

ECONOMISCH-STATISTISCHE BERICHTEN

UITGAVE VAN DE STICHTING HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

6 maart 1968

53e jrg.

No. 2634

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. Vlerick.

SECRETARIS COMMISSIE VAN ADVIES VOOR BELGIË:

J. Geluck.

INHOUD

Drs. R. Iwema:

De Amerikaanse voorsprong; ontbinding in factoren..... 197

Dr. A. J. Hendriks en Drs. A. C. van Wickeren:

Bestrijding van de regionale werkloosheid 199

Drs. A. P. A. Eeckhout:

B.T.W.-dreiging boven textiel..... 202

J. P. Prevoo:

Een New Delhi-dilemma: stabilisatie óf compensatie 206

Prof. Dr. W. J. van de Woestijne:

Artikel- en assortimentspolitiek..... 209

Boekbesprekingen:

H. A. Simon: De besluitvorming in de organisatie (bespr. door Drs. P. van Zuuren) 210

G. J. ter Woorst: Coöperatie als vorm van economische organisatie (bespr. door Drs. J. J. A. Charbo) 211

Prof. Dr. C. D. Jongman:

Geld- en kapitaalmarkt..... 213

Mededelingen 214

AUTEURSRECHT VOORBEHOUDEN

De Amerikaanse voorsprong; ontbinding in factoren

In een poging de bronnen van de welvaartsvoorsprong van de Verenigde Staten op het kleine Europa enigszins te lokaliseren, zal dit welvaartscontrast hier in enkele componenten worden ontleed. Het bruto nationaal produkt per man-uur van de beroepsbevolking wordt daartoe voor de te vergelijken landen in een aantal factoren ontbonden. Dit eenvoudige rekenkundige procédé moge geen specimen van geavanceerde researchtechniek vormen, enerzijds zijn we gewend het op deze pagina prettig te houden, anderzijds kan in ons vak ook met eenvoudige middelen soms nog wel enig inzicht worden verkregen.

Het bruto nationaal produkt per man-uur van de beroepsbevolking dan, kan worden gezien als het rekenkundig produkt van de volgende factoren: 1. het relatieve aandeel dat de werkende van de totale beroepsbevolking uitmaakt (het werkgelegenheidspercentage); 2. de gemiddelde hoeveelheid kapitaal per hoofd van de werkende beroepsbevolking (de gemiddelde kapitaalvoorziening); 3. het bruto nationaal produkt per dollar kapitaal per uur voortgebracht (de gemiddelde kapitaalproductiviteit per uur). In symbolen: $E/L \cdot C/E \cdot Y/CH = Y/LH$, waarin: E = de werkende beroepsbevolking, L = de totale beroepsbevolking, C = de totale nationale kapitaalvoorraad, Y = het bruto nationaal produkt, H = het gemiddeld aantal werkuren per jaar.

In werkelijkheid is het aantal gewerkte uren per jaar (H) voor de kapitaalvoorraad en de beroepsbevolking niet hetzelfde (continu-bedrijven!), doch de gemaakte — relatief geringe — fout is voor de onderzochte landen waarschijnlijk ten naaste bij gelijk en zal daarom bij de vergelijking nauwelijks een rol spelen. In tabel 1 (blz. 198) is de bedoelde ontbinding in factoren voor het jaar 1965 cijfermatig weergegeven. De geldbedragen zijn omgerekend tegen koopkrachtpariteiten ontleend aan de O.E.C.D. (waarbij echter rekening is gehouden met het in de respectieve landen bestaande verschil in prijsverhouding tussen kapitaalgoederen en gemiddeld bruto nationaal produkt). De gegevens over de nationale kapitaalvoorraden, omvattend behalve gebouwen, uitrusting, machines en voertuigen van bedrijfsleven en overheid tevens de waarde van grond en infrastructuur en het saldo van vorderingen op en schulden aan het buitenland, zijn ontleend aan *The measurement of national wealth, Income and Wealth, Series VIII*, Londen 1959, nadat op de cijfers, wegens onvolledigheid, enkele kleine correcties zijn aangebracht en de schattingen zijn vermeerderd met de netto investeringen vanaf de waarnemingsjaren tot en met 1965¹⁾.

De Amerikaanse voorsprong blijkt vooral gelegen te zijn in de gemiddelde kapitaalvoorziening per man, die ongeveer het dubbele van de Europese is. M.a.w. de Amerikaanse welvaart is voornamelijk op haar rijkdom gebaseerd. Het zou denkbaar zijn geweest, dat ook de gemiddelde kapitaalproductiviteit per uur de Europese aanmerkelijk zou overtreffen. Dit is echter alleen met betrekking tot de Benelux-landen het geval. Slechts wat de werkgelegenheid betreft, bevinden de Verenigde Staten zich enigszins in

¹⁾ De berekeningen leidden tot plausibele waarden voor de gemiddelde kapitaalcoëfficiënten in 1965, nl. voor de Verenigde Staten, Nederland, België, West-Duitsland en Frankrijk van resp. 2,64; 3,20; 3,31; 2,81 en 2,74.

het nadeel. Vergelijking van de Europese landen onderling leert dat de Benelux-landen met een grotere kapitaalvoorziening van een lagere gemiddelde produktiviteit ongeveer eenzelfde welvaart behalen als hun „partners” in de E.E.G.

De gegeven formule stelt ons in staat de achterstand van ons eigen land t.o.v. de Verenigde Staten nog iets nader te analyseren door de kwantitatieve betekenis van elk van de componenten van het welvaartsverschil te meten. Met behulp van bovenstaande cijfers kan worden berekend dat we, als we in staat zouden zijn onze nationale kapitaalvoorraad per werkende — met behoud van zijn huidige gemiddelde produktiviteit per uur — tot het Amerikaanse peil op te voeren, we ons bruto nationaal produkt per man-uur van de beroepsbevolking zouden laten toenemen met \$ 1,80 tot \$ 4,22. Indien we daarentegen, met behoud van de huidige omvang van onze kapitaalvoorraad per werkende, de gemiddelde produktiviteit daarvan per uur zouden kunnen opvoeren tot het Amerikaanse niveau, zou onze welvaart „slechts” stijgen met \$ 0,49 tot \$ 2,91. Ook de Nederlandse achterstand zit hem dus voornamelijk in de geringere omvang van de kapitaalvoorziening. Onnodig te zeggen dat deze berekening generlei indicatie voor een prioriteit van één van beide richtingen van „inhaal” impliceert. In feite zal, indien we de achterstand willen inlopen, het streven op een inhalen van beide componenten, die bovendien niet onafhankelijk van elkaar zijn, moeten worden gericht.

Het is daarom wellicht interessant tot besluit na te gaan of, en zo ja in welke mate en in welke richting, het Franse Europa in het algemeen en Nederland in het bijzonder sinds de oorlog op deze weg reeds vorderingen heeft gemaakt. De naoorlogse herstelperiode laat ik daarbij buiten beschouwing; in die periode werd in de Europese landen leegstaande en geheel of gedeeltelijk beschadigde produktiecapaciteit geleidelijk weer in gebruik gesteld. Van 1952 tot 1965 blijkt de klein-Europese welvaarts groei inderdaad belangrijk boven de Amerikaanse te hebben gelegen. In tabel 2 is de jaarlijkse procentuele verandering van elk der drie welvaartscomponenten over deze periode weergegeven. Hun algebraïsche som vormt de groeivoet van het bruto nationaal produkt per man-uur van de beroepsbevolking.

Opvallend is dat de Verenigde Staten voor elk van de drie welvaartscomponenten bij alle klein-Europese landen in groei ten achter blijven. Ondanks de volgens deskundigen zich verbredende zgn. „technological gap” dus óók in de groei van de gemiddelde kapitaalproduktiviteit per uur. Even opvallend mag worden genoemd, dat voor West-Duitsland precies het omgekeerde geldt. De Nederlandse prestatie is in het klein-Europese geheel niet briljant. Zowel de groei in omvang per man als in produktiviteit per uur van de nationale kapitaalvoorraad moet naar klein-

TABEL 1.	E/L	C/E	Y/CH	Y/LH
Verenigde Staten ...	0,954	\$ 25.291	0,000200	\$ 4,83
Nederland	0,993	\$ 14.661	0,000168	\$ 2,42
België	0,985	\$ 15.835	0,000156	\$ 2,43
West-Duitsland	0,995	\$ 12.457	0,000200	\$ 2,44
Frankrijk	0,993	\$ 11.876	0,000198	\$ 2,35

TABEL 2.	Jaarlijkse procentuele verandering in:			
	E/L	C/E	Y/CH	Y/LH
Verenigde Staten ...	- 0,1	1,4	0,8	2,1
Nederland	0,3	2,5	1,5	4,3
België	0,3	2,1	2,0	4,4
West-Duitsland	0,4	3,8	2,3	6,5
Frankrijk	0,0	3,2	1,5	4,7

TABEL 3.	Jaarlijkse procentuele verandering 1952-1965 in:		
	C	E	C/E
Verenigde Staten	2,7	1,3	1,4
Nederland	4,2	1,7	2,5
België	2,7	0,6	2,1
West-Duitsland	5,2	1,4	3,8
Frankrijk	3,5	0,3	3,2

Europese maatstaven matig worden genoemd. Nu duidt het eerste nog niet op een relatief geringe kapitaalaccumulatie. De procentuele groei van de kapitaalvoorraad per man vormt immers het verschil tussen die van de totale kapitaalvoorraad en die van de werkzame beroepsbevolking en de laatste is voor Nederland van de onderzochte landen de hoogste (zie tabel 3).

De Nederlandse kapitaalaccumulatie lag dus boven de Franse. Bovendien was de relatieve uitgangssituatie in 1952 voor Nederland, wat deze welvaartscomponent betreft, niet ongunstig. De gemiddelde kapitaalvoorziening lag in ons land ook toen boven het Franse en het Westduitse peil. Het groeitempo van de gemiddelde kapitaalproduktiviteit per uur is voor ons land echter zonder meer onbevredigend te noemen, temeer daar hier onze uitgangssituatie wel degelijk ongunstig was. Ook in 1952 lag onze gemiddelde kapitaalproduktiviteit reeds aanzienlijk beneden die in West-Duitsland en Frankrijk.

De vraag naar de oorzaken van een en ander valt buiten het bestek van deze globale terreinverkenning. Aan de verleiding daarover niettemin enkele opmerkingen te maken, zal ik weerstand bieden. Zij zouden in het verband van de hier gegeven analyse toch slechts een gratuit karakter hebben. Dáárvoor is namelijk een aanmerkelijk meer geavanceerde methode noodzakelijk; zo eenvoudig is ons vak nu ook weer niet.

R. Iwema

(I.M.)

Bestrijding van de regionale werkloosheid

Bij alle verschillen in visie kan ten aanzien van tenminste één punt worden gesproken van een communis opinio. Werkloosheid is een euvel dat zo snel mogelijk dient te verdwijnen. Sedert de Keynesiaanse revolutie weet de economische wetenschap een aantal hulpmiddelen op te sommen om de werkloosheid op korte termijn te bestrijden. Uit de in de kolommen van dit tijdschrift gevoerde discussie tussen de heren De Galan, Heertje en Kuipers ¹⁾ is evenwel gebleken, dat er bepaald geen consensus bestaat over de wenselijkheid om de gebruikelijke bestrijdingsmiddelen ook in de huidige situatie toe te passen. Nu is één van de merkwaardige eigenschappen van de huidige situatie de ongelijkmatige spreiding van de werkloosheid: in het westen rond 1,5 pCt., in overig Nederland ongeveer 3 pCt. Dat betekent in de praktijk: voor het westen geen bezorgdheid; ten aanzien van overig Nederland des te meer.

Eén van de belangrijkste hulpmiddelen tot bestrijding van werkloosheid op korte termijn is het stimuleren van de bestedingen door de overheid. Ons intrigeert de vraag wat het effect van een forse bestedingsimpuls zou zijn. Worden daarmee diegenen, die in overig Nederland werkloos rondlopen, werkelijk geholpen? Of zijn in de economische structuur van ons land zodanige elementen aanwezig c.q. ontwikkelingen werkzaam dat een dergelijke hoop illusoir geacht moet worden?

Het is duidelijk dat het zoeken naar een antwoord op deze vragen aanzienlijk vergemakkelijkt zou worden, indien we in Nederland konden beschikken over een interprovinciale „input-output“-tabel. Of tenminste over een tabel, waarin de goederenstromen tussen een aantal bedrijfstakken over de grenzen van het westen en overig Nederland heen zichtbaar zouden zijn. We hebben in Nederland onze nationale rekeningen; ook zijn er provinciale rekeningen. Interregionale tabellen ontbreken evenwel. Dat is misschien geen wonder, gezien de tot voor kort geringe belangstelling voor de regionale aspecten van economische vraagstukken. Intussen zal men zich bij de bestudering van de regionale effecten van bestedingsimpulsen in afwachting van de bedoelde interregionale gegevens van andere hulpmiddelen moeten bedienen.

VERSCHILLEN IN GROEIPOTENTIEEL

Men kan de verschillende bedrijfstakken indelen in snel expanderende, matig toenemende en stagnerende. Afhankelijk van de maatstaf die men hanteert, leidt dit tot inzicht in verschillen in ontwikkeling van de werkgelegenheid dan wel van de toegevoegde waarde. Vanuit het gezichtspunt van regionale werkloosheid is het uiteraard van grote betekenis hoe de onderscheiden categorieën bedrijfstakken ruimtelijk zijn gespreid.

Wanneer men op grond van bepaalde publikaties van het Centraal Bureau voor de Statistiek en van het Centraal Planbureau de 87 bedrijfsklassen, welke het C.B.S. onderscheidt, indeelt in expansief, matig toenemend en stagnerend en voorts in aanmerking neemt de regionale verdeling van deze bedrijfsklassen, verkrijgt men het volgende beeld ten aanzien van de verhouding in groei­kracht tussen Nederland en de Randstad: index groei toegevoegde waarde Randstad 132 (Nederland = 100) en index groei arbeidsbezetting Randstad 150 (eveneens Nederland = 100). Opgemerkt zij, dat onder Randstad wordt verstaan het gebied omsloten door en inclusief de agglomeraties Amsterdam, 't Gooi, Utrecht, Gouda, Rotterdam, Dordrecht, Den Haag, Haarlem en IJmond. Voorts zij vermeld, dat het gehanteerde cijfermateriaal bij ontstentenis van meer recente gegevens betrekking heeft op het jaar 1960. Meer precies uitgedrukt moet dus worden gesproken van de economische groei­kracht in 1960. Ten slotte zij aangetekend dat een nog verder gaande indeling dan de gehanteerde 87 bedrijfsklassen, alsmede gebruikmaking van groei­percentages per bedrijfstak in plaats van een globale indeling zoals hierboven toegepast, tot een meer precieze benadering kan leiden. Gebrek aan statistisch materiaal vormt echter een onoverkomelijke belemmering om op korte termijn deze tekortkomingen te ondervangen.

Indien we de uitkomsten van de gemaakte berekeningen dan ook globaal interpreteren, kunnen we concluderen dat de groeipotentie van de Randstad op grond van de economische structuur van dit gebied ten aanzien van de werkgelegenheid ongeveer 1,5 maal zo groot is als de groeipotentie van het gehele land. Voert men overeenkomstige berekeningen uit voor gebieden buiten de Randstad, dan blijken slechts drie gebieden een groeipotentie te vertonen die eveneens groter is dan die van Nederland als geheel, nl. Groningen en omgeving (ca. 1,4), Eindhoven en omgeving (ca. 1,3) en de Veluwe en Veluwezoom (ca. 1,2). Alle andere gebieden vertonen een groei­kracht welke beneden die van Nederland blijft, soms met een klein verschil, soms met een zeer groot. Klaarblijkelijk zijn de regionale verschillen in economische structuur, gegeven de groei van het aanbod van arbeidskrachten, wel degelijk relevant voor het werkloosheidsvraagstuk.

Nu werd reeds gesteld, dat bij deze beschouwingen wordt uitgegaan van de wenselijkheid de optredende werkloosheid op korte termijn te bestrijden. Het is duidelijk dat maatregelen welke gericht zijn op verbeteringen in de regionale structuur eerst op langere termijn effectief kunnen worden.

¹⁾ Zie de nos. 2620, 2624 en 2629.

Dat neemt hun noodzakelijkheid niet weg, maar het plaatst ons toch voor de wenselijkheid ernstig te onderzoeken, welke mogelijkheden schuilen in korte-termijnbestrijdingsmiddelen.

DE GROEI VAN DE BESTEDINGEN

Daartoe veronderstellen we dat de regering de tarieven van de inkomsten- en vennootschapsbelasting verlaagt zonder haar eigen uitgavenpeil noemenswaard te veranderen. Het is duidelijk dat een dergelijke inflatoire maatregel op de particuliere bestedingen een stimulerende uitwerking heeft. Ten einde ons probleem niet te ingewikkeld te maken veronderstellen we voorts, dat de productiefactoren in het gehele land niet volledig bezet zijn en dat het aanbod van besparingen van voldoende omvang is om een niet te verwaarlozen stijging van de rentestand te voorkomen. Later zullen we op enkele van deze veronderstellingen terugkomen ten einde tot conclusies met hoger realiteitsgehalte te geraken. De in het navolgende aangegeven berekeningen zijn voorts gebaseerd op een aangenomen rechtstreekse toename van de particuliere bestedingen van ongeveer f. 700 mln.

Nu is de eerste vraag hoe deze additionele bestedingen zich zullen verdelen over de verschillende bedrijfstakken. Deze verdeling kunnen we aanduiden als het directe effect van de genomen belastingmaatregelen. Aangezien dit directe effect niet met volkomen zekerheid kan worden vooruitberekend, is gestreefd naar een zo realistisch mogelijke raming aan de hand van een aantal uitgangspunten.

Ten eerste is er van uitgegaan, dat de aangenomen veronderstelling van onderbezetting van het productie-apparaat niet die orde van grootte heeft dat het investeringsklimaat hierdoor zeer ongunstig wordt beïnvloed. Met het oog op de huidige economische situatie is dit een niet onrealistische vooronderstelling. Dit betekent dat niet alleen voor bedrijfstakken welke consumptiegoederen vervaardigen, maar ook voor bedrijfstakken die investeringsgoederen voortbrengen, een verruiming van de bestedingen gunstige perspectieven opent, zeker wanneer het expansieve bedrijfstakken betreft met mogelijkheden op langere termijn.

Een tweede probleem ten aanzien waarvan met het oog op de te verrichten ramingen een standpunt diende te worden ingenomen, betrof de toename van de bestedingen in de afgelopen jaren in de verschillende bedrijfstakken. De toename van deze bestedingen, zoals de statistieken die vermelden, is immers de resultante van zowel de structurele als de conjuncturele ontwikkeling. Zonder meer laat een conjunctureel effect zich uit deze cijferreeksen niet afleiden.

Ten einde niettemin tot een raming te kunnen komen, is als volgt tewerk gegaan. Voor de bedrijfstakken, welke

TABEL 1.

De gevolgen van een bestedingsimpuls van f. 695 mln.

	Bedrijfsklassen	Direct effect in mln. gld.	Directe + indirecte effecten in f. 1.000	Aantal man-jaren per mln.-gulden productie	Additionele werkgelegenheid in man-jaren
1.	Landbouw, bosbouw en visserij		3.790,5	11,3	(43)
2.	Steenkolmijnen		6.614,5	56	(370)
3.	Olie, zout, veenderijen		2.615,0	16	42
4.	Verwerking van veenproducten		1.517,0	8,3	13
5.	Overige voedingsmiddelenindustrie		4.455,5	12,5	56
6.	Dranken en tabak	10	10.617,5	14,4	153
7.	Textielnijverheid		8.299,5	27,0	224
8.	Schoeisel en kleding	15	15.970,0	47,8	763
9.	Hout en meubelen	30	35.140,5	38,3	1.346
10.	Papiernijverheid		14.611,0	19,5	285
11.	Drukkerijen en uitgeverijen	20	48.341,0	29,0	1.402
12.	Leder en rubber		3.360,0	31,3	105
13.	Chemische industrie incl. raffinaderijen	50	71.434,5	12,3	879
14.	Aardewerk, glas, stenen		1.713,1	35,8	61
15.	Metallurgische industrie		19.429,5	6,9	134
16.	Metaalproductie en machinebouw	60	73.325,5	33,6	2.464
17.	Elektrotechnische industrie	20	24.337,0	30,4	740
18.	Transportmiddelenindustrie		6.849,5	28,0	192
19.	Overige industrie		4.926,0	27,8	137
20.	Bouwnijverheid		7.718,5	37,0	286
21.	Elektriciteit, gas en water	30	40.000,0	19,6	784
22.	Groothandel	150	165.091,5	26,0	4.292
23.	Kleinhandel	100	100.000,0	38,7	3.870
24.	Banken en giro-instelling	25	29.597,5	40,9	1.211
25.	Verzekeringswezen	15	24.566,0	29,7	730
26.	Woningbezit		—	—	—
27.	Vervoersbedrijven		42.450,5	29,5	1.252
28.	Communicatiebedrijven		19.287,5	55,1	1.063
29.	Medische gezondheid	50	50.282,5	6,7	3.102
30.	Vrije beroepen en n.e.g.	100	108.660,5	60,4	6.563
31.	Vermaaklijkeheidsinstellingen	10	10.201,5	37,6	384
32.	Horeca		2.769,0	34,1	94
33.	Overige persoonlijke diensten		4.741,0	16,0	801
34.					
		695	962.729,4		33.841 33.428 a)

a) Exclusief Limburgse mijnen en landbouw.

TABEL 2.

Stijgingspercentages werkgelegenheid

Provincie	Berekende toename van de werkgelegenheid in procenten
Groningen	0,659
Friesland	0,537
Drenthe	0,459
Overijssel	0,598
Gelderland	0,616
Utrecht	0,777
Noord-Holland	1,126
Zuid-Holland	0,964
Zeeland	0,484
Noord-Brabant	0,583
Limburg, inclusief mijnbouw	0,591
Limburg, exclusief mijnbouw	0,481
Geheel Nederland	0,781

(I.M.)



staalconstructies
metalene ramen en deuren

het C.B.S. in de *Statistiek der Nationale Rekeningen* onderscheidt, zijn de binnenlandse bestedingen voor de jaren 1958 t/m 1964 met elkaar vergeleken nadat eerst correcties voor veranderingen in prijspeil en bevolkingsomvang werden aangebracht. Het hiervoor benodigde cijfermateriaal verschaft ons de C.B.S.-publikatie: *De structuur der Nederlandse volkshuishouding* (deel 3, 1964) en de *Statistiek der Nationale Rekeningen*. Met behulp van deze korte reeksen en hetgeen zo algemeen bekend is omtrent de structurele ontwikkeling in de diverse bedrijfsklassen is getracht van elke bedrijfsklasse de conjunctuurgevoeligheid vast te stellen. Een bijkomende moeilijkheid hierbij werd gevormd door de omstandigheid dat voor de meeste jaren het verloop der voorraden niet wordt opgegeven. Ten slotte diende rekening te worden gehouden met het complexe karakter van sommige bedrijfsklassen. Zo omvat de „transport-middelenindustrie” zowel de fabricage van personenwagens als de scheepsbouw. Terwijl de motorisering ook in Nederland een voortgaande ontwikkeling te zien geeft, geraakte de scheepsbouw in 1965 in een impasse. Dit heeft uiteraard de ontwikkeling van de bestedingen in de transport-middelensector beïnvloed.

Het resultaat van onze raming van de verdeling over de conjunctuurgevoelige bedrijfstakken van een bestedingsimpuls van f. 695 mln. vindt men onder het hoofd „Direct effect” in tabel 1. Vervolgens zijn met behulp van de tabel der gecumuleerde productiecoëfficiënten, zoals deze door het C.B.S. voor 1960 is opgesteld, de directe plus indirecte „productie”-effecten terekend. De resultaten hiervan vindt men in de volgende kolom. Onder het hoofd „Aantal manjaren” zijn opgenomen de aantallen manjaren per miljoen gulden productie per bedrijfsklasse, zoals de *Statistiek der Nationale Rekeningen* deze voor 1964 vermeldt.

Met dit gegeven was het mogelijk een schatting te maken van de werkgelegenheidstoename per sector, die het gevolg zou zijn van de productiequoten, vermeld in de derde kolom van tabel 1. Geen rekening is gehouden met de ontwikkeling der arbeidsproductiviteit zoals deze zich in de laatste jaren, en niet in elke bedrijfstak in dezelfde mate, heeft voltrokken. Zeker zou een analyse op grond van de marginale arbeidsproductiviteit in plaats van met behulp van gemiddelde arbeidscoëfficiënten meer zinvol zijn geweest. Gezien het globale karakter van deze analyse en het doel dat ons daarbij voor ogen staat, achten wij de gevolgde handelwijze niettemin toelaatbaar.

DE ADDITIONELE WERKGELEGENHEID PER PROVINCIE

Thans zijn we gekomen op een punt waarop we een vooronderstelling moeten maken die essentieel is voor het resultaat van de analyse. Deze vooronderstelling, die wij overigens straks zullen loslaten, behelst de gelijkmatige spreiding van de additionele vraag over het gehele land. Hiermee wordt bedoeld dat de toename van de vraag in elke bedrijfsklasse zich zal verdelen over de verschillende provincies naar rato van de in 1960²⁾ gerealiseerde productiewaarden. Het zal duidelijk zijn dat we juist terwille van deze vooronderstelling zijn uitgegaan van een situatie van onvolledige bezetting van het productie-apparaat in het gehele land.

Daar de sectorale producties berekend zijn en gegeven de spreiding van de additionele vraag over de elf provincies kunnen we onder de veronderstelling van een gelijke arbeidsproductiviteit in elke provincie de additionele werkgelegenheid in elke provincie bepalen. Indien deze werk-

sinds 1917

sinds 1917

STENOGRAFENBUREAU W. STEMMER & ZN N.V.

Lieven de Keystr. 77, tel. (010) 20 06 86, Rotterdam-14
vervaardigt o.a. de officiële gemeenteraadsverslagen van Arnhem, Baarn, Dordrecht, Eindhoven, Groningen, Haarlem, Hilversum, Maastricht, Renkum en Rotterdam.

Wij leveren nu ook

NOTULEN VAN DIRECTIE- EN AANDEELHOUDERSVERGADERINGEN

De jarenlange gedegen ervaring van ons bureau, toepassing van moderne geluidsopnametechniek en vooral onze eerste klas medewerkers garanderen snel en accuraat werk, uitgevoerd op uiterst betrouwbare en discrete wijze.

(I.M.)

gelegenheid wordt gedeeld door de provinciale beroepsbevolking, kunnen de uitkomsten worden omschreven als de berekende toename van de werkgelegenheid in procenten. Volledigheidshalve zij vermeld, dat voor alle provincies gewerkt is met een identiek deelnemerspercentage (d.i. beroepsbevolking/totale bevolking) van 36.

Tabel 2, waarin de berekende stijgingspercentages der werkgelegenheid vermeld zijn, toont aan dat uitgaande van „under-full employment” en van gelijkmatige spreiding der additionele vraag een bestedingsimpuls de werkgelegenheid in het westen met méér en in de rest van Nederland met minder dan het landsgemiddelde doet toenemen. Binnen het westen komt de provincie Noord-Holland, dank zij de daar sterk vertegenwoordigde dienstensector tot het gunstigste resultaat; hetzelfde geldt voor Groningen in de groep buiten het westen gelegen provincies. Meer algemeen kan naar aanleiding van de gevoerde berekeningen worden gesteld dat het zeer plausibel is dat de regionale economische structuur van ons land relevant is voor het effect op de werkloosheid van globale bestedingsimpulsen.

DE RANDSTAD VERSUS OVERIG NEDERLAND

In dit verband rijst de vraag in hoeverre de economische structuren van de Randstad en van overig Nederland verschillend zijn dan wel elkaars evenbeeld. Het belang van deze vraag wordt evident zodra we de vooronderstellingen van een situatie van onvolledige bezetting der productiefactoren in het gehele land en van een gelijkmatige spreiding der additionele vraag laten vallen. Veronderstel bijv. in de Randstad een situatie van „full employment” en in overig Nederland een situatie van „under-full employment”. Men zou dan kunnen betogen, dat hogere prijzen en langere levertijden van in de Randstad gevestigde bedrijven leiden tot een „overlopen” van de additionele vraag naar overig Nederland. Het handhaven van een overspannen situatie in de Randstad betekent dan op den duur ook volledige werkgelegenheid in de rest van het land.

Deze gedachtengang is echter slechts juist voor zover de economie van de Randstad en die van overig Nederland

²⁾ De provinciale productie van 32 bedrijfstakken zijn onlangs door het C.B.S. voor 1960 uitgerekend. Daar het C.B.S. deze cijfers zelf nog niet heeft gepubliceerd, onthouden wij ons van expliciete vermelding ervan.

met elkaar overeenkomen. Uit de gegeven analyse blijkt evenwel dat de voor directe en indirecte effecten van bestedingsimpulsen gevoelige bedrijfstakken in de Randstad relatief veel sterker vertegenwoordigd zijn dan in overig Nederland. Dit betekent dat een volledig bezette productiecapaciteit in de Randstad bij een aanhoudende stijging van de bestedingen eerder leidt tot verhoogde importen dan tot toenemende bedrijvigheid in overig Nederland. In een dergelijke situatie kunnen stijgende prijzen en lonen en een tekort op de lopende rekening van de betalingsbalans samengaan met regionale werkloosheid.

Het is, dunkt ons, voor de economische politiek, waaronder te begrijpen het werkgelegenheidsbeleid, belangrijk geïnformeerd te zijn over de binnenlandse verschillen in economische structuur. Ook in kwalitatief opzicht zijn deze verschillen van belang aangezien bevolkingsconcentraties als de Randstad, Parijs, Londen enz. tevens concentraties zijn van know how, creativiteit, informatie en dienstverlening van zeer gespecialiseerd karakter. Zij bevatten in sterke mate wat wel de kwartaire sector (decision making and innovating group) wordt genoemd. Of om een woord van Galbraith te gebruiken: de technostructuur.

Het bestaan van deze verschillen in economische structuur is niet ongewoon. Gedurende decennia was overig Nederland nog in belangrijke mate gericht op agrarische en mijnbouwactiviteiten. Thans zal naar nieuwe economische activiteiten moeten worden gezocht en gestreefd. Het lijkt dat onder invloed van de technologische ontwikkeling zich inderdaad nieuwe mogelijkheden voordoen. Gedacht zou kunnen worden aan pijpleidingen en hun betekenis voor de vestigingsplaats van raffinaderijen en de daarmee verbonden industrie. Ook van andere bedrijven waar onder invloed van „economies of scale” grote series vervaardigd moeten worden is vestiging buiten de Randstad denkbaar. Bovendien zal in de komende tijd de recreatiefunctie met de daaraan gekoppelde dienstverlening van steeds grotere betekenis worden.

CONCLUSIES

Wij menen uit het voorgaande het volgende te mogen concluderen:

1. Het voorhanden statistisch materiaal met behulp waarvan de mogelijkheden ter bestrijding van de huidige regionaal optredende werkloosheid onderzocht kunnen worden, is nog in een betrekkelijk aanvangsstadium van ontwikkeling. Het beantwoorden van pregnante vragen wordt hierdoor bemoeilijkt.

2. De verkregen uitkomsten van de hierboven opgenomen berekeningen geven grond aan de hypothese dat bestrijding van de optredende werkloosheid met de bekende globale middelen slechts beperkte mogelijkheden bevat. De kans dat men in een situatie geraakt, waarbij een stijgend loon- en prijsniveau gepaard gaat met tekorten op de betalingsbalans en regionale werkloosheid lijkt reëel.

3. Van grote betekenis is de wederzijdse economische verhouding tussen de Randstad en overig Nederland. Uitvoeriger informatie hieromtrent is dringend gewenst ten einde tot een regionaal beleid te kunnen komen waarin deze verhouding is verdisconteerd en dat op de goede weg is om een permanente werkloosheid in de meer perifere gebieden van ons land te voorkomen.

Dr. A. J. Hendriks
Drs. A. C. van Wickeren

N.E.I.

Een van de meest omstreden punten bij de komende behandeling van het wetsontwerp betreffende de heffing van omzetbelasting over de toegevoegde waarde (in de wending B.T.W. genoemd) zal vermoedelijk worden de plaatsing van textiel en kleding onder het normale tarief van 12 pCt. in plaats van onder het met de huidige omzetbelastingdruk overeenkomende verlaagde tarief van 4 pCt. De bewindslieden hebben met deze beslissing zeer veel moeite gehad. In de Memorie van Toelichting vermelden zij dan ook:

„De ondergetekenden zijn er zich van bewust, dat het hier gaat om een ingrijpende beslissing welke voor de desbetreffende tak van industrie, die het toch al moeilijk heeft, een vrij belangrijke verhoging van de belasting inhoudt. De ondergetekenden zijn dan ook pas na langdurig beraad en zorgvuldige afweging van alle belangen tot dit voorstel kunnen komen”.

Een dergelijke beslissing zou inderdaad zowel voor de betreffende bedrijfskolom als voor de consument bijzonder ingrijpend zijn. De omzetbelastingdruk op textiel bedraagt onder het huidige stelsel ruim 4 pCt. van de consumentenprijs. Volgens het voorstel zou deze druk stijgen tot 10,71 pCt. van de consumentenprijs (zijnde 12 pCt. van de prijs excl. omzetbelasting). Een stijging dus met 6½ punt.

De gevolgen van deze prijsstijging zijn afhankelijk van de mogelijkheid tot doorberekening aan de consument.

a. Indien deze doorberekening voor 100 pCt. slaagt, zal de consument zich geconfronteerd zien met een prijsstijging van ca. 7 pCt. Voor de hogere inkomens staat de mogelijkheid open dit prijseffect enigszins te neutraliseren door uit te wijken naar andere bestedingen, in het bijzonder de „weelde”goederen, die immers relatief goedkoper worden door het vervallen van de weeldetarieven. Voor de lagere inkomensgroepen bestaat deze uitwijkmogelijkheid niet of in veel mindere mate, omdat bij hen datgene wat zij aan kleding en andere textielgoederen besteden de uitgaven voor de noodzakelijkste behoeften in deze sector vertegenwoordigt. Voor hen is de uitwijkmogelijkheid naar en daardoor de compensatie door de tegen verminderde prijs verkrijgbare „weelde”goederen niet of nauwelijks aanwezig.

In dit verband dient te worden opgemerkt, dat eenzelfde overweging de toenmalige regering voor de geest moet hebben gestaan, toen zij bij het indienen in 1955 van het wetsontwerp tot verlaging van de omzetbelasting op textiel van 10 tot 4 pCt. (het omgekeerde derhalve van wat thans te verwachten zou zijn) schreef:

„Een voorziening op het stuk van de omzetbelasting op textiel moet, naar het oordeel van de ondergetekenden, ook daarom van zo groot belang worden geacht nu bepaalde groeperingen van de andere, meer algemeen gerichte belastingverlaging minder profijt zullen hebben. Met name denken ondergetekenden daarbij aan de grote gezinnen, de zgn. vergeten groepen en vervolgens groepen met betrekkelijk geringe inkomens, voor wie in het bijzonder een verlaging van de directe belasting minder betekenis heeft”.

Mutatis mutandis zal hetzelfde gelden, wanneer de verlaging van de druk niet in de sfeer van de directe belas-

boven textiel

tingen, zoals toen, maar in de sfeer van een verlaging van de weeldetarieven, zoals nu, wordt gezocht. De overbrenging van textiel naar het algemene tarief zal dan ook juist de zoëven genoemde groepen zwaar treffen. Voor zover de prijsverhoging van textiel wordt ontweken, zal dit leiden tot een verlaagde omzet in textiel. Op grond van de prijselasticiteit voor textiel en kleding¹⁾ ad —0,8, zal bij een prijsstijging van 7 pCt. voor textielgoederen de afzet hiervan met 5,6 pCt. dalen. De consumptieve bestedingen voor textiel bedroegen in 1965 f. 5 mrd. (nationale rekeningen 1965). Deze zouden in 1969 opgelopen kunnen zijn tot ca. f. 6 mrd., zodat in dat jaar een lagere afzet van textiel zou ontstaan van ca. f. 340 mln. Deze verlaging zal gedeeltelijk ten koste van de Nederlandse industrie en gedeeltelijk ten koste van de geïmporteerde goederen gaan.

b. Indien de doorberekening aan de consument niet slaagt, zal de bedrijfskolom textiel de omzetbelastingverhoging zelf moeten opbrengen. Elk der leden van deze bedrijfskolom zal trachten de verhoogde druk op zijn leverancier af te wentelen. Niet onwaarschijnlijk is het, dat deze druk ten slotte bij de zwakste schakels blijft hangen. Aangezien er zoals algemeen bekend geen ruimte meer is bij de opbrengsten, zal dit leiden tot een versnelde sluiting van bedrijven en teruggang van de werkgelegenheid in deze industrie. Het is mogelijk, dat men dit slechts ziet als een versnelling van een gewenste ontwikkeling, maar men kan zich dan wel afvragen wat de door de regering beoogde steun aan de textielindustrie voor zin heeft, wanneer langs een andere weg de bestaansmogelijkheden weer worden afgeknepen.

Indien men de gevolgen van deze omzetbelastingverhoging voor textiel in ogenschouw neemt, moet men concluderen, dat voor een dergelijke beslissing toch wel zwaarwegende argumenten naar voren zullen moeten worden gebracht. In verband hiermede is het van belang de argumentering van de bewindslieden eens nader te bezien.

HET BUDGETTAIRE ASPECT

De bewindslieden stellen dat elk punt minder omzetbelasting op textiel f. 80 mln. per jaar betekent en dat een lagere heffing op textiel een verhoging van het algemeen tarief met zich moet brengen (M. v. T., blz. 17 tweede kolom). Dit bedrag van f. 80 mln. lijkt rijkelijk hoog berekend. Zoals reeds eerder vermeld, zou bij een bedrag aan consumptieve bestedingen van f. 5 mrd. in 1965 een stijging daarvan tot f. 6 mrd. niet onwaarschijnlijk zijn. Dan zou elk punt lager f. 60 mln. kosten, 6½ punt dus f. 390 mln. Bij een in totaal geraamde opbrengst aan B.T.W. van f. 5.430 mln. in 1969 is dit al met al nog een zeer aanzienlijk bedrag, met name indien dit door andere bedrijfstakken moet worden opgebracht.

Niet vergeten mag echter worden, dat dit onder het huidige stelsel ook geschiedt. Het brengen van textiel

onder het verlaagd tarief B.T.W. zou dus niet een nieuwe situatie scheppen, maar slechts de situatie, zoals deze onder het huidige stelsel bestaat, handhaven. In feite dus een handhaving van de status quo t.a.v. de omzetbelastingdruk op de diverse produkten bij de overgang naar het nieuwe stelsel.

Ook de bewindslieden hebben begrip getoond voor de wenselijkheid van een zo goed mogelijke handhaving van de status quo bij deze stelselwijziging. Uitgangspunt van de bewindslieden is, dat om redenen van nationale en van internationale aard een wijziging in het stelsel van heffing van omzetbelasting gewenst is, maar dat de opbrengst volgens het huidige en volgens het nieuwe stelsel ten naaste bij gelijk moet blijven (blz. 28, hfst. VII, 1e alinea). Met name achten de bewindslieden het niet gewenst met de invoering van de B.T.W. gelijktijdig een verschuiving te bewerkstelligen van de druk van directe belastingen naar indirecte belastingen, die het kabinet op langere termijn overigens wel beoogt. Ter motivering van hun standpunt voeren de bewindslieden daarbij aan:

„Daarbij zij bedacht dat de invoering van de belasting over de toegevoegde waarde een uitzonderlijke grote structurele ingreep betekent. Vooral met het oog op de prijszetting is het daarom stellig ongewenst tegelijk met deze invoering een drukverschuiving, die tot hogere omzetbelastingtarieven zou leiden, te bewerkstelligen” (t.a.p. 2e alinea).

Deze overwegingen gelden, mutatis mutandis, naar mijn mening eveneens wanneer men in plaats van de verhouding in druk tussen directe en indirecte belastingen die van de druk der O.B.-tarieven op de diverse goederengroepen onderling in ogenschouw neemt. In deze gedachtengang zou een zo goed mogelijke handhaving van de status quo passen, in die zin dat evenals in het huidige, in het nieuwe stelsel sommige goederen met het normale, andere met een verlaagd en weer andere met een verhoogd tarief zouden worden belast. Voor de keuze van de goederen, welke aan deze onderscheiden tarieven zouden zijn onderworpen, zou dan zoveel mogelijk aansluiting worden gezocht bij de huidige, voor een belangrijk deel op sociale indicaties berustende situatie.

De bewindslieden kijken in het wetsontwerp echter op twee manieren van deze gedachtengang af. Ten eerste stellen zij slechts een normaal en een verlaagd, maar geen verhoogd tarief voor, hetgeen bij een gelijke opbrengst betekent, dat de omzetbelasting, die tevoren bij de verkoop van hoogbelaste goederen werd opgebracht, nu verschoven wordt naar normaal en laag belaste goederen. Ten tweede brengen zij wijzigingen aan in de categorieën van laag en normaal belaste goederen; met name wordt een voor de gehele bevolking zo belangrijk produkt als kleding en textiel overgebracht van de categorie der laag belaste goederen naar die der normaal belaste goederen. Door nu

¹⁾ Centraal Planbureau: *Middellange termijnraming van het textielverbruik.*

de categorie hoger belaste goederen te laten vervallen, zijn zij genooddaakt voor de budgettaire gevolgen daarvan voorzieningen te treffen. De M. v. T. verschaft hierin geen nader inzicht en derhalve is niet met zekerheid aan te geven hoeveel hoger het normale tarief daardoor is uitgevallen. Wel is duidelijk dat een zeer belangrijk deel van de financiële gevolgen dient te worden gedragen door de textielgoederen. Deze worden immers niet alleen verschoven van laag belast naar normaal belast, maar moeten daar bovendien bijdragen in het hoger uitvallende normale tarief.

De bewindslieden wijken trouwens ook nog op een ander punt van hun uitgangspunt af. In principe voeren zij geen verhoogde tarieven in, maar t.a.v. één bepaald produkt, nl. de personenauto's, wensen zij de consequenties hiervan niet te aanvaarden. In verband hiermede stellen zij een zgn. egalisatieheffing voor ten einde de omzetbelastingdruk op personenauto's onder het nieuwe stelsel gelijk te doen zijn aan die onder het oude stelsel. Deze heffing is kennelijk bedoeld als een blijvende heffing, althans nergens in de Memorie van Toelichting wordt gerept over het tijdelijke karakter van deze heffing. Weliswaar zeggen de bewindslieden, dat zij de opbrengst van deze heffing (nota bene geraamd op f. 300 mln.) nodig achten voor het treffen van overgangsmaatregelen, maar dit geldt uitsluitend voor het jaar 1969 (M. v. T. blz. 18 eerste kolom). Over de bestemming van deze f. 300 mln. na 1969 wordt niets gezegd. Aangezien deze f. 300 mln. bij de raming van de opbrengst onder het nieuwe stelsel geheel buiten beschouwing wordt gelaten, wordt er dus onder het nieuwe stelsel niet evenveel aan omzetbelasting geheven als onder het oude stelsel, maar f. 300 mln. meer. Daar in de belastingdruk op personenauto's ten opzichte van thans in wezen niets zal veranderen (hfst. II, par. 7, blz. 18 eerste kolom), zou gesteld mogen worden, dat niet de egalisatieheffing maar in feite de extra opbrengst op textiel, door plaatsing in een hoger tarief dan thans, mede dient om deze teruggaaf in 1969 te financieren en in de jaren na de overgang een zuivere extra budgettaire bate betekent.

ADMINISTRATIEVE BEZWAREN

Niet ontkend kan worden, dat een veelheid van tarieven in de B.T.W. de ondernemers voor problemen kan plaatsen. Evenmin kan echter staande worden gehouden dat de eenvoud eindigt bij twee tarieven. Hierbij mag worden bedacht, dat de B.T.W. feitelijk alleen in de sfeer van de levering aan de consument van belang is. In alle voorafgaande fasen van het bedrijfsleven is de B.T.W. een doorlopende post in de boekhouding, waarbij eventuele (doorlopende) vergissingen van weinig betekenis zijn. Een wat verder gaande diversificatie in de tarieven tot bijv. 3 of 4 zou dus slechts moeilijkheden kunnen opleveren bij de kleinhandel en het ambacht. De bewindslieden wijzen er zelf reeds op, dat voor de grote ondernemingen de diversificatie in tarieven belangrijk minder bezwaren oplevert (hfst. IV, par. 3, blz. 24, 2e alinea). De branchevervaging die zij signaleren, treedt voornamelijk op bij de grotere ondernemingen, die met behulp van de hun ten dienste staande administratieve apparatuur toch reeds verregaande specificaties van hun omzetten per dag of per week vervaardigen.

Voorts hebben de bewindslieden in hun wetsontwerp reeds een regeling opgenomen, waardoor de kleinere ondernemingen van de administratieve lasten, die de B.T.W. meebrengt, worden ontheven. Aangezien deze

regeling gekoppeld is aan het aan B.T.W. af te dragen bedrag, zal bij een verlaagd tarief voor textiel een veel groter aantal detaillisten onder deze regeling vallen dan bij een normaal tarief. Zo zullen bij een toegevoegde waarde van 40 pCt. van de verkoopprijs bij een tarief van 12 pCt. slechts de kleinhandelaren met een omzet tot ca. f. 35.000 per jaar volledig buiten de B.T.W. vallen: bij een tarief van bijv. 4 pCt. ligt dit omzetbedrag op f. 105.000 per jaar. Gezien de grote aantallen kleinere textieldetailisten mag derhalve bij een verlaagd tarief voor textiel voor de fiscale administratie in verband met de zeer hoge perceptiekosten een grote besparing worden verwacht.

Indien men niettemin aan deze administratieve bezwaren zo zwaar tilt, is er bovendien een heffingswijze, die deze bezwaren voor het grootste deel opheft, te realiseren. De bewindslieden voeren deze wijze van heffing reeds zelf ten tonele bij de personenauto's: de egalisatiebelasting uitsluitend te heffen bij de fabrikant of de importeur, in wezen een soort accijns. Een aantal produkten uit de huidige weeldetarief Tabellen, waar een soortgelijke heffing zonder grote technische bezwaren zou kunnen worden gerealiseerd, zijn m.i. niet moeilijk te vinden. De bewindslieden noemen er trouwens zelf in de Memorie van Toelichting reeds één, nl. televisietoestellen. De gedachte hieraan laten zij echter schielijk weer vallen omwille van de eenvoud in de wijze van heffing. Een m.i. wat simpele motivering voor een verschuiving in omzetbelastingdruk, waar volgens de eigen woorden van de bewindslieden een ook budgettair vermoedelijk niet zonder betekenis zijnde opbrengst mee gemoed is.

HARMONISATIE IN DE E.E.G.

Als argument tegen een lager tarief voor textiel brengen de bewindslieden tevens te berde het feit, dat overal elders in de lid-staten van de E.E.G. textielprodukten met het normale tarief zijn belast (M. v. T., blz. 17 tweede kolom). Dit is juist, maar bij *dit* wetsontwerp gaat het in E.E.G.-verband uitsluitend om het voldoen aan de verplichting tot harmonisatie van stelsel en is een harmonisatie van tarieven nog niet aan de orde (M. v. T., blz. 11 eerste kolom). Een harmonisatie van deze tarieven zal vermoedelijk, gezien de huidige ontwikkeling in de E.E.G., nog lange tijd vergen. Maar ook indien men met de ontwikkeling op lange termijn in E.E.G.-verband reeds nu rekening wil houden, dient bedacht te worden, dat het bepaald niet denkbeeldig is, dat bij een latere tarievenharmonisatie tussen de lid-staten een verdergaande diversificatie dan thans door de bewindslieden wordt voorgesteld, zal worden overeengekomen. Daartoe het volgende:

a. In de tweede E.E.G.-richtlijn is de mogelijkheid van verhoogde en verlaagde tarieven uitdrukkelijk opgehouden.

b. Frankrijk heeft bij de aanpassing van zijn T.V.A.-systeem aan de E.E.G.-richtlijnen per 1 januari 1968 vier tarieven ingesteld, t.w. 6, 12, 16²/₃ en 20 pCt. over de prijs incl. T.V.A., hetgeen — ter vergelijking met de Nederlandse en Duitse tarieven, waarbij geen belasting over belasting wordt berekend — overeenkomt met resp. 6,4; 13,6; 20 en 25 pCt. van de prijs excl. T.V.A. Als normaal tarief wordt het 16²/₃-tarief beschouwd. Daarnaast bestaan dus twee verlaagde tarieven en een weeldetarief, waaraan voor een belangrijk deel dezelfde goederen zijn onderworpen als in de huidige Nederlandse weeldetarief Tabellen voorkomen.

c. Italië stelt zich voor door middel van een aanvullende zgn. gemeentelijke consumptiebelasting, waarvan de tarieven zullen lopen van 1 tot 10 pCt., diverse produkten eveneens gedifferentieerd te belasten.

d. Duitsland hanteert bij de invoering van de „Mehrwertsteuer“ slechts twee tarieven, maar niet uit het oog mag worden verloren, dat onder het voormalige „Umsatzsteuergesetz“ Duitsland evenmin verhoogde tarieven kende. De Duitse wetgever heeft bij de invoering van het B.T.W.-stelsel, consequenter dan onze bewindslieden voorstellen, de status quo t.a.v. de omzetbelastingdruk op de verschillende goederengroepen gehandhaafd. Dit betekent echter m.i. niet, dat Duitsland in een later stadium — met name op het moment dat het zijn directe belastingen in het kader van de E.E.G.-aanpassing zou gaan verlagen — niet genegen zou zijn tot een verdergaande tariefdifferentiatie in de „Mehrwertsteuer“ over te gaan.

e. België heeft nog geen bijzonderheden betreffende een invoering van de B.T.W. aldaar gepubliceerd. Het is echter zeer de vraag, of België, gezien zijn huidige spreiding in de tarieven van de „overdrachtstaks“, zal kunnen terugvallen tot slechts twee tarieven.

In het kader van de E.E.G. kan er voorts nog op worden gewezen, dat als gevolg van de voorgenomen fiscale harmonisatie in Nederland en Duitsland een verschuiving van de directe naar de indirecte belastingen noodzakelijk zal zijn, maar dat daartegenover in andere landen zoals Frankrijk, België en Italië een verlaging der indirecte belastingen zal moeten worden doorgevoerd. Dit laatste behoeft echter geenszins alleen tot uitvoering te worden gebracht langs de weg van een algehele verlaging van de omzetbelasting, maar zou om sociale redenen zeer wel kunnen worden bereikt door plaatsing van een groter deel van het consumptiepakket (bijv. textiel) onder een verlaagd tarief.

In dit verband is het tevens wenselijk te wijzen op het voornemen van de bewindslieden om in de nabije toekomst mede in verband met de E.E.G. een verschuiving tot stand te brengen van de directe naar de indirecte belastingen (hfst. VII, blz. 28). Moeilijk valt in te zien, hoe de bewindslieden zich voorstellen de verhoging van de indirecte belastingen en de gelijktijdige verlaging van de directe belastingen zodanig evenwichtig te laten verlopen, dat de positie van de minst-draagkrachtigen (die nauwelijks of geen directe belastingen betalen) en van de grote gezinnen (waarvoor hetzelfde geldt, maar bovendien juist het sterkst door de indirecte belastingen worden getroffen) niet in het gedrang komt zonder een verdergaande tariefdifferentiatie in de B.T.W. Ditzelfde geldt trouwens voor Duitsland.

Indien het niet uitgesloten is te achten, dat textiel onder een geharmoniseerd E.E.G.-stelsel aan een verlaagd tarief zou worden onderworpen, is het zaak na te gaan in hoeverre dit ook nu mogelijk is in verband met de reeds uitgevaardigde richtlijnen. Een verlaagd tarief is toegestaan, mits het zodanig is vastgesteld, dat daarmee de voorbelasting kan worden verrekend. Indien een verlaagd tarief voor textiel zou worden doorgevoerd door dit van het begin van de bedrijfskolom af toe te passen, hetgeen — gezien de momenteel van kracht zijnde Bijzondere Textielregeling — technisch niet op grote moeilijkheden behoeft te stuiten, kan aan deze Richtlijnvoorwaarde (art. 9, 2e kolom) zonder meer worden voldaan. Voor zover textielgrondstoffen, -halfabrikaten en gerede produkten niet in de textielkolom blijven, maar elders als grondstof of hulp-materiaal toepassing vinden, zorgt het inhaaleffect ervoor, dat de lagere druk op het textielgedeelte in de volgende schakel ongedaan wordt gemaakt.

TEXTIEL GEEN EERSTE LEVENSBEHOEFTE?

Volgens de bewindslieden kan niet worden gesteld, dat textielprodukten zonder meer gerekend kunnen worden tot de eerste levensbehoeften: enerzijds is er een grote verscheidenheid aan textielprodukten en anderzijds zou het aan omzetbelasting onderworpen bestedingspatroon als geheel overziende, tot de conclusie leiden dat textiel onder het normale tarief thuis behoort (hfst. II, blz. 17, 1e kolom onderaan). Textielprodukten worden inderdaad in een zeer grote verscheidenheid aan de consument aangeboden. Niet ontkend kan worden, dat onder textielprodukten categorieën voorkomen, die niet het karakter van eerste levensbehoeften dragen. Maar dat geldt evenzeer voor andere wel onder het verlaagd tarief opgenomen goederen. Om maar een voorbeeld te noemen: de uitgave van de meest luxueuze boeken en tijdschriften is geen bezwaar gebleken om de gehele post onder het lage tarief te plaatsen. Over het karakter van textiel in zijn geheel bezien als eerste levensbehoefte kan men eindeloos twisten. Wel kan men m.i. stellen, dat voor de lagere inkomensgroepen textiel toch wel zeer dicht het bestedingspatroon van voeding, wat dan nog wél algemeen geaccepteerd wordt als eerste levensbehoefte, benadert.

SAMENVATTING

Wij vatten het voorafgaande als volgt samen:

1. Een zo goed mogelijke handhaving van de status quo t.a.v. de omzetbelastingdruk op de diverse produkten is wenselijk, omdat:

a. de invoering zelf van de B.T.W. reeds een bijzonder grote structurele ingreep betekent, die niet nog eens extra verzwaard moet worden door zeer grote verschuivingen in belastingdruk voor de diverse produkten onderling;

b. over het aantal en de hoogte van de tarieven in E.E.G.-verband nog moet worden onderhandeld;

c. een voorgenomen latere verschuiving van de druk der directe naar de indirecte belastingen slechts sociaal verantwoord kan worden uitgevoerd met een verdergaande tariefdifferentiatie of verschuiving van produkten naar lager belaste categorieën dan de bewindslieden nu voorstellen.

2. Handhaving van textiel en kleding in het lagere tarief is wenselijk, omdat:

a. textiel en kleding wel degelijk voor het overgrote deel als eerste levensbehoefte kunnen worden aangemerkt;

b. een hogere heffing op textiel en kleding juist op de minst-draagkrachtigen van onze bevolking het zwaarst zal drukken;

c. de extra vermindering van de afzet (t.w. rond f. 340 mln.) door een prijsstijging van textielgoederen die relatief sterker is (t.w. 7 pCt.) dan die van andere goederen, een bedrijfstak met ruim 200.000 werknemers, die het reeds zeer moeilijk heeft, bijzonder zwaar zal treffen.

3. Handhaving van textiel en kleding in het lagere tarief is mogelijk, omdat:

a. de budgettaire bezwaren oplosbaar zijn, te meer indien daarbij de egalisatiebelasting op auto's als blijvende heffing (ook na 1969) wordt beschouwd;

b. de administratieve bezwaren niet onoverkomelijk zijn;

c. de E.E.G.-richtlijnen hiervoor geen beletsel zijn.

Drs. A. P. A. Eeckhout

Een New Delhi-dilemma: stabilisatie óf compensatie

De grote UNCTAD Noord-Zuid confrontatie dreigde in de afgelopen weken op voor velen teleurstellende wijze te verworden tot een toneel voor politieke demonstraties van de ontwikkelingslanden. Door vrij onschadelijke politieke relletjes mogen we ons echter niet laten afleiden van de uiterst urgente problematiek waar het in New Delhi om gaat: de ontwikkeling van tweederde deel van de wereld en de ordening van de internationale handel. Bovendien dienen we te bedenken dat ook Westerse landen er nooit wars van zijn geweest een forse scheut politiek in hun internationale handelsmoraal te doen. In de komende weken zal in de vergaderingen van de nu op volle toeren draaiende commissies ongetwijfeld een grote hoeveelheid constructieve arbeid worden verricht.

DE EXPORTONTWIKKELING BLIJFT ACHTER

De internationale handelsproblematiek van de ontwikkelingslanden is ingewikkeld en veelzijdig, maar is terug te voeren tot één grondoorzaak: deze landen exporteren momenteel in hoofdzaak grondstoffen (agrarisch of mineraal) en importeren afgewerkte produkten. Aan de uitvoerkant nu liggen de moeilijkheden. Exporten, en in voldoende mate groeiende exporten, zijn essentieel om de voor hun ontwikkeling broodnodige importen te kunnen betalen. Wat zien we echter?

1. Het aandeel van de primaire produkten in de totale wereldhandel neemt voortdurend af. Uit de Statistische Jaarboeken der Verenigde Naties valt te berekenen dat bijv. in de periode 1953-1965 de totale wereldhandel toenam met 7,4 pCt. per jaar. Voor de primaire produkten was dit percentage 4,9 en voor de afgewerkte produkten 9,7. Lage, en bovendien dalende, inkomenselasticiteiten van de vraag naar vooral landbouwprodukten bij stijging van het inkomen en de nog onder punt 2 te noemen oorzaak, zijn voor deze ontwikkeling verantwoordelijk. Slechten van handelsbarrières in de vorm van invoerheffingen en contingenten in de importlanden kan deze ontwikkeling wel tijdelijk ombuigen, maar een blijvende verbetering van de totale exportopbrengsten kan alleen bereikt worden door zelf industriële produkten te gaan vervaardigen en deze ook in het buitenland af te zetten. Naast imports substitutie dient exportverbreding bij het industrialisatieproces de nodige aandacht te krijgen.

2. Het uitvoerprijspeil neemt trendmatig af t.o.v. het invoerprijspeil: een verslechtering van de ruilvoet dus. Deze ongunstige ontwikkeling wordt veroorzaakt door een relatieve daling van het aandeel van de grondstoffen in de totale produktiekosten en opbrengstprijzen van de industriële goederen door de voortgaande „sophistication” van de industriële produktie. Doet deze verslechtering van de ruil-

voet zich voor (hetgeen moeilijk aantoonbaar is door de statistische „ongrijpbaarheid”) dan kan men als tegenmaatregel de prijzen van de grondstoffen kunstmatig hoog stellen (beter nog: ze regelmatig verhogen) óf een rechtstreekse financiële compensatie aan de ontwikkelingslanden verschaffen. Eerstgenoemde maatregel heeft echter, vooral op wat langere termijn, aanzienlijk ongunstige nevengevolgen en ook de laatstgenoemde kan moeilijk een oplossing op lange termijn worden genoemd.

3. Moeder Natuur zorgt voor grote fluctuaties in de oogsten. In combinatie met de inelastische vraag naar landbouwprodukten veroorzaakt dit grote fluctuaties in prijzen en opbrengsten. Het gaat hierbij dus om de afwijkingen van de trendmatige ontwikkeling. Voor mijnbouwprodukten geldt de natuurlijke factor niet, maar door een wisselende vraag (onder invloed bijv. van oorlogen of voorraadvorming) en een (in mindere mate) fluctuerend aanbod kunnen zich ook hier grote prijswijzigingen voordoen. Frequente afhankelijkheid van één of slechts enkele produkten en van hun wereldmarkten verscherpt het effect voor de afzonderlijke landen. Ook al gaan er recentelijk stemmen op, die beweren dat schommelende exportopbrengsten niet zo'n fatale invloed hebben op de economische groei, niet te ontkennen is dat deze instabiliteit een schadelijke factor vormt.

Diversificatie van het produktengamma is natuurlijk het enige definitieve antwoord. Dit is de oplossing op lange termijn. Wil men op korte termijn de prijsfluctuaties mitigeren, dan kan men door interventie op de markt de prijzen niet teveel laten dalen (en stijgen) óf door financiële compensatie de fluctuaties niet te hard laten aankomen. Interventie kan geschieden door nationale „Marketing Boards”, welke echter, om effectief te zijn, de steun behoeven van internationale grondstofakkoorden¹). In het geval van *compensatie* laat men het prijsmechanisme ongemoeid, maar vult eventueel verminderde opbrengsten van één produkt, alle primaire produkten, of de gehele export van een land aan tot die van vorig jaar of een gemiddelde van vorige jaren.

Deze wijze van benadering verdient volgens ons de voorkeur.

¹) Een stabilisatie van grondstofprijzen zou ook kunnen plaatsvinden door invoering van een internationale goederenvaluta à la Goudriaan. In gemuteerde vorm is deze (in oorspronkelijke vorm duidelijk overjarige) koe weer van stal gehaald door Hart, Kaldor en Tinbergen. Zij pleiten voor een soort goudwisselstandaard, waarin goud en een aantal primaire produkten de rol van internationale reserves spelen. Het ziet er overigens niet naar uit dat de monetaire autoriteiten, die over een verruiming van de internationale liquiditeitenmassa zullen moeten beslissen, bereid zijn in deze richting een oplossing te zoeken.

PRIJSSTABILISATIE OF -COMPENSATIE?

Momenteel kennen we vijf grondstofakkoorden, t.w. voor koffie, suiker, tin, tarwe en olijfolie. Deze akkoorden lijden een kwijnend bestaan. De koffie-overeenkomst, tot nu toe de minst onsuccesvolle, dreigde onlangs door de Verenigde Staten i.v.m. een geschil over Braziliaanse poederkoffie te worden ondermijnd; zij kon ternauwernood worden gered. De suikerovereenkomst bestaat op het moment slechts nominaal, maar er is afgesproken om na New Delhi in een conferentie te Genève de regeling opnieuw te bezien. Een cacao-regeling is enige tijd geleden voor de derde maal afgesprongen. De moeilijkheden met betrekking tot grondstofakkoorden zijn legio. Alle geïnteresseerde partijen bij elkaar krijgen vormt al een probleem, omdat de regeling ook potentiële producenten moet omvatten. Minimum- en maximumprijzen worden op hoog niveau vastgelegd: blijkbaar staan de ontwikkelingslanden qua onderhandelingspositie niet zo zwak! Onbedoeld aanbod wordt uitgelokt, waardoor quotaregelingen noodzakelijk worden. Door een hoge prijs neemt de vraag in de importlanden af en er wordt met verdubbelde ijver gespeurd naar substituten. Waar de vraagelasticiteiten gering blijken te zijn, zijn de substitutie-elasticiteiten hoog. Eventuele buffervoorraden kunnen opraken of juist te groot worden. De kosten kunnen hoog oplopen.

Een compensatieschema kent vele van deze moeilijkheden niet. De allocatiefunctie van het prijsmechanisme blijft gehandhaafd; er wordt echter een correctie op de distributiefunctie ervan toegepast. Een principieel aantrekkelijk alternatief dus. Praktijkervaring heeft men kunnen opdoen met de I.M.F.-compensatiefinanciering, welke sinds 1963 aan alle lid-staten de mogelijkheid biedt extra trekkingen op het I.M.F. te verrichten om tijdelijke exportfluctuaties op te vangen. Aan dergelijke trekkingen zijn voorwaarden verbonden en zal er zoals bij alle leningen afgelost moeten worden, met alle problemen van dien. De nu reeds loodzware last van de totale terugbetalingsverplichtingen der ontwikkelingslanden wordt erdoor vergroot. De transferlast van de dienst der lening van deze kredieten zal een grote deflatoire druk leggen op de volkshuishouding, tenzij ten gevolge van het krediet het nationaal inkomen met meer dan eenzelfde bedrag is gestegen en dit is lang niet zeker bij een noodkrediet als hier bedoeld. Ondanks recente uitbreiding van de I.M.F.-faciliteiten, blijft algemeen het gevoelen bestaan dat de regeling onvoldoende is. Een meer onvoorwaardelijke compensatie zou de voorkeur verdienen. De helft van het uit te keren bedrag zou men kunnen schenken. De tweede, geleende, helft zou dan (na een aantal jaren, bijv. drie à vijf) mede uit het geschonken gedeelte kunnen worden terugbetaald. Een speciaal op deze problematiek afgestemde „International Treasury” lijkt overigens een meer aangewezen instantie dan het I.M.F. om de spil te vormen van een dergelijke regeling.

Vele variaties op het compensatiethema zijn ontwikkeld, de meeste vrij vaag, sommige ook zeer gedetailleerd. Voor

verschillende plannen heeft het I.M.F. berekeningen gemaakt van het potentiële effect op de fluctuaties in de exportopbrengsten. De fluctuaties om de trendwaarde zouden bij de bestudeerde plannen ongeveer 15 pCt. afnemen²⁾. Een niet erg bemoedigend resultaat. Men moet echter wel bedenken, dat de nadelige invloed van fluctuaties méér dan evenredig met hun grootte is. Een nadeel van elke compensatiemogelijkheid is, dat de te compenseren opbrengsten niet onafhankelijk zijn van de „faits et gestes” van de deelnemers. Manipulaties, door verladingen uit te stellen, door produkten op te slaan e.d., kunnen de exportcijfers voor een bepaald jaar aanmerkelijk beïnvloeden. Manipulaties moeten zo onaantrekkelijk mogelijk worden gemaakt. Verder mag men niet vergeten, dat ook compensatiemogelijkheden in een wijder perspectief moeten worden gezien en dan slechts overgangsmaatregelen kunnen zijn en zo weinig mogelijk verdere diversificatie en industrialisatie mogen belemmeren.

COMPENSATIE, MAAR HOE?

Een opzet voor een compensatieschema, dat m.i. vele nadelen ondervangt en aanzienlijke voordelen biedt, verkrijgt men door de fluctuaties in de totale exportopbrengsten van primaire produkten van elk ontwikkelingsland te confronteren met de wijzigingen in de groei van de totale wereldhandel, en voor de verschillen compensatie te verlenen. De totale wereldhandel ontwikkelt zich immers veel stabiel en sneller dan die in primaire produkten, hetgeen een grote handicap betekent voor die landen die het voor nog geruime tijd juist van de grondstoffenexport moeten hebben.

Men zou als volgt te werk kunnen gaan: een gewogen gemiddelde wordt berekend van de veranderingspercentages van de grondstoffenexporten in de afgelopen vijf jaren van het betreffende land. Als wegingscoëfficiënten kan men nemen respectievelijk één, één, één, twee en vijf. Het laatste jaar krijgt het grootste gewicht, omdat fluctuaties dan de dringendste financieringsproblemen stellen. Men stelt het gemiddelde tegenover het gewogen gemiddelde (zelfde wegingscoëfficiënten) van de toenemingspercentages van de totale wereldhandel in de afgelopen vijf jaar. Het verschil tussen de twee gemiddelden, vermenigvuldigd met de totale exportopbrengsten in het afgelopen jaar, levert het compensatiebedrag op. De goede statistieken die er op het terrein van in- en uitvoer bestaan, garanderen een voldoende nauwkeurige berekening.

Ter illustratie volgt hier een fictief voorbeeld. Stel dat de wijzigingen in de exportopbrengsten van primaire produkten van een ontwikkelingsland (I) en de wijzigingen in de totale wereldhandel van jaar op jaar (II) het volgende beeld vertonen (negatieve getallen geven dalingen aan):

²⁾ Zie Gertrud Lovasy: „Survey and Appraisal of Proposed Schemes of Compensatory Financing”, *IMF Staff Papers*, juli 1965, blz. 189-221.

(I.M.)

§ N.V. SLAVENBURG'S BANK §

	I	II
	pCt.	pCt.
jaar 1	— 3	1
2	2	5
3	2	7
4	5	10
5	20	10
6	— 20	3
7	15	8
8	1	8

Voor de jaren 5, 6, 7 en 8 berekenen we de compensatie. Daar bovenvermelde percentages pas achteraf bekend zijn, zal de compensatie voor jaar 5 pas in jaar 6 kunnen plaatsvinden.

Jaar 5. Het gewogen gemiddelde groeipercentage voor het ontwikkelingsland in de jaren 1 t/m 5 bedraagt:

$$\frac{1 \times -3 + 1 \times 2 + 1 \times 2 + 2 \times 5 + 5 \times 20}{1+1+1+2+5} = 11,1 \text{ pCt.}$$

Het gewogen gemiddelde groeipercentage van de totale wereldhandel in de afgelopen vijf jaar bedraagt:

$$\frac{1 \times 1 + 1 \times 5 + 1 \times 7 + 2 \times 10 + 5 \times 10}{10} = 8,3 \text{ pCt.}$$

De gemiddelde stijging is groter geweest in het ontwikkelingsland. Het verschil bedraagt $11,1 - 8,3 = 2,8$ pCt. in het voordeel van het ontwikkelingsland. Er wordt geen compensatie verleend. Zelfs zou men in dit geval 2,8 pCt. van de exportopbrengsten kunnen laten storten in het administratiefonds.

Jaar 6. Het compensatiepercentage (het verschil tussen de twee gemiddelde stijgingspercentages) bedraagt 10,8. Van de totale exportontvangsten van primaire produkten wordt 10,8 pCt. aan het ontwikkelingsland uitgekeerd; hiermee wordt ongeveer de helft van de daling goedge maakt.

Jaar 7. Het compensatiepercentage bedraagt 1,1. De grote daling van de exporten in het vorige jaar zorgt ook nu nog voor een voordelige compensatie.

Jaar 8. Het compensatiepercentage bedraagt 3,9. Het achterblijven bij de groei van de totale wereldhandel wordt voor ongeveer de helft gecompenseerd.

Een dergelijke opzet vertoont verschillende aantrekkelijke aspecten:

1. Bij een verder uiteenlopen van de groeipercentages van de export van primaire produkten en de wereldhandel wordt de compensatie groter.
2. Een daling van de grondstoffenexporten gedurende meerdere achtereenvolgende jaren doet het compensatiepercentage aanzienlijk oplopen.
3. Het verwerken van primaire produkten in het ontwikkelingsland wordt gestimuleerd. De compensatie wordt groter door het afnemen van het groeipercentage van de uitvoer van onbewerkte grondstoffen. Bovendien doet de stijging van de exporten van afgewerkte produkten het groeipercentage van de wereldhandel stijgen (echter in zeer geringe mate) en dus ook het te ontvangen compensatiebedrag.
4. Manipulaties met de exporten worden minder aantrekkelijk:
 - a. omdat het compensatiepercentage niet afhankelijk is van het afgelopen jaar, maar van de vijf afgelopen jaren, en omdat manipulaties die zich over vijf jaar uitstrekken onwaarschijnlijk zijn;

Transportwerktuigenfabriek N.V.

TRANSPORTA

Postbus 3, JUTPHAAS,
tel. (03471) 4 86

ROLLENBANEN

de voordeligste transportinstallaties in Nederland.

9 meter rollenbaan (60 stalen rollen) met 4 in hoogte verstelbare steunen voor slechts f 500,— franco in Nederland. (I.M.)

Verder: **TRANSPORTEURS, HEFFERS, WAGENS.**

b. wanneer op grote schaal beïnvloeding plaatsvindt, snijdt dit in eigen vlees, doordat het compensatiepercentage wel stijgt, maar het nog de vraag is of dit niet wordt teniet gedaan door het teruglopen van de exportontvangsten van primaire produkten, welke mede een rol spelen bij het bepalen van het totale uit te keren bedrag.

Pogingen tot bevrozing van bestaande verhoudingen worden minder bevorderd door zulk een plan dan door grondstofakkoorden. Een verdere diversificatie van de economie wordt minder gefrustreerd dan bij andere vormen van suppletoire financiering het geval is. Het in werking treden van een compensatieschema kan overigens niet betekenen dat andere vormen van ontwikkelingshulp beperkt kunnen worden. Ook grondstofregelingen verdragen zich in principe goed met een suppletoire financiering in bovengenoemde zin. Een juiste combinatie van de twee wijzen van benadering kan beider nadelen grotendeels ondervangen, terwijl de voordelen elkaar versterken.

De inkomsten van een compensatiefonds zullen, het ligt voor de hand, voor het overgrote deel van de geïndustrialiseerde landen moeten komen. Een verdeelsleutel voor de kosten kan worden gevonden in de respectieve nationale inkomens. Het belasten naar rato van de totale importen van primaire produkten uit ontwikkelingslanden heeft een averechts effect op deze importen en belast bepaalde landen (bijv. Japan) onevenredig zwaar. Wel zou men het achterblijven van het groeipercentage van de importen van primaire produkten bij het groeipercentage van de totale wereldhandel, als een component, naast het nationaal inkomen, in de verdeelsleutel kunnen inbouwen. Dit zou dan enigszins de richting uitgaan van een voorstel van India op UNCTAD I, dat beoogt de geïndustrialiseerde landen jaarlijks stijgende importgaranties te doen afgeven.

Waar ook binnen de nationale grenzen van industriële staten het opportuun geacht wordt de primaire sector van de economie te beschermen, moet het in een wereld van toenemende solidariteit mogelijk zijn aan de specifieke problemen van de grondstoffenlanden overeenkomstige aandacht te geven. De gezamenlijke verantwoordelijkheid voor het oplossen van de problemen dient voorop te staan. De ontwikkelingslanden, momenteel het platteland van de wereld (en dit is geen exclusieve conceptie van kameraden Mao en Lin Piao), hebben het recht om niet te worden achtergesteld bij de weldoorvoede plattelanders in de geïndustrialiseerde gebieden van de wereld. Compensatieschema's als bovenstaand passen uitstekend in een dergelijke gedachtengang.

J. P. Prevo

Artikel- en assortimentspolitiek

Het hoger onderwijs in de economie is in ons land als handelsonderwijs geïntroduceerd. Dit was begrijpelijk in verband met de betekenis die de handel en wat daar bij behoort, in ons land heeft. Toch was hieraan een gevaar verbonden, nl. dat het zou worden onderwijs in allerlei praktische technieken zonder theoretische basis. De Handelshogeschool te Rotterdam heeft dit gevaar onderkend en ontgaan. Het werd terecht onderwijs op de basis van de economische theorie. De naamsverandering tot Nederlandse Economische Hogeschool was hiervan de noodzakelijke consequentie.

De theoretische economie tracht uit een zo gering mogelijk aantal premissen een zo groot mogelijk aantal economische verschijnselen te verklaren door deze uit de premissen logisch af te leiden. Daarnaast en veelal los van de theorie ontwikkelden zich vele technieken voor de praktijk van het economisch leven, zowel voor handel als voor industrie. Maar ook deze technieken eisen hoe langer hoe meer een theoretische bezinning. Zo zien wij het ontstaan van een nieuwe richting, die wij nu beter niet „handelseconomie”, maar commerciële economie kunnen noemen. Voor deze commerciële economie vormen niet een zo klein mogelijk aantal premissen de basis, maar juist de veelheid van verschijnselen en problemen, zoals deze zich in de beweeglijke ervaring voordoen. De commerciële economie zoekt evenwel niet naar „kunstregels” voor praktische toepassing, maar wel degelijk naar algemene, theoretische verklaringen waaronder deze praktische regels gevat kunnen worden. In tegenstelling tot de theoretische economie gaat men daarbij niet van een zo beperkt mogelijk aantal premissen uit, maar van die en van zoveel premissen als voor het opbouwen van een verklaring van de gegeven verschijnselen noodzakelijk blijken.

De commerciële economie is daardoor het werkterrein van practici met theoretische achtergrond en van theoretici met een zeer grote interesse voor de praktijk. Naarmate meer theoretisch afgestudeerden hun weg in de praktijk vinden, wordt de „man-power”-basis voor de commerciële economie groter en neemt anderzijds ook de behoefte aan deze vorm van theorie toe. Het aantal publicisten op dit gebied is evenwel nog niet groot. Een van hen is Dr. S. W. M. Kuypers. Hij promoveerde in 1965 op: *Marktstrategie*. Thans heeft hij voor de serie „Aspecten van marketing” in de *Agon bibliotheek* een boekje geschreven onder de titel: *Artikel- en assortimentspolitiek*¹⁾.

Een van de basisbegrippen waarvan hij uitgaat, is de „consumentenwaardering”, zijnde het hoogste bedrag dat de consument bereid is te betalen voor een bepaalde hoeveelheid van een goed. Het verschil tussen dit hoogste bedrag en de feitelijke aankoopsom is het consumentensurplus. In de theoretische economie gaat dit begrip terug tot de bekende Engelse econoom Marshall. Deze consumentenwaardering is niet alleen afhankelijk van het nut, maar ook van het inkomen, prijsverwachtingen van het goed in kwestie en van de prijzen van andere goederen die tot het consumptiepakket van de beoordelaar behoren.

Dat men bij studies over commerciële politiek bijzondere aandacht aan de vraagzijde geeft is juist. Nu was het reeds lang bekend dat dit begrip consumentensurplus vele moeilijkheden oplevert. Dit weet Dr. Kuypers ook, want hij schrijft uitdrukkelijk dat het voor de consument vaak heel moeilijk is, uit te maken wat de hoogste prijs is die hij zou willen betalen. Maar anderzijds schrijft hij ook, dat in de loop der jaren tal van technieken ontwikkeld zijn voor de bepaling van consumentenwaarderingen.

Nu heeft Dr. Kuypers zonder twijfel gelijk dat dit begrip consumentensurplus in bepaalde gevallen nuttig kan zijn voor het bepalen van de verkoopprijs. Deze zal in het algemeen lager moeten zijn dan de consumentenwaardering en hoger dan de kostprijs. Er zijn evenwel aan dit werken met het consumentensurplus twee ernstige bezwaren. Ten eerste heeft het begrip zin voor de individuele consument en niet voor de verzameling van alle consumenten. Bij vele vraagstukken van marketing heeft het o.i. maar weinig zin van een individuele consument uit te gaan. In de tweede plaats gaat de consument bij het aanschaffen van volledig deelbare goederen zo ver met aankoop tot er gelijkheid is tussen zijn consumentenwaardering voor de marginale hoeveelheid en de prijs. Voor deze marginale hoeveelheid is dan het consumentensurplus nul, terwijl zijn integrale consumentensurplus van weinig belang is. Alleen voor ondeelbare goederen lijkt ons de conceptie van het consumentensurplus een nuttige bijdrage. Om deze redenen geven wij daarom de voorkeur aan het werken met de afzetelasticiteit²⁾ als indicatie van het consumentengedrag. Het vraagstuk van de marktsplitsing en prijsdiscriminatie, dat Dr. Kuypers ook behandelt, kan o.i. fundamenteeler benaderd worden via verschillen in afzetelasticiteit op de deelmarkten.

Bij de behandeling van de assortimentspolitiek komt o.i. de invloed die het ene artikel op de afzet van andere heeft, minder goed tot zijn recht. Bij de typische assortimentsvraagstukken gaat het niet om de sommatie van de effecten van de afzonderlijke artikelen, maar dient men het assortiment als een variabele eenheid te behandelen. Nu geven wij wel graag toe, dat zulk een behandeling voor het industriële assortiment van minder belang is dan het handelsassortiment, waarbij bijv. vragen naar de onderscheiding in branches en de grenzen van de parallelisatie naar voren komen.

Men mag uit het feit dat wij persoonlijk aan een andere behandeling van de consumentenvraag en van de assortimentspolitiek de voorkeur geven, niet afleiden dat wij geen waardering voor het boek van Dr. Kuypers hebben. Bij vraagstukken van commerciële economie zijn zulke verschillen van inzicht niet te vermijden. Het onderzoekterrein is namelijk zo uitgebreid, dat het

¹⁾ Agon Elsevier, Amsterdam/Brussel 1968, 128 blz., f. 9,50.

²⁾ D.w.z. de verhouding tussen een relatieve stijging van de verkochte hoeveelheid en de relatieve daling van de prijs die een aanbieder vraagt.

Herbert A. Simon: De besluitvorming in de organisatie. J. H. de Bussy, Amsterdam 1966, 303 blz., geb. f. 27,50, paperback f. 19,50.

In 1954 verscheen bij de New Yorkse uitgeverij Macmillan de oorspronkelijke versie van dit boek onder de titel *Administrative behavior*. Twaalf jaar later heeft een Nederlandse uitgever het wenselijk geoordeeld Simons omvangrijke studie in het Nederlands te doen vertalen. Een moeizaam werk, dat toevertrouwd is geweest aan W. Groot-Haafkens, die met al haar verdiensten als vertaalster voor de zware taak werd gesteld een interdisciplinaire studie, geschreven in een al even interdisciplinair vakjargon, te vertalen. Geen wonder dat zij zo nu en dan is uitgegleden. Mij liepen althans de rillingen over de rug waar de vertaling spreekt van „organisatie-slagzinnen” (blz. 85) of van „momentane keuzen” (blz. 123).

De inhoud van het boek biedt een rijke schakering van problemen uit de organisatieleer, uit de sociologie, uit de psychologie en bij uitzondering ook uit de bedrijfseconomie. Na een uitvoerige inleiding tot de Nederlandse uitgave, die men eigenlijk als een synopsis van het boek kan zien, behandelt Simon achtereenvolgens de besluitvorming in de organisatie, een aantal problemen van de organisatieleer, de betekenis van feiten en waarden in het beslissingsproces, de rationaliteit in het bestuurlijke gedrag, de psychologie van bestuursbeslissingen, het organisatie-evenwicht, de functie van het gedrag, de communicatie, het efficiency-

criterium, de loyaliteit, de identificatie en de anatomie van de organisatie.

Het is niet mogelijk dit uitgebreide menu in korte tijd te verorberen. Het lezen van dit boek kost inspanning, vooral voor de econoom die gewend is kwantitatief te denken en tastbare zaken voor zich te zien. Laat ik proberen enkele speciale problemen die mijn aandacht trokken aan te stippen om vervolgens een algemeen beeld van het boek te geven. Op de flap van het boek staat in ietwat gezwollen Nederlands aangegeven dat het een springlevende, onovertroffen en vernietigende stormloop zou zijn op de „beruchte” organisatieprincipes. Simon noemt vier principes en wel:

1. De doelmatigheid in de organisatie wordt vergroot door de specialisatie van de taak in de groep.
2. De doelmatigheid in de organisatie wordt vergroot door de groepsleden te rangschikken in een bepaalde gezagshierarchie.
3. De doelmatigheid in de organisatie wordt vergroot door de spanwijdte van het gezag in elk punt van de hiërarchie te beperken.
4. De doelmatigheid in de organisatie wordt vergroot door de werkers uit een oogpunt van beheersing (lees leiding) te groeperen naar doel, proces, afnemers of plaats.

In een kritische analyse verwerpt Simon deze principes, waarbij hij kwistig met voorbeelden strooit. Geen

dezer principes komt er dus naar zijn oordeel zonder kleerscheuren af. In zijn diagnose van de organisatorische verhoudingen gaat Simon uit van de afzonderlijke man in de organisatie, die beperkt is in zijn vaardigheden, in de omvang van zijn kennis en in zijn vermogen tot het nemen van besluiten. Daarna zal men elk van deze criteria moeten wegen in elke zich voordoende concrete situatie.

Een ander punt dat ik zal aanstippen, is het door Simon in hoofdstuk IX geanalyseerde efficiency-criterium. Dit criterium ziet hij in eerste aanleg als zuiver bedrijfseconomisch: maximalisatie van het inkomen en minimalisatie van de kosten. Maar, zo voegt hij eraan toe, men zal de term moeten veruimen, zodra factoren in het geding komen die zich niet direct laten meten in geld. Dergelijke factoren zijn vooral aanwezig in organisaties die zich niet door een winstdoel laten leiden. Hier komt de schrijver in de knoop met zijn rationaliteits- tegenover zijn waarde-elementen en hij vervalt in een uitvoerige opsomming van efficiency-opvattingen en de kritiek daarop. Ten einde de bestaande moeilijkheden op dit gebied te omzeilen, richt hij zich tot de budgettering als een machtig hulpmiddel voor de verbetering van het besluitvormingsproces. Het budget, zo zegt hij, maakt een doeltreffende arbeidsverdeling mogelijk en richt de aandacht op de sociale produktiefuncties en hun doorslaggevende rol in de besluitvorming.

Het geheel van Simons theorieën blijft in een nogal mistige empirie hangen. Wel dient te worden aangetekend dat hij aan de mens in de besluitvorming

van de speciale problematiek en ook van de persoonlijke ervaring van de schrijver afhangt, welk begrippenapparaat in concrete gevallen het meest doelmatig is.

Hoe meer er op het gebied van de commerciële economie gepubliceerd wordt, des te meer gaat het bedrijfsleven beschikken over een theoretische apparatuur om de vraagstukken verstandelijk te benaderen en zo mogelijk op te lossen. Het tegenover elkaar stellen van methoden, zoals wij hierboven gedaan hebben, moet dan ook niet gezien worden in de tegenstelling: het een *of* het andere, resp. tussen goed en fout, maar binnen: het een *en* het ander, afhankelijk van de specifieke problematiek die nu eenmaal van geval tot geval sterk verschilt. In zijn totaliteit is dan ook de publikatie van Dr. Kuypers een waardevolle bijdrage zowel voor de mensen uit de praktijk als voor hen die trachten om aan de commerciële economie een zo

hecht mogelijk theoretisch fundament te geven. Wij hebben hier immers met een schrijver te maken, die een grote ervaring op marktstrategisch gebied heeft en die op royale wijze daarvan anderen laat profiteren. Speciaal zijn beschouwingen over de zeer vele dimensies van het kwaliteitsbegrip achten wij een nuttige bijdrage, zowel voor hen die verantwoordelijk zijn voor het ontwerpen van een speciale kwaliteitscombinatie, als voor hen die ten onrechte menen, dat er een eenvoudige, d.w.z. eenduidige relatie zou kunnen bestaan tussen kwaliteit en prijs. Wij hopen dan ook dat Dr. Kuypers zelf en vele anderen door zullen gaan met een theoretische basis te leggen voor hetgeen in het commerciële vlak tot oplossing en praktisch, maar ook *en* theoretisch *moet* worden gebracht.

W. J. van de Woestijne

een grote waarde toekent. Dat hij er zelf niet uit komt, bewijst zijn opmerking dat hij slechts een eerste stap op weg naar een nieuwe constructie van de theorie van organisatie en leiding heeft gedaan. Simon is in zijn theorieën blijven steken, ook al leveren zij ons nieuwe gezichtspunten vanwaar men de heilige huisjes kan zien die ook in een jonge wetenschap als de organisatieleer zijn ontstaan. In zoverre is het boek wel degelijk verfrissend en geeft het de kritische lezer aanknopingspunten voor nieuwe kritiek.

Het is onmogelijk in het bestek van deze bespreking dieper op andere controversiële vraagstukken, die in Simons studie ter sprake komen, in te gaan. Opvallend is dat het boek ik zou haast zeggen niet van het bedrijfsleven uit is geschreven. Vele voorbeelden en ook stellingen zijn ontleend aan de organisatieproblematiek van het leger, de kerk, de vereniging en vooral van de overheid. Een tweede ding wat opvalt is, dat Simon de praktijk schuwt. Het boek geeft in weerwil van zijn empirie min of meer abstracte beschouwingen over hoe het is en over hoe het zou kunnen zijn, maar nergens vindt men aangegeven hoe het moet zijn. Als de schrijver dan ook zegt dat zijn werk zich richt tot ondernemers, dan moet ik dat regelrecht ontkennen. Ondernemers hebben wel wat anders te doen dan omvangrijke boeken te lezen, die

hun nauwelijks de werktuigen verschaffen die zij dagelijks nodig hebben. Het boek richt zich dan ook bovenal tot theoretisch geïnteresseerden, dus tot wetenschapsmensen en studerende en zeker tot organisatiespecialisten, waartoe ik ook de organisatie-adviseurs reken.

De oorspronkelijke titel van Simons boek luidde *Administrative behavior*, een titel die zeer goed de inhoud van het boek dekt. Het gaat in de eerste plaats om gedragingen van mensen die leiding geven, beheren, beleid maken. Het nemen van besluiten is een onderdeel van dit thema. Het lijkt mij daarom niet geheel juist om de Nederlandse uitgave de titel *De besluitvorming in de organisatie* te geven. Immers, de economen en zelfs ten dele ook de technici en de sociologen zijn bij uitstek geneigd te denken aan het operationele onderzoek en 'andere technieken, die aanmatigende wiskundige economen met besliskunde aanduiden. In het boek komt geen enkel kwantitatief vraagstuk voor, laat staan een wiskundige formule.

Wanneer de beperkingen van het boek in acht worden genomen, blijft een voldoende ruim gebied van interessanten over. Zij zullen ongetwijfeld vreugde beleven aan de lezing van dit belangwekkende boek.

P. van Zuuren

G. J. ter Woorst: *Coöperatie als vorm van economische organisatie*. Van Maastricht en Verhoeven N.V., Arnhem 1966, 154 blz., f. 12,50.

De heer G. J. ter Woorst, die enige tijd geleden op bovengenoemd proefschrift in Tilburg promoveerde, is werkzaam in organisaties van land- en tuinbouw, vooral met een coöperatieve taak, maar hij is tevens aan de Universiteit van Amsterdam lector, in het bijzonder lectoraat voor het coöperatiewezen dat daar sedert enige tientallen jaren op initiatief van de Nationale Coöperatieve Raad bestaat. Waarom er, zeker in Nederland, zo weinig zuiver wetenschappelijke boeken over coöperatie zijn geschreven (en dan nog wel met een economische benaderingswijze!) is een vraag die wij ook hier stellen; Dr. Ter Woorst maakt er enkele pikante opmerkingen over.

Het proefschrift houdt zich speciaal bezig met coöperatie in de Nederlandse land- en tuinbouw. Deze toespraak maakt het boek evenwel niet eenzijdig; de coöperatie blijft er leven

als een algemener verschijnsel in de moderne maatschappij. Ter Woorst benadert „de” coöperatie langs de weg der economie. Hij verkiest deze methode boven andere, zoals die waarbij een bepaalde sector van het coöperatiewezen benaderd wordt uit verscheidene achtereenvolgende gezichtspunten. Bij deze laatste vreest hij het gevaar, dat men blijft steken in een beschrijving van de werkelijkheid, een beschrijving die wel kritisch kan zijn maar die toch zijns inziens onvoldoende nagaat of die werkelijkheid beantwoordt aan redelijke eisen.

Intussen kleeft aan zijn zuiver-economische benadering het ook door hem gesignaleerde bezwaar, dat van alle niet-economische aspecten geabstraheerd wordt. Hij acht dit toelaatbaar, te meer omdat zeker in de Nederlandse land- en tuinbouw de coöperatie een nagenoeg zuiver eco-

nomische bedoeling heeft — althans tegenwoordig. Voor zover dit het geval is — wat wij niet bestrijden — is die abstractie ongetwijfeld voldoende toelaatbaar, maar er zijn ook andere gevallen, in en buiten de landbouw, de huidige tijd en Nederland. Otten, aangehaald door Ter Woorst, moge nog zo stellig beweerd hebben dat in ons land de verbruikscoöperatie „zonder eenigerlei hogere aspiratie” was, wie de geschiedenis ervan bestudeert zal dit tegenspreken.

Maar afgezien van zulke feiten: is het wel logisch zich opzettelijk te beperken tot de economische benadering, als men zijn object omschrijft als „de” coöperatieve organisatievorm? Het komt ons voor, dat in en buiten de Nederlandse boerenstand, en zowel voorheen als thans, tal van coöperaties worden gekarakteriseerd door dat inderdaad moeilijk definieerbare en grijpbare maar toch duidelijk waarneembare „coöperatieve”, dat men idealisme, solidariteit of drang tot hulpbetoon kan noemen. Als wij ons hierin niet vergissen, en dus althans een deel van „de” coöperatie ook niet-economische essentialia bevat, kan de uitsluitend economische benadering niet „de” coöperatie ten volle verklaren.

Praktisch gesteld, en zeker ten opzichte van de landbouwcoöperaties in het huidige Nederland, komt men ongetwijfeld aan de hand van Dr. Ter Woorst niet op dwaalwegen. Hij toont ons de coöperatie als een economische organisatie waarin economische subjecten bepaalde functies gezamenlijk uitvoeren, terwijl ze overigens zelfstandig blijven ¹⁾. Die subjecten voelen elkaar niet als concurrenten (daarin verschillen ze van kartel-leden) en hoewel ze overigens onafhankelijke individuen zijn, ziet Ter Woorst tussen hen en hun coöperatie geen marktverhouding. De coöperatie is veeleer, door de aaneensluiting der leden, een „countervailing power” geworden in de markt die niet tussen de leden en de coöperatie maar tussen de coöperatie en de verder-gelegen buitenwereld ligt.

Het komt ons voor, dat hierbij te weinig rekening gehouden is met de veel voorkomende omstandigheid dat de leden niet automatisch en steeds ge-

¹⁾ Zogenaamde produktie-associaties, waarin de leden hun volledige arbeidsfunctie samenbrengen, beschouwt Ter Woorst dan ook niet als coöperaties. Deze opvatting moge minder gangbaar zijn, ze is stellig logisch.

bruik van hun coöperatie maken maar ook nagaan wat de concurrerende leverancier of afnemer te bieden heeft. Is er dan niet sprake van een markt waar het lid zowel zijn coöperatie als de concurrenten daarvan als tegenpartij ervaart?

Uitvoerig gaat schrijver vervolgens in op de coöperatie als institutionele marktvoorming, en zelfs als een vroeg voorbeeld daarvan. Daarbij doen zich vele vraagstukken voor, zoals de invloed van het prestatiebeginsel op de rechten en plichten der leden, de verdeling van kosten en opbrengsten, stemrecht, risico en aansprakelijkheid,

financiering en reservering. Hij geeft daarbij blijk van grote en veelzijdige coöperatie-ervaring, en van kritische verwerking daarvan.

Ten slotte volgen enkele paragrafen die men capita selecta zou mogen noemen: het verkeer met niet-leden (waarin hij de coöperatie ziet optreden als een zelfstandige, op Limpergse wijze „volkomen verbijzonderde” onderneming, hetgeen een deformatie van de coöperatie betekent). Interessante en actuele opmerkingen, die in het verlengde van zijn theoretische benadering liggen, maakt hij over verticale integratie tussen leden en coöperatie,

maar ook tussen primaire en secundaire coöperaties en over de autonomie-kwesties die daarbij rijzen. De gevarieerdheid van het slothoofdstuk blijkt wel duidelijk uit twee paragrafen waarin over de vennootschapsbelasting resp. over de taakverdeling tussen bestuur en directie wordt gesproken. Steeds tracht Ter Woorst daarbij de lijn van zijn theoretische beschouwing vast te houden, hetgeen soms tot verrassende resultaten leidt; vooral deze stukken zal de coöperatie-praktijkman met bijzondere belangstelling lezen.

J. J. A. Charbo

TNO

Bij de Accountantsdienst TNO is plaats voor een

REGISTERACCOUNTANT

Ook zij die binnen afzienbare tijd het accountantsdiploma denken te behalen, nodigen wij uit contact met ons op te nemen.

Geboden wordt:

Een interessante werkkring op alle terreinen van de accountancy en de administratieve organisatie, gunstige perspectieven, een aantrekkelijk salaris, goede sociale voorzieningen, waaronder een uitstekende pensioenregeling.

Verlangd wordt:

Een bekwaam accountant met ruime praktische ervaring en actieve belangstelling voor de ontwikkeling van moderne administratieve technieken, die de capaciteit bezit om leiding te geven.

Leeftijd circa 40-45 jaar.

Candidaten dienen bereid te zijn zich eventueel aan een psychotechnisch onderzoek te onderwerpen.

Schriftelijke sollicitaties te richten aan de algemeen penningmeester van de Centrale Organisatie TNO, Juliana van Stolberglaan 148, postbus 297, 's-Gravenhage.

*U reageert op annonces in „E.S.B.”?
Wilt U dat dan steeds kenbaar maken!*



Bij de GEMEENTEWATERLEIDING te AMSTERDAM wordt voor spoedige indiensttreding gezocht een :

JURIDISCH AMBTENAAR

aan wie de leiding zal worden opgedragen van de onderafdeling Juridische Zaken. Deze onderafdeling is voornamelijk belast met de verwerving en afstoting van grond- en waterrechten, alsmede met de behandeling van pacht-, jacht- en visserijzaken.

De aan te stellen ambtenaar zal bovendien worden ingeschakeld bij de bestudering en oplossing van alle overige juridische vraagstukken.

Opleiding: doctoraal examen rechten (Nederlands recht).

Leeftijd: 30 - 35 jaar.

Gegadigden dienen te beschikken over een aantal jaren ervaring op het terrein van het privaats en publiek recht. Daar deze afwisselende en zelfstandige functie niet alleen het onderhouden van contacten met de staf in het bedrijf omvat, maar ook veelvuldig overleg wordt gepleegd met instanties buiten het bedrijf, worden eisen gesteld aan tact en representativiteit.

Salaris, afhankelijk van leeftijd en ervaring, tussen f 1459,— en f 2077,— per maand, exclusief 6 procent vakantietoelage.

Premie A.O.W./A.W.W. is voor rekening van de Gemeente. Vergoeding van verplaatsingskosten volgens gemeentelijke regeling.

*Sollicitaties onder no. N 29411 in te zenden bij de Directeur van de Dienst der Gem. Personeelsvoorziening, Jan Luijkenstraat 94, Amsterdam-Z.

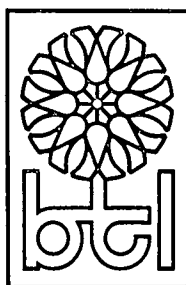
Mededelingen

De Franse Europa-politiek

Onder auspiciën van de Nederlandsche Kamer van Koophandel voor België en Luxemburg te Brussel zal de heer Mr. H. Fayat, lid van de Kamer van Volksvertegenwoordigers in België, oud-Minister van Buitenlandse Handel en oud-Minister-Staatssecretaris voor Europese Zaken, een lezing houden over het onderwerp: „De Franse Europa-politiek”.

Deze lezing zal plaatsvinden op maandag 11 maart 1968 te 16.30 uur in het Kurhaus te Scheveningen en zal in het Nederlands worden uitgesproken. Na de lezing zal aan de deelnemers een aperitief worden aangeboden.

Personen, die deze bijeenkomst wensen bij te wonen, kunnen zich aanmelden bij de Nederlandsche Kamer van Koophandel voor België en Luxemburg te Brussel 1 (Koningsstraat 93) of bij het bijkantoor der Kamer, Nassauplein 24, 's-Gravenhage (tel. 070-11 22 99).



N.V. LEVENSVZERKERINGMAATSCHAPPIJ BTL

een sterk expanderend levensverzekeringbedrijf met een verzekerd bestand van ruim 1,5 miljard gulden, wenst ter versterking van zijn kader in contact te treden met:

a. een jong jurist

die zal worden aangesteld ter assistentie van de fiscaal juridisch adviseur;

b. een jurist of econoom

die zal worden aangesteld tot assistent van de chef-buitendienst. Ervaring op organisatorisch gebied alsmede enige kennis van het levensverzekeringbedrijf wordt op prijs gesteld;

c. een econoom

die zal worden aangesteld tot assistent van de algemeen procuratiehouder, belast met het vermogensbeheer.

Geboden wordt een functie, welke in verband met de snelle groei van de maatschappij, bij gebleken geschiktheid, vooruitzicht biedt op zelfstandigheid en promotie.

Belangstellenden voor deze functies worden uitgenodigd binnen 14 dagen na heden een uitvoerige sollicitatiebrief, vermeldende alle bijzonderheden als huidige functie, leeftijd, etc. — onder bijsluiting van recente pasfoto — te richten tot de directie van de N.V. Levensverzekeringmaatschappij BTL, Nieuwe Parklaan 107 te 's-Gravenhage. Uw sollicitatie wordt vertrouwelijk behandeld.



Een rekenmachine moet eenvoudig zijn, hoe ingewikkeld de berekening ook is.

De Facit CA2-16 is het! Een machine waarop u zonder meer al uw berekeningen kunt uitvoeren, zonder verdere instructies en... volledig automatisch.

Ingewikkeld cijferwerk? Deze Facit is erop berekend. Hij heeft bedieningstoetsen, waarmee u getallen uit de 2 cijfer-registers kunt terugtransporteren, getallen kunt bijtellen of aftrekken, cijfers kunt elimineren etc. Kortom, een machine met een massa mogelijkheden!

Uit dezelfde serie stamt de Facit CA2-16SX. Hoewel deze machine niet is uitgerust voor

automatische accumulatie, bezit hij verder dezelfde mogelijkheden als de CA2-16.

Beide hebben een capaciteit van 16 cijfers, beide zijn gering in omvang en beide zijn bijzonder makkelijk te bedienen, hoe ingewikkeld de berekening ook is.

Het weinige geluid dat ze daarbij maken, is een te verwaarlozen factor.

Voeg daarbij de accurate service van b+s en u kunt zonder meer spreken van machines met pluswaarde.

Mogen we ze eens voor u demonstreren?

FACIT CA2-16

FACIT CA2-16 SX



b | s blikman | sartorius
wegwijs in kantoorefficiency

De Stichting Centraal Orgaan Ziekenhuistarieven heeft plaats voor enige

ECONOMEN

Deze Stichting is belast met de vaststelling van de tarieven van ziekenhuizen, psychiatrische inrichtingen, verpleegtehuizen etc.

De aan te stellen functionarissen staat een taak te wachten, waarin zij zich met een grote mate van zelfstandigheid kunnen ontplooiën. De voorkeur gaat uit naar hen, die analytisch vermogen koppelen aan een praktische aanpak en beschikken over goede contactuele eigenschappen.

Leeftijd bij voorkeur tot 35 jaar.

Het Bureau van de Stichting zal binnenkort naar Utrecht verplaatst worden.

Brieven (met pasfoto) te richten aan de Directeur der Stichting, Nieuwe Parklaan 25, Den Haag. Telefonische inlichtingen (070) 54 59 00.

ALUMINIUM DELFIJL n.v.



Met het oog op de snelle groei van onze onderneming wensen wij aan te stellen een

fin.-economisch adjunkt-direkteur

Hij zal als deel van het directieteam, bestaande uit de directeur, de technisch adjunkt-direkteur en de fin.-economisch adjunkt-direkteur, in het bijzonder bijdragen tot en leiding geven aan het bewaken en beheersen van de rentabiliteit van de onderneming.

Het bedrijf beschikt over een modern opgezette administratieve afdeling.

Gegadigden voor deze functie dienen te beschikken over een grote ervaring op economisch en administratief gebied, opgedaan in een middelgrote of grote onderneming. Een opleiding tot bedrijfseconoom of registeraccountant komt ons gewent voor.

Leeftijd 35 tot 45 jaar.

Indien U belangstelling hebt kunt U zich richten tot de Directie van Aluminium Delfzijl N.V., Postbus 133 te Delfzijl. Desgewenst kunt U zich - alvorens tot sollicitatie over te gaan - voor een geheel vrijblijvend en vertrouwelijk gesprek wenden tot onze externe personeelsadviseur, Drs. C. A. Holtrop, Wagenweg 57 te Haarlem; tel. 023 - 12841.



Abonneert U op

DE ECONOMIST

Tweemaandelijks tijdschrift
onder redactie van

Prof. P. Hennipman,
Prof. A. M. de Jong,
Prof. F. J. de Jong,
Prof. Th. C. M. J. van de
Klundert,
Prof. P. B. Kreukniet,
Prof. H. W. Lambers,
Prof. F. W. Rutten,
Prof. J. Tinbergen,
Prof. J. Zijlstra.

★

Erevoorzitter :

Prof. G. M. Verrijn Stuart.

★

Abonnementsprijs f. 36; voor
studenten f. 18.

★

Abonnementen worden aan-
genomen door de boekhandel
en door de uitgevers

DE ERVEN F. BOHN

TE HAARLEM



NIEUWBOUW

MEDISCHE FACULTEIT ROTTERDAM

De zevende medische faculteit is, na een jaar voorbereiding, in september 1966 provisorisch gestart. Het ontwerp voor een nieuw gebouwencomplex rond het academisch ziekenhuis Dijkzigt wordt, o.l.v. de hoogleraar-directeur van de faculteit, uitgewerkt door een **planbureau**. Hier is op korte termijn plaats voor een

project-ingenieur

In samenwerking met diverse instanties zal hij zorg moeten dragen voor de algemene planning van het totale project. Daarnaast zal hij belast zijn met de zelfstandige uitwerking van een of meer deelprojecten.

Dit houdt o.m. in:

- het bepalen van de ruimtelijke en technische behoeften van de betreffende gebruikers;
- het ontwikkelen van een indelingsplan op korte en op lange termijn;
- het assisteren bij de verdere detaillering van de programma's van eisen; dit geschiedt in werkgroepen met de a.s. gebruikers (hoogleraren) en de architecten.

Voor deze functie zijn vereist:

- een technische of economische opleiding, de voorkeur gaat uit naar een academicus;
- ervaring als „planning engineer” of organisatie-adviseur bij een vergelijkbaar project;
- een goede contactuele vaardigheid.

Belanghebbenden wordt verzocht, zich in verbinding te stellen met de afd. Personeelszaken Medische Faculteit, Wytemaweg 2a, postbus 1738, Rotterdam (tel. 010-130860) of met Dr. Ir. M. G. Ydo, Adviesbureau voor Bedrijfsorganisatie, Keizersgracht 407, Amsterdam-C (tel. 020-249752). Bij schriftelijke sollicitaties te vermelden no 185. De gegevens worden vertrouwelijk behandeld. Serieuze kandidaten ontvangen op korte termijn een uitnodiging voor een persoonlijke kennismaking.

MEDISCHE FACULTEIT ROTTERDAM

Met het oog op de snelle ontwikkeling van de faculteit en het aantal studenten in de komende jaren, wil men het faculteitsbureau thans versterken met onderstaande functionarissen.

a. een hoofd secretariaat

Van de nieuwe functionaris wordt een bijdrage verwacht ten aanzien van de efficiency van het vergaderen en de besluitvorming. Zijn taak omvat o.m. de voorbereiding en verslaggeving van vergaderingen, selectie van de omvangrijke correspondentie, het opstellen van samenvattende nota's en uittreksels e.d.

Gedacht wordt aan een jurist van \pm 35 jaar. De voorkeur voor deze vertrouwensfunctie gaat uit naar iemand met ruime ervaring in een soortgelijke positie.

b. een hoofd afd. studiezaken

Deze zal verantwoordelijk zijn voor de coördinatie van de in- en externe studievoorzichting, de studentenadministratie (incl. de inschrijving en de behandeling van bijzondere gevallen), het samenstellen van de college- en practicumroosters, de organisatie van examens, promoties en andere officiële gebeurtenissen; etc.

Voor deze veelzijdige functie gaan de gedachten uit naar een academicus met leidinggevende en organisatorische ervaring en belangstelling voor „public relations”.

Belanghebbenden wordt verzocht, zich in verbinding te stellen met de afd. Personeelszaken Medische Faculteit, Wytemaweg 2a, postbus 1738, Rotterdam (tel. 010-130860) of met Dr. Ir. M. G. Ydo, Adviesbureau voor Bedrijfsorganisatie, Keizersgracht 407, Amsterdam-C (tel. 020-249752). Bij schriftelijke sollicitaties te vermelden no 186. De gegevens worden vertrouwelijk behandeld. Serieuze kandidaten ontvangen op korte termijn een uitnodiging voor een persoonlijke kennismaking.

computer-
programma

ENQUETES

snelle
verwerking



De vragenlijsten worden overgenomen op ponskaarten, die door onze computer snel worden verwerkt. De mogelijkheden van ons computerprogramma „PARAET” zijn hierbij praktisch onbeperkt zodat o.a. kruistabellen, selecteren op meer kenmerken, statistische berekeningen, toetsen op significantie efficiënt uitvoerbaar zijn. Ook bij de indeling van de vragenlijsten kan ons advies tot besparingen in de verwerkingskosten leiden.



uw aandeel




ons aandeel

meer informatie

Vraag vrijblijvend inlichtingen en documentatie bij:

REKENCENTRUM VOOR ADMINISTRATIE, EFFICIENCY EN TECHNIEK

Lovinklaan 1, Arnhem, Tel. 08300-30711 (toestel 275) van de Koninklijke Nederlandsche Heidemaatschappij 

lo de rijksoverheid vraagt

voor het Ministerie van Economische Zaken

bij het Directoraat-Generaal voor de Energievoorziening
(Directie Gasvoorziening) te 's-Gravenhage

economisch medewerker

Taak: behandeling van vraagstukken betreffende de prijs- en afzetpolitiek van het aardgas; commentariëren van rapporten van internationale organisaties; werkzaamheden verband houdend met het transport en de afzet van aardgas uit nieuwe concessies (vasteland en continentaal plat); secretariaatswerkzaamheden.

Vereist: doctoraal examen Economie; leeftijd tot ca. 40 jaar.

Salaris afhankelijk van leeftijd en ervaring, max. f 2077,- per maand.

Schriftelijke sollicitaties onder vacaturenummer 8-3277/0936 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

Voor
reclame

kan men
te veel
en ook
te weinig
uitgeven

De meeste mislukkingen
zijn vaak het
gevolg van het laatste

N.V. BANK VOOR NEDERLANDSCHE GEMEENTEN

gevestigd te 's-Gravenhage

UITGIFTE VAN

RENTESPAARBRIEVEN 1968

Serie I en II

elk tot een zodanig bedrag, als tot en met 29 april 1968, behoudens wijziging van deze datum, zal worden geplaatst, met dien verstande, dat de verkoop van Rentepaarbrieven van een serie vóór die datum zal eindigen op de dag, waarop een bedrag van

f. 25.000.000,— in die serie

is geplaatst. Indien de sluitingsdatum wordt gewijzigd, zal de Vennootschap hiervan per advertentie kennisgeven. De Vennootschap behoudt zich voor - na aankondiging per advertentie - het uit te geven bedrag voor één of beide series een of meerdere malen te verhogen. In dat geval zal in de desbetreffende advertentie(s) eventueel een nieuwe datum voor de beëindiging van de verkoop worden bekendgemaakt.

Grootte der stukken: f 500,— en f 100,— nominaal aan toonder.

KOERS VAN UITGIFTE 100 pCt.

De Rentepaarbrieven zijn als volgt aflosbaar:

Serie I	aflosbaar op 16 september 1974 tegen de koers van 150 pCt ;
Serie II	aflosbaar op 16 maart 1977 tegen de koers van 175 pCt .

Vervroegde aflossing zal zijn uitgesloten.

De verkoop vangt aan op dinsdag 12 maart 1968 bij de kantoren te Amsterdam, Rotterdam en 's-Gravenhage - voorzover in genoemde plaatsen gevestigd - van:

Amsterdam - Rotterdam Bank N.V. **Algemene Bank Nederland N.V.**

Lippmann, Rosenthal & Co. N.V.

Mees & Hope

H. Oyens & Zonen N.V.

Pierson, Heldring & Pierson

Theodoor Gilissen N.V.

Hollandsche Bank-Unie N.V.

Nederlandsche Credietbank N.V.

Nederlandsche Middenstandsbank N.V.

alsmede van **Coöp. Centr. Raiffeisen-Bank te Utrecht**

Coöp. Centr. Boerenleenbank te Eindhoven

voorts **ten kantore der Vennootschap**

op de voorwaarden van het prospectus d.d. 4 maart 1968.

Prospectussen alsmede, in beperkte mate, de statuten en het laatste jaarverslag zijn bij bovenstaande kantoren verkrijgbaar.

's-Gravenhage, 4 maart 1968.

N.V. Bank voor Nederlandsche Gemeenten.