

Economisch - Statistische Berichten

44e JAARGANG - 16 DECEMBER 1959 - No. 2214



**KONINKLIJKE DEMKA STAALFABRIEKEN N.V.
UTRECHT**

vraagt voor haar afdeling Administratie
een

JONG ECONOMISCH DOCTORANDUS

Leeftijd ± 25 jaar.

Sollicitatie in handschrift, met uitvoerige inlichtingen vergezeld van een recente pasfoto onder nr. 59.33 te richten aan de Afdeling Personeel, Postbus 2013 te Utrecht.

STATEN-GENERAAL

Ter griffie van de delegaties uit de beide Kamers naar internationale parlementaire vergaderingen kan geplaatst worden een

**Ambtenaar in de rang van
referendaris tweede klasse**

(aanstelling aanvankelijk op arbeidscontract)

Aard der functie:

Assistentie en vervanging van de griffier der delegaties bij diens werkzaamheden als schakel tussen de Staten-Generaal en het Europese Parlement, de Raadgevende Vergadering van de Raad van Europa, de Assemblée der Westeuropese Unie, de Raadgevende Interparlementaire Beneluxraad en de Conferentie van Parlementsleden uit de N.A.V.O.-landen; documentatiewerk ten behoeve van de leden der delegaties, voornamelijk op internationaal-economisch gebied.

Vereisten:

Kennis van en belangstelling voor staatsrechtelijke en staatkundige verhoudingen, goede stijl, uitstekende kennis van Frans en Engels (grondige kennis van Duits strekt tot aanbeveling).

**Bij voorkeur academische opleiding
(jurist, econoom, historicus, socioloog of
doctor(andus) in de politiek-sociale
wetenschappen).**

Leeftijd omstreeks 30 jaar.

Salarisgrenzen f. 593.47 — f. 888.77 per maand, verhoogd met een toelage wegens onregelmatige werkzaamheden van f. 72.66 per maand. Bezoldiging boven het minimum is mogelijk.

Schriftelijke sollicitaties met uitvoerige gegevens worden binnen 14 dagen na verschijning van dit blad ingewacht bij de griffier van de Gemengde Commissie van Toezicht op de griffie der delegaties, Binnenhof 1A, 's-Gravenhage.

Adviezen
en bemiddeling
inzake
levensverzekeringen
en
pensioencontracten

R. MEES & ZONEN

ROTTERDAM



**ECONOMISCH-
STATISTISCHE BERICHTEN**

Uitgave van de
Stichting Het Nederlandsch Economisch Instituut

Adres voor Nederland: *Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-6.
Telefoon redactie: 0 10 52939. Administratie: 0 10
38040. Giro 8408.*

Bankiers: *R. Mees en Zonen, Rotterdam. Banque de Commerce, Koninklijk Plein 6, Brussel, postcheque-rekening
260.34.*

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

Abonnementen: *Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-6.*

Abonnementsprijs: *franco per post, voor Nederland en de Overzeese Rijksdelen (per zeepost) f. 29,—, overige landen f. 31,— per jaar. (België en Luxemburg B.fr. 400). Abonnementen kunnen ingaan met elk nummer en slechts worden beëindigd per ultimo van het kalenderjaar.*

Losse exemplaren van dit nummer 75 ct.

Aangetekende stukken in Nederland aan het Bijkantoor Westzeedijk, Rotterdam-6.

Advertenties. *Alle correspondentie betreffende advertenties te richten aan de N.V. Koninklijke Nederl. 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.*

Verborgen verleiding via commerciële televisie?

Dat men zich juist in de Verenigde Staten de laatste tijd vrij intensief bezig houdt met de vraag, of het mogelijk en geoorloofd is via het televisiescherm het onderbewustzijn der kijkers zo te bespelen, dat de vraag naar bepaalde goederen en diensten wordt gestimuleerd, is niet toevallig. In dit land immers, waar het televisietoestel bereids gemeengoed is en voorts naarstig wordt benut als reclame-medium, staan aldus miljoenen bloot aan de stimuleringspogingen der reclamekundigen. Bovendien heeft de Amerikaanse consument in kranten, tijdschriften en boeken haarfijn kunnen lezen hoe zijn onbewuste motieven tegen hem worden gebruikt. De angst voor het verraderlijk onderbewustzijn heeft er zelfs toe geleid, dat van gezaghebbende zijden werd bepleit op het televisiescherm dergelijke methoden niet toe te passen dan wel onder toezicht te stellen.

Gelukkig hebben in deze, voor de consument zo benarde, tijd de onderzoekers niet stil gezeten. Een tweetal hunner heeft in een recent nummer van „The Public Opinion Quarterly”¹⁾ de resultaten van een onderzoek gepubliceerd. Eerst hebben zij nagegaan of de televisie kon worden gebruikt om boodschappen aan het onderbewustzijn door te geven. Dit bleek inderdaad het geval te zijn. Personen aan wie, verwerkt in een gewoon filmpje, telkens één uit vijf figuurtjes op onderbewustzijnsniveau werd getoond, waren in 34 pCt. der gevallen in staat het getoonde figuurtje later te identificeren. Hoewel dit percentage hoger ligt dan op grond van de kansberekening mocht worden verwacht, zou het toch overdreven zijn deze communicatie met het onderbewustzijn als zeer efficiënt te kenschetsen.

Nu dus, was gebleken, dat via het televisiescherm communicatie met het onderbewustzijn mogelijk was, moest nog worden onderzocht of het publiek door middel van deze communicatie ook kan worden overgehaald bepaalde handelingen te verrichten. Men kan zeker niet zeggen, dat de onderzoekers daarbij overdreven veel van het publiek hebben gevergd: de op onderbewustzijnsniveau gegeven opdrachten waren nl. zeer eenvoudig. Zo werden de kijkers gedurende een filmprogramma gesuggereerd te kijken naar een daaropvolgende, bekende nieuwsuitzending. Zij be-

hoefden dus niets anders te doen dan het televisietoestel op hetzelfde kanaal te laten staan en te blijven kijken. De tweede, in andere uitzendingen gegeven, opdracht was een algemeen gebruikt voedingsmiddel te kopen. Door deze opdrachten afzonderlijk uit te zenden, dan wel in combinatie met normale reclame, kon het effect van verschillende stimuleringspogingen worden bepaald.

De opdrachten aan het onderbewustzijn alleen — dus niet in combinatie met conventionele reclamemethoden — hadden geen voor de opdrachtgevers gunstige invloed op de handelingen der kijkerschare. De boodschappen om naar de nieuwsuitzending te kijken hadden geen hogere kijkfrequentie tot gevolg, maar merkwaardigerwijs een lagere en de opdrachten om een bepaald product te kopen leidden niet tot een stijging der omzetten. Combinatie van tot het onderbewustzijn gerichte mededelingen met normale reclame daarentegen gaf opmerkelijke resultaten te zien: de afzet van de aanbevolen produkten steeg in enkele gevallen tot meer dan 500 pCt. boven de normale afzet. Onderzoekingen naar de invloed van normale televisiereclame alleen wezen echter uit, dat de op de combinatie gevolgde spectaculaire afzetvergrotingen uitsluitend aan de normale reclame moesten worden toegerekend! „This means that subliminal persuasion failed completely to produce any noticeable results, when used either singly or in combination with more ordinary techniques. . . .”.

Het zou, merken de auteurs in een slotwoord nog op, voorbarig zijn te menen dat met het onderhavige onderzoek het laatste woord over deze zaken is gezegd. Het is nl. zeer wel mogelijk, dat de slechts één of twee weken durende experimenten eigenlijk te kort waren en dat het uitzenden van opdrachten gedurende een jaar of langer wel degelijk invloed zou hebben op de gedragingen der kijkers. Er zijn echter, zo betogen zij verder, nog wel andere redenen om aan te nemen, dat het publiek niet zo hulpeloos aan de tot het onderbewustzijn gerichte reclameboodschappen is overgeleverd als vaak wordt gedacht. En dit, gevoegd bij het feit, dat zelfs de uiterst eenvoudige routinehandelingen waartoe het bij het onderzoek betrokken publiek werd uitgenodigd, niet werden verricht, is toch wel een geruststellende gedachte voor degenen, die uit vrees voor addertjes onder het gras de programma's der commerciële televisie niet onbekommerd gade slaan.

¹⁾ Melvin L. De Fleur en Robert M. Petranoff: „A Televised Test of Subliminal Persuasion” in „The Public Opinion Quarterly”, summer 1959.

INHOUD

	Blz.		Blz.
Verborgen verleiding via commerciële televisie? . . .	1075	Nederlandse ondernemers in de „jonge landen”, door Mr. A. M. Smulders	1087
Over Japanse regen en een Nederlandse parapluie, door Drs A. A. van Ameringen	1076	Boekbespreking:	
De toegepaste winkelfrequentie in nieuwe woon- gebieden, door Ir. A. Heimans	1080	H. Ferro: Marktonderzoek in de praktijk, bespr. door Prof. Dr. P. J. Verdoorn	1088
Het rapport Lieftinck-Goedhart over Suriname, door G. C. A. Mulder, B. Sc., Ps. D.	1082	Geld- en kapitaalmarkt, door Dr. M. P. Gans	1089
Opleiding voor hogere functies in het bedrijfsleven in de Verenigde Staten, door Prof. Dr. H. M. H. A. van der Valk	1085	Recente publikaties	1090

COMMISSIE VAN REDACTIE: Ch. Glasz; L. M. Koyck; H. W. Lambers; J. Tinbergen; J. R. Zuidema.
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. J. Vlerick.

Op de onlangs gehouden vergadering van de Vereniging voor Staathuishoudkunde heeft schrijver enkele gedachten gelanceerd met betrekking tot het probleem van de kanalisering van de handel tussen landen in uiteenlopende ontwikkelingsfasen. In dit artikel heeft hij zijn toen gedane suggesties wat nader uitgewerkt en toegelicht. Zij komen in het kort hierop neer: voor de invoer uit „low wage countries” is een systeem van geleidelijk stijgende contingenten als instrument van planning onvolledig; het moet worden begeleid door een evenzeer planmatige prijsbeïnvloeding. Een stelsel van wisselende invoerheffingen verdient in dezen de voorkeur boven een regime van gefixeerde invoerrechten. Het opleggen van de heffingen zou moeten geschieden door een hiervoor in het leven te roepen formeel-monopolistische centrale importmaatschappij. De winsten van deze centrale importeur zouden op een of andere wijze aan het exportland ten goede moeten komen. Tegen deze gedachten zijn verschillende bedenkingen aangevoerd. Schrijver schenkt hieraan in een afzonderlijke paragraaf aandacht.

Over Japanse regen en een Nederlandse parapluie

Wanneer een burgemeester zich bij een voetbalwedstrijd met de eervolle taak van de aftrap belast, zal hij zich daarna schielijk van het terrein verwijderen en vanaf de tribune passief volgen hoe zijn balletje verder rolt. Hiermede te vergelijken is de positie van iemand die in de vergadering van de Vereniging voor de Staathuishoudkunde een balletje aan het rollen probeert te brengen en dan later zwijgend moet volgen hoe het panel-gezelschap met zijn balletje speelt. Af en toe is hij dan geneigd op zijn stoel te springen en luidkeels te roepen: „Hands” of „Offside”! Gelukkig biedt de weldoordachte techniek van het panel-spel hem daartoe geen gelegenheid. Het zijn echter deze gewaarwordingen, die schrijver dezes in de vergadering van de Vereniging op 28 november 1959 heeft ondergaan, welke hem ertoe brengen zijn denkbeelden ook op papier te zetten om aldus ongetwijfeld door hemzelf opgewekte misverstanden recht te zetten.

Er is in de genoemde vergadering een vrij sterke overeenstemming van meningen geweest ten aanzien van twee grondgedachten. In de eerste plaats heeft men algemeen erkend dat Nederland en andere Westerse landen zich niet aan hun verantwoordelijkheid kunnen onttrekken ten opzichte van een land als Japan, zowel als tegenover de in diverse ontwikkelingsstadia verkerende gebieden. Men kan het handelsverkeer met deze landen niet zonder meer afsnijden, daar waar pijn wordt veroorzaakt. Integendeel, men zal hen door de inschakeling in het internationale handelsverkeer moeten helpen om zo snel dit mogelijk is, hetzij met hun produktiviteit, hetzij met hun lonen en prijzen op een niveau te komen dat een evenwichtige ruilverhouding met de Westerse landen mogelijk maakt, waarin elk land op grond van zijn „comparative advantage” zijn eigen aandeel levert.

Een andere hoofdgedachte die eveneens algemene ondersteuning vond, is deze, dat op de weg naar het bereiken van een dergelijk evenwicht, een weg die zeer lang kan zijn, het vrije uitstromen van de goederen uit bepaalde volkshuishoudingen in het Westen plaatselijk en tijdelijk calamiteiten kan veroorzaken, waarmee het bestaan van gehele bedrijfstakken gemoeid kan zijn. Een dergelijke, misschien slechts incidentele chaotisering van bepaalde sectoren, kan

het Westen niet lijdzaam aanvaarden. Vandaar, dat de raadgevingen van alle drie de preadviseurs gewezen hebben in de richting van een zekere mate van internationale planning, waardoor op zichzelf onvermijdelijke en zelfs wenselijke ontwikkelingen in geordende banen kunnen worden gehouden, tot voordeel van de beide hierbij in de wereld betrokken partijen.

De media van de planning.

Uiteraard is de techniek van deze planning zeer uitgebreid aan de orde geweest in de genoemde vergadering. Een van de meest vruchtbare gedachten hierover was naar onze mening te vinden in het preadvies van Dr. Abeln. Wij bedoelen zijn voorstel om Japan en andere „low wage countries” een bepaald procentueel aandeel toe te kennen in het totale binnenlandse verbruik van de betreffende produkten, in de eerste plaats textiel dus, en hen daarvoor contingenten in te ruimen, die geleidelijk aan zouden kunnen toenemen. Hoe waardevol deze conceptie ook is, men kan haar alleen op haar juiste betekenis beoordelen indien men verband legt met het betoog van Dr. Kohnstamm, dat in veel gevallen de kwantiteiten van de aangevoerde goederen een minder belangrijke rol spelen dan de prijzen waartegen zij op de Nederlandse markt worden aangeboden. Dit impliceert, dat de Nederlandse belanghebbenden genoeg zouden kunnen nemen met grotere contingenten, indien slechts de ondermijnende en marktversturende invloed van een aantal Japanse offerteprijzen wordt geëlimineerd. Het is duidelijk, dat hier een zekere mate van parallellisme tussen Nederlandse en Japanse belangen optreedt, in zover Japan prijs stelt op vergroting van zijn invoerkwantiteiten en de Nederlandse industrie genoeg kan nemen met een geleidelijk aan toenemend Japans marktaandeel. De botsing treedt echter op, waar een voor de Nederlandse industrie bepaald schadelijke Japanse prijspolitiek moet worden opgevangen. Het is wel voldoende gebleken in de genoemde vergadering, dat voor de belanghebbenden een geleidelijke toeneming van het Japanse aandeel in de Nederlandse markt onverdraaglijk zou zijn, indien zulks niet wordt gecombineerd met maatregelen, gericht op verhoging van de aanbodsprijzen

een geschenk met pedagogische waarde...

Het bezit van een aandeel 'Vereenigd Bezit van 1894' kweekt bij jonge mensen verantwoordelijkheidsgevoel en belangstelling in het economische leven. Geef een aandeel 'Vereenigd Bezit' en leg nu reeds de basis voor een uitstekend belegd kapitaal! Aandelen 'Vereenigd Bezit' - reeds verkrijgbaar in coupures van f 50.- nominaal *) - geven belang bij een zorgvuldig gespreide aandelenportefeuille van ruim 150 binnen- en buitenlandse fondsen. Dus een veilige belegging. Alle banken en commissionairs kunnen U inlichten.

*) dagkoers op 14 december f 118.—



N.V. VEREENIGD BEZIT VAN 1894

De voordelen van aandelenbezit met beperking van risico.

WESTERSINGEL 84, ROTTERDAM

(Advertentie)

waarmee Japan op onze markt verschijnt. Hier zou in de eerste plaats natuurlijk gedacht kunnen worden aan een stelsel van invoerrechten in aansluiting op de contingentering, waardoor de door Japan afgezette hoeveelheden opgetrokken worden naar een Europees prijspeil.

Inderdaad is een systeem van geleidelijk stijgende contingenten als instrument van planning onvolledig en behoeft dit een bepaalde completering in de vorm van prijspolitiek. Wij herinneren ons uit de schaarstetijd dat kwantitatieve rantsoenering steeds gepaard moest gaan met een bepaalde vorm van prijsbeheersing. Zonder dat zou aan de toenmalige op rechtvaardigheid gerichte planning van de consumptieve verdeling geen recht zijn gedaan. Voor een dergelijke prijsbeïnvloeding van de import uit Japan is het instrument van de invoerrechten naar communis opinio echter ten enenmale onvoldoende. Daarvoor zijn invoerrechten te rigide en lenen zij zich te weinig tot een snelle en genuanceerde aanpassing aan de marktomstandigheden. Men werkt met tariefposten, die onderling zeer heterogene artikelen omvatten met onderling eveneens sterk afwijkende marktverhoudingen. Wil men een contingentenstelsel doorzetten, waardoor Japan en in de toekomst bepaalde onontwikkelde gebieden inderdaad een plaats onder onze zon krijgen, dan zal men het contingentensysteem moeten begeleiden met een evenzeer planmatige prijsbeïnvloeding, waarvoor een systeem in aanmerking komt, dat analoog is aan hetgeen op grote schaal vóór en na de oorlog in de landbouwsfeer toegepast wordt. Door middel van invoerheffingen, die snel aangepast kunnen worden aan de verschillen tussen het wereldmarkt-prijsniveau en het Nederlandse prijsniveau, wordt onder vigueur van de Landbouwwet een bodem in de binnenlandse markt gelegd, vaak zonder dat dit met kwantitatieve beperkingen gepaard gaat.

Eenzelfde gedachte vindt men, zover wij zulks begrijpen, terug in de heffingen, welke het plan-Mansholt voor de landbouwintegratie in de E.E.G. ten aanzien van een aantal produkten beoogt ter egalisering van het niveauverschil tussen de c.i.f.-prijzen van de in Europa aangevoerde landbouwprodukten en de „prix d'écuse", welke voor de interne markt worden vastgesteld.

Het behoeft eigenlijk geen verwondering te wekken dat wij bij het vraagstuk van de import uit de „low wage countries" bij oplossingen terecht komen die analogieën vertonen met de landbouwpolitiek. Er zijn namelijk structurele factoren in het geding, die hier een bepaalde wezensgelijkheid meebrengen. Men kan grosso modo aannemen dat een industrieel integratieproces tussen landen die zich in hetzelfde ontwikkelingsstadium bevinden; ordelijk zal verlopen en binnen niet al te lange tijd zal leiden tot een nieuw evenwicht binnen het gehele geïntegreerde gebied. De kansen op ongelukken zijn echter veel groter bij het induceren van dergelijke integratieprocessen, hetzij tussen landen met zeer verschillende produktievoorwaarden in de landbouwsfeer — hetzelfde geldt voor de mijnbouw —, hetzij met zeer ongelijke ontwikkelingsniveaus in de industriële sfeer. In beide gevallen bestaat er geen aanleiding binnen een redelijke termijn een evenwichtsniveau te verwachten op grond waarvan alle betrokken landen tot een redelijke ruilverhouding komen onder handhaving van een volledige bezetting. Het obstakel is hierbij de toch altijd beperkte elasticiteit van de bestaande produktieapparaten en de geringe mobiliteit van de produktiefactoren, die een vlotte aanpassing aan een nieuw patroon van internationale arbeidsverdeling in de weg staan. Een laboratoriumgeval van de weerstanden die zich hier voordoen vormt het mijngebied van de Borinage, waar het aanpassingsproces op een gegeven moment in de meest letterlijke zin op barricades is gestuit.

Praktische uitvoering.

Als men het er over eens zou kunnen worden, dat een stelsel van wisselende invoerheffingen de voorkeur verdient boven een regime van gefixeerde invoerrechten, rijst de vraag welke vorm men aan een dergelijk instrument zou moeten geven. Bij de produktschappen beschikt men daartoe over commercieel georiënteerde aan- en verkoopbureaus die een wettelijke bevoegdheid hebben. Ten aanzien van industriële produkten bestaat een dergelijke bevoegdheid niet en het is niet aan te nemen, dat de uiteindelijke in-, uit- en doorvoerwet daartoe de mogelijkheden zal bieden. Wellicht zal het aangekondigde dumping-

ontwerp hier een weg openen, maar dat kan nog lang duren. Zolang dit geen wet is geworden, is het de vraag of men voor dit doel zou kunnen terugvallen op de Centrale Dienst voor In- en Uitvoer. Afgezien hiervan betwijfelen wij of deze instantie hiervoor uitgerust is. Wij hebben met alle respect voor dit lichaam, met zijn ervaring van 27 jaar, dat kort geleden zijn zilveren jubileum vierde¹⁾, de indruk dat de C.D.I.U. niet over de commerciële outillage beschikt die nodig is voor het hanteren van heffingen in de door ons bedoelde zin.

Deze heffingen moeten namelijk gericht zijn op een gedeeltelijke afroming van het verschil tussen de Japanse c.i.f.-prijzen en de Nederlandse industriële „prix d'écluse". Bij het calculeren van deze heffingen moet men zich van zeer nabij rekenschap geven van de marktsituatie voor de betreffende artikelen. Men zal een kwalitatief oordeel over bepaalde Japanse artikelen moeten kunnen vellen en proberen na te gaan welke prijzen deze maximaal zouden kunnen halen op de Nederlandse markt. Kwaliteits- en soortverschillen ten opzichte van Nederlandse industriële produkten zal men moeten kunnen taxeren. Men moet rekening kunnen houden met de seizoen-, conjunctuur- en modefactoren die op de markt van invloed zijn. Dit is eigenlijk precies dezelfde functie als een importeur vervult die voor eigen rekening werkt indien hij orders in het buitenland plaatst en van tevoren heeft proberen te benaderen welk binnenlands prijsniveau hiervoor maximaal haalbaar is. Het is duidelijk dat zulks, althans in de industriële sector, niet tot de ambtelijke competentie kan worden gerekend. Op landbouwgebied liggen dergelijke verhoudingen altijd enigszins anders, ook al omdat het hierbij steeds gaat om gestandaardiseerde marktartikelen. Vandaar dat wij de suggestie hebben geopperd een speciale importmaatschappij in het leven te roepen, door welk kanaal de gehele „neuralgische" import — zoals de Fransen dat tegenwoordig noemen — van dergelijke artikelen uit Japan en eventuele andere landen zou moeten worden geleid. Deze importmaatschappij zou zelf geen enkele kwantitatieve beperking moeten opleggen; zij zou moeten werken binnen het raam van de tussen de Nederlandse en Japanse Regeringen voor bepaalde artikelen overeengekomen contingenten, welke Japan volgens de gedachte van Dr. Abeln een geleidelijk stijgend marktaandeel zouden moeten verschaffen. De taak van de formeel-monopolistische centrale importeur zou niets anders zijn dan het manipuleren van inportheffingen op zodanige manier dat calamiteuze prijsverschillen tussen overeenkomstige Nederlandse en Japanse produkten worden uitgevlakt. Het hem hierbij te geven richtsnoer zou moeten zijn dat hij de heffingen op een zodanige wijze hanteert, dat de uitputting van de Japanse contingenten niet belemmerd wordt. In veel gevallen zou dit kunnen betekenen, vooral indien er grote kwalitatieve verschillen zijn, dat geen enkele heffing kan worden opgelegd.

Men kan zich afvragen waarom een dergelijke taak, die uitgesproken des handels en speciaal des inporthandels is, niet aan dit apparaat kan worden overgelaten. Men zou er toch op kunnen rekenen, zover het economisch motief nog enigszins werkt, dat de inporthandel de maximale opbrengst voor de door hem aangevoerde produkten zal proberen te realiseren. Hier moet men echter in de eerste plaats rekening houden met de zeer scherpe concurrentie tussen de importeurs, welke in Nederland met zijn buitengewoon uitgebreid en goed geoutilleerd importapparaat,

speciaal ook op het gebied van de textiel, een zeker prijsbederf in de hand werkt. Als tegenhanger daarvan ziet men de concurrentie van de Japanse export-industrieën onderling, die ook zover zij door middel van agenten werken, dit prijsbederf eerder versterkt dan tegenhoudt. Er is op zichzelf daarom weinig grond voor de door Dr. Abeln in zijn preadvies uitgesproken verwachting, dat alleen al door de toepassing van de procentenregel de prikkel tot prijsonderbieding zou verminderen. Er is wel enige aanleiding te veronderstellen dat de Japanse textielafzet in Nederland en in andere Europese landen heel wat minder opbrengt dan mogelijk zou zijn indien hij door middel van een volkomen monopolistische exporteur of importeur zijn weg zou vinden op deze markten. Dit betekent natuurlijk in de eerste plaats een nadeel voor Japan, dat als gevolg van deze structuur van zijn eigen afzet en van het distributie-apparaat in Europa met een ongunstiger ruilvoet genoeg moet nemen dan bij een meer centralistische opzet te bereiken zou zijn. In de tweede plaats is er het nadeel voor de Westerse industrie en voor het daarop georiënteerde deel van de handel, dat het eventueel door concurrentiefactoren veroorzaakte Japanse prijsbederf, zelfs indien dit op beperkte schaal gebeurt, de markt kan ontredderen en zowel bezettings- als voorraadverliezen kan uitlokken. Het spreekt vanzelf dat al naar gelang van de elasticiteit van de vraag, de omvang van de markt en de conjuncturele gesteldheid, zelfs kleine injecties van laag geprijsde artikelen ernstige of minder ernstige gevolgen teweeg kunnen brengen.

Het zal zeker geen eenvoudige taak voor de centrale importeur zijn, met een gegeven aanbod — het vastgestelde contingent — door middel van heffingen een maximale opbrengst voor het gehele Japanse pakket tot stand te brengen. De positie van een eigenlijke monopolist, die het aanbod kan variëren en dus op het zgn. punt van Cournot kan mikken, is eenvoudiger. Een dergelijke taak heeft alleen kans van slagen indien zij uitgevoerd wordt door commerciële vakmensen, voor wie de markt in de betreffende artikelen gesneden koek is.

Het is geenszins de bedoeling dat de centrale importeur het normale importapparaat uitschakelt. Zoals reeds gezegd, zal zijn enige taak zijn het opleggen van heffingen, die natuurlijk algemeen bekend worden gemaakt. De normale importeurs zullen hun functie op dezelfde wijze als tot nu toe verrichten, zij offeren en factureren en zullen als enig nieuw element de kostenfactor van de hun bekende heffingen in de prijzen moeten verwerken. Uiteraard zal bij de calculatie van de bedragen die nodig zijn ter overbrugging van het prijsverschil, rekening moeten worden gehouden met de usantiële handelsmarges die de importhandel in zijn prijzen verwerkt en waarvan zeker niets moet worden afgeroomd. Door een nauwe samenwerking tussen centrale importeur en inporthandel zou ook een beter inzicht in deze materie groeien. Van bevoegde zijde werd ons medegedeeld dat in vele gevallen bij nader onderzoek niet van noemenswaardig niveauverschil tussen Japanse en Nederlandse textielprijzen kon worden gesproken, of dat soms blijkt dat het Nederlandse prijsniveau juist door eigen of door Europese fabrikanten is afgebroken. Het spreekt vanzelf dat men bij de berekening van de prijsverschillen zich zou moeten richten op het niveau van de goedkoopste Europese aanbiedingen die voor dergelijke artikelen beschikbaar zijn.

Wat moet nu geschieden met de winsten van de centrale importeur? De meest logische oplossing lijkt ons deze

¹⁾ De paradox in de tussenzin komt niet op het debet van schrijver dezes.

winst op een of andere wijze aan Japan ten goede te doen komen. Allereerst zal het daardoor gemakkelijker zijn de medewerking van dit land tot een dergelijke regeling te krijgen. Het zal immers nodig zijn om in het kader van de G.A.T.T. tot een bilaterale regeling met dit land te komen, zoals verschillende andere landen dit ook hebben gedaan, waardoor wij ons beroep op het omineuze artikel XXXV kunnen prijsgeven. Voorts moet men bedenken dat het hier eigenlijk een onrechtvaardig consumenten-surplus betreft, dat wij binnenhalen als gevolg van de slechte organisatorische verhoudingen bij de „marketing” van Japanse produkten. Ten slotte zal al hetgeen wij bijdragen tot verhoging van het Japanse nationaal inkomen van belang zijn in het kader van het moeizame en langdurige proces van benaderende gelijktrekking der concurrentieverhoudingen tussen beide landen. Uiteraard zou men Japan niet volledig de vrije hand kunnen geven ten aanzien van de bestemming van de opbrengsten. Naar onze mening zouden deze ten goede moeten komen aan algemene consumptieve bestedingen van dat land, die men zich in verscheidene vormen kan denken, maar waarop wij als ondeskundigen op het gebied van culturele vorming, recreatie, enz. hier niet nader zullen ingaan.

Bezwaren.

Wij willen ons nu nog even bezighouden met de verschillende bedenkingen die tegen de bovenstaande gedachten zijn aangevoerd, hetzij in de panel-discussie van de Vereniging voor de Staathuishoudkunde, hetzij in persoonlijke gesprekken.

Men heeft zich afgevraagd, of Japan genoeg zou nemen met een instituut en een regeling als hierboven geschetst. Gezien de restricties, die Japan zgn. vrijwillig op zich genomen heeft in het verkeer met Amerika, Canada en enkele Scandinavische landen, verwachten wij uit dezen hoofde weinig moeilijkheden. Integendeel, Japan zal een dergelijke regeling, waardoor zijn textieluitvoer naar Nederland volgens een bepaalde planning geleidelijk zal toenemen en een steeds hogere opbrengst zal opleveren, met beide handen accepteren en hierin een belangrijke en royale verbetering zien ten opzichte van de huidige toestand.

De importhandel zal uiteraard niet onverdeeld vriendelijk tegenover een dergelijke regeling staan, zoals hij nooit sympathiek staat tegenover overheidsmaatregelen die zijn bewegingsvrijheid beperken. Als men de importhandel kan duidelijk maken dat daardoor een perspectief ontwikkeld wordt voor de import van Japanse produkten, hetwelk in afzienbare tijd geen werkelijkheid zou worden indien men zich alleen aan een contingentenstelsel vastklampt, hebben wij voldoende vertrouwen in de koopmansgeest van deze branche om haar van haar „welbegrepen eigenbelang” bij een dergelijke opzet te kunnen overtuigen. Belangrijk vinden wij ook in dit verband vooral dat door het contact van de centrale importeur met de importbranche mystificaties rondom de Japanse prijzen kunnen worden opgelost en fabeltjes zullen verdwijnen. Men zal elkaar van weerskanten met de neus op de feiten drukken en het is heel goed denkbaar dat daardoor de klachten tegen bepaalde Japanse prijzen ontzenuwd zullen worden. Voor dergelijke produkten zou dus de handelsvrijheid in snel tempo kunnen worden doorgezet.

Men zou bovendien de regeling op technisch zo eenvoudig mogelijke wijze moeten uitvoeren. Denkbaar is, dat de centrale importeur als gedelegeerde van de C.D.I.U.

tevens het beheer van de contingenten zou krijgen. Men zou zich kunnen voorstellen dat volstaan zou kunnen worden met een visering van de voor de douane bestemde facturen, waarbij de heffing tegelijk met de invoerrechten kan worden geïnd.

In de panel-discussie werd voorts nog opgemerkt, dat men op deze wijze twee maal pijn veroorzaakt. De eerste maal bij de invoer en de tweede maal bij de schenking van de opbrengst die men op een of andere manier aan Japan zou afdragen. Wat het eerste punt betreft, merken wij op dat er in elk geval, zoals wij in de vergadering hebben kunnen beluisteren, pijn bij de invoer zou zijn; nl. of bij de industrie en de daarop georiënteerde handel, of bij de importhandel. Het is nu een kwestie van beleid wáár men deze pijn zal moeten laten voelen, en voorts van techniek, hoe men de pijn zoveel mogelijk zal kunnen stillen indien deze de importhandel moet worden aangedaan. Voor het pijnlijke van de schenking, zoals Japan dit zal aanvoelen, zal iedereen begrip hebben die zich nog herinnert wat voor geweld wij onszelf hebben moeten aandoen om de Marshall-schenken te aanvaarden²⁾. Het is moeilijk te verklaren, maar toch een feit, dat zelfs nog heden ten dage allerlei landen machtige lobbies in Washington in beweging zetten om zich ook deze ellende in de vorm van Amerikaanse schenkingen op de hals te halen. Zelfs Japan blijkt hier niet helemaal afkerig van te zijn. Wij moeten dus maar afwachten of dit land in de toekomst eventueel bereid zal zijn de winsten van de centrale importmaatschappij te accepteren.

Slotopmerkingen.

Wij hebben het bovenstaande meer in de vorm van suggesties dan in concreet uitgewerkte voorstellen gekleed. Onze bedoeling is geweest een kleine bijdrage te geven tot de constructieve gedachtenvorming, die nodig is voor het probleem van de kanalisering van de handel tussen landen in uiteenlopende ontwikkelingsfasen. Wij moeten vooral bedenken, dat men dit probleem niet moet limiteren tot dat van de Japanse textiel, maar dat in de loop van de tijden steeds weer andere landen en andere artikelen naar voren zullen komen, die storingen zullen veroorzaken in het internationale handelsverkeer. De tijd is voorbij, dat wij deze storingen zonder meer kunnen elimineren door sluiting van de grenzen. Een zekere vorm van planning, liefst in overleg tussen de exporterende en importerende landen, is hier onvermijdelijk. Deze planning zal zich zowel op de toe te laten hoeveelheden als op de prijsvorming moeten richten. Hetzelfde zal misschien straks ook van toenemende betekenis worden als het verkeer met de landen met staatshandel dimensies gaat aannemen. Indien de „coëxistence pacifique” terrein wint, zullen wij ook hier een bedding moeten graven voor steeds bredere stromen. Tegenover de centralisatie van de uitvoer van deze landen en hun „politieke” prijspolitiek zou een monopsonische instrumentatie van ons invoerapparaat nog wel eens van pas kunnen komen.

Een van de preadviseurs heeft de hierboven weergegeven gedachtengang voor een boutade aangezien. Er zijn echter bepaalde dingen waarmee men nu eenmaal niet kan badiëren. Alfred de Musset heeft in dit verband de liefde genoemd; wij zouden er de economische politiek aan toe willen voegen. In een achtenswaardig gezelschap als de

²⁾ Dit is misschien ook de reden dat de grote Nederlandse dagbladen bij het verscheiden van Marshall zo weinig aandacht hebben besteed aan zijn wereldhistorische betekenis.

Dit artikel bevat de uitkomsten van een door de sectie Stedebouw van de Technische Hogeschool te Delft gehouden enquête naar de toegepaste winkelfrequentie in nieuwe woongebieden. Het hoofddoel van het ingestelde onderzoek was een antwoord te krijgen op de volgende vragen: 1. hoe groot is het ontworpen winkelapparaat; 2. op grond waarvan is dit apparaat vastgesteld; 3. functioneert dit apparaat bevredigend. Daarnaast is de mogelijkheid onderzocht om op grond van praktijkervaringen in diverse gemeenten een voorlopige uitspraak te doen omtrent de omvang van een bruikbaar winkelapparaat. Op grond van de conclusies, waartoe het onderzoek heeft geleid, stelt schrijver dat er grote behoefte bestaat aan meer diepgaande kennis omtrent de onderhavige materie. Hij vraagt zich af, of het niet mogelijk zou zijn, dat op een centraal punt, in overleg met stedenbouwkundige onderzoekers en ontwerpers, een niet al te ingewikkelde, eenvoudig te hanteren, methode ter bepaling van het winkelapparaat wordt ontwikkeld die algemeen toepasbaar is.

De toegepaste winkelfrequentie in nieuwe woongebieden

Uitkomsten van een enquête

Het ontwerpen van een goed functionerend apparaat van voorzieningen voor nieuwe woongebieden is een der problemen van de stedenbouwkundige planning, die nog lang niet volledig zijn opgelost. In het bijzonder geldt dit voor het te ontwerpen winkelapparaat, waarbij immers in nog sterker mate dan t.a.v. de andere voorzieningen, een misgreep bij de planning tot ernstige repercussies voor de middenstand, de te verzorgen bevolking, gemeentelijke Overheid of particuliere bouwers zal leiden.

De sterke dynamiek in de ontwikkeling van het middenstandsbedrijf is hierbij een complicerende factor van de eerste orde. Een bruikbare en algemeen toepasbare methode ter bepaling van het winkelapparaat voor nieuwe woongebieden is daarom nog steeds niet gevonden. De diverse ontwikkelde methoden die thans bestaan zijn hetzij verouderd, hetzij niet al te betrouwbaar. Zolang de „method to end all methods” op dit terrein nog ontbreekt, zal men zich in de praktijk moeten behelpen met de beschikbare gegevens en methoden. De noodzaak voor de gemeenten om in hun uitbreidingsplannen een zeker winkelareaal op te nemen leidt er nu eenmaal toe dat een terugkeer tot een vrijer spel der economische krachten bijna niet meer mogelijk is. Ergo: de Overheid is mede-risicodraagster geworden in dit spel en zij zal dus trachten zo goed mogelijk mee te spelen, nl. door te pogen het winkelareaal zo juist mogelijk vast te stellen.

(vervolg van blz. 1079)

Vereniging voor de Staathuishoudkunde mag „the importance of being earnest” nu eenmaal niet uit het oog worden verloren. Evenmin trouwens in een serieus tijdschrift als „E.-S.B.”, dat toch ook moet oppassen niet in het genre te vervallen, waarmee een bekend Engels zusterorgaan af en toe de lachlust opwekt. Op de regenachtige dag waarop wij dit schrijven, is het overigens een troost ons eraan te herinneren dat degene, die zich voor het eerst met een parapluie op straat heeft gewaagd, ook alleen maar hilariteit moet hebben geoogst.

s-Gravenhage.

Drs. A. A. VAN AMERINGEN.

Doel van het onderzoek.

Het leek de sectie Stedebouw van de T.H. te Delft derhalve uitermate belangwekkend om inzicht te verkrijgen in de huidige praktijk terzake. Hierbij komen de navolgende vragen aan de orde:

- hoe groot is het ontworpen winkelapparaat?
- op grond waarvan is dit apparaat vastgesteld?
- functioneert dit apparaat bevredigend?

Een antwoord op deze vragen te verkrijgen was het hoofddoel van het ingestelde onderzoek. Daarnaast is de mogelijkheid onderzocht om op grond van praktijkervaringen in diverse gemeenten een voorlopige uitspraak te doen omtrent de omvang van een bruikbaar winkelapparaat.

Methode van onderzoek.

Aangezien bij dit globale onderzoek de representativiteit der resultaten geen grote rol speelde, werd een schriftelijke enquête zonder persoonlijk bezoek als methode gekozen. Aangeschreven werden de diensten van gemeenten, die — naar verwacht kon worden — woonwijken van zodanige omvang gerealiseerd hadden of realiseerden, dat er van zekere afgeronde voorzieningseenheden sprake was. In het algemeen waren dit gemeenten met 20.000 of meer inwoners. Aan 46 gemeenten werd een enquêteformulier gezonden, waarop vragen werden opgenomen betreffende:

- jaar van vaststelling en realisering van het plan;
- omvang van de uitbreiding;
- omvang van het winkelapparaat;
- basis van vaststelling hiervan (ervaring, studies, rapporten, e.d.);
- eventuele bijzondere omstandigheden die leidden tot een groter of kleiner vaststellen van dit apparaat;
- uitbreidingsmogelijkheden;
- tempo van ingebruikneming door de middenstand;
- verhouding tussen beschikbare capaciteit en vraag van de zijde der middenstanders;
- percentage winkels dat voor andere doeleinden dan voor winkelbedrijven in gebruik is;

— mate waarin het winkelapparaat aan winkeliers en bewoners voldoet.

Resultaten.

Van 26 gemeenten werden voor dit doel bruikbare antwoorden ontvangen; deze hadden betrekking op 70 plannen.

Toegepaste winkelfrequentie.

Een overzicht van de toegepaste winkelfrequenties, omgerekend in aantallen winkels per 1.000 woningen, geeft onderstaande tabel:

aantal winkels per 1.000 woningen	aantal plannen
< 8	—
8-12	10
13-17	13
18-22	17
23-27	8
28-32	6
33-37	6
> 37	10
totaal	70

In de eerste plaats valt in deze tabel de grote spreiding in de winkelfrequenties op. Hierbij dient evenwel aangekend te worden, dat de lage frequenties vooral worden toegepast in betrekkelijk kleine uitbreidingen die nauw tegen veelal goed van winkels voorziene oudere stadsdelen aanliggen, terwijl de hoge frequenties deels voorkomen in woonwijken die gedeeltelijk bestaande oudere woonbuurten met een hoge winkelfrequentie omvatten, deels in meer geïsoleerd gelegen grote stadswijken met eigen wijkwinkels. Het zwaartepunt in de frequentieverdeling blijkt bij ca. 20 winkels per 1.000 woningen te liggen.

Enkele gemeenten vermeldden „vuistregels” voor de bepaling van het winkelapparaat, die gewoonlijk gebaseerd zijn op eigen ervaring. De meeste dezer „normen” liggen in de buurt van een twintigtal winkels met buurtverzorgend karakter (convenience goods) per 1.000 woningen. Eventueel aangevuld met maximaal 10 winkels per 1.000 woningen als „wijkwinkels”. Het is verder opvallend, dat zij, die zich meer laten leiden door „ervaringen”, gewoonlijk lagere winkelfrequenties toepassen dan zij, die zich baseren op theoretische studies en rapporten van anderen. Deze frequentie is aanzienlijk lager dan in vooroorlogse stadswijken gebruikelijk was. Een winkelfrequentie van 40 winkels per 1.000 woningen of meer is daar regel.

Vermeld dient hier nog te worden, dat in diverse gemeenten, naarmate de wijken van recenter datum zijn, een zekere tendens tot daling van de toegepaste winkelfrequentie valt te constateren. Enkele gemeenten vermelden ook een lagere winkelfrequentie bij de uitvoering dan oorspronkelijk was voorzien. Deze verschijnselen lopen geheel parallel met de tendenties in de ontwikkeling der middenstandsbedrijven naar grotere winkeleenheden, bijv. zelfbedieningswinkels die dan in geringere frequentie zullen voorkomen.

Frontbreedte en oppervlakte.

Behalve naar het aantal ontworpen winkels is ook gevraagd naar de totale frontlengte en de totale oppervlakte van de winkels. Door deling op de aantallen winkels verkrijgt men het volgende beeld voor de gemiddelde frontbreedte en oppervlakte:

gemiddelde frontbreedte(m)	aantal plannen
< 5	—
5- 6	1
6- 7	19
7- 8	19
8- 9	13
9-10	3
> 10	3
totaal	58 a)

gemiddelde oppervlakte (m ²)	aantal plannen
< 50	2
50- 60	4
60- 70	5
70- 80	8
80- 90	13
90-100	10
> 100	17
totaal	59 a)

a) Niet alle gemeenten verstrekten dit gegeven.

Ook hier valt een grote spreiding op, in het bijzonder t.a.v. de toegepaste winkeloppervlakten. Verreweg de meeste winkels hebben een frontbreedte van 6 à 9 m, terwijl de winkels voor het merendeel een oppervlakte van 80 m² of meer hebben.

Grondslagen voor de planning.

Als grondslag voor de vaststelling van het winkelareaal werd in twee-derde der onderzochte gemeenten geheel of deels van eigen ervaring en studies uitgegaan. Daarnaast worden in een bonte rij genoemd studies van de P.P.D., het E.T.I. en het N.E.I., rapporten en adviezen van het E.I.M., regionale onderzoekbureaus, rijks- of provinciale middenstandsconsulenten en overleg met de Kamers van Koophandel. Het destijds belangrijke, maar thans geheel verouderde, rapport van de Centrale Directie van de Volkshuisvesting werd slechts door twee gemeenten genoemd, terwijl één dezer gemeenten nog mededeelde dat men thans dit rapport niet meer gebruikte.

Flexibiliteit.

Voor 30 plannen werd opgegeven, dat het winkelapparaat zo nodig kon worden uitgebreid. Daarentegen bleek dat in niet minder dan 38 plannen het winkelapparaat „star” was ontworpen en derhalve geen uitbreiding mogelijk is. Overigens bestaat de uitbreidingsmogelijkheid, waar aanwezig, voor verreweg het grootste gedeelte uit de mogelijkheid later of tijdens de uitvoering een aantal begane grondwoningen om te zetten in winkels (in 21 plannen). In een viertal plannen was het mogelijk ambachtsbedrijven in winkels om te zetten, terwijl in een zevental plannen gronden werden gereserveerd.

Tempo van inbeslagnemen.

In de meeste gerealiseerde en gereedkomende plannen bleken geen problemen te bestaan t.a.v. het in redelijk tempo inbeslagnemen der winkelpanden. Slechts t.a.v. nieuwe wijken met zeer hoge winkelfrequenties (30 of meer winkels per 1.000 woningen) werd mededeling gedaan omtrent leegstand of het voor andere doeleinden gebruiken van winkelruimte (consultatiebureau, kantoor, e.d.). Op de vraag, of de belangstelling van de middenstand groter was dan het aanbod van winkels werd in vele gevallen geen duidelijk antwoord verkregen. Voor zover beantwoord, bleek dit meestal niet het geval te zijn.

Voldoen van het winkelapparaat.

In de antwoorden werden klachten van de zijde der consumenten en winkeliers zelden genoemd. Wel werden klachten vermeld met betrekking tot het tempo waarin het winkelapparaat tot stand pleegt te komen, nl. met een zekere vertraging na de woningbouw, terwijl ook kritiek op de brancheverdeling voorkomt. De problemen die hiermede samenhangen zijn echter meer van organisatorisch-bestuurlijke dan van stedenbouwkundige aard. Enkele gemeenten vermeldden klachten van de zijde der winkeliers met betrekking tot de aangeboden winkelpanden; men achtte deze nl. te groot en dus duurder dan nodig.

Conclusies.

Puntsgewijs samengevat kan men stellen dat het onderzoek tot de volgende conclusies heeft geleid:

— De ontwikkelingen in het distributie-apparaat van de detailhandel hebben een duidelijke weerslag op de omvang van de ontworpen winkelapparaten.

— De toegepaste winkelfrequenties en de gebruikelijke vuistregels tenderen in de richting van een *twintigtal* buurtverzorgende winkels per 1.000 woningen. Hogere en lagere frequenties zijn vaak gevolg van bijzondere omstandigheden.

— De gebruikte *theoretische studies en rapporten* leiden vaak tot hogere frequenties dan op grond van ervaringen verantwoord wordt geacht, in het bijzonder indien substitiemethoden worden toegepast.

— Verreweg de meeste gemeenten bepalen de omvang van het winkelapparaat op grond van *eigen studies en ervaringen*. Algemeen aanvaarde rapporten en methoden blijken niet te bestaan.

— Er is een bijzonder grote verscheidenheid in de totale *oppervlakte* der gestichte *winkeloppervlakten*, zonder dat dit verklaarbaar is uit verschillend gearde behoeften. Het toeval speelt hier blijkbaar nog een grote rol. Wellicht is men i.v.m. de ontwikkeling naar grotere bedrijfseenheden in bepaalde gevallen te ver „doorgeschoten”. Men moet hiermede voorzichtig zijn, aangezien een te royale opzet nodeloos kostenverhogend werkt.

— Van *flexibiliteit* in de omvang van het ontworpen winkelareaal is in te veel plannen helaas geen sprake. Gezien de dynamische ontwikkelingen op dit gebied is flexibiliteit een eis van de eerste orde.

— Ondanks het feit, dat klachten van de zijde der bewoners en winkeliers zelden werden vermeld, is de mate waarin de ontworpen winkelapparaten *voldoen* nog lang niet bekend. Het feit, dat gemeentelijke diensten van bezwaren niet op de hoogte zijn, bewijst immers nog niets omtrent het al of niet bestaan hiervan. Slechts een systematisch onderzoek dienaangaande zal het vereiste inzicht kunnen opleveren. Helaas is een dergelijk onderzoek nog te veel achterwege gebleven.

Slotopmerking.

Op grond van de voorgaande conclusies kan gesteld worden, dat er grote behoefte bestaat aan meer diepgaande kennis omtrent de onderhavige materie. De methode van „trial and error” kan immers op dit gebied onprettige consequenties hebben. En dat de gemeenten — en verder tientallen instanties van diverse aard — ieder op hun eigen wijze deze problematiek te lijf gaan is op zijn minst gezegd inefficiënt.

Zou het niet mogelijk zijn, dat op een centraal punt (bijv. het Economisch Instituut voor de Middenstand), in overleg met stedenbouwkundige onderzoekers en ontwerpers, een methode wordt ontwikkeld die algemeen toepasbaar is? Weliswaar heeft het E.I.M. bepaalde „modellen” ontwikkeld voor de winkelplanning, maar deze modellen zijn in een zodanig waas van geheimzinnigheid gehuld, dat niemand precies weet wat zij eigenlijk inhouden. Wat de stedenbouwkundige nodig heeft is een niet al te ingewikkelde, eenvoudig te hanteren *methode* (dus niet alléén wat vuistregels) die hij algemeen kan toepassen. Hiervoor zouden de modellen van het E.I.M. wellicht een waardevol uitgangspunt kunnen zijn. Een onderzoek naar de mate waarin de diverse modellen in de praktijk blijken te voldoen aan bewoners en winkeliers behoort uiteraard een belangrijk onderdeel van een dergelijke studie te zijn.

Delft.

Ir. A. HEIMANS.

Het rapport Lieftinck-Goedhart over Suriname

Het aan de Surinaamse Regering uitgebrachte rapport van de Commissie Lieftinck-Goedhart werd na bestudering door de Overheid te Paramaribo voor publikatie vrijgegeven. Dit 96 bladzijden tellende rapport behelst de „vermoedelijke expansieve invloed op de Surinaamse volkshuishouding van de uitvoering van het Brokopondoplan en andere tegelijk daarmee te entameren ontwikkelingsprojecten, tevens houdende advies over het in verband hiermede te volgen regeringsbeleid ter handhaving van de interne en externe stabiliteit en verdere voorwaarden voor een gezonde economische groei van Suriname” en bestaat uit drie delen:

1. een analyse van Suriname's huidige economie;
2. de verwachte ontwikkeling in de periode 1959 tot en met 1965 onder invloed van de uitvoering van voorgenomen projecten;
3. aanbevelingen opdat het resultaat van de inspanningen zo groot mogelijk zal zijn.

Analyse.

Gezien het verspreide statistische materiaal, waarmee gewerkt moest worden, dwingt het overzichtelijke en indringende rapport bewondering af. Uiteraard moest vaak met schattingen worden gewerkt, doch in het algemeen kan worden aangenomen dat deze schattingen ongeveer juist zijn. Voor het jaar 1957, het in het onderzoek centraal geprojecteerde jaar, komt het rapport tot de conclusie, dat het aantal natuurlijke hulpbronnen in exploitatie, in hoofdzaak de bauxiet, de bossen en de landbouwgronden, beperkt is; dat het arbeidsaanbod snel stijgt dank zij een zeer snelle natuurlijke aanwas; dat Suriname onlosmakelijk met de wereldeconomie is verbonden, mede ten gevolge van het naar verhouding grote belang van in- en uitvoer; dat de Overheid een zeer belangrijke rol speelt in het binnenlandse economisch leven, ten gevolge waarvan het overheidsapparaat groot, zelfs té groot is.

Inzake de in het algemeen juist gestelde motiveringen

tot deze conclusie dient echter een tweetal opmerkingen te worden gemaakt. Op blz. 2 wordt gesteld: „De plantage-landbouw is uit een oogpunt van werkgelegenheid nog slechts van marginale betekenis”. Dit kan moeilijk worden onderschreven, waar het jaarverslag over 1957 van het Departement voor Sociale Zaken opgeeft, dat er in de districten Commewijne, Suriname en Nickerie 18 groot-landbouwondernemingen zijn met in totaal 1.959 mannelijke en 271 vrouwelijke vaste werknemers. Van de in het rapport opgegeven 50.300 man tellende mannelijke beroepsbevolking, waarvan 26.800 in de landbouw, vindt dus resp. 4 pCt. en 8 pCt. zijn vast inkomen in de grote landbouw, méér dan de uitvoerig besproken groepen Aannemerij en Diensten. Dit aantal kan moeilijk marginaal worden genoemd.

Over het al dan niet betrekken van interfamiliale productie en consumptie in een economische analyse van een bepaald gebied kan men theoretisch van inzicht verschillen. In dit rapport is rekening gehouden met de interfamiliale toevoeging van waarde aan de voortgebrachte marktproducten, doch niet aan de vooral bij de Hindostaanse bevolkingsgroep belangrijke productie van investeringsmiddelen (woningbouw) en transportfaciliteiten en de daarmee overeenkomstige investeringen en consumptie. Deze lacune wordt dezerzijds als een gemis gevoeld.

Prognose.

De prognose voor de jaren 1960/65 wordt vooral beheerst door de uitvoering van de diverse projecten als het Tienjarenplan, het Brokopondoplan, het Sprinkhaanplan en het Streekontwikkelingsplan Brokopondo. De kapitaalimporten ten behoeve van deze projecten zullen een sterke stijging ondergaan tot en met het jaar 1964; daarna wordt een scherpe terugval verwacht. Hoewel deze kapitaalimporten zelf in hoofdzaak door het buitenland worden gefinancierd zijn zij voor de binnenlandse economie van grote betekenis, o.a. doordat de binnenlandse bestedingen sterk zullen stijgen ten gevolge van het — thans niet bestaande — arbeidsinkomen, dat verworven wordt bij het voor het gebruik gereedmaken van de geïmporteerde kapitaalgoederen. Daarnaast zal het uitvoeren van de bouw- en wegnbouwkundige werken het arbeidsinkomen doen stijgen.

Daar het aanbod van binnenlandse consumptiegoederen slechts in geringe mate zal stijgen, zal de invoer van deze goederen eveneens een stijging ondergaan, waartegenover slechts een geringe stijging van de uitvoer staat, daar de toegevoegde productie ten gevolge van de planuitvoering eerst ná 1965 wordt verwacht. Op grond hiervan worden omstreeks 1964 aanpassingsmoeilijkheden verwacht, daar dan de kapitaalimporten sterk zullen afnemen bij een nog niet teruglopen van de verbruiksgoederenimport. Er dient hierbij op te worden gewezen, dat Suriname's uitvoer, dus de deviezenopbrengst, reeds geruime tijd voor ongeveer driekwart bestaat uit bauxiet. Een mogelijke belangrijke prijs- of omzetwijziging van dit artikel kan het betalingsbalansbeeld, waarop het rapport zich baseert, totaal wijzigen. Met betrekking tot de export van andere artikelen kan, indien de wereldmarktverhoudingen niet ongunstiger worden, een regelmatige stijging worden verwacht van de uitvoer van garnalen, citrusfruit en cacao, welke in de orde van grootte van bijna Sf. 1 mln. per jaar in totaal kan liggen. Daarnaast zal de areaaluitbreiding van Wageningen reeds in 1962 resultaat kunnen hebben, welke tot 1965 zal oplopen tot een additionele uitvoer van ongeveer Sf. 3 mln. 5 jaars. Deze productie- en exportuitbreiding van drie

landbouwproducten bevindt zich geheel in de sfeer van de grootlandbouw.

De projectwerkzaamheden vergen een groter binnenlands aanbod van goederen en diensten, waarbij aanbods-moeilijkheden worden verwacht. Momenteel is de situatie reeds sedert een jaar, dat er enerzijds in de stad Paramaribo werkloosheid heerst onder de ongeschoolden en enkele groepen van getrainde arbeiders, doch anderzijds is er in het gehele land een tekort aan geschoolde en getrainde bouwvakarbeiders en bedieningspersoneel van technisch materieel (en in de landbouwdistricten aan arbeiders voor de grootlandbouw, waarop echter niet wordt ingegaan). Een versnelde opleiding tot getrainde en geschoolde arbeid is noodzakelijk. In aansluiting hierop heeft de Minister van Sociale Zaken reeds enkele maatregelen getroffen.

Het aanbod van cultuurrijpe grond ten behoeve van de zich snel uitbreidende (klein-)landbouwbevolking houdt geen gelijke tred met de vraag. De reeds in uitvoering zijnde landaanwinningsprojecten zouden bij een betere coördinatie meer kunnen bereiken, terwijl een modernisering van de economische landbouwvoorlichting en de marktorganisatie veel tot een uitbreiding van de productie zouden kunnen bijdragen. Het industriële kleinbedrijf, het bouwbedrijf en het haven- en transportbedrijf zijn in het algemeen niet efficiënt. Een rationalisatie, in het bijzonder van het havenbedrijf, is dringend gewenst. In de jaren 1961 t/m 1963 wordt een congestie verwacht bij de bestedingen ten behoeve van de diverse planwerkzaamheden. Daarom wordt — in voorzichtige termen — een temporisering in de uitvoering van het Tienjarenplan geadviseerd. Wanneer deze werkzaamheden ook nog in 1965 zouden kunnen worden uitgevoerd, zou dit tevens een welkom tegenwicht zijn tegenover de in dat jaar verwachte terugslag. Gezien echter de reeds bestaande achterstand van de Tienjarenplanwerkzaamheden zal dit advies zelfs ongewild moeten worden opgevolgd. Dezerzijds wordt het gereedkomen der Tienjarenplanwerkzaamheden niet vóór 1968 verwacht.

Op grond van de bestaande overheidsinkomsten wordt binnen enkele jaren een tekort verwacht op de Begroting Gewone Dienst. Van een zelffinancieren van het afgesproken éénderde deel van het Tienjarenplan is daarmede geen sprake meer. Op de binnenlandse kredietmarkt worden spanningen verwacht, daar het aanbod klein zal blijven bij een toenemende vraag.

In het derde deel van het rapport worden op grond van de hier besproken prognose aanbevelingen gedaan, welke zouden kunnen leiden tot het wegnemen van de verwachte knelpunten.

Aanbevelingen.

De twee centrale gedachten, die bij de aanbevelingen duidelijk naar voren springen, zijn:

- a. het wegnemen van de bestaande inefficiëntie op velerlei gebied;
- b. de vrees voor een overspanning tot en met 1964 en een scherpe terugval daarna, waartegen een anticyclisch beleid dient te worden gevoerd.

Bij de uitvoering der ontwikkelingsprojecten dient ervoor te worden gewaakt, dat de beide voornaamste projecten, Brokopondo en Tienjarenplan, niet worden geschaad door later ontwikkelde projecten, waarvan het Sprinkhaanplan en het Streekontwikkelingsplan Brokopondo met name worden behandeld. Gevreesd wordt dat gelijktijdige investeringen tot overspanning leiden.

Het Sprinkhaanplan, ten doel hebbende een versneld

mineralogisch onderzoek in het nog vrijwel onbekende bergland met gebruikmaking van speciaal daarop ingericht luchtvervoer, vergt, over de jaren 1960 tot 1965 verdeeld, een totale additionele kapitaalimport van Sf. 9½ mln., waarvan Sf. 6½ mln. in het binnenland zal worden besteed. Gezien deze betrekkelijk geringe bedragen en de mogelijkheid van een spoedige additionele produktie en uitvoer van delfstoffen wil de Commissie dit project niet ontraden.

Anders staat het met het Streekontwikkelingsplan. Behoudens de noodzakelijke kern (waarmede de met de Alcoa overeengekomen transmigratiewerkzaamheden ten behoeve van de bijna 10.000 in het stuwmeergebied wonende Bosnegers worden bedoeld) wordt de uitvoering daarvan ontraden. Dit betreft de volgende werkzaamheden: bestuurszorg en stimulering der economische activiteiten rond het stuwmeer, verbetering der transportfaciliteiten en voorbereiding tot uitbreiding der hydro-elektrische capaciteit.

Tijdens het onderzoek van de Commissie bevonden beide projecten zich nog in een beginstadium en de ontwikkeling sedertdien doet deze aanbevelingen thans in een geheel ander licht zien. De verwachte aanvang der werkzaamheden voor het Sprinkhaanplan in 1960 werd naar voren geschoven en vrijwel alle geplande airstrips zijn reeds gereed. Tevens bevorderden de resultaten van de expeditie-Jonker naar het Emmagebergte de voorlopige onderzoeken. Verder wees het door de Harza Engineering Company uitgebrachte rapport uit, dat het stroomverbruik van Groot-Paramaribo dermate toeneemt, dat reeds vóór 1970 bij ingebruikstelling van het aluminiumreductiebedrijf opnieuw de vraag naar elektriciteit het aanbod zal overtreffen. Voor de noodzakelijke additionele stroomproduktie zullen één of meer kleine waterkrachtwerken, niet te ver van Paramaribo en Brokopondo, het meest efficiënt zijn. In geen geval mag de zich uitbreidende industrie in de jaren 1968/70 worden geharnast door een stroomtekort, waarom een spoedige uitbreiding van het waterkrachtpotentieel, hetzij in de Saramacca hetzij in de Surinamerivier bij Phedra gewenst is.

Gezien de ervaringen in andere landen, zoals bijv. Colombia; wordt de kostprijs van additionele stuwwerken gedrukt, wanneer de werkzaamheden in een goedafgemeten follow-up met de hoofddam geschieden, terwijl ook een gekoppelde migratie efficiënt is. Het is daarom intussen, in tegenstelling tot het rapport, wenselijk te achten, dat de nader uitgestippelde werkzaamheden voor het Streekplan Brokopondo wél geschieden in samenhang met de overige projecten. Mede gezien de reeds besproken automatische temporisering van het Tienjarenplan wordt een gevaarlijke overspanning niet verwacht, mits inzake de arbeidsvoorzieningen energie wordt opgetreden.

Inzake het budgettaire beleid worden enkele duidelijke adviezen gegeven aangaande betere efficiëntie van het overheidsapparaat, inclusief de parastatale lichamen. Dit zal in het bijzonder de Begroting Gewone Dienst ten goede komen en daarmee het noodzakelijke aandeel in de financiering der projecten. Ter verbetering der overheidsinkomsten worden de volgende middelenverhogingen geadviseerd: meer progressie bij de inkomstenbelasting van natuurlijke personen; hogere invoerrechten, vooral voor weelde-artikelen; verhoogde motorrijtuigenbelasting; idem huurwaardebelasting en erfpachtcanon en invoering van een baatbelasting, vooral in de ontsluitingsgebieden.

De waarde van een verhoging van de invoerrechten en de motorrijtuigenbelasting mag evenwel niet te hoog worden aangeslagen. Immers, dit zijn beide kostprijsverhogende

belastingen, daar zij ontegenzeggelijk de kosten van levensonderhoud en dus de arbeidskosten doen stijgen. Het begrip „weelde-artikelen” is in dezen moeilijk naar Europese maatstaven te hanteren. Zoals in Europa een kachel een eerste levensbehoefte is, is dit in de tropen de ijskast. Ook wordt het woonklimaat van de buitendistricten, waarover het rapport zelf opmerkt dat het goed is, waarom geen toelagen meer nodig zijn, zowel absoluut als relatief verslechterd, wanneer bijv. radio's en bromfietsen hoger belast en dus duurder zouden worden. Immers, dit zijn algemeen gebruikte communicatiemiddelen, een eerste vereiste voor een goed woonklimaat in afgelegen en schaars bevolkte vestigingsplaatsen. De verhoging van de erfpachtcanon en de invoering van een baatbelasting zijn daarentegen wél aan te bevelen; daar hierdoor tevens een niet direct noodzakelijke particuliere woningbouw wordt afgeremd, zulks ten gunste van de arbeidsmarkt in het bouwvak en vermindering van niet urgente import van bouwmaterialen. Dezerzijds wordt het daarom wenselijk geacht, de belastingverhoging te beperken tot de beide laatstgenoemde en een matige versterking van de progressie bij de inkomstenbelasting op natuurlijke personen.

Terecht worden enkele kredietbeheersingsmaatregelen aanbevolen, waarbij een duidelijker scheiding tussen produktief en consumptief krediet dan thans noodzakelijk is: Consumptief krediet, zowel in de vorm van sociaal krediet als afbetalingsverkoop, heeft thans reeds een gevaarlijke omvang aangenomen. Of echter de instelling van een nieuwe Landbouwkredietbank naast de bestaande Volkskredietbank moet worden aanbevolen, moet dezerzijds worden betwijfeld, gezien de kostenverhoging, die daarmee gepaard zal gaan. Recente mislukkingen hebben overigens aangetoond, dat de instelling ten opzichte van het coöperatiewezen nog niet voldoende is ontwikkeld. Juister ware het, maatregelen te treffen, opdat de bestaande Volkskredietbank voor het landbouwkrediet doelmatig kan werken.

Vervolgens wordt een aantal aanbevelingen gegeven ter opheffing van fysieke en organisatorische knelpunten op het gebied van produktie en distributie en inzake de uitbreiding van het rijstbedrijf van de Stichting voor de Ontwikkeling van Machinale Landbouw, welke voor de betrokken instanties behartigenswaardig zijn. Het rapport besluit met enkele overwegingen met het oog op de overgangsproblemen van ná 1965. Gevreesd wordt, dat de snelle terugloop der kapitaalimporten in 1965 en later een ernstige terugslag zullen hebben op de binnenlandse vraag. Niet besproken wordt daarbij het tegenwicht, dat wordt gevormd door de reeds spoedig stijgende waarde van de export dankzij het in bedrijf stellen van het aluminiumreductiebedrijf. Het verschil in waarde tussen de — thans geëxporteerde — voor dit bedrijf benodigde bauxiet en het gereede aluminium zal jaarlijks ongeveer Sf. 25 mln. bedragen, zolang de aluinaardefabriek nog niet gereed is, en daarna ongeveer Sf. 45 mln. Tezamen met de exportvermeerdering in de overige bedrijfstakken zal dit na betaling van de voor de opgenomen leningen noodzakelijke rente- en afbetalingen een redelijke marge overlaten voor het in evenwicht houden van de betalings- en de bestedingsbalans, mits het monetair beleid voorzichtig blijft.

De waarde van het rapport wordt allerminst aangetast door bovenstaande opmerkingen. Veel meer dan de bestaande verspreid beschikbare gegevens biedt het voor het economisch beleid een welkom werktuig, dat bij juiste hantering een nuttig resultaat zal afwerpen.

Paramaribo, december 1959.

G. C. A. MULDER, B. Sc., Ps. D.

Opleiding voor hogere functies in het bedrijfsleven in de Verenigde Staten

Het probleem van de ideale opleiding voor hogere functies in het bedrijfsleven is feitelijk in geen enkel economisch ontwikkeld land, voor zover mij bekend, bevredigend opgelost. De reden is, dat de kloof tussen theorie en praktijk niet gemakkelijk kan worden overbrugd, zeker niet in dat deel van de maatschappij, dat zo dynamisch is als het bedrijfsleven. Het is niet te verwonderen, dat er van beide kanten een zekere ontevredenheid heerst. De hoger onderwijsinstellingen voelen vaak, ondanks de voortdurende verbeteringen, het gemis aan voldoende contact met het bedrijfsleven. Het bedrijfsleven is vaak ontevreden, omdat het afgestudeerden met onvoldoende praktische kennis krijgt.

Hoe lager de functies zijn, hoe gemakkelijker aan de eisen van het bedrijfsleven is te voldoen. Handelsscholen kunnen jongelui direct klaar maken voor de praktijk, omdat daarvoor vrijwel alleen vakkennis vereist is. Voor hogere functies is het veel moeilijker het bedrijfsleven te bevredigen. Immers, een hoger onderwijsinstelling maakt de jongelui niet gereed voor dagelijkse, min of meer routine-werkzaamheden. Hun waarde stijgt, hoe hoger zij zelf op de ladder in de onderneming stijgen. Er is dus altijd een moeilijke overgangperiode.

De hogere functies zijn geen routinewerkzaamheden. Zij eisen andere eigenschappen, eigenschappen die niet uitsluitend kunnen worden geleerd. Leiderschap in een onderneming is voor een deel aangeboren, voor een deel wetenschap. Als dit niet zo was, zouden er zich bijv. in Nederland meer afgestudeerden in de (bedrijfs-)economie in de hogere functies van het bedrijfsleven bevinden. Dan zouden er ook geen „self made men” meer zijn.

Het bedrijfsleven zelf kan in hoge mate medewerken aan een juiste opleiding. Dit is mogelijk, indien de leiders zelve nagaan, welke gebreken hun eigen opleiding (al of niet wetenschappelijk) heeft getoond. Daarom is het zo verheugend, dat in dit decennium grote vooruitgang is gemaakt op het gebied van de samenwerking tussen bedrijfsleven en universiteit, niet alleen in ons land, maar ook in de Verenigde Staten, waar deze samenwerking altijd al groter is geweest dan in vele Europese landen.

De rapporten, waarop in een vorig artikel ¹⁾ de aandacht werd gevestigd, wijden ook beschouwingen aan dit vraagstuk. Wat opvalt is, dat men in de Verenigde Staten ook niet weet, wat de ideale opleiding voor het bedrijfsleven is.

De rapporten hebben wel algemene ideeën hierover. Het onderwijs in de „business schools” voor hogere functies moet in elk geval niet gericht zijn op betrekkingen, die de afgestudeerde in de eerste jaren in het bedrijfsleven krijgt. Daarom moet er in elk geval niet meer specialisatie zijn dan nodig om zijn looppaas te starten. Immers, ook in het bedrijfsleven vinden er telkens veranderingen plaats. Men denke aan de toenemende mechanisering. De eis van het bedrijfsleven voor specialisatie is vaak overdreven, behalve voor „scientists and engineers”.

De opleiding voor het bedrijfsleven vindt in de Verenigde Staten, naast de „business schools”, in toenemende mate plaats door cursussen voor personeel, dat daarvoor in

aanmerking komt. Deze cursussen vallen in drie groepen uiteen: die welke in de onderneming zelve worden gegeven, die waarvoor men naar de universiteit (terug) gaat en avondcursussen. Over de eerste twee iets meer.

De cursussen in de ondernemingen worden in het algemeen gegeven voor het lagere en het middenpersoneel, die in de universiteiten voor het hogere personeel. In de Carnegie-studie zijn hieraan speciale artikelen gewijd. Wat het eerste betreft, wees een enquête uit, dat 77 pCt. van ongeveer 350 grote ondernemingen „management development activities” uitvoerden, met andere woorden de school in de fabriek brachten ²⁾. De Ford-studie gaat dieper op dit onderwijs in. Een andere variatie op dit programma is om de cursussen buiten het bedrijf, op een rustige plaats te geven.

In genoemde publikaties zijn de aard en werkwijze van deze cursussen beschreven. Wat ons opviel, is de actieve belangstelling en hulp, die de directeurs zelf aan deze cursussen schenken en verlenen. „Top company executives, including presidents, are convinced of the need to give time to talks or to lead discussions in these courses and appreciate the values to themselves of such participation. Certainly the greatest care is used in securing speakers from universities and other companies, and it has proved possible to attract outstanding individuals. The research and other staff work as well as the executive attention which go into management training courses, particularly for those for the higher levels, is very great” (Carnegie-studie; blz. 562).

Algemeen is men van mening, dat cursussen aan universiteiten voor hoger personeel grote waarde hebben. Een van de redenen is, dat het gevaar ontstaat van inteelt van ideeën als men niet buiten zijn eigen gezichtskring komt. Het volgen van universitaire cursussen verfrist de deelnemers, niet alleen door het contact met de universiteit, maar ook door het contact met collega's uit andere ondernemingen, van wie wat te leren valt. En daartoe is door de levendigheid van een Amerikaans college en door het contact dat de deelnemers buiten de colleges met elkaar hebben, alleszins de gelegenheid. Ook de docenten leren door de ervaring, die de deelnemers medebrengen; zij kunnen dit weer overbrengen aan hun jongere studenten.

Overigens is er op deze cursussen ook kritiek, echter van een minderheid ³⁾. De rapporten vermelden deze. Hierbij moet men niet uit het oog verliezen, dat de opleiding voor hogere functies in deze speciale cursussen nog nieuw is. Ook op dit gebied heeft men nog niet in alle op-

²⁾ De aard van dit werk is in Nederland bekend geworden door het rapport van de Studiegroep Industrie van de Contactgroep Opvoering Productiviteit, onder de titel: „Wie volgt ons op?” (s-Gravenhage, 1952). Daar deze studie reeds 7 jaren oud is, bevatten de genoemde rapporten nieuw materiaal.

³⁾ Men kan deze kritiek ook vinden in twee recente artikelen. Het ene artikel: „Does Management Training Pay Off?” is gepubliceerd in „Dun's Review” van november 1959. Dit artikel vermeldt de resultaten van een enquête onder de presidenten van 106 leidende Amerikaanse industriële ondernemingen. „Most of these men are still solidly sold on management development. In fact, generally, they favor expansion of this activity”. Het andere artikel: „The Care and Raising of Managers” is verschenen in „Think” van november 1959.

¹⁾ Zie „E.-S.B.” van 2 december 1959.

zichten de juiste vorm gevonden. Het is daarom begrijpelijk, dat er in het bedrijfsleven kritische geluiden over deze speciale cursussen worden gehoord.

Zoals opgemerkt, is er in het bedrijfsleven geen algemeen aanvaard programma voor opleiding voor het hoger personeel. Prof. Gordon (Ford-studie) wijst op de tegenstrijdigheden in de mening van „executives” over de kwaliteiten, die vereist zijn voor deze hogere functies.

De nadruk in deze rapporten valt sterk op de algemene vorming, niet op het verkrijgen van een grote feitenkennis. Afgezien van de verhoging van de toegangseisen tot de „business schools”, behoort volgens de rapporten ongeveer de helft van de studietijd besteed te worden aan algemene vorming. Bij vergelijking met Nederlandse toestanden moet hierbij niet worden vergeten, dat er aan de middelbare schoolopleiding in Amerika op dit punt in het algemeen wel het een en ander ontbreekt. Bovendien blijkt uit deze rapporten, dat een groot aantal studenten in „business administration” uit gezinnen met lage inkomens komen, vaak werkstudent zijn en een zekere mate van culturele opvoeding hebben gemist.

De algemene vorming is nodig omdat de eisen die aan de leiders van ondernemingen in deze tijd worden gesteld zeer hoog zijn. De Ford-studie wijst er op, dat de leiders een elitegroep moeten vormen in de huidige maatschappij. Na deze uitspraak volgt een uiteenzetting, die ik vanwege haar belangrijkheid niet wil vertalen en evenmin samenvatten (blz. 82/83):

„While the situation is far better than it was even a generation ago, it is probably fair to say that businessmen as a group are still not meeting the responsibilities that inevitably go with their position of authority in a private enterprise and democratic society which faces the kinds of changes that lie ahead of us. The threat to the free world imposes upon businessmen the obligation to exercise their leadership in ways that will contribute to the stability and rapid growth of the American economy and that will also contribute to international harmony. They must adjust smoothly to the enormous technological changes that are in progress. They need to show the wisdom of Solomon in reconciling the conflicting pressures to which they are subjected, pressures which become stronger as we try to make democracy work in an increasingly pluralistic society. And the continuing health of American society requires that they play an active and enlightened role in local and national affairs generally ⁴⁾.”

These facts create a twofold need: for awareness and for a particular set of attitudes. The businessman needs to be aware of his external environment, even when it does not immediately affect the profitability of his enterprise, and he needs to be sensitive to the nature of the goals of all those groups which are affected by his firms' activities. He needs a set of attitudes to go with this awareness — a willingness to be concerned with the welfare of others, a sense of responsibility that leads him to accept a leadership role in the wider society of which his firm is a part, and a philosophy (which is the product of something more than unthinking prejudice) to provide a guiding line in the exercise of this leadership role”.

En de Carnegie-studie wijst eveneens op de noodzaak van algemene vorming. Interessant is hetgeen deze studie zegt over het „Aspen Institute for Humanistic Studies”:

„Designed primarily for the top-level executive, it seeks to develop his understanding of his role in society and his responsibilities in that role through readings in philosophy, history, and political science, emphasizing in part source materials from early American history; discussions at which outstanding leaders in the fields of labor, religion, government, and education

⁴⁾ Yet, as one study points out „There exists a frightening lack of interest in the business community for participation in government service”. Harvard Business School Club of Washington D.C., *Businessmen in Government* (Harvard Business School, 1958), p. 36.

are present; and evening lectures by authorities in international affairs” (blz. 565).

De lezing van deze rapporten doet allerlei vragen rijzen over de ideale opleiding voor de hogere functies in het bedrijfsleven. Dit vraagstuk is echter niet een typisch vraagstuk voor het bedrijfsleven alleen, maar een algemeen probleem. Bepaalde kwaliteiten, vereist voor leidinggevende functies in het bedrijfsleven, zijn ook voor andere delen van het maatschappelijk leven noodzakelijk (arbeidersbeweging, Europese en internationale instellingen, kerken, onderwijs, overheid, politiek enz.). Daarom zou ik voor Nederland opnieuw de aandacht willen vestigen op de wenselijkheid van oprichting van een instelling, waar, na het beëindigen van de middelbare school-opleiding, in een twee- of driejarige opleiding een studium generale kan worden gevolgd met een driedelig doel, nl. algemene vorming, eindpunt en voorbereiding voor verdere studie ⁵⁾. Mijn gedachten gaan uit naar een instelling in de trant van een uitstekend Amerikaans liberal arts college, liefst met een „campus”. De selectie voor een dergelijke instelling moet niet alleen geschieden op grond van intellect, maar ook van andere eigenschappen.

Als bovenbouw zouden, wat de opleiding voor het bedrijfsleven betreft ⁶⁾, instellingen als Harvard, M.I.T. en andere ⁷⁾ in aanmerking komen, d.w.z. instellingen, waarin de algemeen gevormde kandidaat met enige kennis van economie — in vele goede „liberal arts colleges” in Amerika omvat het vak, inleiding tot de economie, het verkrijgen van een grondige kennis van het bekende leerboek van Prof. Samuelson — in twee jaren een wetenschappelijke opleiding in de bedrijfsleer kan krijgen ⁸⁾. Deze opleiding zou ook moeten openstaan voor anderen, zoals ingenieurs.

Nog een opmerking over de algemene vorming. Enkele jaren geleden wees de Engelse historicus, Prof. H. Butterfield, op het volgende:

„We sometimes too easily forget that we are living in a world in which imagination, originality and flexibility of mind are at

⁵⁾ Zie ook mijn brochure: „Het Amerikaanse onderwijs en zijn betekenis voor Nederland” (blz. 42 en 72).

⁶⁾ Het spreekt vanzelf, dat ook voor de andere studenten met algemene vorming de overgang naar een andere tak van wetenschap zonder al te veel moeilijkheden mogelijk moet worden gemaakt. Ik ga hierop niet in, omdat dit buiten het onderhavige onderwerp valt.

⁷⁾ Er zijn ook verschillende andere Amerikaanse „business schools”, die uitstekend zijn. Wij noemen zonder volledig te zijn: de „business schools” van Berkeley, Carnegie Tech, Columbia, Cornell, Pennsylvania University (de bekende Wharton School). Deze „business schools” hebben een tweejarige cursus voor de „masters degree”. Ook zijn er instellingen, waar deze graad in vijf of zes kwartalen kan worden behaald. Zo viel dezer dagen mijn aandacht op een programma van Michigan State University, waar in vier opeenvolgende kwartalen een „masters degree” kan worden verkregen. Het aantrekkelijke hiervan is, dat opoffering van vakanties leidt tot verkorting van de studietijd. Het Ford-rapport beveelt echter tweejarige opleidingen aan. Uit de beide genoemde rapporten blijkt, dat er en in studieduur en in aantal vakken een aanzienlijke flexibiliteit bestaat.

⁸⁾ Twee jaren lijken kort. Hierbij moet niet worden vergeten, dat de studenten geselecteerd worden uit een vaak vroeger reeds geselecteerde groep. Bovendien leidt het schoolse systeem nog altijd tot de noodzaak van het elke dag bijhouden van de stof. Op deze wijze vindt een efficiënte samenwerking plaats tussen een prima faculteit en prima studenten, die hard werken. Dan is er in twee jaren heel wat te bereiken. De Amerikanen geven ons, wat de organisatie van het hoger onderwijs en voor een deel ook van het middelbare onderwijs betreft, een voorbeeld voor de opvoering van de produktiviteit op een gebied, dat in Nederland sterk verwaarloosd is.

least as important as knowledge itself. One ounce of originality is worth a ton of mere learning".

De vraag is, hoe men dit leert. Dit is het probleem, dat de wereld sedert Plato bezighoudt. De universiteiten moeten echter streven naar vervulling van deze eisen, door te trachten deze eigenschappen te ontwikkelen en te cultiveren. Het is niet gemakkelijk voor dit doel goede onder-

werpen te kiezen en die zo te behandelen, dat zij aan het genoemde doel beantwoorden. De „liberal arts colleges” in Amerika zoeken nog steeds naar het ideale programma. Dat echter uit beide rapporten blijkt, dat voor de opleiding voor de hoogste functionarissen in het bedrijfsleven in deze richting gezocht wordt, verdient in Nederland alleszins de aandacht.

Washington D.C.

v. d. V.

Nederlandse ondernemers in de „jonge landen”

Belastingverdrag als instrument van internationale politiek.

Toen de Verenigde Staten onlangs een voorstel deden aan India om tot een zeer vrijgevege regeling te komen tot vermijding van dubbele belastingheffing, moet de Amerikaanse Regering van het principe zijn uitgegaan, dat de Amerikaanse zakenlieden uiteindelijk het meest geïnteresseerd zouden zijn in de winst, na aftrek van belastingen. Het politieke motief, dat ten grondslag ligt aan bedoeld ontwerp-verdrag, laat zich gemakkelijk raden: de Amerikaanse Regering heeft er belang bij, dat naast de hulp uit openbare fondsen „aan landen-in-ontwikkeling” ook het Amerikaanse particuliere kapitaal zijn weg vindt naar deze landen. Er zijn al vele horden te overwinnen: een felle concurrentie van Europese landen, opkomst van Japan en vooral concurrentie van de Sowjet-Unie, die bijv. in India financiële en technische hulp verleent bij het tot stand komen van staalfabrieken en dit doet op een zodanig altruïstische wijze, dat het op India een diepe indruk maakt.

Dat juist India als eerste land gekozen is om te profiteren van deze nieuwe belastingregeling kan zijn reden vinden in de recente politieke ontwikkeling, maar zal vooral gezocht moeten worden in het feit, dat India nu eenmaal als „testcase” geldt voor vele andere jonge landen, die nog niet weten vanwaar zij hun economisch heil moeten verwachten: van het communistisch staats-totalitaire systeem of van het systeem van vrije concurrentie. De actualiteit van de voorgestelde maatregel treedt nog duidelijker naar voren, nu uit recente publikaties blijkt, dat ten minste een dertigtal „zich ontwikkelende” landen wettelijke regelingen hebben ingesteld, waarbij gehele of gedeeltelijke vrijstelling van belasting gegeven wordt aan industrieën, die zich willen vestigen in die landen en welke enigszins van belang kunnen zijn voor hun economische ontwikkeling.

De Internationale Kamer van Koophandel ziet in dit soort vrijstellingen, welke meestal voor niet langer dan vijf jaar worden gegeven, een gevaar voor de economie van deze landen, maar het feit ligt er nu eenmaal, dat het ene land het andere tracht te overtroeven met fiscale attracties, welke variëren van algehele vrijstelling tot investeringspremies voor bepaalde industrieën (soms ook vrijstelling van inkomstenbelasting voor de daar werkzame vreemdelingen). In vele gevallen echter is de attractie voor buitenlandse investeerders weinig reëel, omdat zij zich terecht afvragen wat voor zin het heeft om te profiteren van een belastingvrijstelling in een dergelijk land, als zij toch belasting moeten betalen in hun eigen land over de winst, die zij in den vreemde hebben gemaakt.

Dienstverlening en technische hulp.

Het sterkst geldt dit argument misschien nog voor de ondernemers, die in deze landen diensten verlenen in de

vorm van technische hulp of grote werken aannemen. Vaak wordt er bij het afsluiten van een contract naar gestreefd, een algehele belastingvrijdom te bedingen, vooral als de tegenpartij een overheidsinstantie is. In hoeverre heeft een ondernemer baat bij een dergelijke vrijstelling? In de meeste landen is het zo geregeld, dat men pas vrijstelling krijgt ter zake van dubbele belasting, indien men ook werkelijk fiscale lasten heeft gedragen in het vreemde land, dus dat men een vrijstelling geniet wegens dubbele belasting, maar in elk geval ergens belasting betaalt: of in het buitenland of in het eigen land. Indien de belastingdruk in het eigen land hoger is dan elders, bijv. door hogere tarieven, brengt de vrijstelling in het buitenland geen baat. De Verenigde Staten hebben al eens geprobeerd deze moeilijkheid te ondervangen in een ontwerp-verdrag met Pakistan, maar om politieke redenen mislukte dit. Het voorstel kwam hierop neer: indien een Amerikaanse ondernemer in Pakistan vrijstelling van belasting zou krijgen, dan zou hij in de Verenigde Staten ook belastingreductie ter zake van die winst genieten.

In het ontwerp-verdrag met India heeft de „U.S.-Treasury” nu opnieuw voorgesteld om tot een algehele vermijding van belasting te komen, indien er in dat land vrijstelling wordt gegeven ¹⁾. De Amerikaanse ondernemer, die zich straks in een commercieel avontuur stort in India en vrijstelling van belasting bedingt, weet dan ten minste zeker, dat als hij winst maakt deze winst ook voor hem alleen is. De Verenigde Staten kunnen met deze regeling langs een nieuwe weg in India economisch penetreren.

Hoe is de situatie voor een Nederlandse ondernemer, die in een jong land werkt of investeert?

Tot voor kort kon de toestand onzeker worden genoemd. Het besluit, dat de vermijding van dubbele belasting regelt voor die landen waarmee geen belastingverdrag bestaat — en dit zijn uiteraard juist de landen in ontwikkeling — stelt, dat er in het vreemde land een „onderworpenheid” moet zijn aan belasting om hier in Nederland vrijstelling te krijgen van belasting. De grote vraag is nu, of een ondernemer, die in het buitenland voor één bepaald project een vrijstelling krijgt van belasting door de Nederlands fiscus al dan niet beschouwd wordt aldaar „onderworpen” te zijn aan belasting. Er zijn verschillende uitspraken geweest van rechterlijke instanties, waarbij dit onderwerp ter sprake is gekomen. De laatste bekende uitspraak van het Hof te 's-Gravenhage (Eerste Meervoudige Belastingkamer) behandelt het geval van een belastingplichtige, die in het Verre Oosten werkzaam was geweest. Hij maakte aanspraak op aftrek van belastingen in Nederland, omdat hij in het vreemde land al aan belasting onderworpen was

¹⁾ Op 11 november jl. hebben de Regeringen van de Verenigde Staten en India het verdrag getekend.

geweest. De Inspectie wierp o.a. tegen, dat er een mogelijkheid bestond, dat er een regeling zou kunnen zijn getroffen, waarbij de Regering van het vreemde land geen belasting zou heffen en vrijstelling had gegeven. De beslissing van het Hof kwam hierop neer, dat het waarschijnlijk was, dat hier wél gesproken kon worden van „onderworpenheid”, omdat deze vrijstelling — zo deze al was gegeven — in elk geval niet voortkwam uit een toepassing van de *wet* in het vreemde land. Het Hof vervolgt zijn uitspraak met: „Wat hiervan intussen zij” en laat dus ruimte over voor speculaties. De uiteindelijke conclusie van de beslissing was echter, dat de belastingplichtige in Nederland belastingreductie genoot.

Deze beslissing verruimt in belangrijke mate de mogelijkheid voor een Nederlandse ondernemer om zowel in het vreemde land als in Nederland zijn winst onbelast te krijgen. Als hij in een jong land door onderhandeling belastingvrijstelling heeft gekregen of als deze vrijstelling het gevolg is van bijzondere maatregelen, genomen door de

Overheid van het vreemde land, is het mogelijk, dat hij zijn activiteiten zódanig inricht, dat de winst, die hij berekent, niet verder door belastingen wordt verkleind. De Nederlander, die geneigd zou zijn zich naar aanleiding van het verdrag tussen India en de Verenigde Staten af te vragen, waarom zoiets nu ook niet bij ons kan, vindt in deze beslissing een antwoord, dat hem optimistisch kan stemmen. Niet alleen kan hij optimistisch zijn vanwege de grotere mogelijkheid tot het behalen van netto-winst, maar ook omdat het bevorderen van de expansie naar het buitenland, hetwelk door de Verenigde Staten met tamtam in een verdrag wordt vastgelegd, hier in Nederland „binnenskamers” met een zeker zo grote doelmatigheid kan worden geregeld.

Voor een ondernemer moet de kans op een volkomen onbelaste winst toch wel een grote stimulans zijn, een gouden verguldsel op de bittere pil, die hij te slikken krijgt bij het berekenen van de vele risico's, die aan een buitenlands avontuur kleven.

Naarden.

Mr. A. M. SMULDERS.

BOEKBESPREKING

H. Ferro: Marktonderzoek in de praktijk. Uitg. G. J. A. Ruys, Bussum 1959, X + 385 blz., f. 24,50.

Dit boek is vóór alles een praktisch boek. Het is geschreven voor topfunctionarissen uit de kring van commerciële directeurs en verkoopleiders. Ofschoon niet noodzakelijk zelf verantwoordelijk voor de wijze waarop het marktonderzoek wordt uitgevoerd, c.q. de resultaten worden geïnterpreteerd, gevoelt men desondanks in deze functies wél de behoefte aan eigen oordeelvorming. De manier waarop dit boek aan deze behoefte tegemoet tracht te komen is zonder meer sympathiek, omdat dit zonder bepaalde pretenties geschiedt. Zonder theoretische opsmuk of gewichtigdoenerij maakt schrijver de lezer deelgenoot van de inzichten die hij zich in de praktijk van het marktonderzoek heeft eigen gemaakt. Staat hij lang stil bij een punt of gaat hij ver in details, dan komt dit omdat hij weet, dat het hier om vraagstukken gaat, waarop de opdrachtgever van een marktonderzoek vroeg of laat onherroepelijk stuiten zal.

Geheel in overeenstemming met deze pretentieloosheid is de naar Amerikaanse trant zeer soepel gehouden geleiding van de stof over een betrekkelijk groot aantal hoofdstukken. Daarvan handelen er drie over *organisatorische aspecten* als het karakter van de bureaus en instituten die zich met het marktonderzoek bezig houden. Een uitvoerige lijst vermeldt er voor Nederland twintig en voor België vijf. De soorten van onderzoek, waarop elk dezer instituten zich in het bijzonder heeft gespecialiseerd, zijn daarbij tevens aangegeven. Daarnaast komen de verhouding tot de gespecialiseerde adviseur aan de orde, alsmede de eisen die aan het door hem uit te brengen rapport mogen worden gesteld.

Uitvoerig bespreekt schrijver verder in hoofdstuk XIII de bijdrage, die de marktanalyse t.b.v. ondernemingen in verschillende branches kan leveren. Zeer terecht legt hij er nl. de nadruk op, dat niet alleen de techniek van het onderzoek, maar ook het karakter van de bijdrage die zij

leveren kan, van branche tot branche verschilt. Bovendien wordt een, overigens wel wat summier, bespreking gewijd aan het marktonderzoek t.b.v. de export, t.b.v. nieuwe vestiging en t.b.v. nieuwe producten. In het daarop volgende hoofdstuk (XIV) worden de specifieke objecten van het marktonderzoek ter sprake gebracht: het onderzoek naar gebruiksgewoonten, dat naar koopmotieven, dat t.b.v. merken en verpakkingen. Belangrijk zijn vooral de verschillende praktische voorbeelden die schrijver geeft van de wijze waarop het marktonderzoek in meer algemene zin aan het commerciële beleid kan worden dienstbaar gemaakt (blz. 231-253).

De tot nu toe behandelde onderwerpen maken een oordeelvelling mogelijk t.a.v. het „when, who, what and why” van het marktonderzoek. Nemen zij rond de helft van de tekst voor hun rekening, zeer terecht heeft schrijver zich op het standpunt gesteld, dat een volledige oordeelvelling niet alleen „know what” maar ook „know how” vóóronderstelt. In overeenstemming hiermede is de resterende helft van de tekst aan de „know how”, d.i. aan de techniek van het marktonderzoek, gewijd. N.m.m. moet schrijver hier een compliment worden gemaakt. Bij de bespreking van de opzet van een marktonderzoek evenals bij de bespreking van het rapport en de interpretatie der resultaten rijzen nl. steeds weer dezelfde vraagpunten. Deze wortelen in de mathematisch-theoretische achtergronden der marktanalytische techniek. Zonder dat schrijver er naar heeft gestreefd alles volledig te verklaren, is hij er n.m.m. uitstekend in geslaagd zonder gebruik van wiskunde voor deze essentiële punten voldoende begrip te wekken. Op deze wijze kan de lezer thans zelf min of meer „aanvoelen” wáár er bij een onderzoek kritische punten gelegen kunnen zijn. Een belangrijk voordeel van de door schrijver gevolgde behandelingswijze is tevens, dat de lezer — als potentieel gebruiker van het marktonderzoek — thans is ingewijd in het op dit gebied bestaand vakjargon. Een doeltreffende communicatie met de onderzoeker wordt hierdoor ongetwijfeld bevorderd. Schrijver heeft in het

bijzonder ook aandacht geschonken aan bepaalde, minder conventionele onderdelen van de analytische apparatuur. Bedoeld zijn de χ^2 toets en de sequentie-analyse, die het trekken van conclusies op een smalle basis — en dat is in de praktijk een goedkope basis — mogelijk maken. Ook de behorende tabellen zijn in het boek opgenomen.

Het spreekt vanzelf dat aan de aldus gevolgde structurering van de inhoud bepaalde bezwaren kleven. De behandeling van de groeicurve bijv. is gespreid over een drietal hoofdstukken, waar men haar niet zou verwachten. Andere bezwaren zijn dat, als gevolg van deze structurering in de breedte, het eigenlijke analytische element van de marktanalyse tussen wal en schip is geraakt. Voorts geldt, dat het marktonderzoek op bepaalde plaatsen te zeer wordt geïdentificeerd en met de enquête en met onderzoek in dienstverlening door derden verricht. Naar mijn smaak geeft het boek voor de onderneming zodoende te weinig stimulans tot zelfwerkzaamheid op dit gebied. Deze bezwaren noemen is niet ze onderstrepen. Een ieder die voor de marktanalyse belangstelling heeft zonder rechtstreeks bij de uitvoering te zijn betrokken vindt in dit boek nl. een zeer bruikbaar compendium. De bruikbaarheid als zodanig wordt verhoogd door het uitvoerig register en een internationale lijst van technische termen.

's-Gravenhage.

P. J. VERDOORN.

GELD- EN KAPITAALMARKT

Daar volgende week de 44e jaargang zal worden afgesloten met een speciaal nummer, is onderstaand overzicht van de geld- en kapitaalmarkt het laatste dat dit jaar zal verschijnen. Het is tevens het laatste van de hand van Dr. M. P. Gans. De heer Gans heeft de redactie namelijk tot haar spijt medegedeeld, dat hij zich gaarne ontlast zou zien van de zorg voor deze kroniek. Met toewijding en vakmanschap heeft hij gedurende twee jaar zijn wekelijkse bijdragen geschreven. Ook op deze plaats wil de redactie hem dank zeggen voor zijn gewaardeerde medewerking als kroniekschrijver.

De redactie heeft tot haar genoegen Dr. C. D. Jongman te Amsterdam bereid gevonden voorhands deze rubriek voor „E.-S.B.” te verzorgen.
Redactie.

De geldmarkt.

In de verslagperiode is de geldmarkt krap gebleven, ook nadat door de Staat op 10 december f. 120 mln. was betaald in verband met het vervallen van schatkistpapier. De banken hadden de aldus ter beschikking komende middelen dringend nodig ter versterking van hun saldo bij De Nederlandsche Bank, dat nu al op twee van de drie weekstaten die in de lopende kasreserveperiode zijn verschenen niet onaanzienlijk beneden het niveau van het verplichte saldo is gelegen. Het aldus gekweekte „tekort” moet in de rest van de huidige periode worden ingehaald. Het is maar de vraag, of het bankwezen als geheel hierin

zal slagen zonder op enigerlei wijze een beroep te doen hetzij op de Bank, hetzij op hun buitenlandse beleggingen.

Dat de Bank er nog steeds weinig voor gevoelt de banken tot laatstgenoemde methode hun toevlucht te doen nemen blijkt hieruit, dat zij het doen van een beroep op haar eigen faciliteiten relatief aantrekkelijk gemaakt heeft. Zij heeft nl. de mogelijkheid geopend in januari vervallend schatkistpapier bij haar in disconto te geven op basis van $2\frac{3}{4}$ pCt., terwijl het officiële disconto $3\frac{1}{2}$ pCt. en de voorschotrente voor de banken 4 pCt. bedraagt. Weliswaar was zelfs het relatief gunstige tarief ad $2\frac{3}{4}$ pCt. nog hoger dan het in de open markt heersende niveau, maar er is een goede kans dat dit in de komende weken niet meer het geval zal zijn, als kerstdagen en oudejaar hun verkrappende invloed op de geldmarkt weer zullen doen gevoelen, terwijl er anderzijds juist omstreeks die tijd bij de meeste banken een sterke neiging tot „window-dressing” aanwezig pleegt te zijn.

Uit de door De Nederlandsche Bank samengestelde gecombineerde balans van de representatieve handelsbanken blijkt dat de kredietverlening van de binnenlandse particuliere sector in oktober wederom een flinke stijging te zien heeft gegeven, nl. van f. 2.868 mln. tot f. 2.933 mln., dus met f. 65 mln. Daarentegen vertoont de kredietverlening aan de lagere overheid een flinke daling, nl. van f. 313 mln. tot f. 235 mln., d.i. met f. 78 mln. Opvallend is dat, ondanks de zware belastingbetalingen in oktober, de buitenlandse beleggingen met een deviezenkarakter nog een kleine stijging vertonen, hetgeen mogelijk is geweest dankzij de ook in die tijd door de Bank geboden faciliteiten. De stijging van de deviezenvoorraad in handen van de handelsbanken is ditmaal evenwel overtroffen door de toeneming van aan niet-ingezetenen verschuldigde bedragen, zodat onze „officieuze” deviezenreserves in oktober per saldo een matige daling hebben ondergaan.

De kapitaalmarkt.

In het laatste kapitaalmarktoverzicht dat in 1959 te dezer plaatse zal verschijnen kan van een zeer vaste stemming op de Amsterdamsche beurs melding worden gemaakt. Ook in Amerika is van oplopende koersen sprake geweest, ondanks de labiele verhoudingen tussen werkgevers en werknemers.

In ons land raakten aandelen Philips even de 800 pCt. Daarmee ligt de koers van dit aandeel nog slechts enkele neuslengten achter bij de koers — in procenten teruggekeerd — van de aandelen Koninklijke, welke in de verslagweek weer een uitzonderingspositie hebben ingenomen, ondanks de optimistische geluiden van de President-Directeur met betrekking tot de vooruitzichten voor de petroleumindustrie. Een fonds, waarvan de koers ook tot de hoogste gelederen is doorgedrongen — men spreekt de laatste tijd van de „700-club” — is Hoogovens, welk aandeel van alle in het koersstaatje vermelde fondsen in het ten einde lopende jaar tot nog toe de beste koersprestatie heeft geleverd. De uitlatingen in de Gemeenteraad van Amsterdam, volgens welke de verwezenlijking van het staalproject-Roozenburg voor Hoogovens nadelige gevolgen zou hebben, zijn blijkbaar niet au serieus genomen.

Volgens Het Algemeen Dagblad zullen de Nederlandsche Kabelfabrieken nauw bij de eventuele uitvoering van dit project zijn betrokken. Laatstgenoemde onderneming was overigens ook nog op andere wijze in het nieuws, nl. in verband met de aandeelhoudersvergadering waarin de

kwestie van de beloning der commissarissen aan de orde is gekomen. Deze geruchtmakende affaire zal ongetwijfeld een interessant studie-object zijn voor de Staatscommissie tot bestudering van het vennootschapsrecht, welke de Regering blijkens de Troonrede voornemens is in het leven te roepen.

De verslagweek is rijk aan nieuws omtrent emissies en introducties. Volstaan moet hier worden met het vermelden van de obligatielening van de Bank voor Nederlandsche Gemeenten en de introductie van certificaten van aandelen Cons. Electronics, in welke maatschappij de zeer gedi-versifieerde Amerikaanse belangen van Philips zijn ondergebracht. Deze introductie gaf aanleiding tot een merkwaardig stuivertje — zo men wil: aandeeltje — wisselen. Terwijl de Amerikaanse beleggers reeds geruime tijd op grote schaal belang nemen bij aandelen Philips, omdat zij deze in verhouding tot vergelijkbare Amerikaanse aandelen zo goedkoop vinden, hebben thans de Nederlandse beleggers het oog laten vallen op de Amerikaanse deel-neming van Philips.

Wat de emissie door de B.v.N.G. van 4½ pCt. 25-jarige obligaties betreft, de Bank heeft van haar bevoegdheid om meer dan f. 100 mln. van deze lening toe te wijzen ge-bruik gemaakt door het bedrag hiervan op f. 200 mln. vast te stellen. Dit was kennelijk hoger dan waarop men had gerekend, want de koers van de in september geëmit-teerde 4½ pCt. obligaties, waarmee de thans uitgegevenen dooreen verhandelbaar zullen zijn, daalde tot 99 pCt., d.i. ¼ pCt. beneden de jongste emissiekoers. Het is dus denkbaar dat de obligatiesector een zekere mate van indi-gestie tegemoet gaat. Dit zou o.a. onaangenaam zijn voor Minister Zijlstra, die in de Eerste Kamer heeft gezegd dat de (conjunctuurpolitieke) omstandigheden bepaald niet wijzen op uitstel bij de voorziening in de kapitaalbehoeften van de Staat.

Het jaar 1959 is gekenmerkt door een wel zeer krachtige groei van de beleggingsfondsen, in en buiten ons land. Zo hebben de activa van Robeco de f. 500 mln. overschreden; in Engeland en Zwitserland schieten de beleggings-fondsen als paddestoelen de grond uit. Ten dele is deze groei te verklaren uit de omstandigheid dat deelhebbers-bewijzen van beleggingsfondsen, in tegenstelling tot de aandelen waarin de beleggers rechtstreeks zouden moeten beleggen, voor onbeperkte vermeerdering vatbaar zijn. Uiteraard betekent dit niet dat het probleem van het „over-schot aan risicodragend kapitaal” hiermee is opgelost, maar alleen, dat de moeilijke beslissing of aandelen bij het huidige niveau nog koopwaardig zijn, wordt verschoven van de individuele belegger naar het collectieve beleggings-fonds.

Aand. indexcijfers	A.N.P.-C.B.S. (1953 = 100)	2 jan. 1959	4 dec. 1959	11 dec. 1959
Algemeen		255	334	342
Internat. concerns		375	485	497
Industrie		174	252	256
Scheepvaart		151	160	166
Banken		138	181	183
Indon. aand.		103	141	145
Aandelen				
Kon. Petroleum	f. 183,20	f. 164,80	f. 161,80	
Unilever	452	718½	724½	
Philips	493¾	750½	796*	
A.K.U.	262	410½	441¼	
Kon. N. Hoogovens	341	758	772	
Van Gelder Zn.	193	265	264½	
H.A.L.	158½	166¾	170	
Amsterd. Bank	253½	320	329¾	
Ver. H.V.A. Mij-en	131½	148		

Staatsfondsen	2 jan. 1959	4 dec. 1959	11 dec. 1959
2½ pCt. N.W.S.	59¾	58	57¾
3½ pCt. 1947	90½	91½	91¾
3¼ pCt. 1955 I	87½	89½	89¼
3 pCt. Grootboek 1946	88¾	90¼	89½
3 pCt. Dollarlening	90¼	90¾	89½
4½ pCt. Nederland 1958	99½	100¾	100½

Diverse obligaties	2 jan. 1959	4 dec. 1959	11 dec. 1959
3½ pCt. Gem. Rotterdam 1937 VI	90¾	91¼	91
3¼ pCt. Bk.v.Ned.Gem.1954II/III	81¾	84	84¾
3½ pCt. Nederl. Spoorwegen	89	90½	90½
3½ pCt. Philips 1948	95	95½	95½
3¼ pCt. Westl. Hyp. Bank	83½	83¾	83¼
6 pCt. Nat. Woningb.len. 1957	110	108¾	108¾

Aandelenkoersgemiddelde	2 jan. 1959	4 dec. 1959	11 dec. 1959
Dow Jones Industrials	588	662	671

* ex dividend.

M. P. GANS.

RECENTE PUBLIKATIES

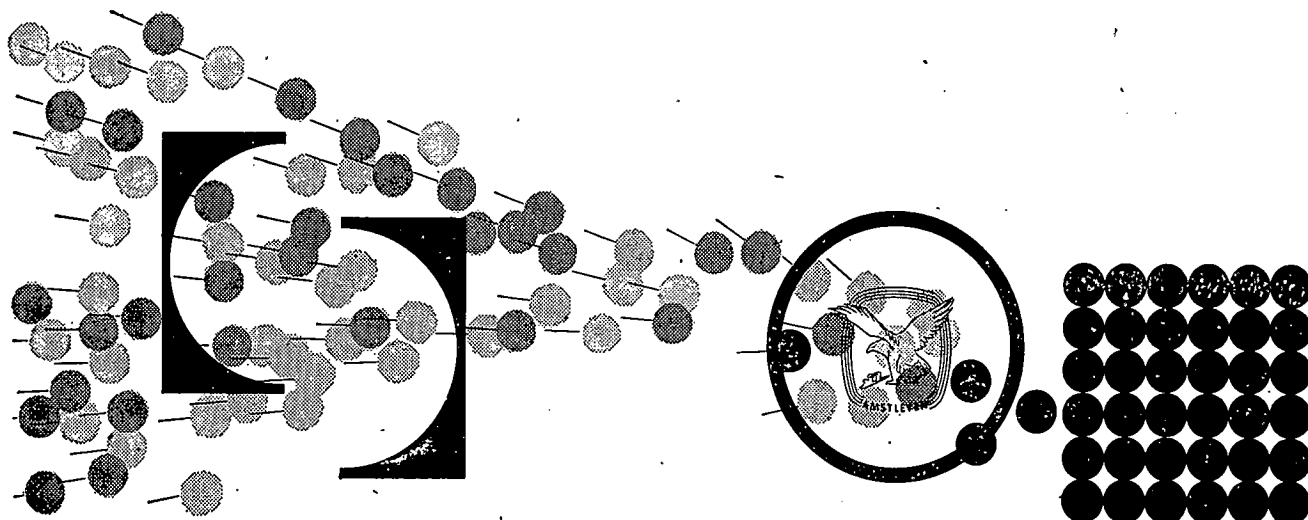
General Agreement on Tariffs and Trade; International Trade 1957-58. Genève 1959, 318 blz. + bijlagen, \$ 2,00 of het equivalent van dit bedrag in andere valuta's. In Nederland verkrijgbaar bij N.V. Martinus Nijhoff, Lange Voorhout 9, 's-Gravenhage.

Dit jaarverslag van de G.A.T.T. bestaat uit drie delen. Het eerste geeft een 217 blz. omvattend overzicht van de recente ontwikkeling in de structuur en het patroon van de internationale handel. Achtereenvolgens worden hier behandeld de algemene handelontwikkeling, de handel in diverse goederen, alsmede de handel der verschillende gebieden en landen. In het tweede deel wordt de handels-politiek — tarieven; kwantitatieve restricties; bilaterale handelsovereenkomsten en exportbevordering — besproken en het derde deel beschrijft de activiteiten der deelnemende landen. In deel I en in de bijlage is uitvoerig statistisch materiaal opgenomen.

United Nations: Economic Bulletin for Europe Vol 11, no. 1, Genève 1959, 76 blz. + bijlagen, \$ 0,50, Zw.fr. 2,—.

In deze aflevering van het Economic Bulletin for Euro-pe wordt veel aandacht geschonken aan Oost-Europa en de Sowjet-Unie. Het eerste hoofdstuk, dat is gewijd aan de economische ontwikkeling, behandelt achtereenvol-gens: de plannen voor 1959 in Oost-Europa en de Sowjet-Unie; de ontwikkeling van de landbouw en de industriële productie, alsmede de veranderingen in inkomens en prijzen aldaar. De overige paragrafen van dit hoofdstuk zijn gewijd aan de Westeuropese en de Amerikaanse economie in 1958, het handels- en beta-lingsverkeer in West-Europa en de vooruitzichten voor 1959. Het tweede hoofdstuk is getiteld: „Foreign trade and economic development in Eastern Europe and the Soviet Union”. Aan het eind van dit hoofdstuk is in de vorm van een bijlage een aantal tabellen met aanvullend statistisch materiaal over Rusland en Oost-Europa op-genomen.

van eigen beheer naar herverzekering

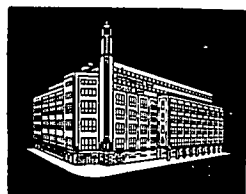


Van zorg naar onbezorgheid.

Laat uw pensioenfonds onder de loep nemen door onze experts. Wij zijn te allen tijde bereid objectief met u te onderzoeken of het beheer van uw fonds nog kan worden verbeterd.



BUREAU VOOR PERSONEELVERZEKERING
NWE. SPIEGELSTRAAT 17 AMSTERDAM TEL. 63272 (0 20)



Amsterdamsche Bank

Geconsolideerde Maandstaat per 30 NOV. 1959

	in duizenden guldens			in duizenden guldens	
	31.10.59	30.11.59		31.10.59	30.11.59
<i>Debet</i>			<i>Credit</i>		
Kas, kassiers en daggeldleningen	152.288	145.200	Kapitaal	90.010	90.010
Nederlands schatkistpapier	514.761	501.607	Reservefonds	49.000	49.000
Ander overheidspapier	78.900	117.386	3 pCt. Deposito-obligatiën per 1962	25.000	25.000
Wissels	150.113	165.200	Deposito's op termijn	455.349	489.520
Bankiers in binnen- en buitenland	279.352	286.959	Crediteuren	1.335.561	1.317.808
Effecten en syndicaten	38.155	43.543	Geaccepteerde wissels	35.885	36.360
Prolongatiën en voorschotten tegen effecten	91.402	95.880	Door derden geaccepteerd	138	234
Debiteuren	748.127	725.630	Overlopende saldi en andere rekeningen	77.988	89.065
Deelnemingen (incl. voorschotten)	15.833	15.592			
Gebouwen, safe-inrichtingen en inventarissen (f l.-)					
	2.068.931	2.096.997		2.068.931	2.096.997



**HOLLANDSCHE SOCIETEIT
VAN LEVENSVZERKERINGEN N.V.**

Hoofdkantoor Nederland:
Herengracht 475, Amsterdam-C. tel. 221322
Head Office Canada:
1130 Bay Street, Toronto 5

**...meer dan anderhalve
eeuw levensverzekering**

BRUYNZEEL
vraagt een

ASSISTENT

voor haar exportafdeling

Aangezien hij in staat moet zijn buitenlandse verkoop-
aangelegenheden vanuit het hoofdkantoor te Zaandam
te behandelen wordt enige commerciële ervaring en uiter-
aard praktische kennis van enkele moderne talen vereist.



Met de hand geschreven sollicitaties worden gaarne met
vermelding van leeftijd, opleiding en ervaring, bij voor-
keur vergezeld van een pasfoto, ingewacht bij de Zaanse
Stichting voor Bedrijfspsychologie en Personeelsbeleid,
Zaanweg 46 te Wormerveer, onder nummer A 140.

DOUWE EGBERTS

KONINKLIJKE TABAKSFABRIEK · KOFFIEBRANDERIJEN
THEEHANDEL N.V.

zoekt voor haar afdeling

marktonderzoek

een medewerker. Onze voorkeur gaat uit
naar iemand met middelbare opleiding, die
reeds ervaring heeft in het analyseren en inter-
preteren van statistisch materiaal.



Leeftijd tot 30 jaar.

Sollicitaties met opgave van opleiding en ervaring te
richten aan onze afdeling Personeelszaken te Utrecht.



thans weekblad

waarmee dit speciaal op de
particuliere belegger ingestelde
tijdschrift zeer aan actualiteit
wint.

Publiceert thans ook 1 x per 14
dagen de koersen van incou-
rante fondsen, verstrekt door
de Nederl. Credietbank N.V.

Abonnementen (per jaar f 19,—;
per kwartaal f 5,50) kunnen
elk kwartaal ingaan en dienen
te worden opgegeven bij
de Administratie van Bel-Bel,
Postbus 42, Schiedam.

Abonneert U op

DE ECONOMIST

Maandblad onder redactie
van:

Prof. P. Hennipman,
Prof. A. M. de Jong,
Prof. F. J. de Jong,
Prof. P. B. Kreukniet,
Prof. H. W. Lambers,
Prof. J. Tinbergen,
Prof. G. M. Verrijn Stuart,
Prof. J. Zijlstra.

Abonnementsprijs f. 22,50;
fr. p. post f. 23,60; voor stu-
denten f. 19,—; fr. per post
f. 20,10.

Abonnementen worden aan-
genomen door de boekhandel
en door uitgevers

**DE ERVEN F. BOHN
TE HAARLEM**

CENTRAAL BEHEER

Singel 126-130, Amsterdam-C.

ONDERLINGE VERZEKERINGEN VOOR HET BEDRIJFSLEVEN

WET-RISICO

Bedrijfs-w.a.-verzekering.

Motorrijtuigverzekering
w.a.-dekking voor alle
motorrijtuigen f. 500.000,-
per gebeurtenis.

Ongevallenverzekering voor
Inzittenden van personen-
auto's.

BRAND-RISICO

Brand- en bedrijfsschade-
verzekering voor Industriële
en andere objecten.

Belangrijke besparing op de
premie.

Verzekerd bedrag ruim
2 miljard gulden.

MOLEST-RISICO

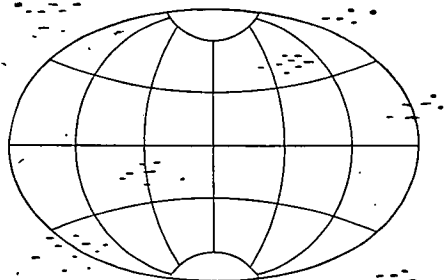
Molestverzekering
ingeschreven bedrag ruim
7 miljard gulden.
Stormverzekering
verzekerd bedrag ruim
1 miljard gulden.

VERVOER-RISICO

Transportverzekering van
goederenzendingen in
binnen- en buitenland.

PENSIOEN-RISICO

Ouderdoms-, weduwen-,
wezen- en invaliditeitsver-
zekering van werknemers.
Verzekerd bedrag ruim
1 miljard gulden.
Belegd vermogen 250
miljoen gulden.



Over de gehele wereld

reiken onze verbindingen in het internationale handels- en betalingsverkeer. Daardoor kunnen wij U een uitgebreide *handelsvoorlichting* verschaffen voor de ontwikkeling van Uw exportplannen en de uitvoering van Uw buitenlandse transacties.



DE TWENTSCHE BANK

Uw financiële raadsman

D. HUDIG & CO

Ao. 1825

MAKELAARS IN ASSURANTIËN

ROTTERDAM

Telefoon 139360
Telex 21103

Wijnhaven 23
Postbus 518

VAN DER HOOP, OFFERS & ZOON

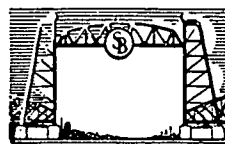
Ao. 1807

BANKIERS

ROTTERDAM

Telefoon 114620
Telex 22199

Westersingel 88
Postbus 502



N.V. SLAVENBURG'S BANK

Gevestigd te Rotterdam

VOOR AL UW BANK-, EFFECTEN- EN ASSURANTIEZAKEN

VERSCHEENEN: de nieuwe versie van

Test U zelf deel 1

Meer dan 260 vragen over

verkeersregels
verlichting
afmetingen en wioldrukken
en talloze
andere onderwerpen
waaronder de belangrijkste
verkeersregels
in België en Duitsland

f 1,25 per exemplaar. Bij afname van meer dan 10, resp. 25 en 100 exemplaren tegelijk, speciale condities.

Uitgave:

N.V. Kon. Ned. Boekdr. H.A.M. ROELANTS
Postbus 42 - Schiedam - Telefoon 69300 - Giro 5858

Naamloze Vennootschap

AUTOMOBIEL-INDUSTRIE „ROTTERDAM” N.V.

gevestigd te Rotterdam

Uitgifte van nominaal f. 400.000,-

aandelen, aan toonder of op naam in stukken van nom.
f. 1000,- gerechtigd tot het dividend over het boekjaar
1960 en volgende boekjaren

TOT DE KOERS VAN 100 %

uitsluitend voor houders van de thans uitstaande
aandelen.

De inschrijving wordt opengesteld op:

WOENSDAG, 30 DECEMBER 1959

van des voormiddags 9 tot des namiddags 4 uur ten
kantore van de heren

R. Mees & Zoonen
te Rotterdam en 's-Gravenhage

Beels & Co.-De Clercq & Boon Hartsinck
te Amsterdam

op de voorwaarden van het prospectus dd. 15 decem-
ber 1959.

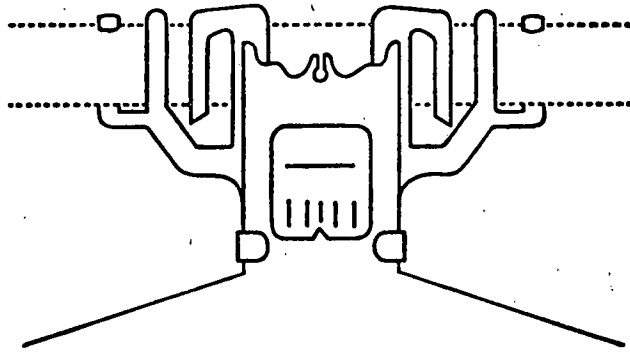
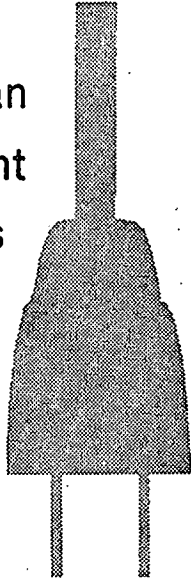
Prospectussen en inschrijvingsbiljetten zijn bij de kan-
toren van inschrijving verkrijgbaar, alsmede, tot een
beperkt aantal, exemplaren van de statuten en van het
jaarverslag over het boekjaar 1958.

R. MEES & ZONEN

Rotterdam, 15 december 1959

Uw Remington Rand specialist kan U aantonen...

...dat het van
economisch inzicht
getuigt, bijtijds
de juiste elektrische
schrijfmachine
aan te schaffen!



Brieven en bijlagen, rapporten en rekeningen zien er correcter en karaktervoller uit. Maar bovendien kan op een Remington elektrische schrijfmachine 6 uur werk in 5 uur worden verricht! Typen was nog nooit zo plezierig! Laat U deze Remington eens demonstreren! Zie zelf, dat deze elektrische schrijfmachine uit een oogpunt van prestatie en representatie in Uw bedrijf hóórt!



...voor dit alles:

Remington Rand

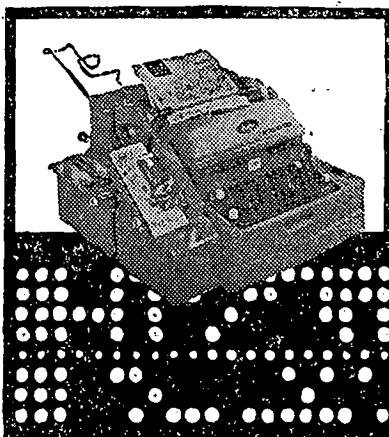
Showrooms in de voornaamste steden.

Friden aan de top van office automation

Uw veel omvattende kantoorarbeid wordt **SNELLER**, meer **ECONOMISCH** en met grotere **ACCURATESSE** verricht met **FRIDEN**-machines.

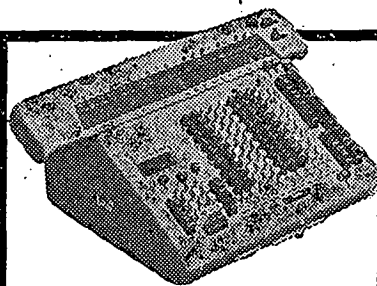
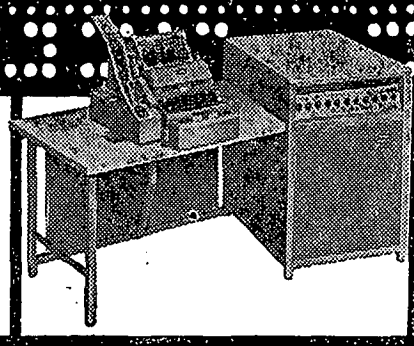
Het Friden productie-programma omvat:

- **Telmachines**
- **Calculators**
- **Factureermachines**
- **Flexowriters**
automatische schrijfmachines
- **Flexowriters**
systeemmachines voor integrated data processing systemen
- **Computypers**
systeemmachines voor integrated data processing systemen
- **Justowriters**
zetmachines, -o.a. voor offset drukwerk

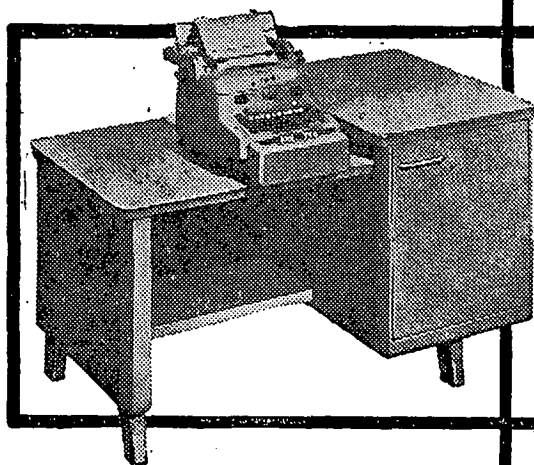


◁ **Flexowriter**
ponst in:
papieren tape, Flexowriter-
kaarten en ponskaarten
leest en schrijft uit:
papieren tape, Flexowriter-
kaarten en ponskaarten

▷ **Computyper CT-S**
voor integrated data processing
systemen, waarbij automatische
berekeningen deel van het systeem
zijn



▷ **Calculators**
Er is een keuze uit een groot aantal
modellen en daarom is er een
machine voor Uw rekenproble-
men, ook als zij in de weten-
schappelijke sector liggen



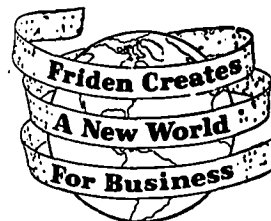
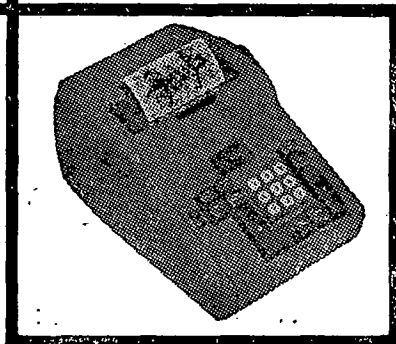
▷ **Electrische telmachine**
met bijzonder aantrekkelijke extra
eigenschappen

* *Vrijblijvende demonstraties, na voor-
afgaande afspraak, worden gegeven door:*

▷ **Factureermachine**

De Friden factuureermachine, Computyper model CT-B, is de
modernste factuureermachine in de wereld

Zij munt uit door eenvoud in bediening en grote productie



Friden

VERKOOPMAATSCHAPPIJ NEDERLAND N.V.

COOLSINGEL 49, ROTTERDAM TEL. 010-120115.