemerkt. Maar in de enkele gevallen, dat het hulpkarakter overwegend en duidelijk was, zijn de uitgaven toch als hulp opgenomen en wel als technische bijstand.

Ten slotte kan worden gewezen op de mogelijkheid, dat handelstraktaten elementen van ontwikkelingshulp bevatten, bijv. in de vorm van voorkeurtarieven, afzetgaranties, marktbescherming e.d. Deze hulp is moeilijk te traceren en te waarderen en daarom — dus niet om principiële redenen — buiten beschouwing gelaten. Overigens vermoeden wij dat zij in het geheel van de Nederlandse inspanningen een ondergeschikte plaats inneemt.

#### **Indeling van de ontwikkelingshulp.**

Er zijn enkele veel gebruikte criteria om de ontwikkelingshulp in te delen, die ook in het onderstaande worden gehanteerd en die we hier zullen toelichten.

Kijkt men naar de overdrachtsverhoudingen, dan kan onderscheid worden gemaakt tussen bilaterale en multilaterale hulp. Het is niet altijd duidelijk wat met deze termen precies wordt bedoeld en dit levert moeilijkheden op bij de indeling van hulp via bijv. E.E.G., Alliance for Progress en Consortia o.l.v. de Wereldbank, die sommigen bilateraal en anderen multilateraal noemen. Hier is er van uitgegaan, dat het criterium is of de gever zelf de voorwaarden kan vaststellen of niet. Dit onderscheid speelt, blijkens de grimmige discussies, een belangrijke rol bij de beoordeling van het beleid. Om deze reden hebben wij aan dit onderscheid een aparte tabel gewijd. Economisch bezien is het vaak weinig relevant en slechts van kwantitatieve aard.

Dit laatste geldt ook voor het gebruikelijke onderscheid tussen lening en schenking. Goed beschouwd is er een heel gamma van hulpvormen met als ene uiterste strikt onvoorwaardelijke vrij besteedbare geldschenkingen in convertibele valuta, wat wij noemen hulp puur, en als ander uiterste de commerciële transactie, welke geen enkel hulpelement in zich bergt. Wat daar tussen ligt ontstaat door allerlei variaties op het gebied van bestedingsmogelijkheid, valuta, rentevoet, looptijd, aflossingsschema, garantie e.d.

Deze grote verscheidenheid levert moeilijkheden op bij de interpretatie en vergelijking van feitelijke gegevens. In principe kan hier een heel eind aan worden tegemoet gekomen door alle soorten hulp te herleiden tot hulp puur en in een percentage daarvan uit te drukken. Praktisch valt dit allerminst mee. Om dit te beseffen behoeft men zich maar in concreto af te vragen of een bepaalde „lichte” lening (2 pCt. rente, terugbetaling in 20 termijnen na 10 jaar in valuta van de ontvanger etc.) voor bijv. 30, 70 of meer of minder procenten van het geleende bedrag als hulp moet worden opgevoerd. Niettemin ligt hier wellicht de weg open voor de oplossing van het beruchte optelprobleem voor ontwikkelingshulp.

Intussen moet men zich in het optellen beperken en dan nog voorzichtig zijn bij de interpretatie. In het onderstaande zijn daarom alleen optellingen verricht binnen de aangegeven categorieën. Posten, die naar de aard van de besteding en de vorm waarin de hulp is verleend enigszins overeenstemmen zijn namelijk voor de overzichtelijkheid in categorieën samengebracht. Deze zijn: schenkingen-kapitaaloverdrachten, schenkingen-technische hulp, schenkingen-specifieke doeleinden, deelnemingen, leningen, administratie van de hulpverlening.

Om een zuiverder beeld te geven van de hulp in de vorm van leningen zijn in de tabellen (opgenomen in het tweede deel van dit artikel) aflossingen apart vermeld en in mindering gebracht op het oorspronkelijke leningbedrag.

Het ligt voor de hand om ontwikkelingshulp aan de Rijksdelen buiten Europa afzonderlijk te beschouwen en daarom is de onderscheiding ingevoerd tussen hulp binnen en hulp buiten het Koninkrijk. De vraag kan worden gesteld, of steun aan de overzeese Rijksdelen wel tot ontwikkelingshulp moet worden gerekend. Immers, de ontwikkeling van deze gebieden, die overigens zeker tot de ontwikkelingslanden behoren, kan ook worden opgevat als vervulling van een taak ten behoeve van het Rijk als geheel. Een analogie met de probleemgebieden binnen Nederland is aanwezig en de vraag is dus waar men de grens wil trekken.

### Mening van regering en parlement.

Over de motieven voor hulpverlening van regering en parlement kunnen wij kort zijn. Hierover bestaat vrij grote eenstemmigheid. Menselijke solidariteit en overwegingen van politieke aard worden doorgaans voorop gesteld. Daarnaast speelt de behartiging van Nederlands economische belangen een rol. Er is ook een kleine parlementaire minderheid, die in het geheel weinig voor hulp voelt en deze hoogstens binnen het Koninkrijk zou willen verlenen.

Ten aanzien van de vraag wat tot hulp moet worden gerekend verschillen de meningen eveneens betrakkelijk weinig. De particuliere kapitaalstroom naar ontwikkelingslanden wordt, evenals de steun aan overzeese Rijksdelen, niet tot de ontwikkelingshulp gerekend. Deze bestaat dan voornamelijk uit bijzondere bijdragen aan organen van de Verenigde Naties. Gedeeltelijk komt in deze opvattingen in de latere jaren een kentering als gevolg van de discussies over de omvang van de hulp. Door het parlement wordt vrijwel steeds op vergroting van de hulp aangedrongen. Daarbij speelt de één procent-gedachte vooral in de latere discussies een belangrijke rol.

Ook de regering zegt herhaaldelijk voor meer hulp te voelen, doch wil zich niet vastleggen om de voorgestelde één procent van het nationaal inkomen als hulp buiten het Rijk te verstreken. Zij brengt zelfs tegenargumenten voor hulpvergroting naar voren, zoals de beperkte opnamecapaciteit, die bij internationale fondsen het zgn. pijplijneffect veroorzaakt, en de noodzaak tot het in acht nemen

van een zekere „evenredigheid” van de Nederlandse bijdragen t.o.v. die van andere gevende landen. Er is in dezen duidelijk een verschil in toon waar te nemen tussen de twee regeringsnota's inzake ontwikkelingshulp (van 1955 en 1962); de eerste is i.h.a. optimistischer gestemd en pleit onomwonden voor meer hulp. Vermoedelijk onder de druk die op haar wordt uitgeoefend om meer hulp te verlenen gaat de regering in latere jaren, overigens zonder bezwaar van parlementaire zijde, bijdragen aan overzeese Rijksdelen wel onder hulp rekenen.

Niettemin blijven de Kamers om verhoging vragen, hetgeen culmineert in de motie Ruygers van 1963, die door leden uit de voornaamste fracties is ondertekend en waarin er bij de regering wordt aangedrongen op belangrijke uitbreiding van de ontwikkelingshulp. De troonrede van 1963 duidt erop, dat de regering aan dit verlangen tegemoet wil komen; er wordt een „ruimhartig beleid naar evenredigheid” in het uitzicht gesteld.

Inzake de aard van de hulpverlening dient te worden vermeld, dat de regering een vurig voorvechtster van multilaterale hulp is geweest en zij het parlement hierbij grotendeels aan haar zijde wist. In latere jaren wordt tussen multilaterale en bilaterale hulp niet meer zó'n scherpe tegenstelling gezien, o.a. vanwege het ontstaan van tussenvormen en het veranderen van de houding van ontwikkelingslanden t.a.v. bilaterale hulp. In de jongste troonrede wordt zelfs uitdrukkelijk uitbreiding van het bilaterale element in de hulpverlening aangekondigd.

Amsterdam.

ISMOG.

## Chroestsjov - leider en criticus van de Sowjet-economie - exit

### (II)

#### Een bloemlezing

In aansluiting op een vorig artikel <sup>1)</sup>, waarin o.m. de kritiek van enkele Russische topfunctionarissen op de Russische landbouw werd weergegeven; laten we in dit artikel o.m. Chroestsjov als criticus, eveneens op de Russische landbouw, aan het woord.

Zo bracht hij in een vergadering van het Centraal Comité der Communistische Partij van de Sowjet-Unie, van 5 maart 1962, o.m. het volgende naar voren:

„Dadurch, dass die Leitung der Landwirtschaft schwächer würde, ist die Erfüllung des Siebenjahrplans für die Produktion landwirtschaftlicher Erzeugnisse ernsthaft gefährdet worden. Darüber müssen wir heute auf dem Plenum des ZK mit aller Offenheit sprechen, vor allem aber müssen wir jene dringenden Massnahmen kollektiv erörtern, die in der Landwirtschaft verwirklicht werden müssen, um die Lage zu bessern” („Ost-Probleme” van 6 april 1962, no. 7, blz. 195).

„Nehmen wir die RSFSR, die grösste Republik in unserem Lande. Im Jahre 1961 hätte in der Republik die Körnerproduktion nach den Kontrollziffern des Siebenjahrplans 5,3 Mrd. Pud betragen müssen, tatsächlich wurden jedoch 4,6 Mrd. Pud erzeugt; an Fleisch hätten 6,2 Mill. t erzeugt werden müssen, tatsächlich wurden jedoch 4,5 Mill. t und an Milch statt 43,4 Mill. t 34,5 Mill. t erzeugt.

„Die Republik erzeugte im vergangenen Jahr 700 Mill. Pud Getreide, 1,7 Mill. t Fleisch und 8 Mill. t Milch weniger als im Siebenjahrplan vorgesehen war” (t.a.p., blz. 195).

„Ernste Besorgnis ruft hervor, wie die Aufgaben des Siebenjahrplans in Kasachstan erfüllt werden. Im Zusammenhang mit der Neulanderschliessung hat die Bedeutung Kasachstans in der Produktion von Getreide und Erzeugnissen der Viehwirtschaft zugenommen. Die Möglichkeiten der Landwirtschaft werden indessen schlecht genutzt. Im Jahre 1961 sollten in der Republik entsprechend dem Siebenjahrplan 1,3 Mrd. Pud Körnerfrüchte erzeugt werden, tatsächlich wurden jedoch 900 Mill. Pud erzeugt und nur 458 Mill. Pud erfasst. Es sollten 700.000 t Fleisch produziert werden, tatsächlich wurden 600.000 t erzeugt. Statt 2,9 Mill. t Milch wurden 2,6 Mill. t erzeugt (t.a.p., blz. 196).

Tijdens een conferentie op 12 maart 1963 van de secretarissen der partijcomité's en de leiders der produktiebesturen van kolchozen en sovchosen der Russische federatie, maakte Chroestsjov een vergelijking met de Verenigde Staten en West-Duitsland. Het resultaat hiervan was ongunstig voor de Sowjet-Unie:

„Man hat mir von einer amerikanischen Farm erzählt, deren Besitzer La Terre heisst. Auf dieser Farm verbraucht man bei den auf Fleischmast gestellten Kücken für ein Kilogramm Gewichtszunahme 2,04 Kilogramm Futter. Und bei uns? Viele leitende Funktionäre geben sich zufrieden, wenn sie fünf Kilogramm Futter je Kilogramm Fleisch aufwenden.

<sup>1)</sup> Zie „E.-S.B.” van 21 oktober jl. In dit artikel sloop op blz. 951 een drukfout; de laatste regel van noot 4 gelieve men te lezen als: lid van de U.N.O.

Aus Westdeutschland hat mir der Bauer *Anton Maierberger* einen Brief geschrieben. Darin teilt er mit, dass er bei Mast-schweinen je Kilogramm Gewichtszunahme zwei Kilogramm Futter verbraucht. Ich weiss nicht, weiwweit das zutrifft. Aber dieser Mann schreibt von seinem eigenen Betrieb, und es liegt offenbar kein Grund vor, ihm nicht zu glauben. Wieviel Futter verbrauchen wir aber nun je Kilogramm Schweinefleisch? Ein Mehrfaches davon" („Ost-Probleme" van 14 juni 1963, no. 12 blz. 361).

Sprekend over de gemiddelde melkoprangst per koe zette Chroestsjov o.m. Stalin een hak:

„Ich besinne mich auf ein Gespräch mit *Stalin*, in dem ich von den äusserst geringen Milchleistungen in Georgien sprach, wo man jährlich von jeder Kuh nur rund 300 Kilogramm Milch erhielt. Stalin machte mir damals den Vorwurf, dass ich die besonderen Verhältnisse Georgiens nicht berücksichtigte, denn dort gäbe es keine Steppen-, sondern Gebirgskühe. Heute geben auch diese Gebirgskühe nicht mehr 300, sondern 1200 Kilogramm Milch. Und wie steht es in der RSFSR? Die Kühe gaben jährlich etwa 900 bis 1000 Kilogramm (und wer 1200 Kilogramm erreichte, der kam schon, wie man so sagt, in Verdacht, dass er mit dem lieben Gott auf besonders gutem Fusse stehe). Und heute liefern dieselben Kühe 2000 Kilogramm und mehr im Jahr. In Kolchosen und Sowchosen, in denen man sich besser um das Futter kümmert, werden durchschnittliche Milchleistungen von 3000 bis 4000 Kilogramm erzielt" (t.a.p., blz. 355/356).

De redactie van „Ost-Probleme" tikte echter Chroestsjov weer op de vingers. De gemiddelde opbrengst per koe in de Russische federatie bedroeg in 1960 1.836 kg, in de Bondsrepubliek evenwel 3.428 kg.

In „Ost-Probleme" van 17 april 1964, no. 8, wordt o.m. aandacht besteed aan een besluit van het Centraal Comité der Communistische Partij van de Sowjet-Unie en van de Ministerraad der Sowjet-Unie, met de veelzeggende titel: „Ueber grobe Verstösse und Verzerrungen in der Praxis der Planung der Kolchos- und Sowchosproduktion" (van 20 maart 1964).

„Das ZK der KPdSU und der Ministerrat der UdSSR haben Belege dafür, dass örtliche Partei-, Sowjet- und Landwirtschaftsorganisationen die Kolchose und Sowchase zwingen, die Aussaat von bestimmten Kulturen zu vergrössern und von bestimmten anderen Kulturen zu verringern sowie den Bestand an dieser oder jener Art von Vieh zu erhöhen, und zwar nur deshalb, um die Erreichung der vom Plan vorgeschriebenen Prozentzahl vorzutäuschen. Dies hat zur Folge, dass auf den Staatflächen nicht selten Kulturen mit geringer Ertragsfähigkeit wachsen und die ertragsreicheren, für den Landwirtschaftsbetrieb wirtschaftlich vorteilhaften Kulturen hinausgedrängt werden" (t.a.p., blz. 227).

De betrokken functionarissen wierpen zich dus op die gewassen, waarin het gemakkelijkst een procentuele toename t.o.v. het voorafgaand jaar viel te bereiken. In deze termen was namelijk hun „plan", hun opdracht, gesteld.

#### Kunstmestproblemen.

Met de toch al schaarse kunstmest werd blijkbaar nonchalant omgesprongen.

Op 20 september 1963 hield Chroestsjov een speech op een conferentie van werkers in de landbouw in de noordelijke Kaukasus. De publikatie hiervan in de *Prawda* van 2 oktober 1963 werd vertaald in „Global Digest" van december 1963. Chroestsjov, zei o.m.:

„Fertilizer was allocated to farms, it was transported from factories to railway stations, and then unloaded directly from the wagons onto the slopes beneath the railways where it remained for several months, with the result that it lost its usefulness. The bourgeois newspapers are wholly justified in

criticizing such waste. I have read an article in an American magazine which said that in some railway stations in the Soviet Union, mineral fertilizer was piled up like mountains, covered with snow, and children were sliding down them on small sleds. This was inconceivable to American farmers" (t.a.p., blz. 6).

„If these products are later carelessly piled up along slopes of railway stations, this constitutes a crime against the people and a plunder of society. If you do not apply fertilizer in time it means that the state will lose the possibility to increase grain output" (t.a.p., blz. 6/7).

Er bleken zelfs leiders te zijn, aan wie de kunstmest moest worden opgedrongen. Chroestsjov noemt hen „fossielen".

„But there is also another case. Sometimes the production bureaux telegraphs collective and state farm leaders threatening that if they don't get mineral fertilizer from the stations they will be reprimanded. What kind of leaders are they who only go to get their fertilizer after being threatened? Can they manage to use fertilizer correctly with the maximum benefit? You know, fertilizer is simply a burden to such leaders. These people are fossilized and divorced from life and science" (t.a.p., blz. 7).

Het leidinggevende landbouwkader was niet altijd even deskundig. Smalend merkte Chroestsjov op:

„It is always chiefly because of the cadres' unfamiliarity with their work that we cannot rationally utilize our own riches. Agricultural calamities are to be found in the fact that when a layman eats a meal of rice, he considers himself related to rice cultivation and therefore knows what kind of crop it is. Still others who have only seen their grandmothers planting potatoes regard themselves agricultural specialists. (Audience animated)" (t.a.p., blz. 18).



Het voorafgaande kan wat eenzijdig schijnen. In elk geval gaf het geen concrete gegevens over de produktie-omvang. Derhalve thans nog de volgende cijfers, afkomstig van het Centraal Bureau voor de Statistiek der Sowjet-Unie („Zentralverwaltung für Statistik beim Ministerrat der UdSSR"), in Duitse vertaling in „Ost-Probleme" van 17 april 1964 (jrg. 16, no. 8) <sup>2)</sup>.

„Im vergangenen Jahr herrschten in den meisten landwirtschaftlichen Rayons äusserst ungünstige Witterungsbedingungen, wodurch sich die Produktion von Getreide und einigen anderen Agrarprodukten verringerte. Die Arbeiter der *Landwirtschaft* legten unter diesen Bedingungen eine hohe Organisiertheit an den Tag, um die ernststen Folgen des harten Winters und der Dürre zu überwinden und das Land mit Agrarprodukten zu versorgen.

#### Ankauf von Agrarerzeugnissen durch den Staat

Produkt	Aufgekauft von allen Kategorien von Wirtschaften:			
	Einheit	1953	1962	1963
Getreide .....	Mill. t. (Mill. Pud)	31,1 1899	56,6 3458	44,8 2735)
Rohbaumwolle ....	Mill. t	22,9	43,9	41,4
Kartoffeln .....	Mill. t	5,4	5,7	8,0
Gemüse .....	Mill. t	2,5	5,9	6,3

Im Herbst vergangenen Jahres bestellten die Kolchose und Sowchase 44,6 Mill. Hektar an Winterkulturen oder um fast eine Million Hektar mehr als 1962. Die Herbstsaat für Sommergetreide stieg auf 114 Mill. ha oder um 5,5 Mill. ha mehr als im verflochtenen Jahr. An tierischen Produkten wurden in den Wirtschaften aller Kategorien erzeugt:

	Einheit	1953	1962	1963
Fleisch .....	Mill. t	5,8	9,5	10,2
Milch .....	Mill. t	36,5	63,9	61,2
Eier .....	Mrd. Stück	16,1	30,1	28,8

<sup>2)</sup> Zie ook „De Russische economie in 1963" van Drs. M. Hart in „E.-S.B." van 29 april jl.

Nach der Zählung beträgt der Bestand an Nutzvieh (in Millionen Stück zum Jahresende berechnet):

	Alle Wirtschaften insgesamt		Davon Kolchose, Sowchose und andere staatliche Wirtschaften	
	1953	1963	1953	1963
Rinder .....	55,8	85,3	32,5	61,4
davon Kühe .....	25,2	38,2	10,2	22,3
Schweine .....	33,3	40,7	18,2	27,6
Schafe und Ziegen .....	115,5	139,2	89,6	108,4
davon Schafe .....	99,8	133,6	85,3	107,3

Die Landwirtschaft erhielt 1963 in grossem Umfang moderne technische Ausrüstung: in physischen Einheiten 238.000 oder in 15 PS umgerechnet 439.000 Schlepper, 86.000 Lastkraftwagen, 87.000 Schwadmäher, 77.000 Getreide-, 57.000 Silo-futter-, 26.000 Mais-, 15.000 Rüben- und über 5.000 Kartoffel-vollerntemaschinen, 7.000 Baumwollerntemaschinen und 50.000 Melkanlagen. Geliefert wurden ferner eine grosse Menge von Anbau- und Anhängegeräten: 100.000 Mähmaschinen, 30.000 Harken, 42.000 Universallader, 171.000 Pflüge, 191.000 Sämaschinen, 149.000 Grubber und zahlreiche sonstige landwirtschaftliche Maschinen und Ausrüstungen" (t.a.p., blz. 231).

Uit deze gegevens blijkt een teruggang in de cijfers voor graan en wol, wat de door de staat aangekochte hoeveelheden betrof, alsook voor melk en eieren, wat de geproduceerde hoeveelheden betrof.



Als het gras hoog geworden is, heeft iedereen het zien groeien. De val van Chroestsjov liet zich, zo al niet voorspellen, dan toch vermoeden. Zo werd in een bepaalde publikatie een jaar geleden van „Reuter”, waarover hieronder meer, reeds de vraag gesteld of Chroestsjov nog voldoende tijd zou hebben de kritieke situatie te overwinnen, dan wel of dit een kwestie voor zijn opvolger zou zijn.

In de afgelopen 12 maanden zijn in het Westen verschillende studies en commentaren verschenen, gewagend van een ernstige economische crisis in de Sowjet-Unie, en wel in het bijzonder in de landbouw. Ik verwijs naar een tweetal publikaties, verschenen in het begin van dit jaar (rond 10 januari), die nogal opzien hebben gebaard, en wel:

- the Boston address at chief executive's Roundtable,
- een beschouwing van The Central Intelligence Agency.

Het meergenoemde nummer van „Global Digest” (blz. 21-36) bevat een drietal artikelen, die eveneens als voorbeeld van publikaties, hier bedoeld, kunnen worden genoemd. Ze dragen wel zeer sprekende titels. Het eerste is „Growing troubles in Krushchev's empire” (ontleend aan „U.S. News & World Report” van 21 oktober 1963).

Het tweede artikel is van Jeremy Wolfenden, Moskou: „Mr. Krushchev's harvest riddle”. Het werd oorspronkelijk gepubliceerd in de „Daily Telegraph” (Londen, 4 oktober 1963).

En ten slotte gaf „Reuter” (Londen) op 12 oktober 1963 een beschouwing: „World attention directed to USSR's grave economic crisis”. Reuter sprak van „the chronic crisis of agriculture”. Evenmin als Stalin kwam Chroestsjov tot overeenstemming met de voedselproducenten. Het moreel van de boeren op de collectieve boerderijen werd door Reuter als laag gesignaleerd.

„Khrushchev's government has, like the Stalinist regime, failed to come to terms with food producers. No longer afraid of the stick and disappointed at the meagerness of Khrushchev's carrot, the farmers concentrate on tilling the small plots of land which they own privately and they are treating the needs

of the collective farms with utter apathy or cynicism. The „morale” of rural Russia has sunk to a very deep low, (The descriptions of rural life, which one finds in recent Russian novels and periodicals, suggest indeed an image of the Soviet peasantry amazingly similar to the image of the wretched French peasantry so elemental in its individualistic greed which Balzac drew 120 or 130 years ago!)” („Global Digest”, blz. 34).

In de jonge landbouwgebieden in Kasachstan, Chroestsjovs triomf en hoop, is sprake van een ernstige erosie en van stofwolken (waar Malenkov hem al tegen gewaarschuwd had):

„Reports speak about black dust storms that have for months turned day into night and compelled travellers to drive with headlamps on all the time. Even the terrible soil erosion that various parts of the United States especially Texas experienced before 1933 seems small and mild by comparison” (t.a.p., blz. 35).

Wel stond Chroestsjov in het Westen vrij hoog genoemd. Maar in de Sowjet-Unie lag dit anders:

„Politically, Khrushchev is suffering a defeat. . . . His prestige, just when it has risen in the West, is shattered at home. The perennial tension between town and country is mounting, dangerously after he has proclaimed that it has vanished for ever. . . .” (t.a.p., blz. 36).

Hij heeft al de jaren na Stalins dood verspild aan speeches, bureaucratische stunts en improvisaties. Reuter stelde de vraag:

„But can he recover those years? Will he have enough time for that? Or is he going to bequeath the predicament to his successor?” (t.a.p., blz. 36).

Op deze vraag gaf donderdag, 15 oktober 1964, ons het antwoord.

Beverwijk.

Drs. S. VAN POPTA.

## Is de Duitse koffiemarkt ook voor Nederland interessant?

### Koffieverbruik neemt gestaag toe

Er zijn verschillende Nederlandse firma's, die er naar streven op de Duitse markt een afzetgebied voor koffie te vinden. Sommige doen dit rechtstreeks via grote afnemers, warenhuizen, filiaalbedrijven, discountzaken en dergelijke, andere weer via eigen vestigingen, zelfstandige verkooporganisaties of winkelbedrijven, waarvan het kapitaal in hoofdzaak van Nederlandse oorsprong is. Een paar ondernemingen treffen reeds voorbereidingen om ook in West-Berlijn eigen verkooporganisaties op te richten. Ze volgen het voorbeeld van de rooktabak-, sigaren- en biernijverheid, die na een vertraagde start toch behoorlijk aan de markt is gekomen.

De Nederlandse koffie-exporteurs is het 'beslist niet ontgaan, dat het verbruik van koffie in de Bondsrepubliek en West-Berlijn voortdurend toeneemt. Het steeg in het afgelopen jaar met 8,1 pCt. en bereikte een totale hoeveelheid van 235.800 ton. De invoer bedroeg in 1963 ca. 3,93 mln. balen, hetgeen 644.455 balen meer is dan in 1962. Men houdt er rekening mee, dat deze ontwikkeling zich ook dit jaar zal handhaven, omdat de invoerbelasting op koffie werd verlaagd en de prijsstijgingen uit het begin van dit jaar inmiddels weer door prijsverlagingen werden gevolgd.

De Bondsrepubliek blijft dan na de Verenigde Staten de grootste koffie-importeur van de wereld. Het belangrijkste procentuele aandeel hebben successievelijk Brazilië met 22,3, EL Salvador met 17,8, Columbia met 17,5, Costa Rica met 9,3, Kenia met 8,4, en Guatemala met 7,9. De grootste winst boekte in de afgelopen jaren EL Salvador, dat zijn marktaandeel ten koste van Brazilië stevig uitbreidde. Er valt in het algemeen een groeiende voorkeur voor koffiesoorten uit Centraal-Amerika te constateren. Daarnaast werden nog 600 ton koffie-extract in poedervorm ingevoerd.

Uit deze gegevens blijkt, dat de Duitse koffiemarkt interessant is en dit zal in de toekomst ongetwijfeld zo blijven. Het verbruik van koffie per hoofd van de bevolking ligt in Zweden, de sterkste koffiedrinkers van de wereld, en Denemarken, de Verenigde Staten, België, Zwitserland, Nederland en Frankrijk nog altijd een stuk boven het peil van West-Duitsland. Maar dit neemt niet weg, dat West-Duitsland deze achterstand vlug inhaalt. In de afgelopen vier jaar steeg het verbruik per hoofd van de bevolking van 2,99 tot 4,11 kilo, terwijl het in Frankrijk slechts van 4,24 tot 4,43 kilo toenam. Een soortgelijke procentuele stijging, kan men alleen in Zweden en de Verenigde Staten constateren, alhoewel ook het verbruik in Nederland sterk is toegenomen.

Desondanks blijft de Westduitse koffiemarkt een moeilijk probleem. De exporteurs moeten met zeer veel speciale facetten rekening houden. Men denke bijv. aan het prijsvraagstuk. De Duitsers geven in het algemeen de voorkeur aan duurder kwaliteiten. De ingevoerde soorten kosten per kilo zonder invoerrechten en belasting gemiddeld DM 3,64. Met deze prijs staat de Bondsrepubliek aan de top van heel de wereld. Zelfs de Zweden en Amerikanen zijn goedkoper.

De neiging om dure koffiekwaliteiten te kopen is sinds 1958 weliswaar iets verminderd, maar ze overheerst nog steeds. Winkels berichten, dat zij de hoogste omzetten hebben in kwaliteiten, die DM 7,80 per pond kosten. Vele klanten kopen echter ook superkwaliteiten, die op DM 8,90 komen. Voor 50 gram oplosbare koffie telt de klant DM 2,75 neer, alhoewel men hierbij moet aantekenen, dat deze prijs in verschillende zaken met 20 pfennig werd verlaagd. Voordien bedroeg de prijs 2,95. De ex-

porteur moet er dus rekening mee houden, dat de prijs niet altijd doorslaggevend is. Hier geldt, zoals bij vele andere producten: wat duur is, is goed.

Verder mag hij niet uit het oog verliezen, dat er talrijke postorderbedrijven bestaan, die prijsreducties aanbieden. Wie een pond koffie bestelt, betaalt voor een bepaalde kwaliteit bijv. DM 7,90. Maar neemt hij drie pond ineens, dan wordt de prijs met 70 pfennig verlaagd. Bij twee pond bedraagt deze prijsreductie 35 pfennig per pond. Dit prijs- en verkoopbeleid belemmert de afzet van buitenlandse koffiesoorten op de Duitse markt. Enkele Nederlandse koffiefabrikanten, die nog niet over een eigen verkooporganisatie in de Bondsrepubliek of West-Berlijn beschikken, beperken hun commerciële activiteit daarom tot zeer grote ondernemingen, die zij op grond van uitgebreide orders extra reducties kunnen verlenen.

Voorts mag de Nederlandse koffie-exporteur niet over het hoofd zien, dat er in West-Duitsland tussen producenten en handel verregaande afspraken bestaan en grote concerns met elkaar samenwerken. Als voorbeeld kan men de „Deutsche Extrakt Kaffee” in Hamburg aanhalen, die voor concerns als Edeka, Tchibo en Jacobs oplosbare koffie vervaardigt. Hier krijgt de exporteur natuurlijk geen kans. Wil een Nederlands bedrijf, zoals dat in Rotterdam, vaste voet krijgen op de Duitse koffiemarkt, dan kan het in deze opzet alleen maar slagen, wanneer het een eigen verkoopnet opbouwt, hetzij dan dat het beschikt over eigen filiaalbedrijven, die koffie in Nederlandse of Duitse verpakking aanbieden.

Men moet hierbij aantekenen, dat het eerste niet aanbevelenswaardig is. Op het raam van een filiaalbedrijf, dat eigendom van een Nederlandse onderneming is, lezen wij bijv. het opschrift: „Oplosbare koffie uit Holland”! De Duitse bedrijfsleiding heeft dit waarschijnlijk goed bedoeld, maar de Duitse klant weet helemaal niet, wat „oplosbare koffie” betekent. Hij kent alleen maar „Pulverkaffee”. Dergelijke fouten maken ook Duitse exporteurs. Ze nemen bij voorbaat aan, dat iedere Nederlander Duits verstaat. Dit is een vergissing, maar onze exporteurs behoeven toch niet in dezelfde fout te vervallen.

Berlijn.

L. J. M. VAN DEN BERK.

## Europa-bladwijzer

### No. 27

#### Economisch beleid.

Een zeer belangrijk onderdeel van de samenwerking tussen de lid-staten wordt gevormd door de coördinatie van de economische politiek. Voor zover dit de monetaire politiek betreft geeft *Leonhard Gleske* in „La coördination des politiques monétaires dans le cadre du Marché Commun” (*Les problèmes de l'Europe*, no. 19, blz. 12-21) een weinig nieuws verschaffende uiteenzetting over de zienswijze van de Europese Commissie. *Robert Marjolin* — een der vice-voorzitters van de Europese Commissie — wijst erop in zijn rede van 29 oktober 1963 voor het economisch en sociaal comité, waarvan een verslag is gepubliceerd in *Revue du Marché Commun* (december 1963, blz. 458-462), dat de voorstellen die de Commissie op dit gebied heeft gedaan,

geen unificatie inhouden doch slechts een stap in die richting vormen: men bevindt zich wat betreft de monetaire politiek nog „dans le domaine de la coopération et non celui de l'intégration”.

Marjolin besprak ook de wenselijkheid te komen tot coördinatie van de economische politiek op middellange termijn. De Commissie zou naar zijn mening het aangegeven orgaan zijn hiervoor een programma op te stellen, dat dan aan de regeringen zou moeten worden voorgesteld, waarvan de meeste al een zekere planning of programmering toepassen.

Hoe deze in verschillende landen precies in zijn werk gaat kan men vinden in *Weltwirtschaftliches Archiv* (Heft 1, 1964), waarin artikelen zijn opgenomen over de planning in de Verenigde Staten, Groot-Brittannië,

Noorwegen, Frankrijk, Polen, Nederland en Japan door Prof. P. de Wolff. De gemeenschappelijke economische politiek zou een constante en maximale groei moeten bevorderen en al te sterke fluctuaties moeten voorkomen. Het gaat hier dus in feite om een gemeenschappelijke conjunctuur- en groeipolitiek. In *Les Problèmes de l'Europe* (no. 22, 1963) wordt in een aantal artikelen de conjuncturele situatie van de Zes, de vooruitzichten voor de toekomstige ontwikkeling en de door de diverse overheden gevoerde politiek geschetst. In het artikel over Frankrijk van Jacques Plassard wordt aan de Franse wijze van planning kennelijk weinig betekenis gehecht: „La planification constitue surtout un mythe propre à satisfaire des aspirations intellectuelles et sentimentales qui ne s'adaptent pas à la réalité objective”. In de verschillende artikelen komt de versterking der inflatoire tendenties in de lid-staten van de Europese Gemeenschap duidelijk naar voren. Marjolin heeft in zijn rede „Le Marché Commun, menacé par l'inflation” (*Revue du Marché Commun*, januari 1964, blz. 12-14) gepleit voor gemeenschappelijke acties om aan deze tendenties het hoofd te bieden. De Commissie bereidt algemene aanbevelingen aan de lid-staten voor over de te nemen maatregelen. Indien men deze middelen niet zou wensen toe te passen, dan zou de betalingsbalanssituatie van de gehele E.E.G. blijven achteruitgaan. Dit zou op langere termijn tot ernstige moeilijkheden leiden.

Dat planning van verstrekkende invloed is op de mededingingsmogelijkheden betogen Dr. D. N. Mc. Zachlan en D. Swann in een artikel „Programming and competition in the European Communities” (*Economic Journal*, maart 1964, blz. 85-100). Na eerst gewezen te hebben op het misverstand in Britse kringen, dat de E.E.G. op een grondslag van „laissez-faire” is gebouwd, wordt een kernachtige uiteenzetting gegeven van wat men de Nederlandse en Franse systemen van planning zou kunnen noemen. Zij menen dat de toepassing in de E.E.G. wel op Franse leest geschoeid zal worden, omdat door de groei van de communautaire voorzieningen de effectiviteit van de nationale plannen veel geringer zal worden. De schrijvers laten zich over de vroegere effectiviteit niet uit.

In een bespreking van de bezwaren tegen planning en de moeilijkheden bij de toepassing vermelden zij als eerste het „olie en water”-argument, nl. dat mededinging en planning onverenigbaar zijn. Dit is de Duitse neo-liberale visie. Anderzijds kan planning essentieel ten gunste van de mededinging werken doordat het de capaciteit op de vraag afstelt. Als deze verhouding in ernstige mate verstoord raakt is het althans met gezonde mededinging wel gedaan. Dit argument doet de auteurs een nauwe samenwerking bepleiten tussen het kartelbeleid en dat van de planning, in het bijzonder in Frankrijk.

Een ander Duits bezwaar tegen planning zijn de mogelijke implicaties voor het sociale bestel. Planning zal tot gevolg hebben, dat de overheid haar beslissingen doorzet en de ondernemersfunctie uitholt. Ten slotte wordt het Franse stokpaardje van de buitenlandse investeringen nog besproken. In het „Franse” systeem kunnen deze inderdaad een storende invloed uitoefenen. De belemmering van externe investeringen past echter niet in de gedachte van een economische orde op basis van mededinging en zeker niet in die van een „open” E.E.G. Tot slot vatten zij hun betoog als volgt samen: „It seems reasonable to suppose that under the pressure of develop-

ments as a more rapid rate of technical progress creating redundant capital and skills, the spread in more and more industries of large scale, business would tend to such an answer in cartelisation. Presumably this would run contrary to the Community's anti-trust policy, and business itself would therefore be forced to turn to the planners for a solution”. Over de buitenlandse investeringen maakt J. Gervais een aantal zeer verstandige opmerkingen in zijn boek: „La France face aux investissements étrangers”, édition de l'entreprise moderne, Paris 1963 (217 blz.). Meer dan bij zijn landgenoten gebruikelijk is, is hij bereid de positieve elementen van buitenlandse (lees: Amerikaanse) investeringen te erkennen.

De ontwikkeling der gedachten over de mededingingspolitiek sinds Adam Smith en het door Duitsland gevoerde beleid worden kort geschetst door Eberhard Günther in „Wettbewerbspolitik in einer freien Gesellschaft” (*Wirtschaft und Wettbewerb*, februari 1964, bl. 111-120). Hij pleit hierin, voornamelijk aan de hand van de denkbelden van Röpke, voor een consequente toepassing van het kartelverbod. Over de zijns inziens gunstige invloed van het oligopolie op de mededinging schrijft L. Philips in *Wirtschaft und Wettbewerb* (1964, no. 3, blz. 205-211): „Markttransparentz in Theorie und Wirklichkeit”. Hij hecht vooral waarde aan het element van de doorzichtigheid van de markt, dat theoretisch aanvaardbaar kan zijn. Op dit punt, en trouwens op dat van het gehele oligopolie, zou feitelijk onderzoek bijzonder gewenst zijn om de theorie te toetsen en praktische toepassing ervan mogelijk te maken. Dit blijkt ook uit de gevoerde discussie rond de verticale prijsbinding in Nederland.

### Belastingen.

In het jaar 1963 is in Duitsland levendig gediscussieerd over vragen betreffende art. 12 en art. 95 E.E.G. Aanleiding daartoe vormden enkele tegenstrijdige rechterlijke beslissingen van Finanzgerichte (Bremen, 4 april 1963; Nuernberg, 23 april 1963) en het ontbijtkoek-arrest van het Hof van Justitie van de Europese Gemeenschappen van 14 december 1962 (Zaken 2 en 3/62, Eur. Commissie tegen België en Luxemburg, Jur. VIII, blz. 853). De inzet van de discussie is de al of niet verenigbaarheid van de compenserende omzetbelasting met de bepalingen van de even genoemde verdragsartikelen. De Duitse belasting beoogt de voordelen te treffen, die ingevoerde goederen in het handelsverkeer genieten voor zover zij (of de produkten waaruit zij vervaardigd zijn) niet aan omzetbelasting onderworpen waren. Bij de beoordeling van deze verenigbaarheid dient allereerst te worden onderzocht of art. 12 dan wel art. 95 toepasselijk is. Vervolgens — ingeval het oordeel ten gunste van art. 95 uitvalt — dient te worden nagegaan of het produkten betreft, die aan het heffingstelsel van de E.E.G.-landbouwverordeningen onderworpen waren, omdat het stelsel van de invoerheffingen, dat in deze verordeningen is voorzien, zo niet alle dan toch de belangrijkste prijsverschillen tussen het ingevoerde en het binnenlandse produkt wegneemt. Op grond van een onderzoek naar deze vragen kwam Dr. Dieter Kuhn in *Aussenwirtschaftsdienst* 1964, blz. 33-36, tot de slotsom dat er geen onverenigbaarheid van de Duitse belasting met de artikelen 12 en 95 van het Verdrag bestaat.

Intussen blijkt het steeds meer noodzakelijk verschil-

len. en twijfelpunten met betrekking tot de in de lidstaten getroffen of te treffen regelingen van indirecte belastingen te onderzoeken en zo mogelijk uit de weg te ruimen. De Europese Commissie nam met het oog daarop het initiatief tot de samenstelling van werkgroepen. Dr. H. Mesenberg gaf daarover en over de stand der werkzaamheden inlichtingen in een artikel over „Steuern in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft“ (*Aussenwirtschaftsdienst* 1964, blz. 104-107). Leden van de werkgroepen zijn deskundigen uit de nationale belastingadministraties en het voorzitterschap is in handen van een vertegenwoordiger van de Commissie. Er zijn thans negen werkgroepen van deze aard. Zij onderzoeken; 1. de harmonisering van de omzetbelasting; 2. van compensatieheffingen op de invoer en restituties bij uitvoer; 3. vraagstukken, inzake andere indirecte belastingen dan de omzetbelasting; 4. verschillende grondslagen van sommige directe belastingen (zoals afschrijvings- en kostenberekening bij belastingen op de winst); 5. belastingvraagstukken bij investeringen van buitenlanders in de Gemeenschap; 6. de harmonisering van belastingen op het kapitaalverkeer; 7. harmonisering van de belastingheffing terzake van verzekeringen; 8. een bij de omzetbelasting aanbevolen gemeenschappelijk stelsel van meerwaardebelasting en 9. de studie van financiële en belastingstatistieken. Van elk der werkgroepen vermeldt Dr. Mesenberg het programma en de stand van zaken. Hij schroomt niet ook een aantal voorlopige conclusies te publiceren en aan te duiden, welke vraagstukken de werkgroepen nog te wachten staan. Zijn verslag is diens-tengevolge rijk aan bijzonder nuttige informatie.

Dezelfde schrijver heeft in de *Betriebsberater* 1964, blz. 187-190, een overzicht gegeven van de stand van zaken in de Bondsrepubliek ten aanzien van het Commissie-ontwerp voor een richtlijn betreffende harmonisatie van omzetbelasting van 31 oktober 1962. F. H. Fries houdt zich eveneens bezig met deze problematiek in een tweetal artikelen getiteld: „De belasting op de toegevoegde waarde”, in het *Weekblad voor Fiscaal Recht*, blz. 137-147 en blz. 157-170. De reeds in Frankrijk ingevoerde belasting op de toegevoegde waarde („taxe sur le valeur ajoutée”) en de ontwikkelingen in Duitsland, waar de Bundesrat op 25 oktober 1963 het wetsontwerp inzake deze belasting — in afwijking overigens van het advies van haar fiscale commissie — heeft goedgekeurd, maken het waarschijnlijk, dat de eventuele harmonisatie van de omzetbelastingssystemen op basis van de door de Neumark-commissie voorgestelde grondslagen zal geschieden. Vervolgens worden besproken de voor- en nadelen van het huidige cumulatieve omzetbelastingstelsel en het toegevoegde waardesysteem. Invoering moet zo mogelijk niet plaatsvinden gedurende een stijgende conjunctuur. Het tweede artikel is gewijd aan een bespreking van het voorstel van de Europese Commissie.

#### Handelspolitiek.

Het kan niet worden ontkend, dat de vorderingen op de weg naar een gemeenschappelijke handelspolitiek geringer zijn dan op menig ander gebied van het E.E.G.-Verdrag. Zolang de opbouw van het gemeenschappelijk buitentarief en de vergemeenschappelijking van de andere beperkingen in het verkeer met derde landen nog niet zijn voltooid, kunnen zich bij de versnelde afbraak van de interne belemmeringen in het verkeer tussen de lidstaten allerlei complicaties met de goederen uit derde

landen voordoen. Vandaar dat in dit stadium art. 115 E.E.G., dat de Gemeenschap en de lidstaten in staat stelt tegen verleggingen van het handelsverkeer en tegen economische moeilijkheden, die daaruit voortvloeien op te treden, nog van bijzonder belang is. Dr. Thomas Oppermann analyseerde de tekst en toepassing van dit artikel in een instructieve beschouwing in *Aussenwirtschaftsdienst* 1964, blz. 97-103 (april). Anders dan art. 226 is de toepassing van art. 115 niet tot de overgangsperiode beperkt. Het is wel een uitzonderingsbepaling, die naar de algemene grondslag van het Verdrag beperkt moet worden geïnterpreteerd, maar dit brengt niet mee, dat de gevaren waartegen het artikel waken wil reeds moeten zijn ingetreden voordat toepassing mogelijk zou zijn. In de praktijk is ook tegen de dreiging van ernstige economische moeilijkheden het artikel met succes ingeroepen. Ook behoeven de moeilijkheden niet betrekking te hebben op dezelfde produkten als die, welke aan dispariteiten veroorzakende regels onderworpen waren. Uiteenlopende invoerregels voor olie-kunnen moeilijkheden in de kolensector ten gevolge hebben. Oppermann beschrijft zorgvuldig de procedure, die door de Commissie en de lidstaten — indien zij zelfstandig optreden — moet worden inachtgenomen. Zeer veel aandacht schonk hij aan de verhouding tussen de Commissie en de lidstaten bij de machtigingen door de Commissie verstrekt tot het nemen van beschermingsmaatregelen en bij het ingrijpen van de Commissie tegen eenzijdig op de basis van art. 115(2) door de lidstaten genomen voorzieningen.

Ten aanzien van Frankrijk heeft de Commissie bij een beschikking van 24 mei 1961 een door de Franse regering afgekondigde invoerstop veranderd in een heffing (gebrande koffie). Daarmee werd de betekenis van art. 115(3), dat alleen maatregelen toelaatbaar waren, die de werking van de gemeenschappelijke markt zo min mogelijk belemmeren, onderstreept. Ten slotte werd de betekenis van het artikel voor de verhouding tot de geassocieerde landen besproken. Hierbij kwam de positie van de Nederlandse Antillen aan de orde, omdat bij gelegenheid van de associatie van dit gebied de vraag of art. 115 kon worden toegepast tegen olie-export naar de lidstaten door sommigen bevestigend, maar door Nederland nadrukkelijk ontkennend werd beantwoord.

#### E.E.G. en ontwikkelingslanden.

Een zakelijke weergave van de juridische en institutionele structuur van de overeenkomst van Yaoundé geeft D. Olivier in „La Convention d'association entre la C.E.E. et les états africains et malgache associés” (*Revue du Marché Commun*, december 1963, blz. 480-488). Waarom het jaar 1964 in velerlei opzichten belangrijk kan worden voor de ontwikkeling van de betrekkingen tussen de E.E.G. en Afrika, wordt door Drs. L. Metzmaeckers uiteengezet in „Afrika en de E.E.G.” (*Afrika*, januari 1964, blz. 4-6). Van de achttien geassocieerde landen vormen de veertien voormalige Franse koloniën in Afrika de hoofdmoot. Een kort overzicht van de middelen van bestaan en de economische ontwikkeling van deze landen (inclusief Guinee, exclusief Madagaskar) vindt men in „Panorama économique de l'Afrique noire francophone” door I. Alibert („Les problèmes de l'Europe”, no. 20, blz. 10-21). Hij besteedt vooral aandacht aan de rol, die de franc CFA speelt in deze gebieden.

Drie van de monetaire systemen welke betrekking

hebben op de thans geassocieerde vroegere Franse koloniën, worden besproken in een ongesigneerd artikel: „The C.F.A.-franc system” in de *Staff Papers* van het I.M.F. (november 1963, blz. 345-397). In deze bespreking ligt de nadruk op de betalingsbalansproblematiek waarbij onder meer exportregelingen, preferenties (onderlinge, Franse en E.E.G.), en buitenlandse hulpverlening aan de orde komen. Het blijkt, dat Frankrijk naast het systeem van de „surprix” ter stabilisatie van de exportopbrengsten de betalingsbalanstekorten regelmatig aanvult. Men kan zich afvragen of de regeling der „surprix” steunt op eisen door doeleinden van externe handelspolitiek gesteld, dan wel voortvloeit uit binnenlandse budgettaire eisen, zoals financiering door de consument of via de belastingbetaler. In de nieuwe overeenkomst zijn de „surprix” afgeschaft. In vijf jaar zullen de prijzen in overeenstemming met de wereldmarkt gebracht moeten worden, waartegenover de degressieve producentensubsidies en de progressieve hulp bij totstandkoming van diversificatie in het productiepatroon staan.

Hoewel enkele landen, zoals bijv. Senegal en Ivoorkust, reeds enige industriële bedrijvigheid bezitten, ondervindt de economische vooruitgang vele moeilijkheden. Deze worden op verschillende wijzen aangepakt, zoals Margaret Roberts aan de hand van een vergelijking tussen Ghana en Nigeria aantoon (Les problèmes de l'Europe, no. 20, blz. 32-38. „Deux méthodes de développement”). Ghana heeft voor zijn ontwikkeling een sterk ideologisch getint plan opgesteld, terwijl Nigeria uitgaat van een meer pragmatisch plan. Er zijn echter ook veel punten van overeenkomst, zoals de nadruk op

de landbouw en de bevordering der besparingen. In Nigeria zou de ontwikkeling verstoord kunnen worden door de bestaande politieke tegenstellingen, terwijl in Ghana een te grote mate van dirigisme hetzelfde gevolg kan opleveren.

Een preferentiële verhouding zoals die tussen de E.E.G. en de geassocieerden draagt onvermijdelijk een discriminerend karakter. Welke invloed de preferentie in feite op de handelsstromen uitoefent is evenwel volgens een beschouwing van Serge Saint Gilles in „Les préférences aux états africains et malgache associés à la C.E.E. dans le contexte internationale” (Les problèmes de l'Europe, no. 20, blz. 38-42), moeilijk nauwkeurig te berekenen. Begrijpelijkerwijs hebben de Latijns-Amerikaanse landen heftig gereageerd op de preferenties voor de geassocieerden, omdat hun vooruitzichten voor de export, ook zonder discriminerende maatregelen van de E.E.G., niet erg rooskleurig zijn, aldus Jochen Findert in „Die Absatzchancen für Agrarerzeugnisse Lateinamerikas im Gemeinsamen Markt” (Konjunkturpolitik, no. 5, 1963, blz. 265-282).

Toch is de positie op sommige tot nu toe door invoerrechten of contingenten gesloten markten, zoals voor koffie in Frankrijk en bananen in Italië, verbeterd. De productie der geassocieerden is nog niet voldoende groot om de gehele E.E.G. te voorzien, maar het valt te verwachten, dat met behulp van preferenties en het Europese Ontwikkelingsfonds vooruitgang kan worden geboekt.

EUROPA-INSTITUUT  
van de Rijksuniversiteit te Leiden.

EUROPA-INSTITUUT  
van de Universiteit van Amsterdam.

## BOEKBESPREKINGEN

**Prof. Dr. P. J. Verdoorn: Het commercieel beleid bij inkoop en verkoop.** Bedrijfseconomische Monografieën XXXIX, Uitg. H. E. Stenfert Kroese N.V., Leiden 1964, IX en 554 bladzijden tekst, drie registers f. 48.

Zoals uit het voorwoord blijkt beoogt het boek de grote lijnen van inkoop- en verkooppolitiek aan te geven, waarbij zo nauw mogelijk aansluiting gezocht is bij de theoretische economie en een deur is opengehouden voor de methoden der operations research. Bovendien blijkt er in vele opzichten een bedrijfseconomische basis te bestaan, gelukkig gevolg van de omstandigheid dat in Nederland van oudsher economie en bedrijfseconomie nauw verweven zijn.

Het boek is een magistrale uiteenzetting van de wijze waarop een econoom commerciële problemen kan analyseren. De zeer omvangrijke stof is, na een algemene inleiding, gesplitst in inkoop en verkoop; de inkoop is verder onderverdeeld in hoofdstukken welke de taak van dit beleid, de instrumenten (uitbesteding, bestelkwantum, inkoopprijs, tactiek en specificaties) en ten slotte de coördinatie van het inkoopbeleid behandelen. De onderverdeling van de verkoop is gedeeltelijk parallel hieraan: de taak van dit beleid, de instrumenten (kwaliteit, verkoopprijs, keuze van distributiekanaal, vertegenwoordigers, reclame en assortiment) en hoofdstukken over: industriële levenscyclen, verkoopbeheersing en budgettering, verkoopbeleid en groei.

Het boek behandelt een verbijsterende hoeveelheid stof,

en getuigt van een enorme belezendheid. Daarbij is duidelijk gestreefd naar een zo groot mogelijke mate van bevattelijkheid. Zo is de symboliek in het boek uniform, is de indeling in paragrafen overzichtelijk, zijn de registers, waaronder een op de aangehaalde voorbeelden, bijzonder bruikbaar. Daardoor is het een zeer goed naslagwerk geworden, waarin een ieder die de vereiste vooropleiding heeft, aanknopingspunten kan vinden voor de formulering van een inkoop- of verkoopbeleid. Het vereiste opleidingsniveau is echter hoog, in de eerste plaats omdat het boek moeilijk is en slechts toegankelijk voor hen die met deze wijze van denken een zekere ervaring opgedaan hebben. Bovendien zal hij, die met de stof uit dit boek een praktisch probleem te lijf wil gaan geen recept vinden, maar in verreweg de meeste gevallen zelf een model moeten construeren, waarvoor dit boek ideeën en bouwstenen kan aanbrengen, maar niet de zelfwerkzaamheid zal vervangen. Ook zal de lezer, wat in vele gevallen zeker even moeilijk zal zijn, zelf de randvoorwaarden dienen op te sporen en in het model moeten incorporeren. Over randvoorwaarden zegt het boek weinig, omtrent de commerciële organisatie, de uitvoering van het verkoopbeleid niets.

Een dergelijk boek, bedoeld als standaardwerk en geschreven door een eminent schrijver, kan men beschouwen als een overzicht van de huidige stand van de wetenschap op dit terrein. Er is daarom aanleiding te constateren, dat de wetenschap niet in gelijke mate aandacht aan de verschillende aspecten van het commercieel beleid heeft



besteed. Zo zou men toch als econoom ook wel kunnen denken over de betekenis van communicatieproblemen bij de inkoop: een gemakkelijk persoonlijk contact tussen IA (zoals prof. Verdoorn de inkoopafdeling noemt) en leverancier kan onder omstandigheden een prijsoffer waard zijn, zeker in de situatie waarin een buyer's market kans heeft af te wisselen met een seller's market.

Bij de verkoop valt op, dat het begrip „merchandizing” niet behandeld wordt, met uitzondering van een opmerking over de grootte van een winkeliersverpakking. Merchandizing, het aantrekkelijk maken van het kopen van het produkt door het scheppen van zo gunstig mogelijke nevenomstandigheden (verpakking, premies e. d.) is toch wel economisch te bezien. In feite blijkt, dat men in tal van gevallen de consument een grotere dienst bewijst door een gimmick, dan door een grotere hoeveelheid of een betere kwaliteit te verkopen. De wetenschap heeft dit terrein blijkbaar nog niet ontdekt.

Hetzelfde geldt voor een geheel ander probleem, dat voor het Nederlandse bedrijfsleven actueel is: hoe penetreert men op een markt, die in totaal veel groter is dan de thuismarkt? Hier is typisch sprake van een randvoorwaarde, gesteld door de productiecapaciteit, resp. het vermogen tot investeren. Het bestaan van deze randvoorwaarde heeft ten gevolge, dat een bedrijf, dat in Nederland een kwart van de markt heeft, niet in staat is zich snel over de gemeenschappelijke markt uit te breiden; er zijn vele manieren denkbaar waarop men zijn activiteit langzaam over de grenzen uitstrekt, en het zou aangenaam zijn indien de wetenschap hierover haar licht zou doen schijnen.

Verder laten de in- en verkoop van diensten zich niet goed in de gegeven schema's inpassen. Met name ten aanzien van het kwaliteitsaspect geldt, dat men daaromtrent bij dienstverlening nauwelijks zekerheid van te voren kan verkrijgen, terwijl specificaties in dit geval geen redding brengen.

Uit het bovenstaande vloeit voort, hoe dit boek gebruikt kan worden. Als *studieboek* is het waardévol,

omdat de student een grondige economische analyse van commerciële problemen wordt bijgebracht. Wanneer hij verder kennis neemt van de case studies, waarnaar veelal verwezen wordt, en zich de moeite getroost van de probleemstelling uit deze cases via de geleerde economische analyse tot een oplossing te komen, komt hij zo dicht bij praktische bruikbaarheid als mogelijk is. Voor de *econoom* in de verkoopstaf van het grote bedrijf geldt, dat deze vorm van analyse zijn inzicht in de problemen, waarmee hij geconfronteerd wordt, zal verdiepen en dat hij na enige ervaring sneller tot logische oplossingen zal komen dan hij zonder deze analyse zou kunnen.

Voor de *commerciële adviseur* ligt de zaak moeilijker; hij is nogal eens in de situatie dat hij niet alle randvoorwaarden kent. Het mogelijkerwijze bestaan van onbekende randvoorwaarden zal hij zich bij deze analyses steeds voor ogen dienen te houden; hetgeen uiteraard de eenvoud van zijn advies niet ten goede komt. Voor de *operations research specialist* biedt het boek aanknopingspunten te over voor het verder uitwerken van voor concrete situaties geschikte modellen. Voor de *marktonderzoeker* geeft het een gelegenheid zich de lacunes in de door hem gehanteerde technieken te realiseren, aangezien dit boek een kwalitatieve confrontatie van de vraag naar marktonderzoek van de zijde der commerciële economen met het aanbod ervan uitlokt.

Het boek zal ongetwijfeld de verdiende belangstelling van hen, die wetenschappelijk met de commercie in aanraking komen, verkrijgen, ook al mag men verwachten dat het als zuiver prestige element in een aantal bibliotheken zal voorkomen.

Er is alle reden Prof. Verdoorn dankbaar te zijn voor dit werk, het eerste van zijn soort in de Europese literatuur, waarin de vaderlandse handelsgeest op elegante wijze tot wetenschap getransformeerd is.

Rest te vermelden, dat de uitvoering van het boek voortreffelijk is en het aantal drukfouten bijzonder gering.

's-Gravenhage.

Drs. B. VAN DER MEER.

E. S. Kirschen e.a.: *Economic policy in our time*. Vol. III, Country Studies. N.V. Noord-Hollandsche Uitgevers Maatschappij, Amsterdam 1964, 482 blz., f. 40.

Onder de titel: „Economic policy in our time” geeft de North-Holland Publishing Company te Amsterdam een serie van 3 delen uit. Het eerste deel (prijs f. 45) is gewijd aan de algemene theorie van de economische politiek. Deel II behandelt de economische politiek van de Verenigde Staten, het Verenigd Koninkrijk en Noorwegen (prijs f. 22,50). Deel III is aan de landen van de E.E.G. gewijd (prijs f. 40). Op dit laatste deel gaan wij hier nader in.

De inhoud is systematisch gerangschikt. Het Belgische gedeelte is geschreven door L. Morissens, het Nederlandse door F. Hartog, het Italiaanse door E. Tosco, het Franse door J. Benard en het Duitse door H. Besters. Ieder deel is in drie hoofdstukken verdeeld, nl. A: een interpretatief overzicht van de economische politiek in de verslagperiode 1949-1960, B: een chronologisch verslag van de politiek die op dichtbij gelegen doeleinden gericht is en C: maatregelen genomen om verder liggende doeleinden te verwezenlijken.

Bij de verslaglegging is naar een hoge mate van objectiviteit gestreefd. Deze werd bereikt doordat de

schrijvers zich voornamelijk beperkten tot het geven van de feiten, in het bijzonder van de al dan niet wettelijke maatregelen van het economische en financiële bestuur. Zij hebben zich onthouden van beoordelingen van de gestelde doeleinden en toegepaste middelen. De lezer wordt daardoor, bij zijn eigen oordeelvorming, niet in een bepaalde politieke of theoretische richting geleid. Naar onze mening is zo een werk van grote betekenis ontstaan. Wij willen dit toelichten.

De jaren 1951 en 1957 zijn voor West-Europa vanuit conjunctureel oogpunt jaren van omslag, dus crisisjaren geweest. Wij beschikken nu door dit werk over 12 „case-studies” van crisispolitiek, en wel onder zeer verschillende omstandigheden. Ook reageerden de bestuurders verschillend. De schrijvers hebben evenwel niet getracht een gestroomlijnd beeld van dit gebeuren te geven door zelf uit te maken wat belangrijke en wat onbelangrijke verschijnselen resp. middelen zijn geweest. Daardoor zijn de „case studies” niet subjectief beïnvloed. Voor het bestuderen van het na-oorlogse conjunctuurverloop hebben wij op deze wijze prachtig materiaal verkregen, dat, naar wij vermoeden, juist op tijd beschikbaar is gekomen!

Een tweede motief om deze studie belangrijk te

noemen, zien wij in het feit dat in de E.E.G. een nauwe samenwerking tussen deze landen ontstaat. Kennis van de structuur van ieder van die landen is dus van belang. Deze structuur kunnen wij leren kennen door de ontwikkeling daarvan na de oorlog te volgen. Duidelijk zien wij hoe afwijkend deze structuren en de gevolgde economische politiek zijn. Dit roept direct de vraag op, of een gelijktrekken van deze structuren, met een zacht woord noemt men deze operatie: „harmonisatie”, niet noodzakelijk is om tot een gemeenschappelijke markt te komen. Voor het negatieve antwoord op deze vraag biedt deze bundel materiaal. Ontkend kan namelijk niet worden, dat Nederland, België en Luxemburg in de Benelux vergaand economisch verbonden zijn. Maar de structuur van Nederland en België verschilt aanzienlijk, evenzo de „philosophy”, die aan hun economisch bestuur ten grondslag ligt en daarmee ook de economische middelen die voor het bereiken van doeleinden worden aangewend. Als wij willen onderzoeken wat geharmoniseerd moet worden en wat niet geharmoniseerd behoeft te worden in de E.E.G., biedt de Benelux daarvan een geslaagd experiment.

Uiteraard ging in deze bundel onze bijzondere belangstelling uit naar de bijdrage van Prof. Dr. F. Hartog. Met als maatstaf de industriële produktie onderscheidt hij vijf perioden, nl.:

a. 4e kwartaal 1949 - 1e kwartaal 1951. Dit is een gedeeltelijke conjunctuurcycles, want de opwaartse beweging had reeds eerder ingezet;

b. 1e kwartaal 1951 - 4e kwartaal 1951, korte recessie;

c. 4e kwartaal 1951 - 1e kwartaal 1957;

d. 1e kwartaal 1957 - 4e kwartaal 1957, korte recessie;

e. 4e kwartaal 1957 - einde van de onderzoeksperiode, t.w. 1e kwartaal 1961.

Wij kunnen niet anders dan dankbaar zijn voor de verzameling feiten en maatregelen die Dr. Hartog hier bijeen gebracht heeft. Zoals dit bij politiek behoort, staan de doeleinden voorop. Hartog onderscheidt er 12, t.w.:

1. volledige werkgelegenheid;
2. prijsstabiliteit;
3. verbetering van de betalingsbalans;
4. expansie van de produktie;
5. verbetering van de allocatie van produktiefactoren;
6. bevrediging van collectieve behoeften;

#### **P. Lukkes: Industrialisatie- en migratieproblemen van Friesland. N.V. Erven Koumans Smeding, Leeuwarden 1964, 188 blz.**

Indien Frieslands migratiebalans de afgelopen honderd jaar zonder onderbreking in evenwicht zou zijn geweest, had deze provincie thans ongeveer één miljoen inwoners geteld. In feite zijn het er nog geen 500.000. We verkeren hiermee, wat de ruimte aangaat, in een situatie die menigeen in de dichtbevolkte Randstad zo langzamerhand als benijdenswaardig gaat beschouwen. De keerzijde van deze medaille is, dat de ruimte die ons is gelaten, een gevolg is van het ontbreken van voldoende bestaansmogelijkheden, waardoor velen moesten wegtrekken.

Met deze problematiek houdt Lukkes zich in zijn dis-

7. verbetering van de distributie van inkomen en rijkdom;
8. prioriteiten voor bepaalde gebieden en bedrijfstakken;
9. verbetering van het patroon van de gezinsconsumptie;
10. verzekering van het nodige aanbod van goederen;
11. verbetering van omvang en structuur van de bevolking;
12. verkorting van de werktijd.

Uiteraard heeft Hartog ruim gebruik gemaakt van de cijfers van het C.P.B. Hij heeft hier zelfs iets gepubliceerd dat, voor zover wij weten, nog niet eerder aan de openbaarheid is prijsgegeven, maar wat voor het beoordelen van de economische politiek en ook voor een kwantitatief inzicht in de economische variabelen die wij in theorieën vinden, van groot belang is. Wij bedoelen, wat intern wel het „spoorboekje” van het C.P.B. genoemd wordt. De betekenis hiervan is het volgende.

Als de overheidsuitgaven met f. 100 mln. toenemen, dan betekent dit een extra beslag op arbeidskracht maar ook extra inkomen en extra invoer. Het extra inkomen en de extra invoer leiden tot verhoging van de opbrengst van de loonbelasting en de invoerrechten. Zo zijn er vele terugwerkingen. De vraag kan nu gesteld worden, welk effect een verhoging van de rijksuitgaven met f. 100 mln. heeft als de overige factoren, dus o.a. de belastingtarieven, ongewijzigd blijven. In het „spoorboekje” vindt men deze effecten verwerkt. Zo betekent een rijksuitgave van f. 100 mln. dat in het eerste jaar het overheidsbudget slechts met f. 70 mln. achteruit gaat; de werkgelegenheid neemt met 3.500 man toe en de werkloosheid met 2.200 man af, de bedrijfsinvesteringen nemen met f. 10 mln. toe, maar op de prijzen heeft een en ander geen merkbaar effect. De lopende rekening van de betalingsbalans gaat als gevolg van een en ander met f. 80 mln. achteruit.

Het C.P.B. heeft deze relaties zowel voor het eerste als voor het tweede jaar na de verandering berekend. Hartog publiceert nu dit „spoorboekje” voor het jaar 1960, dus vrij recent. De verhoudingscijfers tussen maatregelen en effecten hangen uiteraard van de economische structuur van het land en waarschijnlijk ook van de conjunctuurfase af. Het „spoorboekje”, dat Hartog publiceerde, kan dus niet zonder meer op andere situaties worden toegepast, maar dit neemt niet weg dat het tot verdieping van inzicht kan leiden.

Delft.

Prof. Dr. W. J. VAN DE WOESTIJNE.

sertatie bezig. Na de gebruikelijke weergave van wat er zoal door anderen is onderzocht en gezegd; de probleemstelling en de verantwoording van het gebruikte materiaal, volgen de analyses van de auteur. Hiertoe behoort o.a. een overzicht van de ontwikkeling van de werkgelegenheidsstructuur in Friesland, waarin terecht het accent is gelegd op de sedert het begin der jaren vijftig door de centrale overheid gestimuleerde industrialisatie. Het regionale industrialisatiebeleid — dat nu al aan zijn derde vorm toe is — wordt op zijn effect getoetst. Voorts geeft de schrijver een antwoord op de in Friesland sterk levende vraag, of het platteland wel van de industrialisatie heeft meege profiteerd.

De excessieve vertreksaldi hebben Friesland vanouds

al een zekere faam bezorgd als leverancier van politieagenten en onderwijzers en de laatste tijd ook als reservoir van arbeidskrachten, waaruit elders gevestigde ondernemingen in ruime mate kunnen putten. Door alle industriële en enkele categorieën der dienstverlenende bedrijven die in 1960 en 1961 hebben gepoogd arbeidskrachten uit Friesland aan te trekken, te enquêteren, kon Lukkes nagaan, of deze faam wel verdiend is. De enquête leverde voorts tal van bijzonderheden op over de wervende bedrijven en de geworven arbeidskrachten.

Min of meer als tegenvoeter van deze enquête kan worden gezien die, waardoor aan alle Friese industrieën werd gevraagd waar zij hun personeel vandaan hadden gehaald. Daardoor kon o.a. worden onderzocht of er een kwalitatief verschil bestond tussen het personeel dat elders gevestigde ondernemingen uit Friesland aantrokken en dat wat door Friese ondernemingen uit andere provincies werd aangeworven. Aangezien de schrijver naar de herkomst van al het bij Friese ondernemingen in dienst genomen personeel heeft geïnformeerd, was hij in staat de „personeelsrayons” van de verschillende industriële centra in Friesland globaal af te bakenen.

De uitvoerige analyse van de migratie van werknemers in de industrie heeft Lukkes ingepast in een analyse van de migratie van de beroepsbevolking als geheel. De gegevens daarvoor heeft hij gekregen van de gemeenten. Het boek wordt afgesloten met „een blik op de toekomst”, waarin de vereiste en de te verwachten groei van de industriële werkgelegenheid met elkaar worden vergeleken en een uitspraak wordt gedaan over de vraag, of Friesland in de toekomst al dan niet een vertrekssaldo zal houden.

Voor de arbeid die Lukkes heeft verricht, hebben wij veel waardering. De gedachte om eens precies uit te zoeken hoe het is gesteld met de migratie van werknemers in de industrie, is origineel en de verkregen gegevens zijn grondig geanalyseerd. De conclusies zijn doorgaans belangwekkend en soms zelfs verrassend. Daar-

door heeft de auteur licht geworpen op tal van facetten van de migratie die voorheen nog in het duister waren gehuld, of in de schemer der vermoedens verkeerden.

Iemand, die zelf met de door Lukkes behandelde problematiek te maken heeft, zal eerder dan een buitenstaander hier en daar een kanttekening plaatsen. Het pleit — wellicht — voor Lukkes' werk dat we slechts weinig konden vinden. Zo vragen wij ons af, of wel voldoende is onderzocht waarom de ene bedrijfsklasse in meerdere mate een beroep heeft gedaan op de Friese arbeidsmarkt dan de andere. Het jaar 1952 leek ons als uitgangspunt voor de beoordeling van de groei der bestaande en de nieuw gevestigde industrie niet geheel gelukkig gekozen. De meest spectaculaire nieuwe vestiging in Friesland, die het groeipatroon in belangrijke mate bepaalt, werd daardoor tot de bestaande industrie gerekend. Voorts onderschat Lukkes o.i. de kennis die omtrent de migratiestroom is vergaard: het C.B.S. bijv. heeft belangwekkende onderzoeken verricht. En zo zijn er nog wel enkele kleinigheden.

Van meer principiële aard is, of 1960 en 1961 voor een onderzoek naar de migratie van beroepspersonen wel het meest geschikt zijn. Wij zijn het met de auteur eens, wanneer hij stelt dat in deze jaren zowel in Nederland als geheel als in Friesland van full employment kon worden gesproken en dat daardoor de migratie niet werd verstoord door conjuncturele invloeden. Juist in deze jaren echter boekte Friesland op het stuk van nieuwe industriële vestigingen en personeelexpansie meer succes dan ooit tevoren. Daardoor waren de vooruitzichten op werk in eigen gewest zeer gunstig. Het is alleszins denkbaar dat dit de emigratie van industrie-arbeiders abnormaal laag heeft doen uitvallen.

Het zou daarom gewenst zijn, indien het onderzoek ook voor andere jaren ter hand werd genomen. En niet alléén daarom, maar vooral omdat het jammer zou zijn indien het pad, dat Lukkes zo energiek heeft gebaan, weer zou dichtgroeien.

Leeuwarden.

Z.

**Jaroslav Vanek: The Natural Resource Content of United States Foreign Trade 1870-1955**, M.I.T. Press, Cambridge, Mass. 1963, XVIII + 142 blz., \$ 4.

Dit boek is de dissertatie van de inmiddels al bekend geworden specialist op het gebied van de theorie van de buitenlandse handel, bewerkt onder leiding van Kindleberger. Het is een zeer nuttige en praktische statistische onderzoeking die een welkom complement vormt op de bekende Leontieff-paradox. Deze laatste hield in dat, blijkens onderzoek van Leontieff, de uitvoer van de Verenigde Staten bestaat uit relatief minder kapitaalintensieve producten dan de invoervervangende bedrijfstakken. Men zou hebben verwacht dat de Verenigde Staten gespecialiseerd zijn in kapitaalintensieve producten, omdat per hoofd van de bevolking dit land de hoogste hoeveelheid kapitaal bezit van de gehele wereld.

In de vele discussies die Leontieffs studie heeft opgeroepen was o.m. gewezen op de mogelijkheid dat de in zijn onderzoek niet expliciet betrokken productiefactor, bekend als de factor „natuur”, een deel van de verklaring

zou vormen. Dit komt in Vaneks boek in het bijzonder tot zijn recht door een grafiek op een der laatste bladzijden die doet zien dat er een duidelijk positieve correlatie is tussen de hoeveelheid kapitaal per eenheid produkt en de hoeveelheid natuurlijke hulpbronnen, voor een aantal belangrijke bedrijfstakken. Met andere woorden, het verwerken van natuurgaven vereist veel kapitaal en dit kan ertoe bijdragen dat de betrekkelijk onbewerkte natuurproducten die de Verenigde Staten moeten invoeren omdat zij in dat land niet beschikbaar of zeldzaam zijn, tegelijk — althans in de Verenigde Staten zelf — kapitaalintensieve producten zijn.

De schrijver heeft zich intussen een breder doel gesteld; hij wilde ook de ontwikkeling over de tijd leren kennen van de „hoeveelheid natuurgaven” per eenheid in- en uitvoerprodukt van het land. Dit doet hij op enkele verschillende wijzen, van grovere tot fijnere benaderingen. Uit alle drie blijkt dat, zoals men verwachten kon, Amerika een relatief steeds minder „natuurintensieve” uitvoer en een relatief steeds meer „natuurintensieve” invoer heeft. Schrijver

toont in een theoretisch hoofdstuk ook aan hoe dit past in de theorie van de internationale handel.

Recensent vindt tot zijn voldoening in de in de aanhef genoemde correlatie ook nog een bevestiging van de door hem 'geponeerde' regel dat men veelal in een produktiekolom de meest kapitaalintensieve bedrijfstakken vindt aan de grondstoffenzijde en de minder kapitaalintensieve aan de zijde van de afgewerkte produkten — een regel die onder zekere voorwaarden voor ontwikkelingslanden het uitbreiden van invoervervangende bedrijfstakken meer aangewezen maakt dan het uitbreiden van uitvoerindustrieën.

Het boek bevat nog een hoeveelheid belangwekkend materiaal over de reproduceerbare en niet-reproduceerbare natuurgaven die door een aantal bedrijfstakken worden verbruikt.

J. TINBERGEN.

## GELD- EN KAPITAALMARKT

### Geldmarkt.

Omvangrijke belastingbetalingen veroorzaakten in de 19 oktober eindigende zevendaagse periode een verstoring van het evenwicht op de geldmarkt. Het tegoed van 's Rijks schatkist steeg in dit tijdvak liefst met f. 341 mln., een toeneming die in een zo korte periode uit hoofde van belastingbetaling nog niet is voorgekomen. De kassen der banken, ofschoon zij vrij ruim waren gevuld en boven het bedrag van het verplichte deposito stonden en niet-tegenstaande zij nog versterkt werden door de inkrimping van de bankpapiercirculatie met f. 56 mln. en door afdracht van deviezen aan De Nederlandsche Bank ten bedrage van f. 56 mln., konden deze drainage niet verwerken. Men moest zijn toevlucht nemen tot een beroep op de Centrale Bank voor f. 157 mln. om het evenwicht in de markt voorlopig te herstellen. In de afgelopen week zijn de belastingbetalingen nog doorgegaan, zij het waarschijnlijk niet in zo grote mate; de bankpapiercirculatie is gaan uitzetten, doch op 26 oktober volgt de kwartaaluitkering van de Staat aan de gemeenten, waarmede naar raming f. 500 mln. zal zijn gemoeid.

Blijkens de cijfers van de netto-goud en deviezenpositie is de voorraad eind augustus voor de tweede achtereenvolgende maand gestegen en wel van f. 8.124 mln. tot f. 8.307 mln. Stond in juli tegenover een aanwas bij De Nederlandsche Bank een daling bij de handelsbanken, in augustus gingen de cijfers bij beide instellingen omhoog. In de eerste helft van het jaar oefende de stijging van de buitenlandse schulden der banken nog grote invloed op het netto-cijfer, maar ook daarin is een keer gekomen.

### Kapitaalmarkt.

Op dezelfde voorwaarden als de Staat presenteert nu de Bank voor Nederlandsche Gemeenten een f. 100 mln. obligatielening. De beleggers vragen doorgaans voor deze leningen een iets hoger rendement dan voor staatsleningen, terwijl de kapitaalmarktrente thans een fractie hoger ligt dan ten tijde van de inschrijving op de staatslening. Daarom is het heel goed mogelijk, dat de belangstelling minder stormachtig zal zijn.

Het leningplafond voor de lagere publiekrechtelijke lichamen, dat ten doel heeft de investeringen van vooral de gemeenten te temporeren, lag voor het tijdvak 1 november 1963 - 1 november 1964 op f. 1.830 mln. Voor de hierop aansluitende twaalfmaandsperiode heeft de overheid een verhoging met f. 510 mln. goedgevonden, waardoor het maximaal op te nemen bedrag f. 2.340 mln. is geworden. In elke driemaandsperiode mag f. 585 mln. worden opgenomen.

Na het forse bedrag, dat in augustus door de hypotheekbanken aan pandbrieven was uitgegeven gaf september lagere cijfers te zien (f. 85 mln. tegen f. 56 mln.), doch het septembercijfer bleef aan de hoge kant. Het totaal op deze manier verkregen bedrag lag in de periode januari/september 1964 dubbel zo hoog als in de overeenkomstige periode van vorig jaar.

Indexcijfers aandelen. (1953 = 100)	30 dec. 1963	H. & L. 1964	16 okt. 1964	23 okt. 1964
Algemeen .....	392	419 — 394	409	410
Intern. concerns .....	548	598 — 553	584	586
Industrie .....	341	357 — 327	347	345
Scheepvaart .....	153	161 — 133	140	139
Banken en verzekering .....	232	249 — 223	235	239
Handel enz. ....	165	175 — 156	165	164

Bron: AN.P.-C.B.S., Prijscourant.

### Aandelenkoersen.

Kon. Petroleum .....	f. 147,50 a)	f. 164,20	f. 165,40
Philips G.B. ....	f. 148,30	f. 158,40	f. 158,40
Unilever .....	f. 138,90	f. 147,40	f. 147,20
Expl. Mij. Scheveningen .....	398	253	246
A.K.U. ....	526	484½	487
Hoogovens, n.r.c. ....	564½	586½	587
Kon. Zout-Ketjen, n.r.c. ....	775	923	921
Nationale-Nederlanden, c. ....	870	788	780
Zwanenberg-Organon .....	900	999	989½
Robeco .....	f. 227	f. 236	f. 235

### New York.

Dow Jones Industrials .....	760	874	878
-----------------------------	-----	-----	-----

### Rentestand.

Langl. staatsobl. b) .....	4,71	5,17	5,21
Aand.: internationalen b) .....	3,15 c)	3,27	
lokale b) .....	3,66 c)	3,39	
Disconto driemaands schatkist-papier .....	2½	ca. 3¾	ca. 3¾

a) Gecorrigeerd in verband met bonus.

b) Bron: Veertiendaags Beursoverzicht Amsterdamsche Bank.

c) 19 december 1963.

C. D. JONGMAN.

Schakel bij vacatures voor leidende functies steeds E.-S.B. in: in vrijwel elk groot bedrijf wordt dit blad veelvuldig gelezen.

Advertentie-opdrachten te richten aan:

ADVERTENTIE-AFDELING E.-S.B., POSTBUS 42, SCHIEDAM, TELEFOON (0 10) 26 02 60