

# Economisch-Statistische Berichten



UITGAVE VAN DE STICHTING HET NEDERLANDS ECONOMISCH INSTITUUT

10 MAART 1971  
56e JAARGANG  
No. 2788

## CEP 1971

In de zojuist verschenen samenvatting van het Centraal Economisch Plan 1971 constateert het Centraal Planbureau dat de huidige economische situatie veel overeenkomsten vertoont met die in de jaren 1956 en 1964/65. Ook toen bereikte de internationale hausse zijn top, gevolgd door een zekere verflauwing van de conjunctuur. In de meeste industriële landen van West-Europa is in 1970 een situatie van volledige capaciteitsbenutting bereikt, na een wel zeer krachtige expansie van export en investeringen in de voorafgaande jaren. Evenals in 1956 en 1965 is in 1969 en vooral in 1970 deze volumeconjunctuur overgegaan in een prijzenconjunctuur, die ditmaal wel zeer markant is. Als gevolg hiervan was in een aantal landen het beleid restrictief gericht, met name in de Verenigde Staten, Frankrijk en in mindere mate ook in Duitsland. Hierdoor is de volumegroei der bestedingen in deze landen, met name de investeringen en de overheidsuitgaven, teruggelopen. Niettemin bleven de loonsverhogingen zeer fors, zodat de sterke prijsstijging aanhield.

Tegen de achtergrond van de hier summier aangegeven internationale economische ontwikkeling heeft het Centraal Planbureau voor wat betreft de externe data (zie Kerngegevens, blz. 218) geraamd dat de herwogen wereldhandel — die in 1969 met 14 en in 1970 met 10% is gestegen — in 1971 zal toenemen met 6%, o.a. op grond van een reeds in 1970 geconstateerde tendentie. Naar verwachting zullen het invoerprijspeil en het concurrerend uitvoerprijspeil slechts met resp. 1 en 1,5% stijgen als gevolg van een verwachte stabilisatie van de prijzen van de grondstoffen en de reeds geconstateerde verlaging van enkele fabrieksprijzen die in 1970 sterk waren opgelopen.

In Nederland heeft de ongekende expansie van de export in de afgelopen jaren geleid tot omvangrijke capaciteitsuitbreidingen. In 1970 nog namen de bedrijfsinvesteringen toe met 12% ondanks het kredietbeperkende beleid en de afschaffing — begin 1969 al —

van de investeringsaftrek. Toch traden in 1970 in een aantal sectoren knelpunten op, waarbij óf de aanwezige capaciteit óf de schaarste aan arbeidskrachten remmend werkte op vergroting van de produktie. Een belangrijke bijdrage tot de binnenlandse spanningen leverde ook de particuliere consumptie die in 1970 7,5% in volume toenam, o.m. als gevolg van een nominale loonstijging van 12,5% en een in het licht van de hoog oplopende invoerprijzen en lonen relatief matige prijsstijging van de consumptie: 3,5% voor het totaal en 4,5% voor de gezinsconsumptie. De binnenlandse spanningen in 1970 zijn zeer duidelijk tot uitdrukking gekomen in de loonontwikkeling en het ongunstige verloop van de lopende rekening van de betalingsbalans. De nominale loonstijging van 12,5% resulteerde door de relatief matige prijsstijging van de gezinsconsumptie van 4,5% in een toename van het reëel vrij beschikbaar loon met bijna 6%. De sterk toegenomen import, gecombineerd met een aanzienlijk ruilvoetverlies, leidde op de lopende rekening tot een tekort van f. 1,5 mrd.

Op de derde dinsdag van september van het afgelopen jaar presenteerde de regering een pakket maatregelen ter beteugeling van de zich duidelijk aankondigende overbesteding, o.m. omvattende een zekere loonmatiging, invoering van een wiebeltax van 3%, beperking van de overheidsuitgaven met f. 140 mln. en voortzetting van het stringente prijsbeleid en het restrictief monetair beleid. Voorts veronderstelt het CPB dit jaar een nominale loonstijging van 12%, wat naar onze mening betekent dat, bij de verwachte incidentele loonstijgingen van 2,5% en de reeds bekende verhogingen van 3% per 1 januari jl. en 1% per april a.s., de verwachte contractuele loonstijging per 1 juli a.s. 11 à 11,5% bedraagt.

Genoemd binnenlands beleid en de verwachte loonbeweging en verdere afzwakking van de internationale volumeconjunctuur leiden volgens het CPB tot de verwachting dat de groei van het bruto nationaal produkt dit jaar zal verminderen tot 4%, het reëel vrij besteedbaar inkomen zal toenemen met 2,5%, terwijl het prijspeil van de consumptie met maar liefst 6% zal stijgen. Voorts wordt in de loop van het jaar een lichte stijging van de geregistreeerde arbeidsreserve verwacht alsmede opnieuw een tekort op de lopende rekening van ca. f. 1,25 mrd.

Uit het voorgaande komt het jaar 1971 naar voren als een jaar waarin van de binnen- en buitenlandse

# Inhoud

R. de Boer:	
CEP 1971 .....	217
Drs. J. P. Pronk:	
Ontwikkeling .....	219
Prof. A. Scaperlanda	
en Drs. J. L. Pelkmans:	
Non-tarifaire distorsies .....	220
Detailhandel .....	223
Drs. P. A. Beukenkamp:	
Franchising in de detailhandel	225
Medelingen .....	230
Oost-Europa kroniek .....	231
Boekennieuws .....	235

## 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  
rijksdelen (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.

vraag zwakkere impulsen zullen uitgaan. Daarbij moet de nu nog op-  
trekkende stijging van het investeringsvolume voornamelijk worden ver-  
klaard uit reeds aangevangen dan wel geplande projecten. De zwakkere  
volumeconjunctuur wordt evenwel begeleid door een stug aanhoudende  
forse loon- en prijsinflatie en een tekort op de lopende rekening. Voorts  
neemt de arbeidsinkomensquote toe tot boven de 80%, hetgeen zijn weer-  
spiegeling vindt in een verdere daling van het kapitaalrendement. De  
hierdoor verzwakte investeringsneiging maakt het aannemelijk dat in de  
loop van het jaar een verscherpte afzwakking zal optreden; deze zal des  
te scherper zijn naarmate de loonstijgingen en/of de monetaire verkrap-  
pingen geprononceerder zijn.

Al met al geen rooskleurige vooruitzichten dus dit jaar. Opvallend  
is daarbij, dat ook het CPB naar het schijnt niet is ontkomen aan de  
Haagse mode onaangename feiten en ontwikkelingen van nieuwe bena-  
mingen te voorzien. Zo noemt de regering — met bewonderenswaardige  
hardnekkigheid overigens — de in september jl. aangekondigde beste-  
dingsbeperking nog steeds een „pakket bijsturingmaatregelen”; het CPB  
betitelt nu de in de loop van dit jaar te verwachten lichte recessie als een  
„verscherpte afzwakking van de volumeconjunctuur”. In het licht van  
de op gang komende verkiezingsstrijd wellicht nuttig om te onthouden:  
bijsturing en afzwakking van de volumeconjunctuur.

R. de Boer

## Kerngegevens 1968-1971

	1968	1969	1970	1971
	mutaties t.o.v. voorafgaand jaar in %			
<i>Veronderstellingen</i>				
Externe data				
Volume wereldinvoer (herwogen)	13,5	14	10	6
Invoerprijspeil	-3	3,5	7	1
Concurrerend uitvoerprijspeil	-1	3,5	5,5	1,5
Loonkosten per eenheid produkt in de verwerkende industrie in het buitenland (\$)	0	3,5	9	5
<i>Overige veronderstellingen</i>				
Loonsom per werknemer in bedrijven	9	11,5	12,5	12
Volume materiële overheidsconsumptie	1	2	9,5	6
Volume bruto overheidsinvesteringen	12,5	-1	-1	3
waarvan Rijk	16,5	9	3,5	-3,5
Overige publiekrechtelijke lichamen	10,5	-5,5	-3,5	6,5
Volume investeringen in woningen	8,5	-3,5	1	6,5
Nationale liquiditeitsquote a)	36	35,5	35	34
Arbeidstijdverkortung (zonder overwerk)	0,8	1,2	2	1,5
<i>Resultaten</i>				
Volume particuliere consumptie	6	4	7,5	5
Volume bruto investeringen in bedrijven (excl. woningen)	12,5	2,5	12	7
Volume goederenuitvoer	14,5	17	14	7,5
Volume goedereninvoer	12,5	15	15	6
Volume bruto nationaal produkt	6,5	5	6	4
Produktievolume in bedrijven	7,5	5,5	6,5	4,5
Prijspeil particuliere consumptie	2,5	6,5	3,5	6
Prijspeil goederenuitvoer	-1	2	4	1
Arbeidsproductiviteit in bedrijven (incl. zelfstandigen)	6,5	4	5,5	3,5
Loonkosten per eenheid produkt in de verwerkende industrie	0	4	5	7
Reëel vrij besteedbaar loon	4	1,5	6	2,5
	niveaus			
Saldo lopende rekening van de betalingsbalans (mrd. gld.)	0,30	-0,05	-1,50	-1,25
Voorraadvorming (mrd. gld.)	1,1	2,8	3,1	2,5
Werkloosheid (1.000 personen) b)	84	66	56	65
Arbeidsinkomensquote in bedrijven	76	76	79,5	81
Besparingen b)	21	21,5	21	21
Belastingdruk (op transactiebasis, incl. restitutie op voorraden) c)	27,2	26,7	27,8	28,6
Premiedruk sociale verzekering c)	14,5	15,5	16,5	17

- a) Liquiditeitsmassa in % van het netto nationaal inkomen tegen marktprijzen.  
b) Ingevolge een definitiewijziging van het Centraal Bureau voor de Statistiek is het  
niveau van de werkloosheid iets hoger dan in voorgaande publikaties.  
c) In % van het netto nationaal inkomen tegen marktprijzen.

# Ontwikkeling

Een identificatie van ontwikkeling met economische groei kan van twee zijden worden aangevochten. Ten eerste: ontwikkeling heeft meer dimensies dan alleen een economische; met name het abstraheren van de politieke en de sociale dimensie van de ontwikkeling is niet verantwoord. Ten tweede: ontwikkeling is meer dan groei, meer dan „meer van hetzelfde”. Ontwikkeling is groei plus verandering; waarbij de verandering zowel tot uiting dient te komen in de economische, politieke en sociale structuur van de samenleving die het ontwikkelingsproces bepaalt, als in de verdeling van de uitkomsten van dit proces.

In onderstaande tabel is schematisch weergegeven hoe ontwikkeling — begrepen als proces of als doelstelling van een beleid — met behulp van deze twee ingangen beschreven zou kunnen worden. De opsomming is niet limitatief; de onderscheiden componenten zouden beschouwd kunnen worden als noodzakelijke, zij het niet voldoende voorwaarden waaraan voldaan moet worden wil een proces of een beleid het predikaat ontwikkeling waardig gekeurd worden.



De aanduiding van de diverse componenten is zo gekozen dat er geen twijfel over bestaat dat ontwikkeling een normatief begrip is. Ontwikkeling betekent het werkelijk tot hun recht laten komen van de voorkeuren van alle mensen die tot de betrokken samenleving behoren. De keuze van de orde en de structuur van de samenleving zullen daaraan dienstbaar gemaakt moeten worden. Dat kan alleen bij een toenemende bewustwording, self-reliance en gelijkheid.

Uit een analyse van ontwikkelingsprocessen die zich afspelen en van voorkeuren van mensen — zowel voorkeuren die tot uitdrukking komen in het ontwikkelingsbeleid dat wordt gevoerd, als voorkeuren van mensen die behoren tot non-elitaire, nog niet geëmancipeerde groepen welke niet gerepresenteerd worden door policy-makers met macht — kunnen drie

dingen worden afgeleid:

- a. de concrete inhoud van de diverse componenten van de ontwikkelingsdoelstelling,
- b. de relatieve gewichten die aan deze componenten worden toegekend, en
- c. de relaties tussen deze componenten (in hoeverre zijn zij onderling conflicterend, of versterken zij elkaar, gelijktijdig of in achtereenvolgende ontwikkelingsfasen?).

De concrete inhoud, de relatieve gewichten en de onderlinge relaties van de diverse ontwikkelingscomponenten zullen verschillen zowel tussen ontwikkelingssamenlevingen als in de tijd. Daarom dient in ieder ontwikkelingsbeleid een permanente analyse van de ontwikkelingsdoelstellingen te worden ingebouwd.

Dat geldt voor het ontwikkelingsbeleid binnen de ontwikkelingslanden zelf (zie mijn column „Plan-implementatie” in *ESB* van 27 januari jl.), maar ook voor de internationale ontwikkelingssamenwerking. Ohlin heeft de motieven die ten grondslag liggen aan het hulpverleningsbeleid van de rijke landen gekarakteriseerd met een citaat uit een rapport van een Amerikaanse Senaatscommissie:

„... the most important reason is that nations are determined to develop. Only by participation in that process will we have an opportunity to direct their development along lines that will best serve our interests.”

De rijke landen hebben duidelijk gekozen voor stabiliteit en voor handhaving van de politieke en economische status quo. Die keuze voerde tot een anti-ontwikkelingsbeleid, dat de potentiële conflicten tussen de diverse ontwikkelingscomponenten, zowel in de ontwikkelingslanden als in mondiaal perspectief, alleen maar heeft vergroot.

## Componenten van ontwikkeling

Dimensies	Economisch	Politiek	Sociaal-cultureel en sociaal-structureel
groei	— „self-sustaining” economische groei — verhoging levensstandaard	— „nation building”	— bewustwording — integratie — modernisatie
structurele verandering	— wijziging productiestructuur: industrialisatie, diversificatie, e.d.	— „self-reliance” (de mogelijkheid van een autonome keuze van de economische, politieke en sociale structuur)	— wijziging sociale structuur — wijziging normen- en waardenpatronen
verdeling	— meer gelijke inkomensverdeling	— meer gelijke verdeling van macht	— sociale mobiliteit — emancipatie

# Non-tarifaire distorsies

PROF. A. SCAPERLANDA  
DRS. J. L. PELKMANS

*Op het John F. Kennedy-Instituut te Tilburg vindt momenteel een onderzoek plaats naar non-tarifaire distorsies. Visiting-exchange Professor Anthony Scaperlanda van de University of Northern Illinois leidt dit onderzoek. Onderstaande inleiding tot de problematiek van deze non-tarifaire distorsies schreef hij tezamen met Drs. J. L. Pelkmans. Beide schrijvers zijn momenteel verbonden aan de Katholieke Hogeschool te Tilburg.*

Reeds vanaf de tijd van Adam Smith hebben de economische analyse en politiek zich gericht op de welvaart der naties<sup>1</sup>. In de internationale economie is veel analytisch werk verricht om aan te tonen dat vrijhandel de gemakkelijkste weg is om die internationale allocatie van middelen te verzekeren, welke maximale welvaart voor de landen zou opleveren<sup>2</sup>. Gedurende twee eeuwen is vrijhandel ons dan ook voorgehouden als een fundamentele doelstelling. Maar, zoals vele doeleinden had ook deze een bedrieglijk karakter: voortdurend immers hebben tarifaire en non-tarifaire factoren het handelspatroon verstoord.

De opbouw van tarifaire en non-tarifaire distorsies is echter niet steeds een constante factor geweest. Indien we naar de eigentijdse ontwikkelingen kijken, concluderen we dat de onderhandelingen in het raam van het GATT gedurende de laatste 23 jaar geresulteerd hebben in aanzienlijk lagere tarieven<sup>3</sup>. Dienengevolge beleven we een relatieve opkomst van non-tarifaire belemmeringen<sup>4</sup>. Tevens bestaan er vermoedens dat ook het (absolute) gewicht van deze barrières toeneemt. Dit artikel bedoelt nu het recente overwicht van non-tarifaire distorsies (afgekort: NTD's) in de internationale handel systematisch te bezien<sup>5</sup>.

De succesvolle beëindiging van de Kennedy Ronde toonde, sterker nog dan bij vorige Rondes, aan dat vele landen bereid zijn te trachten pressiegroepen te weerstaan teneinde vrijere internationale handel te bevorderen. Daarenboven werd onderkend dat, ofschoon een verdere verlaging van de weinige hoge tariefobstakels welke overbleven enige efficiency-winst zou opleveren, de grootste welvaartstoename bereikt kon worden door vermindering of verwijdering van non-tarifaire factoren die de handel verstoorden. Een viertal voorbeelden van deze verschijnselen kunnen dit wellicht verhelderen:

— Subsidiëring van inefficiënte industrieën, welke aldus in staat gesteld worden wereldmarktprijzen aan te bieden, verlegt de goedkopere invoerstroom.

— Berekening van het tarief, niet op basis van de factuurprijs maar op basis van een *opgelegde* prijs, gelijk aan die van de verontruste, dáár aanwezige concurrent, maakt dat tarief *zelf* in feite overbodig: de marktprijs moet vrijwel altijd hoger zijn dan voor de binnenlandse producent, behalve bij excessieve prijsver-

schillen (deze methode van douane-waardering vormt de essentie van het „American Selling Price“-systeem, zie ook noot 20).

— Zuivelaankopen in de staat Wisconsin, ter voorziening van de Amerikaanse troepen in Duitsland, zullen de internationale handel doen toenemen, maar dat heeft niets te maken met het „kopen in de laagstgeprijsde markt“ als Nederland vlakbij gelegen is.

— De verschillen in stekkers en voltage tussen landen (en continenten) leggen onnodige, kostenverhogende produktdifferentiatie op voor exporten.

Het GATT begon dan ook een behandeling van NTD's steeds meer te benadrukken<sup>6</sup>. Intussen werd door on-

---

<sup>1</sup> Er is een direct verband verondersteld tussen welvaart en welzijn.

<sup>2</sup> Deze conceptie is overigens vaak aangevochten. Voor een overzicht van de huidige discussie, zie Margaret G. de Vries: *Trade and Exchange Policy and Economic Development: Two decades of evolving views* in „Oxford Economic Papers“, maart 1966, blz. 19-44.

<sup>3</sup> Vgl.: „In the case of the EEC the rates will be less than 10% for over 2000 items; approximately 300 duties will remain in the 10-20% bracket and only six duties will be in excess of 24%“ (International Chamber of Commerce: „Non-Tariff Obstacles to trade“; Report prepared for the meeting on April 28, 1969, blz. 3).

<sup>4</sup> De nadruk bij voorgaande research is op NTD's gevallen van de onderlinge handel van ontwikkelde landen. Het is zeer wel mogelijk dat minder ontwikkelde landen door gebrek aan kwalitatief personeel slechts moeizaam aan NTD-evaluatie zullen toekomen.

<sup>5</sup> In de literatuur wordt het concept „non-tarifaire belemmering“ of „barrière“ ruim geïnterpreteerd zodat „non-tarifaire distorsies“ hieronder begrepen kunnen worden. In dit artikel wordt de laatste term gehanteerd, omdat bepaalde distorsies evenzeer in een toename van handel kunnen resulteren.

<sup>6</sup> Voor een NTD-overzicht dat geheel op onderhandelingen is gericht, zie Gerard en Victoria Curzon: „Hidden Barriers to International Trade“. Trade Policy Research Centre, Londen 1970, blz. 11.

afhankelijke onderzoekers in toenemende mate aandacht besteed aan NTD's<sup>7</sup>.

### Het probleem van de definitie

Een analyse van NTD's wordt reeds in eerste aanleg bemoeilijkt door het probleem van de afbakening. In de gecompliceerde wereld waarin wij leven, zijn beleidslijnen en beleidshandelingen vrijwel alle dermate van elkaar afhankelijk dat handelsverstoring kan optreden, zelfs indien dit geen beleidsoverweging was. Zo zullen binnenlandse belastingstructuren waarschijnlijk nooit een geheel neutraal effect hebben op de allocatie van middelen, waardoor distorsies de handel verleggen. Ook de voorkeur van de consument, vanwege traditie, reclame of demonstratie-effect, behoeft niet uitsluitend op de laagstgeprijsde goederen gericht te zijn. Anderzijds kan zo'n consumptieve handelsdistorsie een subtiële produktdifferentiatie weergeven, welke door een dergelijke voorkeur ontstond. Ook het bestaan van grote, internationale ondernemingen schept een niet geringe mogelijkheid tot handelsverstoring.

Het spreekt vanzelf dat een werkdefinitie al deze verfijningen niet steeds zal kunnen incorporeren. Ofschoon deze voorbeelden bepaald niet uitputtend zijn, vormen zij een duidelijke illustratie van de noodzaak het NTD-concept af te bakenen, alvorens aan een studie van enig praktisch nut te beginnen. Waarschijnlijk vormt de definitie: „... alle overheidspraktijken en dat overheidsbeleid, welk(e) helpen het volume, de richting of de produktsamenstelling van de internationale handel te verstoren” een bruikbaar uitgangspunt<sup>8</sup>. Daarbij is het van praktisch belang voorbij te gaan aan die overheidsmaatregelen welke *zowel* niet handelsverstoring bedoeld zijn *alsmede* een zeer geringe handelsinvloed effectueren. Verder lijkt het wenselijk enige specifieke NTD's uit de particuliere sfeer in de beschouwing te betrekken.

### Het classificatieprobleem

Een tweede probleem is gelegen in de classificatie van NTD's. Een verscheidenheid van (elkaar niet uitsluitende) classificaties is reeds opgesteld. De meest prominente zijn:

1. *De functionele benadering* welke door het GATT, de Internationale Kamer van Koophandel en Prof. Baldwin wordt gehanteerd. Prof. Walter heeft naar voren gebracht dat classificatie met meer zin kan gebeuren indien (2) de *intentie* van de maatregel wordt bezien. Hij heeft dan ook getracht tot een dergelijke classificatie te komen<sup>9</sup>. Prof. Curzon gaat in grote lijnen wel met deze tweede methode akkoord maar ontwierp in het licht van verdere liberalisatie (3) een classificatie naar rato van „*onderhandelbaarheid*” en „*urgentie*”<sup>10</sup>.

Aangezien dit artikel nauwelijks meer dan een overzicht wil zijn, komt het ons voor dat de functionele benadering van de diverse praktijken verhelderend kan werken voor de beknopte definitie van NTD's. Hierbij moet worden opgemerkt dat *elke* classificatie noodzakelijkerwijs arbitrair is, al bestaat voor de onderstaande indeling reeds gezaghebbende literatuur (Curzon, ICC, GATT en, minder exact, Baldwin):

1. *Specifieke beperkingen van in- en uitvoer:*
  - a. kwantitatieve restricties, zowel mondiaal gerichte als die welke naar landen discrimineren;
  - b. licentie-systemen;
  - c. deviezencontrole;
  - d. de zgn. „vrijwillige export-beperkingen”, die eigenlijk onder a. vallen maar formeel de GATT-regels eerbiedigen;
  - e. tarief-quota's, waarbij de initiële invoer een normaal tarief ontmoet tot een omslagpunt: daar „springt” het percentage tot onredelijke hoogte;
  - f. embargo's.

#### 2. *Non-tarifaire prijsdistorsies:*

- a. systemen van voorafgaande stortingen;
- b. belastingheffing die invoerprijzen doet stijgen boven de prijs van binnenlandse substituten (wachtgelden, „service”-toeslagen).

#### 3. *Technische normen, welke invoerdiscriminerend werken. Deze zijn of heten te zijn ingevoerd ter bescherming van:*

- a. gezondheid (farmaceutische produkten, voedingsmiddelen, speelgoed);
- b. veiligheid (zeer specifieke normen voor machine-riën, vliegveiligheid, auto's);
- c. de consument tegen oplichting (emballage, labels).

#### 4. *Douane- en andere administratieve procedures welke de handel belemmeren:*

- a. consulaat-facturen;
- b. certificaten van oorsprong;
- c. verplichte aanduiding van oorsprong;
- d. niet geharmoniseerde douanenomenclatuur;
- e. niet geharmoniseerde regels betreffende douanewaardering;
- f. niet geharmoniseerde procedures bij de diverse douanes;
- g. (onnodig) gecompliceerde douaneformaliteiten;
- h. anti-dumping-heffingen en procedures.

Categorie h. wordt hier ingedeeld, omdat dumping-beschuldigingen vaak als een excuus worden gehanteerd teneinde op eenvoudige wijze specifieke handel te frustreren. Vooral d.m.v. de rationalisatie van „sociale dumping” zijn tijdelijke of permanente contra-heffingen mogelijk of zgn. „price-undertakings”, d.w.z. overeen te komen prijsaanpassingen die althans een deel van de dumping-„overtreding” tenietdoen.

<sup>7</sup> Voor een overzicht van minder recente NTD-studies, zie Ingo Walter: *Non-tariff Barriers and the Free Trade Area Option in „Banca Nazionale del Lavoro. Quarterly Review”*, maart 1969, blz. 17. Of ook Robert E. Baldwin: „*Non-tariff Distorsions of International trade*”, *The Brookings Institution, Washington D.C.*, 1970, blz. 2.

<sup>8</sup> Ingo Walter: *Non-tariff Barriers and the Export Performance of Developing Countries (Paper presented at the 83rd Annual Meeting of the American Economic Association, Detroit, december 1970)* blz. 2, te publiceren in „*The American Economic Review*”, *Proceedings*, mei 1971.

<sup>9</sup> Walter, „*Quart. Rev.* '69”, op cit.

<sup>10</sup> Curzon, op. cit.

5. *Overheidsbemoeiing bij handel* kan exportbevordering of invoervervanging inhouden:

- a. uitvoersubsidies;
- b. preferentiële kredietbepalingen;
- c. regionale ontwikkelingsbijdragen, welke ten dele uitvoer kunnen bevorderen die anders niet zou zijn ontstaan;
- d. regionale ontwikkelingsbijdragen kunnen ook resulteren in een meer dan trendmatige invoervervanging;
- e. de aankoopgewoonte en het aankoopbeleid van hoge en lagere overheden zal in importsubstitutie kunnen uitmonden;
- f. staathandel kan worden gebruikt voor ongewenste uitbreiding van uitvoer of importsubstitutie.

De bovenstaande indeling is arbitrair. De samenstelling van (vijf) groepen naar functionele typen kan op andere wijze opgezet worden met het oog op kwantificeerbaarheid. Tevens is transportdiscriminatie geheel buiten beschouwing gebleven <sup>11</sup>.

### Het onderhandelingsprobleem

De inventarisatie van NTD's roept tegelijkertijd het vraagstuk op van de vermindering van deze verstoringen. Daartoe dient eerst te worden vastgesteld of het GATT in staat zal zijn onderhandelingen hierover te vergemakkelijken. Zo ja, hoe kan men dan onderhandelingsstechnieken opzetten die potentieel de hoogst bereikbare resultaten garanderen? Baldwin heeft de niet onaanvaardbare stelling verkondigd dat additionele handelsdistorsies (onderscheiden van reeds bestaande, die proportioneel belangrijker zijn geworden) aanwijzingen zijn van meer fundamentele tegenstellingen. Teneinde dergelijke problemen uit de weg te ruimen acht hij grotere wisselkoersvariatie en effectievere begeleiding van aanpassingsprocessen (om de reallocatie door handelsliberalisatie te vergemakkelijken) twee minimale, zij het globale vereisten <sup>12</sup>. Daarnaast beveelt hij veranderingen *binnen* het GATT-raam aan, aanbevelingen die van een groot vertrouwen blijken te geven ten aanzien van de effectiviteit van de GATT-procedure <sup>13</sup>.

De internationale Kamer van Koophandel is van mening dat het GATT een noodzakelijk en (na enige wijzigingen) voldoende uitgerust lichaam vormt voor verdere vrijmaking van de internationale handel <sup>14</sup>. Curzon en Walter zijn wat voorzichtiger over de vermeende resultaten binnen het GATT, maar dit lijkt meer ingegeven door de absolute onbekendheid met de bereidheid van de leden NTD's uit de weg te ruimen <sup>15</sup>.

De jongste gebeurtenissen bevatten aanwijzingen dat het GATT pogingen in het werk zal stellen centraal en praktisch te blijven in zijn rol als initiator van een vermindering van NTD's. Naar verluidt zullen de eerste onderhandelingen van beperkte aard zijn en zullen dan ook niet van het type zijn als in de Kennedy-Ronde.

Momenteel houden de lidstaten zich bezig met een GATT-voorstel dat onderhandelingen laat aanvangen over enkele specifieke punten: in het algemeen behelzen de punten een scherpere definiëring of uitbreiding van bestaande GATT-artikelen. Hoewel deze gang van zaken niet zeer spectaculair genoemd mag worden, kan zij op een wat langere termijn bezien van betekenis zijn bij de NTD-vermindering. Ten eerste mag detaillering van bestaande artikelen geacht worden tot

de mogelijkheden te behoren binnen het kader van de huidige praktijken en de nationaal-politieke armslag.

Op de tweede plaats zal het jongste GATT-initiatief voldoende potentiële handelsvrijwaring kunnen bewerkstelligen om succesvol te heten, zonder al te veel protectionistische vrees op te roepen. Tenslotte zal deze beperkte benadering (en nog meer haar succes) aanwijzingen verschaffen voor de vereiste wijzigingen in het GATT teneinde haalbare onderhandelingen over moeilijker NTD's mogelijk te maken.

### Het probleem van de kwantificering

Het hoeft weinig betoog dat tal van in de classificatie vermelde verschijnselen zich uitermate moeilijk lenen voor kwantitatieve schattingen. Vaagheid van jurisdictie of rechtsregels en onbekendheid met binnenlandse subsidies of overheidspraktijken behoren tot de kwalitatieve dimensies. Wellicht ook is het belangrijkste punt bij vele NTD's de potentiële of geïnstitutionaliseerde onzekerheid.

De onderhandelaars staan echter voor het vraagstuk de wederzijdse concessies te schatten. De theoretische grondslag voor zulke schattingen is ontwikkeld bij analyses van de „effectieve protectiegraad” en/of de overeenkomsten tussen de effecten van tarieven, quota's en subsidies <sup>16</sup>. Maar de pogingen om NTD's te kwantificeren staan nog in de kinderschoenen <sup>17</sup>. In ieder geval zullen dieper gaande gegevens moeten worden verkregen vóór schattingen betreffende de waarde per goed van een NTD van een land met enige nauwkeurigheid kunnen worden gemaakt.

### De Nederlandse NTD-problematiek

Als voorbeeld van onvolledigheid en onnauwkeurigheid inzake NTD's van rijke landen (om van de arme groep maar te zwijgen) mag hier Nederland wellicht worden vermeld. Nederlands gezindheid jegens de wereldhandel is begrijpelijkerwijs nogal liberaal, gezien de openheid van de economie alsmede haar transitofuncties. Het korte lijstje NTD's vermag aan deze conclusie niet veel te veranderen, want er zijn aanwijzingen dat vele landen in Europa sterker ingrijpen. Beslissingen inzake NTD's zijn zowel op nationaal als op internationaal niveau genomen:

<sup>11</sup> Omdat Baldwin, *op. cit.*, Curzon, *op. cit.*; de *Int. Ch. of Comm.*, *op. cit.*, Walter, „*Quart. Rev.* '69”, *op. cit.* al deze NTD's uitvoerig beschreven hebben, bevat deze lijst niet meer dan een opsomming.

<sup>12</sup> Baldwin, *op. cit.*, blz. 171-173.

<sup>13</sup> *Ibid.*, blz. 174-186.

<sup>14</sup> *I.C.C.*, *op. cit.*, blz. 32-33.

<sup>15</sup> Walter, „*Quart. Rev.* '69”, *op. cit.*, blz. 43 en Curzon, *op. cit.*, blz. 7/9 en 60/64.

<sup>16</sup> De relevante literatuur kan men vinden bij Baldwin, *op. cit.*, blz. 150, voetnoot 1, en bij Walter, „*AEA*” 1970, *op. cit.*, blz. 19, voetnoot 4.

<sup>17</sup> Voorlopig kan men stellen dat kwantificering hoogstens tot indicatieve schattingen kan leiden. Baldwin, *op. cit.*, en Walter, „*AEA*” 1970, *op. cit.*, hebben gepioneerd in kwantitatieve metingen. Beide studies geven niet alleen de verkregen schattingen, maar beschrijven tevens de ontmoete moeilijkheden. Zie ook noot 20.

## DETAILHANDEL

Sinds de tweede wereldoorlog hebben zich binnen de detailhandel talrijke ingrijpende wijzigingen voorgedaan. Steeds meer nieuwe distributievormen werden geïntroduceerd: zelfbedieningszaken, supermarkten, cash-and-carry-bedrijven, verbruikersmarkten, hypermarkten enz.

Een instituut waaraan die wijzigingen niet ongemerkt voorbijgaan is het Economisch instituut voor het midden- en kleinbedrijf (EIM) in Den Haag, dat dezer dagen zijn veertigjarig bestaan viert. Dr. W. Koster, oud-Thesaurier-Generaal, 'schreef voor deze gelegenheid het gedenkschrift „40 jaar EIM”. Dit 72 pagina's tellende boekje belicht vooral de problematiek van het midden- en kleinbedrijf in de laatste 15 jaar en de wijze waarop het EIM hierop is „ingeschoten”. Een ander hoofdstuk tracht de positie van het midden- en kleinbedrijf te projecteren tegen de mogelijk te verwachten algemene economische ontwikkelingen in de jaren zeventig.

Ook nog om een andere reden verdient de detailhandel onze belangstelling. Onlangs heeft het Hoofdbedrijfschap Detailhandel namelijk een statistisch overzicht gepubliceerd, getiteld „Twintig jaar detailhandel in cijfers 1950-1970”, waarin cijfermatig de ontwikkeling wordt geschetst van de detailhandel in de periode 1950 tot en met 1970 en waarin vervolgens een prognose wordt gegeven van de te verwachten ontwikkeling in de komende tien jaar.

De ontwikkeling van de betekenis van de detailhandel voor onze nationale economie kan o.a. worden afgeleid uit het verloop van het procentuele aandeel dat de detailhandelsomzet uitmaakt van de particuliere consumptie. Een enkel cijfer ter gedachtenbepaling: in 1950 bedroeg de particuliere consumptie f. 12,9 mrd., in 1969 was deze gestegen tot f. 56,7 mrd. Tijdens diezelfde periode steeg de detailhandelsomzet van f. 8,3 mrd. naar f. 32,2 mrd., waarmee het aandeel van de detailhandelsomzet in de particuliere consumptie daalde van 64,3% naar 56,8%. Een andere indicatie voor de relatieve betekenis van de detailhandel wordt gevormd door de werkgelegenheid. Bedroeg de totale beroepsbevolking

uitgedrukt in 1.000 manjaren in 1950 3.853, in 1969 was deze toegenomen tot 4.663. In de detailhandel steeg de werkgelegenheid tijdens die periode van 338 naar 425,5, zodat het aandeel van de werkgelegenheid van de detailhandel in de totale beroepsbevolking toenam van 8,8% naar 9,1%.

Een aspect van de detailhandelsstructuur, waarop wij hier de aandacht willen vestigen, wordt gevormd door de sectorsgewijze ontwikkeling van het aantal vestigingen in de detailhandel. Gegevens hieromtrent zijn opgenomen in onderstaande tabel. Daarbij blijkt, dat bij de teruggang van het totale aantal detailhandelsvestigingen het in het bijzonder de ondernemingen met één vestiging zijn geweest die genoodzaakt werden hun activiteiten te beëindigen. Met name de sector van de levensmiddelen heeft nogal een spectaculaire ontwikkeling doorgemaakt. Voorlopig schijnt nog geen einde te zijn gekomen aan dit proces van eliminering van de zelfstandige kleine onderneming. Zo wordt verwacht, dat in de komende tien jaren tenminste 25.000 levensmiddelenverkoopplaatsen zullen worden opgeheven, waartegenover dan de oprichting zou komen te staan van ruim 1.500 grotere zelfbedieningszaken, supermarkten, verbruikersmarkten, enz. Buiten de levensmiddelensector wordt uitgegaan van 30.000 tot 40.000 opheffingen en 25.000 tot 30.000 nieuw te stichten vestigingen.

Onder de op te heffen vestigingen zullen niet uitsluitend bedrijven van zelfstandigen vallen — voor verschillende branches ligt het aantal één- en tweemansvestigingen tussen de 50 en 90% van het totale aantal — maar in toenemende mate eveneens de niet-rendabele filialen van klein- en grootfiliaalbedrijven en verbruikerscoöperaties, en voorts die detailhandelsvormen die de concurrentiestrijd niet meer kunnen doorstaan. De uiteindelijke verwachting is dat deze strijd zich zal gaan toespitsen tussen de grote eenheden als verbruikersmarkten en zelfbedieningswarenhuizen enerzijds, die tegen lage prijzen zonder of met geringe service leveren, en de specialzaken met vakkundige bediening, veel service, volledige garantie en een diep assortiment anderzijds.

JvdB

De ontwikkeling van het aantal vestigingen in de detailhandel naar sectoren, in de jaren 1950, 1960, 1968 en 1970, per 1 januari

	1950		1960		1968		1970	
	Onderne- mingen met één vestiging	Filiaal- bedrijven incl. de filialen	Onderne- mingen met één vestiging	Filiaal- bedrijven incl. de filialen	Onderne- mingen met één vestiging	Filiaal- bedrijven incl. de filialen	Onderne- mingen met één vestiging	Filiaal- bedrijven incl. de filialen
Levensmiddelen	75.855	4.761	66.146	8.308	53.270	8.345	48.249	7.931
Genotmiddelen	18.865	1.308	19.340	1.779	15.884	1.611	14.608	1.866
Textiel en schoeisel	19.536	2.708	19.307	4.605	17.260	5.581	15.977	5.909
Woninginrichting en huisraad	8.299	624	10.469	1.184	10.655	1.572	10.500	1.833
Technische huisraad	11.364	500	13.869	1.297	14.710	1.594	13.907	1.726
Boeken en kantoorbehoeften	2.842	222	3.041	537	2.897	703	2.816	731
Vervoermiddelen	10.514	203	9.948	625	7.976	576	7.240	676
Sport en reizen	1.301	122	1.782	271	1.998	397	2.116	421
Lichaamsverzorging	4.701	455	3.760	705	3.599	938	3.499	1.047
Juweliers, uurwerken, optiek en fotografie	3.425	211	4.002	566	3.906	818	3.823	961
„Doe het zelf”	1.520	72	5.086	421	5.791	655	5.628	725
Diversen	11.860	455	10.754	1.012	11.048	1.434	10.117	1.422
Totaal aantal vestigingen	178.215	11.641	167.504	21.310	148.994	24.224	138.480	25.248

a. *Nationale NTD-politiek.* Hieronder zouden subsidies, overheidsaankopen, „countervailing duties” en bepaalde belastingaanpassingen kunnen vallen. Den Haag heeft zeker geen specifiek NTD-beleid gevoerd in de zin van een algehele verschuiving naar NTD's als een subtieler instrument van protectie. Er zijn scheepsbouwsubsidies gegeven (in 1970 ter waarde van f. 7.700.000) als tijdelijke ondersteuning in de kredietslag, welke overal plaatsvindt<sup>18</sup>. Verder heeft het Verolme-concern garanties ontvangen tot f. 130 mln.<sup>19</sup>. Rationalisatie-subsidies zijn gegeven voor de katoen/ rayon/ linnensector (tot f. 150 mln.) en voor de Tilburgse wolindustrie.

Een waardering van het *overheidsaankoopbeleid* is uitermate lastig. De Comptabiliteitswet van 1927 biedt mogelijkheden voor beperkte aanbesteding of offerte, de Algemene Rijksinkoopvoorwaarden zijn vaag en het EEG-verdrag, art. 223.1, staat toe militaire goederen discriminatoir te verkrijgen. Afgelopen jaar ontving Siemens een miljoenenorder in Zeeland, maar de ongewoon felle reactie van het publiek wijst eerder op een uitzondering dan op regel.

Er bestaan enige „countervailing duties” op textielproducten (EEG, art. 226; GATT art. 4) die sterk discriminatoir zijn naar landen.

In de *belasting sfeer* valt nog op te merken dat dit land vrijwel de strengste weeldeheffing kent ter wereld in „dranken en tabak”<sup>20</sup>.

b. *Internationaal NTD-beleid.* In de Benelux zijn bijna alle onderlinge NTD's opgeheven. De groep heeft verdragen gesloten met bijna 50 landen, waarvan sommige beschouwd moeten worden als handelsfixerende maatregelen. Op EEG-niveau zijn de *concurrentie beperkende praktijken* (die dus onder de particuliere NTD's vallen) ingetrokken<sup>21</sup>: zo werd een afspraak van marktopdeling in desinfecterende middelen voor Nederland ontbonden, alsmede kwantitatieve afspraken betreffende silica en kartelpraktijken in halfbewerkte metalen.

De gemeenschappelijke kolenpolitiek vormt uiteraard een pijnlijke en belangrijke distorsie, door *kwantitatieve beperkingen* op buitenlandse kolen toe te staan (in Nederland is dat een absoluut quota) alsook *subsidies*, op nationaal en supranationaal vlak (in Nederland f. 189 mln.<sup>22</sup> in 1970). Subsidies aan Limburg zijn echter economisch gerechtvaardigd, zo lang zij het versnelde aanpassingsprogramma ondersteunen. Een zaak die kwantificering nog verder compliceert wordt gevormd door de door hoge accijnzen tot gelijkwaardig niveau opgeklommen olieprijsen, welke kolen/olie-substitutie tegenhouden (in de Verenigde Staten zijn beide prijzen lager).

Ook de gemeenschappelijke landbouwpolitiek met de *variabele heffingen* vormt een slepende distorsie: non-EEG-producenten worden tot „residual suppliers”. Boter kende dan ook een vergelijkbare protectie van 281% in Nederland, levend vee van 51%<sup>23</sup>. *Gezondheidsbepalingen* sluiten vaak Nederlandse agrarische exporten uit; men denke slechts aan het discriminatoire verbod van de invoer van (vogelpest)eieren begin 1971 in Duitsland of de onvoorspelbaar strenge Amerikaanse controle op Nederlandse slachthuizen.

Op GATT-(1967) en EEG-(1968)niveau zijn *dumping-codes* overeengekomen. Onder een resolutie van de Verenigde Naties, kent Nederland een *embargo* op Rhodesië. Op de tweede plaats geldt nog het zwaarwichtige precedent van de onthouding van uitvoerver-

gunningen aan hier te bouwen Zuidafrikaanse duikboten (waarbij een handelsverlegging van ca. f. 2 mrd. naar Frankrijk plaatsvond).

Dit zijn enige, meer in het oog springende distorsies waar Nederland bij betrokken is: het overzicht is bedoeld om inzicht te verschaffen in de veelzijdigheid van NTD's, doch in geen dele om daarin volledig te zijn.

## Conclusies

Dit artikel dient te worden beschouwd als een inleiding in de NTD-problematiek. Tal van aspecten beginnen pas nu aandacht te krijgen. Zo duiden voorlopige schattingen van NTD-effecten van rijke t.a.v. arme landen erop, dat een dermate ongunstige verschuiving ten nadele van de laatste groep is opgetreden dat verdere analyse gerechtvaardigd lijkt<sup>24</sup>.

Maar een primaire conclusie dient ons inziens te zijn, dat, ofschoon de onderhavige distorsies ten dele wel geanalyseerd zijn, er nog veel NTD-research nodig zal zijn. Diepgaande analyses van nationale NTD's bevinden zich nog in hun eerste ontwikkelingsfase; theoretische systemen en empirische methoden behoeven nog verfijning. Gelijkaardige of reciproke juridische en politieke effecten van NTD-beleids toezeggingen in onderhandelingen moeten nog systematisch worden ontwikkeld en getest.

Men mag verwachten dat non-tarifaire handelsdistorsies nog geruime tijd een belangrijk onderzoeksgebied voor de internationale economie zullen betekenen.

Anthony Scaperlanda  
Jacques Pelkmans

<sup>18</sup> SER: „Rapport inzake sectorstructuurpolitiek”, 1969, no. 21, blz. 28. Het betrof hier interestsubsidies.

<sup>19</sup> SER-Rapport, op. cit., blz. 30.

<sup>20</sup> Volgens Walters' berekeningen zijn 88% van al deze producten in Nederland aan NTD's onderworpen: „Quart. Rev. '69”, op. cit., blz. 35. Het spreekt vanzelf dat deze kwantificering zeer grof is, daar de handelswaarde van de overige 12% wellicht veel groter is. Bij lagere percentages zijn dit soort indicaties zelfs misleidend, zoals ingeval van de American Selling Price, welke slechts 14% van het aantal „chemicals” raakt, terwijl de Nederlandse protectie 38% betreft: Walter, '69, blz. 35. Het staat echter vrijwel vast dat de invloed van de ASP enorm is, gezien bijv. de minieme invoer van 1,5% van de relevante produktie (berekend uit Baldwin, op. cit., blz. 134). De ASP heeft een prohibitief karakter; vgl. de berekeningen van H. Grubel en H. Johnson: Nominal Tariff rates and U.S. Valuation Practices in „Review of Economics and Statistics”, mei 1967 en de aantekeningen daarbij van G. Hufbauer, zelfde tijdschrift, 1968, blz. 509/510. Om dientengevolge uit 14% en 38% conclusies te trekken lijkt weinig gefundeerd. Walter heeft in 1970 (op. cit.) minder arbitraire methoden gehanteerd.

<sup>21</sup> D. Swann: „The economics of the Common Market”, Penguin, 1970, hoofdstuk 3, geeft deze problematiek helder en beknopt weer.

<sup>22</sup> SER-Rapport, blz. 28/29.

<sup>23</sup> Baldwin, op. cit., blz. 40. Het betreft 1967.

<sup>24</sup> Walter, „AEA”, op. cit.



# Franchising in de detailhandel

DRS. P. A. BEUKENKAMP\*

De Nederlandse distributiesector is in beroering. Grossiersbedrijven en inkoopcombinaties fuseren, de groei van het centraal geleide grootbedrijf neemt snel toe ten koste van vele kleine ondernemingen en de franchising-formule heeft zijn entree gemaakt. Deze laatste kan men zien als een middel om op snelle wijze doelstellingen als sanering te effectueren, zonder dat men een onevenredig groot beslag op de produktiemiddelen arbeid, kapitaal en ruimte behoeft te leggen. Anderzijds realiseert men zich dat de introductie van franchising een aanslag doet op de „marketing potentials” van een onderneming. Daarnaast is het een uitdaging voor het top-management in kwalitatieve en kwantitatieve zin.

Enige tijd geleden verscheen van de hand van Dr. Tobi reeds een beschouwing over het vrijwillig filiaalbedrijf en de franchising-conceptie (ESB, dd. 5 augustus 1970). Ons artikel beoogt enkele nog niet aan de orde geweest zijnde aspecten te belichten. Aandacht zal o.a. worden besteed aan enkele juridische, economische en marketing-aspecten. Tevens zal het belang voor diverse detailhandelsvormen worden aangegeven.

## Definitie en doel van franchising

Zoals bij elke nieuwe ontwikkeling doet ook de introductie van dit nieuwe concept veel discussie oplaaien. Ziende naar de in de Verenigde Staten gebruikelijke terminologie zou men franchising kunnen vertalen met: *een meer of minder specifieke contractuele binding tussen twee of meer partners waarbij de een tegen betaling van een bepaald bedrag (zijnde een vast bedrag in geld en/of een percentage van de omzet) de ander licentie geeft onder duidelijk omschreven voorwaarden een merk en/of commerciële formule te gebruiken.* Daarbij worden meestal door de franchisor hulp en diensten verleend om de exploitatie te vergemakkelijken.

Een ruwe indeling in 2 hoofdvormen is mogelijk:

1. franchise van goederen en diensten;
2. franchise van handelsondernemingen en dienstverlenende bedrijven.

De eerste vorm is in Nederland niet onbekend. Alleen de naam verschilt: men noemt het het „exclusieve verkoopcontract”. Men heeft voorbeelden hiervan in de auto-industrie; de olie-industrie (benzinstations) en de frisdrankensector. Deze vormen van franchise hebben in het algemeen niet zo'n grote aandacht. De inhoud die men aan de tweede opvatting geeft staat meer in de belangstelling. Hier hebben we te doen met „entire

business system licensing”. Wij zullen ons hiertoe beperken. In Nederland heeft men de Amerikaanse voorbeelden voor ogen, en men realiseert zich daarbij dat men tot een zekere rubricering moet komen. In principe is op basis van schakels in het distributiekanaal de volgende indeling mogelijk:

1. Franchise-overeenkomsten tussen fabrikanten en grossiers;
2. Tussen fabrikanten en detaillisten;
3. Tussen dienstverlenende bedrijven en detaillisten;
4. Tussen grossiers en detaillisten;
5. Tussen grossiers en grossiers;
6. Tussen detaillisten en detaillisten.

Het zijn met name de laatste drie vormen die in ondernemingskringen (thans nog) in de belangstelling staan. Dat is ook logisch, indien men bijv. bedenkt dat het vrijwillig filiaalbedrijf in Nederland tot grote ontwikkeling is gekomen en op de drempel staat om over te gaan in nieuwe, centrale, uniformere en gedisciplineerde vormen van management. Wij zullen ons tot de vormen 4,5 en 6 beperken, ook al omdat hier de grootste ontwikkeling van „business system licensing” te verwachten valt. Men kan dan stellen dat bij deze franchising-systemen diverse doelstellingen op de achtergrond staan zoals: sanering van een bestaand filialen-apparaat; penetratie; zeer snelle expansie en centralisatie van de leiding. Uiteindelijk zijn deze natuurlijk weer subdoelstelling van continuïteit of rentabiliteit.

## Introductie van franchising op grote schaal

Het concept „franchising” vertoont drie belangrijke facetten:

1. Een juridisch aspect;
2. Een economisch aspect;
3. Een marketing aspect.

*ad 1. Juridisch* gesproken is franchising een contract. Men zou kunnen zeggen: een systeemlicentie<sup>1</sup> omdat

---

\* De auteur is wetenschappelijk medewerker aan de Interfaculteit Bedrijfskunde te Rotterdam.

<sup>1</sup> F. Molenaar: *Juridische Aspecten van franchising*, in „European Franchising Magazine”, en „Handel in goede naam” (openbare les Tilburg).

recht zou moeten worden toegekend aan een systeem (in de betekenis van een aantal bij elkaar behorende onderling consistente beleidslijnen; know-how; activiteiten; dienstenpakketten en producten). In Holland kent men geen uitdrukkelijke van zo'n systeem. In feite kan men alleen recht doen gelden t.a.v. een uitvinding; een handelsnaam en een warenmerk. Bij deze laatste kan men dus gerechtelijke actie voeren tot stopzetting en/of schadevergoeding tegen iemand die zonder licentie opereert. Bij „systeemlicentie” is dat (nog) niet wettelijk geregeld. Wel lijkt het mogelijk op grond van art. 1401 BW (onrechtmatige daad) actie te kunnen voeren.

Omdat het juridische begrip systeemlicentie in Holland nog nieuw is, wacht men de ontwikkeling van de jurisprudentie af. Tussen de gelicenseerden kan men wel een contractuele relatie regelen die voor die partijen bindend is. Zo'n contract zal bijv. kunnen omvatten: de normen van franchise waaraan de franchisee zich dient te onderwerpen. Hieronder kan men bijv. scharen: te hanteren producten; prijzen; de diensten die verricht moeten worden en de tegenprestatie(s) van de franchisor; het gebied van operatie; het vereiste kapitaal enz.

Juridisch gezien is franchise daarom een wettelijk bindmiddel tussen partners zódanig, dat op vrijwillige basis eenheid van beleid en operaties mogelijk wordt.

ad 2. Economisch gezien is dan een totstandkoming van een economische entiteit mogelijk, omdat „de formule” waaronder een ondernemer opereert en de know-how aan anderen worden „verkoch”, waardoor gebruik kan worden gemaakt van „economies of scale”. Saillante voordelen daarvan (die het grootbedrijf overigens al geruime tijd kent), zijn:

- beter en efficiënter gebruik van de arbeid, hetgeen bijv. tot uiting komt in de mogelijk gemaakte volledige dagtaak van specialisten. Dit verlaagt de exploitatiekosten per eenheid produkt;
- beter gebruik van investeringen door volledige bezetting, eveneens resulterend in lagere exploitatiekosten per eenheid;
- een juist gebruik van de ruimte omdat men centrale magazijnen kan onderhouden, assortimentsharmonisatie mogelijk wordt en de verbindingslijnen kunnen worden geoptimaliseerd. Verder wordt mogelijk: betere gebruikmaking van de know-how van het management. Dit alles verhoogt de directe marges per m<sup>2</sup>.

Samenvallend kan men stellen dat franchising op indirecte wijze (nl. na schaalvergroting) opbrengstvergroting en kostenbesparend kan werken. Iets dat uiteraard — gezien de economische situatie — in de detailhandel ten zeerste wordt verwelkomd. Een der grootste gevaren van filiaalvorming is starheid in het beleid t.a.v. de afzonderlijke outlets. Filiaalvorming onder franchising-contract heeft hier echter minder last van, omdat een vroegere „zelfstandige” ondernemer tot op grote hoogte betrokken kan blijven bij het wel en wee van zijn vestigingspunt en de rentabiliteit van zijn geinvesteerd vermogen. De vrijheidsgraad van de (vroegere) zelfstandige kan daarbij bewaard worden bepaald. Een factor die in dit verband ook een rol speelt is de gewenste decentralisatie van bevoegdheden. De organisatie behoeft dus niet te verstarren. Voldoende aanpassingsmogelijkheden in de contracten zijn daarom ook geboden.

ad 3. Een op basis van contractuele binding ontstane economische entiteit zal pas aan haar hoofddoelstellingen kunnen voldoen, indien de marketing-conceptie is aanvaard. In Nederland voltrekt zich momenteel een ware marketing-revolutie, waardoor men zich een meer bewust wordt van de waarde van een verantwoorde „marketing mix”, op juiste wijze afgestemd op marktsegmenten die al naar de behoefte agressief dan wel defensief „bespeeld” worden. Al naar gelang de merchandising politiek die de distributeur wil voeren ziet men in dat men met behulp van franchise-filiaalvorming kan penetreren, marktverbreden, produktontwikkeling toepassen dan wel diversificeren. Tevens kan men tot op grote hoogte macht in het distributiekanaal uitoefenen, waardoor de beslissingsvrijheid van de fabrikant t.a.v. de typen en het aantal wederverkopers verkleind wordt. Dit zelfde geldt t.a.v. de prijspolitiek en verkoopbevordering. Het laatste vooral omdat elke organisatie zal streven naar een sterke eigen image.

Concluderend zou men dit kunnen stellen: franchising als concept omvat in de distributieve sector een aantal systemen die alle gemeen hebben dat met behulp van juridische voorwaarden een economische eenheid mogelijk wordt gemaakt, die efficiënt kan opereren waardoor weer een consistent marketing-beleid kan worden waar gemaakt. Waar men bedenkt dat het knelpunt van succesvol ondernemingsbeleid heel vaak op het

(I.M.)



Een snel groeiende bank  
Gunstige rentecondities  
Balanstotaal f 343.9 miljoen  
Grootste bank van Friesland

# Friesland Bank

Vestigingen in geheel Friesland  
Hoofdkantoor: Zaailand 110 Leeuwarden

terrein ligt van de marketing, kan men dit laatste punt dan ook niet genoeg beklemtonen.

In essentie is bij een franchising-systeem het bijbehorende marketing-profiel dan ook het allerbelangrijkst. Nederland is zowel juridisch, economisch als qua (marketing)mentaliteit zó ver dat een introductie van franchising op vrij grote schaal mogelijk en te verwachten is. Na gebleken succes van de pioniers kan een zeer snelle expansie tegemoet worden gezien.

### Het belang van franchising voor diverse detailhandelsvormen

Hiervóór is al gesteld dat met franchising diverse doeleinden kunnen worden gediend. Wij zullen nu aan de hand van enkele voorbeelden van huidige experimenten hier wat nader op ingaan.

#### *Het vrijwillige filiaalbedrijf*

Het is vooral in het Nederlandse vrijwillige filiaalbedrijf in levensmiddelen dat de wil groot is om franchising te accepteren. Men kampt daar — anders dan in het grootwinkelbedrijf — met veel problemen die in wezen terug te voeren zijn op gebrek aan centralisme in het management. De problemen zijn bijv.: te veel vestigingen met te klein oppervlak; te weinig uitgebalanceerde assortimenten waardoor de produktiviteit wordt geschaad; te weinig concentratie in de groothandelssector; te weinig eigen image voor de symboolgroep, enz.

Zoals gezegd, het fundamentele probleem bij dit alles is: een te grote autonomie van de deelnemende partners. Daardoor kon tot voor kort geen uniform, voldoende slagvaardig sanerings- en expansiebeleid worden gevoerd. De oorzaak hiervan ligt in de ontwikkeling die het vrijwillige filiaalbedrijf (VFB) heeft doorgemaakt. Men moet nl. bedenken dat het zich rond 1930 ontwikkelde uit noodzaak. Daarom hadden alle organisaties een defensief karakter, en richtte de aandacht zich met name op gezamenlijke inkoop en reclame, maar zonder een centraal doordacht en gedisciplineerd uitgevoerd marketing-plan.

Dat kon ook moeilijk vanwege de heterogeniteit van de aangesloten zaken. En dit was weer het gevolg van het feit dat men het niet als noodzakelijk zag dat de onafhankelijkheid werd opgegeven. In die tijd een niet onlogische gedachte. Met de toegenomen aandacht voor de marketing-conceptie en de verschuiving naar meer agressieve methoden waarbij het grootwinkelbedrijf voorop gaat, realiseert men zich dat een bewuste marketing-policy pas mogelijk wordt indien het gebaseerd is op eenheid van beleid en controle.

De VFB-gedachte, gebaseerd op pooling van bepaalde diensten en integratie van groothandelssector en detailhandelssector, moet worden uitgebouwd bij het overgaan op franchise-basis. Het verschil tussen franchise — en VFB-opzet komt dan op drie punten naar voren:

- De franchise-systemen kennen veel strakkere vormen van samenwerking op allerlei terrein.
- De franchise-systemen bezigen elk afzonderlijk meer dan de vrijwillige filiaalbedrijven een commerciële formule.  
Anders gesteld: Men werkt met een consistent (marketing)plan.
- De franchising-systemen worden niet alleen unifor-

mer maar ook tot op grote hoogte centraler geleid. Dit betekent mede: grotere controlemogelijkheden.

Algemeen gesteld is het zo dat er bij het Nederlandse VFB, zoals het thans bestaat, in hoge mate een koppeling is van *individuele beslissingsbevoegdheid en individuele verantwoordelijkheid* t.a.v. exploitatie en kapitaalbeheer bij de afzonderlijke deelnemers. Alleen bepaalde dienstverleningen zijn gepoold. Bij introductie van een franchise-systeem kan dit vervangen worden door *collectieve beslissingsbevoegdheid en verantwoordelijkheid* t.a.v. de exploitatie, te delegeren aan een centraal management. De dienstverlening van de centrale leiding kan dan zo ver gaan, dat zij een groot deel van de beslissingsfeer omvat, maar het kapitaalbeheer in handen van de partners blijft.

Indien franchising haar intrede doet, treedt m.a.w. een verschuiving op van de beslissingsbevoegdheden. Waren deze in het vroegere VFB-verband in zeer hoge mate gedecentraliseerd, bij de franchising-systemen worden deze tot op grote hoogte gecentraliseerd. Een op franchising-leest geschoeid VFB gaat daarmee min of meer op een grootfiliaalbedrijf lijken. Franchising kan hier dus worden gezien als een middel om te komen tot een *slagvaardiger* beleid.

#### *Het centraal geleide en geïntegreerde grootwinkelbedrijf*

De grootste, creatiefste en belangrijkste onderneming in de levensmiddelensector, Albert Heijn, met een omzet van meer dan een miljard gulden en meer dan 10.000 werknemers, heeft onlangs aangekondigd samen met McDonald de sector van de „Fast Food” restaurants te gaan betreden. „Fast Food” restaurants betekenen in feite een innovatie, omdat doorbreking van de ambachtelijke sfeer binnen deze soort van dienstverlening geëffectueerd wordt. Men verwacht dat hierna ook talrijke andere innovaties kunnen worden geïntroduceerd, zoals bijv. een meeneem-service (tot nu toe in Holland alleen toegepast in Chinese restaurants). Men kan stellen dat bij deze onderneming franchising een middel is tot verdergaande *diversificatie*. Voor McDonald is het een middel tot *penetratie*<sup>2</sup>.

Een ander grootwinkelbedrijf in levensmiddelen, De Gruyter, zal in de nabije toekomst franchising gaan toepassen. Hier is de geschiedenis weer anders. In 1970 werd het hele verliesgevende bedrijf (omzet in 1969 f. 400 mln.; netto verlies f. 4,7 mln.) door de conglomeraat Steenkolen-Handelsvereniging overgenomen. De laatste betaalde volgens persberichten ca. f. 18 mln. voor de 244 zelfbedieningszaken, 43 kleine en 86 grote supermarkten van de Gruyter met een totaal verkoopoppervlak van 67.000 m<sup>2</sup>. Daarnaast bezat de onderneming nog 116 (winstgevende) lokaties met een verkoopoppervlak van 29.500 m<sup>2</sup> in Duitsland. Het bedrijf was ten dele in handen van de familie De Gruyter en voor 43% in

<sup>2</sup> In de restaurantsector is trouwens sinds enkele jaren de Holiday Inn organisatie al gepenetreerd. Holiday Inn koos Holland als eerste entree voor Europa. Men heeft thans twee vestigingen, één in Leiden (capaciteit: 200 kamers en vergadering-capaciteit voor 500 personen) en één in Utrecht (250 kamers). De derde komt in Eindhoven. Daarna volgen vestigingen in Duitsland, België en Engeland. Ook hier is franchising een middel tot penetratie.

# Waarom de KLM 747B de verrassing van New York iets minder overrompelend maakt



KLM 747B - meer mens in de lucht



ok de KLM vliegt nu regelmatig met de Boeing 747.  
 Een vliegtuig, u reeds meermalen lyrisch beschreven door onze voorgangers. En al is de KLM de eerste, die met het wat krachtiger B-type van de 747 gaat vliegen, aan die beschrijvingen is weinig toe te voegen. In principe zijn alle 747's gelijk.  
 Het grote verschil wordt alleen bepaald door de wijze waarop de luchtvaartmaatschappijen de extra mogelijkheden van dit vliegtuig benutten. De KLM heeft besloten tot verdere verpersoonlijking van haar service. Opdat haar vluchten nog verademender worden dan ze al zijn.  
 Dat overigens het vreemde gevolg heeft, dat u straks een groter vliegtuig de aandacht krijgt die u alleen een kleiner vliegtuig voor mogelijk had gehouden.

De KLM introduceert haar 747 op de dienst naar New York.  
 Nu betekende een aankomst met de KLM in New York voor elke reiziger steeds weer een verrassing. Door de prompte afhandeling van de bagage. Door KLM's eigen transfer meeting service. Door de stipte aankomst op een tijd, die nagenoeg onbeperkt mogelijkheid biedt om binnen anderhalf uur door te vliegen naar elke plaats in de USA. Door allerlei persoonlijke faciliteiten en het ontbreken van vertragingen. Die verrassing wordt door de 747 iets minder overrompend gemaakt. Na de verzorging in de 747 verwacht u namelijk niets anders.  
 Waarmee u een goede reden erbij hebt om straks met recht te kunnen spreken van een „smooth flight” van Amsterdam naar n'importe welke plaats in de USA.



KLM voert 4 van de 10 vluchten per week op New York met de 747B, vanaf 22 maart 6 van de 14 vluchten per week.

Het ingang van 12 april wordt deze frequentie opgevoerd tot elke dag één 747-vlucht. Na 31 mei elke dag twee.



handen van Unilever. Met de overname maakte de Steenkolen-Handelsvereniging (omzet f. 2,5 mrd.) bekend in de toekomst de filialen te willen gaan franchisen. Hiermee kunnen eigen personeelsleden en zelfstandige ondernemers van buitenaf in aanmerking komen voor een licentie.

Het is evident dat hier franchising wordt gezien als middel tot *sanering*. Tezamen met het doen veranderen van de image wordt de in de Steenkolen-Handelsvereniging aanwezige know-how gelicenseerd, terwijl tegelijkertijd nieuw „store-management” kan toevloeien.

#### Het warenhuis

Tenslotte dient de warenhuissector te worden genoemd. In Nederland past deze sector al een behoorlijk aantal jaren een franchise-formule toe: de Hema, onderdeel van het Bijenkorfconcern, telt op een totaal van 98 vestigingen 44 franchisees. Sommigen van hen kweken zelf weer filialen. In dit concern is sinds 1958 een aparte organisatie voor deze „aangeslotenen” opgezet. Doel was en is hier een *snelle groei* van het concern mogelijk te maken. Hierdoor kon de omzet van het hele bedrijf aanzienlijk toenemen en snel van de massa-inkoop worden geprofiteerd.

De gemengde bedrijfsvorm heeft hier twee voordelen: het moederbedrijf heeft eigen ervaring in het management en blijft met eigen vestigingen up-to-date. Daarnaast kan men in de strijd om de vestigingsplaats snelle successen boeken.

#### De behoefte aan management

Men kan uit het bovenstaande lezen dat een franchising-systeem ten behoeve van de detailhandel diverse

heren dient. Dat is ook logisch omdat de franchise-idee zo multi-interpretabel en flexibel is. Ook daarom al kan verwacht worden dat in de komende tien jaren zich een „boom” in franchising zal voordoen. Deze ontwikkeling zal zich waarschijnlijk snel voltrekken, te meer indien men bedenkt dat de hele detailhandel zich in een saneringsprocedure bevindt.

Toch doet de leiding van Nederlandse distributie-ondernemingen er goed aan te beseffen dat de formule geen panacee is voor alle kwalen. We zagen al dat franchising een middel is tot *sanering*, *penetratie*, *zeer snelle expansie* en *centralisatie* van leiding. Daartoe moet telkens, alvorens de methode wordt ingevoerd, een concreet en consistent marketing-plan klaar zijn om in actie te komen. Het uitdenken hiervan vereist een brain-trust van gekwalificeerde mensen, bijv. in de sfeer van de „corporate strategy”. Verder vraagt snelle groei goed — en vaak anders — denkend management op alle niveaus. De komende „franchise boom” zal een grote schaarste hierin teweegbrengen. Dit is een probleem van *kwantiteit* en *kwaliteit*. Zo moeten bijv. vele grossiers het „think-retailer” adagium adopteren. Andere grossiers zullen misschien fysieke distributie-eenheid worden en hun autonomie moeten opgeven. Daar waar men op joint-venture-basis gaat werken, zal men een deel van de beslissingsbevoegdheid moeten prijsgeven en leren samenwerken.

De levensmiddelendistributie zal waarschijnlijk, zoals zo vaak met nieuwe ontwikkelingen, voorop gaan. Het meest spectaculair kan dit tot zijn recht komen waar het VFB op de drempel staat van de overgang naar franchised organisatie. Juist dáár zal de behoefte aan *anders denkend* en *anders opererend* management het grootst zijn. Creativiteit is daarbij een essentiële factor.

P. A. Beukenkamp

## Mededelingen

### Tiende Vlaams wetenschappelijk economisch congres

Op zaterdag 24 en zondag 25 april a.s. wordt in de Vrije Universiteit van Brussel het Tiende Vlaams wetenschappelijk economisch congres gehouden. Thema: *de behoeften van de mens en de Belgische economie in de jaren tachtig*. Economische groei, welvaart, welzijn en hun onderlinge relaties voor de Belgische economie in de jaren '80 vormen de kern van dit congres-thema.

Deelnemers krijgen vooraf een levig referatenboek (ongeveer 600 blz.) toegestuurd; voorts ontvangen zij na

het congres nog het notulenboek met de toespraken en discussies. Aan de bespreking van ieder referaat gaat algemeen kritisch commentaar van één discussiant vooraf. De behandeling van het congres-thema is verdeeld in twaalf afzonderlijke referaten.

Opgave en nadere inlichtingen bij het secretariaat van het Tiende Vlaams Wetenschappelijk Economisch Congres, p.a. Nationale Bank van België, Wildewoudstraat 9, 1000 Brussel.

### Bedrijfssociologische Studiedagen 1971

Op 15, 16 en 17 april a.s. worden weer de jaarlijkse Bedrijfssociologische Studiedagen gehouden, met als onderwerp: *projectorganisatie*.

De inleiders zijn: Drs. A. J. G. M.

Bekke, Prof. Ir. C. Botter, Drs. F. J. L. I. Breuer, Prof. Dr. J. A. A. van Doorn, Ir. K. T. A. Halbertsma, Drs. J. Hulsebosch, Dr. J. Kastelein en A. C. Lamers. Conferentie-voorzitter is Prof. Dr. J. A. P. van Hoof.

De Bedrijfssociologische Studiedagen (doel: de samenspraak tussen theorie en praktijk) vangen aan op donderdagavond 15 april te 18.00 uur en eindigen zaterdag 17 april na de lunch. Plaats: „Holiday Inn” te Leiden. De kosten voor de gehele conferentie bedragen f. 275 per persoon, inclusief logies.

Voorlopige opgaven en nadere inlichtingen bij het secretariaat van de Bedrijfssociologische Studiedagen, Sociologisch Instituut der Nederlandse Economische Hogeschool, Burg. Oudlaan 50, Rotterdam, telefoon (010) 14 55 11, toestel 3670.

# Oost-Europa kroniek



## Terwijl de Poolse Landdag vergaderde ging de hervorming tenonder

Gomulka is gevelde door gelijksoortige economische problemen als waardoor hij in 1956 aan de macht kwam.

Vele van de onevenwichtigheden, welke in de loop van het Zesjarenplan (1949-1956) in de Poolse economie ontstonden, waren het gevolg van onvermogen van het planning-apparaat om de zeer ambitieuze investeringsstrategie om te zetten in een logische en haalbare politiek op middellange termijn. Bovendien waren politieke spanningen er de oorzaak van, dat in 1951 en 1952 nog wijzigingen werden aangebracht in de definitieve versie van het plan. Ook werden in die tijd principiële besluiten genomen m.b.t. de collectivisatie van de landbouw. Het bleek onmogelijk de wijzigingen zelfs maar in overeenstemming te brengen met de elementaire eisen van consistentie, die men aan een economisch plan moet stellen.

De geloofwaardigheid van het Zesjarenplan en de bruikbaarheid ervan als richtsnoer voor de economische politiek werden dermate aangetast, dat de jaarplannen onafhankelijke operationele betekenis kregen. Jaarlijks werden er veranderingen aangebracht in het niveau der investeringen en het investeringspatroon werd herhaaldelijk aangepast aan de wisselende knelpunten.

De plannen voor de afzonderlijke sectoren en bedrijfstakken begonnen duidelijk te divergeren in een situatie, waarin de middelpuntzoekende kracht van het Zesjarenplan in zeer ernstige mate was verzwakt. Tegelijk met de talrijke wijzigingen in de plannen ontwikkelde zich een overmatige centralisatie van de middelen van eco-

nomische politiek. Een remedie welke zelf een kwaal zou worden. De oorsprong van de problemen lag evenwel bij de formulering en uitwerking van de primaire en afgeleide doelstellingen en bij de gebrekkige planningmethodiek.

Toch waren de resultaten van het Zesjarenplan indrukwekkend te noemen, hoewel meer te danken aan de reusachtige industriële investeringsinspanning en de sterke groei van de industriële werkgelegenheid dan aan de stijging van de produktiviteit van produktiefactoren.

De landbouwpolitiek had volledig gefaald en voor Polen, waar in 1955 nog 30% van het BNP in de landbouw werd gevormd, was dat niet minder dan rampzalig.

De planningmethodiek ten aanzin van investeringen was zodanig, dat verschillen in constructieperioden en recuperatieschema's niet geëvalueerd konden worden en dat er een voorkeur ontstond voor omvangrijke projecten. Trouwens, toepassing van de zgn. balansmethode is er in het algemeen de oorzaak van, dat meer nadruk komt te liggen op intermediaire dan op finale produktie.

De druk op de grondstoffenindustrie en de betalingsbalans, welke laatste trouwens slechts fungeerde als veiligheidsklep, was als gevolg van de gevoerde economische politiek herhaaldelijk groter dan zij konden opvangen.

In 1953 leidde deze politiek al tot overspanning van de economie, wat zijn weerslag vond in een vertraging van het industriële groeitempo en daardoor in een vermindering van de investeringsmogelijkheden.

Het is duidelijk, dat de ambitieuze investeringspolitiek, de frequente wijzigingen in de economische politiek, de excessieve centralisatie, de geringe stijging van de arbeidsproduktiviteit, de rampspoed in de landbouw en de terugslag van 1952-1953 een zware tol eisten van de bevolking. Wel was het te danken aan de werkgelegenheidspolitiek, dat binnen een korte tijdsperiode in ieders minimale levensbehoeften voorzien kon worden.

De destalinisatie maakte de weg vrij voor het protest, dat zich uiteindelijk openbaarde in de rellen van Poznan op 28 juni 1956.

## *De hervormingen in de periode 1956-1967*

Gomulka had eigenlijk al snel de wind in de zeilen. De investeringen,

met name die in de kapitaalintensieve, langlopende projecten met sterke externe effecten, begonnen hun vruchten af te werpen, hetgeen ook tot uiting kwam in een snelle stijging van de arbeidsproduktiviteit. De groei van de investeringen werd sterk afgeremd, met in het patroon wijzigingen ten gunste van de consumptiegoederenindustrie. De landbouw werd gedecollectiviseerd.

Het planningsysteem werd, vooral door het baanbrekend werk van Kalecki, Lissowski (consistente macroplanning op lange en middellange termijn) en Rakowski (investeringsanalyse) belangrijk verbeterd. Porwit stelde de gebreken van de balansmethode aan de kaak en ook de discussies over de ondoelmatigheid van het prijssysteem kwamen op gang. In politieke kringen werd uitgebreid gesproken over de instelling van arbeidersraden.

De stemming van decentralisatie kwam ook tot uiting in een vergrote autonomie van de bedrijven, hetgeen betekende een vermindering van het aantal jaarlijkse plan-indicatoren. Tot dan toe was hun aantal en aard sterk onderhevig aan de willekeur van ministeries en hun hoofdafdelingen. De hoofdafdelingen kregen de status van bedrijfstakorganisatie en kwamen zo dichterbij de bedrijven te staan. Een nieuw beloningsstelsel moest er voor zorgen, dat de bedrijven de toegelaten autonomie zouden gebruiken in overeenstemming met de „planmatige ontwikkeling van de economie”. Het aantal gerantsoeneerde produktiemiddelen daalde sterk.

De groei van het BNP daalde in de periode 1956-1960 weliswaar met 30%, maar de investeringsgroei was teruggebracht met 50%. De groei van de arbeidsproduktiviteit droeg voor niet minder dan 75% bij tot de groei van het BNP. De ontwikkeling van de reële lonen en van de landbouw was zonder meer gunstig te noemen.

Wat evenwel grote zorgen baarde was het voortduren van de noodzaak tot wijzigingen in de plannen en de inflatoire ontwikkeling van de lonen. De omslachtige methode van planning bleek niet goed te combineren met de geliberaliseerde economische politiek, zodat de plannen niet voldoende vat meer hadden op de ontwikkeling.

Bovendien was een flinke dosis scepsis op zijn plaats t.a.v. de consistentie van jaarlijkse administratieve plan-indicatoren, prijssysteem, belo-

ningssysteem en de autonome bedrijfsbeslissingen. Het prijssysteem was nog steeds gebaseerd op gemiddelde kosten per bedrijfstak, exclusief kapitaalrente en differentiële voordelen. Het beloningssysteem was halfslachtig en de functie van de bedrijfstakorganisatie was een mengvorm van ministeriële hoofdafdeling en moedermaatschappij.

Het is onder dergelijke omstandigheden dan ook niet verwonderlijk, dat het aantal administratieve plan-indicatoren weer toenam en tal van beslissingsbevoegdheden werden gecentraliseerd. Een alternatieve planningmethodiek, aangepast aan een meer gedecentraliseerde besluitvorming was noch voorhanden, noch politiek haalbaar. De recentralisatie omstreeks 1959 ging gepaard met een nieuwe investeringsgolf om de groei van het BNP weer te versnellen.

De Hongaren verkeerden, in tegenstelling tot de Polen, in zoverre in gelukkiger omstandigheden, dat zij reeds toen de basis konden leggen voor onderzoek naar een planningssysteem dat verenigbaar zou zijn met een meer doelmatige verdeling tussen gecentraliseerde en gedecentraliseerde beslissingen.

De periode 1960-1967 werd gekenmerkt door een toename van de groei van de investeringen van ca. 20% t.o.v. 1955-1960, zij het met een „conjunctureel” dieptepunt in 1963. De groei van het BNP nam echter fractioneel toe, zodat de investeringsquote aanmerkelijk steeg. Zowel de groei van de produktiviteit van kapitaal als die van arbeid daalden. Ook aan het ruime potentieel aan arbeidskrachten was inmiddels een einde gekomen. De procentuele toename van de investeringen en van de invoer per procent stijging van het nationale inkomen steeg met ca. 75% tot ca. 1,75.

Natuurlijk vonden er belangrijke structurele wijzigingen plaats, waardoor enerzijds het aandeel van de industrie in het BNP belangrijk steeg (tot 42% in 1967) en anderzijds er binnen de industrie een verschuiving optrad naar hoogwaardiger industriële takken. Toch vormde de landbouw nog altijd 24% van het

BNP, evenals in de Sowjet-Unie, en dat is het hoogste percentage in Oost-Europa.

De structurele wijzigingen kwamen ook tot uitdrukking in een toename van de finale produktie t.o.v. de intermediaire produktie en binnen de finale produktie in een relatieve verschuiving van investeringen naar export. De consumptie bleef duidelijk achter.

Aan kritiek op het planningsysteem en het raamwerk van economische politiek ontbrak het niet. Met het ingewikkelder worden van de industriële structuur traden de nadelen van de balansmethode nog sterker aan het licht, zodat de frequent gewijzigde plan-indicatoren veel van hun normatieve waarde verloren. Talloze wijzigingen in het beloningssysteem waren niet in staat dat te verhelpen. De prijzen bleven gebrekkige instrumenten en de voorraadvorming steeg tot 7,5% van het netto materieel produkt (vgl. West-Duitsland: 1,5%), vanwege de spanningen tussen de structuur van aanbod en vraag.

De organisatorisch van de rest van de economie gescheiden buitenlandse handel stond een efficiënte berekening van comparatieve voordelen in de weg, waardoor de betalingsbalans een onnodig strenge restrictie vormde op de groei van het BNP. Zoals uit het voorgaande moge blijken, kwam juist de export als groeicomponent sterk naar voren. Ook het, van macro-economisch standpunt bekeken, geperverteerde gedrag van ondernemingen binnen het tegenstrijdige geheel van economisch-politieke instituties was een bron van ondoelmatigheid.

#### *De hervormingen van 1966-1967*

De, overal in Europa met veel fanfare begeleide, hervormingen in Oost-europese landen zijn eigenlijk alleen in Hongarije veelbelovend; het land dat in kalme zakelijkheid een ingrijpende hervorming heeft doorgevoerd, zonder agitprop-achtige ideologische bla-bla.

De bundel hervormingen van economische politiek in Polen — een prijshervorming, introductie van ka-

pitaalrente als kostenfactor, winstvoet als belangrijkste plan-indicator, instelling van fondsen voor technologische ontwikkeling, een nieuw beloningssysteem en enige autonomie voor bedrijven — mag dan een opsomming zijn van stappen in de goede richting, de doelmatigheid van het geheel is belangrijk minder.

De stand van het onderzoek en de aard van de huidige informatieverwerking laten aan de planningzijde weinig ruimte voor ingrijpende hervormingen. Zij omvatten weinig meer dan een betere coördinatie tussen middellange-termijn- en korte-termijnplanning, financiële planning en planning op het terrein van research en ontwikkeling, alsmede de toepassing van input-output-analyse en lineaire programmering op deelgebieden.

Het fundamentele probleem schuilt evenwel in de methode, volgens welke aan de jaar- en kwartaalplanning de taakstellende elementen van economische politiek worden ontleend. Economische planning en economische politiek lopen hier volkomen in elkaar over. „Taut planning” en het „ratchet principle” beheersen de economische politiek volledig.

Enerzijds wordt hierdoor een „verkopersmarkt” gecreëerd met structurele discrepanties tussen vraag en aanbod, dus overmatige voorraadvorming en schrille tekorten. Anderzijds maken het gedrag van ondernemingen en de hybride bedrijfstakorganisaties — maximalisatie van eigen voordelen — het additionele gebruik van monetaire en financiële instrumenten strijdig met de taakstellingen.

Het jaarplan wordt steeds minder een instrument van economische politiek en dient hoofdzakelijk als een formeel document dat de betaling van premies regelt. Vernieuwingen worden erdoor belemmerd, hetgeen een stijging van de produktiviteit der produktiefactoren en uitbreiding van hoogwaardige produktie voor export naar het Westen in de weg staat. Het voortduren van verkopersmarkten noopt tot continuering van de rantsoenering van schaarse produktiemiddelen in de richting van de door de Plan-commissie gestelde prioriteiten.

(I.M.)

**§ N.V. SLAVENBURG'S BANK §**



Zo blijft het gebruik van administratieve instrumenten onvermijdelijk en is de kringloop gesloten. Het gebrek aan concurrentieprikkels drukt de kwaliteit van de produktie en maakt het voortwoekeren van prijsinflatie mogelijk. Het systeem van economische politiek is echter zodanig dat de producenten hiertegen beveiligd zijn, niet echter de consumenten.

De uiterst hybride en strijdige economische politiek heeft de politici in drie groepen verdeeld. Zij die een toeneming van de administratieve in-

strumenten voorstaan; zij die al hun hoop hebben gevestigd op geheel gecentraliseerde cybernetische planning en zij die een effectieve verdeling wensen tussen centralisatie en decentralisatie en een meer operationele rol van het Vijfjarenplan, waarbij het jaarplan geheel binnen de verantwoordelijkheid van de bedrijven valt.

Duidelijke beslissingen zijn er niet genomen. Ondertussen zijn er in 1968 en 1969 weer enkele incidentele hervormingen doorgevoerd. Het schijnt, dat vooral de discussies over het

nieuwe Vijfjarenplan, 1971-1975, evenals de stagnerende landbouw, de dilemma's nog eens extra hebben geaccentueerd.

Gomulka, het symbool van de vele en tegenstrijdige compromis-hervormingen is heengestuurd, maar het brengen van zoenoffers heeft met harde economie niets te maken.

**R. Wetsteijn**

**BRONNEN:**

*I. J. M. Montias: „Central planning in Poland”. New Haven 1962.*



**VRIJE UNIVERSITEIT TE AMSTERDAM**

Bij de afdeling Planologie van het Geografisch en Planologisch Instituut is plaats voor een eerste

## wetenschappelijk (hoofd)medewerker

Wat het onderwijs betreft zal zijn taak liggen op het terrein van (elementaire) planologische technieken, in het bijzonder de beginselen en toepassingen van de planologisch relevante prognostiek.

Wat het onderzoek betreft zal een bijdrage worden gevraagd in de evaluatie van planaspecten en planvarianten vanuit sociaal-wetenschappelijke gezichtshoek(en).

Enkele jaren onderzoekervaring op het terrein van de planologie strekt tot aanbeveling.

Salariëring geschiedt, afhankelijk van leeftijd en ervaring, door inpassing in het wetenschappelijk rangenstelsel, als voor alle Universiteiten van kracht.

Gezocht wordt naar een medewerker die positief staat ten opzichte van de grondslag van de Vrije Universiteit.

Nadere inlichtingen te verkrijgen bij Dr. J. Buit, telefoon 020 - 48 36 08 (privé 030 - 61 45 37).

Schriftelijke sollicitaties te richten aan het Hoofd van de Personeelsdienst Vrije Universiteit, de Boelelaan 1105, Postbus 7161, Amsterdam-Buitenveldert.



2. K. Porwit: „The methods of planning and some issues of economic policy in Poland”. College-materiaal, NEH, Rotterdam 1970.

3. J. G. Zielinski: On the theory of economic reforms and their optimal sequence. The Polish experience

1956-1967, in „Economics of Planning”, vol. 8, no. 3, 1968, blz. 195-216.

4. J. G. Zielinski: On the effectiveness of the Polish economic reforms, in „Soviet Studies”, vol. 22, no. 3, 1971, blz. 406-433.

5. „Economic developments in countries of Eastern Europe”. A compendium of papers submitted to the Subcommittee on Foreign Economic Policy of the Joint Economic Committee. Congress of the U.S., Washington D.C. 1970.

## Econoom voor veelzijdige functie.

De Nederlandse Bankiersvereniging en de Werkgeversvereniging voor het Bankbedrijf zijn overkoepelende organisaties van de handelsbanken.

Deze organisaties zoeken een econoom die als adjunctsecretaris nauw betrokken zal worden bij de beleidsvoorbereiding op monetair-economisch, commercieel en sociaal gebied.

Een belangrijk deel van zijn taak bestaat uit het voorbereiden en begeleiden van het werk van commissies van deskundigen op deze terreinen.

Voor de vervulling van deze veelzijdige functie is enkele jaren

ervaring bij overheid, bedrijfsleven of universiteit belangrijk.

Gezien het niveau van de functie zal het aanvangssalaris tenminste 30 mille bedragen.

De Nederlandse Stichting voor Psychotechniek zal ons terzijde staan bij het bepalen van een keuze.

Heeft u belangstelling? Richt dan uw uitvoerige brief aan de Secretaris van de Nederlandse Bankiersvereniging,  
Herengracht 136, Amsterdam.  
Tel. 020 - 230281.

**Nederlandse  
Bankiersvereniging**

**Werkgeversvereniging  
voor het  
Bankbedrijf**



**Mr. J. Viersen, E. N. Jonker en Mr. S. Stoffer: De belasting-almanak 1971 van Elseviers Weekblad.** Amsterdam 1971, 256 + VIII blz., f. 6,90.

Deze 16e editie van Elseviers belasting-almanak dient als gids bij het invullen van de aangiftebiljetten voor de inkomstenbelasting 1970, voor de premieheffing volksverzekeringen

(AOW enz.) 1970 en voor de vermogensbelasting 1971. De almanak volgt, zoals gebruikelijk, de vragen van het aangiftebiljet op de voet. Verschillende onderwerpen worden weer afzonderlijk besproken, waaronder dit keer ook: „De fiscus en de dienstplichtige militair”. Daarentegen zijn de uiteenzettingen over „Personele belasting” en „Schoolgeld” weggelaten. Behalve speciale wenken voor belastingbesparing bevat deze uitgave het tarief inkomstenbelasting 1970 en een uittreksel van het tarief inkomstenbelasting 1971. Als extra bijlage is wederom toegevoegd een handig „Specificatie-Memo”.

**C. Boersma en J. C. Maters: Kluwers belastinggids 1971.** Æ. E. Kluwer, Deventer 1971, 273 blz., f. 4,90.

Ook deze gids wil helpen bij de aangifte inkomstenbelasting 1970 en vermogensbelasting 1971. Uit de inhoud: nieuwe opzet van het aangiftebiljet A — wanneer verkorte aangifte — wanneer het biljet inleveren — aangifte van het inkomen van u en uw vrouw — behandeling van het aangiftebiljet A punt voor punt — premieheffing volksverzekering — T-biljet — middeling van inkomens — soorten aanslagen — overlijden en emigratie — navordering — bezwaar en beroep — u en de ontvan-



Bij het **SECRETARIAAT** van de  
**RAAD VOOR DE GEMEENTEFINANCIËN**  
kan worden geplaatst een

## WETENSCHAPPELIJK MEDEWERKER

(vacature nr. 9.932)

Gezocht wordt een jong economisch doctorandus, die bekend is met de methodes van de statistische analyse.

Bekendheid met openbare financiën strekt tot aanbeveling.

De te verrichten werkzaamheden bestaan uit het medewerken aan onderzoeken op het gebied van de gemeentelijke uitgaven, haar plaats in de volkshuishouding en haar toekomstige ontwikkeling, een en ander ter voorbereiding van de door de Raad uit te brengen adviezen omtrent onderwerpen van de financiële verhouding tussen Rijk en gemeente.

Aanstelling, afhankelijk van leeftijd en ervaring, op een salaris tussen f 1594,— en f 2225,— per maand.

Premie A.O.W./A.W.W. komt voor rekening van de Vereniging.

Sollicitaties, met vermelding van het vacaturenummer, binnen tien dagen na de verschijning van dit blad te richten aan de Personeelsdienst van de Vereniging van Nederlandse Gemeenten, Paleisstraat 5 te 's-Gravenhage.

ger der belastingen — vermogensbelasting — schenkingen en schenkings- en successierecht — personele belasting — schoolgelden — huurprijssubsidies — tarief 1970 en 1971 — hulpstaten — register.

**Mr. J. Mannoury: Kernpunten van de sociale politiek.** Wolters-Noord-

hoff, Groningen 1970, 86 blz., f. 7,25.

Dit boekje is bestemd om te worden gebruikt als hulpmiddel bij de studie van onze sociaal-politieke verhoudingen, hetzij in academisch verband of anderszins. Het beoogt derhalve de noodzakelijke basiskennis te verschaffen om eigen en anderer

standpunten op dit gebied te begrijpen. Bij de weergave van de feiten is gestreefd naar objectiviteit. De stof is ingedeeld in 5 hoofdstukken: 1. Algemene beschouwingen en achtergronden; 2. Loonpolitiek en verwante onderwerpen; 3. Additioneel inkomen; 4. Niet-financiële voorzieningen; 5. Sociaal-politieke stromingen en organisatievormen.

## Internationale Groep

zoekt


### MEDEWERKER(STER)

in verschillende steden, voor thuiswerk. Hele of halve dagen. Aan een serieuze werker bieden wij een goed loon.

•

Sollicitaties met internationale antwoordcoupon aan:

I.W.S. MARKETING, c/o. M.T.I. Business Dept.  
11, Rue Voltaire — CH-1211 Genève 1.

gemeente arnhem 

Wegens pensionering van de huidige functionaris komt de functie vacant van

## Directeur gas-, elektriciteits- en waterbedrijf

(vac. nr. 476)

In dit bedrijf zijn geïntegreerd de distributie van elektriciteit en gas en de produktie en distributie van water. Inclusief het administratief personeel bedraagt het aantal personeelsleden ongeveer 450.

De gedachten gaan uit naar een academicus, die organisatorische, technische en economische kwaliteiten bezit en ruime ervaring heeft opgedaan in het leiden van een soortgelijk of ander middelgroot bedrijf.

Een psychologisch onderzoek vormt een onderdeel van de selectie-procedure.

Salaris van f 3941,— tot f 4990,— per maand.

De gebruikelijke rechtspositieregelingen zijn van toepassing (waardevast pensioen, verhuiskostenvergoeding, uitstekende ziektekostenregeling, enz.).

Sollicitaties binnen twee weken te richten aan Burgemeester en Wethouders, Stadhuis.



## Gemeente 's-Gravenhage

### De GEMEENTELIJKE DIENST voor de STADSONTWIKKELING

vraagt voor de afdeling Stedebouwkundig Onderzoek een

## middelbaar planologisch onderzoeker

die in het bijzonder zal worden belast met demografisch/planologisch onderzoek.

Deze functie biedt de mogelijkheid in teamverband, doch met behoud van een grote mate van zelfstandigheid, onderzoek te verrichten.

Gedacht wordt aan kandidaten met bij voorkeur het Diploma Planologisch Onderzoek of M.O. Economie (of vergevorderde studie daarvoor) en ervaring op het terrein van planologisch onderzoek.

Naar gelang van opleiding, leeftijd en ervaring kan een salaris worden geboden van maximaal f 2.191,— per maand.

Voor een waardevolle kracht zijn verdere promotiekansen zeker aanwezig.

AOW-premie komt voor rekening van de gemeente.

Vakantietoelage 6% van het jaarsalaris.

Welvaartsvaste pensioenvoorziening.

Een psychologisch onderzoek zal deel uitmaken van de selectieprocedure.

**Uitvoerige sollicitaties met vermelding van volledige personalia, alsmede van de naam van dit blad, binnen 14 dagen onder No. V 81 te zenden aan de Directeur van het Gemeentelijk Bureau voor Personeelsvoorziening, Burgemeester de Monchyplein 10, 's-Gravenhage.**



**VRIJE UNIVERSITEIT TE AMSTERDAM**

Aan de Economische Faculteit bestaan een **driet**al vacatures voor

## **wetenschappelijk medewerker**

Het betreft hier :

### **De kwantitatieve sectie.**

De te benoemen functionaris zal zowel bij het onderwijs als het wetenschappelijk onderzoek worden betrokken.

Gelegenheid zal worden gegeven voor de voorbereiding van een dissertatie.

Voor de functie is een doctoraal examen economie vereist, bij voorkeur met het keuze-vak Statische Analyse, terwijl belangstelling voor de econometrie wenselijk is.

Ook zij die binnen korte tijd afstuderen kunnen reflecteren.

Nadere inlichtingen bij mevrouw dr. H. Goris, tel. 020 - 48 26 23 of bij de leden van haar wetenschappelijke staf, tel. 020 - 48 26 26.

### **Algemene Economie.**

Het betreft hier vacatures voor de vakken **Prijstheorie en Welvaartseconomie en Internationale Economische Betrekkingen.**

Betrokkenen zullen zowel bij onderzoek als onderwijs worden ingeschakeld. Gelegenheid zal worden gegeven voor het voorbereiden van een dissertatie.

Nadere inlichtingen bij prof. dr. F. de Roos, tel. 020-43 17 17 (voor Internationale Economische Betrekkingen) en bij prof. dr. J. G. Knol, tel. 020-48 46 07 (voor Prijs

theorie en Welvaartseconomie).  
Salariëring geschiedt, afhankelijk van leeftijd en ervaring, door inpassing in het wetenschappelijk rangenstelsel als voor alle Universiteiten van kracht.

Gezocht wordt naar medewerkers die positief staan ten opzichte van de grondslag der Vrije Universiteit.

Schriftelijke sollicitaties te richten aan het Hoofd van de Personeelsdienst Vrije Universiteit, de Boelelaan 1105, Postbus 7161, Amsterdam.



Het Ministerie van  
Sociale Zaken en  
Volksgezondheid vraagt  
t.b.v. het Directoraat-  
Generaal voor de  
Arbeidsvoorziening

# jonge academici

**bij voorkeur economen,  
sociologen en juristen**

**leeftijd tot 30 jaar**

**Betrokkenen zullen in  
het kader van een  
management develop-  
ment programma  
worden opgeleid voor  
leidinggevende functies.**

De taak van het Directoraat-Generaal is primair gericht op de bevordering van de harmonisatie van vraag en aanbod op de arbeidsmarkt. Deze taak brengt een grote verscheidenheid van functies, die zowel op het gebied van de vormgeving als op de uitvoering van het arbeidsmarktbeleid liggen, met zich mee.

De opleiding omvat een stage-programma van circa 1 jaar, gevolgd door twee roulatieperioden van elk 1 jaar over enige onderdelen van het Directoraat-Generaal.

Daarna volgt bij gebleken geschiktheid en rekening houdend met de voorkeur van de kandidaat benoeming in passende leidinggevende functie. Plaatsing kan geschieden op de Centrale Dienst te Leidschendam of op een van de diverse over het gehele land verspreide bureaus.

Het aanvangssalaris bedraagt f 1721,- per maand.

Na de opleiding is een max. salaris van f 2602,- per maand bereikbaar. Verwacht wordt dat de kandidaat zich zodanig zal ontwikkelen, dat daarna een bezoldiging van f 3027,- per maand of hoger bereikbaar is. De salarissen zijn exclusief 6% vakantiegeld. Premie AOW voor Rijksrekening.

De gelegenheid tot solliciteren bestaat zowel voor hen die kortelings hun studie hebben voltooid, als voor hen die reeds enige jaren werkzaam zijn.

Een informatief gesprek kan plaatshebben na telefonische afspraak onder nr. 070-694211, toestel 2661.

Schriftelijke sollicitaties onder vacaturenummer bovenhoek van brief en 1-0568/0936 [in linker-enveloppe] zenden aan de Rijks Psychologische Dienst, Prins Mauritslaan 1, 's-Gravenhage.



DE NEDERLANDSCHE BANK N.V. te Amsterdam



heeft bij haar afdeling Organisatie gelegenheid tot plaatsing van een jonge

## BEDRIJFSECONOOM

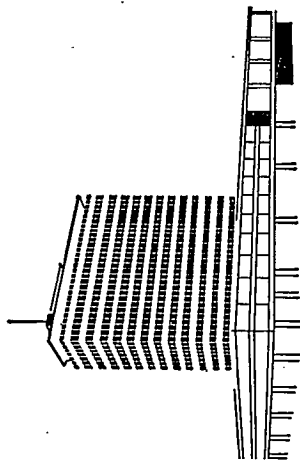
De taak van de aan te stellen functionaris bestaat o.m. uit

- het stelselmatig bestuderen en op doelmatigheid toetsen van de interne organisatie, de administratie daaronder begrepen, met het oogmerk die organisatie te verbeteren en/of te vernieuwen;
- het leveren van een werkzaam aandeel in de realisatie van automatiseringsprojecten.

Vereisten:

- universitaire opleiding
- kennis in hoofdzaken van administratieve automatisering
- bereidheid evenbedoelde kennis te verdiepen
- bereidheid in teamverband te werken
- inventiviteit en creativiteit
- bedrijfservaring

*Schriftelijke sollicitaties met gegevens omtrent persoon, opleiding en ervaring te richten aan De Nederlandsche Bank N.V., afdeling Personeelzaken-uitvoering, Postbus 98, Amsterdam-C.*



Ter versterking van het Secretariaat van de  
**KAMER VAN KOOPHANDEL EN FABRIEKEN  
VOOR WESTELIJK NOORD-BRABANT**  
te Breda wordt gevraagd een

## JONG ECONOOM

Naast de behandeling van uiteenlopende zaken, verband houdende met de administratieve taak der Kamer, zal hij als staffunctionaris belast worden met werkzaamheden op het terrein van de adviserende en activerende taak der Kamer, alsmede met secretariaatswerkzaamheden voor met de Kamer gelieerde instellingen.

Aan serieuze belangstellenden wordt desgevraagd het jaarverslag der Kamer ter informatie gezonden.

Schriftelijke sollicitaties te richten aan de secretaris der Kamer, Julianalaan 1 te Breda.

Bij het

## INSTITUTE OF SOCIAL STUDIES

kan worden geplaatst een

## ECONOOM-STATISTICUS

### Vereist :

academische opleiding;  
goede beheersing van de Engelse taal.

Aanstelling zal geschieden in het rangenstelsel van de wetenschappelijke ambtenaren, afhankelijk van leeftijd en ervaring.

Directe opnemings in het Pensioenfonds.

Premie A.O.W. wordt voor rekening van het Instituut genomen.

Brieven met volledige personalia te richten tot de Controller van het Institute of Social Studies, Molenstraat 27, Den Haag, binnen 14 dagen na verschijnen van deze oproep.



Er zijn verschillende argumenten om een loopbaan in Enschede te overwegen. Er zijn goede huisvestingsmogelijkheden. En er is ruimte. Op onderwijsgebied neemt Enschede een vooraanstaande plaats in. En dat geldt ook voor de recreatie en de cultuur.

# gemeente **enschede**

C-4

Op de Gemeentesecretarie, afdeling financiën, belastingen en bedrijven, kan worden geplaatst een

## econom

die zal worden belast met :

### Taak :

- het verder ontwikkelen en uitwerken van een aanwezig voortschrijdend investeringsplan op middellange termijn.
- het verrichten van onderzoeken naar de inkomsten en uitgaven van de gemeente en het in verband daarmee verder tot ontwikkeling brengen van een aanwezige budgetprognose voor de komende jaren.
- bijzondere opdrachten liggende op financieel-economisch terrein.

Een psychologisch onderzoek zal deel uitmaken van de selectieprocedure.

### Sollicitaties :

Belangstellenden kunnen binnen een week bij het Bureau Personeelskeuze van de Secretarie (Postbus 20) een sollicitatieformulier aanvragen met vermelding: „Secretarie-fb-functionaris“.

### Eisen :

Kandidaten voor deze functie zijn bij voorkeur doctorandi in de economie of zij, die dit jaar doctoraal examen afleggen. Naast goede contactuele en organisatorische eigenschappen dient de te benoemen functionaris over mondelinge en schriftelijke uitdrukkingsvaardigheid en inventiviteit te beschikken.

Ervaring in de sector gemeente-financiën, alsmede verrichte studie op dit terrein, strekken tot aanbeveling.

### Salaris :

Het salaris zal, afhankelijk van opleiding, ervaring, leeftijd en capaciteiten, nader worden overeengekomen. (Salarisschalen van f 1611,— tot f 3230,— per maand bruto.)

De premie A.O.W. is voor rekening van de gemeente. Er zijn gunstige voorzieningen, zoals ziektekostenregeling IZA.

Aan toewijzing van een woning zal worden gewerkt. In dat geval gelden tevens bepaalde vergoedingen voor pension-, verhuis- en inrichtingskosten.