



9 DECEMBER 1970

55e JAARGANG

No. 2776

Sectorstructuur- politiek

De dezer dagen verschijnende jubileumuitgave van het Centraal Planbureau, *25 jaar Centraal Planbureau*¹, bevat o.a. een interessante bijdrage van Prof. Dr. P. de Wolff: „Sectorstructuurpolitiek”. De Wolff onderscheidt in de naoorlogse economische politiek van ons land een drietal fasen. De eerste duurde tot ca. 1952; daarin waren alle krachten gericht op een zo snel mogelijk herstel van het economisch potentieel, een periode gekenmerkt door een vérgaande overheidsbemoeiing. De tweede duurde tot het begin van de jaren zestig, een tijdvak van snelle economische groei, waarin de economische politiek in sterke mate werd geliberaliseerd en het zwaartepunt kwam te liggen op het handhaven van het interne en externe evenwicht m.b.v. globaal werkende instrumenten. De derde periode tenslotte heeft nu ruim tien jaar geduurd en is er een geweest van bijna voortdurende spanning op de arbeidsmarkt, waardoor de noodzaak van een zo gunstig mogelijke benutting van de schaars geworden factor arbeid op de voorgrond trad. Deze ontwikkeling had o.a. tot gevolg dat verschillende bedrijfstakken in moeilijkheden geraakten en dat een reeks van structurele aanpassingen werd ingeleid, die nog steeds niet is afgesloten. „Het is te hopen”, aldus De Wolff, „... dat in het komende decennium een vierde fase van de economische politiek intreedt, waarin de structurele problemen op harmonische wijze worden opgelost.” Met zijn artikel wil hij tot de discussie hierover een kleine bijdrage leveren.

In navolging van het SER-rapport over de sectorstructuurpolitiek onderscheidt De Wolff drie groepen bedrijfstakken, namelijk die met gunstige perspectieven, die welke in structurele moeilijkheden verkeren en die welke voor structurele aanpassingen staan zonder dat zich daarbij (reeds) moeilijkheden voordoen. Wat nu de bedrijfstakken van de tweede categorie betreft, volgens De Wolff heeft het geen zin hen door middel van subsidies of andere steunmaatregelen kunstmatig in leven te houden, aan de vraagzijde niet omdat zo'n politiek tot een niet-optimale allocatie van nationale middelen zou leiden, aan de kant van de produktiekosten niet omdat dan de voordelen van de internationale arbeidsverdeling verloren zouden gaan. De economische politiek heeft

hier slechts een taak bij het opvangen van de gevolgen, die de afbouw van de bedrijfstak met zich brengt.

In zijn bespreking van de bedrijfstakken van de derde categorie beperkt De Wolff zich tot het geval dat het meeste voorkomt, namelijk dat de problemen een gevolg zijn van verscherpte internationale concurrentie, waarbij hij een onderscheid maakt tussen concurrentie van ontwikkelingslanden en die van de zijde der ontwikkelde gebieden, een onderscheid dat hij om twee redenen van betekenis acht. In de eerste plaats is de verhouding tussen kosten van kapitaal en die van arbeid in beide groepen landen als regel zeer verschillend. In de tweede plaats omdat het Westen zich voor die arbeidsverdeling dient open te stellen, welke het mogelijk maakt dat de ontwikkelingslanden via een 'omvangrijke export naar de ontwikkelde landen de middelen verkrijgen' om de voor hun groei benodigde produkten te kunnen aankopen. In die gevallen dient men subsidies niet als concurrentievervalsing op te vatten. De schrijver meent dat het voor de oplossing der structuurproblemen in deze categorie allereerst nodig is een uitgebreid onderzoek in te stellen naar de afzetmogelijkheden en de kostenstructuur van de eigen en zo mogelijk ook van concurrerende bedrijven en naar de factoren; die op deze structuur van invloed zijn.

Wordt echter hierbij de steun van de overheid ingeroepen en moeten er belangrijke bedragen aan nationale middelen ingezet worden, dan is zo'n onderzoek onvoldoende. Volgens De Wolff dient het probleem dan gesteld te worden in het kader van de nationale economie en moeten secundaire effecten in de beschouwing betrokken worden, zoals invloeden op andere bedrijfstakken, cisen aan de infrastructuur e.d. M.a.w., er behoort een kosten-baten-analyse op nationale schaal te worden verricht. De Wolff verwijst als pril voorbeeld van zo'n studie naar die welke het CPB onlangs heeft verricht over de sociaal-economische betekenis van industrievestigingen in zeehavengebieden.

De Wolff komt tot de conclusie dat het uitermate wenselijk is dat onze kennis van de bedrijfstakkenstructuur wordt verdiept en dat de rentabiliteitsverhoudingen en de factoren die daarop van invloed zijn aan het licht worden gebracht. Ook hierin ziet hij een belangrijke taak voor het Centraal Planbureau.

dR

¹ Staatsuitgeverij, 's-Gravenhage 1970, 88 blz. Zie ook „ESB” van 2 december jl., blz. 1165.

Inhoud

Sectorstructuurpolitiek	1189
Prognostieën	1190
Drs. J. P. Pronk: Abstracties	1191
Drs. P. Hofman: Belasting op bedrijfsgebouwen	1192
Drs. P. S. H. Lecflang en Prof. Dr. J. Koerts: Plaatsbepaling van marketing (I)	1196
Ontwikkelingskroniek/ Oost-Europa-kroniek	1200
Mededelingen	1204
Boekennieuws	1207

Redactie

Commissie van redactie: H. C. Bos, R. Iwema, L. H. Klaassen, H. W. Lambers, P. J. Montagne, J. H. P. Paelinck, A. de Wit

Redacteur-secretaris: P. A. de Ruiter

*Adjunct redacteur-secretaris:
J. van der Burg*

Economisch-Statistische Berichten

Uitgave van de Stichting Het Nederlands Economisch Instituut

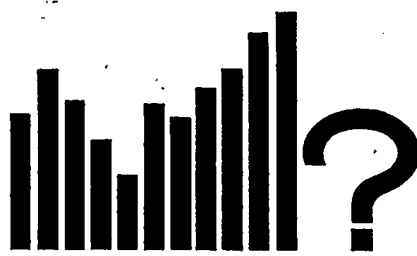
Adres: Burgemeester Oudlaan 50, Rotterdam-3016; kopij voor de redactie: postbus 4224. Telefoon: (010) 14 55 11, toestel 3701. Bij adreswijziging s.v.p. steeds adresbandje meesturen.

Kopij voor de redactie: in tweevoud, getypt, dubbele regelafstand, brede marge.

Abonnementsprijs: f. 44,72 per jaar, studenten f. 31,20, franco per post voor Nederland, België, Luxemburg, overzeese rijkdelen (zeepost). Prijs van dit nummer: f. 1,50. Abonnementen kunnen ingaan op elke gewenste datum, maar slechts worden beëindigd per ultimo van een kalenderjaar.

Betaling: giro 8408; Bank Mees & Hope NV, Rotterdam; Banque de Commerce, Koninklijk plein 6, Brussel, postcheque-rekening 260.34.

Advertenties: N.V. Kon. Ned. Boekdrukkerij H.A.M. Roelants, Lange Haven 141, Schiedam, tel. (010) 26 02 60, toestel 908



Prognostieën

OESO-symposium over planning

Vorig jaar heeft de OESO een boekwerk gepubliceerd over een in Bellagio gehouden symposium over lange-termijnplanning, waarvoor de leidende figuren op dit gebied bijeen waren gebracht. Het boekwerk bevat naast een integrale weergave van de stukken bovendien een samenvatting van de gehouden discussies en ook nog enkele naschriften van de auteurs naar aanleiding van de discussie¹.

Het symposium zelf was een combinatie van discussies over de diverse technieken zelf, over de meer filosofische achtergronden daarvan en over de praktische moeilijkheden die men op dit gebied ontmoet. Al met al een buitengewoon interessant verslag, dat weliswaar de vragen niet oplost, maar wel de problemen duidelijker stelt.

In het voorwoord wordt uitgegaan van de, in ieder geval in dit gezelschap, geaccepteerde stelling dat zowel technologische als sociale planning wenselijk is, maar dat er nog geen overeenstemming bestaat over de waarde van individuele methoden en technieken op dit gebied. Wel bestaat de overtuiging dat de technieken die momenteel verder ontwikkeld worden, van grote betekenis zijn voor een adequate aanpak van de problemen, waarvoor de maatschappij staat. Hoewel het tijdens de conferentie, blijkens het verslag, moeilijk bleek om de uit diverse disciplines afkomstige deelnemers bij elkaar én bij het onderwerp te houden, is het wel gelukt om een gezamenlijke verklaring te formuleren.

In deze verklaring wordt nog eens duidelijk aangegeven, waarom er behoefte aan planning bestaat in onze maatschappij. Hiervoor worden de volgende factoren genoemd. Allereerst de toenemende complexiteit, die direct en indirect samenhangt met de ontwikkeling en verspreiding van de technologie. Voorts de conflicten

die ontstaan uit de interactie van sociale, economische, technologische, politieke en psychologische factoren, die niet meer vanuit de individuele disciplines opgelost kunnen worden. De tijd is voorbij dat de economische groei kon worden nagestreefd, zonder naar de sociale gevolgen te kijken en dat de techniek zich kon ontwikkelen, zonder dat men zich afvroeg of de voorwaarden voor verandering wel vervuld waren.

De OESO heeft hieruit in zijn werkprogramma dan ook de consequentie getrokken, dat er grote aandacht besteed moest worden aan de kwalitatieve aspecten van de economische groei, waarmee o.a. wordt bedoeld op de sociale consequenties daarvan en de gevolgen voor de omgeving c.q. het milieu.

Toenemende complexiteit en de schaal waarop de problemen zich voordoen leiden ertoe dat er steeds meer beslissingen worden genomen op een niveau dat ver verwijderd ligt van de betrokkenen zelf, hetgeen hun individuele inbreng beperkt. Dit leidt tot een politieke en sociale crisis, die de toekomst van onze maatschappij ernstig bedreigt. In de verklaring wordt erop gewezen, dat de behoefte aan planning nog niet door iedereen wordt gevoeld. Bovendien wordt de zaak niet altijd op de juiste manier aangepakt, wanneer het wel gebeurt. Heel vaak wordt planning misbruikt om situaties die niet deugen efficiënter te maken in plaats van deugdelijk.

Erkend wordt dat grote complexe systemen in staat zijn tot een zekere zelfcorrectie, tot aanpassing. In het licht van de omvangrijke veranderingen die zich voltrekken kan het echter tot ernstige verstoringen leiden als die aanpassingen niet duidelijk gepland worden. Bovendien brengt het groeiproces een aantal factoren al vrij dicht in de buurt van de randvoorwaarden, die niet overschreden mogen worden. Hiervoor dient tijdig te worden ingegrepen en kan niet op de zelfcorrectie van het systeem worden vertrouwd. Men hoeft hier maar te denken aan de luchtvervuiling in het Rijnmondgebied, dat onlangs het predikaat „sancingsgebied” heeft gekregen. In feite een teken, dat de randvoorwaarden al overschreden zijn.

(Vervolg op blz. 1205)

¹ „Perspectives of planning”, OECD, Parijs 1969.

Abstracties

Maken wij het onszelf als economisten vaak niet te gemakkelijk? Zijn we niet te zeer vertrouwd geraakt met het instrument van de abstractie? Zijn de factoren die we buiten beschouwing laten veelal niet zo fundamenteel dat onze analyses in hoge mate inboeten aan operationaliteit?

Naarmate je beter thuisraakt in je eigen discipline worden dergelijke vragen klemmender. Je kunt je er niet van afmaken door ze door te spelen naar vakidioten. Zij abstraheren absoluut door zich volledig te concentreren op slechts een klein deel van de werkelijkheid, geen interesse te tonen in (een verandering van) die werkelijkheid, maar alleen in de vervolmaking van hun analytische technieken. Het is een houding die algemeen wordt gediskwalificeerd als zelfbevrediging, spelerei, arrogantie ten opzichte van andere (deel-)disciplines, kwantificeringsfetisjisme en dergelijke, maar die onder Nederlandse economisten wellicht minder wijd verbreid is dan elders.

Het gaat mij nu niet om absolute doch om relatieve abstracties. Laat ik illustreren wat ik hiermee bedoel aan de hand van een negental abstracties waarmee ik op de beide terreinen die ik het best kan overzien, de ontwikkelingseconomie en de theorie van de economische orde, steeds weer wordt geconfronteerd en waaraan ik mij ook zelf schuldig maak:

1. Het abstraheren van de sociale factoren in het ontwikkelingsproces leidt vaak niet alleen tot een economistische keuze van de doelstellingsvariabelen in het ontwikkelingsbeleid, maar ook tot het verwaarlozen van voor dit beleid zeer belangrijke data, relaties en randvoorwaarden.

2. Het abstraheren van de internationale politieke en rechtsorde bij voorstellen voor een optimale internationale ontwikkelingssamenwerking op economisch gebied maakt deze voorstellen hetzij onwezenlijk en onhaalbaar, hetzij vatbaar voor manipulatie.

3. Het benadrukken van de technologische modernisering van de landbouw in de ontwikkelingslanden



(groene revolutie), zonder tegelijkertijd de noodzakelijke institutionele veranderingen (bijv. landhervorming) door te voeren, betekent niet alleen een minder grote toeneming van de agrarische productie dan mogelijk zou zijn, maar heeft door de versterking van de bestaande structuren zelfs een anti-ontwikkelingseffect.

4. Het van elkaar isoleren van enerzijds de formulering van ontwikkelingsplannen en anderzijds hun implementatie, inplaats van deze mede in de programmering op te nemen, vermindert de effectiviteit van het plan.

5. Het klassieke voorbeeld van een relatieve abstractie: het van elkaar isoleren van „equity” en „efficiency”. Beide elementen staan in het centrum van de belangstelling, maar hun onderlinge relatie is nog steeds tamelijk duister. De gebruikelijke veronderstelling dat equity een per saldo negatieve invloed uitoefent op efficiency moge misschien realistisch zijn in een ontwikkelde kapitalistische economie, maar gaat voor ontwikkelingslanden zeker niet op.

6. Het versterken en corrigeren van het prijsmechanisme (bijv. invoeren van het prijsmechanisme bij overheidsproductie, prijscorrecties voor externe effecten van particuliere productie) kan inderdaad onder bepaalde veronderstellingen analytisch losgekoppeld worden van de inkomensverdeling, maar is zonder dat de inkomensverdeling ook werkelijk wordt veranderd niet altijd mogelijk of gewenst.

7. Het abstraheren van het vraagstuk van de participatie in de besluitvormingsprocedure (democratisering) in een theorie van de economische orde die zich concentreert op

de besluitvormingsniveaus kan leiden tot onjuiste voorstellen inzake de mate van centralisatie van beslissingen.

8. De veronderstelling in de theorie van de optimale economische orde dat de welzijnsdoelstellingen exogeen bepaald zijn abstraheert van de relaties tussen de economische en de politieke orde en kan leiden tot een onjuiste plaatsbepaling van dit optimum.

9. Het niet integreren van analyses van veranderingen in de bestaande maatschappelijke orde in beschouwingen over de gewenste of de optimale maatschappelijke orde maakt deze laatste óf onhaalbaar óf snel achterhaald.

Het gaat in deze voorbeelden om relatieve abstracties in die zin dat de verschillende aspecten van de werkelijkheid wel aan de orde komen, doch onafhankelijk van elkaar, waardoor van de relaties tussen deze aspecten wordt geabstraheerd.

Juist vanwege deze interrelaties is interdisciplinair en niet alleen multidisciplinair onderzoek gewenst. Daarom ook is het werk van hen die zich bewegen op de grensgebieden tussen de disciplines (Myrdal) zo belangrijk. Het is des te belangrijker omdat deze relatieve abstracties niet slechts voorkomen in pure analytische modellen, maar ook in analyses van processen die dienen als uitgangspunt voor een beleid gericht op verandering. De toepassing zonder meer van dergelijke partiële analyses zou betekenen dat de ceteris paribus veronderstelling van het analytisch model in het policymodel de gedaante aanneemt van het mutatis mutandis (Streeten). Als die veronderstelling niet opgaat zijn er drie mogelijkheden: óf je komt geen stap verder omdat juist die factoren buiten beschouwing bleven die beslissend zijn voor de toepasbaarheid van de analyse, óf je komt niet zo ver als mogelijk zou zijn geweest wanneer ook andere factoren in aanmerking waren genomen, óf je raakt zelfs nog verder van huis, omdat die andere factoren zowel negatief als dominant blijken te zijn.

Belasting op bedrijfsgebouwen

Fiscale maatregel of bevordering van de woningbouw?

DRS. P. HOFMAN*

In de Miljoenennota 1971 heeft de regering enkele maatregelen aangekondigd die een conjuncturele bijsturing beogen. Daartoe behoort een tijdelijke heffing van 15% op de aannemingsom van bedrijfsgebouwen in bepaalde gebieden. Met betrekking tot dit onderdeel is de aankondiging als volgt geformuleerd:

„Ten einde de woningbouw zoveel mogelijk veilig te stellen is reeds overgegaan tot een gedeeltelijke herinvoering van het vergunningenbeleid voor bedrijfsgebouwen in de sectoren nijverheid, handel en verkeer met name in die gebieden, waar de spanning het grootst is en waar het gevaar voor toeneming van grenspendel van bouwvakarbeiders niet of in mindere mate aanwezig is. Door deze maatregel zal tevens op korte termijn enige ontspanning op de bouwmarkt kunnen worden verkregen. Het kabinet stelt zich voor, deze maatregel in 1971 te vervangen door een tijdelijke heffing op de aannemingsom van deze bouwwerken. Een wetsontwerp is daartoe in voorbereiding. Hieruit zullen in 1971 ontvangsten voor de schatkist voortvloeien, die ruwweg op 200 miljoen kunnen worden geschat.”¹

De tweezijdige argumentatie die deze aankondiging heeft meegekregen, doet enkele vragen rijzen, die alle te maken hebben met de twijfel of hier nu het fiscale, resp. conjuncturele aspect overweegt, dan wel de bevordering van de woningbouw. Zulke vragen zijn bijv.:

-- In hoeverre is de verwachting gerechtvaardigd dat een afremming van de utiliteitsbouw zal resulteren in een toestroming van arbeiders naar de woningbouw?

— Is het eigenlijk wel zeker dat er een aanzienlijk remmend effect op de utiliteitsbouw van deze belasting zal uitgaan?

— Zo ja, is het dan wel gerechtvaardigd de continuïteit in deze bedrijfstak te verstoren, waarbij men zowel aan het sociale gezichtspunt kan denken als aan de technische en bedrijfseconomische aspecten?

— Als er inderdaad van een verstoring in de ontwikkeling sprake is, zullen daaruit dan geen ongewenste neven-effecten voortvloeien met een langduriger werking dan de tijdelijke belastingmaatregel?

Het lijkt temeer gerechtvaardigd deze vragen te stellen, omdat het thans gehanteerde vergunningstelsel de rijksoverheid in staat stelt tot een zeer nauwkeurig op de behoeften afgestemd beleid. Bij de grote eenheden waarover het in de utiliteitsbouw veelal gaat, en de daardoor relatief kleine aantallen vergunningen, behoeft dit ook niet te resulteren in één overmatig drukkende bureaucratie, zoals de vroegere hantering van het vergunningstelsel wel heeft bewezen. De belastingmaatregel zelf moet trouwens technisch vrij gecompliceerd zijn, hetgeen relatief hoge perceptiekosten doet verwachten.

Specialisatie bij de bouwvakarbeiders

De gedachte van een belasting op bedrijfsgebouwen gaat er van uit dat het afremmen van de utiliteitsbouw automatisch zal leiden tot het beschikbaar komen van een zodanig aantal arbeiders voor de woningbouw, dat daaruit een merkbare stimulans voor deze laatste activiteit zou resulteren. Nu kan men zich toch al afvragen of de bij de woningbouw ingetreden stagnatie op dit ogenblik niet evenzeer door kapitaalschaarste wordt veroorzaakt als door gebrek aan arbeidskrachten.

Maar afgezien daarvan kan men het gemak waarmee bouwvakarbeiders zullen overgaan van de utiliteits- naar de woningbouw licht overschatten. Veruit het grootste gedeelte van de utiliteitsbouw wordt tot stand gebracht in daarop gespecialiseerde bedrijven, die in aanzienlijke mate gebruik maken van technieken die in de woningbouw weinig of niet worden aangewend. Een niet onbelangrijk deel van het arbeidersbestand in de utiliteitsbouw bestaat dan ook uit gespecialiseerde arbeiders, zoals monteurs voor staalconstructies, voor speciaal op de utiliteitsbouw afgestemde bekistingssystemen, voor gevelbekledingen (bijv. aluminiumgevels), voor speciale afbouwsystemen die alleen in de utiliteitsbouw voorkomen, bijv. systeemwanden, systeemplafonds, enz. Al deze specialisten kunnen in de woningbouw slechts terecht wanneer zij bereid zijn een functieverandering te ondergaan die moeilijk anders dan als een degradatie kan worden aangevoeld.

Het is trouwens twijfelachtig of de bedrijven die op utiliteitsbouw zijn gespecialiseerd hun specialisten gaarne zullen loslaten, omdat zij daarmee een essentieel element in hun apparaat afstoten, dat dan later weer moet worden opgebouwd. Deze bedrijven worden dus door deze belasting met een zekere leegloop bedreigd, hetgeen reacties kan oproepen waarop wij nog nader zullen ingaan.

Remmend effect van de belasting

Wanneer men een stukje casuïstisch beleid als het vergunningstelsel wil vervangen door een globale beïnvloeding via de fiscale hefboom, mag de vraag worden gesteld of het beoogde effect zal worden bereikt. Anders moet de heffing als iedere andere belastingmaatregel eenvoudig worden beoordeeld op de fiscale merites en eventuele ongewenste neveneffecten.

* De heer Hofman is economisch adviseur in Den Haag.

¹ Miljoenennota 1971, blz. 15.

Ofschoon dit onderwerp zich voor een macro-economische benadering wellicht niet zo goed leent, zijn bepaalde cijfers toch wel interessant. In de *Nationale Rekeningen 1969*, onlangs gepubliceerd door het CBS, kan men vinden dat de afschrijvingen van bedrijven in dat jaar f. 8 mrd. bedroegen. Het bijbehorende omzetcijfer kan men stellen op ongeveer f. 178 mrd.², zodat de afschrijvingen gemiddeld $4\frac{1}{2}\%$ van de omzet uitmaken. Het aandeel dat de afschrijving op gebouwen in deze $4\frac{1}{2}\%$ vertegenwoordigt is als volgt te benaderen.

De investeringen in bedrijfsgebouwen bedroegen in 1969 f. 4.740 mln. tegenover f. 10.560 mln. aan roerende investeringsgoederen³. De gebouwen maken dus ca. 30% van het totaal uit en wanneer men aanneemt dat de investeringen in roerende goederen tenminste viermaal zo snel worden afgeschreven, zullen de afschrijvingen op gebouwen niet meer dan 10% van het totaal uitmaken (roerend : onroerend = $4 \times 10.560 : 4.740 = 9 : 1$). Het effect van de voorgestelde belasting zou dan in de omzet tot uitdrukking komen met 15% van 0,45% ofwel 0,07%!

Nu kan men tegenwerpen dat deze berekening niet zuiver is omdat de lopende afschrijvingen een lager percentage van de omzet uitmaken dan bij nieuwe investeringen het geval is. In de eerste plaats zal er in het cijfer van het CBS weinig afschrijving tegen vervangingswaarde zitten, maar bovendien worden de bedrijven steeds kapitaalintensiever, zodat een ontwikkeling naar een steeds hogere afschrijvingsquote door het gemiddelde wordt verborgen. Men kan de berekening ook als volgt opzetten.

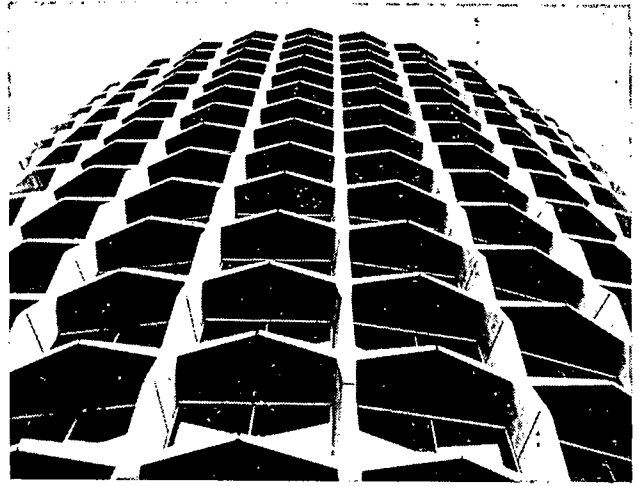
Wanneer wij de investering in bedrijfsgebouwen ad f. 4.740 mln. beschouwen als een jaarlijks terugkerende grootte, tendert de jaarlijkse afschrijving naar ditzelfde bedrag. Bij een aldus volgehouden investeringsniveau past uiteraard ook een hogere omzet dan de huidige f. 178 mrd. Het lijkt niet overdreven er van uit te gaan dat in een dergelijke toekomstprojectie tegenover f. 5 mrd. aan afschrijving in gebouwen bijv. f. 250 mrd. aan omzet staat. Dat is dan 2% en de belasting van 15% op deze afschrijvingsfactor zou een kostprijsverhogend effect betekenen van 0,3% van de omzet, nog steeds een zo lage waarde dat het niet de moeite waard is hiervoor een elasticiteitscoëfficiënt te berekenen. Dit komt overeen met een onderzoek door het Economisch Instituut Tilburg enkele jaren geleden⁴.

Alweer zou men ons kunnen tegenwerpen dat het hier een gemiddelde betreft en dat toch bij een relatief klein deel van het bedrijfsleven de druk van deze belasting zodanig zal worden gevoeld dat investeringsprojecten daardoor zouden worden afgelast of uitgesteld. Vragen wij ons vervolgens af hoe groot deze kans bij individuele bedrijven is, dan moeten wij de macro-economische benadering loslaten en de invloed op bepaalde investeringsbeslissingen bezien. Wanneer wij nu eens uitgaan van een project waarin de gebouwen $\frac{2}{3}$ van het investeringsbedrag uitmaken, dan lijkt dat al een vrij ongunstig voorbeeld (met een kaal gebouw kan niemand uit de voeten). Wij gaan er verder heel optimistisch van uit dat de fiscus ons 5% als afschrijvingspercentage zal toestaan en stellen de rentevoet ook niet al te karig op 10%. Aan afschrijving en rente zijn wij dan, uitgedrukt als percentage van het totale investeringsbedrag gemiddeld jaarlijks kwijt:

Afschrijving gebouw 5% van $\frac{2}{3} = 3,33\%$
 Rente gebouw (10% van $\frac{2}{3}$) : 2 = 3,33%

6,66%

Als de aangekondigde belasting van 15% in werking treedt, ontstaat zelfs bij deze ongunstige veronderstellingen



... investeringsprojecten in de ijskast?

een kostprijsverhogend effect van hoogstens 1% van het investeringsbedrag. Doorgaans zal dit van de te verwachten omzet een onderdeel van een procent zijn.

Ook dit is niet zo indrukwekkend, vooral niet als men er rekening mee houdt dat bij investeringsselectie veelal met ruimgestelde rendementseisen wordt gewerkt, waarbij een tegenvaller hier en een meevaller elders, gezien het taxatiekarakter van zulke berekeningen, op de koop toe moeten worden genomen.

Er zijn natuurlijk extreme gevallen waarin gebouwen een dusdanig belangrijk element in de bedrijfsvoering vormen, dat een belangrijker kostprijseffect moet worden verwacht. Toevallig heeft dezer dagen de Nederlandse Middenstandsbank zich verdienstelijk gemaakt met het samenstellen van een aantal handige lijstjes, waarin de grootste Nederlandse bedrijven in steeds wisselende volgorde zijn gerangschikt, naar gelang de aloude vraag: „Spiegeltje, spiegeltje aan de wand...” telkens een ander schoonheids criterium meekreeg. De verhouding geïnvesteerd vermogen: omzet is in een van deze tabellen gemakkelijk af te lezen⁵.

Bijna altijd ligt de omzet aanzienlijk hoger. Slechts in enkele gevallen blijken deze categorieën ongeveer gelijk te zijn. Uitspringers zijn Hoogovens, CSM en Pakhoed met een geïnvesteerd vermogen ter grootte van resp. $1\frac{1}{2}$, $2\frac{1}{2}$ en $2\frac{1}{2}$ maal de omzet. Van deze bedrijven lijkt Pakhoed het enige waarbij de gebouwen in het geïnvesteerde vermogen zeer sterk domineren. Dit zou een grotere gevoeligheid voor deze belasting kunnen indiceren, al is ook $2\frac{1}{2}\%$ van de omzet nog niet de hele wereld. Bovendien is één op de 66 concerns die het lijstje omvat geen grote oogst.

Er zijn nog andere redenen, buiten de cijfers gelegen, om te betwijfelen of veel investeringsprojecten ten gevolge van deze belasting in de ijskast zouden worden geplaatst. De beschikbare alternatieven zijn namelijk voor de onder-

² In verband met onzekerheden in de sfeer van de omzetbelasting, wordt in tabel 28 van de *Nationale Rekeningen* juist het cijfer voor 1969 niet gegeven. Op grond van andere gegevens is een redelijke schatting mogelijk.

³ *Nationale Rekeningen* 1969, tabel 24.

⁴ „Bouwperspectief”, januari 1968, aangehaald in een artikel over ditzelfde onderwerp in „Industrieel Bouwen”, no. 11, november 1970.

⁵ „NRC-Handelsblad”, bijvoegsel „Ondernemen”, 13 november 1970, blz. 11.

nemers niet zeer aantrekkelijk. Aangezien de regering de heffing wil beperken tot de spanningsgebieden, ligt het voor de hand te hopen dat projecten die in voorbereiding zijn voor deze gebieden, ijlings aan nadere geografische studies worden onderworpen en — als de keus tenminste niet op een buitenlandse vestingsplaats valt — alsnog worden overgebracht naar rustiger oorden, waar men niet door deze heffing wordt geplaagd. Juist bij een tijdelijke heffing kan deze gedachte nauwelijks ernstig worden genomen. De voorbereidingstijd van een investeringsproject is tegenwoordig te lang om aan te nemen dat projecten van enig belang die voor 1971 op stapel staan, nog in dat jaar elders kunnen worden uitgevoerd.

Men kan ook overwegen het project uit te stellen tot 1972. Dat betekent dan wel dat de vaak aanzienlijke kosten die al in de voorbereiding zijn gaan zitten voorlopig geen vruchten afwerpen, gesteld al dat men zich nog niet door afsluiting van bepaalde overeenkomsten te ver in de verplichtingen heeft gestoken om zulk een uitstel geheel onmogelijk te maken. Het geprojecteerde rendement op de nieuwe investering wordt dan ook een jaar verschoven.

Daar komt nog bij dat niemand veel hoop kan koesteren het betreffende project een jaar later nog voor hetzelfde bedrag te kunnen uitvoeren. Van 1969 op 1970 zijn de bouwrijzen met 8½% gestegen. Van 1970 op 1971 heeft minister Schut kortgeleden een stijging voorspeld met 9%⁶; van de ondernemers wordt thans blijkbaar verwacht dat zij deze stijgende tendens bij het nemen van dit soort beslissingen buiten beschouwing zullen laten.

Het is in het kader van deze paragraaf nog interessant te vermelden dat een soortgelijke belasting in Zweden⁷ met een relatief laag heffingspercentage is begonnen, doch bij latere herhalingen telkens verhoogd werd. Het verloop was als volgt:

1951/53.....	10%(gedurende twee jaar)
1967/68.....	20%
1970/71.....	25%

Blijkbaar was deze heffing — die overigens geheel anders aangrijpt en juist de investeringen van de industrie bedoelt te stimuleren — ook met 20% nog onvoldoende effectief.

Dit artikel wil overigens geen pleidooi zijn voor een nog hogere heffing. Het discriminerende effect dat ervan uitgaat in de richting van één enkele bedrijfstak, zou dan steeds sterker worden. Aan dat aspect willen wij thans aandacht besteden.

De positie van het bouwbedrijf

Economen zijn er zich wel van bewust dat het doen van voorspellingen op hun terrein een hachelijke zaak is. De voorafgaande beschouwing, die ruimte laat voor ernstige twijfel of de heffing op bedrijfsgebouwen wel investeringsprojecten zal tegenhouden, moet dan ook met het nodige voorbehoud worden gezien. Het zou kunnen zijn dat met name psychologische oorzaken toch een remmend effect zouden opleveren en er is in het begin van dit artikel reeds op gezinspeeld, dat een dergelijke situatie voor de bedrijven die op de utiliteitsbouw zijn gespecialiseerd zeer onaangenaam is.

Een erkend probleem is dat de kosten van de bouwnijverheid door het achterblijven van de produktiviteitsontwikkeling een relatief ongunstiger ontwikkeling vertonen dan die in de overige industrie⁸. De voor de hand liggende remedie is een voortgezet streven naar rationalisatie en met name industrialisatie van de bouwnijverheid. Hiertoe is een bepaalde continuïteit in de productie een

onontbeerlijke voorwaarde. Daarom is een heffing als de thans aangekondigde allerminst geschikt om dit industrialisatieproces te bevorderen.

Wellicht zal men opmerken dat het inmiddels weer ingevoerde vergunningenstelsel eveneens het element van discontinuïteit inhoudt. Dit is ten dele juist, doch men kan bij een vergunningenbeleid veel selectiever te werk gaan. Met name betekent dit dat bij een beleid dat op verruiming van de arbeidsmarkt is gericht rekening kan worden gehouden met de arbeidsintensiteit van de projecten.

Dit zou tevens het steeds verder oplopen van de bouwkosten iets kunnen afremmen, omdat juist de arbeidsfactor daarin een belangrijk element vormt. Ook doet men dan geen afbreuk aan de ontwikkeling van het bouwbedrijf in de richting van een verdere industrialisatie; men loopt voorts minder risico onnodig leegloop te veroorzaken met de daaraan verbonden kostenverhogende effecten, die op den duur toch door de opdrachtgevers moeten worden gedragen.

Ook afgezien van zulke neveneffecten is het trouwens merkwaardig, dat de overheid in een periode van toch reeds sterk stijgende bouwkosten daar nog eens een schep bovenop wil doen. Men trekt daardoor de kostenverhoudingen scheef op een terrein dat van groot belang is voor de investeringen, dus ook voor de diepte-investeringen, waarvan het accres van de arbeidsproductiviteit sterk afhankelijk is.

Gevaarlijk lijkt de kostenverhoging van bedrijfsgebouwen ook daar waar zij in één project met woningen gecombineerd worden. Met name bij de premiebouw, die door de hoge rentestand voor de institutionele beleggers minder aantrekkelijk is geworden, vormt de combinatie met winkels, kantoren, benzinstations enz. een mogelijkheid de kosten van de woningen te drukken en deze daardoor toch nog rendabel te maken. De realisatie van zulke projecten zou door de heffing op bedrijfsgebouwen nog weer moeilijker kunnen worden.

Het probleem van de gespecialiseerde werknemers in de utiliteitsbouw werd reeds eerder aangestipt. Nu wij deze zaak bezien vanuit het bouwbedrijf zelf, komt ook de vraag aan de orde of het zo vanzelfsprekend is dat de overheid zich gerechtigd acht min of meer geforceerd arbeidskrachten te laten afvloeien van de ene bedrijfstak naar de andere. Dit houdt immers tal van persoonlijke functiewisselingen in en dit is voor elke betrokkene een pijnlijk proces. Het is heel iets anders wanneer men het bouwvolume tracht te vergroten door de arbeidsvoorwaarden in deze bedrijfstak zo aantrekkelijk te maken dat er uit eigen beweging arbeiders uit andere industrieën toevloeden. Bij het door de regering beoogde systeem echter, mag het menselijk en sociaal gezichtspunt niet uit het oog worden verloren. Hier dwingt men de arbeiders, met behulp van een soort „intermaat” van werkloosheid, naar een andere werkgever en zelfs naar een andere sector van het bouwbedrijf uit te wijken. Men schijnt ervan uit te gaan dat dit in de bouwnijverheid, met zijn enorme mobiliteit, de betrokkenen praktisch geen pijn zal doen. Een sociologisch onderzoek, een aantal jaren geleden ingesteld door het

⁶ Stuk no. 9 bij de begroting van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening, blz 5.

⁷ Gegevens ontleend aan „Cobouw” van 4 november 1970.

⁸ Zie o.a. „De Nederlandse Economie in 1973”, deel II, blz. 172.

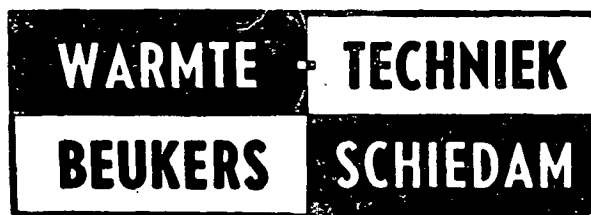
Instituut voor Arbeidsvraagstukken Tilburg, leert echter anders. Wij citeren hieruit het volgende:

„In tegenstelling tot de realiteit in de bouwnijverheid staat de overweldigende voorkeur van bouwvakarbeiders om blijvend bij één aannemer te werken. De situatie is immers meestal zo, dat slechts een vrij gering percentage der bouwvakarbeiders tot de „vaste kern” van het aannemersbedrijf behoort, terwijl grote aantallen voor de duur van een bouwobject in dienst worden genomen. Al heeft wisseling van werkgever minder plaats dan men vermoedelijk veronderstelt. In 1960 was ca. 60% van de landelijke arbeidscapaciteit het gehele jaar in dienst van één aannemer. Van de Eindhovense respondenten bestond een klein gedeelte uit „vliegers”: in de drie jaar voorafgaande aan het onderzoek had slechts 11% vijf, zes of meer dienstverbanden; daarentegen was 36% in dat tijdvak steeds bij dezelfde aannemer in dienst en had 19% twee dienstverbanden.”⁹

De constatering die daarop in dit rapport volgt, nl. dat een structuurverandering van de bouwnijverheid in de richting van de „vaste kern”-arbeiders niet wel mogelijk blijkt, is sinds deze publikatie van 1963 wel weer achterhaald. Er blijkt nl. een doelbewust streven bij de grotere bouwbedrijven te bestaan het aandeel van de vaste kern in hun arbeidersbestand op te voeren. Langs de weg van allerlei faciliteiten in de vorm van secundaire en tertiaire arbeidsvoorwaarden probeert men zoveel mogelijk de goede arbeidskrachten na beëindiging van een object bij het bedrijf te houden.

Dit is niet alleen, zoals men wellicht zou denken, een kwestie van conjunctuur in verband met de spanning op de arbeidsmarkt, maar vloeit ook uit bepaalde structurele veranderingen voort. De toenemende kapitaalintensivering in de bouw en de groei van een serie nieuwe gespecialiseerde vormen van vakarbeid leiden als vanzelf tot een stimulering van de continuïteit op alle gebieden, ook wat betreft de personeelsformatie. Deze arbeiders zijn a.h.w. bouwmonteurs geworden, die hun taak verrichten met behulp van steeds kostbaarder kapitaalgoederen. Daar komt nog bij dat men zich bij het moderne en grote bouwbedrijf steeds meer rekenschap geeft van de achterstand wat betreft het arbeidsklimaat ten opzichte van de industrie, waarbij een van de voornaamste oorzaken de geringe binding tussen bedrijf en personeel vormt. Nu er ernstig naar wordt gestreefd deze achterstand in te halen, moet het sociale beleid zich vanzelfsprekend ook richten op een grotere duurzaamheid van het dienstverband.

Een gevaar waarop bepaald nog moet worden gewezen ligt bij de aannemers zelf. In vele van deze bedrijven wordt bij het uitbrengen van offertes nog vrij primitief gecalculerd. Kenmerkend voor het aannemersvak is dat een aantal risico's moet worden ingecalculerd. Maar al te vaak gebeurt dit door een met de winst samengevoegde totale opslag en het is bekend dat de vrees voor leegloop een aannemer er vrij spoedig toe kan brengen op deze zogenaamde winstopslag te veel te laten vallen. Men bedenke dat traditioneel het bouwbedrijf jaarlijks goed is voor ongeveer evenveel faillissementen als de gehele verdere industrie met een enige malen grotere omzet. Tegen deze achtergrond is het volstrekt niet ondenkbaar dat van alle betrokkenen de aannemers nog het sterkst onder de indruk zullen zijn van de prijsverhoging die zij moeten doorvoeren, wanneer zij niet een deel van de belasting voor eigen rekening nemen. Het zou niet de eerste maal zijn dat ondanks een stabiele vraag door een dergelijke bijzondere oorzaak voor vele projecten op verliesgevende basis wordt ingeschreven. Alsdan zou een deel van de f. 200 mln. die minister Witteveen uit deze belasting hoopt te verkrijgen, rechtstreeks door deze categorie bouwbedrijven worden op-



(I.M.)

gebracht (dit zou overigens nog wel tot tegenvallers in de sfeer van de vennootschapsbelasting kunnen leiden. Deze verliezen tellen in het jaar zelf; de afschrijvingen bij de opdrachtgevers over een lange periode).

Conclusie

Wanneer wij het bovenstaande samenvatten, komt het volgende naar voren.

1. Het is zeer onwaarschijnlijk dat de woningbouw van de voorgenomen heffing enig voordeel zal ondervinden. Bij projecten waarin woningbouw en utiliteitsbouw samengaan kan zelfs een remmend effect optreden.
2. Een ernstige terugslag op de utiliteitsbouw hoeft op grond van de cijfers eigenlijk niet te worden gevreesd, doch voor de daarin gespecialiseerde bouwbedrijven kan niettemin een zeer delicate situatie ontstaan die tot onbedoelde neveneffecten in deze branche kan leiden.
3. Zou toch een terugslag in de utiliteitsbouw optreden, dan betekent dit leegloop en arbeidsonrust zonder dat de woningbouw daarvan veel profijt zou kunnen hebben, maar waarvan wel een kostenverhogende invloed uitgaat.
4. Doorbreking van de continuïteit in de utiliteitsbouw is schadelijk voor de zo nodige rationalisatie en industrialisatie in het bouwbedrijf.
5. Vervanging van het vergunningenbeleid door deze heffing maakt het onmogelijk om selectief te werk te gaan. Factoren als het economische belang en de urgentie van het project, de mate van arbeidsintensiteit van het bouwwerk zelf en de arbeidsbesparing die eventueel door de investerende industrie kan worden bereikt, kunnen alle in een vergunningstelsel beter tot hun recht komen.

Onze slotconclusie moet dan ook zijn dat de regering zich duidelijk zal moeten uitspreken of zij deze f. 200 mln. om conjunctureel/fiscale redenen beslist nodig heeft. In dat geval verdient het de voorkeur naar andere inkomsten uit te zien, omdat de voorgestelde heffing op bedrijfsgebouwen een te zware last zou leggen op één enkele sector van het bedrijfsleven.

P. Hofman

⁹ „Werkoriëntaties en Marktgedrag van Bouwvakarbeiders”, blz. 85.

Plaatsbepaling van marketing

I. Marketing en de doelstellingen van de onderneming

DRS. P. S. H. LEEFLANG
PROF. DR. J. KOERTS*

Inleiding

Elke tak van wetenschap bevindt zich in een zekere ontwikkelingsfase. Deze fase kan o.m. worden gekarakteriseerd door de begrippen die in de betreffende wetenschap worden gehanteerd. In dit en een tweede artikel zullen wij ons o.m. bezighouden met de vraag: *in welke ontwikkelingsfase bevindt zich marketing?*

Voordat wij deze vraag kunnen beantwoorden is het noodzakelijk om het begrip marketing te definiëren. Bij het zoeken naar een definitie van marketing blijkt al spoedig dat een groot aantal activiteiten onder dit begrip zou kunnen vallen, die doorgaans met de term „bedrijfsvoering” worden aangeduid. Dit zullen wij „marketing in ruime zin” noemen. Nadat, mede met behulp van Tinbergen's indeling uit de macro-economie van „Foundations”, „Structure” en „Instruments”¹, marketing zowel in enge als in ruime zin is gedefinieerd zal worden nagegaan in welke fase marketing in enge zin zich bevindt, aan de hand van een aantal begrippen die geïntroduceerd zijn door de filosoof Carnap².

Tenslotte zullen enige woorden worden gewijd aan het begrip marketingethiek.

Marketing en de onderneming

Onder marketing kunnen we een aantal activiteiten verstaan, die de verwezenlijking van de doelstellingen van een bedrijf beogen. We zullen „het bedrijf” omschrijven als een geheel van fundamenteel samenhangende variabelen (een systeem). Uitgaande van deze visie kunnen de doelstellingen van een bedrijf omschreven worden als die kenmerken, die de gewenste toestand van het systeem bepalen.

Het bedrijf kunnen we zien als een micro-mechanisme. Dit micro-mechanisme bevindt zich niet in een vacuüm, doch maakt deel uit van een macro-mechanisme: *de orde*. De orde kunnen we omschrijven als een verzameling factoren, die op de één of andere wijze, hetzij direct, hetzij indirect, invloed heeft op het handelen van het bedrijf. Deze orde kan bovendien weer beïnvloed worden door het handelen van het bedrijf. Er bestaat dus een wisselwerking. De hierboven genoemde factoren zullen verschillende kenmerken bezitten. Zo zouden we de factoren, die duidelijk economische aspecten vertonen, samen kunnen voegen tot de *economische orde*. Deze economische orde kunnen we dan definiëren als „het geheel van regelingen, gebruiken, wetten en instituties waardoor het economisch handelen begeleid wordt”³.

In onze samenleving kunnen we naast economische aspecten ook andere aspecten waarnemen. Naast een economische orde kunnen we dan ook een sociale, technologische, psychologische en bijv. een religieuze orde onderscheiden. Daar wij ons voornamelijk bezig zullen houden met economische aspecten zullen wij afzien van het definiëren van andere, genoemde orden.

Niet alle factoren uit de oorspronkelijke verzameling (de orde) zullen direct invloed hebben op het handelen van het bedrijf en omgekeerd. De factoren, die direct van invloed zijn op dit handelen zullen we samenvatten onder de term: *omgeving*. In de omgeving bevinden zich o.m. de concurrenten van het bedrijf op inkoop- en verkoopmarkt en de wettelijke bepalingen die de actieradius van het bedrijf beperken. Maar ook de sociale structuur, welke mede het koopgedrag van de consument zal bepalen, kunnen we tot de omgeving rekenen.

De marketing-activiteiten van de onderneming zullen er onder andere op gericht zijn de omgeving van het bedrijf te beïnvloeden; dit noemen we de *offensieve houding* van het bedrijf. Naast deze offensieve houding kunnen we de *defensieve houding* van het bedrijf onderscheiden: dit zijn nl. die activiteiten die noodzakelijk zijn om zich aan te passen aan een zich continu wijzigende omgeving. In deze beschouwing wordt de toestand van het bedrijf op een moment gezien als de resultante van deze beide groepen activiteiten. De offensieve en defensieve houding van het bedrijf tegenover de omgeving zullen voortvloeien uit de doelstellingen van de onderneming.

De doelstellingen van de onderneming

In de literatuur kan men op diverse plaatsen opsommin-

* De auteurs zijn resp. medewerker verbonden aan de Interfaculteit Bedrijfskunde i.o., en hoogleraar in de waarschijnlijkheidsrekening aan de Nederlandse Economische Hogeschool, tevens verbonden aan de Interfaculteit Bedrijfskunde i.o.

¹ J. Tinbergen: „Economic Policy: Principles and Design”, North-Holland Publishing Company, Amsterdam 1956.

² R. Carnap: „Logical Foundation of Probability”, University of Chicago Press, 1967, blz. 1-10.

³ H. W. Lambers: „Collegedictaat Algemene Leer der Economie”, 1964, Nederlandse Economische Hogeschool, Rotterdam.

gen van doelstellingen van de onderneming aantreffen⁴. Een aantal van deze doelstellingen zijn:

1. het streven naar winstmaximalisatie;
2. het streven naar een zo groot mogelijk prestige;
3. het streven naar een optimaal produktenassortiment;
4. het scheppen van werkgelegenheid;
5. het creëren van een zo goed mogelijke arbeidsfeer;
6. de handhaving of verbetering van het marktaandeel;
7. het streven naar een zo groot mogelijke afzet;
8. het streven naar een voortdurend vernieuwen van produkten;
9. het streven naar een redelijke winst;
10. het creëren van weerstandsvermogen;
11. het streven naar groei, enz.

Wil men deze doelstellingen een operationeel karakter geven, dan zal men zowel het prioriteitselement als het tijdselement in deze doelstellingen dienen te introduceren. Wat het tijdselement betreft, is het zinvol een onderscheid te maken tussen doelstellingen op korte termijn en doelstellingen op lange termijn. Het is wellicht van belang om er op dit moment op te wijzen, dat er nooit een conflictsituatie mag ontstaan tussen lange- en korte-termijndoelstellingen. Er dient m.a.w. consistentie tussen lange- en korte-termijndoelstellingen te bestaan. We zullen in het navolgende op enkele lange-termijndoelstellingen ingaan.

Wat het prioriteitselement betreft, komt men in de literatuur geen eenduidige rangschikking naar prioriteit tegen. Een lange-termijndoelstelling, welke men naar onze mening veelvuldig op de eerste plaats zou moeten aantreffen, is het creëren van *weerstandsvermogen*. Dit omdat de hoofddoelstelling van de meeste bedrijven toch wel het streven naar continuïteit behoort te zijn. Dit impliceert onder meer het creëren van solvabiliteit.

Een andere lange-termijndoelstelling, die men in allerlei verpakkingen tegenkomt, en welke niet universeel behoeft te zijn, is „*het streven naar groei*”. Deze doelstelling komt men tegen in uitspraken waarin men bijv. zegt te streven naar een vergroting van het marktaandeel, of van de afzet. Een laatste lange-termijndoelstelling, waarop wij nog de aandacht willen vestigen, is *winstmaximalisatie*.

Op lange termijn (waarbij lange termijn geïnterpreteerd wordt als een oneindig lange periode) is geen van de variabelen die de winst bepalen aan restricties onderhevig. Het zal nu duidelijk zijn waar de schoen wringt. Winstmaximalisatie is, zolang men nog geen inhoud geeft aan het begrip „lange termijn”, *geen* operationele doelstelling. Een optimeerprobleem ontstaat immers alleen dan, als een aantal van de in dit probleem relevante variabelen aan restricties onderhevig is. M.a.w. het probleem is dus niet eenduidig vastgelegd. Wellicht is het goed er ten overvloede op te wijzen, dat winst een stroomgrootheid is en dit op zich impliceert al een maximeringsprobleem over een oneindig lange horizon!

Het is wellicht interessant er op te wijzen dat in de theoretische economie aan bovenstaande problemen op de volgende wijze het hoofd wordt geboden:

1. De relevante variabelen zijn wel aan restricties onderhevig. Denk bijv. aan gegeven prijzen op de inkoopmarkt, gegeven produktiefuncties, enz. Wat de tijdsdimensie van het begrip winst betreft, kan gezegd worden dat de „periode” tot een tijdstip wordt teruggebracht.

2. In die micro-problemen, die men wel dynamisch heeft geformuleerd, zoals bijv. nutsmaximalisatie⁵, heeft men voldoende restricties ingebouwd, zodat er een gesloten probleem geconstrueerd wordt.

Het bovenstaande impliceert echter niet, dat het op korte termijn *ook geen* zin heeft om over winstmaximalisatie te spreken. Maar dan zal dit volledig ondergeschikt gemaakt moeten worden aan de lange-termijndoelstellingen. Het spreekt natuurlijk vanzelf dat men het winstbegrip zo ruime zou kunnen definiëren, dat het begrip maximale winst en continuïteit van een onderneming vrijwel samenvallen. Een dergelijke ruime winstdefinitie heeft hierboven niet voorgestaan.

Op welke wijze zal marketing, in ruime zin, de doelstellingen van de onderneming verwezenlijken?

Marketing werd hiervoor omschreven als een aantal activiteiten die de verwezenlijking van de doelstellingen van een bedrijf beogen. De conceptie die men veelal van marketing tegenkomt is die waarbij ten hoogste een deel van de doelstellingen m.b.v. marketing geconcretiseerd wordt. Dit impliceert dat ook een *ruimere* definitie van marketing kan worden geïntroduceerd.

Alvorens tot een dergelijke definitie van marketing te komen, zullen wij ingaan op de verzamelingen van elementen (variabelen) waaruit een bedrijf is opgebouwd. In dit verband is het nuttig om een parallel te trekken tussen de verzamelingen van elementen, welke samen één economie vormen, waarbij wij vooral op de indeling van Tinbergen⁶ zullen letten en de elementen die „fundamenteel samenhangend” het bedrijf vormen. Tinbergen onderscheidt de volgende verzamelingen van elementen in eenscheidde orde:

1. „*Foundations* . . . the more fundamental elements in the organization of human society; those connected with spiritual values and those defining the essential relations between human beings. Examples . . . are the freedom of confession or belief, voting rights, property rights, the opportunities for education . . . and . . . privileges of certain groups, the degree of division of labour and specialization”, enz.

2. „*Structure*: The group of elements in the organization of human society which we call 'structure' are less fundamental and there are qualitative as well as quantitative elements. The qualitative elements may be described as the details of economic and social organization, e.g. the number of policy-makers, the types of taxes in existence, or the system of distribution of consumer goods The quantitative elements may be exemplified by: the number of social groups and institutions, their behavior . . . the number of goods handled or the quantitative composition of an economy's real wealth”, enz.

3. „*Instruments*: There remains the class of means which, as a rule, are of a quantitative character and are used for frequent changes in fact for the adaptation of the economy to small and frequent changes in some of the other data. This class will be called *instruments* and may be

⁴ H. J. van der Schroeff: „*Organisatie en Bedrijfsleiding*”, Kosmos, Amsterdam, Antwerpen 1964; P. F. Drucker: „*Management in de Praktijk*”, J. H. de Bussy, Amsterdam 1967, blz. 50-74.

⁵ B. M. S. van Praag: „*Individual Welfare Functions and Consumer Behavior*”, North Holland Publishing Company, Amsterdam 1968.

⁶ J. Tinbergen, a.w.

exemplified by tax rates, items of public expenditure, the rates of discount, reserve ratios, and foreign exchange rates", enz.

Welke elementen vormen nu de „Foundations”, de „Structure” en „Instruments” van het bedrijf?

1. „Foundations”. De grondslagen zouden wij willen omschrijven als de verzameling van die elementen, welke de basis vormen voor de functie welke het bedrijf vervult of gaat vervullen in het maatschappelijke proces van produktie en consumptie. De genoemde elementen zullen een kwalitatief karakter dragen en men komt hen o.m. tegen in de akte van oprichting van een N.V. Deze elementen zullen de activiteiten van de onderneming omramen en o.m. bepalen in welke bedrijfstak of in welke schakel van de bedrijfskolom het bedrijf zich bevindt.

2. „Structure”. De structuur kunnen wij omschrijven als de verzameling van die elementen die de lijnen en het raamwerk aangeven, waarlangs, respectievelijk waarbinnen, activiteiten zullen moeten worden ontplooid, om tot vervulling van de onder „1” genoemde functie te komen. Deze elementen bepalen de wijze waarop een bedrijf is georganiseerd (interne organisatie van het bedrijf), en zij bepalen bijv. de administratieve organisatie van het bedrijf. Zij zullen zowel kwantitatieve als kwalitatieve aspecten vertonen en hebben een gelijktijdige en volgtijdelijke rangschikking.

3. „Instruments”. De instrumenten zullen wij omschrijven als de verzameling van die elementen, welke het bedrijf de mogelijkheid geven om zich aan te passen aan de zich veelvuldig voordoende kleine veranderingen in de omgeving van het bedrijf en die de omgeving zelf beïnvloeden. Indien bijv. de voorkeur van de consument voor het door de onderneming voortgebrachte produkt zich wijzigt, zal men als instrument bijv. de kwaliteit van het produkt kunnen hanteren om zich aan deze gewijzigde smaak aan te passen. Een ander instrument zal in de hierboven geschetste situatie het produceren van een geheel ander produkt kunnen zijn.

Bovenstaande indeling is niet alleen nuttig om inzicht te verkrijgen in de verzameling van elementen waaruit een bedrijf is opgebouwd, doch zij geeft ook de mogelijkheid om de verschillende beleidsmaatregelen in verschillende klassen in te delen.

De elementen die de „Foundations” vormen zullen alleen gewijzigd kunnen worden door zeer ingrijpende veranderingen met een kwalitatief karakter. Tinbergen spreekt in dit opzicht van „reforms” (blz. 7). Als voorbeeld van zo'n verandering kan de wijziging van activiteiten van de „N.V. Staatsmijnen” worden genoemd. De elementen die de structuur uitmaken zullen veelal alleen door een „qualitative policy” kunnen worden gewijzigd, doch dit is van minder ingrijpende aard dan de „reforms”. Een „quantitative policy” zal de waarde van de „instruments” kunnen wijzigen.

Wij komen nu tot de volgende ruime definitie van het begrip marketing.

DEFINITIE 1: *Marketing*: De activiteiten die nodig zijn voor een bedrijf om zich in te stellen op zijn omgeving, c.q. op het wijzigen van zijn omgeving, op een zodanige wijze dat de doelstellingen van het bedrijf verwezenlijkt kunnen worden.

Het bovenstaande betekent dat het bedrijf enerzijds tracht zijn omgeving te beïnvloeden en anderzijds zich zó tracht op te stellen dat het binnen de „Foundations” zal kunnen blijven bestaan. Het betekent echter niet dat als laatste middel om de continuïteit van het bedrijf te verzekeren niet de „Foundations” gewijzigd zullen kunnen worden. Veranderingen in de „Foundations” zullen wij echter niet meer tot de marketing-activiteiten rekenen.

Wanneer we marketing op de hierboven omschreven wijze definiëren, kunnen we een aantal groepen van activiteiten, zoals bijv. het aantrekken van personeel (het opereren op de arbeidsmarkt) en het financieren van de onderneming (het opereren op de geld- en kapitaalmarkt) ook als marketing betitelen. Wanneer we echter het bovenstaande begrip marketing — „marketing in ruime zin” — operationeel zouden willen maken, zou dit een integratie van de hierboven genoemde activiteiten impliceren. Dit is dan ook een doel waarnaar gestreefd zal moeten worden. Vooralsnog ligt dit doel nog te ver af en om deze praktische reden zullen wij ons in het navolgende hier niet mee bezighouden.

In het navolgende zullen wij ons tot die „marketing-activiteiten” beperken (waarbij „marketing” gedefinieerd is in ruime zin) die samenhangen met de inkoop van grondstoffen, halffabrikaat en gereed produkt en de verkoop van eindprodukten (waarbij „grondstoffen”, „eindprodukten”, enz. gezien worden als grondstoffen, eindprodukten van het individuele bedrijf) en aldus qua studierrein aansluiten bij de meer gebruikelijke marketing conceptie, *marketing in enge zin*.

Met name zal marketing op de verkoopmarkt van eindprodukten de doelstellingen van het bedrijf kunnen concretiseren door het ontwikkelen van een strategie. Wij zullen daarom eerst aandacht schenken aan het begrip strategie.

DEFINITIE 2: *Strategie*: Een strategie is een beslissingsregel, die voorschrijft welke keuze de ondernemer zal doen in elke situatie waarin hij kan komen te verkeren⁷.

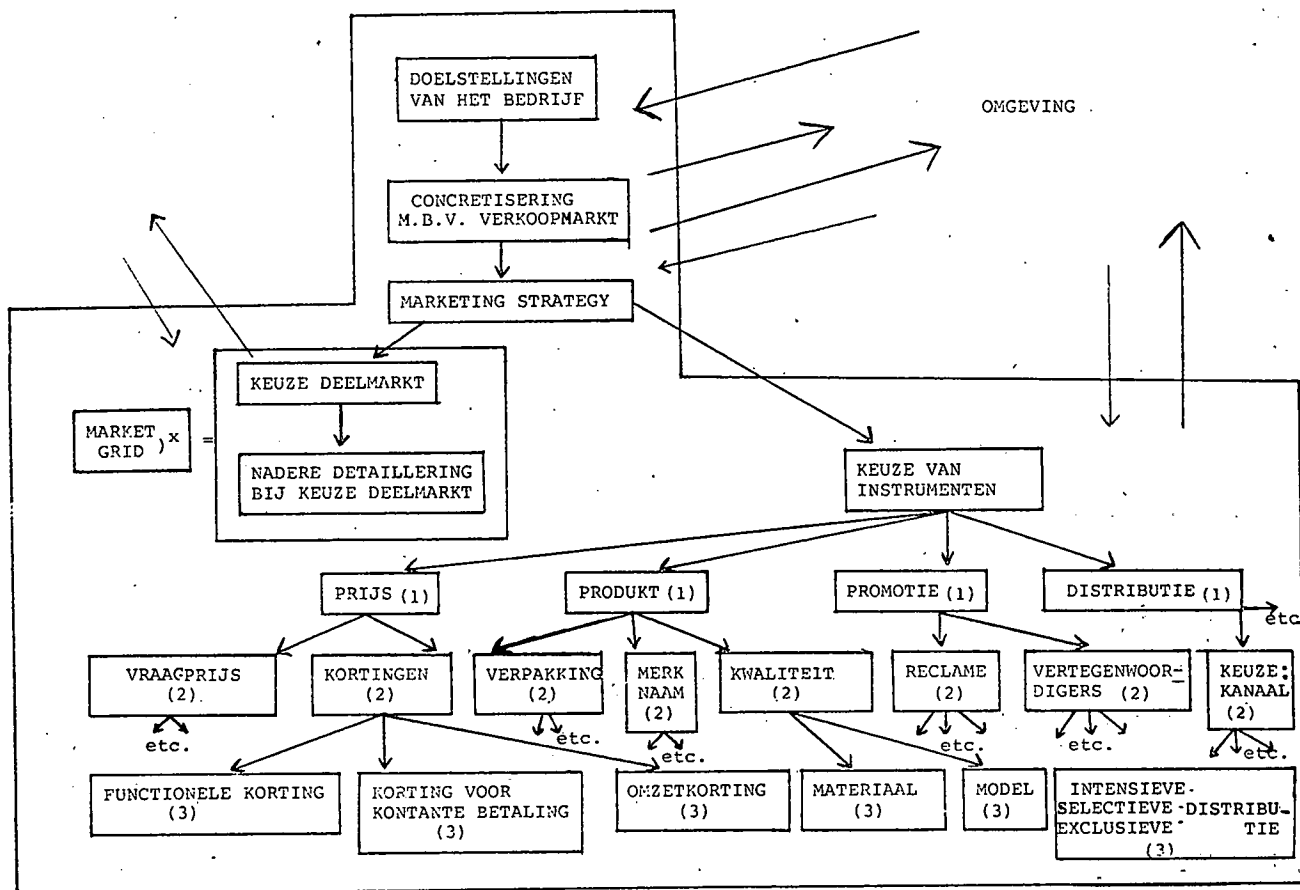
Dit impliceert dus dat verschillende ondernemers een verschillende strategie kunnen voeren. De strategieën, die gevoerd worden met betrekking tot de verkoopmarkt van eindprodukten bezitten een tweetal algemene kenmerken, nl.:

1. De keuze van de deelmarkt waar de onderneming zich met haar produkten op zal gaan concentreren.
2. Het bepalen van de combinatie van de haar ter beschikking staande verkoopinstrumenten. Deze combinatie van instrumenten wordt wel aangeduid met de term *marketing mix*.

De lijnen waarlangs men strategieën kan ontwikkelen zijn:

1. Men tast de vraag van de consument af en tracht zo goed mogelijk de wensen die de consument heeft t.a.v. het door de onderneming voortgebrachte produkt te beantwoorden. Hier is dus duidelijk sprake van een speuren naar de wensen van de consument. Wij zullen

⁷ J. C. C. McKinsey: „Introduction to the Theory of Games”, McGraw Hill, New York, Toronto, Londen, 1952; J. von Neumann en O. Morgenstern: „Theory of Games and Economic Behaviour”, Princeton University Press, Princeton 1953.



(1e, 2e, 3e: duiden de orde van de instrumenten aan!)

)x Vgl. McCarthy - p.26.

strategieën die dit als uitgangspunt bezitten „adaptive-marketing”-strategieën noemen.

2. Men tracht de vraag te creëren door de consument bewust te laten worden van zijn latente behoeften, m.a.w. men creëert nieuwe behoeften. Wij zullen strategieën met dit kenmerk „offensieve marketing”-strategieën noemen.

Om de doelstellingen van het bedrijf te verwezenlijken zullen wat de afzet van het produkt (c.q. de produkten) betreft de volgende klassen van instrumenten worden onderscheiden.

1. het produkt zelf;
2. de wijze waarop dit produkt gedistribueerd wordt (keuze distributiekanaalen - „place”);
3. prijs van het produkt;
4. de promotie van het produkt.

Willen we komen tot een zinvolle opbouw van dit gehele instrumentarium, dan dienen we de instrumenten zo te definiëren dat deze een categorisch systeem vormen, hetgeen zeggen wil dat ieder instrument deel kan uitmaken van één en slechts één klasse van instrumenten. Naar onze mening is deze eis een eerste voorwaarde voor het opstellen van een operationele (marketing-)theorie.

De elementen van elke klasse van instrumenten kunnen zelf ook weer een verzameling van elementen zijn. Benoeming van deze elementen zal wederom gepaard moeten gaan met het in acht nemen van de eisen van „uitsluiting” en „uitputting”. We zullen de klasse van instrumenten „instrumenten van de 1e orde” noemen. De elementen van deze klassen zullen „instrumenten van de 2e orde” zijn en de elementen die in de klasse

van instrumenten van de 2e orde liggen, „instrumenten van de 3e orde”, enz. Een indeling van instrumenten volgens bovenstaande methode is *arbitrair*; steeds zullen criteria aangelegd moeten worden die de instrumenten op de door ons voorgestane wijze zullen classificeren.

Wij zullen bovenstaande ideeën illustreren aan de hand van een voorbeeld. Wij kiezen daartoe de klasse van instrumenten: „prijs”. Prijs is dus een instrument van de 1e orde. Als elementen van deze klasse kunnen we bijv. kiezen „vraagprijs” en „korting”. Korting en vraagprijs zijn instrumenten van de 2e orde. Korting kan als instrument weer opgebouwd gedacht worden uit functionele korting, omzetkorting en korting voor contante betaling. Dit zijn instrumenten van de 3e orde. Het doel van deze indeling zal nu duidelijk zijn: d.m.v. deze indeling zijn de instrumenten operationeel gemaakt. Over „prijs” als instrument is geen uitspraak te doen, „prijs” is nl. opgebouwd uit tal van elementen, zoals we hierboven demonstreerden. Omtrent een korting door contante betaling kunnen we ons wel uitspreken en door bij de instrumenten van de laagste orde te beginnen en zo terug te werken naar de instrumenten van de eerste orde (in dit geval dus „prijs”) krijgt dit laatste „instrument” inhoud.

Het spreekt vanzelf, dat deze ietwat abstracte classificatie bij iedere concrete situatie zal moeten worden aangepast. Het bovenstaande kan met de hier weergegeven figuur worden geïllustreerd, waarbij de elementen van elke grote orde niet verder zijn gedefinieerd. Elk element zal nl. zo dienen te worden gedefinieerd dat het aan de reeds hierboven genoemde eisen vol doet. De richting van de pijlen geeft aan hoe de doel-

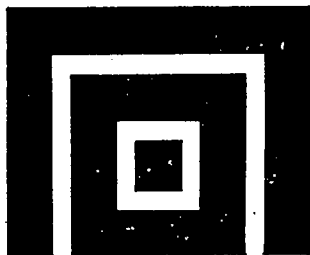
stellingen van de onderneming tot in de „vingertoppen van het bedrijf” door werken. Bij het formuleren van de optimale strategie zal de tegenovergestelde richting gekozen moeten worden, d.w.z. men begint bij de meest gedetailleerde instrumenten; de instrumenten met de laagste orde, en werkt zo terug („roll-back process”).

Elke markt zal zijn eigen karakteristieke instrumenten hebben. In het voorgaande werd slechts op de instrumenten van de verkoopmarkt ingegaan. Zo zal de inkoopmarkt voor grondstoffen, halffabrikaat en gereed produkt ook haar eigen instrumenten hebben en zullen marketing-activiteiten op deze markt de doelstellingen

van het bedrijf m.b.v. deze instrumenten kunnen concretiseren. De instrumenten die m.b.t. genoemde inkoopmarkt kunnen worden gehanteerd zijn in te delen in dezelfde vier klassen van instrumenten, te weten: „Produkt”, „Place”, „Prijs” en „Promotie”.

Nu zijn we in de positie gekomen om de vraag onder ogen te zien in welke ontwikkelingsfase marketing zich bevindt. Deze vraag zullen wij in een volgend artikel trachten te beantwoorden.

P. S. H. Leeflang
J. Koerts



Ontwikkelings- kroniek

Samengesteld door de afdeling Balanced International Growth van het Nederlands Economisch Instituut en het Centrum voor Ontwikkelingsprogrammering van de Nederlandse Economische Hogeschool.

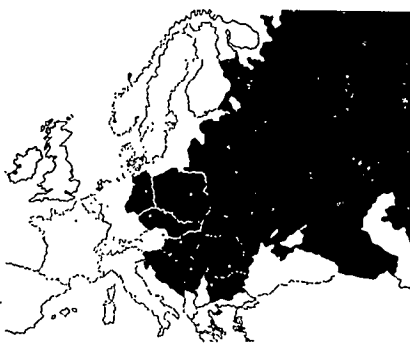
Centraal geleide stelsels en het ontwikkelingsvraagstuk (II) *

Omvang en karakter van de hulpverlening

De communistische landen hebben steeds geweigerd zich te verbinden tot het verlenen van financiële hulp aan ontwikkelingslanden tot een vast percentage van hun nationaal produkt. Ze achten zich niet verplicht tot bijv. de 1%-doelstelling, daar ze stellen niet verantwoordelijk te zijn voor de economische achterstand van de Derde Wereld, omdat ze niet zijn opgetreden als koloniale overheersers. Bovendien vinden ze „handel” belangrijker dan „hulp”.

In enige recente publikaties van de Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling¹ worden de relaties tussen de communistische en de ontwikkelingslanden nader onderzocht. Exacte cijfers over

Oost-Europa kroniek



de omvang van de verleende hulp zijn onbekend, omdat in de bijv. door Rusland gepubliceerde statistieken geen onderscheid wordt gemaakt tussen aangeane verplichtingen en feitelijke uitbetalingen. De OECD schat de totale verleende hulp aan communistische en niet-communistische ontwikkelingslanden tezamen op circa \$ 12,5 mrd. tot \$ 13,4 mrd. in de periode 1947-1968 en de aangeane verplichtingen ten aanzien van niet-communistische landen op \$ 9,7 mrd. in de periode 1954-1968 (deze hulp begon in 1954).

Uitgaande van schattingen van het Amerikaanse Ministerie van Buitenlandse Zaken van de aangeane verplichtingen — welke schattingen hoger zijn dan de Russische gegevens — bedraagt de economische hulp van alle communistische landen tezamen aan de landen van de Derde Wereld slechts eenelfde deel van de hulpstroom van de (rijke, „westerse”) OECD-landen en niet meer dan een vijfde deel van de Amerikaanse hulp. Aldus stelt Vassilev het. Maar daar staat tegenover dat de socialistische landen zelf armer zijn — geoordeeld naar per capita inkomen — dan de OECD-landen. De OECD² schat het percentage dat de hulp van het

Oostblok en China uitmaakt van hun totale bruto nationaal produkt ruwweg op 0,3%. Men zou dit cijfer enigszins kunnen vergelijken met het percentage dat de netto overheids-hulp van de OECD-landen uitmaakt van hun BNP en dat als een gemiddelde over de jaren 1960-1968 circa 0,5% bedraagt³; dit percentage daalt sinds 1961 voortdurend en wordt voor 1969 geschat op 0,36%⁴. Bij deze vergelijking dient men natuurlijk te bedenken dat de OECD-landen ook „particuliere hulp” verlenen en dat de voorwaarden van de overheids-hulp kunnen verschillen.

De aangeane verplichtingen van de Oostblok-landen schijnen hun hoogtepunt bereikt te hebben in 1966 (\$ 1,5 mrd.). In 1967 daalden deze tot niet meer dan \$ 358 mln., gedeeltelijk ten gevolge van toegenomen militaire hulp (Midden-Oosten) en gedeeltelijk als resultaat van een poging de feitelijke uitbetalingen op te voeren. De uitbetalingen schijnen niettemin nog steeds sterk achter te zijn. De discrepantie tussen verplich-

* (1) in „ESB” van 2 december jl., blz. 1179-1183.

¹ *The Aid Programmes of the Communist Countries*, in „The OECD-Observer”, no. 46, juni 1970; deze publikatie ontleent het cijfermateriaal aan „Resources for the Developing World: The Flow of Financial Resources to the Less-Developed Countries”, OECD, mei 1970; Vassiliev Vassilev: „Policy in the Soviet Bloc on Aid to Developing Countries”, OECD, Paris, 1969.

² „The OECD Observer”, no. 46.

³ OECD: „Development Assistance, 1969 Review”, Parijs 1969.

⁴ „The OECD Observer”, no. 48, oktober 1970.

tingen en werkelijkheid is voornamelijk te wijten aan „time-lags”, die in alle hulpprogramma's optreden, maar in het onderhavige geval gewoon lang zijn, vooral ten aanzien van de hulp aan niet-communistische landen. Deze verdragen vinden vooral hun oorzaak in het feit dat de hulp voornamelijk projectgebonden is en in de daarbij optredende gevoeligheid voor tekorten aan technisch en leidinggevend personeel en binnenlandse fondsen in de ontvangende landen.

De gegeven hulp is vrijwel volledig gebonden, d.w.z. mag niet besteed worden in derde landen. Schenkingen van het Oostblok komen nauwelijks voor, wat in overeenstemming is met de ideeën over „complementariteit” in de handel tussen donoren en ontwikkelingslanden. Meestal gaat het om leningen tegen 2,5 tot 4% rente (afhankelijk van de looptijd, die kan gaan tot 12 jaar). Overigens geldt de binding van de hulp vaak ook in omgekeerde richting: terugbetalingen kunnen geschieden in goederen of betalingsmiddelen uit de ontvangende landen.

De Sowjet-voorstanders van economische hulp definiëren deze hulp als een nieuwe vorm van internationale samenwerking en stellen haar grotendeels gelijk aan handel, waarbij benadrukt wordt, dat wederzijds voordelige handelsbetrekkingen de geïndustrialiseerde landen in staat stellen hun bijdrage te leveren aan de ontwikkeling van de ontwikkelingslanden door deze kapitaalgoederen, technische bijstand en kredieten op lange termijn te verschaffen. Het nastreven van handelsbelangen zou dus niet in strijd zijn met de officiële Sowjet-leer dat economische hulp een directe bijdrage aan de economische groei en versterking van de politieke en economische onafhankelijkheid moet zijn. Theoretisch is de hulp bedoeld voor de uitvoering van specifieke, voor de ontwikkeling vitale projecten, speciaal in de industriële sector. Slechts bij uitzondering wordt hulp gegeven ter financiering van infrastructuurprojecten (als bijv. wegenbouw) of voor de ontwikkeling van de tertiaire sector (onderwijs, gezondheidszorg).

De Sowjet-unie streeft de laatste tijd naar „ontwikkelingsplanning” op langere termijn in haar relaties met ontwikkelingslanden, waarbij wordt beoogd langdurige samenwerkingsverbanden aan te gaan. Dergelijke overeenkomsten vereisen een zekere

mate van integratie, gebaseerd op coördinatie van de relevante onderdelen van de Sowjet-plannen en die van het hulp-ontvangende land⁵.

De Chinese hulpverlening

Ondanks de ideologische nadruk van China op „self-reliance” en de slechte ervaringen van China zelf met de ontvangen Russische buitenlandse hulp, is de omvang van de door China sinds 1949 aan anderen verleende hulp groter dan de totale ontvangen hulp. China ontving van Rusland hulp tot een bedrag van \$ 1.500-2.000 mln., welke in 1965 geheel was terugbetaald. China verleende in de periode 1947-1968 hulp aan communistische ontwikkelingslanden tot een bedrag van \$ 1.230-1.530 mln. en aan niet-communistische \$ 949 mln. in de periode 1954-1968⁶.

De Chinese hulp is uitsluitend projecthulp en is vooral gericht op kleine en middelgrote projecten (uitgevoerd met behulp van Chinese technici) die zoveel mogelijk direct productief zijn. Een uitzondering vormt het grote spoorwegproject in Tanzania en Zambia, dat meer op de Russische hulp lijkt, die geconcentreerd is in grote industriële projecten.

Hulp aan de landbouwsector speelt in China's hulpprogramma een belangrijker rol dan in die van andere communistische landen, wat in overeenstemming is met de eigen Chinese ervaring. De voorwaarden waaronder hulp wordt verleend zijn aanzienlijk zachter; meestal betreft het renteloze leningen en giften. China richt zich in het verlenen van hulp aan niet-communistische landen in belangrijker mate dan andere communistische donoren op Afrika.

Handelsbetrekkingen met de Derde Wereld

Carole A. Sawyer⁷ onderwierp de handelsbetrekkingen in de periode 1955-1965 tussen de communistische landen en de ontwikkelingslanden aan een zorgvuldige analyse. Kort samengevat kan men deze handel karakteriseren door de volgende punten:

1. De omvang van de handel is klein, maar groeit snel;
2. De handel is sterk geconcentreerd in relatief weinig goederen en op relatief weinig partners;
3. Beide partijen genieten economische voordelen van de handel;
4. De handel is sterk verbonden met

verzuchting middenstand:

„Give us the pool and we'll finish the shop”

nieuwe bedrijfstak:

protestindustrie

lijflied van Roemeis:

„Das ist mein Péchineysje.....”

stofneerslag in Maastricht:

ENCI-kliek

(ongecorrigeerd)

het communistische hulpprogramma;

5. Het institutionele kader van de handel veroorzaakt fricties.

Ad 1. Sinds de politieke koerswijziging na de dood van Stalin in 1953 is de handel sterk toegenomen, aanvankelijk met gemiddeld 13% per jaar en na 1960 met gemiddeld 11% per jaar. In 1964 bedroeg de waarde van deze handel \$ 4,4 mrd., ongeveer het drievoudige van het cijfer voor 1955. Toch vormden deze \$ 4,4 mrd. niet meer dan 1% van de totale wereldhandel. In 1964 vormde het aandeel der ontwikkelingslanden in de handel der communistische wereld minder dan 10% en het aandeel der communistische landen in de handel van de Derde Wereld ongeveer 5% (tegen een aandeel van 75% der niet-communistische industrielanden).

De Oosteuropese landen als groep hebben een intensievere handel met de Derde Wereld dan de Sowjet-Unie.

⁵ E. Kridl Valkenier: *New trends in Sowjet economic relations with the Third World*, in „World Politics”, april 1970.

⁶ Deze cijfers zijn schattingen van de OECD, *The Aid Programmes of the Communist Countries*, in „The OECD-Observer”, no. 46, juni 1970.

⁷ Carole A. Sawyer: „Communist Trade with Developing Countries: 1955-1965”, *Praeger special studies in international economics and development*, New York 1966.

In 1964 bedroegen de totale handelsbedragen voor beide groepen respectievelijk \$ 1,7 en \$ 1,4 mrd. Tjechoslowakije neemt een vooraanstaande plaats in met een handelswaarde van \$ 484,7 mln. in 1964. In dat zelfde jaar verhandelde China voor \$ 689,6 mln. met de ontwikkelingslanden.

Ad 2. De sterke concentratie op enkele landen blijkt o.a. hieruit, dat tweederde van de betreffende Sowjet-russische export gaat naar Afghanistan, India, Indonesië, Irak en de VAR, en drievijfde van de invoer komt uit Brazilië, India, Indonesië, Maleisië en de VAR. Toch heeft Rusland handelsverdragen met 42 ontwikkelingslanden. Een soortgelijke concentratie kenmerkt de partnerkeuze der Oosteuropese landen en China.

Zodoende is voor bepaalde ontwikkelingslanden de economische band met de communistische wereld erg nauw. De VAR betreft 30% van haar invoer uit communistische landen en voert de helft van haar export uit naar deze landen.

Het goederenpatroon van de handel komt overeen met het traditionele handelspatroon van de Derde Wereld en vertoont wat de export betreft sterke concentratie op een beperkt aantal grondstoffen en landbouwprodukten en wat de invoer betreft concentratie op investeringsgoederen (machines, transportmiddelen) en andere industrieproducten. Katoen en rubber maken bijna 50% uit van hun exportpakket naar de communistische landen, grondstoffen en landbouwprodukten samen ongeveer 80% en industrieproducten 8%.

Ad 3. Voor beide partijen zijn aan de handel voordelen verbonden. De Oostbloklanden groeien snel en geven hoge prioriteit aan de industriële ontwikkeling. Vandaar dat landbouw en mijnbouw de groeiende behoeften aan grondstoffen en voedselprodukten niet hebben bijgehouden. Deze landen profiteren verder van de verruiming van de afzetmarkt voor industriële produkten.

Van hun kant kunnen ontwikkelingslanden op deze wijze een deel van hun grondstoffen afzetten, welke zij — behoudens door prijsverlaging — niet kwijt kunnen op de internationale goederenmarkten. Vassilev⁸ concludeert uit de gewijzigde goederenstructuur van de internationale handel van Rusland (dalend aandeel van grondstoffen in de totale invoer en stijgend aandeel ervan in de uit-

voer), dat van de economische solidariteit tussen socialistische landen en de Derde Wereld, die zou berusten op het complementaire karakter van de behoeften, weinig blijkt. Rusland zou steeds meer als rivaal optreden t.a.v. de grondstoffenproduktie.

Maar deze conclusie lijkt wat oppervlakkig. Inderdaad manifesteert Rusland zich als grondstoffenproducent, maar dan voornamelijk *binnen* het Comecon-blok en dit volgens traditie. Dat zou meer op toenemende specialisatie binnen dat blok kunnen duiden dan op Russische concurrentie op internationale goederenmarkten. Bovendien is het de vraag of ontwikkelingslanden op den duur niet meer gebaat zijn bij exporten van industriële produkten dan van grondstoffen (het aandeel van deze industriële produkten in de exporten naar Rusland steeg van ca. 1% in 1955 tot ca. 18% in 1964; naar de andere Oosteuropese landen daalde dit percentage van ca. 15 tot 5%).

Ad 4. In overeenstemming met hetgeen werd opgemerkt over de aard van de hulp is de binding tussen de handel en het hulpprogramma sterk. Wat betreft de concentratie van de handel op enkele landen is de samenhang tussen de concentratie van economische hulp en deze handelsconcentratie sterker voor de Sowjet-unie dan voor overig Oost-Europa.

In de periode 1955-1964 werd gemiddeld 16% van de uitvoer der communistische landen naar de ontwikkelingslanden gefinancierd met langlopende kredieten. Voor de Sowjet-unie was dit bijna 50%. De terugbetaling van deze kredieten geschiedt in grondstoffen en landbouwprodukten; een enkele maal ook in industriële produkten, waarvan de produktie door de betreffende invoer van investeringsgoederen is mogelijk gemaakt. Eenvijfde deel van de totale Russische invoer uit de Derde Wereld in 1964 was in feite terugbetaling van handelskredieten.

Ad 5. De meeste moeilijkheden in de handel tussen het communistisch blok en de ontwikkelingslanden komen voort uit het bilaterale karakter der handelsrelaties, die geregeld zijn in meer dan 200 verdragen.

In een paar gevallen zijn — om een voorbeeld te noemen — communistische landen in een aanzienlijke schuldpositie geraakt ten opzichte van ontwikkelingslanden, door een

snel groeiende invoer van grondstoffen, en een gelijktijdige onwil of onvermogen om toereikende en door het ontwikkelingsland gewenste exporten daar tegenover te stellen.

In feite verschaffen ontwikkelingslanden dan krediet aan communistische landen, maar dat niet alleen: deze kredieten zijn door hun bilaterale binding niet converteerbaar in internationale valuta's, en meestal zelfs niet te gebruiken om aankopen te verrichten in andere communistische landen. Deze bilaterale binding van een sterkere aan een zwakkere handelspartner kan monopolistische praktijken in de hand werken.

Een aantal conclusies van Vassilev mag hier niet onbesproken blijven. Hij stelt dat de Oosteuropese landen meer geïnteresseerd schijnen in het leveren van kapitaalgoederen aan hun handelspartners in ontwikkelingslanden dan in het kopen van ruwe grondstoffen van hen. Ze verkiezen hun handelssurplus met deze landen te gebruiken voor aankopen van eigen benodigdheden aan kapitaalgoederen in het Westen. Oogmerk op lange termijn lijkt een soort driehoekshandel: het Westen zou zijn aankopen van grondstoffen uit ontwikkelingsgebieden moeten vergroten, terwijl Oost-Europa de aankopen van kapitaalgoederen uit het Westen zou opvoeren en zelf kapitaalgoederen zou leveren aan de ontwikkelingslanden.

Vanwege de politieke onhaalbaarheid van deze gedachte zoeken de Russen het volgens Vassilev in een andere richting, nl. in het penetreren op de Westerse markten als uitvoerders van ruwe grondstoffen — desnoods door middel van dumping (olie bijv.) — in concurrentie met de ontwikkelingslanden, om aldus in de eigen behoefte aan Westerse kapitaalgoederen te kunnen voorzien.

Deze conclusie vertoont een aantal zwakheden:

1. Het handelssurplus kan alleen gebruikt worden voor aankopen in het Westen als het gesteld is in convertibele valuta's, wat zelden het geval blijkt te zijn;
2. De hierboven onder ad 3. vermelde reserves ten aanzien van de rivaliserende handelspolitiek met betrekking tot de uitvoer van grondstoffen van Rusland.

⁸ Vassil Vassilev, t.a.p.

De toekomstige ontwikkeling van de handel zal in hoge mate afhangen van de economische plannen der communistische landen. Evenmin als de westerse industrielanden schijnen deze erg bereid te zijn hun handel aan te passen aan het patroon van de comparatieve kosten in de produktie. In dat opzicht zijn de vooruitzichten voor de exportmogelijkheden van de ontwikkelingslanden naar communistische landen niet onver-

deeld gunstig. Toch is diversificatie van deze afzetmogelijkheden in de richting van produkten met een hogere verwerkingsgraad daarom des te belangrijker voor de ontwikkelingslanden, omdat de export van grondstoffen bedreigd wordt door invoervervangende industrieën in de communistische landen. De handel in tropische voedingsmiddelen zal wel kunnen profiteren van de groeiende markt, vooral als de communistische

regeringen een meer liberale politiek gaan voeren ten aanzien van de consumptie van deze produkten. Handelsexpansie zal sterk afhangen van de toename der hulpverlening, gezien ook de institutionele vorm van de handelsrelaties. Versoepeling van de institutionele starheid der bilaterale verhoudingen zal van belang zijn om het gevaar van monopolistische praktijken blijvend te bezweren.

bondsspaarbank dordrecht

Werkgebied: Dordrecht, Dubbeldam, 's-Gravendeel, Zwijndrecht, Papendrecht, Sliedrecht

mededirekteur

Om de steeds meer omvattende taak van de huidige direktEUR te verlichten, zoeken wij kontakt met gegadigden voor de funktie van mededirekteur.

Voor deze funktionaris denken wij aan een jong, energiek en representatief persoon, bij voorkeur

akademisch gevormd, met ervaring in het (spaar-)bankwezen of aanverwant terrein, die beschikt over goede organisatorische en kontaktuele eigenschappen. Leeftijd tot ongeveer 40 jaar.

Zijn taak zal allereerst daarin bestaan om door zijn stuwende leiding de

verdere uitbouw van Spaarbank naar Gezinsbank te effektueren.

Salaris nader overeen te komen.

Gezien de belangrijkheid van deze funktie bestaat de mogelijkheid, dat de bemiddeling van een psychologisch adviesbureau zal worden ingeroepen.

*Eigenhandig
geschreven sollicitatie-
brieven zullen
gaarne worden ingewacht
door de*



*Voorzitter van het
Bestuur van de Spaarbank
Mr. G.J. van Oostveen,
Johan de Wittstraat 170,
Dordrecht.*



Mededelingen

Conferentie „Groeï en Leefbaarheid”

De Wiardi Beckman Stichting bracht onlangs het rapport *Groeï en leef-*

baarheid uit. De daarin gepresenteerde beleidsalternatieven voor herstel en behoud van milieu én behoud van produktie worden ter discussie gesteld op de conferentie „Groeï en leefbaarheid”.

Deze conferentie wordt gehouden op zaterdag 19 december a.s. van 10.30-16.00 uur in het gebouw van de Nederlandse Economische Hogeschool, Burg. Oudlaan 50, Rotterdam.

Sprekers:

Mr. J. Klaasesz (Commissaris der

Koningin in Zuid-Holland);

Ir. J. A. Beukers (vice-voorzitter van het Bureau Milieuhygiëne van de Raad van Nederlandse Werkgeversverbonden);

Mr. H. Versloot (een der opstellers van het rapport).

Voorzitter is Prof. Dr. P. de Wolff, lid van de commissie die het rapport opstelde.

Nadere inlichtingen: Wiardi Beckman Stichting, Postbus 6070, Amsterdam-W.1, tel. (020) 38 77 31.

BUREAU VOOR ORGANISATIE EN EFFICIENCY AMSTERDAM

ERVAREN AANKOMENDE ORGANISATIEKUNDIGEN

met belangstelling voor

- bestuurlijke vraagstukken in Nederlands grootste Gemeente
- veranderingsprocessen bij grote en zeer grote bedrijven en diensten
- automatische informatieverwerking

kunnen in aanmerking komen voor een aantal bij ons centraal bureau te vervullen plaatsen.

Voor bekwame krachten is aanstelling mogelijk in de rang van afdelingshoofd (max. salaris f 3371,— + 6 procent vakantietoelage).

Verdere promotie tot de binnen afzienbare tijd openvallende plaats van adjunct-directeur (max. salaris f 4059,—) aanwezig.

Een salarisherziening is in voorbereiding.

Professionele ervaring en academische of daarmee gelijkstaande achtergrond vereist. Belangstellende pas afgestudeerde academici worden in dienstverband verder opgeleid.

Nadere informatie kunnen telefonisch worden ingewonnen onder nr. (020) 24 33 52, 24 33 53 en 24 33 54.



Schriftelijke sollicitaties onder No. T 7159 te richten aan de Directeur van de Dienst der Gemeentelijke Personeelsvoorziening, Jan Luijkenstraat 94, Amsterdam-Zuid.

Prognotities

(Vervolg van blz. 1190)

De samensteller van het verslag, Erich Jantsch, noemt een aantal redenen waarom er nog niet voldoende gebruik wordt gemaakt van prognoses of planning:

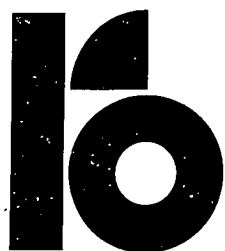
1. De beleidsfunctionarissen, die voortdurend onder druk staan om korte-termijnproblemen op te lossen, verstaan de taal niet van degenen die op lange termijn denken;
2. Planning onthult de complexiteit en onzekerheid van het proces,

wat door de beleidsfunctionarissen vaak als hinderlijk wordt ervaren, omdat ze de knoop nu eenmaal moeten doorhakken.

In de bijlage van Robert H. Rea wordt ook ingegaan op het probleem dat prognoses nu eenmaal verkocht moeten worden aan degenen, die de beleidsbeslissingen moeten nemen. Rea stelt, dat de belangstelling van beleidsfunctionarissen bij overheid en bedrijfsleven alleen kan worden gewekt als de plannen variabelen en processen inhouden, die direct relevant zijn voor het beleid. Dus niet indirect. Bovendien moet je laten zien

wat de consequenties zijn, als men zich niet aan het voorgelegde plan houdt, en meer in het algemeen wat de kosten en baten zijn van prognoses en plannen.

Hij toont er begrip voor dat men nog niet erg warm loopt voor planning, want er zijn nog zo weinig overtuigende resultaten om te laten zien. Dit is het probleem van iedere nieuwe wetenschap. Pas als de resultaten er zijn komt men wat verder. De resultaten van prognoses en plannen laten echter per definitie enige tijd op zich wachten en daarom is een verbetering in de technieken pas met een aanzienlijke vertraging te



de rijksoverheid vraagt

voor het Ministerie van Binnenlandse Zaken

t.b.v. de Directie Financiën Binnenlands Bestuur

econoom vac. nr. 0-5849/0936

Taak: verrichten van werkzaamheden voor de financiële en economische advisering van de departementsleiding, in het bijzonder met betrekking tot ministerraadstukken.

Vereist: doctoraal examen economie, b.v.k. keuzevak openbare financiën en ervaring op het gebied van overheidsfinanciën.

Standplaats: 's-Gravenhage.

Salaris, afhankelijk van leeftijd en ervaring, max. f 2798,- per maand.

voor het Ministerie van Onderwijs en Wetenschappen

t.b.v. het staffbureau van de sociaal-economisch adviseur

medewerker vac. nr. 0-6454/0936

Taak: verrichten van hoofdzakelijk kwantitatieve studie t.b.v. de planning van het beleid en de beleidsvoorbereiding.

Vereist: academische opleiding (b.v.k. economie) en enige ervaring op het gebied van planning op lange en middellange termijn.

Standplaats: 's-Gravenhage.

Salaris, afhankelijk van leeftijd en ervaring, max. f 2401,- per maand.

Schriftelijke sollicitaties onder het bij de gewenste functie vermelde vacaturenummer (in linkerbovenhoek van brief en enveloppe en voor elke vacature een afzonderlijke brief) zenden aan de Rijks Psychologische Dienst, Prins Mauritslaan 1, 's-Gravenhage.

AOW-premie voor Rijksrekening. De salarissen zijn exclusief 6% vakantietoelating en 2,78% nacalculatie.

constateren. Als deze vertrouwensbarrière eenmaal is doorbroken — het doet een beetje denken aan de groeistadia van Rostow — kan het proces goed op gang komen en komen er ook voldoende geld en mankracht om de technieken verder te verbeteren.

Hoewel het voor de hand ligt dat een zorgvuldiger en integrale analyse van de beschikbare informatie een goede basis voor beslissingen geeft, moet in de praktijk worden aangetoond, dat het inderdaad beter gaat dan bij de huidige aanpak.

Rea stelt zich voor dat er wellicht een experiment zou kunnen worden

gehouden met twee organisaties met identieke concurrentievoorwaarden, productieprocessen e.d., waarvan de één wel en de ander niet aan planning doet. Zolang dit niet gebeurt is het moeilijk om de voordelen van planning duidelijk te maken. Een vergelijking in de praktijk is moeilijk, omdat bij een vergelijking tussen ondernemingen die wél en die niet plannen meestal het onderscheid tussen grote en kleine ondernemingen ook gaat meespelen.

Tenslotte mag niet onvermeld blijven, dat Rea verbeteringen in de methodologie vooral ziet in pogingen om het proces van technologische

verandering beter en gedetailleerder te analyseren. Hij prefereert dit boven de meer speculatieve aanpak door middel van correlatietechnieken, extrapolaties en envelope curves.

Uiteraard kon in deze korte beschrijving slechts een greep worden gedaan uit de meer dan 500 pagina's tellende tekst van dit boek. De meeste technische bijdragen lenen zich ook niet voor een korte beschrijving, zodat volstaan moest worden wat meer algemene opmerkingen weer te geven. De geïnteresseerde lezer zal zelf verder moeten zien.

P. Ressenaar



VRIJE UNIVERSITEIT TE AMSTERDAM

Aan de Economische Faculteit ontstaat binnenkort een vacature voor een

wetenschappelijk medewerker

Taak:

het verlenen van medewerking bij een onderzoek betreffende het probleem van de sociale kosten van de milieuverslechtering in relatie tot de gezondheid van de mens.

Er zal gelegenheid bestaan voor het voorbereiden van een dissertatie.

Eisen:

Doctoraal examen economie met kwantitatieve oriëntatie.

Zij die belangstelling hebben voor ruimtelijk-economische vraagstukken genieten de voorkeur.

Ook zij die binnenkort hun doctoraal examen afleggen kunnen reflecteren.

Inlichtingen over de functie worden gaarne verstrekt door
Dr. J. G. Lambooy, telefoon: 020-48 37 15.

Van gegadigden wordt verwacht dat zij zich positief opstellen ten aanzien van de doelstellingen van de Vrije Universiteit.

Aanstelling en salariëring zullen plaatsvinden volgens de voor het wetenschappelijk medewerkers-stelsel gestelde normen.

Sollicitaties te richten aan het hoofd van de Personeelsdienst van de Vrije Universiteit, De Boelelaan 1105, postbus 7161, Amsterdam-Buitenveldert.



Boeken nieuws

William C. Merrill en Karl A. Fox: Introduction to Economic Statistics. Wiley, New York 1970, 658 blz., 105 sh.

Een, op veel voorbeelden berustende, uiteenzetting van de basisprincipes en statistische technieken die nodig zijn voor economische analyse en voor het nemen van bedrijfseconomische beslissingen.

Inhoud in hoofdlijnen:

1. Economics and statistics;
2. Descriptive statistics;
3. Measuring changes in economic aggregates;

4. Basic probability;
5. Probability distributions;
6. Theoretical distributions;
7. Sampling and estimation;
8. Testing statistical hypotheses;
9. Simple regressions;
10. Multiple regression analyses;
11. Univariate analyses of time series;
12. Identification, causal ordering, and estimation in economic models.

Robert J. Thierauf en Richard A. Grosse: Decision Making through Operations Research. Wiley Series in Management and Administration. Wiley, New York 1970, 570 blz., 97 sh.

Dit boek geeft een inventarisatie van de beschikbare technieken van Operations research die op bedrijfskundig terrein toepasbaar zijn. Het heeft daardoor het karakter van een

handig overzichtswerk gekregen.

De hoofdstukindeling is als volgt: Operations research: an introduction; OR in the firm; Probability theory; Decision making under uncertainty; PERT/time, PERT/cost, and PERT/LOB; Optimization; Inventory control models; Linear programming; Transportation models; Nonlinear programming; Dynamic programming; Games and strategies; Markov analysis; Queuing models; Simulation; OR-present and future.

Dr. H. J. W. Klein Wassink: Fiscale soevereiniteit in eigen kring. Kluwer, Deventer 1970, 27 blz., f. 4,50.

Rede, uitgesproken op 23 oktober 1970, bij de aanvaarding van het ambt van gewoon hoogleraar in de faculteiten der rechtsgeleerdheid en der economische wetenschappen aan de VU te Amsterdam.

Voor een van onze relaties, een grote industriële onderneming met een aantal dochtermaatschappijen, gelegen in het zuiden des lands zoeken wij contact met een

FINANCIËEL - EKONOMISCH STAFMEDEWERKER

Deze zal binnen het kader van de financiële en bedrijfseconomische afdelingen - wier activiteiten zich uitstrekken tot de dochtermaatschappijen - o.m. belast worden met: kostenanalyse, rentabiliteitsanalyse, budgetbewaking, liquiditeits- en financieringsaangelegenheden.

Voor de vervulling van bovengenoemde functie denken wij aan een persoon van circa 30-35 jaar, die in het bezit is van het volledige Staatspraktijkdiploma, de akte M.O. boekhouden ofwel reeds ver gevorderd is met de accountantsstudie.

Sollicitaties met uitvoerige inlichtingen omtrent opleiding en ervaring te richten aan G.I.T.P.-Adviesbureau Benders, Assoc. Franciscusweg 15, Heerlen



Beroemd merk voor kenners

*(Dat zijn Duff Gordon
genieters)*

*Al voor u drinkt genieten
van het geurige bouquet
van de „Flor del Vino”
waar kenners de Andalu-
sische traditie uit proeven.
Al 200 jaar... Salud!*

DUFF GORDON

SHERRY



DUFF GORDON
assortiment:

Dry Pale sherry with
nutty flavour

Very Pale and Dry sherry

Finito sherry

El Cid sherry

Amontillado Pasado
sherry

Cream sherry



Imp. Wilmerink & Müller, Aalst

DE EUROPESE INVESTERINGSBANK te LUXEMBURG

zoekt :

1 EEN FINANCIËEL ANALIST

voor onderzoek van dossiers betreffende de financiering van projecten in Afrikaanse landen.

Vereisten :

- academische opleiding
- ten minste 5 jaar ervaring op het gebied van financiële analyse en bankkredieten
- gedegen kennis van of ruime praktische ervaring in de Afrikaanse landen.

Talenkennis : behoorlijke beheersing van het Frans (zowel schriftelijk als mondeling), van het Engels en, indien mogelijk, van het Duits of van een andere taal van de Europese Gemeenschap.

Leeftijd: maximum 35 jaar.

2 EEN EXPERT OP HET GEBIED VAN OBLIGATIE-EMISSIES

voor operaties op het gebied van obligatie-emissies op de Europese en internationale kapitaalmarkten.

Vereisten :

- ten minste 5 jaar bankervaring
- grondige kennis betreffende obligatie-emissies.

Talenkennis : behoorlijke beheersing van het Frans en het Engels (schriftelijk en mondeling) en, indien mogelijk, van het Duits of van een andere taal van de Europese Gemeenschap.

Leeftijd: maximum 40 jaar.

GEBODEN WORDT :

- een aantrekkelijke honorering, afhankelijk van opleiding en ervaring
- een functie bij een groeiende instelling die in belangrijke mate de mogelijkheid tot ontplooiing van eigen initiatieven meebrengt.

Sollicitaties met volledig en nauwkeurig curriculum vitae, onder opgave van referenties en voorzien van pasfoto, met vermelding van de functie waarvoor belangstelling bestaat, te richten tot :

**BANQUE EUROPEENNE D'INVESTISSEMENT
SERVICE DU PERSONNEL
2, place de Metz - Boîte Postale 2005
LUXEMBOURG**

De sollicitaties zullen strikt vertrouwelijk worden behandeld.