

Economisch-Statistische Berichten

Het Amerikaanse verbruikspatroon
Veranderingen in de tijd

★

Drs Chr. H. Grijpma
Hoe willen wij wonen?

★

M. H. Vloeberghs
De economische toestand van
Belgisch-Congo in 1954

★

Drs G. de Bruyn
Opvattingen omtrent public relations
in Nederland

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

40e JAARGANG

No 1993

WOENSDAG 24 AUGUSTUS 1955

Het beheer van pensioenfondsen

Beheerders van pensioenfondsen dragen een grote verantwoordelijkheid. Hun taak wordt aanmerkelijk verlicht indien zij gebruik maken van de adviezen van ons gespecialiseerde

Bureau voor Pensioenfondsen



DE TWENTSCHE BANK

Uw financiële raadsman

R. S. STOKVIS & ZONEN N.V.

gevestigd te Rotterdam

Uitgifte van

f 5.159.000,— AANDELEN

in stukken van f 1000,—, delende voor de helft in de resultaten van het boekjaar 1955 en ten volle delende in de resultaten van volgende boekjaren.

De **INSCHRIJVING** op bovengenoemde aandelen zal tegen de koers van

150 pCt.

uitsluitend voor aandeelhouders, openstaan op

WOENSDAG 31 AUGUSTUS 1955

van des voormiddags 9 tot des namiddags 4 uur, bij de kantoren van ondergetekenden te Rotterdam, Amsterdam en 's-Gravenhage, op de voorwaarden van het prospectus dd. 19 Augustus 1955.

Exemplaren van het prospectus en inschrijvingsbiljetten zijn verkrijgbaar bij de kantoren van inschrijving, waar tevens, in beperkt aantal, jaarverslagen over 1954 en statuten der Vennootschap beschikbaar zijn.

ROTTERDAMSCH E BANK N.V.
NEDERLANDSCHE HANDEL-MIJ, N.V.



R. Mees & Zoonen

*Bankiers en
Assurantie-makelaars*

Rotterdam

*Amsterdam - 's-Gravenhage
Delft - Schiedam - Vlaardingen*

ZUID- EN MIDDEN-FRANKRIJK

Nederlander, gevestigd in Z.-Frankrijk en tot 1 Sept. hier te lande, is bereid opdrachten te aanvaarden voor Z.- en Midden-Frankrijk. Bij voorkeur op het gebied van verzekeringen, adm. reorganisatie en contrôles. Br. aan Mr J. Leopold, Eendrachtsweg 74, Rotterdam.

Adverteer regelmatig

ECONOMISCH- STATISTISCHE BERICHTEN

Uitgave van het Nederlandsch Economisch Instituut
Adres voor Nederland: *Pieter de Hoochweg 120, Rotterdam-W.*
Telefoon redactie: K 1800-52939. Administratie: K 1800-38040. Giro 8408.

Bankiers: *R. Mees en Zoonen, Rotterdam. Banque de Commerce, 6, Place Royale, Brussel, postcheck-rekening 260.34.*

Redactie-adres voor België: *Dr J. Geluck, Zwijnaardse Steenweg 357, Gent.*

Abonnementen: *Pieter de Hoochweg 120, Rotterdam-W.*

Abonnementprijs: *franco per post, voor Nederland en de Overzeese Rijksdelen (per zeepost) f 29,—, overige landen f 31,— per jaar. Abonnementen kunnen ingaan met elk nummer en slechts worden beëindigd per ultimo van het kalenderjaar.*

Losse nummers 75 cts.

No. 1977: f 2,—

Aangetekende stukken in Nederland aan het Bijkantoor Westzeedijk, Rotterdam-W.

Advertenties. *Alle correspondentie betreffende advertenties te richten aan de Koninklijke Nederlandsche Boekdrukkerij H. A. M. Roelants, Lange Haven 141, Schiedam (Telefoon 69300, toestel 1 of 3).*

Advertentie-tarief f 0,30 per mm. Contract-tarieven op aanvraag. *Rubrieken „Vacatures” en „Beschikbare krachten” f 0,60 per mm (dubbele kolom). De administratie behoudt zich het recht voor om advertenties zonder opgaaf van redenen te weigeren.*

Het Amerikaanse verbruikspatroon

Veranderingen in de tijd

De uitgaven der Amerikaanse consumenten zijn van 1909 tot 1952 van \$ 28,8 mrd tot \$ 218,1 mrd, of met 650 pCt gestegen ¹⁾. Schakelt men, door de consumptieve uitgaven te meten in dollars van 1950, prijsveranderingen uit, dan bedroeg deze toeneming nog altijd 163 pCt of 66 pCt per hoofd der bevolking. Alle uitgavencategorieën hebben in deze stijging gedeeld, zij het in verschillende mate. Uitgedrukt in lopende dollars hebben die voor particulier vervoer en medische zorg en verzekering de grootste stijging te zien gegeven, nl. van resp. 1.500 en 1.100 pCt, die voor huisvesting, godsdienst en charitas met resp. 360, 330 en 100 pCt de geringste.

De uiteenlopende mate, waarin de goederencategorieën in de stijging der consumptieve uitgaven hun deel hebben gehad, blijkt ook uit nevenstaande tabel, waarin de procentuele aandelen dezer categorieën in de totale consumptieve uitgaven voor enkele jaren der bovengenoemde periode zijn weergegeven. Op het gedrag van enkele dezer uitgaven zij hier de aandacht gevestigd. De uitgaven voor voedingsmiddelen, dranken en tabak namen in 1952 een vrijwel gelijk deel der totale uitgaven in beslag als in 1909. De sterke daling gedurende de depressiejaren moet worden toegeschreven aan het feit, dat de prijzen dezer producten over het algemeen sterker daalden dan het beschikbare inkomen der verbruikers. Omgekeerd is de stijging van het aandeel gedurende de oorlog ten dele het gevolg van een sterker aantrekken der prijzen. Duidelijk komt de daling van het aandeel der alcoholhoudende dranken ten tijde van het drankverbod en de stijging na de opheffing daarvan, als mede het opmerkelijke verschijnsel, dat tabaksproducten, ondanks de toeneming van het aantal rokende

vrouwen, in 1952 van de consumptieve uitgaven niet veel meer in beslag namen dan in 1909, tot uiting.

Het aandeel van de uitgaven voor kleding, schoeisel, sieraden en uiterlijke verzorging was in 1952 t.o.v. 1909 gedaald; de stijging die zich in 1919 en 1943 in dezen voordeed, was een gevolg van de in die jaren uitzonderlijk hoge prijzen. De uitgaven voor huisvesting, gas, verlichting en verwarming, die in 1909 bijna $\frac{1}{4}$ der totale

uitgaven vormden, haalden in 1952 nog geen 15 pCt, een beweging die overeenkomstig de gevoeligheid dezer uitgaven voor inkomensveranderingen. De sterke toeneming in 1933 is echter niet alleen een gevolg van deze geringe inkomenselasticiteit, maar ook van het feit, dat de huren een tendentie vertoonden bij algemene prijsdalingen ten achter te blijven. Gedurende de tweede wereldoorlog en onmiddellijk daarna werden de huren van overheidswege beheerst: vandaar het zeer lage aandeel der huisvestingsuitgaven in 1943. De uitgaven van huishoudelijke aard daarentegen geven een stijging te zien, die de resultante is van een reeks van oorzaken,

Uitgaven	1909	1919	1929	1933	1943	1947	1952
Totaal (in mrd dollars)	28,8	60,6	80,8	46,3	102,2	165,6	218,1
waarvan (in pCt):							
Voedingsmidd., dranken, tabak	34,0	36,3	28,9	27,6	37,1	36,5	35,6
w.o.: voed. midd. en alcoholhoudende dranken	25,6	30,6	24,4	23,6	28,7	28,8	29,2
vrije dranken	6,3	3,3	2,5	1,4	5,9	5,4	4,1
tabak en rookbenodigdheden	2,2	2,4	2,1	2,8	2,5	2,3	2,4
Kleding enz., uiterlijke verzorging	14,9	15,8	14,8	12,8	17,4	15,1	12,5
w.o.: kleding, schoeisel, sieraden enz.	13,9	14,8	13,4	11,3	15,7	13,7	11,4
kappers, schoonheidinst. enz.	0,5	0,5	0,7	0,7	0,8	0,6	0,5
Woning, verwarming, verlichting e.d.	24,0	16,9	18,0	22,6	15,0	12,3	14,6
w.o.: huishuur	19,3	13,3	14,1	16,9	10,9	8,8	11,0
Woninginrichting, huishoudelijke uitgaven	11,8	12,1	16,4	15,7	12,8	14,5	14,2
w.o.: meubelen, vloerbed., glas, aardewerk e.d.	4,3	4,7	4,6	3,7	4,4	5,1	4,4
mechanische hulpmiddelen	0,5	0,7	1,0	0,9	1,3	1,7	1,1
huishoudelijke hulp	2,5	1,6	1,9	1,4	1,4	1,3	1,3
Vervoer van consumenten	5,2	8,1	9,9	8,9	5,9	9,4	11,0
w.o.: met eigen auto (in 1909 en 1919 incl. eigen rijtuig)	2,5	5,8	7,2	6,3	2,8	7,1	8,7
Medische verzorging en verzekering	2,8	3,4	3,7	4,4	4,3	4,2	4,4
Recreatie	3,0	3,6	4,8	4,0	4,1	5,2	4,8
w.o.: bioscoopbezoek	—	—	0,2	1,0	1,0	0,9	0,5
radio, televisie, muziekinstrumenten.	0,6	1,1	1,3	0,5	0,5	1,1	1,3
sportuitrustingen	0,5	0,6	0,7	0,6	0,6	1,1	1,0
Onderwijs (particulier)	1,4	1,2	1,5	1,8	1,7	1,5	1,6
Godsdienst	1,0	1,0	1,1	1,4	0,7	0,5	0,6
Charitas e.d.	1,8	1,4	0,8	0,8	0,8	0,5	0,5
Diversen	0,2	0,2	0,2	0,2	0,4	0,3	0,3

waartoe de toenemende betekenis van mechanische hulpmiddelen in het huishouden behoort.

Wat enkele overige uitgaven betreft: de snelle groei van het aandeel, dat de uitgaven voor vervoer en recreatie voor hun rekening nemen, houdt enerzijds verband met de verkorting van de werktijd, anderzijds met de stijging van de levensstandaard. Duidelijk komt in de tabel de toenemende betekenis van de „eigen auto” — 66,5 pCt der Amerikaanse gezinnen heeft één auto of meer! — tot uiting. De relatieve achteruitgang der uitgaven voor liefdadige doeleinden e.d. ten slotte, weerspiegelt de aanvaarding van een toenemende verantwoordelijkheid der Overheid in de sociale sector.

¹⁾ Alle hier vermelde gegevens zijn ontleend aan: „America's needs and resources, a new survey”, by J. Frederick Dewhurst and Associates.

INHOUD

Blz.

Blz.

Het Amerikaanse verbruikspatroon; veranderingen in de tijd	739
Hoe willen wij wonen?, door Drs Chr. H. Grijpma	741
De economische toestand van Belgisch-Congo in 1954, door M. H. Vloeberghs	744
Opvattingen omtrent public relations in Nederland, door Drs G. de Bruyn	746

Ingezonden stuk:

Is de Wet Autovervoer Goederen een coördinatiewet?, door J. M. Kuijsten en Mr J. G. Snackers, met een naschrift van J. van Exter	748
Geld- en kapitaalmarkt, door Drs J. Willems ...	750
Recente economische publicaties	751

COMMISSIE VAN REDACTIE: C. van den Berg; Ch. Glasz; L. M. Koyck; H. W. Lambers; J. Tinbergen; F. de Vries. Redacteur-Secretaris: A. de Wit. Adjunct Redacteur-Secretaris: J. H. Zoon.

COMMISSIE VAN ADVIES VOOR BELGIË: F. Collin; J. E. Mertens de Wilmars; J. van Tichelen; R. Vandeputte; A. Vlerick.

DE ARTIKELLEN VAN DEZE WEEK

Drs Chr. H. GRIJPMAN, Hoe willen wij wonen?

In het voorjaar van 1955 heeft de Stichting Propaganda Woninginrichting, die als voornaamste taken heeft het stimuleren van de afzet van woninginrichtingsartikelen en het bevorderen van gezonde woonverhoudingen, in de vorm van een prijsvraag, een onderzoek ingesteld naar de smaak van het Nederlandse publiek voor de inrichting van een woning. Het publiek werd verzocht voor een zestal afgebeelde interieurs — drie vertegenwoordigden traditionele huiskamers en drie een gematigd modern interieur — een waardering toe te kennen die mocht variëren van 1 tot en met 10. Voorts moesten naam, geslacht, leeftijd, adres, woonplaats en provincie door de inzenders worden ingevuld. Schrijver geeft een overzicht van de methode en de resultaten der enquête. Uit de gegevens der geënquêteerden zou o.a. kunnen worden geconcludeerd, dat de belangstelling voor de woning bij vrouwen groter is dan bij mannen en voor beide sexen toeneemt met het ouder worden. Mannen en vrouwen, behorende tot de lagere leeftijdsgroepen zijn meer geporteerd voor moderne interieurs dan die der hogere leeftijdsgroepen; de vrouwen, zowel in de hogere als de lagere leeftijdsgroepen gevoelen meer voor het moderne dan de mannen in de overeenkomstige groepen. Over het gehele land gezien kwalificeert de onderzochte groep het traditionele interieur als goed, maar het moderne als beter. Schr. concludeert, dat een groot deel van het Nederlandse publiek zal blijven wonen in kamers, die men pleegt te bestempelen als traditioneel. Voor de moderne woninginrichting zal echter een ruimere markt bestaan dan vroeger het geval placht te zijn.

M. H. VLOEBERGHES, De economische toestand van Belgisch-Congo in 1954.

Daar de Congo en Ruanda-Urundi essentieel exportlanden zijn van grond- en voedingsstoffen kan de buitenlandse handel van deze gebieden waardevolle aanduidingen geven betreffende hun economische toestand. Koper, cobalt, tin, diamant, katoen en koffie zijn bepalend voor het geheel der Congoese economie. De waarde van de uitvoer van plantaardige producten nam in 1954 toe onder invloed van de hoge prijzen voor koffie, cacao en rubber, die der minerale producten nam eerder af ten gevolge van de sterke prijsdaling van tin en industriediamant. Sedert 1950 vertoont de betalingsbalans belangrijke overschotten, die echter snel verminderen, hetgeen vooral te wijten schijnt te zijn aan de sedert 1951 toenemende tekorten op de balans der lopende transacties. De meest markante vooruitgang der productie deed zich voor in de nijverheidssector, hetgeen duidelijk de expansieve krachten der Congoese economie illustreert. In de landbouwsector werd vooral vooruitgang geboekt bij de productie van hout, katoen, rubber, koffie en thee, en in de mijnbouw steeg vooral de productie van tantalum-columbiet, cobalt, zinkmetaal, mangaanerts, cadmium en steenkolen. Opvallend is, dat het aandeel der Overheid in de totale investeringen steeds toeneemt. De snelle groei van het aantal winkels alsmede die der industriële productie heeft tot gevolg, dat zich het probleem van de afzet in de Congo zelf begint te stellen. Er dient te worden gestreefd naar verruiming der binnenlandse markt, hetgeen opvoering van de koopkracht der inlandse bevolking tot voorwaarde heeft.

Drs G. DE BRUYN, Opvattingen omtrent public relations in Nederland.

Nu public relations in Nederland in de praktijk van het zakenleven en bij het onderwijs steeds meer een rol spelen loont het de moeite de verschillende opvattingen omtrent dit begrip hier te lande te bezien. Schr. baseert zich voor een beschouwing der Nederlandse opvattingen op definities van een aantal Nederlandse practici op dit gebied en op een Leidse scriptie, terwijl voorts een Amerikaanse definitie wordt weergegeven. Als elementen van public relations kunnen worden geabstraheerd: a. een bepaalde instelling of onderneming; b. overweging van de situatie, waartegenover zij staat; c. zich wenden tot; d. op bepaalde wijze; e. tot bepaalde kringen en f. om een bepaald effect te bereiken. Schr. gaat na, welk element in elk der vermelde Nederlandse opvattingen overweegt en welke elementen tevens worden vermeld. Na een analyse van verschil in opvattingen stelt schrijver als conclusie, die tevens een eigen opvatting van public relations inhoudt: public relations is zowel het systematische streven als het resultaat daarvan, gericht op wederzijds begrip van elkaar en zo mogelijk voor elkaar tussen enerzijds bepaalde instellingen en anderzijds maatschappelijke kringen, of groepen binnen de instelling, die van rechtstreeks, indirect of mogelijk belang zijn voor die instellingen.

— SOMMAIRE —

Drs Chr. H. GRIJPMAN, Comment désire-t-on habiter en Hollande?

Dans cet article il est rendu compte de la méthode et des résultats d'une enquête au sujet du goût du public hollandais quant à l'agencement de son logement. Vu sur l'ensemble du pays, le groupe examiné à l'aide d'une enquête qualifié de „bon” le traditionnel agencement des appartements, mais de „meilleur” l'agencement moderne. Pour les installations modernes des habitations il y aura un marché plus étendu que ce ne fut le cas jadis.

M. H. VLOEBERGHES, La situation économique du Congo belge en 1954.

L'auteur fournit une vue d'ensemble du développement de l'importation et de l'exportation, de la balance des paiements, de la production industrielle, de l'agriculture et de l'exploitation minière dans le Congo belge et en Ruanda-Urundi. La prospérité dont ont pu jouir ces régions depuis plusieurs années, s'est maintenue en 1954.

Drs G. DE BRUYN, Les opinions aux Pays-Bas au sujet de „public relations”.

Plusieurs opinions au sujet de la notion „public relations” sont étudiées dans cet article. L'auteur donne une vue d'ensemble des éléments faisant partie de ces définitions. C'est sur base de ces éléments qu'il arrive à une conclusion, qui comporte en outre ses propres idées sur les „public relations”.

Hoe willen wij wonen?

Inleiding.

Een van de meest klemmende vragen, waarvoor ondernemers, zowel fabrikanten, groothandelaren als detailisten op het gebied van de woninginrichting, zich geplaatst zien, luidt: „Hoe denkt het Nederlandse publiek over stijl? Zal op de duur aan het moderne interieur voorkeur worden gegeven of prevaleert het traditionele?”.

Met deze en dergelijke vragen verdiept men zich in de ontwikkeling van de koopkrachtige vraag naar artikelen ten behoeve van de inrichting der woning. Over de potentiële vraag ligt bijna immer een sluier en zelfs wanneer de feiten over de gerealiseerde verkopen bekend zijn geworden, blijft nog steeds het ongewisse gevoel van onbekendheid met de mogelijkheden, die wellicht onverbruikt zijn gepasseerd.

Het kan daarom aantrekkelijk zijn kennis te nemen van een recent onderzoek naar de smaak van het Nederlandse publiek voor de inrichting van de woning.

De huidige betekenis van de woninginrichting in de Nederlandse economie.

Teneinde een globaal inzicht te krijgen in de omvang van de markt, waarover de analyse zich heeft uitgestrekt, volgt hier een overzicht van de consumptieve uitgaven voor de woninginrichting.

Consumptieve uitgaven voor de woninginrichting a)

(in mln gld)

	1923	1938	1948	1953	1954
Meubilair en woningtextiel	246	170	386	375	424
Totale consumptieve uitgaven (excl. belasting en verzekeringen)	4.579	4.400	11.114	14.300	15.770
Meubilair en woningtextiel in pCt van de totale consumptie	5,4	3,9	3,5	2,6	2,7

a) Bronnen:

1. Berekend uit Statistische- en Econometrische Onderzoekingen, jaargang 1949 no 3; 95 pCt van post 19 en 20, blz. 136/137.
2. 1923 en 1938: 46,05 pCt van 1. volgens Huishoudrekeningen 1935/1936. 1948: National Account of the Netherlands, blz. 76 e.v.; 1953 en 1954: Consumptie-index.
3. 1923 en 1938: zie 1., blz. 139. 1948: zie 2., blz. 81. 1953 en 1954: C.E.P. 1955, tabel II 9.

Zeer opmerkelijk is de, voor de Nederlandse fabrikanten, grossiers en detailisten van deze artikelen, pijnlijke conclusie, dat tot 1953 het percentage, dat het publiek bereid was van zijn totale consumptieve uitgaven te besteden aan de inrichting van zijn woning, een steeds dalende lijn vertoonde: dalende van 1923 tot 1953 van 5,4 pCt tot 2,6 pCt. Bovendien daalde na 1948 de absolute waarde van de omzet. Een van de belangrijkste oorzaken, die in de jaren na 1948 tot deze achteruitgang heeft bijgedragen, was de afvloeiing van koopkracht naar fabrikanten van bromfietsen, wasmachines, radio's etc. Ook de grote omzetten van organisatoren van luxe vacantiereizen en de steeds stijgende productie van verzekeringmaatschappijen droegen hiertoe bij. Al deze bestedingsmogelijkheden werden met reclamegeweld gepousseerd.

Men kan daarom met recht zeggen, dat de — door 16 nationale vakorganisaties opgerichte — Stichting Propaganda Woninginrichting (S.P.W.) in 1952 uit de nood werd geboren. De S.P.W. kreeg als voornaamste taken:

- a. het stimuleren van afzet van woninginrichtingsartikelen;
- b. het bevorderen van gezonde woonverhoudingen.

S.P.W. heeft daarmee o.a. tot taak marktverdedigend en marktveroverend te opereren, mede ten gunste van de 51.984 personen (bedrijfstelling 1950), die in de onderhavige branche werkzaam zijn en die voor zichzelf en voor hun gezinnen, in totaal rond 200.000 personen, in deze tak van bedrijvigheid het dagelijks brood moeten verdienen.

De economische basis voor het inkomen van woninginrichters.

Dat de economische basis voor het inkomen van woninginrichters in de alom en steeds aanwezige behoefte aan artikelen voor de inrichting der woning ligt, is evident. Dat deze behoeften niet constant zijn, maar door allerlei soorten prikkels beïnvloed kunnen worden, is evenzeer voor de hand liggend. Om latente behoeften manifest te maken, te activeren en om te zetten in koopkrachtige vraag, is een bewustmaking door stimulantia van buitenaf aangevoerd soms noodzakelijk. Te dien einde gaf S.P.W. in het voorjaar 1955 o.a. een krant uit, waarin aandacht werd gevraagd voor het goede en gezellige woonmilieu en waarmee gepoogd werd een zekere „woningbewustheid” te kweken.

Prijsvraag annex enquête.

Voortreffelijke auteurs verleenden medewerking aan deze krant, die in een oplage van 500.000 exemplaren over Nederland werd verspreid. Om de maximale kans op het lezen van de artikelen te waarborgen en het „leven” van de krant zoveel mogelijk te verlengen, werd gebruik gemaakt van alle moderne daartoe bruikbare middelen. Een van die geijkte middelen is het publiceren van een prijsvraag. Er werd derhalve in het blad een prijsvraag opgenomen, waarmee aantrekkelijke prijzen waren te winnen. De opgave was voor ieder der interieurs, die op 6 afgebeelde foto's te zien waren, een waardering toe te kennen, die mocht variëren van 1 t/m 10. Dus 6 cijfers dienden te worden toegekend. Verder moest op een invulformulier worden aangegeven: naam, geslacht, leeftijd, adres, woonplaats en provincie.

Door middel van een wiskundig bepaald afvalstelsel werden de prijzen toegekend. Het publiek behoefde zich dus niet te vermoeien met slagzinnen, het opzoeken van fouten, het tellen van namen of dergelijke akelige bezigheden. Slechts het geven van een cijfermatig oordeel was voldoende om deel te nemen aan de prijsvraag. Aan de prijsvraag kon daardoor tevens een enquête verbonden worden naar de smaak van het Nederlandse publiek.

Drie der gepubliceerde foto's vertegenwoordigden traditionele huiskamers en drie andere foto's vertoonden een gematigd modern interieur. De 12 gegevens, die aldus per deelnemer binnenkwamen, leverden geen indicaties op voor het inkomen, noch voor het beroep of andere bij marktanalyses soms wel gevraagde gegevens. Hiervan werd afgezien om zoveel mogelijk oplossingen voor de prijsvraag binnen te krijgen, die om bovenbedoelde reden van primair belang was. Immers, eenvoud en beknoptheid van vraagstelling verhoogt de aantrekkelijkheid van een prijsvraag.

Hoe is de smaak van het publiek?

Een onderzoek naar de smaak van het publiek is een penibele taak. Men kan zich achter de dooddoener ver-

schuilen, dat over smaak niet valt te twisten, doch dit neemt niet weg, dat fabrikanten, grossiers en detaillisten van artikelen, die aan mode onderhevig zijn, met de smaak en de smaakontwikkeling van het publiek rekening hebben te houden. Hoe leert een fabrikant van meubelen de smaak van het publiek kennen? Hoe komt een grossier in gordijnstoffen aan de weet of een bepaald dessin inslaat? De meubelfabrikant kan het afleiden uit bestellingen, die door de detaillist worden gegeven voor zijn producten; de textielgrossier acht die stof „en vogue” die per kilometer de deur uitgaat. Hoe belangrijk deze indicatie ook moge zijn, het blijft een tijdsverslindend middel om de steeds wisselende smaak te leren kennen.

Probleemstelling.

Teneinde de vraag, die met de enquête beantwoord kon worden, zo nauwkeurig mogelijk voor ogen te hebben, moge het volgend voorbeeld als hulpmiddel dienen.

Indien een banketbakker, de enige op een klein dorp, taartjes vervaardigt, dan kan hij op een zekere afzet rekenen in verband met feestjes, die ongetwijfeld in de familiekringen van zijn klanten voorkomen. De banketbakker kan van mening zijn een voortreffelijk product te brengen en het is bovendien denkbaar, dat ook zijn klanten tevreden zijn met het gebodene. Echter, indien de zoon van de banketbakker, die juist afgestudeerd is van de banketbakkersschool, terugkeert in zijn dorp en een beter soort gebak vervaardigt, dan ligt het in de lijn der verwachting, dat de klanten, hoewel zij het gebak voorheen met smaak opgegeten hebben, van het nieuwe product meer zullen afnemen. Het komt beter met de gangbare smaak overeen.

Deze redenering omvat geen enkel nieuw element; deze situatie komt dagelijks voor. De belangrijke vraag, die echter als les hieruit getrokken kan worden, luidt: „Heeft de winkelier een assortiment voorradig, dat de kans op een zo groot mogelijke omzet in zich draagt?”. Als antwoord op deze vraag, die ook in het algemeen gesteld kan worden, kunnen aan de hand van onderstaande gegevens enkele opmerkingen worden gemaakt met betrekking tot het assortiment in woninginrichtingsartikelen.

De uitslag der enquête.

Voor de bewerking van de enquête kwamen aan geheel ingevulde vragen-formulieren binnen 10.559 exemplaren, die op ponskaarten werden overgebracht. Niet volledig ingevulde formulieren werden terzijde gelegd. De gemiddelde leeftijd van alle deelnemende personen was 34 jaar. Om een inzicht te verwerven omtrent de opinie van hen, waarvan verwacht mag worden, dat hun mening uitgekristalliseerd is en omtrent de opinie van hen, waarvan verwacht mag worden, dat hun mening nog aan „ingrijpende” wijzigingen onderhevig is, werd de groep van deelnemende mannen gesplitst in mannen onder de 34 jaar en mannen boven 34 jaar. Op die leeftijd zijn nl. de meeste mannen tenminste 5 jaar getrouwd en verwacht mag worden, dat in die tijd hun mening is uitgebalanceerd. Hetzelfde geldt voor de vrouwen, echter met dien verstande, dat de leeftijdsgrens, dan bij 30 jaar moet worden gelegd, aangezien vrouwen een aantal jaren eerder gehuwd zijn dan mannen.

Gegevens over de geënquêteerde groep

Aantal	Geslacht	Leeftijdsgrens	Gemiddelde leeftijd
1.728	mannen	tot 34 jaar	21,1
1.830	mannen	vanaf 34 jaar	46,5
2.356	vrouwen	tot 30 jaar	23,5
4.645	vrouwen	vanaf 30 jaar	45,2

Uit deze tabel zou als conclusie kunnen worden getrokken, dat de belangstelling voor de woning bij vrouwen groter is dan bij mannen en voor beide sexen toeneemt met het ouder worden. Men zou het woord „woning” in de vorige zin ook kunnen vervangen door het woord puzzles, maar zeer waarschijnlijk zijn beide conclusies waar. De vraag, of de onderzochte groep representatief is voor geheel Nederland, kan helaas niet met een volmondig ja worden beantwoord.

Weliswaar is het algemene beeld, dat bijv. de provincie Noord-Brabant oplevert met 2.745 geënquêteerde personen, in hoofdzaak congruent met het algemene beeld van de overige provincies, bijv. dat van de provincies Drente en Utrecht met resp. 347 en 825 geënquêteerde personen, doch het enige dat positief hieruit volgt is, dat de resultaten in ieder geval gelden voor hen, die in een zekere bewustheid leven van hun eigen woonmilieu. Hoe groot het deel is van de Nederlandse bevolking, dat hiertoe mag worden gerekend, is onbekend. Is het 90 pCt, is het 25 pCt? Schrijver dezer regelen is geneigd het percentage ruim te nemen, doch dit is slechts een privé-mening.

De zeer belangrijke vraag, of de 3 afgebeelde traditionele en de 3 moderne interieurs gelijkwaardig waren; heeft de ontwerpers van de enquête nauwkeurig voor de geest gestaan. Met de beantwoording van deze vraag staat of valt een gedeelte van de waarde van deze enquête. Zou bijv. aan een groot aantal Nederlanders de vraag worden voorgelegd, welke auto zij mooier vinden, een Volkswagen of een Cadillac, dan kan verwacht worden, dat de Volkswagen het verliest. Toch ziet men deze laatste wagen meer op de wegen. Hierin schuilt geen tegenstrijdigheid, maar het is een gevolg van de invloed van de prijs.

Zou het traditionele interieur met relatief betere (duurdere) voorbeelden worden gerepresenteerd dan het moderne, dan zouden de gegeven waarderingen voor het moderne en traditionele interieur onderling onvergelijkbaar zijn en alleen op zichzelf genomen een indicatie bevatten. De onderlinge gelijkwaardigheid van de interieurs op de foto's is niet exact meetbaar, kan niet op een schaalte worden afgewogen. Toch is naar volledige overtuiging van de samenstellers de moeilijkheid opgelost door uit een groot aantal interieurfoto's 6 opnamen te kiezen, die, in twee groepjes van ieder 3 huiskamers, op adequate en evenwichtige wijze thans gangbare opvattingen over het traditionele en moderne interieur representeren.

In de provincie	gaven voor traditioneel of modern	een onvoldoende, in pCt van het aantal inzendingen uitgedrukt	een voldoende, in pCt van het aantal inzendingen uitgedrukt
Groningen	traditioneel	38	62
	modern	13	87
Friesland	traditioneel	31	69
	modern	12	88
Drente	traditioneel	37	63
	modern	14	89
Overijssel	traditioneel	32	68
	modern	15	85
Gelderland	traditioneel	30	70
	modern	16	84
Utrecht	traditioneel	38	62
	modern	13	87
Noord-Holland	traditioneel	32	68
	modern	14	86
Zuid-Holland	traditioneel	35	65
	modern	14	86
Zeeland	traditioneel	28	72
	modern	19	81
Noord-Brabant	traditioneel	30	70
	modern	15	85
Limburg	traditioneel	25	75
	modern	16	84

Uit de tabel op blz. 742 is nu te zien hoe zij, die in een zekere bewustheid voor hun woning leven, over traditionele resp. moderne woonkamers denken.

Voorbeelden.

Tot slot volgen hier nog ter illustratie twee willekeurig gekozen overzichten van smaakverhoudingen, te weten over de provincie Gelderland en de stad Tilburg.

	Geslacht	Leeftijd	Traditioneel of modern	Onvoldoende gaven in pCt van het aantal inzendingen	Voldoende gaven in pCt van het aantal inzendingen
Gelderland	mannen	tot 34 jaar	traditioneel	34	66
			modern	13	87
		boven 34 jaar	traditioneel	25	75
			modern	20	80
	vrouwen	tot 30 jaar	traditioneel	39	61
			modern	10	90
		boven 30 jaar	traditioneel	26	74
			modern	15	85
Tilburg	mannen	tot 34 jaar	traditioneel	25	75
			modern	14	86
		boven 34 jaar	traditioneel	27	73
			modern	18	82
	vrouwen	tot 30 jaar	traditioneel	29	71
			modern	12	88
		boven 30 jaar	traditioneel	22	78
			modern	17	83

Uit deze en andere overzichten, die — behoudens enkele typische afwijkingen voor een stad als Eindhoven met een sociologisch aparte bevolkingsopbouw — in het gehele land hetzelfde patroon volgen, kan afgeleid worden, dat de mannen en vrouwen, behorende tot de jongere leeftijdsgroepen, meer geporteerd zijn voor moderne interieurs dan mannen en vrouwen van de oudere groepen. De vrouwen, zowel in de oudere als in de jongere groepen, zijn meer geporteerd voor het moderne dan de mannen in de overeenkomstige groepen. De mannen tonen zich meer behoudend voor datgene, wat zij gewend zijn in vergelijking tot de vrouwen; doch ook zij waarderen, zowel in de oudere als in de jongere groepen, het moderne interieur hoger. In geen enkele provincie of onderzochte stad is daarop een uitzondering geconstateerd. Deze conclusies komen geheel overeen met de ook op andere terreinen gedane waarnemingen, die aantonen dat de mannen de dragers der traditie zijn en dienovereenkomstig handelen ¹⁾.

Nog zij opgemerkt, dat het algemene beeld, dat verkregen werd door de uitgebrachte waarderingen te splitsen in onvoldoenden en voldoende, zich niet wijzigt indien de onvoldoenden resp. de voldoende worden gewogen met de absolute hoogte der uitgebrachte waardering. Uit deze laatste berekening zou bijv. volgen, dat de jonge vrouwen in de stad Amersfoort, voor zover zij een voldoende voor het traditionele interieur over hadden, hieraan gemiddeld een 7 toekenden en voor zover zij een voldoende overhadden voor het moderne interieur, hieraan gemiddeld een 8 toekenden. Aangezien deze becijferings-

methode tot geheel gelijke conclusies leidt, werd hierop niet nader ingegaan.

Conclusies.

Over heel het land gezien kwalificeert de onderzochte groep het traditionele interieur als goed, maar het moderne interieur als beter. Want het aantal voldoende, dat gegeven werd in de verschillende provincies voor het traditionele interieur, beweegt zich rond de 68 pCt van de uitgebrachte waarderingen. Voor het moderne interieur bedraagt dit rond 86 pCt. Hieruit volgt een belangrijke consequentie. Het moderne interieur slaat positief aan bij dat deel van het Nederlandse publiek, dat „woningbewust” is.

Het lijkt logisch om voorts de conclusie te trekken, dat de weerstanden, die de woninginrichters ontmoeten bij het verkopen van hun artikelen, gemakkelijker te overwinnen zouden zijn met moderne goederen. Hoe juist deze conclusie op het eerste gezicht ook moge lijken, er zijn enige belangrijke factoren, die de betekenis er van uithollen.

1. Indien men zijn smaak vrijelijk mag uiten, zonder te letten op de prijs van het vervullen van zijn wensen, dan is dit nog iets anders dan het doen van een aankoop in de praktijk, waarbij met de mogelijkheden, die het inkomen openlaat, rekening moet worden gehouden. En het is een feit, dat moderne meubelen lang niet altijd de goedkoopste zijn.
2. Bij elke enquête of een ondervraging doet een mens zich gaarne beter voor dan hij in werkelijkheid is en het staat nu eenmaal gekleed om modern, om progressief te zijn.
3. Voor de Verenigde Staten is uitgerekend, dat van alle aanschaffingen, die het publiek verricht voor de woning, 86 pCt uit vervanging bestaat van versleten of anderszins onbruikbaar geworden huisraad, 10 pCt wordt aangekocht bij verhuizing en slechts 4 pCt betreft echte eerste aanschaffing van splinternieuw meubilair voor het inrichten van een huis, bijv. door jongehuwden. Wanneer het is toegestaan deze cijfers voor Nederland te gebruiken, vanzelfsprekend rekening houdend met een ruime foutenmarge (in Nederland wordt door de woningnood minder verhuisd dan voor de oorlog het geval was), dan moet worden gelet op het feit, dat de meeste mensen, die een aankoop verrichten, reeds meubelen voor hun woning bezitten en derhalve er op zullen toezien, dat de nieuwe aanwinsten bij het bestaande interieur passen.
4. Werd onder punt 3 reeds geduid op de grote plaats, die de vervanging inneemt en de gevolgen daarvan, er is nog een belangrijke rem op de voorgestelde conclusie. Deze wordt gevormd door de omstandigheid, dat bij woninginrichtingsartikelen de feitelijke keuze bij aankoop langzaam achter de mode van het ogenblik aanloopt, of beter gezegd kruipt. Dit „nauwlijzen” achter de mode wordt o.a. veroorzaakt door de traagheid, waarmee mode-opvattingen in deze branche worden verspreid. Maar wat vandaag mode is, is over 20 jaar verouderd en binnenhuisarchitecten van 1975 zullen misschien hun schouders ophalen over velen hunner collegae van thans. Zodoende zal de verkoop van werkelijk moderne woninginrichtingsartikelen nooit de hele markt beheersen, doch beperkt blijven tot een bepaalde sector. Hier dient echter aan te worden toegevoegd, dat de grootte van deze sector variabel is.

¹⁾ I. M. Mead en R. Métraux: Culture at a distance.

2. De conservatieve partij is in Engeland de partij met relatief het kleinste aantal vrouwen.

Het aantal factoren, dat hier werd genoemd, is niet limitatief. Op de invloed van imitatie-drang, geldingsdrang (de behoefte om zich „rijk" te voelen) is niet ingegaan. Het is echter voldoende om te concluderen, dat een groot deel van het Nederlandse publiek zal blijven wonen in kamers, die men pleegt te bestempelen als traditioneel. *Hieruit volgt, dat zowel voor de traditionele als voor de moderne woninginrichting in Nederland een plaats aanwezig is.* Voor de moderne woninginrichting

zal een ruimere markt dan vroeger het geval placht te zijn, bestaan, omdat de vier genoemde verdragende factoren de neiging hebben zwakker te worden in hun invloed door welvaartsvermeerdering, het vergrote aanbod van woonruimte en de toenemende voorlichting, die gewoonlijk geen informatie geeft over wat bestaat: het traditionele, maar wel over datgene, dat komende, dat „en marche" is: het moderne.

Amsterdam.

Drs Chr. H. GRIIPMA.

De economische toestand van Belgisch-Congo in 1954

De economische voorspoed, waarin Belgisch-Congo en Ruanda-Urundi zich sedert verschillende jaren mochten verheugen, is ook in 1954 gehandhaafd gebleven.

Hoezeer de laatste jaren ook de vestiging van verschillende nijverheden is toegenomen toch blijven Congo en Ruanda-Urundi essentieel exportlanden van grond- en voedingsstoffen. Congo's voorspoed blijft bijgevolg in grote mate afhankelijk van de stand der internationale goederenmarkten en dus van het internationaal conjunctuurverloop.

De buitenlandse handel.

De buitenlandse handel van Congo en Ruanda-Urundi kan dus bijzonder waardevolle aanduidingen geven betreffende hun economische toestand. Tabel I geeft de evolutie van in- en uitvoer sedert 1948.

TABEL 1.

De buitenlandse handel van Belgisch-Congo en Ruanda-Urundi

Januari	Invoer b)						Uitvoer b)				Ruiltermen c)	
	Totale hoeveelheden in tonnen	Waarde (in miljoenen franken)					Totale hoeveelheden in tonnen	Waarde (in miljoenen franken)				
		Algemene verbruiks-goederen voor in-landers	Bevoorradings-stoffen	Uitrus-tings-goederen	Andere verbruiks-goederen	Totaal		Plantaar-dige en diert. producten	Delf-stoffen	Ind. prod.		Totaal
1948	756.284	2.034	1.754	3.285	1.300	8.376	844.345	5.120	5.717	176	11.014	—
1949	912.811	2.261	1.928	4.542	1.566	10.297	823.514	5.008	5.816	159	10.983	100
1950	879.451	1.878	2.028	3.809	1.691	9.406	909.438	6.538	6.665	175	13.378	114,9
1951	1.125.558	3.314	3.662	5.930	2.549	15.455	1.075.825	9.804	9.767	313	19.884	126,1
1952	1.513.216	3.476	4.951	8.962	2.790	20.179	1.063.311	7.742	12.107	215	20.064	117,9
1953	1.432.314	2.275	4.269	8.685	2.943	18.172	1.178.430	7.147	13.082	202	20.430	122,9
1954 a)	1.627.171	2.813	4.824	7.327	3.540	18.504	1.347.330	7.297	12.634	293	20.225	130,4

a) Voorlopige cijfers.

b) Volgens het Tijdschrift van de Centrale Bank van Belgisch-Congo en Ruanda-Urundi.

c) Sectie Statistiek van het Gouvernement-Generaal.

Zo men de structuur van de uitvoer van nabij bekijkt stelt men vast dat koper, cobalt, tin en diamant in de sector der mineralen en oliën, katoen en koffie in de sector der plantaardige producten determinerend zijn voor het geheel der Congoese economie. Deze stelling wordt duidelijk geïllustreerd door tabel 2, waarin per product de percentages van de totale waarde van de uitvoer zijn weergegeven.

Volgens de tolstatistieken is de totale waarde van de uitvoer in 1954 vergeleken bij 1953 met ongeveer 205 mln verminderd ondanks een stijging van de totale uitvoer in hoeveelheden van 1.178.430 t. in 1953 tot 1.347.330 t. in 1954. Voor de eerste maal sedert verschillende jaren stelt men dus in 1954 een vermindering van de waarde van de totale uitvoer vast vergeleken bij het vorige jaar.

De waarde van de totale invoer steeg nochtans van 18.172 mln tot 18.504 mln vooral onder invloed van de toename der verbruiksgoederen voor inlanders, der bevoorradingsstoffen en der andere verbruiksgoederen.

TABEL 2.

Uitvoer van Belgisch-Congo en Ruanda-Urundi in 1954

Produkten	Tonnen	Waarde in 1.000 fr.	pCt van de totale uitvoer(waarde)
Hout	169.950	365.801	1,8
Cacao	2.795	152.331	0,8
Koffie	34.391	1.934.906	9,6
Rubber	22.547	409.630	2,0
Copal	7.241	71.889	0,3
Katoen	42.239	1.524.036	7,5
Palmoliën	237.499	2.066.783	10,2
Aardnotenolie	5.716	97.867	0,5
Katoenzaadolie	5.787	70.209	0,4
Mais	20.387	54.604	0,3
Urena	2.178	27.154	0,1
Cobalt (cobalthoudeade producten)	13.263	2.065.023	10,2
Koper	226.766	6.683.599	33,1
Tin en ertsen	18.016	1.258.265	6,2
Zink	29.980	266.641	1,3
Goud	11.371	634.471	3,1
Sierdiamant	628	133.135	0,7
Industrieel diamant	11.574	731.370	3,6
Andere producten	508.575	1.676.564	8,3
Totaal	1.347.330	20.224.665	100

1949 = 100) het verschil tussen de prijsindex van in- en uitvoer meer dan 30 pCt zou bedragen.

Evolutie van de prijzen der voornaamste exportproducten.

Zo men nu de evolutie der indexcijfers der noteringen van de voornaamste uit Belgisch-Congo en Ruanda-Urundi uitgevoerde goederen vergelijkt met de voornaamste wereldindexcijfers stelt men vast dat deze aan veel grotere schommelingen onderhevig waren dan de globale indexcijfers der Congolesse producten.

TABEL 3.

Indexcijfers der wereldnoteringen en der voornaamste uit Belgisch-Congo en Ruanda-Urundi uitgevoerde goederen

Maanden (einde maand)	Index berekend door de Centrale Bank van Belgisch Congo en Ruanda-Urundi (1948-1949 = 100)			Moody	Dow Jones contant	Reuter	Financial Times
	Delfstoffen	Plant aardige producten	Globale index				
1954							
Januari	141,84	119,74	131,39	418,3	176,45	485,8	87,46
Februari	141,73	121,68	132,25	425,6	184,63	488,5	89,37
Maart	139,85	132,94	131,85	437,8	191,28	488,5	93,80
April	141,—	123,89	132,91	438,2	190,69	493,7	94,12
Mei	140,59	122,01	131,80	438,0	193,93	488,1	94,84
Juni	141,52	120,30	131,48	433,1	192,81	483,4	95,94
Juli	141,43	120,31	131,44	428,9	194,48	481,6	95,39
Augustus	140,67	113,72	127,92	415,7	186,75	480,7	92,87
September	145,16	111,30	129,14	404,3	178,12	485,2	90,36
October	144,87	110,67	128,69	406,3	179,49	490,2	92,05
November	144,47	111,08	128,68	—	—	492,4	91,69
December	143,59	115,32	130,22	415,1	179,28	501,6	92,26
1955							
Januari	149,16	115,22	133,11	417,2	182,49	511,5	94,05
Februari	158,94	111,09	136,31	402,3	173,75	508,8	91,77
Maart	162,59	109,01	137,25	403,7	168,80	492,5	89,90
April	162,81	108,72	137,23	398,1	167,87	483,9	88,86
Mei	159,09	107,30	134,59	397,6	169,51	493,2	89,21
Juni	160,16	109,32	136,11	404,8	165,72	501,0	91,86

Deze grotere stabiliteit van de globale indexcijfers is gedeeltelijk toe te schrijven aan een divergente evolutie van de prijzen der delfstoffen en der landbouwproducten. In de eerste helft van 1954 kenden de delfstoffen een tamelijk stabiel verloop: koper steeg eerder langzaam (het is pas bij de staking in Noord-Rhodesia in Januari jl. dat een snelle prijsstijging inzet); de tinprijzen verzwakten heel het jaar door en verbeterden pas sedert Januari 1955. De zinkprijzen stegen in 1954 in geringe mate en de kobaltprijzen bleven onveranderd.

In de sector van de plantaardige producten stelt men integendeel, in de eerste maanden van het jaar, een stijging van de prijzen vast. De indexcijfers der noteringen werden voor deze periode grotendeels beïnvloed door de verticale stijging van koffie, cacao en thee. Later echter, op het ogenblik dat de koperkoersen gaan stijgen en ook de zinkprijzen toenemen, kan de blijvende hausse van de rubber, de val van de koffie en de cacao niet compenseren en komt er aldus een kentering in de evolutie der indexcijfers.

Het is aan de hand van deze beschouwingen dat men de totale exportcijfers dient te interpreteren. De waarde van de uitvoer van plantaardige producten neemt in 1954 toe onder invloed van de hoge prijzen voor koffie, cacao, thee en rubber. De waarde van de uitvoer der minerale stoffen neemt eerder af ingevolge de sterke prijsdaling van tin en industriediamant.

De betalingsbalans.

Sedert 1950 liet de betalingsbalans van Belgisch-Congo en Ruanda-Urundi belangrijke boni die nochtans progressief snel verminderden. De hiernavolgende globale saldi van de betalingsbalans sedert 1950, ontleend aan het jaarverslag van 1954 der C.B.B.C.R.U., geven een duidelijk beeld van de evolutie.

TABEL 4.

De betalingsbalans sedert 1950

Jaren	Globale saldi	Saldi der lopende transacties
(in miljoenen franken)		
1950	+ 5.864	+ 3.087
1951	+ 3.722	+ 1.361
1952	+ 1.931	— 1.801
1953	+ 827	— 1.668
1954	+ 42	— 1.978

Het afnemen der globale saldi sedert 1950 schijnt vooral te wijten aan de sedert 1951 toenemende tekorten op de balans van de lopende transacties. In het Tijdschrift van de Centrale Bank van B.C. en R.U., nr 4, April 1955, werd dit verschijnsel toegeschreven aan het feit dat de buitenlandse uitgaven het expansie-rhythme van de ontvangsten overtreffen.

De groeiende mali van de balans der lopende transacties werd nochtans steeds gecompenseerd door het overschot op de kapitaalsbewegingen, zodat voor 1954 de globale betalingsbalans ongeveer in evenwicht sluit met een boni van C.fr. 42 mln. Belgisch-Congo schijnt dus een groeiende behoefte te hebben aan buitenlandse kapitalen. In de hoger aangehaalde analyse van de betalingsbalans¹⁾ werd in dit opzicht de nadruk gelegd op de noodzakelijkheid van het opdrijven van de invoer in België van Congolesse producten, zodat meer bepaald het groeiend tekort van Congo aan Belgische franken zou worden vermeden.

De productie.

De productie in Belgisch-Congo en Ruanda-Urundi is sedert enkele jaren snel toegenomen, dit zowel wat de landbouwproductie als de delfstoffenproductie betreft; de stijging slaat trouwens evengoed op de productie van de inlandse landbouwers als op deze van de Europese kolonisten. (Zie tabel 5).

De meest markante vooruitgang inzake productie werd in de nijverheidssector geboekt; hieruit blijken duidelijk de expansieve krachten der Congolesse economie, waarin zich een belangrijke binnenlandse markt ontwikkelt.

In de landbouwsector werd vooral vooruitgang geboekt in voortbrengst van hout, katoen, rubber, koffie en thee. Wat de mijnbouw betreft steeg vooral de productie van tantalum-columbiet, cobalt, zinkmetaal, mangaanerts, cadmium en steenkolen.

Dit brengt ons dan meteen tot het investeringsprobleem dat zo nauw verband houdt met de productie. Volgens het jaarverslag van 1954 van de C.B.B.C.R.U. verliepen de investeringen sedert 1951 als volgt (1954 nog niet beschikbaar):

TABEL 6.

De investeringen sedert 1951

	1951	1952	1953
(in miljoenen franken)			
Bruto investeringen:			
van de Staat	2.920	3.190	4.220
van de parastatale instellingen	1.440	2.000	2.550
van de particulieren	6.760	9.580	9.500
Wijzigingen in de voorraden	2.180	1.900	— 570
Lening aan de rest van de wereld	2.370	— 1.470	— 1.700

¹⁾ Tijdschrift van de C.B.B.C.R.U., nr 4, April 1955.

*Indexcijfers van landbouw, mijnbouw en
nijverheidsproductie in 1948 en 1954 a)*

TABEL 5.

Jaren	Landbouwproductie						Delfstoffenproductie			Nijverheidsproductie
	Belgisch Congo			Ruanda-Urundi			Belgisch Congo	Ruanda-Urundi	Totaal	
	Inlandse	Europese	Totaal	Inlandse	Europese	Totaal				
1948	96,1	97,2	96,2	87,1	79,7	87	99,8	94,0	99,6	96,4
1954 b)	126,7	164,7	133,3	178,4	170,4	178,3	156,2	153,3	156,1	—

a) Jaarverslag 1954 van de C.B.B.C.R.U.

b) Voorlopige cijfers.

Opvallend is dat het aandeel van de Overheid in de totale investeringen steeds toeneemt. In 1954 werden de overheidsinvesteringen in het raam van het tienjarenplan van 5,6 mrd in 1953 tot 6,2 mrd gebracht. Het grootste deel der private investeringen werd door autofinanciering gedekt. Wat de overheidsinvesteringen betreft, deze geschieden in grote mate door leningen geplaatst in de Kolonie, in België en in het buitenland.

Het nationaal inkomen van Belgisch-Congo werd door de diensten van de C.B.B.C.R.U. ²⁾ voor 1952 op 41.780 mln geraamd en voor 1953 op 43.160 mln, waarvan het inkomen der inlanders resp. 54,6 pCt en 55,5 pCt bedroeg. Voor 1954 zijn nog geen cijfers beschikbaar. Hét is echter gevaarlijk uit deze cijfers gemiddelden af te leiden aan de hand van de totale inlandse bevolking die nu ongeveer 12,5 mln bedraagt en deze van Ruanda-Urundi 4,3 mln. In feite verschillen de inkomens van de inlandse bevolking van streek tot streek, terwijl men eveneens gevoelige verschillen vaststelt tussen de inlandse inkomens in rurale middens en deze in de handels- en industriële centra.

Tot slot van deze algemene beschouwingen, waarbij nog heel wat punten over de economische toestand van Belgisch-Congo en Ruanda-Urundi in het midden werden gelaten past het ook enkele woorden te wijden aan de distributiesector.

²⁾ Tijdschrift van de C.B.B.C.R.U., nr 10, October 1954.

Zo het, door het feit van de uitgestrektheid en de verscheidene structuur, moeilijk is over Congo en Ruanda-Urundi als een geheel te spreken waar de economische en sociale problemen zich nagenoeg op dezelfde wijze stellen, kan men toch inzake de verdelingssector enkele algemeen geldige opmerkingen maken. Overal in Congo heeft men sedert enkele tijd een snelle groei van het aantal winkels en tussenpersonen in de groot- en kleinhandel van de binnenlandse markt vastgesteld. Dit geldt zowel voor de handel in producten voor inlanders bestemd als voor de Europese distributiesector. In sommige centra is er trouwens een tendentie aan de dag getreden waardoor deze twee sectoren minder streng gescheiden zijn. De snelle groei van het aantal winkels heeft natuurlijk rentabiliteitsproblemen voor de uitbaters gesteld.

Eenzelfde vraagstuk stelt zich trouwens voor de binnenlandse industriële productie die sedert enkele jaren met reuzenschreden is vooruitgegaan. Ook hier begint het probleem van de afzet in Congo zelf zich dringend te stellen. De productiecapaciteit is nu reeds aanwezig om vele potentiële behoeften te dekken. Uiteraard dient er dus gestreefd te worden naar de verruiming der binnenlandse markt, en dit stelt dan op dringende wijze het opvoeren van de koopkracht der inlandse bevolking, wier behoeften natuurlijkerwijze toenemen met het voortschrijden van hun ontwikkelingsproces.

Kessel-Loo

M. H. VLOEBERGHES.

Opvattingen omtrent public relations in Nederland

Public relations gaan in Nederland in de practijk van het zakenleven ¹⁾ en bij het onderwijs ²⁾ steeds meer een rol spelen. Daarom loont het de moeite de verschillende opvattingen van dat buitenlandse begrip hier te lande eens nader te bezien. De uitgebreide en nog groeiende boek- en tijdschriftliteratuur, alsmede de invloed van de buitenlandse ontwikkeling op Nederland, moeten we op een enkele uitzondering na buiten beschouwing laten. Zonder het primeurschap van een Nederlandse publicatie over public relations hiervoor op te eisen, kan als voorbeeld van overgang tussen buitenlandse literatuur en Nederlandse opvattingen de volgende aanhaling uit een artikel van October 1946 dienen: „Daarnaast hadden tal van ondernemingen en munitiefabrieken (in Engeland in oorlogstijd, schr.) hun public relations officers, in dit geval burgerfunctionarissen, met de taak het contact

tussen onderneming en buitenwereld door pers, representatie bij belangrijke gebeurtenissen enz. te verstevigen en aldus begrip voor het werk der ondernemingen te kweken en omgekeerd de directies op bepaalde meningen van het publiek opmerkzaam te maken” ³⁾.

Voor een beschouwing van de Nederlandse opvattingen baseren wij ons op de volgende definities en citaten van een aantal Nederlandse practici op dit gebied (onderstaande nrs 1, 2, 3, 4, 6 en 7) en op een Eeidse scriptie, die in brochurevorm is verschenen (nr 5). De onderstaande citaten zijn chronologisch gerangschikt. De laatste jaren en maanden zijn er regelmatig artikelen over public relations verschenen, bijv. in het periodiek op reclamegebied „Ariadne”, doch wij menen met onderstaande selectie te kunnen volstaan: \

1. *Rapport van de vier samenwerkende Nederlandse werkgevers-organisaties*: Het bijdragen tot de interne en externe harmonie is de taak van public relations in de ruimste zin des woords. De betekenis van deze taak brengt met zich mede, dat zij in het geheel van het ondernemersbeleid een top-management-functie is. De zorg voor public relations betekent het zich bewust bezinnen op het uitdragen van een stelsel van maatregelen, welke op deze harmonie zijn gericht.

³⁾ Overheidsbemoeying met maatschappelijk leven. Weekblad voor de Nederlandse strijdkrachten Pen Gun, 24 October 1946, blz. 2.¹⁾ Zie:

a. Brochure Hooftman: Het public relations begrip. Augustus 1952.

b. Ledenlijst Nederlands Genootschap voor Public Relations 1954.

c. Welvaart door Handel. Publicatie van de Steenkolen-Handelsvereniging N.V. op blz. 2 van E 55-nummer van Mei 1955 van de N.R.C.

²⁾ a. Prospectus N.O.I.B. te Breukelen voor de cursus 1955/56.

b. Commerciële Economie als nieuw studievak aan de Nederlandsche Economische Hoogeschool. (Mededelingenblad van de Vereniging van Afgestudeerden der Nederlandsche Economische Hoogeschool: Commerciële Economie als nieuw studievak, Juni 1955).

Goede public relations leidt dan ook tot onderling begrip en vertrouwen. (Rapport over public relations, uitgebracht op het Eerste Internationale Industrie-Congres te New York op 4 December 1951, blz. 50).

2. *H. Kahrel*: Intern: bezieling van allen en een goede samenwerking van hen, die aan het bedrijf verbonden zijn, zijn van essentiële betekenis. Extern: verkrijgen van de belangstelling van de „buitenwereld” (publiek, autoriteiten, fitters, leveranciers, vak- en beroepsverenigingen, pers en buitenland) voor het bedrijf. Verrijken van actieve medewerking van de buitenwereld. (Artikel over „Public Relations in het Waterleidingvak”, in Polytechnisch Tijdschrift, uitgave B, 5 Februari 1952, blz. 70 a).

3. *J. F. E. M. Aghina en J. C. Hooftman*: Wij kunnen de public relations van een bedrijf of instelling beschouwen als het complex van externe en interne betrekkingen, resulterend uit een voortdurend en oprecht streven, dat er op is gericht, een publieke opinie te helpen vormen of, zo deze reeds aanwezig is, haar in gunstige zin te beïnvloeden. (Spoor- en tramwegen, 7 Februari 1952, blz. 36).

4. *F. E. Hollander*: Het systematisch bevorderen van de goede verhoudingen met die groepen van mensen, waarvan men als bedrijf in zekere zin afhankelijk is. (Doelmatig Bedrijfsbeheer, April 1952, blz. 54).

5. *J. C. Hooftman*: Het complex van externe en interne betrekkingen, resulterend uit een voortdurend streven, dat er op is gericht, enerzijds door het geven van volledige en objectieve voorlichting en daarmede door het wekken van begrip bij alle publieksgroepen, anderzijds door het laten gelden van meningen en suggesties van respectievelijk uit deze groepen bij het te volgen beleid, een gunstige publieke opinie ten aanzien van het bedrijf of de instelling te kweken of te doen voortleven. (Het public relations begrip. Brochure; Augustus 1952).

6. *Dr M. Weisglas*: Het zich rekenschap geven van zijn eigen plaats in het geheel en het hiernaar handelen, ten einde deze plaats een zo hecht mogelijke te doen zijn. In een vrije democratische samenleving betekent dit het verwerven van algemeen vertrouwen, waartoe alleen het wezenlijke beleid van de betrokken instelling of groepering de rechtvaardiging kan geven. Het gevoerde beleid is primair. Een beleid, dat vertrouwen rechtvaardigt, zal dit evenwel alleen verwerven, indien dit beleid ook bekend is. Het is de taak der public relations om enerzijds op dit beleid een invloed uit te oefenen, welke er toe bijdraagt, dat het dit vertrouwen waard is, anderzijds om dit beleid uit te dragen naar degenen, wier vertrouwen nodig en gewenst is. („E.-S.B.” van 21 October 1953, blz. 828).

7. *B. Folkertsma*: Public relations is een van de vele termen met betrekking tot het bedrijfsleven, die uit Amerika tot ons gekomen zijn. Te midden van alle zakelijke hardheid en harde zakelijkheid dreigt het begrip wel eens verloren te gaan voor het feit, dat wel en wee van het bedrijf uiteindelijk sterk beïnvloed worden door de betrekkingen met de mensen, waarvan het intern en extern afhankelijk is. . . . leveranciers, afnemers, plaats- of streekgenoten en de mensen die er werken. Aan de betrekkingen met al die mensen, de public relations, moet daarom aandacht besteed worden. (Public relations van bovenaf werkend en van onderaf bekeken, in Mededelingen van De Nederlandse Dagbladpers 1945, Januari 1955, blz. 3).

Naast deze Nederlandse opvattingen mogen we de opvatting van de Amerikaan J. C. Seidel, Public Relations director van de Division of Housing, State of New York, citeren, welke na een enquête bij ongeveer 2.000 toonaangevende personen op het gebied van public relations in Amerika een van de beste definities werd geacht: „Public relations is the continuing process by which management endeavors to obtain the goodwill and the understanding of its customers, its employees and the public at large; inwardly through selfanalysis and correction, outwardly through all means of expression”. (Hooftman. Het public relations begrip, Augustus 1952).

Analyse van elementen.

Uit al de Nederlandse opvattingen kan men als elementen van public relations abstraheren:

- een bepaalde instelling of onderneming;
- overweging van de situatie, waartegenover zij staat;

- zich wenden tot (via publicatiemiddelen);
- op bepaalde wijze;
- tot bepaalde kringen;
- om bepaald effect te bereiken.

Indien men nagaat, welk element in elk der vermelde Nederlandse opvattingen overweegt en welke elementen tevens worden vermeld, dan komt men tot het volgende resultaat:

Opvatting	Overwegend element	Vermelde elementen
1	f. harmonie intern en extern	c
2	f. bezieling, actieve medewerking	a-e
3	f. gunstige publieke opinie	a-c-d
4	f. goede verhoudingen	a-e
5	f. gunstige publieke opinie	a-b-c-d-e
6	b. zich rekenschap geven	f-e
7	f. belang van relaties	a-e

Indien wij de Nederlandse opvattingen toetsen aan de geciteerde Amerikaanse, dan treft ons, dat het „continuing process” bij ons is te vinden in „voortdurend streven” bij Hooftman, in „voortdurend en oprecht streven” bij Aghina en Hooftman, dat het in scherper vorm is verwerkt bij Hollander, nl. als „systematisch bevorderen” en meer wijsgeriger is neergelegd in het rapport van de Nederlandse werkgevers als „bewust bezinnen op het uitdragen”.

De doelstelling van public relations: „to obtain goodwill and the understanding” vindt men bij bovenstaande analyse van elementen vrijwel in elke Nederlandse opvatting terug, zij het soms met veel scherper accent, zoals „bezieling en actieve medewerking” of in veel wijsgeriger vorm zoals „harmonie, intern en extern”.

In de analyse van de elementen trekt de onder 6 vermelde Nederlandse opvatting de aandacht, nl. „het zich rekenschap geven van zijn eigen plaats in het geheel en het hiernaar handelen”. De geciteerde Amerikaanse opvatting luidt op dit punt: „through selfanalysis and correction”. Dit punt is overigens bij geen der andere dan de onder 6 vermelde Nederlandse opvattingen te vinden. De onder 1 vermelde opvatting gaat in die richting. De verklaring hiervan kan zijn, dat de onder 6 vermelde auteur volgens het jaarverslag 1950-51 van het Verbond van Nederlandse Werkgevers in die periode werd benoemd tot adviseur voor externe betrekkingen. De woorden „externe betrekkingen” vormen een der weinige pogingen tot vertaling van „public relations”, welke in Nederland zijn gedaan, doch geen van alle burgerrecht hebben verkregen. Hoe dit zij, het genoemde Verbond heeft zijn aandeel in dat rapport geleverd en dat Verbond had Dr M. Weisglas tot adviseur voor externe betrekkingen.

Academische analyse, praktische conclusie.

Hoe academisch het lijkt om zich te verdiepen in het vooropstellen van het element „zich rekenschap geven van zijn eigen plaats in het geheel en het hiernaar handelen” in de ene opvatting en het vooropstellen van „goede verhoudingen” met groepen, waarbij een instelling belang heeft, in andere definities, toch komt er een praktische conclusie uit de bus, wanneer men eens achter die opvattingen kijkt. Die conclusie komt overeen met levenservaring en zal met vrucht in het oog kunnen worden gehouden bij praktisch public relations werk, te meer omdat zij in al die opvattingen en definities niet duidelijk is aangegeven.

Het genoemde verschil in opvattingen krijgt relief als men naar de werkzaamheden van de auteurs kijkt. De

aard van dat werk heeft invloed op hun opvattingen omtrent public relations. Zoals in de aanhef gezegd, hebben wij de opvattingen van practici als grondslag voor deze beschouwingen gekozen. Het maakt dan een groot verschil of a. men public relations werk verricht voor een gevestigde instelling of organisatie van zulke instellingen, welke in de maatschappelijke evolutie van deze tijd zich in zekere zin in een defensieve positie bevindt, van waaruit men — door tactisch positie kiezen in de evolutie — de best mogelijke positie in het zich ontwikkelende maatschappelijke bestel kan bereiken, of b. wanneer men public relations werk doet voor een nieuwe instelling, bijv. de Bescherming Bevolking, welke zich moet ontwikkelen tegen gemakzucht, defaultisme en misschien ressentimenten in, of c. dat men voor een commerciële instelling in een concurrentiestrijd een zekere zakelijke agressiviteit moet ontwikkelen om mee te komen.

Men houde ons ten goede, dat wij de voorgaande alinea niet nader detailleren met naam en toenaam van mensen en van de instellingen, waarvoor zij werken. Dit zou te veel treden in de persoonlijke sfeer van een actuele situatie. Het lijkt ons echter wel geoorloofd te constateren, dat men in de omstandigheden b. en c., waarin er nog veel te winnen is, een meer militante en agressieve inslag in het public relations werk zal aantreffen dan in geval a., waar het gaat om voor een gevestigde positie een aan de mogelijkheden van de tijdsomstandigheden aangepaste basis voor het heden en de toekomst te doen aanvaarden door de instellingen zelf en door andere maatschappelijke kringen.

Bij public relations werk voor een gevestigde positie zal men bedacht moeten zijn op aanpassend handhaven of handhavend aanpassen door zich in zekere zin doen

aanvaarden door andere instellingen van grote maatschappelijke betekenis. Door begrip voor die betekenis kan men tot een co-existentie komen met een zekere harmonie, zoals men in een kartel van weinige maar krachtige ondernemingen kan aantreffen. Ieder respecteert de ander tot op zekere hoogte en voor zover er strijd is aan de conferentietafel, houdt ieder zich aan bepaalde regels daarvoor om één catch-as-catch-can over de gehele linie te voorkomen, omdat ieder zoveel van zichzelf en de positie van de ander weet, dat de winnaar — zo er een winnaar na een algemene strijd zou zijn — zeer zwaar zou worden gehavend.

Bij public relations werk voor een potentiële „machtspositie” is wat meer agressiviteit mogelijk en nodig tegenover traagheid en misverstanden (met zorgvuldig ontzien van de dragende subjecten daarvan en hun gevoeligheden daaromtrent!), welke men door begrip en goede wil tracht te vervangen.

Als *conclusie*, die dan tevens een eigen opvatting van public relations inhoudt, zouden we willen stellen: public relations is zowel het systematische streven als het resultaat daarvan, gericht op wederzijds begrip van elkaar en zo mogelijk voor elkaar tussen enerzijds bepaalde instellingen en anderzijds maatschappelijke kringen of groepen binnen de instelling, die van rechtstreeks, indirect of mogelijk belang zijn voor die instellingen. Dit wederzijdse begrip legt of handhaaft een gunstige grondslag voor bestaande of mogelijke zakelijke betrekkingen. Het genoemde streven moet zich, wat betreft intensiteit en methoden, aanpassen aan de bestaande maatschappelijke posities en de aard van de bestaande of potentiële zakelijke betrekkingen.

Rotterdam.

G. DE BRUYN.

INGEZONDEN STUK

Is de Wet Autovervoer Goederen een coördinatiewet?

De heren J. M. Kuijsten en Mr J. G. Snackers te 's-Gravenhage schrijven ons:

In no 1985 van dit tijdschrift heeft de heer Van Exter de vraag aan de orde gesteld, of de Wet Autovervoer Goederen al dan niet een coördinatiewet is. Hij meent deze vraag bevestigend te kunnen beantwoorden aan de hand van een aantal bepalingen en voorschriften uit deze wet en derzelfver uitvoeringsbesluiten.

Alvorens op de argumentatie van de heer Van Exter nader in te gaan lijkt het ons nuttig het begrip coördinatiewet nader te bepalen. Waar in de vervoerspolitiek gesproken wordt over coördinatie bedoelt men daarmee aan te geven het streven, om een economische taakverdeling tussen de onderscheiden vervoerstakken (water-, rail-, weg- en luchtvervoer) tot stand te brengen. Een coördinatiewet nu in eigenlijke zin kan slechts genoemd worden een wet waarin dit streven wordt geregeld of m.a.w. een wet waarin organen worden aangewezen welke worden belast met de totstandbrenging van zulk een coördinatie en aan wie daartoe de nodige bevoegdheden worden verleend.

Het is wel evident dat de Wet Autovervoer Goederen geen coördinatiewet in deze zin is. Immers, nergens treffen wij daarin enige opdracht tot het treffen van een taakverdeling tussen de onderscheiden vervoerstakken aan, en bovendien worden ook nergens in deze wet aan de

door haar gecreëerde organen bevoegdheden toegekend om in te grijpen in het werkingsgebied van andere vervoerstakken dan het wegvervoer, hetgeen in een coördinatiewet in eigenlijke zin zeer zeker niet gemist zou kunnen worden.

Al kan men dus zeker niet volhouden dat de Wet Autovervoer Goederen een coördinatiewet in de eigenlijke zin is, is het dan wellicht mogelijk dat men deze wet als zodanig karakteriseert omdat men van mening is dat bij haar uitvoering coördinatievraagstukken van overwegende betekenis zijn? Naar onze mening zou ook dit echter te ver gaan.

De W.A.G. stelt algemene regelen nopens het vervoer van goederen met vrachtauto's met — zoals uit de Memorie van Toelichting blijkt — het doel het bereiken van gezonde verhoudingen binnen de vervoerstak en het verzekeren aan deze vervoerstak van de hem toekomende plaats binnen het Nederlandse vervoerwezen, als geheel gezien, als onderdeel derhalve van de coördinatie van het vervoer. Zij geeft echter aan de vergunningverlenende organen niet meer dan de mogelijkheid om in de gevallen waarin duidelijk coördinatievraagstukken aan de dag treden daarmee bij het nemen van beslissingen rekening te houden maar in geen geval legt zij aan die organen de verplichting op te gaan coördineren.

Daar weigering van een vergunning, resp. van een inschrijving enkel kan geschieden op grond van het al-

gemeen vervoerbelang, zijn uiteraard de Richtlijnen voor de verlening van vergunningen en inschrijvingen van groot belang. Zij immers bevatten de aanwijzingen welke de vergunning- resp. inschrijvingverlenende organen in acht moeten nemen bij het nemen van beslissingen en zijn derhalve als een nadere uitwerking van het begrip algemeen vervoerbelang te beschouwen. In tegenstelling tot de heer Van Exter nu menen wij dat, zoals het algemeen vervoerbelang nader bepaald wordt in II.A.1. der Richtlijnen Goederenvervoer, deze algemene richtlijn op haar beurt een verdere uitwerking ondergaat in de daarop volgende richtlijnen.

Nu in de Richtlijnen Goederenvervoer staat dat op aanvragen en verzoeken ter zake van vergunningen ten behoeve van de N.V. Nederlandsche Spoorwegen en haar dochterondernemingen in het algemeen niet afwijzend wordt beschikt, tenzij inwilliging van deze aanvragen of verzoeken een uitbreiding zou betekenen van het vervoer waarop zij historische rechten kunnen doen gelden, heeft het vergunningverlenend orgaan zich bij het nemen van een beslissing enkel af te vragen, of de aanvraag of het verzoek een uitbreiding betreft en (in verband met de tweede alinea der richtlijn) of andere ondernemingen in het desbetreffend vervoer kunnen voorzien en daartoe bereid zijn. Meer niet. Waar II.A.8 van genoemde Richtlijnen voorschrijft, dat in het algemeen op aanvragen of verzoeken van ondernemingen, waarmede een gehele of gedeeltelijke vervanging van de ene vervoertechniek door een andere wordt beoogd, in het algemeen niet afwijzend wordt beschikt tenzij de belangen van andere vervoerondernemingen of van verladers daardoor in onevenredige mate worden geschaad, dan ligt in dit onevenredige mate en alleen dáár het criterium waarop het bij het nemen van de beslissing aankomt. En het is o.i. niet anders bij het beoordelen van aanvragen of verzoeken waarop II.C4. van de Richtlijnen Goederenvervoer betrekking heeft: de tekst van deze richtlijn beperkt de overwegingen die aan de beslissing ten grondslag moeten liggen tot de beoordeling van de behoefte aan vervoergelegenheid voor de voorziening waarin de onderneming (welke het verzoek of de aanvraag deed) naar haar aard in aanmerking komt. In tegenstelling tot II.B.3 wordt hier niet in gesproken over de behoefte aan vervoergelegenheid in het algemeen maar over de behoefte aan vervoergelegenheid voor de voorziening waarin de betrokken onderneming in aanmerking komt, terwijl uit het tweede deel der richtlijn volgt dat met de belangen van andere ondernemingen pas rekening mag worden gehouden zodra, het totale laadvermogen een omvang zou aannemen, die niet meer verantwoord kan worden geacht in verband met de totale behoefte aan gelegenheid — niet tot vervoer in het algemeen, maar tot ongeregeld vervoer met vrachtauto's. Strijd met het algemeen vervoerbelang in bredere zin wordt hier dus pas aanwezig geacht als het totale laadvermogen voor ongeregeld vervoer met vrachtauto's een bepaalde omvang overschrijdt. Ten aanzien van de inschrijvingen voor het verrichten van eigen vervoer, welke niet steunen op historische rechten, is in de Richtlijnen Rijksinspecteurs bepaald, dat door de R.I. de ver-

klaring van geen bezwaar geweigerd wordt indien door inwilliging van een aanvraag of een verzoek terzake van dit vervoer de belangen van het beroepsvervoer in zodanige mate worden aangetast, dat dit zijn functie niet meer kan vervullen op een wijze als met het oog op de belangen van verladers gewenst is. M.a.w. strijd met het algemeen vervoerbelang begint, wanneer het om het verrichten van eigen vervoer gaat, eerst te bestaan als het beroepsvervoer zodanig wordt ondermijnd, dat de belangen van de verladers in het gedrang komen.

De laatst geciteerde richtlijn gaat er zeer duidelijk van uit, dat de vrije keuze van de verlader primair is en ook de Richtlijnen Goederenvervoer moeten in het licht van dit beginsel worden gezien. Reeds hierom kan de ontwikkeling van het wegvervoer niet aan banden worden gelegd, zoals — blijkens de ter openbare zitting van de C.V.G. gemaakte opmerkingen — door de N.V. Nederlandsche Spoorwegen wordt gewenst. Daarenboven: coördinatiewet of geen coördinatiewet, uitdrukkelijk is indertijd door de toenmalige Minister Vos in de Memorie van Antwoord vastgesteld dat „noch subordinatie van het wegvervoer aan een andere vervoerstak noch subordinatie van het ene deel van het wegvervoer aan het andere in overeenstemming zou zijn met de bedoeling van het wetsontwerp. De strekking gaat veeleer in andere richting...”. En verder: de Minister „acht het onmogelijk om zelfs met een extreem gebruik (van de bevoegdheden der organen, belast met de uitvoering der wet) de ontplooiing van het autovervoer, hetgeen zeer zeker tegen de bedoeling der regering zou zijn, tegen te houden”. Minister Spitzner verklaarde dat hij het zeker niet zou aandurven om op het levende vervoersbedrijf ineens een concrete ordening toe te passen, gesteld al dat men zou kunnen aangeven, wat daarvan de nauwkeurige inhoud zou moeten zijn. Hij verwierp het denkbeeld van een langs theoretische weg geformuleerd einddoel der coördinatie — zoals het trekken van grenzen tussen de werkterreinen der onderscheidene vervoerstakken en legde de nadruk op het dynamische karakter van het vervoerwezen. Naar onze mening is het derhalve zo dat zelfs daar waar de Richtlijnen Goederenvervoer hiervoor niet reeds een aanwijzing geven, bij de uitvoering van de W.A.G. de afweging der belangen steeds zodanig zal moeten geschieden, dat de wegvervoerbelangen primair en die der andere bedrijfstakken op het gebied van het vervoer secundair worden gesteld en de ontwikkeling van het wegvervoer niet wordt belemmerd, ook al zou die ontwikkeling nadelige gevolgen voor de andere bedrijfstakken op het gebied van het vervoer hebben.

Uit het vorenstaande blijkt, dat de wetgever verwacht heeft dat bij de uitvoering der W.A.G. coördinatieproblemen aan de orde kunnen komen. Daartoe heeft hij in deze wet voor de vergunning- en inschrijvingverlenende organen de bevoegdheid open gehouden om daarmede enigermate rekening te houden. In de Richtlijnen heeft hij voor de uitoefening van deze bevoegdheid enkele zeer gematigde directieven gegeven doch het werkt naar onze mening misleidend om op deze grond de Wet Autovervoer Goederen als coördinatiewet te karakteriseren.

NASCHRIFT

Tot mijn leedwezen geeft vorenstaande beschouwing mij nauwelijks gelegenheid het door mij ontwikkelde betoog te verdedigen of nader te adstrueren. In mijn artikel is uitsluitend de vraag behandeld of de W.A.G. een instrument is tot ordening van de verhoudingen binnen

de bedrijfstak van het wegvervoer alleen, dan wel of de W.A.G. mede dient tot het bepalen van de plaats, welke het wegvervoer inneemt temidden van de andere vervoerstakken. Ik kwam daarbij na onderzoek van wet, uitvoeringsbepalingen en richtlijnen tot de conclusie, dat dit

laatste het geval is en bij de toepassing van de W.A.G. dus inderdaad de coördinatie een rol dient te spelen.

Wanneer nu mijn critici — uitgaande van een geheel andere definiëring van het begrip coördinatiewet — zich wensen bezig te houden met de bepaling van de plaats, die het wegvervoer zal dienen in te nemen bij de „evenwichtige behartiging der onderscheidene bij het vervoer betrokken belangen” (het algemeen vervoerbelang volgens art. 1 sub k van de W.A.G.), dan begeven zij zich op een terrein, dat ik in mijn artikel niet betreden heb. De aanhaling uit de Memorie van Antwoord van Minister Vos dat „noch subordinatie van het wegvervoer aan een andere vervoerstak, noch subordinatie van het ene deel van het wegvervoer aan het andere in overeenstemming zou zijn met de bedoeling van het wetsontwerp”, is dan ook een slag in de lucht, daar ik dat nergens verdedigd heb. Mijn betoog had slechts ten doel om aan te geven, dat vergunningverlening voor wegvervoer krachtens de bepalingen van de W.A.G. slechts kan geschieden met inachtneming tevens van de belangen der andere takken van vervoer, en op *dit* punt heb ik in de — als zodanig toch bedoelde — kritiek geen enkele bestrijding gevonden.

Overigens zij n.a.v. de aanhaling uit de Memorie van Antwoord van Minister Vos nog wel opgemerkt, dat men met citaten moet oppassen het gezegde niet uit zijn verband te rukken. Minister Vos heeft die uitlating gebezigd als antwoord op de in het Voorlopig Verslag tot uitdrukking gebrachte twijfel, of de wetsbepalingen (in hun toenmalige redactie) wel zouden leiden tot *bevordering* van coördinatie. Hij liet in zijn antwoord echter nog iets volgen op de aangehaalde woorden:

„De ondergetekende moet dan ook met klem weerspreken de mening van de leden, die van oordeel zijn, dat het wetsontwerp generlei zekerheid tegen onjuiste toepassing, als door hen bedoeld, inhoudt en dat het aan de Regering op dit gebied een blanco volmacht geeft. Het tegendeel blijkt reeds uit het *centraal stellen van het algemeen vervoerbelang*...”

Ook Minister Vos stelt het algemeen vervoerbelang bij de vergunningverlening dus reeds in het middelpunt. En wanneer dan nog wordt gerealiseerd, dat de definitie van het algemeen vervoerbelang in het ontwerp van Minister Vos later door Minister Spitzens is gewijzigd door in de daarin voorkomende term „vervoer van goederen met vrachtauto's” de laatste twee woorden doelbewust te schrappen, dan krijgt het door mijn critici aangehaalde citaat wel een heel andere betekenis, dan zij daarmede willen suggereren.

Alhoewel er overigens inrechtstreeks verband tot mijn artikel nauwelijks aanleiding bestaat verder op de kritiek in te gaan, is er een enkel aanrakingspunt, waarop het naar mijn mening voor een recht begrip van deze nieuwe materie wel van belang is de vinger te leggen.

De critici stellen dat — waar de weigering van een vergunning slechts kan geschieden op grond van het algemeen vervoerbelang — de inhoud der richtlijnen voor de beoordeling van dat algemeen vervoerbelang een grote rol speelt. Op grond van de redenering, dat de bijzondere richtlijn II C 4 voor ongeregeld vervoer een nadere uitwerking geeft van de algemene richtlijn II A 1 (de richtlijnen voor vrachtautodiensten en afhaal- en besteldiensten worden door critici buiten beschouwing gelaten en zouden m.i. ook niet geheel in hun redenering passen) komen de critici nu via een uit zijn verband gerukt citaat uit de Memorie van Antwoord van Minister Vos tot de gedurfde conclusie, dat bij „de uitvoering van de W.A.G. de afweging der belangen steeds zodanig

zal moeten geschieden, dat de wegvervoerbelangen primair en die der andere bedrijfstakken op het gebied van het vervoer secundair worden gesteld”.

Aangezien de Wet de categorische eis stelt, dat bij de vergunningverlening het algemeen vervoerbelang dient te worden betrokken en daarbij „een evenwichtige behartiging der onderscheidene bij het vervoer van goederen betrokken belangen” in acht genomen dient te worden — en Wet nog steeds praevaleert boven Koninklijk Besluit — zijn de critici er m.i. alleen in geslaagd aan te tonen, dat — indien hun redenering juist zou zijn — de desbetreffende ministeriële richtlijnen in strijd zijn met de Wet.

Utrecht.

J. VAN EXTER.

GELD- EN KAPITAALMARKT

De geldmarkt.

Nadat in de periode 8-15 Augustus nog voor f 58 mln schatkistpapier door de Agent was afgegeven (waarvan ca f 50 mln 5-jaarspapier en f 8 mln jaarspromessen) terwijl het saldo van de Schatkist bij De Nederlandsche Bank per 15 dezer op meer dan f 400 mln was gekomen, zette de Agent de afgifte van schatkistpapier weer stop. Met ingang van 17 Augustus kan De Nederlandsche Bank weer in de eventuele behoeften van de markt voorzien, zij het in een wat ander assortiment dan de Agent bood. Zoals bekend, kwam de Agent per 1 Augustus weer in de markt met de volgende tarieven: jaarspapier 1 pCt; 2-jaar: 1 7/16; 5-jaar: 1 7/8 pCt. Thans geeft De Nederlandsche Bank af 3-maandspapier à 3/4 pCt (hetzelfde tarief als per 28 Juni jl. doch 1/4 pCt hoger dan per 1 Januari 1955), 1 jaar à 1 pCt (eveneens onveranderd vergeleken met 28 Juni doch 1/4 pCt hoger t.o.v. 1 Januari 1955), terwijl thans, in afwijking van de voorgaande operaties dit jaar, ook 3-jaarspapier à 1 7/16 pCt verkrijgbaar is.

Daar de geldmarkt thans minder ruim is, verwacht men, dat er slechts in bescheiden mate papier bij de Bank zal worden afgenomen. Volgens de laatste weekstaat per 15 Augustus, waren de saldi van de Nederlandse banken al met ruim f 77 mln gedaald tot f 537 mln. Thans staat de nieuwe periode 22 Augustus - 22 September voor de deur, waarbij de verplichte 10 pCt kasreserves, op basis van de crediteurencijfers per 31 Juli jl. wel hun invloed op de markt zullen hebben.

De discontomarkt was, behalve de twee laatste dagen dat de Agent nog papier afgaf, vrij kalm met nauwelijks veranderde noteringen. Callgeld bleef 1/2 pCt.

De kapitaalmarkt.

Zoals uit onderstaand indexcijfer- en koersstaatje blijkt, veranderde het aandelenindexcijfer algemeen van 12 Augustus tot 19 Augustus van 221,5 tot 222,0. Hiermede is de stemming ter beurze wel gekarakteriseerd: geen verandering van betekenis. „De gang is er uit” volgens de pessimisten; „de markt houdt zich goed” beweren de optimisten. In elk geval acht men de markt toch zo sterk, dat ook in dit vacatieseizoen nog regelmatig emissies en introducties ter beurze plaatsvinden. Wij noemen van de recente bekendmakingen R. S. Stokvis, Stoomvaart Mij „Oostzee”, Fridor. Het moge hier om bescheiden bedragen gaan, maar vele kleintjes maken

een grote. De emissiestatistiek Januari tot en met Juli van dit jaar geeft een totaal bedrag van meer dan f 1 mrd (f 1.058 mln) aan emissies nieuw geld, waarvan f 172 mln in aandelen en f 885,5 mln in obligaties.

Een recente obligatie-emissie, die van de Anglo American Rhodesian Development Corporation Ltd, f 2½ mln, 4½ pCt, 15 jaar, koers van uitgifte 98½ pCt, deed op de obligatiemarkt nogal van zich spreken doordat deze stukken zo kort na de uitgifte enkele punten disagio deden. In vakkringen overheerst de mening, dat dit niet zozeer een kwestie is van het zwakke £, waarin deze stukken zijn genoteerd, of ook onvoldoende zorg van emittenten, doch dat de vooruitzichten voor de Londense obligatiemarkt hier van grote invloed zijn geweest. Immers, een meer stringente monetaire politiek in dat land — die welhaast zeker te verwachten is — zal via de stijging van de rentestand niet zonder invloed blijven op de obligatiekoersen. Een verschijnsel dat wij ons nog wel herinneren uit de periode rond 1951, met zijn lage obligatiekoersen.

Aand. indexcijfers (1953 = 100)	12 Aug. 1955	19 Aug. 1955
Algemeen	221,5	222,0
Internat. concerns	283,3	283,6
Industrie	170,4	171,0
Scheepvaart	169,9	167,7
Banken	155,5	154,2
Indon. aand.	168,6	168,8
Aandelen		
Kon. Petroleum	638	633
Unilever	468	471½
Philips	451¾	460½
A.K.U.	356	357¾
Kon. N. Hoogovens	343½	344
Van Gelder Zn	326	330½
H.A.L.	236¾	233
Amsterd. Rubber	148¾	143½
H.V.A.	161	158½
Staatsfondsen		
2½ pCt N.W.S.	80	80
3-3½ pCt 1947	100%	100½
3 pCt Grootboek 1946	99%	99½/16
3 pCt Dollarlening	98½/16	99½/16
Diverse obligaties		
3½ pCt Gem. R'dam 1937 VI ..	101¾	101
3½ pCt Bkv. Ned. Gem. 1954 II/III	99½/16	99½/16
3½ pCt Philips 1948	102¾	101¾
3½ pCt Westl. Hyp. Bank	99½	99¾

J. WILLEMS.

RECENTE ECONOMISCHE PUBLICATIES

- Boulding, Kenneth Ewart: Economic Analysis.* 3rd ed. U.S.A. 1955, 925 blz., f 26,80. The revisions include the re-writing of part 2 on macro-economics, and part 3 on the elements of the marginal analysis.
- Colm, G.: Essays in Public Finance and Fiscal Policy.* Oxf. Un. Press 1955, 394 blz., f 22,40.
- Conference on Research in income and wealth: Input Output Analysis, an appraisal, studies in income and wealth.* Dietz Press 1955, 381 blz., f 30,90. The seven papers on general problems and on the evaluation of methods and results.
- Dirlam, Joel B. and Kahn, Alfred E.: Fair competition, the law and economics of antitrust policy.* Ithaca N.Y. 1954, XI & 307 blz., f 18,90.
- Flippo, Edwin B.: Profit Sharing in American Business.* A study of methods used to maintain and sustain profitsharing plans. Columbus, Ohio 1954, XIII & 183 blz., f 12,60.
- Halcrow, Harold G.: Contemporary readings in agricultural economics.* Prentice Hall 1955, 430 blz., f 16,60.
- Hennipman, Prof. Dr P.: Monopolie: Beletsel of stimulans voor de economische vooruitgang? Serie: Vraagstukken van Heden en Morgen, no 58 z.j., 42 blz., f 0,50.*
- Heuss, Ernst: Wirtschaftssysteme und internationaler Handel.* Zürich 1955, 224 blz., f 20,15.
- Hilferding, Rudolf: Das Finanzkapital, eine Studie über die jüngste Entwicklung des Kapitalismus.* Berlin 1955, XXXV & 564 blz., f 6,80.
- Hooykaas, Dr J. C. en anderen: De Middengrote onderneming in Nederland.* Prae-adv. Ned. Mij voor Nijverheid en Handel 1955, 86 blz., f 1,50.
- Horst Pfeil, Dr Gerd: Steuerreform als internationales Problem.* Berlin 1955, 188 blz., f 13 Finanzwissenschaftliche Forschungsarbeiten, Heft 9.
- Ilersic, A. R.: Government Finance and Fiscal Policy.* Staples Press 1955, 278 blz., f 14,75.
- The International Bank for Reconstruction and Development, 1946-1953.* London 1955, 273 blz., f 18,90.
- International bibliography of economics.* Vol. I (Works published in 1952, in English and French), Columb. Univ. Press 1955, 429 blz., f 30,90.
- Klein, L. R. and A. S. Goldberger: An econometric model of the United States, 1929-1952.* Amsterdam z.j., 165 blz., f 17. (Contributions to economic analysis, Ed. by J. Tinbergen, P. J. Verdoorn and H. J. Witteveen, no 9).
- Krause, Walter: The International Economy.* Houghton 1955, 444 blz., f 23,10. Problems and Policies in International Economics.
- Lee, Maurice W.: Economic Fluctuations.* Irwin 1955, 648 blz., f 24,70.



beschikbare krachten

TIB

Een onzer relaties in Twente, zich bewegend op textielgebied, zoekt een

CHEF DE BUREAU

die in staat is leiding te geven aan het kantoorpersoneel en verantwoordelijk kan zijn voor de financiële en bedrijfsadministratie, w.o. het voorbereiden van de balansen en het opstellen van financiële overzichten, benevens de financieel-economische bewaking van het productieapparaat.

Procuratie wordt in het vooruitzicht gesteld.

T.a.v. huisvesting wordt aan woningruil de voorkeur gegeven, doch bij spoedige sollicitatie bestaat de kans op directe beschikbaarstelling.

Geheimhouding wordt verzekerd.

Sollicitatiebrieven, voorzien van uitvoerige beschrijving van levensloop etc., te zenden onder no. 25 aan het

**TWENTS INSTITUUT VOOR
BEDRIJFSPSYCHOLOGIE**
Grundellaan 18, Hengelo (O)

Wij zijn gemachtigd aan serieuze reflectanten nadere inlichtingen te verschaffen.

N. SAMSOM N.V.

ALPHEN AAN DEN RIJN

zoekt voor haar verkoopafdeling „Doeltreffende administratie en organisatie” een

jonge commercieel-administratieve kracht (mnl)

die na grondige opleiding in staat zal zijn om nieuwe systemen voor de moderne bedrijfsadministratie bij industriële ondernemingen te poussieren, hetzij schriftelijk, in de toonzaal of door persoonlijk bezoek.

Vereisten: leeftijd 23-28 jaar, diploma Moderne bedrijfsadministratie, administratieve ervaring, commerciële feeling.

Het bezit van het Staatspraktijkdiploma strekt tot aanbeveling, evenals middelbare schoolopleiding.

Met de hand geschreven sollicitaties, vermeldende levensloop en verdere gegevens als leeftijd, schoolopleiding, ervaring, godsdienst enz. worden gaarne ingewacht bij de directie, onder letters A.O.

Linthorst Homan, Dr J.: Europese Integratie; de spanning tussen economische en politieke factoren. 's-Gravenhage 1955, VII & 256 blz., f 13,50.

McKenna, Joseph P.: Aggregate economic analysis. Dryden Press 1955, 256 blz., f 16,80.

Röper, Burkhardt: Die Vertikale Preisbindung bei Markenartikeln. Untersuchungen über Preisbildungs- und Preisbindungsvorgänge in der Wirklichkeit. Tübingen 1955, IV & 194 blz., f 7,85.

Schmölders, Günter: Finanzpolitik. Berlin-Heidelberg 1955, VIII & 340 blz., 3 abb. & 23 tab., f 29,20.

Schöllhorn, Dr Johann: Internationale Rohstoffregulierungen. Berlin 1955, 184 blz., f 15,60. Schriftenreihe des IFO-Instituts für Wissenschaftsforschung, München.

Spiethoff, Arthur: Die wirtschaftlichen Wechsellagen Aufschwung, Krise, Stockung. Zürich 1955, f 26,45. (Hand- und Lehrbücher der Sozialwissenschaften).

1. Erklärende Beschreibung, X & 235 blz.

2. Lange Statistische Reihens over die Merkmale der wirtschaftlichen Wechsellagen, mit einem deutschen Preisindex für 1889-1939 von W. Gehlhoff, 28 blz., 47 taf.

Under-developed countries: Processes and Problems of Industrialization in. . N. York 1955, 152 blz., f 5,70.

Akerman, Johan: Structures et cycles économiques. Tome Premier. Paris 1955, 234 blz., f 14,40.

Granger, Gilles-Gaston: Méthodologie Economique. Paris 1955, 401 blz., f 14,40.

Backer, Morton (ed.): Handbook of Modern accounting theory. New York 1955, IX & 620 blz., f 38,10.

Belcher, David W.: Wage and Salary administration. Prentice Hall 1955, 512 blz., f 37,10.

Brown, George H. (ed.): Readings in Marketing from Fortune. New York 1955, VIII & 134 blz., f 6,60.

Centraal Bureau voor de Statistiek: Bevolking der Gemeenten van Nederland op 1 Januari 1955. Utrecht 1955, 47 blz., f 1,25.

GATT: GATT, an analysis and appraisal of the General Agreement on Tariffs and Trade. U.S. Council Chamber of Commerce 1955, 104 blz., f 4,75.

Grünig, Ferd. und Rolf Krengel: Die Expansion der West-Deutschen Industrien. Duncker & Humblott 1955, 965 blz., f 12,60.

Helvoort, Dr M. A. M. van: Beschouwingen over het eigen huisbezit. VUGA-boekerij, z.j., 188 blz., f 12,60.

Hepner, Harry Walker: Modern marketing dynamics and management. McGraw Hill 1955, 607 blz., f 24,70.

Parton, James Allen Jr and Chris P. Steres: Production Control Manual. Conover Mast, 1955, 463 blz., f 24,70. A guide to good production control practices and methods, showing how the company organization as a whole is involved in the activities of controlling production.

Rubenstein, Albert H.: Coordination control and Financing of Industrial Research. King's Crown Press 1955, 447 blz., f 35. Proceedings of the 5th Annual Conference on Industrial Research, Juni 1954.

Scholomowitsch, I. A.: Die Betriebsanalyse in der Industrie. Berlin 1955, 240 blz., f 12.

Smithies, A.: Budgetary Process in the United States. McGraw 1955, 486 blz., f 28,42.

Visser, A.: Boekloze Boekhouding; efficiency in kleine administraties. Leiden 1955, 52 blz., f 2,90.

Waffenschmidt, Prof. Dr Ir Walter G.: Produktion. Meisenheim 1955, 255 blz., 98 abb., f 19,70.

.....
Adverteer in E.-P.B.
.....