

22 november 1967

52e jaargang, no. 2620

verschijnt wekelijks

COMMISSIE VAN REDACTIE:

L. H. Klaassen; H. W. Lambers; P. J. Montagne; J. Tinbergen; A. de Wit.

REDACTEUR-SECRETARIS:

A. de Wit.

ADJUNCT REDACTEUR-SECRETARIS:

P. A. de Ruiter.



COMMISSIE VAN ADVIES VOOR BELGIË:

F. Collin; J. E. Mertens de Wilmars; J. van Tichelen; R. Vandeputte; A. J. Verlick.

SECRETARIS COMMISSIE VAN ADVIES VOOR BELGIË:

J. Geluck.

Kapitaal

HET feestgedruis rond de vijftigste verjaardag van de Russische revolutie heeft de herdenking van een ander, toch ook niet onbelangrijk jaartal overstemd: het is dit jaar namelijk een eeuw geleden dat het eerste deel verscheen van Marx' *Das Kapital*.

Is het *Kommunistisch Manifest* een pamflet, een strijdkreet die veel weerklank kreeg, *Das Kapital* en vooral het eerste deel daarvan is meer. Het is inleiding voor de beginnende en handboek voor de gevorderde Marxkenners tegelijk; daarnaast is het een eschatologisch geschrift, een inspiratiebron geweest voor enkele arbeidersgeneraties. Die functie vervult het boek in steeds toenemende mate ook na honderd jaar, nu voor de massa's in de arme continenten; het is „een motorische bron voor massabewegingen in het midden van de twintigste eeuw” (Banning). Bovendien bevat juist het eerste deel van *Das Kapital* de belangrijkste theorieën van Marx: het historisch materialisme, de arbeids- en meerwaardeleer, de accumulatie-, concentratie- en uitbuitingstheorieën, klassenstrijd, Verelendung en Zusammenbruch. Als we, wanneer het gaat om het herdenken van een mijlpaal in het werk van Marx, dan toch moeten kiezen uit de jaartallen 1848 en 1867, ligt o.i. het laatste het meest voor de hand.

Of het al dan niet toeval is dat de publikatie met het „eeuwfeest” samenvalt doet er weinig toe, een loffelijk initiatief van de uitgever is in ieder geval het verschijnen dit najaar van een nieuwe vertaling van *Das Kapital I*¹⁾. Het moet voor de vertaler een kolossaal karwei zijn geweest dit moeizame negentiende-eeuwse Duits — en Marx schreef moeizaam zodra hij wetenschap ging bedrijven; wat dat betreft is er dan ook niet veel veranderd — om te zetten in goed lopend Nederlands. Daarbij moest Lipschits er natuurlijk wel weer voor zorgen specifieke uitdrukkingen van Marx niet zodanig te vertalen in twintigste-eeuws Nederlands, dat „de sfeer van de stijl van Marx” verloren zou gaan, dat de vertaling „te glad” zou worden. Op basis van de door Marx zelf aangebrachte verbeteringen en aantekeningen in eerdere drukken, verzorgde Friedrich Engels (Marx stierf in 1883) de vierde druk (1890). Op deze uitgave ook heeft de vertaler zich gebaseerd. Overigens verscheen al eens eerder een integrale Nederlandse editie van *Das Kapital I*, en wel rond de eeuwwisseling. Deze eerste vertaling — geen al te zorgvuldige echter, zoals Lipschits in zijn Verantwoording aan de hand van vele voorbeelden laat zien — was van Frank van der Goes, die opmerkelijke assuradeur-literator en één der oprichters van de S.D.A.P.

Men kan nog zo'n heftig bestrijder zijn van de leer van Marx en de mede door hem geïnspireerde bestaande maatschappijssystemen, niemand zal willen ontkennen dat het Marxisme een geweldige invloed heeft gehad en, blijkens het in vele publikaties in de jaren zestig tot uitdrukking komende „Marx-revival”, nóg heeft op de sociale wetenschappen. Om het met een mooi citaat van Ger Harmsen te zeggen: „Marx inspireert enerzijds denkers die zich boven de beperktheden van de eigen kring verheffen om zich het lot van de mensheid als geheel aan te trekken en anderzijds massa's die vanuit hun directe ervaring rebelleren tegen een mensontwaardig lot”. Dat „enerzijds” gaat vooral op voor het rijke Westeupees-Amerikaanse deel van de wereld; het „anderzijds” worst steeds manifester in de arme werelden.

dR

INHOUD

Kapitaal	1175
<i>Dr. C. de Galan:</i>	
Structuur of conjunctuur? ..	1176
Lieberman, was nun? (I)	1178
<i>Dr. N. Tiemstra:</i>	
Een model voor consumentenonderzoek	1180
<i>Dr. W. Schürmann, M. A. Wisselink en G. Kioes:</i>	
De bronheffing op interesten	1186
<i>G. C. A. Mulder, B. Sc., Ps. D.:</i>	
Surinaamse kanttekeningen	1188
Boekbesprekingen:	
Dr. L. Berekoven: Grundlagen der Vermietung mobiler Güter (bespr. door Dr. F. W. C. Blom)	1190
Prof. Dr. F. Henzel: Kosten und Leistung (bespr. door Dr. H. Hoelen)	1191
Notities:	
14,3	1177
B.T.W.	1179
<i>Prof. Dr. C. D. Jongman:</i>	
Geld- en kapitaalmarkt ..	1193
Recente publikaties	1194

AUTEURSRECHT VOORBEHOUDEN

¹⁾ Karl Marx: *Het kapitaal. Een kritische beschouwing van de economische politiek*. Deel I, het productieproces van het kapitaal. Vertaald door Dr. I. Lipschits. De Boer/Paul Brand, Hilversum/Antwerpen 1967, 604 blz., f. 37,50.

Structuur of conjunctuur?

WERKLOOSHEID is voor iedereen die er onvrijwillig door wordt getroffen uiterst onaangenaam.

En een mannelijke arbeidsreserve van ruim 70.000 (eind oktober) en wellicht een verdubbeling daarvan in de komende winter, hetgeen neerkomt op 2,4 resp. 4,5 à 5 pCt. van de afhankelijke beroepsbevolking, is een niet weg te cijferen economisch verschijnsel. Toch is het niet het individuele, noch het totale aspect dat de meeste aandacht trekt. Verontrusting bestaat vooral over de verdeling van de arbeidsreserve. Het is deze verdeling over gebieden, bedrijfstakken en soorten werknemers, die velen doet spreken van structurele werkloosheid. Ten onrechte.

Natuurlijk zijn er achtergronden, bij elke werkloosheid. En achtergronden zijn structureel. Maar de directe oorzaak van de werkloosheid is een conjuncturele verflauwing. Die is er internationaal, en Nederland ondervindt daarvan de invloed, waarbij zoals bekend vooral op de ontwikkeling in West-Duitsland moet worden gewezen. Een nevenoorzaak vormen dan nog de beperkende maatregelen die de regering in de loop van 1966 ter bestrijding van de overbesteding heeft genomen. Incidentele verschijnselen als het gunstige weer in de winter van 1966/1967 bij deels gegeven vraag op de bouwmarkt en de kolonmijnsluitingen verscherpen thans de werkloosheid nog. Als resultaat voegt zich bij dit alles dan een uitgestelde sanering van de ondernemingen, plotseling en veelal zonder overleg, zoals bij onze economische orde past.

In wezen wijkt de situatie niet af van elke andere lichte conjuncturele teruggang. Het is altijd zo, dat bepaalde regio's, branches en mensen meer de dupe zijn dan andere. Dat was zelfs zo tijdens de grote crisis van de jaren dertig, maar bijvoorbeeld ook in 1958, al werd er toen minder over gesproken. Er was toen in totaal een ongunstiger situatie dan nu. In 1958 een zeer lichte daling van de produktie, nu slechts een vermindering van de groei, zij het mede door enkele „gelukstreffers” in de landbouw en de bouwnijverheid (de industriële produktie vertoont een stabiel beeld en — exclusief mijnbouw en openbare nutsvoorziening — zelfs een lichte teruggang). Ook was in 1958 de arbeidsreserve groter dan thans. Maar toen zo goed als nu waren er bedrijfstakken (bouw, altijd zeer conjunctuurgevoelig; budget-

taire, remmende maatregelen treffen vooral de bouw en dat is een punt om in het algemeen eens in de gaten te houden), werknemersgroepen (ouderen, minder validen) en streken (het noorden) die in het bijzonder werden getroffen. En zo was het ook in 1951/1952.

Bekijken we de regionale cijfers iets nauwkeuriger en hanteren we daartoe het saldo van de geregistreerde arbeidsreserve minus het aantal openstaande aanvragen voor mannen. In de tabel is de ontwikkeling van dit netto arbeidsmarkt cijfer¹⁾ in promilles weergegeven voor de perioden februari 1957-februari 1958 (1), februari 1966-februari 1967 (2), augustus 1957-augustus 1958 (3) en augustus 1966-augustus 1967 (4), d.w.z. de perioden die kenmerkend zijn voor de daling van de werkgelegenheid.

	1	2	3	4
Groningen	74	44	26	31
Friesland	79	26	25	25
Drenthe	110	47	49	35
Overijssel	53	37	35	35
Gelderland	48	32	24	26
Utrecht	36	18	23	13
Noord-Holland	32	13	20	14
Zuid-Holland	29	19	22	17
Zeeland	99	10	33	11
Noord-Brabant	56	39	37	35
Limburg	39	55	38	49
Nederland	44	29	26	25

Het valt op, dat de seizoengevoeligheid in 1967 veel geringer was dan in 1958, hetgeen deels met het weer samenhangt en ten dele de verminderde betekenis van de landbouw weerspiegelt. De regionale verhoudingen vertonen echter een opvallende paralleliteit. De oostelijke provincies en Noord-Brabant staan er precies zo voor als toen (ondanks de textiel!) en dat geldt nagenoeg ook voor Zuid-Holland. In het noorden is, behalve in Groningen, de toestand gunstiger geworden, evenals in Utrecht en Noord-Holland. De grote uitzonderingen op de globale gelijkheid zijn Zeeland enerzijds en Limburg

¹⁾ Er kleven statistische bezwaren aan de geregistreerde arbeidsmarktgegevens, maar voor het aanduiden van ontwikkelingen in de tijd lenen ze zich goed. Een gelukje bij een ongeluk blijkt te zijn, dat de aanbodtoeneming op de arbeidsmarkt achterblijft als er werkloosheid heerst; zie de Macro-economische verkenning 1967.

(I.M.)

BELEG INTERNATIONAAL

BELEG INTERNATIONAAL

BELEG IN **Interunie**

BELEG INTERNATIONAAL

BELEG INTERNATIONAAL

N.V. Internationale Beleggings Unie „Interunie”, Postbus 617, Den Haag

anderzijds en in deze beide provincies zou men met recht van een structurele afwijking van het patroon kunnen spreken, die overigens al iets eerder aan het licht was getreden.

HET is dus niet zo, dat van structurele werkloosheid moet worden gesproken. Het is wel zo, dat de bouwnijverheid altijd conjunctuur- (en naar verhouding ook nogal rente-)gevoelig is. En ook zijn er economisch sterke en zwakke gewesten. In de hoogconjunctuur blijkt zulks uit overspanning in het westen bij min of meer evenwicht in het noorden. In tijden van conjuncturele verflauwing tendeeft het westen naar evenwicht (in de komende winter zal ook daar een klein aanbodoverschot optreden) en vertonen vooral het noorden, Noord-Brabant en thans ook Limburg een aanbodoverschot. In slechte tijden treden — allicht — conjunctuurgevoeligheid en marginale werknemers en streken duidelijker aan het licht. Waarbij komt, dat voor dit structurele arbeidsmarkt- en regionale verschijnsel de aandacht geleidelijk toeneemt.

Voor het beleid heeft dit belangrijke consequenties. Wie op korte termijn de werkloosheid wil bestrijden, moet conjuncturele maatregelen nemen. Voor zwakke bedrijfstakken en vooral voor zwakke regio's en beroepsbeoefenaren is enige overspanning gunstig, ja noodzakelijk. Probleemgebieden en marginale aanbieders van arbeid zijn vooral door vergroting van hun schaarste te helpen. Anders gezegd: *een op evenwicht (in het westen) gericht beleid gaat ten koste van andere gebieden en van bepaalde beroepsgroepen.*

Deze bewuste situatie van over-full employment heeft bovendien voordelen uit hoofde van groei en omschakeling. Voordelen van groei, omdat een conjuncturele aarzeling produktieverlies oplevert²⁾ en de investeringen aantast, zoals ook nu het geval is. Dat de werkloosheid hier en daar — op zijn minst tijdelijk — ook een stijging van de produktiviteit meebrengt, staat daar tegenover maar weegt er niet tegen op. Voordelen van omschakeling, omdat de voortdurende herstructurering van het produktie-apparaat, die in het bijzonder door de technische vooruitgang en de verschuivende internationale verhoudingen wordt veroorzaakt, vooral in zo'n situatie soepel en met een minimum aan menselijke narigheid kan verlopen. „Deze geringe spanning maakt het immers mogelijk dat werknemers welke als gevolg van een door de integratie geïnduceerde wijziging in de internationale arbeidsverdeling met als bijkomende verschijnselen rationalisatie en bedrijfssluiting vrij zouden komen, gemakkelijker elders in het produktieproces kunnen worden opgevangen”, aldus de S.-E.R. in 1966³⁾.

Een lichte overbesteding biedt ook de mogelijkheid van een doelgericht structuurbeleid op langere termijn, zowel voor de arbeidsmarkt als regionaal. Voor regionale sterkte is selectie nodig, meer kwalitatief dan kwantitatief denken, en daartoe bestaat weinig ruimte als primair mensen aan het werk geholpen moeten worden. Evenzeer is enige rust nodig voor de opbouw van een plannende en omscholende en op mobiliteit gerichte arbeidsmarktpolitiek. Overigens kunnen natuurlijk ook conjuncturele maatregelen zoveel mogelijk mede op herstructurering worden gericht, zoals bijvoorbeeld uit de jongste wegenbouwplannen blijkt. Maar dan moeten ze op zo ruimhartige wijze worden genomen, dat ze tevens een conjunctureel effect van betekenis hebben. *Thans*

OPPENT de devaluatie van het Engelse pond sterling nu „de weg voor een herstel van het reeds lang en fundamenteel verstoorde evenwicht in de Britse economie” (Witteveen) of is zij „een nieuwe poging de hoge winsten van de monopolies te waarborgen ten koste van de arbeiders” (Tass)? *U ziet het; de reacties lopen nogal uiteen, meer mondiaal gezien dan. In Engeland zelf en in het algemeen in het Westeuropese deel van de wereld heerst wel zo'n beetje communis opinio: een onvermijdelijke maatregel ten einde het broodnodige redres van de Britse economie mogelijk te maken. Sobere commentatoren ten onzent roepen het Britse volk op tot offerbereidheid en zelfbeheersing, opdat aldus het beoogde evenwichtsherstel inderdaad ook zal worden gerealiseerd, waarbij het een plezierige bijkomstigheid mag heten dat het constateren van de noodzaak tot het aanhalen van de buikriem bij anderen niet door veel redactionele moed geschraagd behoeft te worden.*

De dikke laag bedorven marmelade, welke Engeland bedekte, mag dan nu tot een mondiaal, vliedsun laagje zijn uitgevloeid, kleverig blijft het, ook voor ons land. Het risico, dat het overschot op onze handelsbalans met Engeland en Denemarken (en op langere termijn, door de verbeterde concurrentiepositie van de devaluerende landen, ook met de rest van de wereld) zal worden aangetast, zal evenwel blijmoedig worden gedragen door de spreekwoordelijke Nederlandse offervaardigheid, daarbij gesteund door de wetenschap — maar dat zeggen we niet hardop — dat het met die risico's nu ook weer niet zo'n vaart zal lopen. We zitten ten slotte in de hechte E.E.G.-vriendenclub en al mag het laaiend vuur van de onderlinge politieke overeenstemming tot een laag pitje zijn teruggedraaid, het welbegrepen gezamenlijke, economische eigenbelang van de Zes zal er wel voor zorgen dat bijv. Denemarken er niet over hoeft te piekeren dat met zijn agrarische produkten nu meer te verdienen valt op de E.E.G.-markt. En ook Engeland moet niet denken dat, als er sprake is van de verbetering van zijn internationale concurrentiepositie, de Gemeenschap onder dat adjectief „internationaal” valt. We vinden er heus wel wat op. We zijn me daar een beetje.

dR

is het beleid qua keuze te aarzelend, qua omvang te voorzichtig.

En de betalingsbalans? Die zal tijdelijk de dupe zijn. Daarvoor waren de overschotten uit vroegere jaren dan ook gekweekt. Een iets minder voorspoedig herstel dus dan nu wordt nagestreefd. Maar op lange termijn is de consequentie zeker geen onevenwichtigheid (waarbij valt te bedenken dat de grote overschotten in het verleden ook onevenwichtigheid betekenden). Het buitenland staat er immers niet zo veel anders voor dan wij. En het mooiste zou natuurlijk zijn een internationale, voorzichtige overspannende, economische politiek.

Roden.

C. DE GALAN.

²⁾ Zie over de bestedingsbeperking: *De les van dertig maanden*, Dr. Wiardi Beckman Stichting, 1959.

³⁾ *Advies inzake mogelijkheden ter bestrijding van inflatie*, blz. 51.

Liberman, was nun?

I. De economische problematiek in hoofdlijnen

Het eerste van een tweetal artikelen over de economische-hervormingsvoorstellen in de Sowjet-Unie en de discussie daarover. In deze eerste aflevering wordt heel beknopt de economische problematiek aan de vooravond van de getroffen hervormingsmaatregelen weergegeven.

SINDS in 1962 de econoom uit Charkow met zijn hervormingsvoorstellen tot in de westerse kranten doordrong, wordt ook buiten de Sowjet-Unie een uitgebreide discussie gevoerd over de betekenis en reikwijdte van zijn ideeën en over de, vooral na de belangrijke rede van Kosygin op 27 september 1965, in concreto doorgevoerde maatregelen.

Dat deze ontwikkeling wat de *discussie* aangaat veel breder is dan alleen met de naam Liberman kan worden aangeduid (misschien komt dat door zijn naam die wat makkelijker te onthouden is dan die zijner Russische collega's economen), maar daarentegen wat de *realisatie* van de plannen betreft veel geringer is dan wat „wishful thinking” of krantekoppen ten onzent wel eens doen veronderstellen, ontgaat velen.

Vijftig jaar Sowjet-Unie, vijf jaar discussie, geen betere aanleiding om eens te zien wat er van het nieuwe systeem van economische stimulansen tot dusver is geworden.

Erst een noodzakelijk stukje voorgeschiedenis

Het verlaten van het ministeriële planningsysteem (dit kwam er — kort gezegd — op neer dat voor bepaalde produktgroepen afzonderlijke ministeries werden ingesteld. Deze bezaten eigen afdelingen voor functionele taken als financiering, investeringen, arbeidsvraagstukken e.d., en eigen organisaties voor aankoop en afzet; deze ministeries beheerden en controleerden de bedrijven, die tot de betreffende bedrijfstak behoorden) in 1957 voor het regionale planningsysteem maakte weliswaar een eind aan vele misstanden, inherent aan het ministeriële systeem, maar leidde helaas ook tot nieuwe en vaak veel groter problemen.

In het nieuwe systeem traden regionale raden op, waaraan de grote industriële bedrijven en bouwondernemingen in het betreffende gebied ondergeschikt werden gemaakt. De territoriale hiërarchische lijn verving dus (zij het dan lang niet overal consequent, maar dat is voor ons verhaal verder niet interessant) de ministerieel-industriële hiërarchie, al kregen de regionale economische raden de belangrijkste plantaken natuurlijk van bovenaf door.

Een geweldige „regionalisme” is het gevolg geweest, met autarkie bedrijvende regionale raden die om maar hun plan te kunnen halen er bijv. de voorkeur aan gaven produkten over een afstand van duizend kilometer naar bedrijven binnen het eigen territorium te verzenden en pas in de allerlaatste plaats wilden voldoen aan de orders van bedrijven die weliswaar slechts vijf kilometer van de betreffende toeleverende producent gevestigd waren, maar helaas aan de andere kant van de „grens”.

De vroegere ministeries waren nog in staat binnen hun eigen sector op nationale schaal te calculeren, de regionale economische raden daarentegen konden dit niet. Zij hadden het ook niet nodig zich van de doorwerking van hun plannen op de nationale economie rekenschap te

geven. Als de bruinkoolproduktie in het gebied van Tula veel minder efficiënt en tegen veel hogere kosten geschiedde dan elders in het land, dan behoefde zulks in het geheel geen aansporing te zijn om corrigerend in te grijpen in dit partje arbeidsverdeling. Want Tula had bruinkool nodig en aangezien iedere regio zijn „buitenklanten” op de laatste plaats op het orderlijstje plaatste, vond Tula het, om niet van andere regio's afhankelijk te zijn, veel veiliger zelf de bruinkoolproduktie ter hand te nemen. Overal „empire building” dus en waarom ook niet? Van geen regionale overheid mag worden verwacht dat zij rationele beslissingen neemt, rationeel in die zin dat ze worden afgestemd op de behoeften van een groter gebied, wanneer de produktie- en verkoopbeslissingen niet op directe economische criteria doch op voorschriften en plancijfers zijn gebaseerd.

Hier raken wij aan het economisch probleem in meer algemene termen: voor de realisering van de macro-economische doelstellingen zijn instrumenten gekozen die, in hun „vertaling” naar lagere niveaus, niet alleen onderling vaak tegenstrijdig zijn maar wat belangrijker is, ondanks hun technische detaillering en nauwkeurigheid niet kunnen voorkomen, dat er voor de ondernemer binnen de vervulling van zijn *formele plantaak* ruimte is voor het nastreven van persoonlijke belangen, die tegenstrijdig zijn met de *strekking van het plan*, en dus met de macro-economische doeleinden.

Prestatiemeters

Hoe komt dat? Omdat de Sowjet-manager een terugkoppelingsmechanisme, een „feedback” ontbeert, welke hem de economische (in)efficiency op micro-vlak in de vorm van een materiële sanctie doorgeeft. Zeker, er zijn „incentives” genoeg, kwantitatieve en kwalitatieve, allemaal opgenomen in zijn plantaak en nauwkeurig omschreven. Ze zijn echter nooit nauwkeurig genoeg, kunnen dat ook niet zijn. Want de mate waarin aan de consumentenvoorkeuren wordt voldaan (de belangrijkste „feedback”), welke in de verkoopcijfers en uiteindelijk in de winsten tot uitdrukking komt, was althans tot 1966 niet op adequate wijze in een of andere „incentive” ondergebracht. Als een ondernemer er maar voor zorgde dat de hem voorgeschreven uitvoering van een bepaald produkt in de voorgeschreven hoeveelheid in de betreffende planperiode aan de groothandelsorganisatie werd afgeleverd, dan had hij zijn plantaak volbracht. En of het betreffende produkt nu al dan niet werd verkocht, was zijn zaak niet (d.w.z. op korte termijn; in de long run werd het produktie-assortiment natuurlijk aangepast, echter van bovenaf; de directe „link” tussen consumentenpreferenties en planning op micro-niveau ontbrak).

Werden de prestaties van een schoenenfabriek gemeten in de hoeveelheid verwerkt leer, dan lag — met voorbijzien van alle assortimentspreferenties van het publiek

— het fabriceren van grote maten voor de hand; luidde de prestatiemeter in aantallen gefabriceerde paren, dan was door het produceren van kinderschoenen de norm het makkelijkst haalbaar. Een kostenreductie-index leidde ertoe goedkope materialen te gebruiken en geringe kwaliteit af te leveren. Een prestatiemeter, welke in termen van hoeveelheid gewicht luidde, kon ertoe leiden dat — om nog een extreem voorbeeld te gebruiken — de spijkerfabrikant slechts zesduimers afleverde. *Nove* geeft hiervan vele, vaak kostelijke voorbeelden.

Saboteert de manager aldus slechts om eigen materieel voordeel de intenties van de planners? Toch niet; hij kan vaak niet anders. Stel bijv. dat de nijvere manager van een dameshoedenfabriek van zijn echtgenote te horen krijgt dat zijn produkt niet beantwoordt aan de smaak van haar seksegenoten. Wat moet hij doen; een beter assortiment gaan bieden? Maar als hij aan een voorgeschreven assortimentsindex moet voldoen, wat dan? Of wanneer de laatste ontbreekt, doch hij aan de hand van een kostenprestatiemeter wordt beoordeeld, moet hij dan deze norm in de waagschaal stellen (en daarmee zijn financiële bonus voor de planvervulling of zelfs zijn positie) door het zoeken naar en ontwerpen van betere modellen en kwaliteiten van zijn hoofddekseksels? Bovendien brengt ook de lange en bureaucratische hiërarchische ladder, waarvan de bovenste trede zich in Moskou bevindt, met zich mee dat ook zijn meest onmiddellijke superieur, de trede vlak boven hem dus, bij voorkeur een conventionele planvervulling naar boven rapporteert. Waarom het dan moeilijk doen, als het makkelijk ook kan?

Uiteindelijk een prijsprobleem

Is het vervangen van de verbinding tussen „incentives” en produktiecijfers door één tussen „incentives” enerzijds en verkoop- en/of winstcijfers anderzijds wenselijk? Ja, zie boven. Is het ook mogelijk? Neen, want in het Sowjet-economisch systeem vervullen de prijzen de belangrijke richtinggevende functie die zij ten onzent vervullen, slechts zeer gebrekkig. Zij vormen niet de autonome kracht die allocatie, produktie en consumptie bepaalt. Twee belangrijke prijsfuncties in de U.S.S.R. raken namelijk nogal eens met elkaar in de knoop:

1. *Controlefunctie op macro-niveau.* Hoewel de allocatie der produktiemiddelen veelal in fysieke grootheden is uitgedrukt en voorgeschreven, hebben de planautoriteiten toch waarde-eenheden nodig om gecompliceerde input- en output-doeleinden op één noemer te brengen. Aldus worden fysiek ongelijke en uiteenlopende eenheden arbeid, grondstoffen en andere produktiemiddelen op onderling vergelijkbare basis gebracht en kunnen de planners de bedrijfsresultaten toetsen aan de gestelde normen. Ten einde deze controlefunctie te kunnen uitoefenen geeft men er de voorkeur aan de betreffende prijzen over een langere periode stabiel te houden, waartoe dan gemiddelde kostprijzen per bedrijfstak worden gehanteerd. Deze calculatie bedoelt een „objectieve” norm te verschaffen waarmee de kosten van een individuele onderneming kunnen worden vergeleken, maar waardoor ook — daar de prijzen gedurende geruime tijd onveranderd blijven — kosten- en output-vergelijkingen in de tijd binnen één onderneming mogelijk worden.

2. *Allocatiefunctie op micro-niveau.* Door de planners wordt de ondernemer enige ruimte gelaten waarbinnen hij de allocatie van zijn produktiemiddelen naar eigen inzicht, in die gevallen dus waar het centrale plan hem geen precieze voorschriften dienaangaande verstrekt, kan bestemmen.

B. T. W.

ER is een eerste boekje verschenen, dat een toelichting bevat op de nieuwe wet, die zovelen reeds nu hoofdbreken bezorgt. Wij doelen op wetsontwerp no. 9324, officieel geheten „Wet op de omzetbelasting 1968”, beter bekend als het voorstel tot overgang van het cumulatieve cascadestelsel op het B.T.W.-stelsel. Het bewuste boekje ¹⁾ bevat een algemene toelichting, de tekst van de wet en artikelsgewijze toelichtingen op de wet. Wij voelen ons niet zo erg thuis op het terrein van het belastingrecht, maar het feit dat de auteur directeur van 's Rijks belastingen is, maakt dat wij het met een gerust hart onder de aandacht van de lezers durven brengen. dR

¹⁾ Mr. K. Millenaar: De nieuwe omzetbelasting. Kluwer, Deventer 1967, 140 blz., f. 6,50.

De prijzen beïnvloeden dan zijn keuze uit verschillende alternatieven.

Het zal duidelijk zijn dat deze functies wel eens onderling tegenstrijdig kunnen zijn. De controlefunctie bijv. is het best gediend met onveranderlijke prijzen; voor micro-doeleinden zullen schaarsteprijzen, dus variabele prijzen, het best voldoen:

Zolang de winstberekening evenwel niet is gebaseerd op werkelijke opportunity-cost prijzen (de verwaarlozing van kapitaalrente als kostencomponent is bijv. een bekend euvel) kan geen juiste allocatie op macro- én micro-niveau worden gerealiseerd. Immers, hoewel de prijzen overeenkomstig de economisch-politieke preferenties van de planautoriteiten zodanig (kunnen) worden vastgesteld dat de verwachte vraag en het geplande aanbod aan elkaar gelijk worden, *kunnen deze preferenties zelf niet zijn gebaseerd op, in autonoom bepaalde schaarsteprijzen weerspiegelde, onafhankelijke opportunity-cost berekeningen. Want . . . die schaarsteprijzen zijn weer vastgesteld ingevolge de preferenties van de planautoriteiten!*

Het voorgaande is wel erg in mineur gehouden; wij hebben de zaak dan ook enigszins gesimplificeerd voorgesteld, dit om een duidelijk begrip van de belangrijkste problemen mogelijk te maken. Natuurlijk is het niet zo dat voor de artikelen die de consument refereert zo'n grote „excess demand” bestaat dat voor de winkels lange rijen mensen zijn aan te treffen, die uren geduldig staan te wachten voor ze het begeerde produkt kunnen bemachtigen en dat anderzijds kolossale hoeveelheden ongewenste goederen in pakhuizen staan te verteren en vergaan.

(I.M.)

WARMTE	TECHNIEK
BEUKERS	SCHIEDAM

Het consumentenprobleem in de Sowjet-Unie is — zeker de laatste jaren — van genuanceerder aard; wat blijft is dat de fijne sonde van de *consumentensoevereiniteit*, die zelfs de kleinste preferentievariëaties met geringe vertraging doorgeeft, ontbreekt. Weliswaar is er sprake van *consumentenvrijheid*, doch deze wordt slechts via een omweg — de centrale-planprocedure — en dus aanzienlijk vertraagd aan de ondernemingen doorgegeven.

Evenmin is het zo dat de intenties van de centrale planners overall worden ondermijnd door de belangen op micro-economisch niveau, van management dus. Verre van dat. Het plan- en controle-apparaat verzekert dat in grote lijnen de planinstructies worden opgevolgd en de opgelegde taken worden vervuld, zo ook dat het leeuwedeel van wat wordt voortgebracht ook wel in een of andere behoefte voorziet. Het samenstel van „incentives” dat de ondernemer leidt in zijn keuze uit verschillende alternatieven, werkt echter onvolkomen en kan daardoor tot verkeerde allocatiebeslissingen leiden. *Het plannersprobleem* is dan ook: in hoeverre kan de economische besluitvorming worden gedecentraliseerd zonder dat de centrale-planautoriteiten de beheersing van de economie en de mogelijkheid van economische planning op nationale schaal uit handen geven? Over dit probleem wordt al vele jaren gepraat; de laatste twee, drie jaar wordt er ook wat aan gedaan. Daarover meer in een tweede artikel. DR

Literatuur:

• Alec Nove: *The Soviet Economy*. Allen & Unwin, Londen, herziene druk 1965, 356 blz., geb. 40 sh.

„Inleiding en handboek tegelijkertijd”, schreven wij eerder al eens. Nove's studie vormt inderdaad een diepgravende inleiding tot een onoverzichtelijk onderwerp als de economie van de Sowjet-volkshuishouding, welke van afwijkingen en uitzonderingen op bepaalde regels aan elkaar schijnt te hangen en waarvan het moeilijk is zich een globaal inzicht te verwerven.

Alle aspecten van de Sowjet-economie krijgen de aandacht: planopstelling en -uitvoering, de problemen op ondernemingsniveau, prijsvorming, investeringsplanning, loonstructuur, agrarische problemen, de Russische benadering van internationale-handelsvraagstukken enz.

Nove's boek heeft één nadeel. Doordat het tamelijk institutioneel is opgezet, neigt het vrij snel tot veroudering en niet meer up-to-date zijn, zeker nu de hele zaak de afgelopen twee, drie jaar in een versnelde beweging is geraakt, althans wat de discussie en de hervormingsvoorstellen betreft.

• M. Bornstein en D. R. Fusfeld, eds.: *The Soviet Economy. A Book of Readings*. Irwin Series in Economics. Irwin, Homewood Ill., herziene druk 1966, 389 blz., \$ 6,60.

Deze bundel bevat vijftig deels reeds eerder verschenen artikelen deels capita selecta uit boeken, van Sowjet-experts als bijv. Berliner, Bornstein, Campbell en Nove. Het is door de gevarieerde inhoud een handig vademecum voor degene die geïnformeerd wenst te worden over bepaalde aspecten van de Sowjet-economie.

Het boek bestaat uit vier delen. Deel I onderzoekt drie fundamentele aspecten van de Sowjet-economie: verhandelingen over resp. de planstrategie, de rol van de Marxistische ideologie en de principes van de allocatie. Deel II gaat wat gedetailleerder in op de feitelijke werking van het economisch instrumentarium: achtereenvolgens artikelen over de gecentraliseerde aanbodplanning, het prijzensysteem, het financieel evenwicht, het banksysteem, de „incentives” voor de ondernemingsleiding en het besluitvormingsproces, de arbeidsmarkt, de agrarische politiek, consumptievraagstukken, de inkomensverdeling en de buitenlandse handel. Deel III behandelt meer macro-economische vraagstukken de groei en het nationaal produkt betreffend; het vierde deel ten slotte handelt over de recente problematiek en gaat in op mogelijke toekomstige ontwikkelingen. Dit deel bevat ook twee bijdragen van Liberman.

Slechts zeven van de vijftig artikelen in deze tweede druk stonden ook in de eerste druk (1962) afgedrukt, hetgeen een illustratie mag heten van de zeer levendige en wijd verbreide discussie over alle aspecten rond de economische-hervormingsvoorstellen in de Sowjet-Unie.

1. Inleiding

DE door gezinshuishoudingen uitgeoefende vraag naar consumptiegoederen en de achtergronden ervan zijn van grote betekenis voor volkshuishouding en samenleving. Koyck heeft erop gewezen dat hier in de eerste plaats het belang voor de *gezinshuishoudingen* zelf aan de orde is: de economische activiteit van een samenleving is voor een groot deel gericht op het bevredigen van de behoeften der gezinshuishoudingen. Ook de *ondernemer* is geïnteresseerd bij het gezinsverbruik: voor zijn afzet is, direct of indirect, de consumptieve vraag der gezinnen één der bepalende factoren. De *overheid* ten slotte heeft in velerlei opzichten met de inkomensbesteding der gezinshuishoudingen te maken; het bevorderen van de welvaart der samenleving is een van de belangrijkste doeleinden van het gezag. Nu in welvarende samenlevingen de consumptie in feite het primaat heeft verworven, is kennis omtrent het consumentengedrag van groot belang.

Wanneer het gaat om inzicht in de *gezinsconsumptie* als zodanig zijn als grondslag voor de *indirecte meting* de produktiestatistiek en de handelsstatistiek de aangegeven bronnen. Budgetonderzoekingen leveren *direct* consumptiegegevens op. Ze bieden het voordeel van een soms verregaande detaillering naar artikelen en typen van consumenten (naar inkomens-, beroeps- en leeftijdscategorieën, sociale lagen, gezinsgrootte en geografische gebieden). Budgetonderzoek vertoont echter ook lacunes: zo ontbreken veelal de hoogste inkomenscategorieën en ligt de nadruk op de bestedingen van werknemers; voorts zijn de resultaten niet in alle opzichten representatief.

Genoemde gegevens, die in het algemeen door het C.B.S. worden verzameld en geregistreerd, worden ook gebruikt voor econometrische analyses van het consumentengedrag. Men berekent aldus bijv. bepaalde waarden voor inkomens- en prijselasticiteiten van de vraag en raamt het verbruik in een zekere toekomstige periode. Enerzijds kan men daartoe de uitkomsten van budgetonderzoekingen als uitgangspunt kiezen; men moet dan echter met verschillende beperkingen rekening houden: zo zal het bestedingspatroon van een bepaalde inkomenscategorie nu stellig afwijken van dat van een categorie die bijv. over 10 jaar het betrokken inkomensniveau zal hebben bereikt. Anderzijds kan de tijdreeksanalyse worden toegepast. Ook deze heeft bezwaren: naast een aantal hier niet te noemen technische moeilijkheden is het zo dat betrekkelijk lange en voldoende naar kwaliteit, artikelen en vragers gespecificeerde reeksen doorgaans ontbreken, in alle gevallen treden „verontreinigingen” op door veranderingen in smaak en produktietechnieken en opeenvolgende waarnemingen vertonen doorgaans een positieve autocorrelatie. Dergelijk onderzoek heeft in het algemeen een macrokarakter en -doelstelling en is vaak toegespitst op de vraag in onze volkshuishouding of zeer grove categorieën daarbinnen naar artikel(groep) x. Over de achtergronden van het *koopgedrag* leert het econometrisch onderzoek ons te weinig. Als onderbouw voor het verwerven van inzicht in het consumentengedrag — soms als terreinverkenning voor consumentenonderzoek — is het onmisbaar.

voor consumentenonderzoek

Consumentenonderzoek — het direct enquêteren of interviewen van consumenten — kan verschillende van de hier genoemde lacunes opvullen. In het algemeen worden daarbij geregistreerd economische variabelen (zoals inkomen en bestedingen), kenmerken van de consument (ook wel demografische variabelen genoemd) en — soms — psychologische en sociologische data. Consumentenonderzoek kan een actueel en sterk gedifferentieerd beeld verschaffen van het koopgedrag en inzicht geven in de achtergronden ervan. Dit artikel handelt over het onderzoek naar het consumentengedrag, zoals dat met name van belang is voor ondernemers, (semi-)overheid en organisaties, en in het algemeen in de vorm van het direct enquêteren en interviewen van consumenten wordt uitgevoerd door bureaus voor marktonderzoek en bepaalde niet-commerciële instellingen.

2. Lacunes bij het consumentenonderzoek

Er heeft — ook in Nederland — veel onderzoek bij consumenten plaats. Toch is er in dit verband m.i. nog weinig reden tot tevredenheid:

- a. zeer veel uitkomsten moeten bij overeenkomst uitsluitend ter beschikking van de opdrachtgever blijven, kunnen niet worden gebruikt voor algemene verbreiding en verdieping van inzicht en ontberen de — vaak tot verbetering van het onderzoek bijdragende — kritische beoordeling door buitenstaanders-deskundigen;
- b. er is, gegeven de structuur van de opdrachten, weinig lijn in de keuze der onderwerpen en, mede door de druk waaronder de meeste instellingen voor onderzoek werken, weinig coördinatie van onderzoek en een gebrek aan uniformiteit ten aanzien van de inhoud der gehanteerde begrippen (attitude/houding, impulsaankopen!), de gebruikte meettechnieken en de wijze van steekproeftrekking;
- c. veel consumentenonderzoek is slechts in schijn systematisch in die zin dat het goed past in een duidelijk model.

Naar mijn mening worden door genoemde lacunes belangrijke sommen gelds verspild.

De instellingen voor consumentenonderzoek zelf mag men ter zake van de hier gesignaleerde lacunes niet voetstoots als de „schuldigen” aanduiden: omtrent de verspreiding van de uitkomsten van onderzoek legt de opdrachtgever vaak stringente beperkingen op; gebrek aan tijd belemmert veel coördinatie en uitwisseling van gedachten. Er zijn ook positieve ontwikkelingen: voor het grote terrein der marketing is het Nederlands Instituut voor Marketing tot stand gekomen en Van Tulder heeft in zijn recente oratie onder meer gepleit voor een centraal archief van steekproefadressen.

Over de steekproeftrekking het volgende. Bij consumentenonderzoek wordt vaak gewerkt met als representatief gekwalificeerde steekproeven (bijv. van huishoudens en alleenstaanden), die één keer of meermalen worden ondervraagd. Uiteraard moeten deze steekproeven met zorg worden ontworpen en getrokken. Het is jammer dat in veel verslagen van consumentenonderzoek de statistische verantwoording niet het sterkste onderdeel van

de verslaggeving is. Bij de steekproeftrekking worden vaak gebieden c.q. gemeenten geclustered, gegeven de spreiding van het betrokken korps free-lance enquêteurs en uit andere tijd- en kostenbesparende overwegingen. Dit is statistisch verantwoord op te lossen. Maar het laatste woord is nog niet gesproken over de uit kostenoverwegingen aantrekkelijke, maar bij statistici in een kwade reuk staande methode binnen clusters van gemeenten bepaalde aantallen te ondervragen consumenten naar zekere kenmerken door de enquêteurs te laten selecteren¹⁾. Overigens ben ik van mening dat het consumentenonderzoek meer gevaar loopt door ondeskundige vraagstelling en het inzetten van onvoldoende geschoolde enquêteurs.

Na deze korte kanttekeningen bij enkele lacunes van het consumentenonderzoek wil ik verder aandacht besteden aan punt c. Bij menig gesprek over consumentenonderzoek en de mogelijke achtergronden van consumentengedragingen bleek mij hoe de in deze materie geïnteresseerden meestal „te hooi en te gras” stukjes van dit moeilijk begaanbare en uitgestrekte terrein afbakenen zonder zich voldoende af te vragen hoe het aan te vatten onderzoek past in een totaalbeeld. Hierdoor ontstaat het gevaar dat men bij het onderzoek essentiële onderdelen vergeet en minder relevante onderdelen uitvoert of dat men, ondanks een veelheid van research op een bepaald gebied, het totale patroon juist niet kan openleggen. Paragraaf 3 gaat op dit vraagstuk in.

Vooraf nog dit. Ik zou ervoor willen pleiten dat de bij vraagstudies betrokken econom(etr)isten enerzijds en sociologen/sociaal-psychologen anderzijds wat meer begrip hadden voor, resp. kennis hadden omtrent bepaalde begrippen en meettechnieken van de andere discipline voor zover die dienstig kunnen zijn voor consumentenonderzoek. Nu wordt het ene type onderzoeker nog vaak verweten dat hij te weinig „praktisch” en systematisch te werk gaat en zich bezig houdt met vage kwalitatieve en zeer abstracte uitgangspunten, terwijl het andere type onderzoeker vaak wordt gezien als iemand die algemene reactiewijzen voetstoots voor iedere concrete situatie toepasselijk acht en geneigd is het accent bij consumentenonderzoek te veel te leggen op het ontwerpen van een goede steekproef. Menigmaal kan sociaal-wetenschappelijk consumentenonderzoek zinvol samengaan met economische research, bijv. wanneer men een goede basis wil scheppen voor de planning van een bepaald winkelapparaat en (terecht!) niet wil volstaan met landelijke gegevens omtrent consumptieve bestedingen. Men kan dan de bevindingen van consumentenpeilingen spiegelen aan de gegevens met betrekking tot de huidige (en de te verwachten!) sociaal-economische structuur.

3. Model voor consumentenonderzoek

In deze paragraaf is een poging ondernomen op systematische wijze en enigermate in de vorm van een model,

¹⁾ Een dergelijke „steekproef” is m.i. in de eerste plaats al vertekend door de waarschijnlijke overbezetting van dragers van een bepaald aspect der persoonlijkheid: een min of meer vriendelijke instelling bij de interactie. Welke enquêteur tracht norske personen in de enquête te betrekken?

de belangrijkste factoren die bij het koopproces een rol spelen in hun onderling verband een plaats te geven. De bedoeling hiervan is in de eerste plaats te bevorderen bij consumentenonderzoek, dat nu eenmaal nimmer alle aspecten omtrent een bepaald koopproces kan navorsen, het inzicht in het geheel waarin het onderzoek enigermate penetreert, niet verloren te doen gaan. Zelfs onderzoek van zeer beperkte omvang kan bijzonder zinvol zijn indien men beseft waar en op welke wijze het past in het gehele terrein van studie. Er zijn in de literatuur meer pogingen ondernomen dergelijke modellen en systemen te ontwikkelen, maar geen ervan heeft nog ruime toepassing gevonden. Sommige modellen zijn zelfs voor deskundigen volstrekt onbegrijpelijk en althans veel te ingewikkeld. De meeste echter lenen zich te weinig voor gebruik bij concreet consumentenonderzoek. Ter lezing aanbevolen kunnen worden het model van Andreasen (dat enkele raakvlakken vertoont met het hier beschrevene) en het model van Bell. Wellicht is met het hier weergegeven model weer eens een bescheiden stap verder gezet op de weg naar een bruikbaar schema.

3.1. Ex-post analyses ²⁾.

Object: de verrichte aankopen (naar gelduitgaven, stuks, gewicht enz.) in een recente periode. Problemen: herinneringsfactor, overdrijvingsfactor ³⁾, gebruiksduur duurzame consumptiegoederen, tijdstip van enquêtering (seizoen!).

3.1.1. Aankopen-sec (eenvoudigste en meest gebruikte vorm van consumentenonderzoek; betreft evenwel het einde van het koopproces — zie schema onderaan deze blz.).

3.1.2. Voorgenomen of impulsaankopen.

HOE is het besluit tot de aankoop tot stand gekomen? Impulsief of na overweging? Voor dit laatste zie 3.1.3. Een impulsaankoop wijst op een aankoop die de consument zich niet had voorgenomen en uitsluitend tot stand kwam door confrontatie in een bepaalde winkel met het betrokken artikel. Stern onderscheidt: 1. „pure impulse buying” (een gering percentage der impulsaankopen, dat inderdaad inbreuk maakt op het normale kooppatroon); 2. „reminder impulsive buying” (bij confrontatie met een bepaald artikel herinnert de consument zich dat zijn voorraad ervan uitgeput is of hij herinnert zich een bepaalde informatie daaromtrent); 3. „suggestion impulse buying” (bij confrontatie voor de eerste keer gevoelt de consument toch onmiddellijk een behoefte aan het bezit van het betrokken artikel); 4. „planned impulse buying” (de consument heeft bepaalde aankopen in gedachten, maar wenst tevens aankopen te verrichten afhankelijk van speciale aanbiedingen enz.). Blijkens de uitkomsten van de Consumer Buying Habits Studies van E.I. du Pont de Nemours & Co. nemen in de Amerikaanse supermarkts de impulsaankopen regelmatig toe.

3.1.3. Waarderingsanalyse.

WAAROM is aldus gekocht? Uitgangspunt: de moderne consument gaat (onder invloed van grotere welvaart, betere opleiding, een steeds grotere hoeveelheid artikelen) steeds meer bij de aankoop van bepaalde goederen enigermate afwegen tussen „opbrengsten” en „offers” bij de koop. Downs heeft dit proces kortgeleden toegelicht. In nevenstaand schema heb ik zijn onderscheid in „opbrengsten” (met een economische en sociale dimensie) en „offers” verwerkt.

3.1.4. Structuur van de koopbeslissing (S) — zie ook 3.1.2. en 3.1.3.

<p>S₁ impulsief</p> <p>S_{1.1} zuiver impulsief</p> <p>S_{1.2} met herinneringsfactor</p> <p>S_{1.3} suggestief</p> <p>S_{1.4} met vooraf gecreëerde ruimte</p> <p>S₂ niet-impulsief</p> <p>S_{2.1} zuiver individueel</p> <p>S_{2.1.1} individuele voorafgaande oriëntering bij leverancier(s)</p> <p>S_{2.2} niet-individueel</p> <p>S_{2.2.1} voorafgaand informatief overleg met anderen</p> <p>S_{2.2.2} voorafgaande oriëntering bij leverancier(s)</p>	<p>Andere factoren van belang bij de overweging (S₂ — ze kunnen deels op de achtergrond bij S₁ een rol spelen)</p> <p>(i) 1. houding-structuur (met name veld OE₁ en C_{1.1})</p> <p>2. aspiratieniveau</p> <p>3. sociologische factor (OS₁ plus invloed referentiegroepen)</p> <p>4. huidig besteedbaar inkomen</p> <p>5. verwacht besteedbaar inkomen</p> <p>6. verwachte economische situatie</p>
---	--

<p>S₂ i</p>	<p>v₁ te kopen artikel(en) vastgesteld</p>	<p>→ koopadres tijdens winkelen gekozen; redenen (OE₂, OS₂, 3, C)</p>
<p>v₂ tevens koopadres vastgesteld</p>	<p>→ redenen (OE₂, OS₂, 3, C)</p>	

3.1.5. Opmerking.

De ex-post analyse geeft uiteraard een goed inzicht in het koopgedrag op een recent tijdstip. Ze wordt — met name indien goed kan worden gedifferentieerd (zie codes k) — wel gebruikt voor prognoses. Men gaat dan uit van te verwachten veranderingen in de bevolkingsstructuur en de inkomens en betreft in de analyse de recente bestedings-

²⁾ Niet te verwarren met ex-post consumentengedrag („post sales consumer behavior”); het gedrag van de consument na de aankoop. In de Verenigde Staten wordt na de feestdagen soms 20 pCt. van de daarvoor gekochte goederen wegens vermeende of niet verwachte teleurstellingen (consumer dissonance) terugbezorgd (zie Straits).

³⁾ Ten aanzien van de gekochte hoeveelheden al naar de aard der artikelen, ca. 1, 2 tot 3 à 4.

⁴⁾ Wanneer zal men in Nederland een betere indeling ontwikkelen dan het soms al enkele tientallen jaren onveranderd gebruikte rijtje sociale „klassen” (!)?

WAT (gelduitgaven, stuks, gewicht enz.)

WANNEER (en hoe frequent)

WAAR (incl. reiswijze en -tijd; halen/bezorgen)

koopt WIE →

d.i. ↓

WIE neemt de koopbeslissing en WIE koopt (indien verschillende personen: is er verschil tussen beider wanneer en waar?)

kenmerken

k₁ inkomen

k₂ beroep

k₃ opleiding

k₄ leeftijd

k₅ geslacht

k₆ burgerlijke staat } eenmalig onderzoek

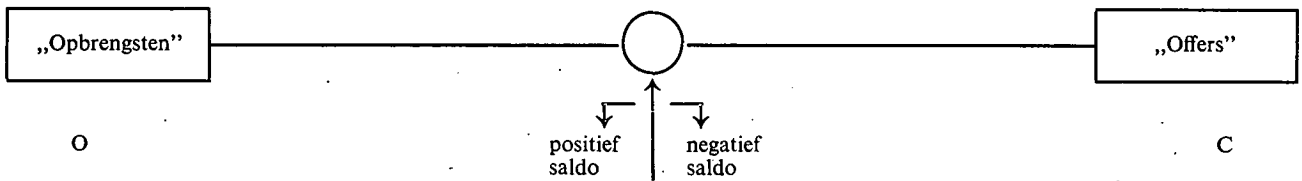
k₇ sociale laag ⁴⁾ } herhaald

k₈ religie

k₉ type woongebied

k₁₀ relatie daarmede

k₁₁ (evt.) gezinssamenstelling en -fase



OE. economische dimensie

OE₁ t.a.v. een bepaald(e) artikel(engroep)

- OE_{1.1} basisnut ^{a)} (Vb.: de invloed van de kwaliteit van een bepaalde stof op de beschutting van de persoon tegen koude; de duurzaamheid)
- OE_{1.2} toegevoegd nut ^{b)} (Vb.: krediet-, reparatie-, service-faciliteiten, geldend voor een bepaald artikel)
- OE_{1.3} betekenis voor het persoonlijk welzijn
- OE_{1.4} gebruiksnuttigheid, waarvan hier slechts te noemen:
 - OE_{1.4.1} tijdsbesparing, c.q. kostenbesparing
 - OE_{1.4.2} gemak

OE₂ t.a.v. verkooppunt, c.q. wijze van verwerven

- OE_{2.1} assortiment (breed/diep, kleuren, maten, exclusiviteit enz.)
- OE_{2.2} wijze van bediening
- OE_{2.3} verkoopwijze
- OE_{2.4} ruimte-aspect verkooppunt
- OE_{2.5} opstellingswijze artikelen
- OE_{2.6} vakkundige voorlichting
- OE_{2.7} aard van de gevoerde artikelen, faciliteiten
 - OE_{2.7.1} merkartikelen
 - OE_{2.7.2} kwaliteitsartikelen
 - OE_{2.7.3} garantie op de artikelen
 - OE_{2.7.4} reparatie/onderhoud
 - OE_{2.7.5} vervangbaarheid artikelen
 - OE_{2.7.6} (levensmiddelen: hygiënisch aspect, verse waar)
 - OE_{2.7.7} zegels
 - OE_{2.7.8} kredietfaciliteiten
- OE_{2.8} halen vs. bezorgen
- OE_{2.9} parkeermogelijkheid
- OE_{2.10} aanwezigheid voetgangersstraat

OS. sociale dimensie

OS₁ t.a.v. een bepaald(e) artikel(engroep)

- OS_{1.1} betekenis voor persoonlijk prestige
- OS_{1.2} betekenis voor de inlijving in bepaalde groeperingen
- OS_{1.3} onderscheidend vermogen ^{c)}

OS₂ t.a.v. verkooppunt c.q. wijze van verwerven

- OS_{2.1} genoegen van het vertoeven in de winkels, sfeer, ongedwongenheid enz.
- OS_{2.2} band met het personeel, contacten
- OS_{2.3} naam/image van de onderneming, band met de onderneming (leverancierstrouw)
- OS_{2.4} prestige ontleend aan relatie met de onderneming
- OS_{2.5} aard van de klantenkring

OS₃ (indien relevant:) t.a.v. de winkelconcentratie waarvan het verkooppunt deel uitmaakt (belangrijk in het kader van het onderzoek binnenstad-winkelcentra in nieuwe woongebieden), in het algemeen de bij OS_{2.1} t/m 2.5 genoemde factoren (OS_{3.1} t/m 3.5)

C₁. geld

- C_{1.1} prijs ^{d)}
- C_{1.2} transportkosten
- C_{1.3} gederfd inkomen

C₂. tijd

- C_{2.1} reistijd (naar verkooppunt, incl. wachttijden, zoeken naar parkeerterrein)
- C_{2.2} winkeltijd

C₃. inspanning

- C_{3.1} primaire inspanning (direct gerelateerd met het winkelen)
- C_{3.2} secundaire inspanning (het sjouwen van de boodschappen, het hangen aan de lus in de bus, evt. de zorg voor meereizende kinderen)

C₄. frustraties

in het algemeen de bij OE₂ genoemde factoren indien deze negatief worden geacht (C_{4.1} t/m 4.10) (Vb.: — zie OE_{2.1} — het gekozen verkooppunt blijkt — in tegenstelling tot de verwachting van de consument — een bepaald artikel niet in het assortiment te voeren; of: — zie OE_{2.9} — frustratie omdat de consument te lang naar een parkeerplaats moet zoeken)

Achtergronden der factoren

De factoren in dit schema worden genoemd op grond van:

1. individuele oordeelvorming;
2. conformeren aan collectieve opvattingen, verwachtingen en wensen in groeperingen waarvan het individu deel uitmaakt of (geen) deel wil uitmaken (referentiegroepen).

a) Door Weinhold-Stünzi „Grundnutzen” genoemd.

b) „Nebennutzen”, zie a.

c) „Zusatznutzen”, zie a.

d) Niet te verwarren met het aanvechtbare begrip „prijsbewustheid”.

patronen van relevante typen consumenten. Het maken van prognoses blijft echter een riskante bezigheid. Feitelijk is hierbij het onder 3.2 aangestipte ex-ante onderzoek onmisbaar. Op de lacunes van het ex-post onderzoek is in de eerste alinea van deze paragraaf al gewezen.

3.2. Ex-ante analyses.

Het gaat hierbij om koopintenties, maar men kan ook het uitgangspunt verdedigen hiertoe het houdings- en motivatie-onderzoek te rekenen, aangezien de bevindingen hiervan het inzicht in het te verwachten koopgedrag vergroten.

3.2.1. Voorgenomen aankopen-sec.

Zie het schema onder 3.1.1. De praktijk van het onderzoek (met name dat uitgevoerd in Michigan onder leiding van G. Katona) heeft bewezen dat de realisatiegraad doorgaans niet hoog is (met uitzondering van automobielen en — enigermate — bepaalde goederen voor de huishouding). Steeds meer baseert men de prognoses (mede) op andere gegevens dan die welke uit directe vraagstelling voortvloeien. De „index of consumer sentiment” overigens heeft geen wezenlijk hogere verklarende waarde voor toekomstige consumptieve bestedingen aan duurzame consumptiegoederen dan inkomensveranderingen in de basisperiode; beide variabelen hebben een prognostische „lead” voor 6 maanden en verklaren de feitelijke ontwikkeling voor ten hoogste ca. 75 pCt. (Bonhoeffer en Strigel).

3.2.2. Waarderingsanalyse. Zie het schema onder 3.1.3.

Het belangrijkste punt is hier het analyseren van een enigermate stabiele instelling ten aanzien van de waardeaspecten die de koop omgeven. Op grond hiervan kunnen binnen bepaalde grenzen toekomstverwachtingen worden geformuleerd. Met behulp van velerlei technieken (o.a. ontwikkeld door Coombs, Guttman, Likert, Osgood, Thurstone e.a.) meet men de houding van de consument (een relatief stabiele dispositie tot evaluatief reageren ten aanzien van een specifiek evaluatiegebied; Van Westendorp) omtrent de in het schema genoemde factoren. Daarbij moeten in de praktijk van het onderzoek dergelijke factoren als evaluatiegebieden elk nog eens worden uiteengelegd in een aantal evaluatiepunten. Het heeft bijv. weinig zin te trachten rechtstreeks de houding ten aanzien van enkele wijzen van bediening te peilen.

Daarnaast is er het motivatie-onderzoek, waarbij het erom gaat te analyseren in welke richting — en tevens met welke intensiteit — de consument wordt bewogen. Clawson heeft overigens naar voren gebracht dat de consument met betrekking tot de aankoop van bepaalde artikelen tot op zekere hoogte wordt beïnvloed door ten minste 600 „motieven”!

Een belangrijk aspect van het hier aangestipte type onderzoek lijkt mij de mogelijkheid de houding ten opzichte van bepaalde mogelijke toekomstige verschijningsvormen van het distributie-apparaat vast te stellen door bijv. de instelling van de consument ten opzichte van de voor enkele hypothetische structuren relevante evaluatie-

punten te meten zonder dat de ondervraagde persoon zich direct over zekere structurele ontwikkelingen van het winkelapparaat moet uitspreken. Men kan daarbij bijv. denken aan de instelling ten opzichte van een distributie-apparaat dat zich geleidelijk zou gaan kenmerken door relatief veel grote vestigingen en relatief weinig kleine verkooppunten. Dergelijk onderzoek lijkt mij voor beleidsinstellingen zeer belangrijk.

4. Het koopproces

Het behandelde model heeft zijn plaats in het koopproces als hiernaast schematisch is weergegeven.

Gaarne spreek ik de hoop uit dat door het hanteren van modellen als het hier weergegevene — hoezeer het ongetwijfeld nog verbetering behoeft — consumenten-onderzoek meer systematisch zal worden opgezet. Belangrijk is in dit verband dat ieder uit te voeren onderzoek logisch past in een totaalbeeld (een consumentenstudie is uiteraard nooit alomvattend, zelfs niet per artikel of naar distributiebranche). Hierdoor zullen de relatieve betekenis en de beperkingen van het onderzoek beter aan het licht treden en kan nauwkeuriger worden vastgesteld op welke wijze later onderzoek op vroegere research kan aansluiten.

Voorhout.

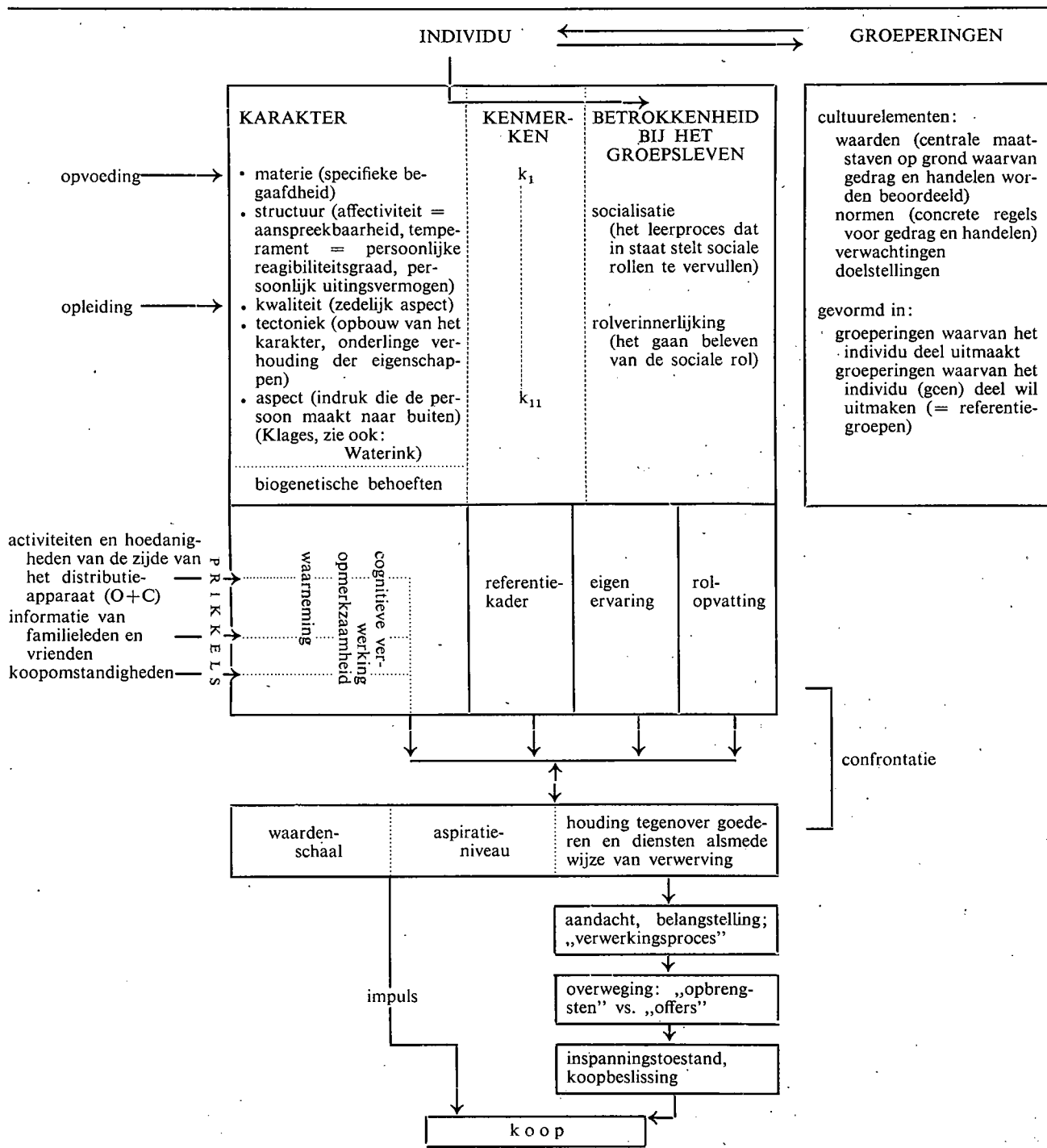
Dr. N. TIEMSTRA.

Belangrijkste geraadpleegde literatuur:

- Adams, F.G.: „Prediction with Consumer Attitudes: The Time Series-Cross Section Paradox”, *Review of Economics and Statistics*, XLVII (november 1965) (4), blz. 367-378.
- Andreasen, A. R.: *New Research in Marketing*, School of Business Administration, University of California, 1965.
- Bell, M. L.: *Marketing, Concepts and Strategy*, 1966.
- Bonhoeffer, F. O. en W. H. Strigel: *Amerikanische Unternehmer- und Verbraucherbefragungen*, 1966.
- Clawson, C. J.: *The Coming Breakthrough in Motivation Research, Readings in Marketing*. Cincinnati 1962, geciteerd in: *New Research in Marketing*, University of California, 1965.
- Dichter, E.: *Handbook of Consumer Motivations*, 1964.
- Downs, A.: „Theory of Consumer Efficiency”, *Journal of Retailing*, vol. XXXVII, no. 1.
- Hartley, E. L. & R. E. Hartley: *Fundamentals of Social Psychology*, 1952.
- Katona, G.: *De invloed van de consument* (vert. H. J. ten Houten), 1964.
- Koyck, L. M.: „Consumentengedrag — theorie en empirisch onderzoek”, in: *Verbruik en sparen in theorie en praktijk*, 1956.
- Krech, D. & R. S. Crutchfield: *Theory and Problems of Social Psychology*, 1948.
- Meulenberg, M. T. G.: „Consumentenonderzoek; doel en methode”, *E.-S.B.*, 21 december 1966 (2573), blz. 1309-1314.
- Newcomb, Th. M., R. Turner & Ph. E. Converse: *Social Psychology*, 1965.
- Schreiber, K.: *Kaufverhalten der Verbraucher*, 1965.
- Steiner, I. & M. Fischbein: *Current Studies in Social Psychology*, 1965.
- Stern, H.: „The Significance of Impulse Buying Today”, *Journal of Marketing*, 26, april 1962 (2), blz. 59-62.
- Straits, B. C.: „The Pursuit of the Dissonant Consumer”, *Journal of Marketing*, 28, July 1964 (3), blz. 62-66.
- Tulder, J. J. M. van: *Enquêteren in Nederland*. Oratie R.U. Leiden, 11 november 1966.
- Waterink, J.: *Ons Zielevelen*, 1946.

(I.M.)

De voordelen van aandelenbezit met beperking van risico: aandelen



Weinhold-Stünzi, H.: *Kaufmotive und Kaufgewohnheiten im Jahre 1975*. Preadvies Eerste Ledenvergadering Vereniging voor Distributie-Economie (VEDIS) dd. 9 januari 1965, Scheveningen.
 Westendorp, P. H. van: „Wat is attitude-meting?”, *Tijdschrift voor Marketing* 1, mei 1967, blz. 114-120.

Voorts: een aantal uitkomsten van consumentenonderzoeken. Ten dele zijn ze geciteerd in de volgende publikaties van de auteur: *Consument en zelfstandige ondernemer*, 's-Gravenhage 1966, en: *Functies en functieveranderingen van stadskernen*, 's-Gravenhage 1966 (beide uitgegeven door het E.I.M.).

(I.M.)

VEREENIGD BEZIT VAN 1894

De bronheffing op interesten

Enige beschouwingen over de voorstellen op 20 december 1966 gedaan door de Franse Minister van Financiën in de Raad van Ministers van de E.E.G.

DE totstandkoming van een gemeenschappelijke markt impliceert het vrije verkeer van personen, diensten, goederen en kapitaal. Ideëel gezien zou in de toekomst de kostprijs van de producenten in de Gemeenschap nog slechts moeten afhangen van de werkelijke economische factoren en niet meer van kunstmatige voor- of nadelen die voortkomen uit de grote verschillen in de nationale wetgevingen. In dit verband staat sinds enige tijd de harmonisatie van de nationale belastingwetten in het middelpunt der belangstelling. Het is zelfs niet bij woorden gebleven, want de zes landen der Gemeenschap hebben immers het principe van de belasting naar de toegevoegde waarde (B.T.W.) aanvaard, met voorbehoud van een zekere vrijheid wat betreft de tarieven en vrijstellingen.

Op 20 december 1966 heeft Minister Debré zijn opvattingen betreffende de totstandkoming van een Europese kapitaalmarkt uiteengezet en hij heeft de Zes gevraagd de nodige maatregelen te treffen ter voorkoming van distorsies in het kapitaalverkeer. Een van de door Minister Debré belichte punten is het feit dat de bronheffing op dividend en op interest binnen de Gemeenschap sterk verschilt van land tot land. In Nederland bijvoorbeeld is de interest op obligaties aan geen enkele bronheffing onderworpen. Hetzelfde geldt voor het Groothertogdom Luxemburg, voor zover de obligaties zijn uitgegeven door een holdingmaatschappij en zij bovendien beantwoorden aan bepaalde beperkende criteria. Minister Debré vraagt deze landen de bronheffing in te voeren.

Voor bronheffing op interest werd als minimum 10 pCt. genoemd voor ingezetenen van de Gemeenschap. Ingezetenen van derde landen zouden 25 pCt. moeten betalen over aan hen betaalde interest, terwijl de bronheffing eveneens 25 pCt. zou moeten bedragen in gevallen dat er twijfel bestaat of de interest onderworpen is aan de persoonlijke inkomstenbelasting.

In de vergadering van 3 juli 1967 scheen Minister Debré er zeer sterk op aan te dringen dat dergelijke voorheffingen overal zouden worden toegepast vanaf 1 juli 1968.

Het doel van dit artikel is stil te staan bij enkele vragen die het verzoek van Minister Debré opwerpt. In de eerste plaats zullen wij de kwestie van de bronheffing op interesten van obligaties bekijken. De bronheffing op dividend laten wij buiten beschouwing.

Hoeveel bedraagt de fraude?

Het ligt voor de hand dat duidelijke verschillen in de tarieven van een bronheffing, en zelfs het niet bestaan van een bronheffing, invloed kunnen hebben op het kapitaalverkeer.

Degenen die hun inkomen niet geheel opgeven, hebben er vanzelfsprekend belang bij obligaties te kopen welke niet belast worden met een bronheffing.

Voor zover een dergelijke bronheffing het karakter heeft van een vóórheffing op de belasting over het totale inkomen, kan het niveau van de heffing, en respectievelijk het ontbreken daarvan, nauwelijks een druk uitoefenen op de beslissing van de eerlijke belastingplichtigen die worden belast over hun totale inkomen.

Het is dientengevolge interessant om vast te stellen waar het hier om gaat: de omvang van de fraude die op dit punt mogelijk is, te schatten. De mogelijkheid tot het plegen van fraude schijnt namelijk één van de voornaamste oorzaken van distorsies te zijn waarover Frankrijk zich ongerust maakt.

In 1966 is er volgens statistische gegevens van de Fédération Bancaire de la Communauté Economique Européenne voor \$ 1.968,8 mln. aan publieke leningen uitgegeven. Volgens dezelfde gegevens is de Gemeenschap bij deze uitgaven betrokken geweest voor een bedrag van \$ 232,6 mln.

In bankkringen meent men dat de geldgevers van in de Gemeenschap uitgegeven leningen voor meer dan 75 pCt. buiten de E.E.G.-landen wonen. Wat de inwoners van de E.E.G. betreft, kan men stellen dat hoogstens de helft van de geldgevers bestaat uit fysieke personen die dus verondersteld zouden kunnen worden eventueel belastingfraude te plegen. Uitgaande van een interest van 7 pCt. en een heffing van 25 pCt., komt men op een bedrag van $\$ 232.600.000 \times 0,25 \times 0,50 \times 0,07 \times 0,25$, ofwel een totale heffing van iets meer dan \$ 500.000, wat de belastingfraude voorstelt welke mogelijk zou zijn over de in 1966 uitgegeven leningen, verondersteld natuurlijk dat er geen enkele bronheffing is en dat alle geldgevers met een werkelijk roerende solidariteit nalaten hun interest aan te geven bij de Belastingdienst.

Bij dit bedrag dat ons een maximale schatting lijkt te zijn, is Frankrijk slechts voor een gedeelte betrokken, laten we aannemen voor een kwart, dus voor weer \$ 125.000 of ongeveer F. fr. 0,5 mln. In de jaren tot 1967 is er via Europa voor \$ 2.407 mln. aan beleggingen geweest. Het fiscaal belang dat Minister Debré heeft, is $\$(2.407 : 2.000) \times 125.000 = \$ 150.000$.

Hoewel wij toegeven dat dit een globale berekening is, geloven wij toch dat het probleem van de mogelijke belastingontduiking door onttrekking van kapitaal tot zijn ware proporties, die voor Frankrijk zeer klein zijn, is teruggebracht. Men kan zich dus afvragen of het sop de kool waard is.

Controle-apparaat en belastingmoraal

Fiscaal-technisch gezien is de tendens terecht het cedulaire systeem waarwel te zeggen om over te gaan op de belasting van de totale inkomsten respectievelijk het totale vermogen van de belastingplichtige. Deze belastingheffing op het totale inkomen en eventueel op het vermogen bestaat sinds lang in Duitsland, Nederland en Luxemburg. Ook Frankrijk en België hebben in de afgelopen jaren dit principe aanvaard en alleen Italië blijft op dit punt achter.

De belastingheffing op het totale inkomen heeft in Duitsland, Nederland en Luxemburg geleid tot een doeltreffende controle op belastingontduiking. Deze controle bestaat uit het regelmatig vergelijken van de ontwikkeling van het vermogen van de belastingplichtige met het vermogen dat zij theoretisch zouden kunnen bezitten op grond van de door hen aangegeven inkomsten, waarbij rekening gehouden wordt met hun privé-uitgaven. Deze systemati-

sche controle, waarbij de belastingplichtige dus geregeld en nauwkeurig zijn vermogen moet aangeven, bestaat noch in Frankrijk, noch in België, noch in Italië. Wij kunnen ons niet aan de indruk onttrekken dat Minister Debré nu van zijn partnerlanden de invoering van fiscale maatregelen vraagt die in werkelijkheid bedoeld zijn om de leemte in de gebrekkige fiscale controle van zijn land te vullen.

De invoering van deze maatregelen kan echter, zoals hierboven is aangetoond, in Frankrijk slechts een mogelijke fraude van zeer beperkte omvang verhinderen, terwijl andere, veel belangrijker ontduikingen zouden blijven bestaan. Deze ontduikingen zouden echter alle effectief kunnen worden bestreden door interne controlemaatregelen.

Volgens ons moet Frankrijk duidelijk maken wat de bedoeling is van Minister Debré's voorstellen. Wenst men gelijkheid in bronheffing om een grotere gelijkheid in de renteniveaus te bevorderen? Wenst men nieuwe bronheffingen en gelijke heffingen opdat de industriëlen in de Gemeenschap met het oog op hun investeringen op gelijke wijze vreemd kapitaal kunnen aantrekken? Of is het in de eerste plaats de bedoeling de hulp van de partnerlanden te verkrijgen bij het bestrijden van fraude op fiscaal gebied in eigen land? Zou dit laatste het geval zijn, dan kan men toch stellen dat het weinig elegant is voor landen waar de fiscale wetgeving ter bestrijding van fraude en de fiscale controle nog zo slecht zijn, een beroep te doen op wetswijziging van de partnerlanden, zolang men niet zelf al die interne maatregelen heeft genomen ter bestrijding van belangrijke fiscale ontduikingen.

Wij hebben de indruk dat Frankrijk, België en Italië in hun wetgeving niet voldoende aandacht hebben besteed aan de controlemogelijkheden en dat het controle-apparaat waarover de administratie beschikt zeer onvoldoende is. De eerlijke burger die geneigd zou zijn zijn verplichtingen jegens de Staat na te komen, wordt van zijn goede voornemens afgebracht door het feit dat ten gevolge van de inefficiënte controle de grote massa onvoldoende betaalt. De belastingmoraal in een land kan sterk worden verbeterd indien bij de belastingplichtige de overtuiging bestaat dat dankzij een goede wetgeving en een sterk controle-apparaat zijn medeburgers hun fiscale verplichtingen nakomen.

Nadelen van het Franse voorstel

Als de veralgemening van de bronheffing voor Frankrijk dus een beperkt voordeel op zou leveren, moeten wij nu de nadelen van de voorgestelde maatregel bestuderen. Het zijn er vele:

a. Het zou voor de geldgevers buiten de E.E.G.-landen — en dat zijn, zoals wij gezien hebben, de belangrijkste — minder aantrekkelijk worden leningen uit te schrijven, omdat voor hen de bronheffing geen voorheffing is maar integendeel het karakter heeft van een cedulaire belasting. Als de door Minister Debré voorgestelde maatregel zou worden ingevoerd, zouden de gevolgen voor de schatkist en het economisch leven van de partnerlanden rampzalig

zijn. Een dergelijke maatregel zou een aanzienlijke teruggang van het toegevloede kapitaal, en zelfs kapitaalvlucht, ten gevolge hebben. Daardoor zou de koers van de effecten dalen wat het vertrouwen der effectenhouders zou schokken en de Europese kapitaalmarkt ernstig zou kunnen schaden.

b. Tegelijkertijd zou de rentevoet aanzienlijk stijgen. De ondernemers zouden hun investeringen beperken en de schatkist zou de grootste moeite hebben met de financiering van zijn behoeften aan buitengewoon kapitaal op de markt.

c. In ieder geval zou de invoering van een bronheffing als door Minister Debré is voorgesteld, de ontwikkeling van de conjunctuur betreffende alle inkomsten uit roerende goederen in de Gemeenschap belemmeren. Deze nadelen wegen volstrekt niet op tegen de fiscale voordelen die Minister Debré schijnt te verwachten van deze bronheffing.

Het is mogelijk, en het initiatief van Minister Debré wijst in die richting, dat de Franse economie weinig behoefte heeft aan vreemd kapitaal. Het is echter geheel anders gesteld met andere partnerlanden, zoals bijvoorbeeld Nederland, waar grote internationale concerns gevestigd zijn, en dat zich op de gehele wereldmarkt van de nodige geldmiddelen moet kunnen voorzien. Het zou een onverantwoorde daad zijn om het Nederlandse bedrijfsleven af te scheiden van de wereldgeldmarkt. Duitsland is op dit punt een sprekend voorbeeld.

De rampzalige gevolgen die wij uiteen hebben gezet, zijn geen theoretische beschouwingen, maar zijn in de praktijk bewezen door de invoering van de couponbelasting in Duitsland. Toen in mei 1964 in Duitsland de invoering van de couponbelasting werd aangekondigd (op monetaire en conjunctuur-politieke gronden met het doel de conjunctuurontwikkeling te beperken), was alleen deze aankondiging al voldoende om de kapitaalbreng van ongeveer DM 2,5 mrd. in de 15 voorafgaande maanden om te laten slaan in een kapitaalvlucht van DM 700 mln. in de daarop volgende 15 maanden. Dat betekent dat door het buitenland meer dan DM 3 mrd. is teruggetrokken. De koersdaling bedroeg al heel spoedig ongeveer 11-12 pCt. voor effecten en de rentevoet steeg met ongeveer 1,5 pCt. Daarna verscherpte de situatie zich nog, toen de kapitaalmarkt niet in staat bleek te voldoen aan de kapitaalbehoeften van de schatkist en het bedrijfsleven; het renteniveau steeg tot 9 pCt., zodat een totale stijging van de rentevoet van 3 pCt. werd bereikt. Het is waar dat deze laatste stijging grotendeels het gevolg was van andere beperkende maatregelen. De treurige economische gevolgen van de couponbelasting in Duitsland hebben er zelfs toe geleid dat de S.P.D., een partij die men toch niet kan verdenken van overdreven kapitalistische sympathieën, bij de Bundestag een motie heeft ingediend waarin wordt aangedrongen op afschaffing van deze belasting.

De gevolgen van de door Minister Debré voorgestelde

(I.M.)

§ N.V. SLAVENBURG'S BANK §

bronheffing zouden nog rampzaliger zijn dan die van de couponbelasting in Duitsland. De couponbelasting werd immers alleen toegepast op bepaalde waardepapieren (publieke leningen en bedrijfsobligaties van Duitse emittenten met vele uitzonderingen), terwijl Minister Debré elk inkomen uit roerend kapitaal uit welke bron ook aan de bronheffing wil onderwerpen. Op dit moment, gezien de huidige fase van de conjunctuur, zou de positieve ontwikkeling van het economisch leven in de E.E.G. die zich aftekent, gevaar lopen afgeremd te worden, terwijl de concurrentiepositie van de E.E.G. ten opzichte van de Verenigde Staten zwakker zou kunnen worden.

d. Het voorgestelde systeem ontmoedigt daarbij ook de kleine spaarder, voor wie het moeilijk is te weten welke formaliteiten nodig zijn om de heffing te laten gelden als voorheffing op de algemene inkomstenbelasting. Het is waar dat de kleine spaarder een klein aandeel heeft in het verlenen van geldleningen en dat zijn belang hier niet zwaar zal wegen.

e. Er bestaan ten slotte zoveel fiscale verschillen tussen de zes E.E.G.-landen, zowel wat betreft de aard van hun wetgevingen als de belastingtarieven en de praktische controle op de aangiften, waarbij dan nog verschillen in sociale wetgeving komen, dat de voorgestelde maatregel beslist geenszins de voornaamste oorzaken van distorsies binnen de E.E.G. weg kan nemen.

Er is een alternatief

In het licht van deze argumenten en de beperkte omvang van de fiscale fraude waarom het gaat, moet men zich afvragen of het niet beter is de bronheffing op obligaties in alle E.E.G.-landen af te schaffen, waardoor deze op voet van gelijkheid komen, zodat de wens van Minister Debré in vervulling gaat.

De besparingen die hierdoor op de kosten van boekhouding alleen al door de banken gemaakt zouden worden, zijn ongetwijfeld aanzienlijk. Bij invoering van deze maatregel hoort vanzelfsprekend het opbouwen van een doeltreffend controlesysteem op de belastingaangiften van de inkomens van fysieke personen. Deze controle is echter absoluut een vereiste, wil men komen tot een bevredigende fiscale rechtvaardigheid voor de belastingplichtigen van een land, een gemeenschap. Ontbreekt een systeem van gelijke, rechtvaardige fiscale behandeling, dan blijft elke vergelijking van belastingtarieven voor fysieke personen van verschillende landen een volkomen theoretische zaak.

Concluderend stellen wij dat de door Minister Debré gedane voorstellen een weinig elegant karakter hebben, dat de nagestreefde gevolgen weinig doeltreffend zullen zijn, maar hun werkelijke consequenties rampzalig:

- zij zijn weinig elegant omdat daardoor de andere landen worden opgescheept met een probleem dat in de eerste plaats een interne Franse kwestie is betreffende de fiscale controle;
- zij zijn weinig doeltreffend, gezien de beperkte omvang van de mogelijke fraude;
- zij zijn rampzalig door de geschetste economische gevolgen.

De partnerlanden van Frankrijk moeten zich verzetten tegen de verplichte algemene toepassing van een bronheffing op de interest op obligaties.

Frankfurt am Main.
Amsterdam.
Luxemburg.

Dr. W. SCHÜRMANN.
M. A. WISSELINK.
G. KIOES.

Surinaamse

DE deze dagen gepubliceerde in- en uitvoerstatistiek van Suriname over het jaar 1966 toont duidelijk het grote belang van de aan het Brokopondo-plan verbonden industriële werken, die in 1965 in productie kwamen en waarvan de eerste jaarresultaten in 1966 volledig in de uitvoercijfers tot hun recht kwamen.

Na vele jaren van stijgende invoeroverschotten, die door de bouw van de aluminiumfabriek in 1965 zelfs tot bijna Sf. 69 mln. opliepen, vertoonde het eerste halfjaar van 1966 slechts een tekort van Sf. 3,7 mln. op de handelsbalans, welk bedrag aan het eind van dat jaar was teruggelopen tot Sf. 2,7 mln. Dit betekent dat in het tweede halfjaar van 1966 een overschot van Sf. 1 mln. werd bereikt.

	1964 a)	1965 a)	1966
Invoer, totaal in Sf. 1.000, c.i.f. . . .	152.075	179.504	169.242
Uitvoer, in Sf. 1.000 f.o.b.:			
bauxiet	72.665	80.609	90.933
aluinaarde	0	6.216	31.603
blok-aluminium	1	904	19.215
agrarische produkten	6.419	11.684	13.655
triplex en spaanplaten	6.303	5.622	5.183
overige uitvoer	3.431	3.940	4.319
subtotaal	88.819	108.975	164.908
Wederuitvoer	1.308	1.754	1.669
totaal	90.127	110.729	166.577
Tekort op handelsbalans	61.948	68.775	2.665

a) Verbeterde cijfers, volgens *Suriname in Cijfers*, no. 45, april 1967.

Ook de agrarische export, die zich in het eerste halfjaar van 1966 nauwelijks wist te handhaven op het peil van 1965, ontwikkelde zich met uitzondering van cacao in het tweede halfjaar boven verwachting gunstig. Hier volgen enkele van de belangrijkste uitvoerprodukten.

In Sf. 1.000, c.i.f.	1964	1965	1966
Rijst	3.201	4.860	5.198
Garnalen	1.670	2.385	2.560
Bananen (vers-eetbaar)	177	1.073	1.298
Suiker	353	1.973	2.124
Sinaasappelen	223	450	533
Grapefruits	260	318	391
Koffie	216	294	401
Cacao	187	213	154

De tariefpolitiek van de Verenigde Staten blijkt nog steeds een rem te zijn voor de uitvoer van triplex, spaanplaten en andere houtprodukten. De uitvoer van „overige produkten” stijgt dermate langzaam, dat het belang hiervan voor de handelsbalans procentueel steeds geringer wordt.

Er zullen zeker theoretici zijn, die grote bezwaren hebben tegen de steeds geprononceerder monocultuur van Suriname. Van 1965 tot 1966 steeg het aandeel van bauxiet, aluinaarde en aluminium van 80 tot 86 pCt. van de totale export. Op de lange duur kan een dergelijke eenzijdigheid gevaren met zich brengen, maar wij leven nu in 1967 en niet in 2000 en de zo noodzakelijke welvaartsverbetering dank zij deze natuurlijke hulpbron is voor het heden van uitermate groot belang.

kanttekeningen

Of deze verbeterde situatie reeds in 1967 een verbetering op de arbeidsmarkt heeft veroorzaakt, kan bij gebrek aan goede cijfers niet worden vastgesteld. Wel was het vertrek-saldo van Surinamers uit het land in het eerste kwartaal belangrijk lager dan in 1966, doch dat kan ook een gevolg zijn van de berichten uit Nederland, het belangrijkste bestemmingsland, over de teruglopende werkgelegenheid. Hoewel in de jaarstatistiek van het reizigersverkeer tamelijk veel telfouten voorkomen, kan de hier volgende tabel een bruikbaar beeld vormen:

Nationaliteit	Vertreksaldo (aantallen personen)		
	1965	1966	1e kw. 1967
Surinamers	3.754	7.264	1.383
Nederlanders	1.076	1.280	383
Britten en Amerikanen	1.047	1.189	3
Overigen	814	2.458	(57)
Totaal vertreksaldo	6.691	12.191	1.712

Het is echter te wensen, dat de verbeterde economische situatie blijvend meer werkgelegenheid zal teweegbrengen, waardoor een massale emigratie ten einde komt. In 1966 kon inderdaad van een massale emigratie worden gesproken, daar ruim 12.000 personen meer dan 3 pCt. van de bevolking uitmaken. Overigens moet nog een opmerking worden gemaakt over het in deze statistiek gemaakte onderscheid tussen Nederlanders en Surinamers. Onder het hoofd „Nederlanders” zullen vermoedelijk een aantal Surinamers (eveneens met Nederlands paspoort) zijn opgenomen, daar het volgens de statistiek opgegeven totale vertreksaldo zou betekenen, dat sedert begin 1963 5.070 Nederlanders meer zouden zijn vertrokken dan aangekomen, hetgeen zou betekenen dat er nog slechts enkelen van de in 1960 aanwezige Nederlanders in Suriname over zouden zijn. En dat komt niet overeen met de feiten.

De verbetering van de werkgelegenheid zal de belangrijkste doelstelling dienen te blijven van het nieuwe vijf-jarenplan. In september werd tussen de Nederlandse en de Surinaamse regeringen een overeenkomst gesloten. Na aanvaarding van het wetsontwerp inzake deze nieuwe hulpverlening door de Staten-Generaal zal de Surinaamse regering een aantal projecten ter financiering voorleggen. In de toelichting op de Nederlandse begroting staat hierover het volgende: „De Regering is van mening, voor wat Suriname betreft, dat in het huidige stadium hoofdzakelijk produktieve en blijvend arbeidsintensieve werken in aanmerking moeten komen voor de financiële steun van Nederland, hetgeen betekent dat de ontwikkelingsperiode, waarin werken van infrastructuur aard de hoogste prioriteit bij de verdeling van de beschikbaar gestelde middelen opeisten, voorbij is”. Hierbij dient bovendien rekening te worden gehouden met het feit, dat Suriname thans reeds tot de grootste ontvangers van buitenlandse economische hulp behoort. Samen met Israël staat het op eenzame hoogte aan de top van de lijst van landen, die ontwikkelingshulp in 1965 ontvingen, met U.S. \$ 54,3 (Israël U.S. \$ 58,8) per hoofd van de bevolking¹⁾. En Israël kan nauwelijks meer een onderontwikkeld land worden genoemd.

Wanneer de aanvullende waterkrachtwerken additioneel goedkope energie leveren en daarvan een economisch gebruik wordt gemaakt, dan kan — in ieder geval in de eerstkomende twintig jaar — zeker een nieuw produkt worden gevonden, dat goedkoop aan het buitenland kan worden geleverd. Hierbij wordt in het bijzonder gedacht aan de afzetmarkt in de E.E.G., waarmee Suriname geassocieerd is.

Het havenverkeer vertoonde in het eerste kwartaal een redelijke toename ten opzichte van het eerste kwartaal van 1966. Begrijpelijkwijz was deze niet evenredig aan de exporttoename, daar deze vooral in waarde steeg en minder in volume. Het schoenerverkeer met Brazilië verminderde opnieuw. De winstmogelijkheden van deze doorvoerhandel (door velen smokkelhandel genoemd) blijken derhalve te verminderen.

Binnengevaren schepen	1e kw. 1966		1e kw. 1967	
	aantal	1.000 BRT	aantal	1.000 BRT
Totaal	430	1.572	472	1.583
w.v. Nederlandse vlag	68	257	67	285
Surinaamse vlag	104	33	110	29
Liberiaanse vlag	97	726	76	590
Noorse vlag	42	241	47	344
Britse vlag	35	84	25	98
Braziliaanse vlag	29	16	40	2

Het Brokopondo-stuwmeer bereikte op 16 augustus voor het eerst een hoogte van 43 meter boven Surinaams peil, waarbij de inhoud van het meer wordt geschat op 6,5 mrd. m³ of wel de helft van de optimale inhoud. Deze zal worden bereikt bij een hoogte van 46,5 meter boven Surinaams peil. Ten gevolge van de geringe regens in de afgelopen jaren liep het meer niet sneller vol. Het bereiken van de 43-meterstand werd door de Suralco officieel aan de regering medegedeeld, aangezien hiermede de looptijd ingaat van de terugbetaling van de renteloze lening à Sf. 12 mln., welke destijds door Suralco aan het Land werd verstrekt. Ook ging hiermede het beheer, met de daaraan verbonden onderhoudskosten, van de weg van Paranam naar Afobaka over naar het Land. Overigens laat de huidige waterstand nog niet toe dat meer dan twee van de gebouwde zes turbines tegelijk in bedrijf zijn. In afwachting echter van de vergroting van de stroomopwekking wordt reeds begonnen met een uitbreiding van de aluinaardefabriek. De Billiton-groep zal haar aandeel in de Suralco aluminium-fabriek vergroten van Sf. 40 mln. tot Sf. 120 mln.

De verwerking van bauxiet tot aluinaarde en blok-aluminium geeft in de eerste helft van het jaar een belangrijke verschuiving in de export te zien:

Uitvoer eerste halfjaar	1966	1967
Bauxiet	2.287.000 ton	1.857.000 ton
Aluinaarde	187.000 ton	329.000 ton
Blok-aluminium	9.700 ton	15.300 ton

¹⁾ *The Economist* van 26 augustus 1967, blz. 737.

De waardeinstijging van het totaal zal tussen de Sf. 10 mln. en Sf. 20 mln. liggen. Ook in andere sectoren is een uitbreiding van de bedrijvigheid waar te nemen. De Surinam American Industries Ltd. (SAIL) vergroot haar vriescapaciteit, hetgeen zowel de werkgelegenheid als de garnalenexport ten goede komt. De International Telephone and Telegraph Company (ITT) heeft een assemblagebedrijf bij Paramaribo gevestigd, waar 225 telefoontoestellen per dag worden geassembleerd. De eerste 10.000 stuks waren bestemd voor Suriname zelf en thans wordt met export een-aanvang gemaakt. De Surinaamse Dok- en Scheepsbouw Maatschappij, behorende tot de C.H.M.-groep, heeft een tweede dok in gebruik genomen. N.V. Bruynzeel Suriname Houtmaatschappij heeft sedert 1966 Sf. 2 mln. geïnvesteerd in een nieuwe schaverij en aan modernisering van het bedrijf. De Cartonagefabriek St. Regis Suriname N.V. plaatste in het binnenland een aandelenmissie van Sf. 82.500 ter uitbreiding van het bedrijf, welke ruim werd overtekend.

Voor de N.V. Consolidated Industries Corporation is nabij Paramaribo een zeepoederfabriek in aanbouw. De capaciteit zal aanvankelijk ongeveer 2.000 kg per dag bedragen. De Surinaamse regering heeft in Rotterdam een voorlopige overeenkomst getekend met de Koninklijke Shell-groep inzake de verlening van een concessie voor de winning van aardolie op een gedeelte van de kustvlakte. De Handels Vereniging Amsterdam (HVA) zal in overleg met het Land een areaal van 1.200 ha beplanten met oliepalmen. Het gemeenschappelijk te financieren project zal bijna Sf. 7 mln. gaan kosten. De in de toekomst verwachte jaarproductie zal 5.000 ton bedragen. Er zullen 350 werkrachten nodig zijn. Een slachtveebedrijf uit Guayana

heeft vergunning gekregen op 5.000 ha in de Sipaliwini Savanne eveneens een slachtveebedrijf uit te oefenen.

SEDERT de vorige Surinaamse kanttekeningen ²⁾ werden van het Algemeen Bureau voor de Statistiek in Suriname geen financiële en monetaire statistieken ontvangen. In de laatst verschenen conjunctuurtest, over het derde kwartaal 1966, werden ditmaal vrijwel uitsluitend binnenlandse kredietmutaties behandeld. Vergelijkingstaxaties van producenten werden ditmaal niet vermeld.

Het prijsniveau bewoog zich in opgaande lijn:

Indexcijfers detailhandelsprijzen te Paramaribo
(1953 = 100)

Prijzen van goederen van	Eerste kwartaal		
	1965	1966	1967
Surinaamse oorsprong	142	150	176
Buitenlandse oorsprong	112	118	122
Totaal	128	135	152

De verkiezingen van maart van dit jaar betekenden het einde van de jarenlange samenwerking tussen de Creoolse N.P.S. en de Hindostaanse V.H.P. De N.P.S. vormde een nieuwe coalitie met de Actiegroep en de Surinaamse Democratische Partij, waaruit op 16 mei het Tweede Kabinet Pengel resulteerde.

¹⁾s-Gravenhage.

G. C. A. MULDER, B.Sc., Ps.D.

²⁾ Gepubliceerd in *E.-S.B.* van 29 maart 1967.

Boekbesprekingen

Dr. L. Berekoven: Grundlagen der Vermietung mobiler Güter, Vermieten und Mieten als betriebswirtschaftliches Problem. Verlag W. Girardet, Essen 1967, 287 blz., f. 37,25.

IN hoeverre kan verhuur een rol in de afzet vervullen naast de verkoop? Vanuit deze marketing-vraagstelling wordt hier de verhuur bezien vanuit het gezichtspunt van de leverancier, en anderzijds de huur vanuit het gezichtspunt van de gebruiker van produktiemiddelen of van duurzame consumptiegoederen.

Dit boek vermeldt veel feitelijkheden over de historische ontwikkeling van de verhuur van allerlei soorten goederen en is dus alleen al als beschrijvend werk uniek. Uit die geschiedenis kan men natuurlijk reeds allerlei lessen opdoen. De verhuur van roerende goederen is nergens anders zo grondig onderzocht. Ook dit boek is nog allerm minst volledig. Ter beperking van het gevarieerde materiaal heeft de auteur de chartering van schepen en van vliegtuigen buiten beschouwing gelaten, hoewel juist daarin een hoge

ontwikkelingsgraad is bereikt. De auto-leasing wordt wel behandeld, maar niet diepgaand genoeg; belangrijke aspecten daarvan en drijvende krachten daarin zijn de auteur ontgaan.

Naast een beschrijving geeft Berekoven een principiële behandeling van het onderwerp. Hij behandelt de varianten uiteenlopende van dagverhuur tot financeleasing en neemt daarbij vele aspecten in beschouwing, zoals risico's, kosten, afschrijvingen, financiering, capaciteitsvragen, juridische en fiscale aspecten. Gezien de gevarieerdheid van de materie kan hij dat niet uitputtend doen, maar hij heeft zich geconcentreerd op aspecten die buitengewoon zijn en die van principieel belang zijn. Slechts enkele opmerkingen van hem wil ik hier vermelden. Door verschil in risico's is de keus van de gebruiker tussen diverse huurtypen, financeleasing, huur-

koop, contante koop of uitbesteding van het werk dat het betrokken produktiemiddel zou kunnen verrichten niet geheel cijfermatig af te wegen. De financiering van verhuur eist grote kapitalen. Kredietbronnen staan de verhuurder slechts in beperkte mate ter beschikking en de opbouw van het daarvoor benodigde eigen vermogen van de verhuurder neemt lange tijd in beslag, aangezien de zelffinancieringsmogelijkheid uit winst van het verhuurbedrijf niet mag worden overschat.

In het algemeen is de kwaliteit van dit boek zeer behoorlijk. Het is bovendien goed leesbaar en zonder langdradigheid geschreven. Uitputtend kon het niet zijn. Daar het een multidisciplinaire studie betreft, zijn niet alle facetten even deskundig behandeld. Op het gebied van financieringsaspecten glijd de auteur even uit, doordat hij de abstracte theorieën van Richard A. Vancil overneemt voor de beoordeling van de afweging door een gebruiker van de keus tussen financeleasing en contante koop. Die Amerikaanse auteur stelt zich echter op het

standpunt van Amerikaanse elektriciteitsmaatschappijen met haast onbeperkte goedkope voorziening met aandelen- en leenvermogen, een positie die zich bij private Europese ondernemingen haast niet voordoet. Uit randopmerkingen van de auteur blijkt overigens dat hij meent dat financieringsspanningen in feite wel een grote rol spelen bij bedoelde afweging.

Zoals de schrijver zegt, ontwikkelt zich de verhuur als afzetmethode in het bijzonder in tijden dat de verkoop gaat stagneren. Voor iedereen die overweegt in de marketing verhuur te gaan toepassen, voorziet het boek in een grote lacune. Het laat de aspecten, mogelijkheden en beperktheden goed blijken.

Hilversum.

Dr. F. W. C. BLOM.

Prof. Dr. F. Henzel: *Kosten und Leistung*. W. Girardet, Essen 1967, vierde herziene druk, 351 blz., f. 47,05.

HET vrij omvangrijke werk van Henzel, een aanvulling op zijn publikatie *Die Kostenrechnung*, behelst talloze bijzonderheden over het kostenverloop, de kostenstructuur en structuurverschillen in en tussen bedrijfstakken. Dit materiaal wordt ons gebracht in een goed gesystematiseerde vorm, zodat het geheel zich prettig laat lezen. Toch biedt het boek o.i. niet zoveel nieuws en voor zover er wél sprake is van nieuwe gezichtspunten, denken wij onwillekeurig aan de bekende woorden, volgens welke het goede niet nieuw en het nieuwe niet goed was. Wel zij gaarne toegegeven, dat Henzels werk ons toch weer noopt tot reflecties over de aard der kosten, over het kostenbegrip.

Onze kritische kanttekeningen willen wij beginnen met een opmerking, die weer het gehele werk betreft. Het maakt op ons de indruk ietwat verouderd te zijn. Van de invloed van moderne literatuur, inzonderheid van Angelsaksische werken, valt niet veel te bespeuren. Daarentegen wordt aan Schmalenbachs „proportionaler Satz” nogal wat aandacht besteed.

Over het verband tussen kosten en prijs, over de kostencalculatie als basis of althans één der bases voor de prijspolitiek verneemt men niet veel. Dat kan men de schrijver, gezien de titel van zijn werk, formeel niet verwijten, maar het is toch wel jammer. Toch maakt Henzel wel enkele uitstapjes naar het gebied van de prijspolitiek, maar wat wij dan te horen krijgen, vermag ons bepaald niet te overtuigen. Zo lezen wij op blz. 144, dat in de regel de grenskosten bij de prijsbepaling als benedengrens fungeren. Volgens Henzels eigen definitie zullen deze grenskosten bij overbelasting (ver) boven de gemiddelde kosten liggen. De opvatting van deze grenskosten als ondergrens is al heel weinig in overeenstemming met de moderne sociaal-economische theorie,

volgens welke de ondernemer streeft naar optimale winst op de lange termijn, rekening houdend met potentiële rivalen, de publieke opinie enz. Wij hebben sterk de indruk, dat deze theorie aan Henzel voorbij is gegaan. Elders (blz. 145) lezen wij, dat het doel van de prijspolitiek zou zijn het verkrijgen van de optimale bedrijfsbezetting. Dit lijkt ons in zijn algemeenheid bepaald onjuist geformuleerd. Bij de vestiging van een onderneming zal de ondernemer a priori een bepaalde voorstelling hebben van de te behalen afzet en winst, de benodigde capaciteit en de kosten en meer in het bijzonder van de samenhang tussen deze vier grootheden. Als regel vestigt hij geen bedrijf om ex post eens te gaan filosoferen over een zodanige prijspolitiek, dat de capaciteit volledig bezet geraakt. Natuurlijk zullen zich na de vestiging veranderingen in de marktconstellatie voordoen, die de ondernemer soms nopen tot een herziening van zijn plannen, ook van zijn prijspolitiek. Maar ook dan zal men bezwaarlijk kunnen stellen, dat volledige bezetting het autonome doel van de prijspolitiek is.

Henzel komt op blz. 282 te spreken over de sociaal-economische kosten-theorie, door hem de „conventionele” genoemd. Hij merkt op, dat deze theorie omstreeks 1932 het „Ertragsgesetz” als produktiefunctie gaat hanteren. Doel van het gebruikte model (het bekende Cartesiaanse diagram met de kosten- en opbrengstcurven) zou zijn *dispositie-alternatieven* te bieden en een *kostenprognose* mogelijk te maken. O.i. is hier sprake van een ernstige kortsluiting tussen Henzel en de sociaal-economische theorie. Het genoemde model bedoelt een verklaring voor de prijsvorming te geven en dit geldt ook voor de zogezegde „afgeleide” modellen, zoals dat van de geknikte afzetcurve enz. Natuurlijk kan men wel de vraag opwerpen of

het model operationeel is, of het de empirische prijsvorming volkomen of althans in redelijke mate verklaart, maar dat is een ander chapter.

Henzel haalt met instemming Morgenstern en Kosiol aan, die hebben beklemtoond, dat de empirie uitgangspunt voor de theorie moet zijn. Onder empirie verstaat Henzel hier de „werkelijke produktieprocessen”. Desbetreffende studies bestaan reeds en worden wel degelijk gebruikt in de moderne kostentheorie. Wij herinneren in dit verband aan Fogs *Industrial pricing policies*, Amsterdam 1960.

Volgens Henzel berust het model der „conventionele” theorie op de premisse, dat alleen de bezettingsgraad invloed op de kosten heeft. Het zou dan ook slechts de bedrijfsbezetting en de totale kosten bevatten, terwijl Henzel wel 22 variabelen opsomt, die het kostenverloop beïnvloeden. Hij noemt hier bijv. de arbeidsprestaties, die kunnen veranderen onder invloed van rationalisatie, van een premiestelsel enz., voorts de grondstoffenprijzen, de grotere kortingen op grotere hoeveelheden enz. Ook hier is o.i. sprake van ernstige kortsluiting. Dit moge blijken uit een nadere beschouwing van de grenskostencurve op de korte termijn, dus bij partiële aanpassing en van de planningcurve bij totale aanpassing. Beide curven verlopen niet in de tijd, doch vormen de grafische weergave van 2 reeksen simultane alternatieven, een reeks van verschillende „kosten” bij verschillende bezetting van een bestaand apparaat, en een dito reeks bij verschillende dimensies van het apparaat. Voor beide geldt de ceteris-paribusclausule. Natuurlijk behelzen de kosten van de planningcurve impliciet veranderingen door de keuze van een andere techniek, een andere organisatie voor een groter bedrijf. Ook Henzels verwijt, dat het bedoelde model data uit het verleden ongewijzigd in de toekomst projecteert, is derhalve onjuist. Het model projecteert niets, want het geeft geen tijdsverloop weer. En evenmin bevat het data uit het verleden; het is immers een denkmodel. Henzel heeft de statistische, historische of kalendercurve op het oog; deze verandert natuurlijk onder invloed van allerlei factoren (prijsstijging van grondstoffen, loonsverhoging enz.). Het behoeft hierna nauwelijks meer betoog, dat het denkmodel niet kan beogen een kostenprognose te geven.

Kennis van het kostengedrag, van de afhankelijkheid der kosten is voor de
(vervolg op blz. 1193)

ondernemer van groot belang voor zijn planning, meer i.h.b. voor zijn afzet-(prijs)politiek. Een groot deel van Henzels boek is dan ook aan dit onderwerp gewijd, vooral aan het verband tussen kosten en capaciteit(sbezetting). Henzel begint met op te merken, dat er geen „normale” capaciteit(sbezetting) bestaat. Op blz. 142 is echter wel degelijk sprake van een normale bezetting, nl. bij het kostenminimum voor de bestaande capaciteit. Volgens Henzel reageren de onderdelen van het apparaat verschillend op fluctuaties in de bezetting. Hij verwijt derhalve de sociaal-economische theorie dat zij onderneming en kosten als

ondeelbare complexen behandelt. Dat doet deze theorie niet, want het gebruikelijke model werkt met vier kostencurven. Wel gaat de detaillering niet tot en met de onderdelen van het apparaat, maar dat is voor het doel van het model ook niet nodig. Wel is het juist, dat de „Remanenz” (het najilen) en de „Präkurrenz” (het vooruitlopen) van sommige kosten in de werkelijkheid het opstellen van een kostenprognose bemoeilijken. Anderzijds zal de ondernemer hieromtrent toch wel over heel wat ervaring beschikken.

Nog één kritische opmerking. Henzel

betoogt dat men de kosten afhankelijk mag stellen van de bezetting in de gevallen, dat de zgn. „divisiecalculatie” mogelijk is. Wij willen hier nog vaststellen, dat de grenskosten in het denkmodel geen kostencalculatie in de bedrijfseconomische zin zijn, maar een rekenmethode ter bepaling van de maximale winst op de korte termijn, voor zover de gegevens voor deze berekening ter beschikking staan.

Hierbij willen wij het laten. Nogmaals, Henzel verstrekt ons heel wat interessant materiaal; over het theoretisch-wetenschappelijk gehalte van zijn boek zijn wij minder verrukt.

Amsterdam,

Dr. H. HOELEN,

Voor vacerende functies en beschikbare krachten

op hoog niveau zijn de
advertentiekolommen van
„Economisch-Statistische
Berichten” het aangewezen
medium:

1e) Omdat Uw annonce onder
de aandacht komt van stafper-
soneel in de grote bedrijven.

2e) Omdat Uw annonce wordt
gelezen door diegenen, die de
zakelijk belangrijke beslissingen
nemen, of daarbij van grote
invloed zijn.

Voor een wijdvertakte commerciële organisatie, die nog altijd sterk in
expansie verkeert, zoeken we contact met een persoonlijkheid, die bereid
is als

controller

te beginnen, maar die het in zich moet hebben om te zijner tijd de

directeur algemene zaken

op te volgen.

Eisen:

- Leeftijd 27 tot 35 jaar.
- Minimaal M.O. Boekhouden met diploma's Recht, Belastingrecht en Economie van het N.I.V.A.
- Spreekvaardigheid in Duits en Engels, bij voorkeur enige ervaring met Frans.
- Ruime praktijkervaring.

Voor een jongeman van formaat ligt hier een kans niet alleen op een
goede toekomst in financieel opzicht, maar tevens op een prettige loop-
baan in een boeiend bedrijf.

Intelligentie, energie, ambitie, gevoel voor organiseren en commercieel
inzicht zijn voorwaarden om in deze functie te slagen.

Mocht U het nodig vinden, dan zijn we bereid tevoren met U in persoon-
lijk contact te treden. In elk geval verwachten we een met inkt geschreven
brief van U, die U onder letters Hg kunt richten aan

W. VERSCHOOR en Drs J. C. OUDSHOORN
Psychologisch Adviseurs
Coolingsingel 57 - Rotterdam - tel. 010-120434

Recente publikaties

Dr. D. Brüll: Inkomens- of uitgavenbelasting? Ideeën over een driedelig belastingstelsel (Inaugurale rede). FED, Amsterdam 1967, 28 blz., f. 3.

Drs. H. H. J. Nordemann: Wensen en grenzen. Enige beschouwingen over de jaarrekening van ondernemingen (Openbare les). Æ. E. Kluwer, Deventer 1967, 24 blz., f. 2,50.

Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf: Overzicht van tijdschrift-artikelen op het gebied van het midden- en kleinbedrijf alfabetisch en chronologisch naar auteur en onderwerp gerangschikt over de periode 1945 t/m juni 1967. 's-Gravenhage 1967, 159 blz., f. 5.

De in dit overzicht vermelde artikelen zijn voor het merendeel gepubliceerd in: Economisch-Statistische Berichten, Klein- en Middenbedrijf, Kroniek van het Ambacht, de Kern, Tijdschrift voor Efficiëntie en Documentatie, Maandschrift Economie, Maandblad voor Ac-

countancy en Bedrijfshuishoudkunde en het Maandblad voor Handelswetenschappen. De door de auteurs behandelde onderwerpen hebben o.m. betrekking op financieringsvraagstukken, kartelvraagstukken, de politiek van de overheid ten aanzien van het midden- en kleinbedrijf, de publiekrechtelijke bedrijfsorganisatie, de vestigingwetgeving, de parallelisatie, structurele vraagstukken, de verticale prijsbinding, de vakopleiding enz. Ten einde het opzoeken te vergemakkelijken is achterin een trefwoordenregister opgenomen.

Efficiency

bespoedigt
Uw contacten
met gegadigden
★

Indien
Uw telefoonnummer
in Uw annonce
moet worden
opgenomen,
vermeld dan
tevens het

NETNUMMER



VRIJE UNIVERSITEIT

De faculteit der economische wetenschappen vraagt

een

wetenschappelijk medewerker

voor theoretische economie - micro-economie.

De te benoemen medewerker zal worden belast met het geven van begeleidingscolleges en het verrichten van researchwerkzaamheden.

Aanstelling afhankelijk van opleiding en ervaring in de rang van wetenschappelijk medewerker.

Belangstellenden, die instemmen met de doelstelling der Vrije Universiteit, worden verzocht zich schriftelijk, onder opgave der voornaamste persoonlijke gegevens, te richten aan het Hoofd van de Personeelsdienst Vrije Universiteit, de Boelelaan 1115, Postbus 7161, Amsterdam.

Geconsolideerde maandstaat per 31 oktober

	1967	1966		1967	1966
Kas, kassiers en daggeldleningen	f 287.414.000	f 206.294.000	Kapitaal	f 138.030.000	f 136.280.000
Nederlands schatkistpapier	f 1.092.924.000	f 840.134.000	Reserves	f 180.000.000	f 175.000.000
Ander overheidspapier	f 560.870.000	f 404.004.000	Leningen	f 72.655.000	f 89.527.000
Wissels	f 419.231.000	f 399.986.000	Deposito's op termijn	f 2.886.952.000	f 2.819.199.000
Bankiers in binnen- en buitenland	f 1.101.826.000	f 1.226.935.000	Spaargelden	f 1.123.254.000	f 874.466.000
Effecten en syndicaten	f 176.723.000	f 232.659.000	Crediteuren	f 3.314.506.000	f 2.880.497.000
Voorschotten tegen effecten	f 208.029.000	f 190.866.000	Geaccepteerde wissels	f 37.469.000	f 52.494.000
Debiteuren	f 4.019.021.000	f 3.605.747.000	Overlopende saldi en andere rekeningen	f 157.929.000	f 109.188.000
Deelnemingen (incl. voorschotten)	f 37.747.000	f 23.016.000			
Gebouwen	f 7.010.000	f 7.010.000			
	f 7.910.795.000	f 7.136.651.000		f 7.910.795.000	f 7.136.651.000



Algemene Bank Nederland N.V.

R. A. Sowelem: Towards financial independence in a developing economy. An analysis of the monetary experience of the Federation of Rhodesia and Nyasaland 1952-1963. Foreword by W. T. Newlyn. Allen & Unwin, Londen 1967, 329 blz., 55 sh.

De oprichting en werking van financiële instellingen in een ontwikkelingsland, dat voorheen geheel afhankelijk was van de buitenlandse financiële centra en door het buitenland beheerste

financiële instellingen, wordt hier beschreven aan de hand van de recente ervaringen van de Rhodesische federatie.

Inhoud (verkort):

Deel I — Political and economic background — The monetary authority — The commercial banking system — The money market — The capital market — Non-bank financial intermediaries.

Deel II — Incomes, employment, prices and the balance of payments,

1952-'63 — The scope for monetary policy in an expatriate banking system — The impact of the establishment of a central bank — The role of non-bank financial intermediaries.

G. Roustang, ed.: La seconde société industrielle. Collection „l'Economie humaine". Editions Economie et Humanisme, Les Editions Ouvrières, Parijs 1967, 200 blz., NF 15.

Een verzameling artikelen, eerder

Binnenkort ontstaat bij ons instituut de vakature:

hoofd onderwijsafdeling

Organisatie en Administratie

Voor deze interessante functie zoeken wij een stafmedewerker met een economisch/organisatorische opleiding op academisch niveau. Wij denken aan een bedrijfseconoom of een accountant lid N.I.v.R.A.

Het Hoofd van een Onderwijsafdeling bij PBNA is o.a. verantwoordelijk voor:

- het wetenschappelijk peil van zijn sector
- het onderzoeken van behoeften aan nieuwe opleidingen
- het samenstellen c.q. doen samenstellen van noodzakelijk gebleken cursussen
- het verzorgen van studie-adviezen aan adspirant cursisten en bedrijven
- het onderhouden van contacten met diverse instanties die bij het onderwijs in zeer ruime zin zijn betrokken.

Uit deze summiere omschrijving blijkt reeds, dat een levendige belangstelling voor problemen van onderwijs en opleiding noodzakelijk is. Kennis op de gebieden van bedrijfsorganisatie en administratieve automatisering zijn vereist in verband met groeiende activiteiten op dit gebied.

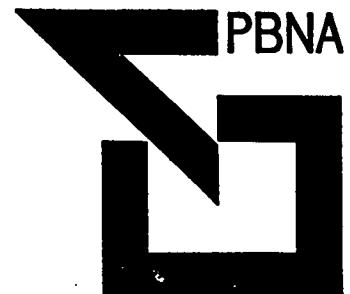
Zij die belangstelling hebben voor deze functie en de leeftijd van 45 jaar nog niet hebben bereikt, nodigen wij uit door middel van een eigenhandig geschreven brief naar de functie te solliciteren.

Kandidaten dienen bereid te zijn zich aan een psychologisch onderzoek te onderwerpen.

Uw sollicitatie kunt u binnen 10 dagen na verschijning van dit blad richten aan:

Koninklijk Technicum PBNA
Hoofd Personeelszaken
Velperbuitensingel 6
Arnhem

Om een zo groot mogelijke discretie te kunnen waarborgen verzoeken wij u dringend in de linkerbovenhoek van de envelop "vertrouwelijk" te vermelden.



verschenen in het blad *Economie et Humanisme*, over het thema dat de titel van het boekje aangeeft. Het boek valt in drie delen uiteen:

• „Les interrogations de la société industrielle”, met bijdragen van D. Michael („Un conquérant silencieux: la cybernation”) en H. Wheeler („Problèmes de la science bureaucratisée”).

• „Croissance économique et qualité de la vie”, met twee artikelen van Bertrand de Jouvenel („L'économie politique de la gratuité”, resp. „Efficacité et savoir-vivre”) en één van W. A. Weisskopf („Croissance économique et bien-être humain”).

• „Destin de l'homme dans un monde socialisé”. Y. Jolif schrijft over

„La montée de l'individualisme” en „L'homme libéré dans un monde socialisé”, J. Delors over „Chances et risques de la liberté à l'ère industrielle” en J.-M. Albertini over „La société industrielle, aventure ambiguë”.

Guy Roustang, de redacteur van deze bundel, schreef een inleiding en gaf een aantal conclusies.

Abonneert U op

DE ECONOMIST

Maandblad onder redactie van

Prof. P. Hennipman,
Prof. A. M. de Jong,
Prof. F. J. de Jong,
Prof. P. B. Kreukniet,
Prof. H. W. Lambers,
Prof. J. Tinbergen,
Prof. J. Zijlstra.

★

Erevoorzitter:

Prof. G. M. Verrijn Stuart.

★

Abonnementsprijs f. 30; voor
studenten f. 15.

★

Abonnementen worden aan-
genomen door de boekhandel
en door uitgevers

DE ERVEN F. BOHN
TE HAARLEM



THOMASSEN & DRIJVER-VERBLIFA N.V.

- een der grootste ondernemingen op het gebied van verpakkingen (blik, aluminium, plastics) met vestigingen in een 12-tal plaatsen in de Benelux en een omzet van enkele honderden miljoenen gulden -

vraagt voor de **bedrijfseconomische afdeling** van haar hoofdkantoor te Deventer een

econoom

van ca. 30 jaar.

De voorkeur gaat daarbij uit naar kandidaten, die na het doctoraal-examen enkele jaren ervaring hebben verkregen.

Tot de taak van deze afdeling behoort o.m.:

- analyse van rendement- en winstresultaten, zowel van de onderscheidene productgroepen afzonderlijk als van de onderneming in haar geheel.
- beoordeling van investeringsplannen op economische merites.
- analyse van de te verwachten resultaten van toekomstige projecten.

De medewerker, die blijkt geeft over de juiste instelling en capaciteiten te beschikken, heeft op deze post gunstige perspectieven.

In huisvesting kan in 't algemeen binnen redelijke termijn worden voorzien.

Gegadigden wordt verzocht hun sollicitatie te richten aan het bureau Personeelsvoorziening, postbus 103 te Deventer.

THOMASSEN & DRIJVER-VERBLIFA N.V.
VERPAKKINGSINDUSTRIE



Telkens en telkens blijkt ons weer hoezeer de nog steeds snel groeiende lezerskring van onze uitgave



deze wegwijzer, speciaal voor de particuliere belegger, wat inhoud, actualiteit en objectiviteit betreft, waardeert.

Dit heeft vele redenen: het bevat wekelijks:

1e Interessante (hoofd)artikelen, die steeds actuele onderwerpen deskundig behandelen.

2e Een uitvoerig en levendig, bijna dynamisch geschreven beursoverzicht, de stemming goed weergevend.

3e Door een ieder te hanteren fondsanalyses, volgens een eigen praktisch systeem, enig voor Nederland.

4e Een chronique scandaleuse, fair en onderhoudend geschreven en uiteraard zonder sensatie.

5e Een leerzame vragenrubriek, adviezen voor velen inhoudend.

6e Gegevens omtrent vele fondsen (ook van incurante) telkens wanneer hieromtrent iets te melden valt.

Wij zenden u op uw verzoek gaarne gratis een 2-tal proefnummers ter kennismaking.

Adm. Bel-Bel, Postbus 42, Schiedam.



E.-S.B. 22-11-1967

10 de rijksoverheid vraagt

voor het Ministerie van Verkeer en Waterstaat

t.b.v. het Directoraat-Generaal van het Verkeer te 's-Gravenhage

secretaris

die zal worden belast met secretariatswerkzaamheden voor de Adviescommissie, welke de Minister van Verkeer en Waterstaat en de Minister van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening zal adviseren, inzake de toekenning van rijksbijdragen voor voorzieningen ten behoeve van het wegverkeer en het openbaar vervoer in en om de steden en ten behoeve van bijdragen voor stadsreconstructie en stadssanering.

Vereist: een voltooide universitaire opleiding, alsmede economische belangstelling.

Salaris, afhankelijk van leeftijd, ervaring en bekwaamheid, max. f 2005,- per maand.

Schriftelijke sollicitaties onder vacaturenummer 7-1490/0936

zenden aan Bureau Personeelsvoorziening en Bemiddeling van de Rijks Psychologische Dienst, Prins Mauritslaan 1, 's-Gravenhage.

AOW-premie voor Rijksrekening. De salarissen zijn exclusief 6% vakantieuitkering

RAAD VAN ADVIES VOOR HET WETENSCHAPSBELEID

zoekt voor zijn secretariaat

INGENIEUR OF DR(S) NATUURWETENSCHAPPEN

met brede belangstelling en ervaring.

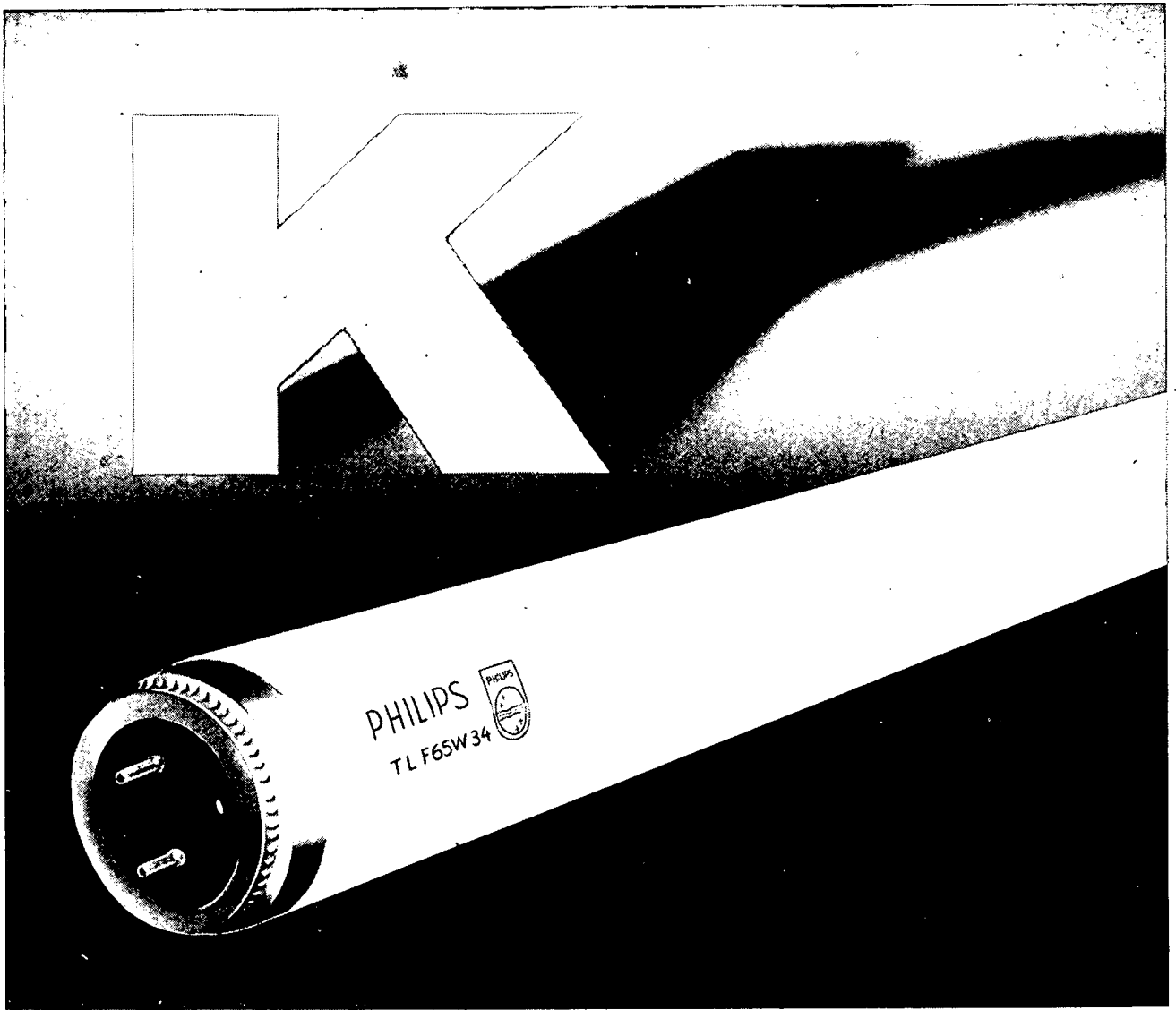
en **ECONOOM**

bekend met macro-economische methodiek, bij voorkeur ervaring in wetenschappelijk onderzoek.

Gedacht wordt aan personen niet ouder dan 40 jaar, die belangstelling hebben voor de algemene, economische en sociale aspecten van research en development. De aan te stellen functionarissen zullen medewerking moeten verlenen aan de behandeling van problemen, welke door de Regering aan de Raad worden voorgelegd en de daartoe noodzakelijke contacten met andere instanties moeten onderhouden.

Aanstelling in de rang referendaris/administrateur (max. f 2.337,- per maand, exclusief 6 procent vakantie-uitkering). Aanvangssalaris afhankelijk van leeftijd en ervaring. A.O.W.-premie voor Rijksrekening.

Eigenhandig geschreven sollicitaties te richten tot de Voorzitter van de Raad van advies voor het wetenschapsbeleid, Sweelinckstraat 8, 's-Gravenhage.



630.21

Kijk eens naar de K van Kleur voor uw bedrijfsverlichting

In elke bedrijfsruimte moet de lichtkleur afgestemd zijn op de functie van die ruimte. Een grote bedrijfshal stelt andere eisen dan een etalage; een magazijn andere dan een showroom. Want de lichtkleur is van invloed op prestaties en verkoopresultaten. Bij uw „TL“-verlichting is daarom voor elke toepassing de lichtkleur van beslissend belang. Het Philips programma voor bedrijfsverlichting omvat niet minder dan zes

witkleuren, waarmee u in iedere bedrijfssituatie kunt voorzien. Precisie in fabricage en controle garandeert daarbij een blijvend goede lichtkleur voor iedere „TL“-lamp, en gelijkheid van kleur bij de lampen onderling.

PHILIPS „TL“-verlichting:

- Hoog rendement - Blijvend goede lichtopbrengst
- Grote bedrijfszeker-

heid • Minimale wattverliezen • Volkomen aanpassing aan elke bedrijfssituatie.

Gemaakt voor uw bedrijf:

Het bijzonder instructieve boekje „Praktische wenken voor Bedrijfsverlichting“ wordt u per omgaande toegezonden na aanvraag bij Philips Nederland n.v., Afd. Bedrijfsverlichting 47, Eindhoven.



Dit instructieve boekje ligt voor u klaar bij:
Philips Nederland n.v.,
Afd. Bedrijfsverlichting, Eindhoven.

PHILIPS 

Bedrijfsverlichting