

# ROSTRA ECONOMICA



## INHOUD

	pag.
Pieter Bottelier exit .....	1
Iceboxboxing .....	Me. 2
Economie in Beeld .....	Me. 6
De Consument en de Russische Planeconomie .....	B. F. van Ittersum 8
De Wet van Say .....	P. Stek 11
Het Aardigste .....	pcm. 11
Harmonie en Conflict .....	M. Fase 12

# P. VELTHUYS Cz.

econ. drs.

Repeteert

Candidaatsexamen:  
Sociale en Bedrijfseconomie

Doctoraalexamen:  
Bedrijfseconomie

**Marnixstraat 290 - Kamer 309 - Amsterdam-W.**

Spreekuur: woensdag 3 tot 4 uur.

Tel. Zaandam (O 2980) 63315, 's avonds en weekend.

# Drs. J. W. VET

repeteert

voor candidandi:

ELEMENTAIRE STATISTIEK  
SOCIALE ECONOMIE

voor kandidaten:

VOORTGEZETTE STATISTIEK  
OPENBARE FINANCIËN

Repetitie-adres

Valeriusplein 16, Amsterdam  
Telefoon 72 74 09

Huis- en correspondentieadres

Dinkellaan 12, Heemstede  
Telefoon 02500 - 37608

# ROSTRA ECONOMICA

MAANDBLAD VAN DE STUDIEVERENIGING DER ECONOMISCHE  
FACULTEIT VAN DE UNIVERSITEIT VAN AMSTERDAM

Redactie: P. C. Maljers, J. J. Meltzer, R. Schöndorff, P. Stek.  
Gelieve stukken voor de redactie bestemd te zenden aan:  
M. Fase, Spaarndijk 265. - Voor advertenties wende men zich tot:  
R. Schöndorff, Drift 35, Laren (N.H.).

## Pieter Bottelier exit



In Bottelier heeft Rostra bewezen dat het mogelijk is een redacteur voort te brengen die echt kan schrijven. Het was dan ook een „redactie van formaat” welke hem in haar midden opnam.

Bottelier bewees zijn redacteurschap met een aantal bijdragen welke zich niet slechts in kwaliteit maar ook in het aantal voetnoten — het enige punt waarin hij niet van epigonisme is vrij te pleiten — van andere onderscheiden en waarmede hij Rostra tot een naslagwerk heeft gemaakt.

Formaat toonde hij in zijn heftige uitvallen over Rostra en haar redactie. Rostra was zinloos, meende hij, en de redactie nauwelijks bij machte daar iets aan te veranderen. Bottelier behoort tot die groep gelukkigen die de volstrekte zinloosheid van iets groots kunnen aanvoelen, hetgeen niet wil zeggen dat hij zich niet „engagé” voelde: hij was verknocht aan de studenten en illustreerde dit door hen te vergelijken met een trage massa die zich moeizaam voortsleept van Stroboer naar doctoraal.

Dat Rostra veel nut van hem heeft ondervonden, zullen weinigen ontkennen; dat het omgekeerde even waar is, is slechts aan ingewijden bekend: zijn beurs voor het Massachusetts Institute of Technology dankt hij voor het overgrote deel aan het feit dat hij kan bogen op een publicistisch verleden.

Een carrière bij een grote Nederlandsche Bank heeft hij versmaad om zich in het land van Kennedy op wetenschappelijk niveau — waar hij thuis hoort — te blijven voortbewegen.

Zijn eerste zendbrief zal in het december-nummer verschijnen.

Redactie.

# Iceboxing

AHa, Mevrouw, is er verder nog iets van Uw dienst: sprits, koffie, thee of een ijskast misschien.....". In enkele honderden nederlandse kruidenierszaken kan deze zin gezegd zijn, sinds een van de grootste filiaalbedrijven het ijs van haar programma schraptte en er de ijskast voor in de plaats stelde. Terwijl toch op het eerste oog het tweede product in karakter nog verder van de orthodoxe grutterswaren afstaat dan consumptie-ijs. Bovendien was er voor het ijs een eigen afzetapparaat en wordt de koelkast broederlijk tussen cacao en koffie geplaatst. Bien étonné..... Het gezelschap kreeg trouwens een nog sterker gemêleerd karakter toe daaraan ook snelkookpannen, ligstoelen en tuinpaprapluies werden toegevoegd. En dan val ik nog niet over de bestuurbare rolschaatsen. Niettemin lag het afstoten van de ijsproductie — voortgezette specialisatie —, die daarenboven de laatste jaren verliesgevend was geweest, méér voor de hand dan de penetratie in de markt voor „consumer durables“.

Als mens van vlees en bloed heeft de econoom uiteraard interesse voor de ijskast als oord van verkoeling voor al dan niet alcoholhoudende dranken. Het gaat er hoe langer hoe meer naar uitzien dat dit instrument ook zijn beroepsmatige belangstelling ten volle verdient. Recente gebeurtenissen als het koelkastenarrest van de Hoge Raad inzake de verticale prijsbinding, de kopersstaking op de betrokken markt als gevolg van de verlaging van de douanetarieven en thans het opzienbarende initiatief van het levensmiddelenfiliaalbedrijf, dragen hiertoe bij. Met name het laatste voorbeeld acht ik van meer dan voorbijgaand belang. Men krijgt welhaast de indruk dat de bedoelde onderneming naam wil maken met het lanceren van „legaal volstrekt onberispelijke, maar uit economisch oogpunt soms met gemengde gevoelens ontvangen noviteiten. Lagen die enige jaren geleden op het terrein van de financiering — ik denk aan de klantenobligaties — ditmaal worden wij geconfronteerd met een geval van parallelisatie dat de bestaande structurele verhoudingen wel eens op gevoelige wijze zou kunnen veranderen. Nu is daartegen natuurlijk op zichzelf geen bezwaar, mits maar voldoende sterke argumenten aangevoerd kunnen worden om de nieuwe situatie over het geheel genomen gunstiger te kunnen achten dan de bestaande.

Het is nog te vroeg voor een op praktische ervaring berustend oordeel, maar de reacties in de dagbladers bewijzen dat de ontwikkeling van meerdere zijden

met belangstelling wordt gevolgd. Professor Dr. R. L. VAN MUISWINKEL heeft zich in een toespraak gekant tegen dit geval van „branchevervaging“ en mijns inziens op gronden, die aandacht verdienen. Gewezen wordt namelijk op het gevaar dat men zal trachten de meest winstgevendende artikelen van een andere branche tot zich te trekken zonder zich nochtans voor de overige artikelen van het betrekkelijke assortiment te interesseren. Wanneer dit op grote schaal en multilateraal gaat gebeuren ontstaan structurele verschuivingen die alle aan de ene zijde van de markt betrokken partijen nadeel berokkenen, zonder aan de andere kant de consument tot voordeel te strekken. Met deze overwegingen kan ik instemmen. Het is immers duidelijk dat de consument weliswaar onbetwistbaar gediend is met lagere prijzen, maar dat prijsvergelijkingen zonder meer slechts zin hebben wanneer deze eenzelfde product betreffen. Anders zal de hoedanigheid van het product mede in de beoordeling moeten worden betrokken en te dien aanzien kan het begrip „product“ niet ruim genoeg worden opgevat. De prijzen en andere verkoopcondities voor koelkasten schijnen — afgezien van het fröbelwerk met zegels — bij het bedoelde levensmiddelenbedrijf bepaaldelijk gunstiger te liggen dan voor „vergelijkbare“ koelkasten elders. Ik vraag mij echter af of dit vergelijkbare wel zo gemakkelijk te vergelijken is. Dit betreft in de eerste plaats de voor een leek moeilijk te beoordelen technische verdiensten en een door mij geraadpleegd dagbladartikel bevatte enige opmerkingen hieromtrent. In het onderhavige geval waarschijnlijk belangrijker dan andere factoren. Zo veroorloof ik mij de vakkundige voorlichting bij aankoop te ridiculiseren en wat betreft de te verlenen nazorg en service lijkt mij een zeer voorzichtig afwachten geboden, hoewel ik gaarne aanneem dat het filiaalbedrijf niet de goede naam in de waagschaal zal leggen door dit punt te verwaarlozen. Of het gemis aan „know-how“ door deze goede wil kan worden gecompenseerd, lere de toekomst.

Het gebrek aan homogeniteit van het product en aan doorzichtigheid van de markt maken het moeilijk voor- en nadelen van een en ander te toetsen. Stellen wij niettemin dat de consument een reëel prijsvoordeel geniet indien hij zich tot de „koelkastkruidenier“ wendt. En het is inderdaad niet onmogelijk dat de marge bij de speciaalzaak voor electro-technische artikelen momenteel te hoog is. Enige jaren geleden was een te hoge marge overduidelijk merkbaar bij de detailhan-

del van radio- en televisie-apparaat. Actie van de overheid en een drastische winkelverkooprijksverlaging door de fabrikant maakten toen een einde aan de overdreven service-verlening en de klandestiene kortingen die uit deze onevenwichtigheid voortvloeiden. Het is niet ondenkbaar dat thans hetzelfde geldt voor de afzet van koelkasten langs conventionele kanalen en in dat geval kan de penetrerende actie van het levensmiddelenbedrijf de gezonde concurrentie slechts bevorderen. En indien dit zou leiden tot een gerechtvaardigde margecontractie in de detailhandel van huishoudelijke artikelen, welnu dan kunnen velen zich ten rechte verheugen. De mening van de huidige penetranten dat de algemene stijging van het inkomen een verdere popularisering van de koelkast wettigt, spreekt aan. De stijgende afzet — dankzij de lagere prijs — zou bovendien kunnen leiden tot lagere productiekosten en zelfs zou bij de ongetwijfeld voor dit artikel geldende elastische afzet de totale winst in de detailhandel niet eens behoeven te dalen. Zo zou in dat geval de reclamestunt van een branche een andere branche wakker kunnen schudden in het voordeel van beide partijen, zelfs van de gewekte. Deze voordelen lokken mij aan, ervan uitgaande dat het levensmiddelenbedrijf zich, na de algehele daling van de verkoopprijzen en nadat de marge tot aanvaardbare proporties is teruggebracht, zou distantiëren van deze onnatuurlijk aandoende associatie. Onnatuurlijk, immers op de onderhavige combinatie is zelfs niet van toepassing het argument van de overeenkomstige grootte van de respectievelijke omzetsnelheden waarmede men wel de verkoop door het levensmiddelenbedrijf — in plaats van door boekhandel en apotheek — van pocketboek en populair geneesmiddel hoort verdedigen. De schaal waarop de actie momenteel wordt uitgevoerd maakt een spoedig einde daarvan niet zeer waarschijnlijk en vandaar mijn bezorgdheid. Want waar blijven de voordelen (indien wél de winstgevendende koelkast en mixer naar de kruidenierswinkel verhuizen, maar de uit dat oogpunt minder aantrekkelijke schakelaar en stekker achterblijven. Prijsstijgingen als gevolg van relatief gestegen distributiekosten voor laatstgenoemde artikelen doen dan het voordeel voor de consument wegsmelten. Ook is het mogelijk dat weinig heilzame tegenacties worden ontwikkeld zodat de huisvrouw voor haar pakje koffie niet alleen al bij de textielhandelaar, maar ook bij haar leverancier van strijkliziers terecht kan. Van een doelmatige distributie blijft dan niet veel over.

Dit over de bedenkingen betreffende de vraagzijde, maar ook de aanbodzijde verdient enige aandacht.

De fabrikant van huishoudapparaten zal ongetwijfeld zijn traditionele afnemers voor het hoofd stoten indien hij met levensmiddelenbedrijven in zee gaat. Op zich is dit niet zo erg indien de nieuwe afzetkanalen voor hem tenminste aantrekkelijk zijn. Het stijgend aantal verkooppunten en de vele bezoekers per verkoopplaats werken misschien gunstig. De schadelijke gevolgen op de afzet van gebrek aan service en van onoordeelkundige behandeling zouden echter wel eens sterker kunnen wegen. De fabrikant is zeker gebaat bij inkrimping van een te hoge marge, maar zal dit naar mijn mening bij voorkeur trachten te bereiken zonder onnodige verschuivingen in het distributieapparaat.

Het is duidelijk dat de huidige detaillist van koelkasten weinig enthousiast is over het initiatief van de levensmiddelenbranche, maar is de nabijver van deze laatste groep wel voldoende gefundeerd, zo vraag ik mij af. Mogelijk wel, maar in dat geval is mijn bewondering voor de kostprijspecialisten van het levensmiddelenbedrijf groot. Het lijkt mij geen geringe opgave het beslag op de verkoopprijste verantwoord te calculeren bij voorbeeld. Hetzelfde geldt voor de zonder ervaring te begroten financiële consequenties van service en nazorg. Hoe denkt men zich voorts de gevolgen van reacties van diegenen, die door dit initiatief nadeel lijden, want het is onwaarschijnlijk dat niet althans enige strijd zal volgen. Tenslotte zijn er de op deze gedeeltelijk oligopolistische markt te verwachten circulaire reflexen van brancheleden. Inderdaad is een ander filiaalbedrijf reeds geruime tijd bezig met de voorbereiding en uitvoering van een vergelijkbare, hoewel in menig opzicht acceptabeler opgezette, actie \*).

Laten we echter aannemen dat er op de techniek van kostprijs vaststellen geen critiek behoeft te zijn, dan nog is het mogelijk dat bij de prijszetting niet zozeer naar het kostenbudget, maar mede of zelfs voornamelijk naar het reclamebudget geoogd is. En als eenmaal de rentabiliteit op de achtergrond geraakt, is zelfs „dumping“ in bepaalde gevallen niet uitgesloten. En al doen prijsvergelijkingen vermoeden dat bij de op het ogenblik bekend zijnde acties van „dumping“ in de zin van verkoop beneden inkoopprijs nog geen sprake is, dit behoeft niet uit te sluiten dat de marge tussen verkoopprijs en objectieve kostprijs wel degelijk negatief of althans zeer gering kan zijn. Het protest van de drie middenstandsbonden op 21 juni bij de Staatssecretaris GIJZELS

\*) (Weliswaar betreffen de laatstgenoemde gevallen afzetomstandigheden maar via de mededinging op de inkoopmarkt kan dit ook de kosten beïnvloeden).

is dus alleszins begrijpelijk. Het viel mij daarbij echter op dat de woordvoerder van een van de bonden een afgunstige blik wierp op de duitse wetbepalingen betreffende oneerlijke concurrentie. Dit deed mij onwillekeurig denken aan de reeds eerder genoemde begeerte die er lijkt te bestaan naar elkanders meest lucratieve artikelen, zij het dan dat het thans om wetsartikelen gaat. Ook nu wil men vast niet het gehele assortiment overnemen. Ik betwijfel namelijk of de zegsman onderworpen zou willen zijn aan de integrale duitse wetgeving, een wetgeving die de verticale prijsbinding niet gunstig gezind is, een wetgeving die met aanzienlijk groter soepelheid dan de nederlandse staat tegenover nieuwe bedrijfsvormen, een wetgeving waaronder postorderbedrijven voor „consumers - investment - goods” tot grote bloei konden komen, een atmosfeer ook waaronder wellicht het zogenaamde „discount house” kansen heeft. Het „discount house” maakte grote opgang in de Verenigde Staten als een instelling waarbij onder meer à contant koelkasten en radio's gekocht konden worden tegen zeer lage prijzen. Betrof het daarbij aanvankelijk artikelen van dubieuze kwaliteit, allengs werden ook gangbare modellen gevoerd, ging men wat meer aandacht besteden aan service en zelfs op afbetaling leveren. Het prijspeil bleef echter laag en het gevolg was dat deze nieuwe bedrijfsvorm het grootste gedeelte van de amerikaanse detailverkoop van „consumer durables” aan zich wist te trekken. En niet alleen daarvan, want deze zaken beperken zich niet tot incidentele artikelen en gaven aldus hun assortiment althans enig evenwichtig karakter. Volledigheidshalve dient te worden opgemerkt dat nu reeds enige tijd geleden een eerste zaak van dit type in een nederlandse stad haar poorten opende. De organisatoren viel overigens niet het succes ten deel dat zij verwachtten. Vreemd genoeg was dit niet eens hoofdzakelijk te wijten aan juridische moeilijkheden, hoewel natuurlijk de verticale prijsbinding niet bevorderend werkte. Belangrijker is dat blijkbaar nogal eens het verschil tussen amerikaanse en nederlandse verhoudingen over het hoofd wordt gezien. Kopen op afbetaling is in de Verenigde Staten zo ingeburgerd dat er bij het vaststellen van de verkoopprijs doorgaans reeds rekening mee gehouden is. Bij betalingen in termijnen geldt dan de normale prijs zonder verhoging. Het is duidelijk dat aldaar in zaken waar in de regel contant wordt betaald de prijs aanzienlijk beneden het normale peil kan dalen dan te onzent waar het minder gebruikelijk is een vergoeding voor intrest, risico en inningskosten in de normale verkoopprijs te begripen. Deze handicaps van het „discount house” blijven in Ne-

derland wellicht niet onverminderd van kracht. En als dan tevens de verticale prijsbinding wordt ondermijnd en andere dan de thans overwegende bedrijfsvormen geringer belemmeringen ondervinden kon er wel eens een bloedbad worden aangericht onder de contribuanten van de thans protesterende bonden. **Wettelijke** bescherming is misschien wenselijk ten einde excessen tegen te gaan, maar de voorkeur verdient ongetwijfeld een **feitelijke** bescherming en die kunnen de bedreigde ondernemingen zich voor een deel zelve verschaffen door te rationaliseren en door zich te bezinnen op de mogelijkheid de marge te verlagen door een einde te maken aan alle onnodig dienstbetoon. Indien zij bovendien essentiële vakkundige voorlichting en service tegen redelijke prijs blijven waarborgen dan zal dat misschien het animo van penetranten binnen aanvaardbare proporties houden.

Indien men niettemin tot de overtuiging mocht geraken dat het complex van opgeroepen structurele verstoringen ongewent is, wat is er dan tegen gevallen als de koelkastparallelisatie te ondernemen? Ik neem aan dat de betrokken onderneming zich de mogelijke juridische gevolgen van haar actie terdege bewust is geweest en verwacht dus eigenlijk geen opzienbarende processen. Ik zou mij echter kunnen voorstellen dat een verstandige hantering van daartoe gewijzigde, kwalitatieve vestigingseisen, gunstig werkt. Weliswaar hebben vestigingsvoorwaarden dikwijls onprettige concurrentiebeperkende effecten en kunnen leiden tot volkomen willekeurige bevoordelingen en beschermingen, maar toch wordt het misschien gewenst deze risico's te aanvaarden, indien de situatie uit de hand mocht dreigen te lopen. Die vestigingseisen zouden naar mijn mening in meerdere mate afgestemd moeten zijn op het belang van de consument dan op dat van de detaillist. De consument heeft nog wel een vrij betrouwbare voorstelling van een pakje roomboter en weet ook wel wat hem het bedrag van f 1,04 waard is, maar volkomen onontbeerlijk voor hem is de hulp van een betrouwbaar deskundige wanneer hij de merites moet vergelijken van de vele koelkasten die aan de markt zijn. Stringente eisen van vakbekwaamheid aan de detaillist te stellen met betrekking tot elke artikelgroep die hij verkliest te voeren, kunnen de consument misschien de deskundige voorlichting garanderen met minder gevaren voor willekeur dan wanneer hij geheel en al aangewezen zou zijn op de adviezen van pers, consumentenverenigingen en associaties van huisvrouwen. Gezien het gezag dat de laatstgenoemde instituten zich terecht of ten onrechte dikwijls in korte tijd weten te

verwerven is het overigens een eerste eis dat er op de objectiviteit en de betrouwbaarheid van hun onderzoeken geen kritiek mogelijk is. Alleen dan kan aanvaard worden dat zij een — aanvullende — voorlichtende taak verrichten. En bepaald geen overbodige taak, want het is anderzijds goed dat er enige bescherming bestaat tegen bepaalde bevooroordeelde adviezen van de handelaar. En met name als de fabrikanten op grote schaal margeconcurrentie bedrijven is dat geen luxe. De uitslagen van het collectieve onderzoek, hoe nuttig ook, zullen echter nooit het individuele advies van een deskundige geheel vervangen. Het feit dat bovendien het vergelijkend waren-onderzoek van de Nederlandse Consumenten Bond onlangs aanleiding gaf tot ernstige en gewettigde kritiek blijkt uiteindelijk minder onrustbarend dan het zich aanvankelijk liet aanzien omdat de afloop van dat conflict gelukkig niet behoeft te doen twifelen aan de goede bedoelingen en het verantwoordelijkheidsgevoel van de Bond. (Voor nadere beschouwingen over de Nederlandse Consumenten Bond verwijst ik gaarne naar het eerstvolgende nummer van *Rostra Economica*).

Deze uitweiding zal niet hebben kunnen verhullen dat ik eigenlijk speelde met de suggestie voorzieningen te zoeken lijnrecht in strijd met de recente wijzigingen van de Vestigingswet. En die wijzigingen hadden nu juist de nobele strekking te waken tegen dreigende verstarringen in de distributie die uiteindelijk evenmin aanvaardbaar zijn als een volkomen losbandigheid. Het is daarom te wensen dat ingrijpen niet nodig zal zijn en dat een evenwicht zal ontstaan op een punt dat de behoeftebevrediging zo goed mogelijk waarborgt en in een tempo dat partijen voldoende tijd geeft zich aan te passen.

Misschien kan ingrijpen worden voorkomen door de reeds aanbevolen rationalisatie in de detailhandel. Als voorbeeld kan de textielbranche gelden waar men zich op aanraden van onder andere de Heer VELDKAMP reeds op drastische verbetering van efficiency in de distributie bezint. Een tweede middel, misschien effectiever dan op het eerste gezicht zou worden vermoed, kan liggen in overreding. En de tendens van de meeste beschouwingen over wat men ondeugend de „snoepje - van - de - maand - club” zou kunnen noemen is niet bepaald aanmoedigend voor de organisatoren. Tenslotte is er de (re)actie van andere levensmiddelenbedrijven waarop ik in het vorige reeds heb gezinspeeld.

Een ander filiaalbedrijf kwam namelijk ook met een aanbod van koelkasten en mijns inziens in een eleganter vorm. Wel-

iswaar kan die vorm voor de detailhandel in elektrische apparaten minstens zo gevaarlijk zijn, maar een belangrijke verzachting is dat de getroffenene ditmaal zelve aan de actie hebben medegewerkt. Een geraffineerde constructie dus. Het levensmiddelenbedrijf heeft zich hiertoe de zeggenschap verworven in een groothandel van huishoudapparaten. De feitelijke levering van koelkasten vindt plaats via deze groothandel en via de detailhandelaars die zich daartoe hebben bereid verklaard. Men mag aannemen dat deze bereidheid achterwege was gebleven en dat door die handel „front zou zijn gemaakt” indien de voorwaarden aan deze medewerking verbonden, onaanvaardbaar zouden zijn geweest. Weliswaar doet de „vakhandel” afstand van een deel van de winst, anderzijds komt een deel van de kosten (reclame) ten laste van het levensmiddelenbedrijf en is de te verwachten omzet aanzienlijk. Immers indien het zou gelukken op deze wijze 100.000 koelkasten te plaatsen via een driehonderdtal detailzaken van huishoudapparaten dan behoort ondanks de lagere marge een aanzienlijke winststijging voor elk van de deelnemers niet tot de onmogelijkheden. En ook het levensmiddelenbedrijf is gebaat, ware het slechts door de afwenteling van de service-plicht. En dat voordeel gaat steeds sterker gelden. De gedachte, jaren na afloop van de actie nog belast te zullen zijn met een thans niet te overziene onderhoudsplicht lijkt mij namelijk voor een bedrijf, dat daarop in het geheel niet is ingesteld, geen geruststellende. Mijn voorkeur gaat dus stellig uit naar deze tweede versie, hoewel ik ook hier niet warm voor loop. Want mijn voorkeur is slechts een relatieve; het devies „schoenmaker blijf bij je leest” zou de eeuwen niet hebben getrotseerd indien het van alle grond was ontbloot.

Als kleine jongen had ik de vreemde gewoonte als grap bijvoorbeeld een drogistrij binnen te gaan en aldaar een krop salade te bestellen. Het schonk mij dan voldoening het gelaat van de verkoopster te bestuderen. Ik zou het prettig vinden als ik dit kan blijven zien als een kinderlijke afwijking en als ik niet te eniger tijd tot de conclusie zou moeten komen dat ik gaven van helderziendheid bezit. De aanblik van goudmerk-, roodmerk- en paarsmerk-rijwielen in de etalage van mijn grutter lijkt mij namelijk te bizar.

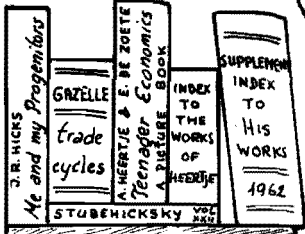
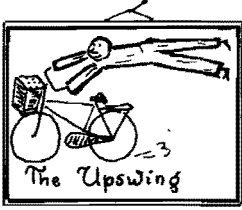
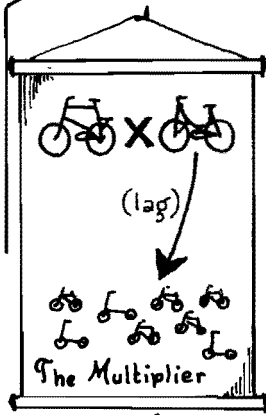
Me

a hit against the ceiling

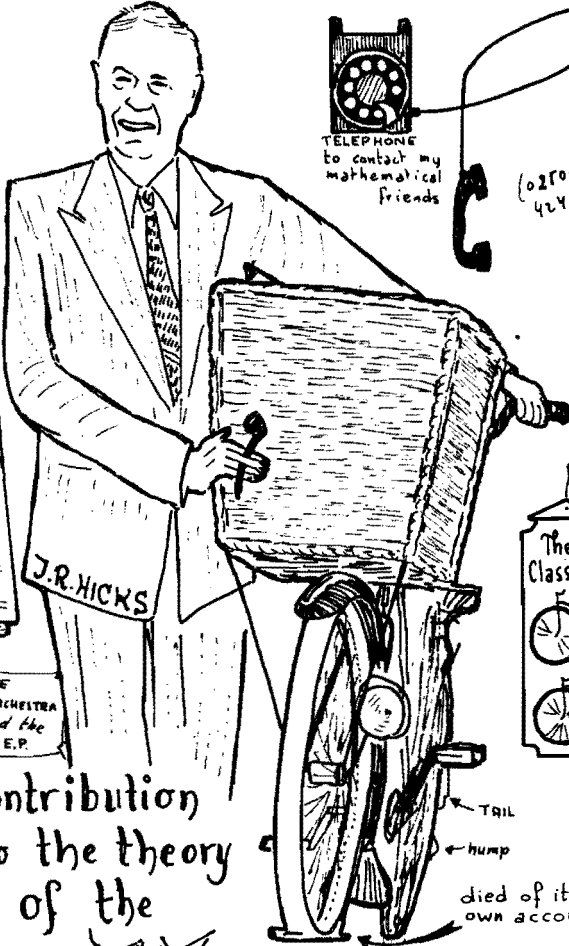
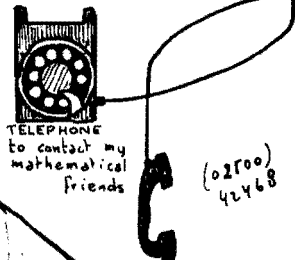
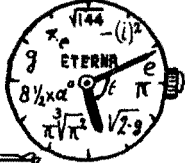
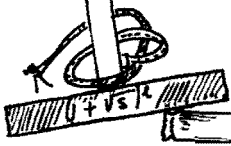
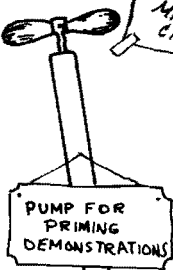
another hit

ECONOMIE IN 16 TEKENINGEN

$\frac{g}{(1+g)^2}$  P. aflevering



HIT PARADE  
HICKS AND HIS ORCHESTRA  
Mr. Keynes and the Classics 45 E.P.



a contribution to the theory of the

# TRADE CYCLE

(Constrained explosion)



# Mr. H. VAN DER MEULEN

repeteert

voor Candidaats en Doctoraal examen

BURGERLIJK RECHT en HANDELSRECHT

JAC. OBRECHTSTRAAT 17 III - AMSTERDAM - TEL. 722745

als u van boeken houdt en . . . .

- graag ongestoord wilt snuffelen
- prijs stelt op uitgebreide keuze
- ook wel eens een goed advies wilt horen
- niet direct contant kunt betalen
- denkt „zo'n boek bestaat toch niet”

kom in al die gevallen eens bij ons kijken.  
aan de eerste vier punten kunnen wij zeker voldoen.  
wat het laatste betreft: denk dat niet te vlug.  
er zijn heel wat gekke vragen waar wij het juiste  
antwoord op kunnen leveren.

**moderne  
boekhandel  
bas**

leidsestraat 70-72 - tel. 24 81 69

Het wetenschappelijke

**P O C K E T**

boek HWP, heeft ruim 3000 specialistische titels voorradig.

Deze nieuwe winkel is gevestigd naast de

ACADEMISCHE BOEKWINKEL P. H. VERMEULEN  
op de Grimburgwal 11, Amsterdam

# De Consument en de Russische Planeconomie

Schijn en werkelijkheid tegen de achtergrond  
van het laatste zevenjarenplan (1959-1965)

„Op dit moment beschikt ons land over een zo krachtige industrie en machtige verdediging, dat het zonder schade toe te brengen aan de verdere industriële ontwikkeling en versterking van de defensie, meer middelen beschikbaar kan stellen voor het verder doen stijgen van de levensstandaard van het volk.“ Met deze woorden beschreef Chroestsjow op 17 januari 1961 voor het Centrale Comité van de Communistische Partij de nieuwe etappe in de ontwikkeling van het communisme. Was in de vorige fase alle kracht gericht geweest op de ontwikkeling van de zware industrie, met als resultaat een tweede plaats op de wereldranglijst, nu kan men erkennen, dat het tijd wordt iets te doen aan de behoeftenbevrediging van het volk. Enige maanden later, op 19 mei, verklaarde Chroestsjow ter gelegenheid van de opening van een Britse tentoonstelling in Moskou, dat de Sowjet-Unie tot nu toe de zware industrie tot ontwikkeling had moeten brengen om de vereiste infrastructuur te scheppen. Van nu af aan zou aan de zware industrie geen prioriteit meer verleend worden; de zware en licht industrie zouden zich in de toekomst met gelijk ritme ontwikkelen.

Dat hier sprake is van een belangrijke koerswijziging zowel op ideologisch als op economisch terrein, zal door niemand betwist worden. Vooral diegenen, die kans gezien hebben de Russische maatschappij van nabij gade te slaan en enig contact gehad hebben met de bevolking, zullen beamen, dat het hier gaat om een proces, waarvan de ontwikkeling door de Russische onderdanen met toenemende belangstelling wordt gevolgd. Maar niet alleen in Rusland zelf, ook in het Westen is deze koerswijziging niet onopgemerkt gebleven. Terwijl Kremlinologen van naam de politieke en ideologische achtergrond hebben belicht, zijn enkele westerse economen op zoek gegaan naar cijfermateriaal, dat inzicht zou kunnen verschaffen in de werkelijke omvang van de genoemde veranderingen en de invloed die erdoor wordt uitgeoefend op de nationale economie. In het nu volgend artikel zullen enige van deze, voor het probleem relevante cijfers, van louter Russische afkomst, worden beschouwd. Eerst wordt onderzocht in hoeverre deze nieuwe doelstelling ingepast kan worden in het kader van de overige algemene doelstellingen, die de Russische planners wensen te verwezenlijken; vervolgens wordt

aan de hand van de beschikbare cijfers gecontroleerd, in hoeverre inderdaad feitelijk van een ommezwaai sprake is. Het ligt voor de hand hiertoe vooral de cijfers van het laatste 7 jarenplan (1959-1965) te raadplegen.

## Doel en middelen

De Sowjet-Unie heeft zich ten doel gesteld binnen de komende 15 jaar de Verenigde Staten voorbij te streven om het terrein van de industriële productie. Een kritische vergelijking van de economische vooruitzichten der beide landen valt buiten het onderwerp, in dit artikel behandeld. Slechts teneinde enig inzicht te verkrijgen in de perspectieven van de Russische economie, worden achtereenvolgens industriële productie, investeringen en bevolkingsomvang van het land, kort bezien.

### a) industriële productie.

Beziet men de jaarlijkse groeipercentages van industriële productie<sup>1)</sup>, dan blijkt, dat het groeiritme van de economie vertraagt:

TABEL 1

	Jaarlijks Groeipercentage	
	industriële productie	nationaal inkomen
1929-1932	19,2	16,2
1933-1935	17,4	16,2
1938-1940	13,4	
1946-1950	17,0	
1951-1955	13,0	13,5
1956-1958	10,3	9,8
(plan) 1959-1965	8,6	7,4

De voor 1959-1965 vastgestelde percentages wijzen op een erkennen van officiële Russische zijde van de gesignaleerde dalende tendens. Men kan in het algemeen aannemen, dat bij een gegeven stand van de technische kennis, de economische groei wordt bepaald door het volume der investeringen en de omvang der beroepsbevolking.

<sup>1)</sup> bron: Narodnye Choizialstwo S.S.S.R. 1958, pag. 53, 55 en 138.

<sup>2)</sup> zie: Jean Bernard: Investissements et stratégie économique en URSS, Revue Economique Januari 1961.

## b) investeringen.

Twee groepen indices staan ter beschikking bij de bestudering van de ontwikkeling der investeringen. Hieruit kunnen zowel voor de totale investeringen als voor die van de industriële productie, de volgende coëfficiënten worden berekend, resp.:

$$K_T = \frac{\Delta I}{\Delta Y} \text{ en } K_P = \frac{\Delta K}{\Delta P} \quad 2)$$

I = index der investeringen,  
Y = index van het nationaal inkomen,  
K = index van de voorraad vaste kapitaalgoederen in de industrie,  
P = index van het bruto industrieel product.

Helaas is een vergelijking met overeenkomstige cijfers van andere landen niet mogelijk. De uitkomsten voor Rusland zijn in tabel 2 weergegeven.

TABEL 2

periode	$K_T$	periode	$K_P$
1928—1938	0,70	1928—1940	1,32
1950—1958	1,21	1950—1957	0,80
1959—1965	1,30	1959—1965	?

Op het eerste gezicht lijken twee tegengesteld gerichte tendenties aanwezig: terwijl het nationaal inkomen gedaald is in verhouding tot de voorraad vaste kapitaalgoederen, is de rentabiliteit van de industrie dankzij de technische vooruitgang gestegen. Hoewel  $K_P$  voor de periode 1959—1965 niet berekend kon worden omdat de voorspelling van  $K$  voor 1965 ontbreekt, wordt van officiële zijde bevestigd, dat ook in de industriële sector voor de toekomst met een daling van de rentabiliteit rekening gehouden moet worden (dus met een stijging van  $K_P$ ).

Vergelijken we de ons beschikbare gegevens van de groei der industriële investeringen over deze periode (tabel 6): 106 % met die van de productie (ex tabel 1): 80 %, dan wordt deze mening bevestigd. Ondanks de gebrekkige gegevens, die slechts een zeer globale berekening toelaten, kan dus worden vastgesteld, dat de kapitaalcoëfficiënt een stij-

ging vertoont, die zich in de komende jaren zal voortzetten. Dit betekent, dat de Russische economie een steeds groter gedeelte van haar middelen zal moeten aanwenden voor het onderhoud en de uitbreiding van haar productieve kapitaal, wil hij het nog hoge groeitempo kunnen handhaven, dat, zoals wij zagen, reeds tot dalen tendeert. Ook Alec Nove, de bekende autoriteit op het gebied van de Russische economie, is van mening dat het met de buitengewoon snelle groei binnenkort gedaan zal zijn. Zijns inziens spelen de bijzondere factoren, die nog in het voordeel van de Sowjet Unie werken, in de nabije toekomst geen rol meer. Als belangrijke factoren noemt hij onder an-

- de betrekkelijk jonge leeftijd van de vaste kapitaalgoederen, waardoor een kleiner gedeelte van de bruto investeringen wordt aangewend voor vervanging dan in andere industrielanden,
- de chronische achterstand op de investeringsplannen in de vijftiger jaren<sup>3)</sup> waardoor de productieverplichtingen slechts met overwerk van de bestaande capaciteit vervuld konden worden,
- een tweede gevolg van de eenzijdige expansiepolitiek: het streven naar maximale resultaten op korte termijn werd vaak doorgezet ten koste van lange termijnplanning. Dit was en is, zoals Nove sarcastisch opmerkt, „in part due to the lack of long-term responsibility of those in charge of operations. By the time the consequences of their actions become visible, they will have been moved elsewhere — meanwhile, they will have received bonuses and perhaps the Red Banner for having achieved results in the present plan period”<sup>4)</sup>.

<sup>3)</sup> zie: Sokolov, Voprosy Ekonomiki no. 11, 1958, pag. 40.

<sup>4)</sup> Soviet Growth and Capabilities, pag. 17.

## c) bevolkingsomvang.

Tot slot de tweede belangrijke factor, bepalend voor de grootte van de groei-capaciteit: de omvang en samenstelling van de beroepsbevolking.

TABEL 3

	totale bevolking in miljoenen		percentage landbouwende bevolking	geboorte- cijfer per 1000	sterfe- cijfer per 1000
	1940	1956	1956	1956	1956
USSR	191,7	200,2	43	25,0	7,7
USA	132,1	168,2	9,5	24,9	9,4
Engeland	48,3	51,2	5,2	16,1	11,7

Uit bovenstaande cijfers blijkt duidelijk, dat van een abnormaal snelle bevolkingsaanwas geen sprake is geweest. Voor de toekomst lijkt het hoge percentage boerenbevolking (43 %) een omschakeling op grote schaal naar de industriële beroepen mogelijk te maken. Het arbeidsoverschot in de landbouwsector bestaat echter in de regel uit boerenfamilies, die niet gemakkelijk kunnen worden omgeschaald. Bovendien blijken er op de belangrijke momenten in de landbouwgebieden handen tekort te zijn. Toch zal omschakeling van de bestaande landbouwbevolking vooral tot 1963 een belangrijke rol spelen, wegens de „verlate” invloed van de tweede wereldoorlog op de bevolkingsaanwas.

De bevolkingsgroep, die tot 1953—1954 de leeftijd van 7—10 jaar had, gaat op het ogenblik aan het werk en de sowjet-planning moet rekening houden met een minder overvloedig aanbod van arbeidskrachten. Na 1963 zal deze stagnatie zijn opgeheven; de bevolkingsgroei komt dan ongeveer gelijk met die van de Verenigde Staten en neemt een grote voorsprong op die der Westeuropese landen.

Moge dit globale overzicht worden afgesloten met de conclusie, dat de schone triomfen waarvan de Heer Chroestsjow gesproken heeft nog geenszins behaald zijn en dat het bepaald onwaarschijnlijk geacht moet worden, dat in dit stadium van de ontwikkelingen verregaande maatregelen ten gunste van de niet-productieve sector genomen zouden worden.

TABEL 4

Aantallen Russische kinderen in de klassen 1—4 (7—10 jaar)	
1940—1941	21,4 miljoen
1948—1949	23,7 miljoen
1953—1954	12,1 miljoen

#### De consumptie: schijn en werkelijkheid.

De verdeling van de industrieproducten in de groepen „A” (productiemiddelen) en „B” (consumptiegoederen), in de Russische statistieken tot stand gebracht, stelt ons in staat een inzicht te krijgen in de prioriteiten, door de planners aan elk van beide groepen verleend.

TABEL 5

Jaarlijkse groei van de industriële productie <sup>5)</sup>  
(in procenten van het voorafgaande jaar)

	groep A	groep B	groep B in % van groep A		groep A	groep B	groep B in % van groep A
1940	15,0	7,5	50	1956 <sup>1)</sup>	11,0	9,6	87
1946	-27,0	13,5	333	1956 <sup>2)</sup>	11,4	9,4	82
1947	23,0	22,2	96	1957 <sup>1)</sup>	7,8	5,9	76
1948	28,5	20,5	72	1957 <sup>2)</sup>	11,0	8,0	73
1949	25,5	8,0	31	1958 <sup>1)</sup>	8,3	6,1	74
1950	25,8	15,0	58	1958 <sup>2)</sup>	11,0	7,0	64
1951	17,0	16,0	94	1959 <sup>1)</sup>	—	—	—
1952	12,0	10,1	84	1959 <sup>2)</sup>	12,0	10,3	86
1953	11,5	12,1	105	1960 <sup>1)</sup>	8,8	6,4	73
1954	13,9	13,0	94	1960 <sup>2)</sup>	11,0	7,0	64
1955	14,9	8,0	54	1961 <sup>1)</sup>	9,5	6,9	73

1) = volgens plan. 2) = realisatie.

Slechts twee keer blijkt productiestijging van consumptiegoederen die van de productiemiddelen overtroffen te hebben: in 1946 wegens de na-oorlogse inhaalvraag en in 1953 als gevolg van het „revisionisme” na de dood van Stalin.

Politiek zeer opmerkelijk is, dat de duidelijke verschuiving ten gunste van de consumptiegoederen zich reeds in 1951 voordeed. Hieruit moet worden geconcludeerd, dat deze reeds door Stalin tot stand is gebracht! De cijfers van de laatste jaren tonen aan dat van een werkelijke verandering (nog) geen sprake is.

Dat ook voor de toekomst door de economische planners weinig rekening is gehouden met de consumptiebelangen blijkt tenslotte uit de verdeling van de investeringen over de verschillende sectoren. Deze cijfers vertolken op de meest duidelijke en onomwonden wijze de prioriteiten, door Chroestsjow cum suis in werkelijkheid vastgesteld.

<sup>5)</sup> zie: Wirtschaftsdienst augustus 1961.

TABEL 6 Verdeling van de gecentraliseerde investeringen naar sectoren <sup>6)</sup>

Sectoren	miljarden roebels		miljarden roebels		toename van 1959—1965 vergeleken met die van 1952—1958
	1952—1958	%	1959—1965	%	
Gehele economie	1065	100	1940—1970	100	85
„A” Productieve sector	805	75,5	1488—1513	77	88
— industrie	461,5 <sup>2)</sup>		960	—	106
— transport/com- municatie	107,4	10,1	214	10,9	99
— landbouw	117,5	11,0	150	7,6	28
— overige	118,6	11,1	189	9,5	59
„B” Niet-productieve sector	260	24,3	460	23,4	77
— huisvesting	217	20,3	380	19,3	75
— cultuur en volks- gezondheid	43	4	80	4,1	86

Een daling van het aandeel der investeringen in de niet-productieve sector komt, na het hierboven betoogde, niet als verrassing, ook niet voor Chroestsjow. Wel voor het Russische volk, dat in plaats van de beloofde extra consumptie voorlopig slechts deze bittere pil te slikken krijgt.

B. F. van Ittersum

<sup>2)</sup> restpost.

<sup>6)</sup> gegevens uit: Narodnye Choiziaistwo 1958, pag. 83—84, Verslag 21e partijcongres, 27 januari 1959.

### *De wet van Say*

An economist of the E.E.G.  
Spoke very moistly the other day.  
But the spittle of this eloquence  
did not surprise the audience  
as his lecture was called: "The Wet of Say".

P. Stek

## Het Aardigste

De Groninger grond is zeer vruchtbaar, zelfs indien getransplanteerd op daktuintjes blijkt ze deze eigenschap te behouden. Als er op zulk een daktuintje een Hooggeleerde Heer in direct contact met het Groningse klimaat wordt gebracht, krijgen we het aardige van de economie <sup>1)</sup>. Dit leert ons de achterkant van Prof. Pen's tweede stap op het pad der zg. pocketboeken. (Prof. Pen heeft zich overigens, tezamen met de uitgeverij De Bezige Bij, reeds op het pad der kwaadraatpockets begeven).

De inhoud van het boek wordt gevormd door een verzameling opstellen, welke reeds eerder verschenen in de meest uit-

eenlopende periodieken (Elsevier, Socialisme en Democratie, Tirade, de Economist (opgericht door Mr J. L. de Bruyn Kops, en vele anderen). Van een dergelijke verzameling is nauwelijks eenvoudigheid te verwachten en van eenvoudigheid is inderdaad nauwelijks sprake, zowel in onderwerp als in kwaliteit. Het is dus zeker geen eenvoudige zaak deze bundel te bespreken, zonder controversieel te schijnen, temeer daar Prof. Pen geen bepaald doel met deze bundel blijkt te hebben, anders dan een aantal „aardige” onderwerpen te behandelen.

De meeste opstellen van Prof. Pen, zowel in, als buiten deze bundel, geven

blijk van een zeer grote stijdlust. Deze polemische neigingen lopen echter soms bijna uit op een opportunisme<sup>2)</sup>. Zijn haat tegen bv. von Mises en von Hayek is net iets te overdeven. Het is hier misschien wel aardig om een uitspraak van Pen te stellen tegenover een uitspraak van Keynes welke door hem (en door ons allen) toch wel als invloedrijke figuur in de economische theorie wordt aanvaard.

Pen spreekt van „honden die blaffen terwijl de Keynsiaanse karavaan verder gaat” (pag 53) en van „hoe een geniale sociaal-economische theorie in de handen van late nakomers kan aftakelen tot een kwalijk samenweefsel van halve en hele onjuistheden” (pag. 246).

Keynes, ondanks de bestaande controverse, in een brief aan Hayek naar aanleiding van diens boek „The Road to Serfdom”: „We all have the greatest reason to be grateful to you for saying so well what needs to be said”.

Vooraf het eerste deel geeft een aantal vaak plezierige stukjes over de meest uiteenlopende onderwerpen. Het tweede deel begint met een drietal artikelen uit de Economist en vervolgt met een aantal artikelen welke soms een wat politieke achtergrond hebben.

Over het algemeen is „Het aardige van de economie” inderdaad een aardig boekje dat, in tegenstelling tot de „Moderne

economie” zeer goed leesbaar is voor niet-economen, maar dat, wederom in tegenstelling tot „Moderne economie” nauwelijks duidelijk maakt wat de economische wetenschap nu inhoudt. Voor de zg. ontwikkelde leek in ieder geval toch een prettige manier om een wat meer economische kijk op een grooto aantal onderwerpen te krijgen.

Diegenen die de boekenplank indelen naar minder of meer inspanning vergende werkjes raad ik aan het te klasseren in de groep „Hidden persuaders”, „Das Jazzbuch” en „Love without fear”. Iedereen wil ik aanraden, zo niet het boekje te kopen, dan toch in ieder geval het te lenen.

p.c.n.

1) Prof. Dr. J. Pen, „Het aardige van de economie”, Aula-boek, uitgeverij Het Spectrum.

2) Een aardige illustratie van deze neiging is ook het stukje in de Statenverkiezingskrant van de Partij van de Arbeid: „...dat ik de lezer wil opwekken op die partij te stemmen. Nu wil ik dat inderdaad; als men daarin maar geen aanmoediging ziet om de heer Burger en al zijn denkbelden te omhelzen, of zelfs maar om lid te worden. Maar deze partij lijkt me de enige om op te stemmen — voor linkse mensen.”

## Harmonie en conflict

Dat professor Pen nogal aan de schriftuurlijke weg timmert zal geen mens ontkennen. Hij heeft het nu gewaagd het in gekwaderateerde vorm te doen. Het resultaat is een boekje van 232 pagina's en een geplastificeerde kaft met omslagontwerp en een foto van de auteur zelf<sup>1)</sup>.

Professor Pen meent dat het conflict als algemene kwaal van de samenleving sterker dan ooit de aandacht trekt. Het zijn de conflictologen die zich hiermee bezig houden op een wetenschappelijke manier. Professor Pen heeft enige bezwaren tegen deze heren: de economische kant komt niet erg aan bod. Bovendien vergeten zij de harmonie. De vraag nu in hoeverre de maatschappij harmonieus of conflictueus is, vormt het thema van Pen's boek.

De grote harmonie ziet professor Pen gepersonifieerd in het optimumtheorem. Dit levert, volgens zijn zeggen, het decor voor elke conflictsituatie. De hooggeleerde schrijver laat de lezer op een verfrissende manier kennismaken met de economische folklore. Hij blijft niet stilstaan bij bizarre schetsen van botsingen. Soms geeft de tegenstelling de schrijver gelegenheid zijn ideeën te verkondigen: bij voorbeeld als hij de werkclassificatie ophemelt. Professor Pen heeft natuurlijk

groot gelijk wanneer hij stelt dat een welbegrepen gezelschapsspel „het” ideaal van de werkclassificatie is. Op andere plaatsen doorklinkt een fijnzinnige kritiek: de fietsenfabrikant uit het noorden des lands ontvangt een subtiele prik; ook de hoogglanzend gepolitoerde sierkasten uit een ander deel des lands, worden even afgestoft.

Professor Pen heeft de begrippen harmonie en conflict een specifieke economische inhoud gegeven. Hij relateert ze aan het inkomen. Duidelijk inconsequent is professor Pen dan ook als hij in koersfluctuaties een conflict ziet. Soms maakt professor Pen het al te bont. Het is toch wel een beetje kras te beweren dat er van de Europese integratie maar weinig is terecht gekomen. Dit is dan te wijten aan de verkeerde techniek van de landbouwbescherming.

Eigenlijk heeft professor Pen leesbare lectuur geproduceerd, vooral ook voor niet-economen.

M. Fase

1) Het gaat hier om een uitgave van De Bezige Bij. Professor J. Pen heeft het geschreven en in de handel gebracht onder de naam „Harmonie en conflict”. Het is een kwadraatpocket.

## **W. J. Heydeman**

repeteert voor Elementaire Statistiek  
Financiële Rekenkunde

leidt op voor Praktijkexamen Boekhouden

WARMONDSTRAAT 173<sup>1</sup> AMSTERDAM-W<sup>1</sup>  
TELEFOON 12 18 03

## **Frese & Hogeweg** accountants

zoeken contact met

### **economen**

die belangstelling hebben voor een  
practische scholing tijdens de duur  
van hun universitaire opleiding tot  
accountant.

Brieven te richten aan het adres:

Herengracht 500, Amsterdam  
telefoon 63611

Opleiding voor

**Tentamen** en  
**Praktijkexamen Boekhouden**

**A. VAN DER KUIJ,**

LERAAR M.O. HANDELSW.

Prinsengracht 796 Amsterdam-C., Tel' 22 18 45

**W. GRADER**

Econ. Drs

repeteert

Doctoraal examen :

**Sociale en Bedrijfseconomie**

ROERSTRAAT 102 hs

TELEFOON 717915

**K. DE POUS**

Econ. Drs

repeteert voor

CANDIDAATS- EN DOCTORAAL-EXAMEN

de onderdelen

SOCIALE ECONOMIE EN BEDRIJFSECONOMIE

DIEPENBROCKSTRAAT 18

Telefoon: 71.55.88