



Economisch - Statistische Berichten

45e JAARGANG - 24 AUGUSTUS 1960 - No. 2249

GROOT LANDELIJK DAGBLAD
te Amsterdam

zoekt voor zijn financieel-economische redactie een

REDACTEUR

die in het bijzonder zal worden belast met de verzorging van het Beursnieuws en de daarmee samenhangende economische berichtgeving in het algemeen.

★

Leeftijd ongeveer 30 à 35 jaar.

★

In aanmerking komen zij die speciale belangstelling hebben voor het Beurs- en Effectenwezen, beschikken over enige publicistische ervaring.

★

De voorkeur gaat uit naar iemand met ervaring op een dagblad-redactie. Evenwel bestaat ook de mogelijkheid om zich ter redactie te bekwalen in de journalistiek-technische kanten van deze functie.

★

Brieven met pasfoto en vermelding van volledige gegevens onder no. 224.549 aan Recl. Adv. Bur. BOLREK, Koningsplein 1, Amsterdam

Adviezen
en bemiddeling
inzake
levensverzekeringen
en
pensioencontracten

R. MEES & ZONEN

ROTTERDAM



D. HUDIG & CO

Ao. 1825

MAKELAARS IN ASSURANTIËN

ROTTERDAM

Telefoon 139360
Telex 21103

Wijnhaven 23
Postbus 518

VAN DER HOOP, OFFERS & ZON

Ao. 1807

BANKIERS
ROTTERDAM

Telefoon 114620
Telex 22199

Westersingel 88
Postbus 502

ECONOMISCH- STATISTISCHE BERICHTEN

Uitgave van de
Stichting Het Nederlandsch Economisch Instituut

Adres voor Nederland: Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-6.
Telefoon redactie: (010 of 01800) 5 29 39. Administratie:
(010 of 01800) 3 80 40. 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 een kalenderjaar.

Losse exemplaren van dit nummer 75 ct.

Aangetekende stukken in Nederland aan het Postkantoor 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 6 93 00, toestel 1 of 3).

Advertentie-tarief f. 0,36 per mm. Contract-tarieven op aanvraag. Rubrieken „Vacatures” en „Beschikbare krachten” f. 0,72 per mm (dubbele kolom). De administratie behoudt zich het recht voor om advertenties zonder opgaaf van redenen te weigeren.

Topfunctionarissen in de Verenigde Staten

Topfunctionarissen, die deze status in één bepaald bedrijf hebben bereikt, staan er in de Verenigde Staten financieel beter voor dan hun collega's die enkele malen van werkkring veranderden. De eersten genieten een gemiddeld jaarinkomen van \$ 80.000, terwijl laatstgenoemden gemiddeld „slechts” \$ 72.000 verdienen. Ook loont het meer om bij zeer grote ondernemingen te werken; het gemiddeld jaarinkomen van een topfunctionaris in een bedrijf met een omzet van meer dan \$ 1 mrd. bedraagt \$ 150.000, tegen \$ 59.000 bij een omzet van minder dan \$ 100 mln. In het algemeen kan worden gesteld, dat de leider van een zeer groot bedrijf 2½ maal zo veel verdient als zijn collega in een kleine onderneming. Het verschil tussen het inkomen van topfiguren en dat van hun directe medewerkers is vrij aanzienlijk: het gemiddelde salaris van eerstgenoemde groep bedraagt \$ 95.900, dat van laatstgenoemde groep \$ 61.000.

Deze cijfers werden gepubliceerd in „Fortune” van november 1959, als uitkomsten van een onderzoek dat dit blad instelde bij ongeveer 1.700 leiders van Amerikaanse ondernemingen. Het merkt hierbij op, dat, gezien het feit dat deze managers de verantwoordelijkheid dragen voor het beheer van bezittingen ter waarde van ongeveer \$ 500 mrd., hun honorering niet bijzonder hoog is. Blijkens nevenstaande tabel, welke betrekking heeft op het jaar 1959, verdient 52 pCt. van de ondervraagden minder dan \$ 75.000 per jaar. De gemiddelde salarissen zijn het hoogst in de chemische en in de petroleumindustrie; onder aan de lijst staan de transportbedrijven, de banken en de „utilities”.
- Uit de enquête blijkt voorts, dat de huidige topfunctionarissen voor het grootste deel uit een zakenmilieu afkomstig zijn, doch slechts in 216 gevallen kwam het voor, dat ook hun vader verbonden was geweest aan het bedrijf, waarin zij hun carrière hebben opgebouwd. Ongeveer één op de drie topfiguren is geheel van onder af in hetzelfde

bedrijf opgeklommen, hetzij als arbeider, kantoorbediende of trainee. Het duurt echter gemiddeld 22 jaar alvorens de top wordt bereikt. De gemiddelde leeftijd van hen met de grootste inkomens is dan ook hoog; bij 60 pCt. lag deze tussen de 55 en 60 jaar. Heeft men eenmaal de top bereikt dan wachten zeer lange werktijden. Van de ondervraagden gaf één-derde ten antwoord, dat zij, inclusief de werkzaamheden welke zij thuis voor het bedrijf verrichten, 50 tot 55 uur per week werken; voor 18 pCt. was dit zelfs 60 tot 70 uur per week.

Twee derde is afgestudeerd aan een „college” (van hun vaders slechts een kwart).

Rechten, economische en technische wetenschappen namen de voornaamste plaats in, nl. bij 85 pCt. van de afgestudeerden. Opmerkelijk is de mindere belangstelling voor machinebouw. Na hun studie begonnen de meesten hun werkzaamheden als specialist; slechts 1 op de 10

kwam direct als topfunctionaris in het bedrijf, vnl. bij de elektronische industrie. Het verrichten van nevenfuncties in de vorm van een of meer commissariaten bij andere ondernemingen schijnt in de Verenigde Staten voor hoge functionarissen niet zo veelvuldig voor te komen; 30 pCt. van de ondervraagden deelde mede, dat zij geen commissariaten hebben en 25 pCt. bezet slechts één commissariszetel.

„Fortune” heeft ook geïnformeerd naar datgene, wat de leiders van de grote maatschappijen zorgen baart. De vrees voor inflatie neemt bij 59 pCt. van hen de eerste plaats in. Als volgende bronnen van zorg worden genoemd: stijgende arbeidskosten (45 pCt.), belastingen (37 pCt.), toenemende vakbondsmacht (35 pCt.), buiten- en binnenlandse concurrentie (resp. 33 en 27 pCt.) en 28 pCt. om staatsbemoeienis. De politieke gezindheid van de Amerikaanse topfunctionarissen blijkt hieruit, dat Nixon met een overweldigende meerderheid van stemmen als toekomstig president werd gewenst.

Salariëring van topfunctionarissen in de Verenigde Staten

minder dan \$ 25.000	2 pCt.
\$ 25.000 - \$ 50.000	22,1 pCt.
\$ 50.000 - \$ 75.000	27,4 pCt.
\$ 75.000 - \$ 100.000	19,6 pCt.
\$ 100.000 - \$ 150.000	19,4 pCt.
\$ 150.000 - \$ 200.000	5,5 pCt.
\$ 200.000 - \$ 250.000	2,2 pCt.
meer dan \$ 250.000	1,8 pCt.

INHOUD

	Blz.		Blz.
Topfunctionarissen in de Verenigde Staten	839	Boekbesprekingen:	
Perspectief voor 1961, door Drs. D. M. N. van Wensveen	840	Adalbert Schmidt: Public relations als unternehmerische Aufgabe in der neuen und alten Welt en H. Verdier: Les relations publiques; information et action, bespr. door Drs. G. de Bruyn	852
De structuur van de Belgische detailhandel, door Dr. J. A. Geertman	844	Geld- en kapitaalmarkt, door Dr. C. D. Jongman	854
Olie-perspectieven voor het Nabije Oosten, door F. S. Noordhoff	847	Notitie:	
Aantekening:		De afzet van schrijfbehoeften in Engeland	843
Balans van de economische toestand van de E.E.G. (I)	850	Statistieken	855

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

Het is te betreuren dat een prognose voor 1961 van het C.P.B. nog niet beschikbaar is, mede gelet op het thans in vele bedrijven aan de orde zijn van de budgettering. Schrijvers analyse beperkt zich tot de potentiële uitbreiding van de industriële productie voor 1961. Leidraad is de „methode van de associatie”, nl. het vergelijken van ontwikkelingstendities van conjunctuurfasen. Hiertoe wordt de ontwikkeling van de industriële productie gedurende de periode 1948-1959 onderzocht. De groei van de industriële productie en van de arbeidsproductiviteit in 1957-1959 doen denken aan de situatie gedurende 1951-1953. De snelle stijging van de industriële productie in 1959 en 1960 werd mogelijk gemaakt door een ongekend snelle stijging van de arbeidsproductiviteit. De capaciteitsgrens is conjunctureel thans minder actueel dan vroeger en rechtvaardigt een uitsluitend betrekken van het arbeidspotentieel en de betalingsbalans in de prognose van de potentiële industriële productie voor 1961. Deze potentiële stijging bedraagt 4,5 pCt. ten gevolge van de toenemende arbeidsbevolking (+ 1,1 pCt.), de dalende arbeidsreserve (+ 0,4 pCt.) en de stijgende arbeidsproductiviteit (+ 3,0 pCt.).

Perspectief voor 1961

Inleiding.

Wie de ontwikkeling van de conjunctuur in de eerste maanden van 1960 heeft gevolgd, kan tot geen andere conclusie komen dan dat 1960 een onverbloemd haussejaar wordt. Bepalen wij ons tot het indexcijfer van de industriële productie, dan spreekt een stijging met 15,3 pCt (15,2 pCt. gecorrigeerd voor seizoen en aantal werkdagen) in de periode januari tot en met juni 1960 ten opzichte van de overeenkomstige periode in 1959 boekdelen ¹⁾. Houdt men er rekening mee dat de versnelling in de conjuncturele opgang ongeveer halverwege 1959 intrad en dat waarschijnlijk tegen eind 1960 de stijging wat rustiger zal gaan wegens de spanning op de arbeidsmarkt, dan ligt toch een stijging met minstens 12 pCt. in 1960 ten opzichte van 1959 in de lijn der verwachting. Een dergelijk percentage werd sinds 1949-1950 niet meer bereikt.

Een stijging met 12 pCt. zou tweemaal zoveel zijn als het Centraal Planbureau in januari jl. voorzag in het Centraal Economisch Plan (C.E.P.) voor 1960. Dit is een belangrijke afwijking die des te merkwaardiger is, omdat het Planbureau reeds bij een stijging van de industriële productie met 6 pCt. een daling van de arbeidsreserve (voor seizoen gecorrigeerd) voorzag tot 58.000 personen als jaargemiddelde en tot rond 50.000 personen op het einde van 1960, een niveau waarbij reeds van spanning op de arbeidsmarkt kan worden gesproken.

Nu was het totaal aantal werklozen (volgens de gegevens van het C.B.S.) — inclusief arbeiders op objecten voor aanvullende werkgelegenheid — in januari/juni 1960 ongeveer 65 pCt. van het aantal in de overeenkomstige periode van 1959. Houdt men deze 65 pCt. aan op jaarbasis, dan zou het jaargemiddelde dalen van 76.800 over 1959 (het C.E.P. vermeldt 78.000) tot 50.000 over 1960, welk cijfer niet veel afwijkt van het door het C.P.B. geschatte cijfer van 58.000. De veel sterkere produktiestijging is daarom niet zozeer het gevolg van een grotere inschakeling van werkloze arbeidskrachten dan was voorzien, als wel van een veel sterker stijgende productie per arbeider dan was geraamd.

Intussen heeft de vreugdevolle economische ontwikkeling die Nederland thans doormaakt reeds bange voorgevoelens opgeroepen. De Minister beteugelde dan ook reeds de investeringsaftrek, met het stellige voornemen om dit keer met goed getimede maatregelen een economisch deraillement te voorkomen. Nog vóór het duidelijk werd dat 1960 een uitzonderlijk gunstig jaar zou worden, werd er reeds op gewezen dat 1961 misschien moeilijkheden ging opleveren. Het C.P.B. met name wees reeds in januari jl. (C.E.P. 1960) op „een zekere mate van bijsturing” die voor 1961 misschien nodig zou zijn, een waarschuwing, die het liet horen in de gedachte dat de productie in 1960 6 pCt. zou oplopen, wat een goede maar geen hoge stijging zou zijn. De vraag dringt zich dus met temeer klem op, wat de economie in 1961 te zien zal geven, nu wij thans met dubbele kracht tegen het plafond van ons kunnen stoten.

Wenselijkheid van een tijdige prognose voor 1961.

Wij willen in het onderstaande een korte, voorlopige en zeer globale verkenning maken van de mogelijkheden voor 1961. Op zichzelf is het jammer dat een prognose voor 1961 van de zijde van het Centraal Planbureau thans nog niet beschikbaar is, want als er ooit behoefte bestaat aan een „outlook” dan is het wel bij de ontwikkeling die de economie momenteel doormaakt. In vele bedrijven zijn thans de verkoop- en investeringsbudgetten voor het volgende jaar aan de orde. Kapitaalintensieve bedrijven dienen met betrekking tot hun investeringen nu reeds maatregelen voor 1962 en 1963 te nemen, gezien de lange „gestation period”, die vele investeringen vergen.

Daar komt bij dat tijdige prognoses van het Planbureau inzake de potentiële ontwikkeling van de economie, mits deze prognoses ruime bekendheid krijgen, zouden bijdragen tot een immanente beheersing van de conjunctuur door het bedrijfsleven zelf. Natuurlijk is het ook zo dat het Planbureau voor de peiling van een volgend jaar een indruk moet hebben van wat het bedrijfsleven *van plan is* in dat jaar te gaan doen en zich daaromtrent dan ook oriënteert. Iets van de vicieuze cirkel zit dus wel in dit probleem. Vandaar onze nadruk op een prognose van de *potentiële*

¹⁾ Bron: Maandschrift C.B.S., juli 1960.

ontwikkeling, hetgeen iets anders is dan een afgeronde conjunctuurvoorspelling.

Toegepaste methode.

Wij zullen niet trachten, voor 1961 een volledige conjunctuurprognose te geven, maar ons beperken tot de industriële produktie en daarbij trachten te peilen tot welke uitbreiding van de produktie de industrie volgend jaar potentieel nog in staat is, nu de conjunctuur allerwegen reeds spanningen heeft opgeroepen.

Leidraad bij deze peiling is de „methode van de associatie”, een gelegenheidsnaam voor een niet erg degelijke maar wel illustratieve aanpak van het probleem. Het idee werd ontleend aan Prof. Posthuma's „E.-S.B.”-artikel van 23 december 1959: „Aardig over de drempel”, waarin een vergelijking getrokken wordt tussen de ontwikkelings-tendenties van de perioden 1958-1959 en 1951-1954. De auteur komt tot de conclusie dat het beloop van verschillende indices in 1959, zij het uiteraard in de meeste gevallen op een hoger niveau, een merkwaardige overeenkomst vertoont met het beloop in 1953 en soms met dat in 1954.

Dit thema verder uitwerkend, hebben wij getracht vast te stellen waar 1961 conjunctureel mee geassocieerd zou kunnen worden, met inachtneming van enkele tendenties op lange termijn, die het conjunctuurbeeld beïnvloeden.

De onderstaande grootheden moeten *minimaal* in de beschouwing worden betrokken:

1. het arbeidspotentieel, d.w.z. het produktieniveau dat potentieel mogelijk is bij inschakeling van alle arbeidskrachten ($P = W_p \times \pi w_p$, waarbij P = produktie, W_p = aantal arbeiders in de industrie en πw_p = arbeidsproductiviteit);

2. het kapitaalpotentieel, d.w.z. het produktieniveau dat potentieel mogelijk is bij een volledige bezetting van het produktie-apparaat ($P = K_p \times \pi k_p$, waarbij P = produktie, K_p = het totaal geïnvesteerde kapitaal in de industrie en πk_p = de kapitaalproductiviteit. De kapitaalproductiviteit is de reciproque van de kapitaalintensiteit k ²⁾);

3. de arbeidsreserve;

4. de openstaande aanvragen naar werkkrachten door de industrie;

5. de lopende rekening van de betalingsbalans.

In het midden latend de vraag in hoeverre de Nederlandse economie nog steeds gekenmerkt wordt door (latente) kapitaalschaarste op lange termijn, lijkt het uitgangspunt gewettigd dat de huidige conjuncturele spanningen een gevolg zijn van het bereiken van een toestand van full employment (de grens die het arbeidspotentieel stelt), en dat full capacity (de grens die het kapitaalpotentieel stelt) als knelpunt thans minder actueel is. De huidige spanningen zijn nl. volledig toe te schrijven aan het tekort aan arbeidskrachten en niet aan het tekort aan produktiecapaciteit.

In het geval dat een toestand van full capacity op de voorgrond treedt, is het industriële apparaat volledig bezet

²⁾ Deze begrippen werden door Prof. Witteveen geïntroduceerd in zijn „Structuur en Conjunctuur” (Haarlem, 1956).

— hetgeen tot uiting komt in langere levertijden en stijgende openstaande orders — terwijl de arbeidsreserve nog niet geheel is uitgeput. De klachten die thans uit het bedrijfsleven komen, betreffen niet zozeer een onvermogen om het produktie-apparaat tijdig aan te passen aan de toenemende afzet, doch vooral de moeilijkheid om de nieuwe investeringen voldoende van mankracht te voorzien. De laatste jaren kon de capaciteitsgrens vrij snel worden aangepast aan de conjuncturele opgang van de produktie, een situatie die aanzienlijk verschillend is van die omstreeks 1950. In het hiernavolgende komen wij op dit punt nog terug.

De ontwikkeling van de industriële produktie 1948-1959.

De tabel op blz. 842 geeft een overzicht der eerdergenoemde minimaal relevante grootheden. Wij zullen bij de analyse van deze cijfers vooral aandacht besteden aan de ontwikkeling van het arbeidspotentieel.

Uit de tabel, waaraan gemakshalve de nader toe te lichten schatting voor 1960 en 1961 reeds is toegevoegd, komen enkele opmerkelijke punten naar voren:

1. In de groei van het arbeidspotentieel neemt de arbeidsproductiviteit een groter aandeel in dan de toeneming van de arbeidsbevolking (vergelijk kolom 6 en 7).

2. De groei van de arbeidsproductiviteit is zeer conjunctuurgevoelig. In het begin van de hausse neemt deze groei sterk toe, aan het eind van de hausse sterk af (kolom 8).

3. De groei van de industriële produktie in 1957-1959 doet denken aan de situatie 1951-1953; de groei van de arbeidsproductiviteit eveneens, alleen met iets hogere percentages (+ 1,8 pCt. + 2,6 pCt. en + 8,5 pCt. + 1,1 pCt. + 2,2 pCt. + 7,5 pCt.).

De daling van de arbeidsreserve 1958-1960 doet denken aan de situatie 1953-1955 en ligt dus als het ware een stap vóór ten opzichte van de industriële produktie. Dit komt hoofdzakelijk omdat de arbeidsreserve in het stagnatiejaar 1957 reeds lager was dan in het stagnatiejaar 1952 (2,9 pCt. tegen 4,6 pCt.) en dus *niet* omdat door de huidige scherpe stijging van de produktie de werkloze arbeiders zoveel sneller in het produktieproces werden betrokken.

4. De snelle stijging van de industriële produktie in 1959 en 1960 (resp. 9,5 pCt. en een raming van + 12 pCt.) werd mogelijk gemaakt door een omgekeerd snelle stijging van de arbeidsproductiviteit (resp. + 8,5 pCt. en een raming van + 8,6 pCt.).

5. De ontwikkeling van het kapitaalpotentieel is van zodanige aard geweest, dat het percentage van de arbeidsreserve per saldo in de afgelopen tien jaar een dalende tendens kon tonen.

De periode 1948-1951 toont nog een stijgende arbeidsreserve (van 43.300 tot 93.400 mannen) bij een olopende conjunctuur; hetgeen een typisch symptoom is van actuele kapitaalschaarste. Sedert het recessiejaar 1952 neemt de arbeidsreserve trendmatig af; in de topjaren 1956 en 1960 is de reserve aanzienlijk lager dan in 1951 en in het recessiejaar 1958 loopt zij minder op dan in 1952.

Uit deze ontwikkeling blijkt dat het produktie-apparaat meer en meer in staat is bij volledige bezetting alle arbeidenden werk te verschaffen. Geheel in overeenstemming hiermee is de aanzienlijke stijging van de netto-investeringsquote (het gedeelte van het nationaal inkomen dat aan netto-investeringen wordt besteed, nl. van 11,2 pCt. in 1948 tot 15,2 pCt. in 1959 (zie Kolom 13). Het effect van deze toename wordt slechts in geringe mate gecompenseerd door een per saldo lichte toename van de marginale

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
	P	W _p	W _p (FE)	πW _p	$\frac{\Delta P}{P}$	$\frac{\Delta W_p}{W_p}$	$\frac{\Delta \pi W_p}{\pi W_p}$	$\frac{\Delta P}{P} \cdot \frac{\Delta W_p}{W_p}$	Arbeids- reserve	Arbeids- reserve, incl. DUW	Open- staande aan- vragen	$\frac{\Delta Y_t/t-1}{Y_{t-1}}$	i _t	k _{marg}	B.B.-saldo lopende rekening
	1953 = 100				in pCt.				in pCt.	× 1.000 mannen	in pCt.				× mrd. gld.
1948	69	90		78	+ 19,0		+ 6,8			43,3	40,5		11,2		- 1,136
1949	78	94		84	+ 13,0	+ 4,4	+ 7,7	3,0		63,1	23,9		11,0		- 0,222
1950	88	98		90	+ 12,8	+ 4,3	+ 7,1	3,0	2,7	80,2	18,6	+ 11,3	11,2	1,11	- 1,066
1951	91	100		91	+ 3,4	+ 2,1	+ 1,1	1,7	3,1	93,4	16,5	+ 13,6	10,0	0,83	- 0,090
1952	91	98		93	+ 0,0	- 2,0	+ 2,2	-	4,6	137,6	11,1	+ 4,3	8,8	2,16	1,870
1953	100	100		100	+ 9,9	+ 2,0	+ 7,5	5,0	3,3	102,0	22,3	+ 7,4	12,0	1,75	1,429
1954	110	104		106	+ 10,0	+ 4,0	+ 6,0	2,5	2,3	74,3	41,3	+ 12,5	12,9	1,16	0,339
1955	118	107	107	110	+ 7,3	+ 2,9	+ 3,8	2,5	1,6	53,4	56,8	+ 12,5	15,0	1,23	0,959
1956	123	109	108	113	+ 4,2	+ 1,9	+ 2,7	2,2	1,2	40,4	68,2	+ 7,7	17,1	2,39	- 0,705
1957	126	110	109	115	+ 2,4	+ 0,9	+ 1,8	2,7	1,5	52,0	53,9	+ 7,8	17,4	2,21	- 0,436
1958	126	107	110	118	+ 0,0	- 2,7	+ 2,6	-	2,9	97,7	21,6	+ 2,6	14,1	5,60	1,675
1959	138	108	111	128	+ 9,5	+ 0,9	+ 8,5	10,1	2,2	76,8	32,3	+ 6,4	15,2	2,52	1,587
1960	155	112	112	139	+ 12,3	+ 3,7	+ 8,6	3,3	1,5	50,0	60,0				
1961	162	114	113	143	+ 4,5	+ 1,5	+ 3,0	2,5	1,2	40,0	70,0				

Bronnen en toelichting:

Kolommen 1, 2, 4, 10 en 11: Maandschrift C.B.S., juli 1960 en „Zestig jaren statistiek in tijdreeksen" (C.B.S.).
 Kolom 9: Centraal Economisch Plan 1960 (bijlage C3).
 Kolom 15: Statistisch Zakboekje voor de jaren 1948-1956; jaarverslag van De Nederlandsche Bank voor 1957-1959. De cijfers voor 1957-1959 zijn niet geheel vergelijkbaar met die van de jaren ervoor. berekend met behulp van kolommen 1, 2 en 4.
 Kolommen 5, 6, 7 en 8: berekend met behulp van bijlage C2 uit C.E.P. 1960.
 Kolom 12: idem met behulp van bijlage C1. i_t is de investeringsquote. Zij werd berekend door de bruto-investeringen van bedrijfsleven en Overheid (excl. voorraden) te verminderen met de afschrijvingen en te delen door het netto nationaal produkt tegen marktprijzen.
 Kolom 13: berekend op basis van de definitievergelijkingen I = iY en I = k Δ Y, waarbij I = netto-investeringen (excl. voorraden) van bedrijfsleven en Overheid

Kolom 3:

Kolom 5:

P = industriële produktie; W_p = aantal werknemers in de industrie;
 Y = nationaal inkomen tegen marktprijzen; π W_p = produktie per werknemer in de industrie; i_t = investeringsquote; k_{marg} = marginale kapitaal-intensiteit.

$$iY = k \Delta Y \quad \frac{\Delta Y}{Y} = \frac{i}{k}$$

De marginale kapitaalintensiteit geeft aan: de verhouding tussen de netto-investeringen en de toeneming van het nationaal inkomen. Zij schommelt sterker dan de gemiddelde kapitaalintensiteit, welke volgens het C.P.B. de laatste jaren in de industrie ongeveer 3 bedraagt. berekend op grond van de (arbitraire) veronderstelling dat 1955 en 1960 jaren van full employment zijn: arbeidsreserve is gelijk aan openstaande aanvragen. Tussentijdse jaren zijn geïnterpoleerd. Op afrondingsverschillen na, gelijk aan de som van de kolommen 6 en 7.

kapitaalintensiteit (het bedrag geïnvesteerd kapitaal per extra eenheid produkt; zie kolom 14).

Deze ontwikkeling van het kapitaalpotentieel laat onzes inziens duidelijk zien, waarom de capaciteitsgrens conjunctureel thans minder actueel is dan vroeger, en rechtvaardigt een uitsluitend betrekken van het arbeidspotentieel (en de betalingsbalans) in de prognose van de potentiële industriële produktie voor 1961.

Wij willen daarmee natuurlijk niet beweren dat de investeringen conjunctureel thans niet meer belangrijk zijn. Integendeel, de investeringen blijven een kwantitatief zeer belangrijk en uiterst gevoelig onderdeel van de nationale bestedingen. Men dient echter onderscheid te maken tussen twee eigenschappen van de investeringen: zij hebben een capaciteitscreërend en een bestedingscreërend effect. In een structureel labiele situatie die gekenmerkt wordt door kapitaalschaarste, kan het voorkomen dat tijdens de hausse een verdere toeneming van de investeringen ongewenst of onmogelijk is vanwege hun bestedingscreërend effect, terwijl zij juist uitermate gewenst zijn vanwege hun capaciteitscreërend effect, met name om een verdere expansie van de produktie mogelijk te maken en vooral om de arbeidsreserve arbeid te verschaffen.

Zien wij het goed, dan is thans een sterke uitbreiding van de investeringen uit het oogpunt van capaciteitscreatie minder opportuun en uit het oogpunt van bestedingscreatie niet-gewenst. In dit licht krijgt de beknotting van de investeringsafrek zin: de Regering tracht de structurele investeringen (die voor de werkgelegenheid het belangrijkste zijn) in stand te houden, doch ziet gaarne de incidentele top van de investeringen beknot. Wij willen hier niet treden in de

effectiviteit van de getroffen maatregelen, noch in de vraag of deze twee soorten investeringen wel voldoende te scheiden zijn. Slechts zij erop gewezen dat de wijze waarop de Regering het probleem stelde, geheel opportuun is en dat de omvang van het produktie-apparaat het inmiddels toelaat dat de conjuncturele expansie der investeringen kritisch bezien wordt.

Over de toeneming van de arbeidsproduktiviteit dient nog opgemerkt te worden dat de produktie per arbeider (π w_p) een gewogen gemiddelde is van de produktie per arbeider in alle industrietakken tezamen. De arbeidsproduktiviteit is per industrietak echter zeer verschillend. Als de gemiddelde arbeidsproduktiviteit toeneemt, is dit in feite voor een belangrijk deel het gevolg van de relatief sterke expansie van industrietakken die een meer dan gemiddelde arbeidsproduktiviteit hebben (bijv. de chemische en de metaalindustrie). Dit deel van de stijging der arbeidsproduktiviteit is dan louter „statistisch" van aard.

De prognose voor 1961.

De schatting inzake de mogelijkheden voor 1961 zal worden gebaseerd op de volgende drie elementen:

1. de groei van de arbeidsbevolking;
2. een verdere daling van de arbeidsreserve;
3. de te verwachten ontwikkeling van de arbeidsproduktiviteit.

ad 1. De Nederlandse bevolking nam gemiddeld tussen 1940 en 1950 met 1,27 pCt. per jaar toe. Wordt hiervan 0,20 pCt. afgetrokken wegens de veroudering van de be-

volking (het aandeel van de 20-64-jarigen daalt) dan blijft 1,07 pCt. (afgerond 1,1 pCt.) over als percentage, waarmee bij een zeer globale benadering de arbeidsbevolking zich zou kunnen uitbreiden ³⁾.

ad 2. Is de te verwachten gemiddelde uitkomst voor 1960 inzake de arbeidsreserve en de openstaande aanvragen 50.000 resp. 60.000, dan zou, evenals in 1956, deze verhouding zich nog kunnen wijzigen tot 40.000 resp. 70.000, zijnde een soort maximum graad van overspanning. Daalde de arbeidsreserve van 1955 op 1956 van 1,6 pCt. tot 1,2 pCt. dan zou thans wederom een dergelijke daling mogelijk gauch kunnen worden. Dit levert 0,4 pCt. op.

ad 3. De analogie tussen 1955-1956 enerzijds en 1959-1960 anderzijds doortrekkend, zou, mede in aanmerking genomen de tendens tot een toenemende stijging van de arbeidsproductiviteit, deze grootheid in 1961 bij een overspannen arbeidsmarkt nog kunnen stijgen met bijv. 3 pCt. (in 1956 met 2,7 pCt.). Wij nemen hierbij aan dat de relatieve penetratie van de „productieve industrietakken” ⁴⁾ in 1961 op dezelfde wijze zal kunnen verlopen als in 1956.

De stijging der industriële productie die potentieel voor 1961 mogelijk is, wordt dan als volgt:

$$101,5 \times + 3 \text{ pCt.} = \begin{array}{l} + 1,1 \text{ pCt.} \text{ wegens stijging arbeidsbevolking} \\ + 0,4 \text{ pCt.} \text{ wegens daling arbeidsreserve} \\ \hline + 1,5 \text{ pCt.} \text{ totaal} \\ + 3,0 \text{ pCt.} \text{ wegens stijging arbeidsproductiviteit} \\ \hline + 4,5 \text{ pCt.} \text{ tezamen} \end{array}$$

³⁾ Zie Statistisch Zakboekje 1959.

⁴⁾ Industrietakken met een naar verhouding hoge productie per arbeider.

De afzet van schrijfbehoeften in Engeland

De verkoop van ballpoints nam in Engeland in vijf jaar toe van 19,5 mln. stuks tot ruim 92 mln. stuks. Deze toeneming ging echter niet ten koste van de verkoop van de traditionele schrijfmiddelen: de vulpen en het potlood. De verkoop van vulpennen steeg in dezelfde periode van 8,7 mln. tot 9,2 mln. stuks en die van potloden van 219,5 mln. tot 232 mln. stuks, aldus bericht „The Financial Times” van 4 augustus jl. De stijging van de verkoop van potloden wordt verklaard door het feit, dat er vooral veel vraag is naar de betere kwaliteiten doordat in het bedrijfsleven de tekenkamer steeds belangrijker wordt.

Het onderwijs vormt nog steeds een van de belangrijkste afnemers van de vulpennen. Een van de grootste vulpenfabrikanten is er kortgeleden toe overgegaan een vertegenwoordiger aan te stellen die de scholen bezoekt en adviezen geeft inzake verbetering van het handschrift. Dit initiatief is bij het onderwijs in zeer goede aarde gevallen. Op bijna alle scholen is nl. de vulpen nog altijd het voorgeschreven schrijfmiddel.

De zeer belangrijke stijging van de verkoop van ballpoints wordt verklaard door de relatief lage prijs en het gemak dat dit schrijfmiddel biedt. Tenslotte is daar het feit, dat in de laatste decenia steeds meer mensen behoefte hebben aan schrijfmiddelen, al was het alleen maar voor het wekelijks invullen van de voetbalpool.

De conclusie, die wij uit deze globale berekening willen trekken, is dat — gelet op de tendenties in het beloop van de industriële productie sinds de tweede wereldoorlog — de ontwikkeling van het arbeidspotentieel en een verdere daling van de arbeidsreserve een produktiestijging in de orde van 4 of 5 pCt. voor 1961 mogelijk lijken te maken.

Het gaat bij de schatting van het potentieel niet zozeer om de uitbreiding van de arbeidende bevolking — de invloed daarvan is niet zeer groot — als wel om wat inzake de toename van de arbeidsproductiviteit te verwachten is.

Of een stijging van 4 of 5 pCt. gerealiseerd wordt, hangt af van het specifieke verloop van de conjunctuur. Het is onjuist, de conjuncturele situatie helemaal identiek te stellen met die in 1955-1956. Er zijn enige in het oog lopende verschillen tussen toen en nu, met name wat betreft de gesties der publiekrechtelijke lichamen op de kapitaalmarkt. Voorts blijft de ontwikkeling van de betalingsbalans de ongewisse factor, die terstond een directe invloed uitoefent op de overheidspolitiek.

De betalingsbalans.

Het is uitermate moeilijk inzake de betalingsbalans langer dan enkele maanden vooruit te zien. Het Planbureau verwachtte voor 1960 een overschot op de lopende rekening, zij het dat dit aanzienlijk lager zou uitvallen dan in 1959 (f. 700 mln. tegen f. 1.587 mln.). Deze verwachting was echter ten dele gebaseerd op een industriële produktiestijging met 6 pCt. Nu de productie en de bestedingen zoveel sneller oplopen dan met 6 pCt., zou men volgens de geijkte redenering een aanzienlijk ernstiger teruggang of zelfs reeds een tekort op de lopende rekening moeten tegemoetzien. De binnenlandse overbesteding belemmert immers in eerste instantie de export van industriële producten (de afzet in het binnenland is verzekerd) en richt zich in tweede instantie op buitenlandse producten waardoor de import stijgt.

Van deze tendenties is echter nog niet veel te zien. Tot nu toe is de ontwikkeling van de betalingsbalans blijkens het Statistisch Bulletin van het C.B.S. niet verontrustend. De verklaring hiervoor moet gezocht worden in het feit dat de conjunctuur in het buitenland (althans in de O.E.E.C.-area) gemiddeld even snel oploopt als in Nederland. Stijgingspercentages boven de 10 worden ook in de ons omringende landen alom gesignaleerd. Bovengenoemde tendenties tot exportdaling en importstijging worden daarom kennelijk gecompenseerd door tegengestelde impulsen uit het buitenland: de hausse buiten de grenzen oefent een zuigkracht uit op onze export en belemmert onze mogelijkheden tot import. Het uiteindelijke resultaat van een dergelijke krachtenverdeling zou overigens zijn dat zowel onze import als onze export op den duur afnemen.

Blijft de conjunctuur zich in het buitenland op dezelfde wijze ontwikkelen als in ons land, dan is het niet onlogisch te verwachten dat de betalingsbalans tijdens de huidige hausse niet al te veel moeilijkheden zal opleveren, zeker niet wanneer tijdig de binnenlandse vraag wordt afgezwakt. Een dergelijke ontwikkeling is echter allerminst zeker. De eerder vermelde conclusie: „een stijging met 4 à 5 pCt. lijkt mogelijk” dient daarom geclausuleerd te worden in die voer dat de stijging zich zal kunnen realiseren mits geen ernstige verstoring van de betalingsbalans de Regering dwingt tot een straffere ingreep in de bestedingen en mits de vermindering van het expansietempo niet de bestedingsimpulsen zelf wegneemt. Dit laatste is echter na de oorlog een minder groot gevaar dan het vóór de oorlog was.

In tegenstelling tot Nederland heeft België weinig grossiers en veel detaillisten. Het merendeel der detaillisten heeft de winkel als bijverdiensde. De grossier neemt een zeer sterke positie in. De moderne detailhandel — behalve het warenhuis en het middenstandswaarenhuis — is in België niet tot ontwikkeling gekomen. De detailhandel wordt meestal uitgeoefend in ouderwetse winkels. Vanwege het relatief grote assortiment zijn de omzetsnelheden gering en de winstmarges hoog. Nu men het cascadesysteem van omzetbelasting heeft vervangen door het forfaitair heffen der belasting, komt hierin verandering. De gehechtheid aan de zaak is gering, men verwisselt gemakkelijk van leverancier en de zakensterfte is groot. Thans is in België een duidelijke kentering ten gunste van nieuwe vormen in de detailhandel te bespeuren. Tot nu toe zijn verschillende Nederlandse fabrikanten, die door de douane-unie op de Belgische markt een kans meenden te maken, bedrogen uitgekomen, als gevolg van onvoldoende marktstudie en omdat men de Belgische markt met Nederlandse verkoop- en reclamemethoden benaderde.

De structuur van de Belgische detailhandel

Inleiding.

Van alle Euromarkt-landen heeft België de slechtst georganiseerde detailhandel. Deze stelling geldt voor levensmiddelen in sterkere mate dan voor niet-levensmiddelen. Wij zullen ons bepalen tot de detailhandel in levensmiddelen en daarnaast iets vermelden omtrent de positie van de Belgische grossier.

Uit het feit, dat de Belgen in wetenschap en praktijk zich van deze achterstand in de moderne ontwikkeling bewust zijn en dat zij zeer goed weten wat efficiency eist, volgt, dat verwacht mag worden, dat het inhaaltempo dat van andere landen zal overtreffen.

Met deze ontwikkeling in België zijn grote Nederlandse belangen gemoeid. Daarbij moet worden opgemerkt, dat verschillende Nederlandse fabrikanten bij de export van hun merkartikelen gelijksoortige fouten maken. Deze fouten berusten in hoofdzaak op een benaderen van de Belgische markt met Nederlandse maatstaven. Met name wordt onvoldoende rekening gehouden met de Belgische mentaliteit en met de structuur van de Belgische detailhandel.

De Belgische consument.

Voor de grote en sterke merkartikelen geldt, dat de Vlaming deze in vele gevallen niet koopt, als hij weet dat zij van Nederlandse oorsprong zijn, ook al brengt men het artikel onder Franse naam. Producten zonder merk en minder bekende merken lopen daarentegen af en toe voortreffelijk. Bedient de fabrikant zich bovendien van Nederlandse vertegenwoordigers, dan is het helemaal mis. Veelal voelt de Belg zich niet tegen de Nederlander opgewassen. Hij vindt hem te „gwiekst” en dit maakt hem zó wantrouwig en huiverig, dat hij niet gemakkelijk tot het besluit komt zaken te doen.

Het beweerde geldt niet voor Luxemburg. Dit is een geheel andere markt. Ook het Walenland reageert anders. Men kan zelfs constateren, dat vele Walen het Nederlandse produkt prefereren boven het Vlaamse.

De Nederlandse fabrikant moet de oplossing niet zoeken in het aanbieden van zijn produkt onder een ander merk. Het

grote en sterke merk staat nl. bij de Belg in hoog aanzien¹⁾. Hij is gaarne bereid er een hoge prijs voor te betalen. Zijn koopkracht maakt dit ook mogelijk. De Nederlandse fabrikant van een groot en sterk merkartikel verkeert dientengevolge in België in een moeilijke positie. Enerzijds is zijn merk meestal niet gewild, omdat de Belgische consument weet, dat het Nederlands is, anderzijds brengt een afzonderlijk merk voor België zeer hoge kosten van invoering en reclame mee. (Het omgekeerde is ook waar, zij het in mindere mate: de Nederlander koopt niet vlot artikelen, waarvan hij weet, dat zij van Belgische origine zijn).

In België geven de grootwarenhuizen de toon aan. Is daar het merk geïntroduceerd, dan is het doen volgen van grossiers „groepementen” en detaillisten veel eenvoudiger. Onder grootwarenhuizen zijn hier te verstaan winkels als Au Bon Marché, Grand Bazar en Innovation, maar niet Sarma en Prix Bas. Ook introductie bij Delhaize Frères is van betekenis. De Belg geeft zijn vertrouwen niet, als de genoemde zaken niet zijn voorgegaan. Hij wil het produkt in grootwarenhuizen proberen. „Display” in deze zaken is van primaire betekenis. Eerst nadat dit is geschied, zijn de detaillisten en de grossiers geneigd het artikel hun vertrouwen te schenken. De detaillist is moeilijk te benaderen. Het zal veelal noodzakelijk zijn het artikel in consignatie te geven. De meeste Nederlandse fabrikanten beginnen hun introductie bij de detaillist en dit heeft weinig zin.

De Belgische belastingen.

Van 1921 af heeft België het cascadesysteem van omzetbelasting. Dit maakte integratie voordelig. Het feit, dat elke toevoeging van een handelsschakel met omzetbelasting werd beboet, leidde tot uitschakeling van de grossier. Dientengevolge heeft België, vergeleken met Nederland, relatief weinig grossiers²⁾.

Inmiddels is men in de laatste jaren op grote schaal over-

¹⁾ Een uitzondering bieden de warenhuizen, waar de eigen merken van toenemende betekenis worden. In de Borinage, waar de koopkracht afneemt, ontwikkelt zich het grossiersmerk.

²⁾ Hiermee zijn alleen de ca. 200 grossiers in levensmiddelen bedoeld, die werkelijk van betekenis zijn.

gegaan tot het forfaitaire systeem van belastingheffing. Voor voedingsmiddelen is thans 95 pCt. forfaitair. Het zijn maar enkele artikelen, waarover de grossier 5 pCt. betalen moet. Er is een actie gaande om ook de factuurbelasting van vijf pro mille te doen verdwijnen. Dan zal de positie van de grossier, die reeds thans op rozen zit, nog meer verbeteren.

De politieke macht van de middenstand.

In de jaren dertig leidde de crisis in de middenstand in Nederland tot de Vestigingswet Kleinbedrijf en in België tot de Grendelwet, die oprichting en uitbreiding van warenhuizen verbood. In 1959 werd de Grendelwet, die in 1954 opnieuw voor vijf jaar was aangenomen, niet meer verlengd. De wet had toen twintig jaar gegolden. In plaats hiervan is een „gentlemen's agreement” gesloten tussen de in België gevestigde grootwarenhuizen en het Ministerie van Middenstand, hetwelk inhoudt, dat geen winkels zullen worden opgericht of uitgebreid in gemeenten met minder dan 50.000 inwoners met dien verstande, dat voor de grote agglomeraties³⁾ dit aantal op 15.000 is gesteld. Bij dit „agreement” heeft de Regering beloofd definitief een einde te maken aan welke grendelwet of discriminatoire maatregel ook, met betrekking tot de exploitatie van grote distributie-ondernemingen. Het bedoelde „agreement” is aangegaan tot 1 januari 1961. Nieuwe warenhuizen zijn door de „agreement”-vorm hieraan niet gebonden. Gebr. Delhaize & Co. en De Leeuw hebben de Minister van Middenstand doen weten, dat zij vóór 1 januari 1961 in de bedoelde gemeenten geen nieuwe „super markets” zullen openen.

Detailhandel als bijverdienste.

Volgens de volkstelling van 1947 was het aantal personen dat in de detailhandel zijn volledig bestaan vond, in de minderheid ten opzichte van het aantal, dat de zaak slechts als bijverdienste had. Dit blijkt uit de volgende cijfers⁴⁾.

TABEL I.

Branches in de distributiesector	Aantal personen	
	gedeeltelijk werkzaam	volledig werkzaam
Grossiers	64.000	62.000
Detaillisten	383.000	270.000
Grossiers tegelijk detailist	68.000	59.000
	515.000	391.000
Hotels, ontspanning, sport (inclusief banken)	197.000	170.000
Persoonlijke diensten	22.000	20.700
Totaal in de distributiesector	734.000	581.700

Het is typerend voor België, dat in 1947 op een beroepsbevolking van 3.480.000 personen er 600.000 à 700.000 werkzaam waren in handel⁵⁾ en dienstverlening. Opgemerkt moet worden, dat hierin vrij snel verandering ontstaat. Volgens cijfers van Nielsen is tussen 1947 en 1957 ca. 17 pCt. van het aantal detailisten verdwenen.

³⁾ Brussel, Antwerpen, Luik, Gent, Charleroi, Borinage en Centrum.

⁴⁾ Ambachten, zoals slaggers en bakkers, niet inbegrepen. Zie voor deze en verdere cijfers: R. Evalenko et M. Michel: „La Structure du Commerce de Détail en Belgique”, publikatie van: Institut de Sociologie Solvay, Université Libre de Bruxelles et Centre de Recherches en „Economie et Gestion des Entreprises”, Université Catholique de Louvain, 1958.

⁵⁾ Volgens gegevens van het Ministerie van Middenstand is in België 3½ pCt. van de bevolking kleinhandelaar tegenover 1½ pCt. in de E.E.G.

De Belgische detailhandel vergeleken met andere landen.

Hoe sterk de Belgische detailhandel afwijkt van die in andere landen, blijkt uit onderstaand overzicht⁶⁾:

TABEL 2.

Land	inwoners per persoon werkzaam in de detailhandel	omzet per detailhandelszaak in dollars (1950)	consumptie per inwoner in dollars (1950)	aantal werkzame personen per detailhandelszaak
Zwitserland	30	12.440	640	2,4
België	19 a)	7.080	570	1,6
Denemarken	29	10.000	560	2,5
Zweden	32	11.930	540	2,9
Engeland	21	6.075	530	4,1
Noorwegen	34	9.135	455	2,5
Frankrijk	29	8.385	450	1,8
Nederland	26	5.140	315	2,1
West-Duitsland	32	5.415	300	2,6
Italië	56	7.300	205	1,8
Oostenrijk	36	4.820	195	2,1
Verenigde Staten	21	15.285	1.270	4,9

a) Dit is de conclusie, waartoe Evalenko en Michel komen. Dit getal is later door Prof. Michel als volgt toegelicht: „er bestaat geen tegenspraak tussen de statistieken van de heer Jeanneney en de onze. In acht moet worden genomen, dat sommigen spreken over het aantal inwoners per winkel, anderen over het aantal inwoners per arbeidskracht in de kleinhandel.

Ziehier de cijfers die in ons boek worden aangehaald: 31 inwoners per winkel (blz. 102); 29 inwoners per klein-, of klein- en groothandelszaak (blz. 104). Dit laatste cijfer vindt u ook bij de heer Jeanneney. 27 inwoners per persoon die full time in de kleinhandel werkzaam zijn (blz. 108); 19 inwoners per persoon, op gelijk welke wijze werkzaam in de klein-, of groot- en kleinhandel (blz. 110). Ook dit cijfer komt met dat van de heer Jeanneney overeen (blz. 76 en 77 van zijn werk)”. Zie: Tijdschrift „Voeding”, no. 3, 1959, blz. 7/9.

Hieruit volgt, dat, hoewel België behoort tot de meest welvarende landen, de efficiency in de detailhandel hiermee niet in overeenstemming is. Alleen de Verenigde Staten en Zwitserland hebben een groter verbruik per inwoner. Daarentegen staat België onderaan wat betreft het aantal inwoners per persoon werkzaam in de detailhandel (kolom 1) en het aantal personen, dat gemiddeld per detailhandelszaak werkzaam is (kolom 4).

De Belgische wetgeving op het gebied van de detailhandel.

Tot voor kort had België geen vestigingswet. In 1959 is een kaderwet aangenomen, die aan professionele verenigingen de mogelijkheid biedt de vestiging in hun branche aan bepaalde eisen te binden. De vereniging zelf zal deze eisen mogen vaststellen. Omdat deskundigen, die het Nederlandse systeem bestudeerd hebben, de indruk hebben gekregen, dat dit tot hoge prijzen heeft geleid, heeft men het niet volledig overgenomen. Aanvragen om goedkeuring van een vestigingsregeling zijn wel ingediend, maar de Minister van Middenstand heeft er nog geen goedgekeurd en het is de vraag, of er wel goedgekeurd zullen worden.

België heeft geen winkelsluitingswet. Het is echter waarschijnlijk dat binnenkort een desbetreffend wetsontwerp zal worden aangenomen. Dit ontwerp verschilt geheel van de Nederlandse wet, omdat het alleen voorziet in één rustdag per week.

Voorts moeten in dit verband de Belgische belastingwetten worden genoemd. Het Belgische belastingsysteem heeft tot gevolg, dat een goede boekhouding niet aantrekkelijk is. Een goede boekhouding leidt dikwijls tot het

⁶⁾ In deze en in de volgende tabel omvat het begrip detailhandel zowel levensmiddelen als niet-levensmiddelen. Evalenko en Michel hebben de gegevens ontleend aan J. M. Jeanneney: „Les commerces de détail en Europe Occidentale”, A. Colin, Paris, 1954. De cijfers zijn niet volledig betrouwbaar, omdat bijv. in het ene land de ambachten tot de detailhandel gerekend zijn en in het andere niet. Een enkel land (Zweden) heeft de winkels, die slechts bijkomstig levensmiddelen verkopen, niet meegerekend.

betalen van meer belasting, ofschoon anderzijds toch ook wel hoge ambtshalve aanslagen voorkomen. De forfaitaire bedrijfsbelasting heeft het ontbreken van een boekhouding minder ernstig gemaakt. Als gevolg van het tot voor kort ontbreken van een vestigingwet en de hoge gemiddelde leeftijd der Belgische detaillisten is hun vakkennis gering. Ook om deze reden is de boekhouding slecht.

De zakensterfte.

In tegenstelling tot zijn Nederlandse collega is de Belgische detaillist niet trouw aan het grote en sterke merk tot welke invoering hij besloot. De concurrentie tussen de grote en sterke merken overtreft die in andere landen. Omdat de markt meer internationaal is dan elders, gebruiken Amerikaanse fabrikanten België veelal als de proefmarkt voor Europa.

De Belg is evenmin trouw aan zijn zaak. Als het maar even voordelig is, doet hij haar van de hand. Dit geldt voor heel België en vooral voor Brussel. Veel zaken worden gedreven door vrouwen, wier man elders in loondienst werkt, en door gepensioneerden.

De grote zakensterfte blijkt uit het onderstaande overzicht:

TABEL 3.

leeftijd in 1947	zonder bedienden	met bedienden
twee jaar en minder	27 pCt.	16 pCt.
zes jaar en minder	32 pCt.	22,6 pCt.
elf jaar en minder	50 pCt.	37,5 pCt.

De moderne vormen in de detailhandel.

De detailhandel in levensmiddelen van de Verenigde Staten en België vormen volkomen tegenstellingen. In de Verenigde Staten wordt 95 pCt. der levensmiddelen in zelfbedieningszaken verkocht; in België overweegt het ouderwetse kleine winkeltje met bel en toonbank. Van een sanering kan nauwelijks worden gesproken. De vrijwillig filialensystemen komen in België, met name wanneer men weet dat zij Nederlands zijn, minder gemakkelijk op gang dan elders. Systemen met een straffe organisatie zijn bij de Belgen minder gewild. Een enorm succes met name in Duitsland, kon daarom gepaard gaan met een mislukking in België.

Het grossiersmerk komt in België nauwelijks voor⁷⁾. Merken van vrijwillig filialensystemen vinden moeilijk ingang. De Belg houdt zich aan de grote en sterke fabriekenmerken. Al hetgeen afwijkt heeft zijn wantrouwen.

De middenstandszaken zijn in het algemeen te klein om de zelfbedieningstechniek in te voeren. De zelfbedieningstechniek is in België vooral door de levensmiddelenafdelingen der warenhuizen tot toepassing gebracht. Er zijn in België ongeveer 200 zelfstandige detaillisten met zelfbedieningszaken⁸⁾.

De Belgische grossiers zijn in enkele inkoopcombinaties

verenigd. Als gevolg hiervan is een offerte aan één van hen gedaan, onmiddellijk bij anderen bekend. De Belgische grossier is sinds enige jaren zeer progressief. Het zelfbedieningssysteem voor de detaillist wordt toegepast in Gent en in Dessel bij Herenthals⁹⁾. Dit systeem¹⁰⁾ vindt niet gemakkelijk ingang, omdat de Belgische detaillist in tegenstelling tot zijn Amerikaanse collega, hoewel hij dikwijls wel over een wagen beschikt, deze niet gebruikt voor zakdoeleinden.

De overgang naar nieuwe vormen in de detailhandel is in België niet gemakkelijk. Het belastingsysteem is één van de oorzaken, waarom in België relatief meer vrouwen werken dan in Nederland. Zij moeten haar inkopen doen als de warenhuizen en andere zaken met personeel reeds gesloten zijn. Als gevolg van het ontbreken van een winkelsluitingswet, zijn deze vrouwen aangewezen op de kleine winkels. Vanwege de hoge winstmarges, gevolg van geringe omzetsnelheden, kopen zij duurder dan vrouwen in andere landen. In Amerika staan de werkende vrouwen er beter voor, omdat daar de winkels, ook de grote zaken, minstens tweemaal per week tot 's avonds half tien open zijn. Er zijn zelfs „super markets”, waar men de volle 24 uur terecht kan.

De Nederlandse fabrikant.

Na het sluiten van de douane-unie in 1948 hebben vele Nederlandse fabrikanten een debiet in België trachten te verkrijgen. In vele gevallen zijn zij niet begonnen met een systematisch marktonderzoek. Velen hebben zonder meer Nederlandse vertegenwoordigers naar Belgische detaillisten gestuurd. Het succes ligt bij de minder bekende merken en artikelen buiten de voedingsmiddelensector (sigaren, farmaceutica enz.).

In vele gevallen heeft men de Belgische markt bewerkt met Nederlandse reclamemethoden en heeft men artikelen uit het assortiment gepousseerd, die het in Nederland goed doen. De Belgische markt eist een ander soort reclame. De Belg is bijv. gevoelig voor demonstraties, aanplakbiljetten en populair-wetenschappelijke reclame. Hij volgt gaarne wat hij ziet in de Nieuwstraat en op de Jaarbeurs. Lang niet alle artikelen uit het Nederlandse assortiment zijn voor de Belgische markt geschikt.

Omdat men met Nederlandse vertegenwoordigers werkte, heeft men het Walenland en Luxemburg verwaarloosd. Het Walenland heeft als nadeel, dat het in koopkracht achteruitgaat, maar daar staat tegenover, dat de bekende Nederlandse merken er geen weerstand ontmoeten. Voorts heeft de Nederlandse fabrikant zich bij de keuze van zijn vertegenwoordigers te weinig gerealiseerd, dat de Belg aarzelt om met Nederlanders in relatie te treden, omdat hij bang is aan het kortste eind te trekken.

De Nederlandse fabrikanten, die naar België exporteren, zijn in het algemeen in gebreke gebleven van elkaars ervaringen te profiteren. Van Belgische deskundigen is nauwelijks gebruik gemaakt.

⁷⁾ Zoals gezegd, ontwikkelt het zich in de Borinage, waar vele mijnen gesloten worden. Een uitzonderingspositie wordt ingenomen door een bedrijf als Fort met een sterk grossiersmerk.

⁸⁾ Tegenover 1.124 in Nederland. Volgens gegevens van de Internationale Kamer van Koophandel waren er op 1 januari 1960 in Nederland op een totaal van 24.000 kruidenierswinkels 480 zelfbedieningszaken van filialenstelsels, 94 van coöperaties en 1.124 van zelfstandige detaillisten. Voor uitbreiding zit de bottle-neck waarschijnlijk in de opleiding van personeel.

⁹⁾ O.a. ook toegepast in Zweden, in Duitsland (Bochum, Duisburg, Augsburg) en in Nederland (Rotterdam, Zeelst bij Eindhoven en nog enkele plaatsen).

¹⁰⁾ Het „cash and carry”-systeem is door Amerikaanse grossiers ingevoerd voor kleine detaillisten, wier zaak binnen een straal van 30 mijl van de grossier gelegen zijn. Doordat zij zich driemaal per week bevoorraden, bereiken de detaillisten een grote omzetsnelheid.

Olie-perspectieven voor het Nabije Oosten

Gaat het getij verlopen?

Een resolutie der Verenigde Naties.

Tot beter begrip van ons eigenlijke onderwerp zouden wij dit artikel willen beginnen met de resolutie in de herinnering terug te roepen die in het jaar 1952 werd aangenomen in de Assemblée van de Organisatie der Verenigde Naties. Daarin werd uitgesproken (erkend) — ondanks door enkele landen gemaakte bezwaren dat de resolutie beleggers zou afschrikken door de kans op nationalisatie —, dat elk land het recht heeft zijn eigen natuurlijke hulpbronnen te exploiteren en te gebruiken. Voorts werd aanbevolen dat leden van de Verenigde Naties, die hun hulpbronnen hebben genationaliseerd, de noodzakelijkheid in het oog houden om, in overeenstemming met hun soevereiniteit, de toevloed van kapitaal te handhaven in omstandigheden van veiligheid, wederzijds vertrouwen en economische samenwerking.

In deze geest werd vervolgens een amendement op evengenoemde resolutie ingediend. Dit amendement ging echter naar de mening van Engeland en Amerika niet ver genoeg. Van die zijde werd met klem betoogd dat de resolutie de beleggers niet zou aanmoedigen, ondanks het feit dat de onvoldoende ontwikkelde landen om kapitaal schreeuwen. Men betreurde het van de kant der tegenstanders van de resolutie, dat daarin niet gesproken werd over de verplichting van regeringen om beleggers, wier eigendom genationaliseerd is, schadeloos te stellen. Op deze grond stemden de Verenigde Staten, Groot-Brittannië, Zuid-Afrika en Nieuw-Zeeland tegen de resolutie, terwijl 20 landen, waaronder Nederland, zich van stemming onthielden; 35 landen bleken zich er wel mede te kunnen verenigen. Het was een bittere pil voor de westelijke landen en voor de staten, die zich tot het westen aangetrokken gevoelen!

Arabische oliepolitiek.

Het Nabije Oosten is zeer rijk aan olie en heeft dus volgens de resolutie der Verenigde Naties het recht eigen nationale hulpbronnen te exploiteren en te gebruiken. Het paste derhalve geheel in het schema dat de oliedeskundigen uit de Arabische landen op 5 juli 1953 (voor de eerste maal) te Kaïro bijeenkwamen voor besprekingen die ten doel zouden hebben eenheid te brengen in de oliepolitiek van de leden-staten der Arabische Liga. Voorts zou worden gesproken over de totstandbrenging van een organisatie die de Arabische landen zelve in staat zal stellen de oliebronnen in het Nabije Oosten te exploiteren.

De situatie in dit deel van het Oostelijk halfrond wordt echter gecompliceerd door het feit dat slechts bepaalde Arabische landen olie produceren en dat andere Arabische landen tot de „have-nots” behoren. Dit betekent een grote verdeeldheid in het Arabische kamp, welke verdeeldheid eerder versterkt dan verzwakt wordt door de omstandigheid dat de „have-nots” op het voeren van een revolutionaire petroleumpolitiek zijn gaan aandringen.

Is het bijv. niet tekenend dat door het petroleumarme Egypte eindelijk in 1956 het houden van een Arabische olieconferentie werd voorgesteld met als officieel doel tot uniforme voorwaarden te komen, waaronder de exploitatie van de Arabische olievelden geschiedt en dat het, door het verzet der petroleumrijke landen, toch tot april 1959 heeft moeten duren, voordat de eerste Arabische olieconferentie kon worden gehouden?

Hoe rijk het Nabije Oosten aan olie is moge uit een enkel cijfer blijken. De wereldproduktie beliep over 1958 18.937.000 vaten per dag, als volgt verdeeld over de onderscheidene produktiegebieden (over 1959: 20.444.000):

(vervolg van blz., 846)

Nederlandse verkoopmethoden.

De bezwaren, die Belgen tegen Nederlandse verkoopmethoden naar voren brengen, zijn als volgt samen te vatten:

a. De Nederlandse fabrikant is geneigd zich rechtstreeks tot de detaillist te wenden. Er zijn gevallen bekend, dat een Belgische grossier zijn uiterste best deed om een Nederlands produkt te pousseren, maar zich geheel terugtrok, toen de vertegenwoordiger van de Nederlandse fabriek zijn detaillisten ging bezoeken.

b. De Nederlandse fabrikanten hebben in het algemeen een groot gebied extensief bewerkt. Het ware beter een klein gebied intensief te bewerken.

c. De Nederlandse fabrikant is in het algemeen begonnen zijn gehele assortiment te brengen. De Belg, die succes had in het pousseren van één artikel, had na het verwateren

van de markt met andere produkten van dezelfde fabriek, die er in België moeilijk in gingen, geen interesse meer. De Belg verwijt de Nederlandse fabrikant, dat hij zijn krachten versnippert.

d. De Belgische grossier kan de grote Nederlandse verpakkingen voor zijn kleine detaillisten niet gebruiken. Het Nederlandse produkt in grootverpakking geeft hem meer arbeid dan het gelijksoortige Belgische produkt.

e. De Nederlandse fabrikanten maken weinig gebruik van waardebons.

f. Expositie en demonstratie in grootwarenhuizen en op de jaarbeurs laat te wensen over.

g. Te weinig beseft de Nederlandse fabrikant, dat de Belgische „public relations” van een geheel eigen aard zijn.

Tilburg.

Dr. J. A. GEERTMAN.

	aant. vaten per dag
Verenigde Staten, Canada, Mexico en Cuba	8.220.000
Zuid-Amerika	3.081.000
Europa	241.000
Nabije Oosten	4.330.000
Rest van de wereld excl. Sowjet-Unie	497.000
Sowjet-Unie, Oost-Europa en China	2.568.000
	18.937.000

In 1959 is bijna 90 pCt. van de wereldproductie gewonnen in vier belangrijke gebieden: in de Verenigde Staten 35,6 pCt., het Caraïbische gebied met Venezuela 16,4 pCt., de gebieden rond de Perzische Golf en Irak 23,2 pCt. en de Sowjet-Unie 13,2 pCt.¹⁾ Sterker spreekt wellicht nog dat van de 37 mrd. metric tons aan „proved reserves”, welke de wereld rijk moet zijn, het Nabije Oosten er 23,9 mrd. voor zijn rekening neemt.

De eerste Arabische olieconferentie.

Hoewel de eerste Arabische olieconferentie, die in april 1959 te Kaïro is gehouden, nu niet bepaald een groot succes is geworden, is dit toch geen reden geweest om van het houden van verdere olieconferenties af te zien. Die van april 1959 had reeds in november 1957 gehouden moeten worden, maar bij de voorbereiding ervan bleken er zoveel tegenstellingen te moeten worden overwonnen, dat uitstel — eerst tot februari 1958, daarna tot november 1958 en ten slotte tot april 1959 — wenselijk werd geacht. Dit uitstel heeft de positie der Arabische landen niet versterkt.

De bedoeling was, de gehele Arabische wereld meer te laten profiteren van de rijkdommen aan petroleum, die er in de grond zitten. Maar hoe moet deze eis worden gerealiseerd? Door opzegging van de bestaande olie-overeenkomsten en door het sluiten van nieuwe met voordeliger royalty-clausules? Hier bleken al dadelijk scherpe tegenstellingen te bestaan tussen de Arabische landen die olie-overeenkomsten hebben afgesloten en de petroleumarme Arabische landen. De eerstbedoelde landen achtten, met de bittere ervaringen door Iran opgedaan voor ogen, het risico van opzegging veel te groot om er in ernst over te denken. Zij kunnen het zonder hun olie-inkomsten eenvoudig niet stellen.

Een ander denkbeeld dat de gemoederen bezig hield, was om de olierijke landen 5 pCt. van de royalties per jaar te laten afstaan voor de stichting van een ontwikkelingsfonds, dat aan alle Arabische staten ten goede zou moeten komen. De olierijke landen denken er echter eenvoudig niet aan om dit offer voor de algemene zaak te brengen en zijn al evenmin bereid om steun te verlenen aan een eventueel in te dienen voorstel tot het nationaliseren van de oliemaatschappijen, tot het bouwen van een eigen net van buisleidingen en tot het in eigen hand nemen van de verkoop van olie.

Neen, veel overeenstemming is er in dezen niet tussen de Arabische staten, die het voor het overige zo gaarne willen laten voorkomen, dat zij door gemeenschappelijke idealen worden bezielde. Dat gebrek aan overeenstemming is trouwens indertijd ook tot uiting gekomen bij de langdurige onenigheid tussen Syrië, Libanon en Saoedi-Arabië over de verdeling van de inkomsten uit de Trans-Arabian Pipeline. Elk land immers probeerde voor zichzelf een zo

groot mogelijk aandeel van de Amerikaanse oliemaatschappij te verkrijgen. Nog een ander voorbeeld van gebrek aan samenwerking was het opblazen tijdens de Suezactie door de Syriërs van de buisleiding die olie vervoert van Kirkoek in Irak naar de Middellandse Zee. Irak heeft dat indertijd zeer hoog opgenomen. Verklaart dit voor een deel tenminste de bestaande onenigheid tussen Irak en de Verenigde Arabische Republiek? Pas de allerlaatste tijd schijnt daarin enige verbetering te zijn gekomen.

Gaat men onder deze ontmoedigende omstandigheden pogen overeenstemming te bereiken voor het voeren van een actie, die erop gericht moet worden de oliemaatschappijen ertoe te brengen, een ontwikkelingsfonds als hierboven bedoeld te vormen? Zij immers hebben het grootste belang bij politieke rust in dit deel der wereld — zo luidt daarbij de redenering — en zij zijn er maar al te goed mede bekend, hoe gemakkelijk die rust in de Arabische landen kan worden verstoord. Volgens een plan van een invloedrijke Libanese zakenman en politicus zouden de olieproducerende landen en de oliemaatschappijen beide in dit gebied 5 pCt. van hun jaarlijkse oliewinsten tegen een rente van 2½ pCt. ter beschikking van een op te richten ontwikkelingsbank moeten stellen. Zou dit plan zijn aanvaard, dan zou er in 1959 £ 35 mln. beschikbaar zijn gekomen voor ontwikkelingsprojecten in deze landen.

In het bovenstaande zijn de problemen in alle duidelijkheid aangegeven, die de Arabische staten tot een oplossing zouden moeten brengen. Maar tot meer dan praten is het in april 1959 toch niet gekomen! Heette niet het officiële doel van de conferentie, die reeds in 1956 door Egypte was voorgesteld, de eenmaking van de voorwaarden, waaronder de exploitatie van de Arabische olievelden geschiedt? Neen, de in april 1959 gehouden olieconferentie is zeker geen groot succes geworden.

De tweede Arabische olieconferentie.

Inmiddels is er in oktober 1959 een tweede olieconferentie gehouden en wel te Djeddah, Saoedi-Arabië, waar Sheik Abdullah Tariki, directeur voor petroleum- en minerale aangelegenheden van dit land (hij is een in Amerika afgestudeerde petroleumingenieur), er krachtig voor heeft gepleit, dat de produktielanden zouden gaan delen in de winsten welke in alle stadia, van de bron tot het service-station, worden gemaakt en dus niet alleen op de geproduceerde olie, het zgn. „integrated company plan”.

Het is merkwaardig dat de oliedeskundigen uit de Arabische landen dit plan met veel nadruk naar voren hebben gebracht en dat zij eraan blijven vasthouden, ondanks de verklaringen van de zijde der oliemaatschappijen dat er in de stadia tussen produktie en aflevering aan de consument, geen winsten worden gemaakt. Heel duidelijk is dit aangetoond in een studie van de First National City Bank of New York, april 1959.

Of is het toch niet zo merkwaardig? Wij willen dit eens nader bezien. Daarom gaan wij nu het programma van actie behandelen, dat te Djeddah tot stand is gekomen in de vorm van een tiental resoluties, die in november 1959 aan alle Arabische staten ter goedkeuring zijn voorgelegd. Ze worden bindend als alle hierbij betrokken Arabische olielanden ze goedkeuren en ratificeren. De resoluties hebben alle ten doel meer zeggenschap te krijgen over en vooral meer profijt te trekken van de olie, die in het Nabije Oosten in zo overvloedige mate wordt gevonden en gewonnen. Naasting van de daar werkzame olieconcerns wordt echter niet voorgesteld. Ook de plannen om een

¹⁾ Libië en de Sahara zullen na 1960 het vijfde belangrijke produktiegebied gaan vormen.

eigen tankervloot te creëren heeft men laten varen²⁾.

Wat men wèl nastreeft is:

1. uniforme Arabische wetgeving betreffende de relaties met alle buitenlandse oliemaatschappijen;
2. volledige uitwisseling van gegevens over olie tussen de leden-landen;
3. het op peil houden van de Arabische oliereserves zowel als van het olieprijspeil ten gunste van de deelnemende landen;
4. gezamenlijke activiteit tot het verkrijgen van betere voorwaarden bij het herzien van olie-overeenkomsten met de buitenlandse concerns;
5. nieuwe concessies worden uitsluitend verleend aan Arabische oliemaatschappijen;
6. in Arabië gewonnen olie mag uitsluitend vervoerd worden door buisleidingen die over Arabisch grondgebied lopen;
7. van buitenlandse olieconcerns moet worden geëist, dat zij Arabieren in leidinggevende posten benoemen;
8. Arabische Regeringen moeten meer zeggenschap hebben over de activiteiten van de oliemaatschappijen en meer Arabische burgers moeten worden benoemd in de besturen dezer maatschappijen;
9. er moet een Arabisch opleidingsinstituut worden opgericht voor oliedeskundigen;
10. de Arabische landen moeten voorrang hebben bij bevoorradingen.

„De Volkskrant” van 12 november 1959, die deze aanbevelingen heeft afgedrukt, spreekt van gebrek aan werkelijkheidszin bij de samenstellers. Het willen handhaven van een gunstig prijspeil gaat voorbij aan het feit, dat er een wereldoverschot aan olie is, waardoor de onderlinge concurrentie tussen de olieconcerns wordt vergroot. En wat punt 5 betreft, er bestaat in geheel het Nabije Oosten niet één Arabisch oliebedrijf, dat olie kan winnen, verwerken en distribueren. „The Christian Science Monitor”, Boston, heeft drie beschouwingen aan de onderhavige aangelegenheid gewijd (30 november, 1 en 2 december 1959) en stelt daarin vast, dat van de verwezenlijking der gestelde desiderata tot dusverre niet veel is terechtgekomen en ook wel niet zal komen. Immers, aan nationalisatie van de petroleumgebieden wordt „for the time being” niet gedacht.

Verder is het uitgesloten te achten dat de inhoud van lopende contracten eenzijdig zal worden gewijzigd: het vertrouwen der wereld in de integriteit der Arabische Regeringen zou — aldus de Arabische gedelegeerden zelve — verloren gaan en het privé-kapitaal zou wegblijven. In de derde plaats zal van het bouwen van een Arabische tankervloot alsook van een eigen buisleiding — ondanks alle gemaakte en vaak hoogdravende propaganda — voorlopig niets komen. Tenslotte zullen de Arabische landen ook afzien van het voeren ener gemeenschappelijke prijzenpolitiek met Venezuela met het doel om de prijzen omhoog te brengen (de prijsverlagingen der laatste tijden hebben niet in de laatste plaats de Arabische olielanden in grote financiële moeilijkheden gebracht).

Dit alles ziet er ogenschijnlijk gunstig uit voor de grote internationale oliemaatschappijen die in deze gebieden geweldige kapitalen hebben geïnvesteerd, maar zij geven er zich toch wel zeer goed rekenschap van, dat de Arabische

²⁾ De op zichzelf wel zeer actieve oliecommissie van de Arabische Liga kon in haar in maart 1960 gehouden bijeenkomst ook al geen verstrekkende voorstellen formuleren.

Regeringen zullen blijven aandringen op een groter aandeel uit de olie-opbrengsten, terwijl de maatschappijen verder rekening hebben te houden met andere storende factoren, die een steeds grotere bedreiging gaan vormen voor een bevredigende exploitatie

der Arabische olievelden, t.w. het op de markt brengen van toenemende hoeveelheden olie uit de Sowjet-Unie, uit Libië en uit de Sahara. Zal men afzet kunnen blijven vinden voor de olie uit het Nabije Oosten? Wat zal bij ernstige verstoring van het economisch evenwicht het lot der Arabische Regeringen zijn, die bijkans volledig afhankelijk zijn geworden van de olie-inkomsten?

Als men verder bedenkt, dat J. H. Carmical in „The New York Times” van 14 december 1959 meent te kunnen vaststellen dat de internationale belangstelling voor nieuwe olieconcessies in het Nabije Oosten (en dit zowel in Saoedi-Arabië en Irak, als in Perzië) afneemt, omdat er — internationaal gezien — van een „zekere” overproductie van olie kan worden gesproken, — hij had beter van een „duidelijke” overproductie kunnen spreken —, terwijl voorts voor nieuwe concessiegebieden zeer hoge prijzen worden gevraagd, dan is er dunkt ons alle reden voor de Arabische Regeringen om met de oliemaatschappijen in ernstig beraad te treden over de verzekering van de afzet van de in Arabische landen gewonnen olie in plaats van te blijven onderhandelen over verhoging van de olierevenuen. Is het getij niet bezig te verlopen?

Dreigende overproductie.

De situatie op de wereldoliemarkt was eind 1959 zo dat de prijzen waren gedaald en dat niet minder dan 300 tankers waren opgelegd. Onder deze zeer ongunstige omstandigheden werden op de wereldmarkten — naar uit een artikel in „The Christian Science Monitor” van 20 april 1959 blijkt — dagelijks 300.000 vaten olie uit de Sowjet-Unie „at prices below the world level” geplaatst. De reeds eerder genoemde First National City Bank of New York (Algemeen Handelsblad van 20 april 1960) noemt voor het jaar 1963 een Russische olie-export van 400.000 vaten per dag en tegen 1965 verwacht men zelfs dat er per dag 500.000 vaten uit de Sowjet-Unie kunnen worden uitgevoerd. Dit leveren beneden de marktprijzen moge dan op dit ogenblik nog geen al te grote gevaren opleveren — al is de Sowjet-Unie er ook in geslaagd gunstige handelsbetrekkingen met belangrijke Zuidamerikaanse landen aan te knopen —, bij een toenemende productie van Russische olie gaat de uitvoer van deze olie wel een zeer nadelige invloed uitoefenen. En de Russische productie stijgt snel. Men verwacht in Rusland in 1965 een productie van 230 mln. ton. Sommige deskundigen houden er zelfs rekening mede dat de Verenigde Staten als grootste olieproducent ter wereld in 1969 zullen worden voorbijgestreefd³⁾.

³⁾ Eind 1960 zou de Sowjet-Unie reeds een even grote olieproducent kunnen zijn als het Nabije Oosten.



GUN UZELF RUST
„INTERUNIE”
BELEGT VOOR U

Parkstraat 30, Den Haag

(advertentie)

Alsof dit niet reeds erg genoeg ware, is het inmiddels ook ernst geworden met de produktie van olie uit de Sahara. De Franse raffinaderijen zullen 80 pCt. van de benodigde olie uit de Sahara moeten afnemen en aangezien er tot dusverre 90 pCt. der benodigde ruwe olie uit het Nabije Oosten werd betrokken, betekent dit eenvoudig dat deze olie praktisch verdrongen zal worden, zonder dat er voor de olie uit het Nabije Oosten direct een ander afzetgebied gevonden zal kunnen worden.

Tenslotte belooft Libië een uitermate belangrijk produktieland te zullen worden. Twaalf oliemaatschappijen uit het Westen — „wary of political instability in the Middle East” — besteden jaarlijks niet minder dan \$ 80 mln. voor exploratiedoeleinden in Libië. Men maakt ernst met het zoeken naar veiliger produktiegebieden, waarvan wij reeds gewag maakten in ons artikel: „De Sahara redder in de nood?” in „E.-S.B.” van 14 oktober 1959. Ook Walter Lippmann houdt zich met de onderhavige aangelegenheid bezig in zijn tweede artikel over Iran (zie „De Volkskrant” van 8 januari 1960). Rusland heeft geen vitaal belang bij de olie van Iran, zegt hij, maar Iran mag geen basis voor raketten worden; hierna vervolgt hij:

„Met de ontdekking van olie in Frans-Afrika en in Libië — ten westen van het Suez-kanaal dus — is de olie van het Nabije Oosten ook niet langer een kwestie van leven of dood voor Euro-

pa. Er is hier een nieuwe wending gekomen die haar invloed zal hebben op de oude, Europese bezorgdheid aangaande het Nabije Oosten. Daarom is er reden om aan te nemen dat de vooruitzichten, hoewel zij onzeker blijven, niet noodzakelijk te tragisch moeten worden gezien” 4).

Ook niet voor het Nabije Oosten dat er zich geen reken-schap van heeft gegeven of heeft willen geven, dat het getij er bezig was te verlopen? Is het voor de wereld in haar geheel verantwoord dat de olie-industrie er eventueel toe zou komen, de rijke produktiegebieden in het Nabije Oosten zonder meer af te schrijven? Wij erkennen gaarne dat zij voor ernstige problemen wordt gesteld en dat met name de te verwachten aanvoer van olie uit de Sahara naar Frankrijk en eventueel naar andere Westeuropese landen zeer grote moeilijkheden voor haar zal scheppen, om van de Sowjet-Unie en Libië nu maar te zwijgen. Maar mag het Nabije Oosten aan zijn lot worden overgelaten zonder dat door de organisatie der Verenigde Naties of door de Middle East Industrial Development Projects Corp. enigerlei initiatief in dezen wordt genomen? Dat zouden wij rampzalig achten.

4) Maar de vraag naar nieuwe concessiegebieden in Perzië heeft een einde genomen, zoals wij gezien hebben. Het gehele jaar 1959 door werden er tevergeefs aanbiedingen gedaan!

Haarlem.

F. S. NOORDHOFF.

AANTEKENING

Balans van de economische toestand van de E.E.G.

(I)

In onderstaande beschouwing over de feitelijke en ver-wachte ontwikkeling van de E.E.G. in 1960, worden achteréenvolgens de Gemeenschap als een geheel en de lid-staten afzonderlijk behandeld 1).

De algemene economische toestand van de Gemeenschap.
De ontwikkeling van de vraag.

De uitvoer van de Gemeenschap naar derde landen bleef tijdens het eerste halfjaar op het hoge niveau van eind 1959, hoewel in het tweede kwartaal enige vertraging heeft plaatsgevonden. De export naar de andere industrielanden neemt minder snel toe, vooral door de geringe vraag van de Verenigde Staten naar ijzer- en staalprodukten en automobielen. Daarentegen wordt de export gunstig be-invloed door de verbeterde koopkracht in de ontwikkelings-landen. De stijging van de uitvoer naar het Midden- en Verre Oosten alsmede naar de met de E.E.G. geassocieerde gebieden is aanzienlijk.

Het ruilverkeer tussen de lid-staten is sneller toegenomen dan de handel met derde landen. Tijdens de eerste vijf maanden van 1960 bedroeg het stijgingspercentage 37 t.o.v. de overeenkomstige periode van 1959. De tabellen 1 en 2 geven een beeld van de ontwikkeling van het ruilverkeer van de Gemeenschap.

1) De in deze aantekening verwerkte gegevens zijn in hoofd-zaak ontleend aan het tweede kwartaaloverzicht en de conjunc-tuuraantekeningen (juli 1960) van de Gemeenschap. Andere bronnen, waaruit is geput, betreffen vooral de Verenigde Naties (Economic Bulletin for Europe, juni 1960), de O.E.E.C. en het C.B.S.

TABEL 1.

Toeneming van de buitenlandse handel van de E.E.G.-landen in pCt.

(1e kwartaal 1960 t.o.v. 1e kwartaal 1959)

	Totale buiten-landse handel	Handel tussen de lid-staten (Niet gesplitst in in- en uitvoer)	Handel met derde landen
Invoer	33	40	28
Uitvoer	34		30

TABEL 2.

Toeneming van de handel van de E.E.G. met de belang-rijkste handelspartners in pCt.

(1e kwartaal 1960 t.o.v. 1e kwartaal 1959)

Handelspartners	Invoer	Uitvoer
E.V.A.	20	28
Verenigd Koninkrijk	18	35
Verenigde Staten	43	31
Latijns Amerika	14	24
U.S.S.R.	19	134
Oost-Europa	20	64

Bron: Bureau voor de Statistiek der Europese Gemeenschappen.

De intensivering van het handelsverkeer bevorderde de spreiding van de conjuncturele expansie. Met name de opleving in de B.L.E.U. werd hierdoor versterkt. De toe-neming van de invoer wijst op een aanpassing van de grondstoffenvoorraden aan het hogere niveau der bedrijvig-heid. Bij de handel werd echter een onderbreking in de voorraadvorming waargenomen, ten gevolge van de ont-wikkeling van de vraag der consumenten.

De stijging van de bedrijfsinvesteringen in vaste activa was binnen de Gemeenschap de grootste vraagcomponent; de overheidsinvesteringen speelden een minder grote rol dan in het vorige jaar.

Het particuliere verbruik nam begin 1960 slechts weinig toe. In de komende maanden wordt echter een hoger reëel gezinsinkomen, gepaard met een toeneming van het gezinsverbruik, verwacht.

De produktie.

De stijging van de industriële produktie in de lid-staten wordt weergegeven door de tabellen 3 en 4.

TABEL 3.

Toename industriële produktie in 1960 in pCt. (1e kwartaal 1960 t.o.v. 1e kwartaal 1959)

Frankrijk	11	België	9
West-Duitsland ...	12	Nederland	14
Italië	17		

Bron: Verenigde Naties, Economic Bulletin for Europe, juni 1960.

TABEL 4.

Industriële produktie in 1960 a) (gecorrigeerd voor seizoeninvloeden; 1953 = 100)

	Frankrijk	West-Duitsland (excl. Saar)	Italië	Nederl. c)	België	Luxemburg
januari	169	172	178	149	123	137
februari	167	175	178	154	123	136
maart	167	177	179	154	125	138
april	169	176	179 b)	158	125	137
mei	171	177	179 b)	162		
juni				160		

a) Bron: O.E.E.C. Statistical Bulletin, juli no. 7.
b) Bron: Coniuntura Italiana, 31 juli 1960 (afgerond).
c) Bron: C.B.S.

De stijging van de industriële produktie wijst, ondanks een vertraging, op een onverwacht grote elasticiteit van de produktie in de meeste lid-staten. In het algemeen kon de produktie grotendeels aan de sterke uitbreiding van de vraag voldoen, hoewel in sommige sectoren de produktiecapaciteit vrijwel geheel is benut. In de bovenvermelde conjunctuuraantekeningen van de Gemeenschap worden voor 1960 de volgende stijgingspercentages t.o.v. 1959 verwacht: de Gemeenschap als geheel: 11 pCt., Italië en Nederland: ca. 15 pCt., overige lid-staten: ca. 10 pCt. In Frankrijk en de B.L.E.U. is nl. de expansie van de vraag beperkt, terwijl in West-Duitsland een ernstig gebrek aan arbeidskrachten de bottle-neck vormt.

Het economisch evenwicht.

De stabiliteit van de consumentenprijzen in alle lid-staten werd door de onderstaande factoren bevorderd:

- de grote elasticiteit van de industriële produktie;
- een dusdanige produktiviteitsstijging, dat de toegestane loonsverhogingen in het algemeen de produktiekosten niet hebben verhoogd;
- de meer dan seizoensmatige daling van de prijzen van een aantal voedingsmiddelen;
- de grondstoffenprijzen en vrachttarieven bleven op een tamelijk laag niveau;
- de toeneming van het ruilverkeer leidde tot een scherpere concurrentie.

TABEL 5. Consumentenprijsindexcijfers in 1960 a)
(1953 = 100)

	Frankrijk	West-Duitsland	Italië	Nederland b)	België	Luxemburg
januari	132,9	114	120,9	121	110,3	107,5
februari	133,2	114	120,4	120	110,2	107,2
maart	133,2	114	119,9	120	109,9	106,9
april	133,4	114	120,2	122	109,8	107,1
mei	133,1	114	120,7	121	109,8	107,0
juni	133,0	114		121	109,9	107,9

a) Bron: O.E.E.C. Statistical Bulletin, juli no. 7.
b) Bron: C.B.S.

De voortdurende prijsstijging van diensten, welke tot op heden door bovengenoemde factoren werd gecompenseerd, zou thans evenwel in het algemeen prijsniveau tot uitdrukking kunnen komen. In de bovenvermelde publikatie van de Verenigde Naties worden geen spoedige scherpe prijsstijgingen verwacht, gezien de aanzienlijke vergroting van de winsten in vele landen in 1959.

De situatie op de arbeidsmarkt in de lid-staten is verschillend. In Nederland en West-Duitsland (einde juni berekend in dit land de relatie tussen vacatures en werkloosheid 4) zijn de spanningen door de toenemende bedrijvigheid verscherpt. In Frankrijk en België blijft de schaarste daarentegen beperkt tot bepaalde sectoren en gebieden. De werkloosheid is in deze landen hoofdzakelijk van structurele aard. In Italië bestaat een gebrek aan gekwalificeerde arbeidskrachten, doch tevens een belangrijke structurele werkloosheid.

De goud- en deviezenreserves van de lid-staten zijn gedurende het eerste halfjaar met ongeveer \$ 1,3 mrd. toegenomen. Deze toeneming spruit voornamelijk voort uit de kapitaalbewegingen. De handelsbalans van de Gemeenschap vertoonde nl. gedurende de periode april tot en met juni een passief saldo, waardoor het overschot van het eerste kwartaal werd gecompenseerd. De minder sterke stijging van de uitvoer naar derde landen is dan ook overtroffen door de toeneming van de invoer.

Frankrijk.

De stijging van het bruto nationaal produkt werd in begin 1960 in hoofdzaak veroorzaakt door de expansie van de uitvoer. De binnenlandse vraag nam daarentegen slechts langzaam toe. De bedrijfsinvesteringen stegen aanzienlijk, maar het gezinsverbruik bleef gedurende de eerste maanden van het jaar vrijwel constant. De prijzen bleven opmerkelijk stabiel. Op de arbeidsmarkt manifesteerde zich een schaarste aan arbeidskrachten in de sectoren van de metaalnijverheid, de elektronische en van de textielindustrie. Daarentegen steeg de werkloosheid aanmerkelijk in de bouwnijverheid en de scheepsbouw. Ten gevolge van de stijging van de vraag naar arbeidskrachten, is in april jl. het wekelijkse aantal werkuren verlengd van 44,3 tot 45,3.

De handelsbalans kenmerkte zich door een ruim exportoverschot. Zelfs een daling van dit overschot zal geen betalingsbalanstekort veroorzaken (toenemende inkomsten uit het vreemdelingenverkeer en aanhoudende kapitaal-invoer). De geld- en kapitaalmarkt is ruim ten gevolge van de voortdurende deviezenoefloed. Hiërdoor kan de Staat zijn gestegen uitgaven en het begrotingstekort gemakkelijk financieren.

Vooruitzichten.

De export zal zich vermoedelijk gunstig blijven ontwikkelen, zij het zonder handhaving van het stijgingstempo van het eerste kwartaal. In ondernemerskringen werd in

maart jl. gerekend op een volumevermeerdering der investeringen in 1960 met ca. 8 pCt. t.o.v. 1959 (het resultaat van een enquête). De onbenutte produktiecapaciteit is nog aanzienlijk, uitgezonderd in de ijzer- en staalindustrie. De vraag van de consumenten zal gedurende het tweede halfjaar waarschijnlijk toenemen ten gevolge van de stijgende koopkracht der werknemers (grotere bedrijvigheid, gestegen uurlonen en toenemende looneisen). Een stijging van de prijzen kan worden veroorzaakt door o.a. de halfjaarlijkse huuraanpassing.

Tabel 6 betreft de „officiële” planning voor 1960:

TABEL 6.

De economische ontwikkeling in Frankrijk
(mutaties in pCt. t.o.v. het voorgaande jaar)

	Bruto nat. produkt	Import van goederen en diensten	Export van goederen en diensten	Particuliere consumptie	Bedrijfsinv. in vasteact. (bruto)	Overh. inv. in vasteact. (bruto)	Overh. consumptie
1959 (feitelijk)	2	- 6,5	6,5	1	- 0,5	13	6
1960 (geraamd)	4,5	8,5	4	4	8,5	9,5	4

In tegenstelling tot de andere landen worden in Frankrijk nog expansiestimulerende maatregelen genomen, o.a. door in de bouwsector de kredietbeperkingen op te heffen en additionele kredieten toe te staan.

West-Duitsland.

Ook dit land kenmerkte zich door een stijging van de investeringen in vaste activa, terwijl de toename van het verbruik gedurende het eerste kwartaal relatief gering was. Het actieve saldo op de goederenbalans verminderde ten gevolge van de stijging van de invoer en een vertraagde groei van de export. De dienstenbalans vertoonde echter een vergroting van het actieve saldo.

De buitengewone stijging van de investeringen in vaste activa zou nog groter zijn geweest, indien de begrensde expansiemogelijkheden van de produktie zulks niet hadden verhinderd. Als gevolg hiervan werden de levertijden van investeringsgoederen aanmerkelijk langer en traden in de bouwsector verdere prijsstijgingen op. De dalende groei

van de industriële produktie werd vooral veroorzaakt door de situatie op de arbeidsmarkt. De prijzen bleven gedurende de eerste maanden van 1960 over het algemeen stabiel, hetgeen o.a. te danken is aan de gestegen industriële produktie, de sterke prijsdaling van agrarische produkten en de voorkeur van vele ondernemers voor een stabiele afzet op lange termijn boven hoge maar tijdelijke winsten.

De grote deviezentoevloed heeft de binnenlandse liquiditeit vergroot en daardoor de kredietbeperkende maatregelen van de Centrale Bank gedeeltelijk geneutraliseerd: het kortlopende bankkrediet aan het bedrijfsleven is in het eerste halfjaar sterk gezwollen.

Vooruitzichten.

Aan het „Wochenbericht”, 22 juli 1960 van het „Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung”, waaraan nog vijf andere Duitse economische instellingen medewerkten, wordt de volgende prognose ontleend. Het reële bruto nationale inkomen zal in het tweede halfjaar van 1960 met 5 pCt. stijgen t.o.v. het vorige jaar, hetgeen een jaarlijkse groei met 4½ pCt. impliceert. Er zijn echter geen aanwijzingen voor een aanpassing van het aanbod aan de totale vraag. De mogelijkheden van capaciteitsbezetting en van produktiviteitstoename door investeringen zijn hiertoe onvoldoende. De toenemende krapte op de arbeidsmarkt zal leiden tot een vergroting van het voor verbruik beschikbare inkomen. Mede door de „propensity to consume” van de consumenten zullen de kosten van levensonderhoud hierdoor stijgen.

Tenslotte wordt gewezen op de noodzaak van het voeren van een zodanige conjunctuurpolitiek door de Overheid, dat de vraag kan worden aangepast aan het aanbod. Hiervoor zou alleen een flexibele „Finanzpolitik” in aanmerking komen. De tot dusver toegepaste politiek, die vrijwel geheel gebaseerd is op een beperking van het krediet, wordt n.l. ontoereikend geacht. Het „Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung” pleit in tegenstelling tot de overige bedoelde instellingen voor een conjunctuurpolitiek, die gericht is op een verhoging van de elasticiteit van het aanbod. Gesteld wordt, dat de expansie van de totale vraag reeds het hoogtepunt heeft overschreden.

BOEKBESPREKINGEN

Adalbert Schmidt: Public relations als unternehmerische Aufgabe in der neuen und alten Welt. Uitg. Industrie-Verlag Carlheinz Gehlsen GmbH., Heidelberg 1959, 190 blz., DM 18,60.

H. Verdier: Les relations publiques; information et action. Uitg. Les Editions de l'entreprise moderne, Parijs 1959, 254 blz.

De wonderbaarlijke economische opbloei van West-Duitsland na de oorlog is niet gepaard gegaan met zoveel public relations-activiteit als in de Verenigde Staten. Daar te lande zorgde een snel groeiend aantal specialisten, verbonden aan ondernemingen of vrij beroep, voor de publikatie van allerlei gegevens omtrent de onderneming, waarvoor zij werkten, gericht tot het personeel of tot de medeburgers van stad of streek en andere mogelijk belangstellende publieksgroepen. Het zijn dan gegevens, die begrip en zo mogelijk goodwill wekken en onderhouden, niet alleen van zakelijke aard maar ook met een algemeen

menselijke inslag. De leiders van ondernemingen in de Verenigde Staten nemen bovendien in ruime mate deel aan het openbare leven en werken mee aan instellingen van algemeen belang. In West-Duitsland, waartoe Schmidt zich feitelijk beperkt (al omvat de „alte Welt”, vermeld in de titel van zijn boek, méér landen!), ziet men dergelijke activiteiten nog slechts op bescheiden schaal, hetgeen hij beurt.

De recensent moge hier opmerken, dat omtrent de frequentie van sociale activiteiten van ondernemingsleiders in Nederland nog weinig exacte gegevens bekend zijn, maar als voorbeeld diene, dat de onlangs afgetreden voorzitter van het Centraal Sociaal Werkgevers-Verbond tevens voorzitter van het Nederlandsche Roode Kruis was en thans nog is. Schmidt bepleit voor West-Duitsland meer dergelijke combinaties van commerciële of industriële activiteiten met sociale werkzaamheden op een zeker peil. Dergelijke combinaties doen wederkerig vertrouwen tussen ondernemers en tal van maatschappelijke kringen opbloeien; de

menselijke betrekkingen verbeteren en in vele kringen, men kan haast spreken van de openbaarheid, leert men de succesrijke dragers van het systeem der vrije markteconomie beter kennen en hen in hun maatschappelijke activiteit waarderen.

Schmidt acht de aard van het volk de verklaring van de betrekkelijk langzame ontwikkeling van de public relations in West-Duitsland; in andere opzichten, zoals op technisch en bedrijfseconomisch gebied, heeft men het Amerikaanse voorbeeld dikwijls en stormachtig gevolgd op de weg naar economische successen. In deze discrepantie, waardoor in tal van maatschappelijke kringen onvoldoende begrip bestaat voor economische feiten en samenhangen, ziet de schrijver zekere gevaren. Hij beperkt zich overigens tot de public relations voor ondernemingen, die hij omschrijft als „alle Ueberlegungen und Anstrengungen, das gegenseitige Verstehen zwischen einem Unternehmen oder einer beliebigen Institution und der Oeffentlichkeit planmässig zu fördern und ein gegenseitiges Vertrauen zu schaffen und aufrechtzuerhalten". In West-Duitsland spreekt men ook wel van Vertrauenswerbung, Oeffentlichkeitsarbeit, Meinungspflege, Beziehungspflege en Kontaktpflege. Een aantal grote ondernemingen ontwikkelt op dit gebied een zekere activiteit; het boek vermeldt hiervan verschillende voorbeelden. Aan de bespreking van financiële public relations-advertenties kunnen wij nog toevoegen, dat enkele Duitse banken en industrieën in Nederlandse dagbladen met landelijke verspreiding per advertentie hun balansen en jaarverslagen bekend maken, soms met een eenvoudige beeldstatistiek.

Schmidt somt een groot aantal methoden en middelen op voor public relations-activiteiten voor ondernemingen, vergezeld van een summier omschrijving. Wat dit punt betreft, men kan voor verrijking van zijn kennis beter een keus maken uit de ruime sortering Amerikaanse handboeken. Vermeldenswaard is echter het pleidooi voor economische public relations met betrekking tot de jeugd. Het kan de Nederlander deugd doen te weten, welk verdienstelijk werk hier te lande het Contactcentrum Bedrijfsleven-Onderwijs verricht. Interessant is de beschrijving aan het slot van het Duitse boek van de methode, volgens welke admiraal Von Tirpitz omtrent de eeuwwisseling de Duitse openbare mening heeft weten te interesseren voor de vlootbouw, marinezaken en het zeewezen in het algemeen. De lezer zal zich afvragen, waarom deze actie, die zo dicht tot propaganda naderde, in dit boek is opgenomen, dat zoveel aandacht schenkt aan de sociale betekenis van public relations. Een andere vraag is, waarom dit meer politieke voorbeeld een boek over ondernemings-public relations moet besluiten. Maar hoe dit zij, de schrijver vermeldt hoe geestelijken, verbonden aan de marine, als „Resonanz- und Vertrauenspersonen" (opinion leaders, zouden de Amerikanen zeggen) veel geschikter waren dan officieren. Von Tirpitz stuurde deze geestelijken in het seizoen naar de kuuroorden en in de winter naar de steden om daar voordrachten over de vlootbouw te houden. Matrozenkapellen maakten tournees door het gehele land. Een der gevellen was, dat een groot deel der recruten uit Zuid-Duitsland kwam. Ook hier past een actueel Nederlands voorbeeld: grote sleepbootrederij werft thans na een periode van personeelschaarste aardig wat jonge mensen aan in het binnenland mede dank zij public relations-activiteiten.

Uit dit en andere voorbeelden van Nederlandse economische public relations-activiteiten, welke wij aan ons overzicht van de inhoud van het Duitse boek hebben toege-

voegd, moge blijken, dat wij in kennis omtrent dergelijke activiteiten niet achterstaan. Omtrent de frequentie van de toepassing zou pas na een onderzoek iets gefundeerd zijn te zeggen. Maar naast het werk van Von Tirpitz kunnen we geen actueel Nederlands politiek equivalent voorbeeld geven; wanneer we naar dergelijke mogelijkheden met economische belangen op de achtergrond zoeken, gaan onze gedachten oostwaarts overzee.....



Het Franse boek over public relations, dat in de aanhef van deze bespreking is vermeld, betekent een nuttiger aanvulling van de beperkte Europese boekliteratuur over genoemd onderwerp dan het Duitse werk. Desondanks is het op slechts enkele punten als een werkelijke verrijking van deze literatuur te beschouwen. Verdier behandelt de grondslagen van de public relations breder en meer diepgaand dan de Duitse schrijver. Zo tekent de Fransman de houding van de ondernemer tegenover zijn personeel en tegenover de buitenwereld in de 19e en in de 20ste eeuw. Thans zijn tal van ondernemers — en zeker de top-leiders van hun organisaties — zich meer bewust van hun maatschappelijke verantwoordelijkheid en van de sanctie op het ontbreken van een dergelijk bewustzijn. Indien zij zich niet met de maatschappelijke problemen bezighouden, zal de maatschappij zich meer met hen bezighouden en wel op een wijze, die weinig ondernemers zouden waarderen.

Verdier betoogt, dat de mensen in economisch opzicht in het productieproces een zekere onpersonalisering ondergaan en als consument kunnen zij zich niet onttrekken aan een zeker conformeringsproces, enerzijds door de productie van massa-artikelen en anderzijds door de drang te bezitten, wat kennissen en burens ook hebben. Buiten die twee economische facetten ziet men hoe de mensen als lid van de gemeenschap delen in allerlei spanningen, die vooral door tendentieuze informatie kunnen ontstaan. Op dit punt kunnen de zich snel ontwikkelende public relations verbetering brengen; door het geven van loyale en objectieve inlichtingen aan het publiek kan dit zich een juiste en objectieve mening vormen, waardoor misverstanden en daaruit voortvloeiende spanningen kunnen worden voorkomen. De kunst van public relations bestaat in het kiezen van de juiste communicatiemiddelen (hierop heeft het woord „information" in de ondertitel betrekking) en het ontwikkelen van de juiste activiteiten („action") ter verspreiding van die objectieve inlichtingen.

Naast deze ideële public relations, gericht op sociale integratie van mensen en groepen door het wekken van algemeen begrip omtrent wenselijkheden en mogelijkheden door juiste informatie, moet men echter ook de toepassing van meer pragmatische public relations signaleren, gericht op het verwerven van vertrouwen in en goodwill voor bepaalde instellingen en ondernemingen. De termen ideële en pragmatische public relations komen voor rekening van de recensent; hij meent hiermede de uiteenzettingen van Verdier kort en duidelijk weer te geven. De schrijver vat de kritiek op de pragmatische public relations in vijf punten samen: 1. zij tracht een vaag idealisme te verbreiden; 2. soms zelfs een vals idealisme; 3. soms is het in wezen een vermomd paternalisme; 4. bepaalde ondernemingen kunnen uit de aard der zaak geen serieuze public relations ontwikkelen; 5. er dreigt totalitairisme, wanneer de onderneming volledig beslag wil leggen op de gedachten van de mensen, die bij haar zijn betrokken. Verdier verdedigt hiertegenover public

relations op lange termijn, d.w.z. de meer ideëel gerichte, die de werkzaamheden van een onderneming doet zien als deel van het algemeen belang. Deze gedachtengang was reeds bekend uit oudere Amerikaanse literatuur en een enkel recent Duits academisch geschrift. Maar de benadering en presentatie in het Franse boek verdient een goede vermelding.

Een andere reden tot prijzen vormen de bijlagen met overzichten van de public relations-activiteiten van een aantal grote Franse ondernemingen, de daarbij gebruikte kanalen en gevolgde methoden. Evenzeer vermeldenswaard is de schets van de ontwikkeling van public relations in Frankrijk sedert 1950, de situatie van het onderwijs in public relations, gezien in samenhang met andere vakken van de sociale wetenschappen. Het „Institut français des Relations Publiques” geeft in nauw verband met de „Académie de Paris” een driejarige cursus. Men streeft naar integratie met de Universiteit van Parijs.

Vergelijken wij samenvattend het hierboven besproken Duitse en Franse boek, dan zien we, dat de Duitse auteur de situatie in zijn land schetst en concludeert dat slechts een beperkt aantal grote ondernemingen een aantal public relations-activiteiten uit de Amerikaanse praktijk toepast, maar dat ook de minder grote en middelbare ondernemingen meer public relations zullen moeten gaan bedrijven om hun positie in het maatschappelijk bestel te handhaven. Deze laatste conclusie hebben wij in andere Duitse literatuur wel eens wat beter gefundeerd gezien. De Franse auteur gaat dieper in op de plaats van public relations in de moderne samenleving; hij behandelt de jongste ontwikkelingen van die activiteiten, alsmede de noodzaak van een code voor het vak en de eisen waaraan een public relations adviseur moet voldoen en schetst de opleiding daarvoor. Als een meer op de praktijk gericht complement bevat het boek dan vele gegevens over public relations van een aantal ondernemingen ten aanzien van een aantal groepen in het publiek en verder over de middelen en de organisatie. Dit alles is gedaan met meer ingehouden bezieling dan in het Duitse boek; aldus weet Verdier meer begrip te wekken voor de grondslagen en de toepassing van public relations; het resultaat is, om het met een slagzin van beoefenaars van dit vak te zeggen: meer p.r. voor p.r.

Rotterdam.

G. DE BRUYN.

GELD- EN KAPITAALMARKT

Geldmarkt.

Er bestaat een neiging uit de stand van de tegoeden der banken bij de Centrale Bank op een bepaalde datum een conclusie te trekken betreffende de ruimte op de geldmarkt. Ten onrechte. Onder invloed van de werking van de kas-reserveregeling kan het heel goed zijn, dat het saldo der banken bij De Nederlandsche Bank op maandagavond boven het verplichte minimum staat en dat de markt toch krap is. Ook het omgekeerde kan voorkomen. De situatie in de gehele lopende kasreserveperiode is beslissend of de banken ruim of krap bij kas zijn. In de afgelopen week was de toestand op de geldmarkt duidelijk. In het grootste deel van de huidige reserveperiode heeft het tegoed der banken boven het minimum gelegen. Vandaar ook de grotere belangstelling voor de tender van 15 augustus, niettegenstaande op Engels schatkistpapier netto 1 pCt.

meer rente is te maken. De storting op het toegewezen papier (f. 67 mln. voor driemaandspromessen en bijna f. 64 mln. voor jaarspromessen) vermocht de markt nauwelijks te beïnvloeden. Dat de Staat tezelfdertijd bijna eenzelfde bedrag aan papier moest aflossen vergemakkelijkte de situatie vanzelfsprekend sterk. Veel verschuiving dus, doch uiteindelijk weinig wijziging. De banken blijven erop gebrand nieuwe uitzettingsmogelijkheden te vinden. Op 22 augustus zal De Nederlandsche Bank zich in de markt mengen. Schatkistpapier met één maand looptijd zal via de discontohandelaren tegen $1\frac{5}{8}$ pCt. ter beschikking worden gesteld. Dit betekent niet, dat de bankiers nu opgewekt het weekend tegemoet gaan. De rente is immers weinig aantrekkelijk, hetgeen onmiddellijk blijkt wanneer men deze met de callrente van $1\frac{1}{2}$ pCt. vergelijkt. Maar men zit nu eenmaal in een dwangpositie.

Kapitaalmarkt.

De pijl, die de provincie Zuid-Holland met haar 30-jarige $4\frac{1}{4}$ pCt. lening zo graag in de roos had geschoten, is enigszins naast het doel terechtgekomen. De lening werd niet geheel voltekend. Men verbaast zich er wel eens over, hoe scherp op de markt voor leenkapitaal wordt gecalculeerd, waarbij soms fracties van rendementen beslissen over het al dan niet slagen van een lening. Op de aandelenmarkt lijkt men op dit punt royaler. Het minder gelukken van de Zuid-Hollandlening heeft de gemeente Delft niet afgeschrikt. Men biedt een 7-jarige 4 pCt. lening tot een bedrag van f. 2,5 mln. tegen $9\frac{1}{2}$ pCt. aan, een nieuwtje op de markt voor Gemeenteleningen. Het rendement komt op 4,1 pCt. uit en dit ligt gunstiger dan de rendementen op leningen met een vergelijkbare looptijd. De belangstelling van kapitaalmarktinstellingen voor dit soort leningen is in het algemeen beperkt, doch het zou niet verbazen wanneer de geldmarktinstellingen wel enige interessen hebben. De looptijd maakt deze obligaties reeds bij uitgifte tot „near-money-marketpaper” en in elk geval is het binnen afzienbare tijd tot geldmarktpapier gerijpt.

Indexcijfer aandelen. (1953 = 100)	4 jan. 1960		12 aug. 1960		19 aug. 1960	
		H. & L. 1960a)				
Algemeen	372	438 —317	424	424	424	424
Intern. concerns	547	661 —462	630	624	624	624
Industrie	268	334 —231	327	334	334	334
Scheepvaart	187	189 —149	161	159	159	159
Banken	190	219 —177	211	219	219	219
Cultures, enz.	154	160 —134	154	154	154	154

Bron: A.N.P.—C.B.S.

Aandelenkoersen.

	f. 179,20	f. 141,30	f. 131,30
Kon. Petroleum	809	913	915
Unilever	835½	1.298	1.302
Philips	514	534½	529½
A.K.U.	900	790	816
Kon. Ned. Hoogovens .	270	314	325
Van Gelder Zn.	186½	137½	137
H.A.L.	340	388	400
Amsterd. Bank	166	154½	151½
Ver. H.V.A. Mij-en ...			

New York.

Koersgem. aand.		626	629
Dow Jones Industrials	679		

Effectieve rendementen obligaties.

	Gem. looptijd	8 jan. 1960		
3 pCt. Invest. cert. ...	3½ jr.	3,73	3,75	3,63
4¼ pCt. Ned. 1959 ...	12 jr.	4,48	4,41	4,38
3¼ pCt. Ned. 1955 I ...	17 jr.	4,31	4,29	4,26

a) Zo nodig herleid voor kapitaalswijzigingen (emissies, bonus-en, enz.)

Bron: Amsterdamsche Bank, Wekelijkse Rendements- en Koersvergelijking.

C. D. JONGMAN.

STATISTIEKEN

HOOFDPOSTEN VAN DE GECOMBINEERDE BALANSEN VAN DE 33 REPRESENTATIEVE, RESP. 4 GROTE NEDERLANDSE HANDELSBANKEN ¹⁾ *)

(in miljoenen gulden)

	33 banken ²⁾		4 banken		29 banken	
	mei 1960	juni 1960	mei 1960	juni 1960	mei 1960	juni 1960
	Kas, Ned. Bank, kas-siers, giro-inst.; uitgezette daggeldleningen	826,0	796,2	473,6	449,7	352,4
Nederlands schatkistpapier	1.318,8	1.290,6	1.838,2	1.828,0	591,2	573,2
Nederlandse schat-certificaten	1.110,6	1.110,6				
Ander overheidspapier (incl. buitenlands schatkistpapier)	466,9	422,5	269,6	219,9	197,3	202,6
Bankiers (nostro) ³⁾	1.336,5	1.464,0	925,7	1.061,0	410,8	403,0
Debiteuren, Overheid ⁴⁾	250,6	313,7	204,0	241,9	46,6	71,8
Debiteuren, overige ⁵⁾	4.057,3	3.981,4	2.587,1	2.530,0	1.470,2	1.451,4
Deposito's en spaargelden ⁶⁾	3.106,3	3.248,0	1.918,1	2.063,3	1.188,2	1.184,7
Creditsaldi van banken ⁷⁾	552,5	575,6	361,8	380,4	190,7	195,2
Creditsaldi van cliënten ⁸⁾	4.877,7	4.788,2	3.407,1	3.298,2	1.470,6	1.490,0
Opgenomen gelden ⁹⁾	113,3	100,0	12,7	1,4	100,6	98,6
Balanstotaal	10.694,5	10.787,5	6.904,1	6.963,1	3.790,4	3.824,4

¹⁾ Bron: De Nederlandsche Bank N.V.

²⁾ Amsterdamsche Bank; Nederlandsche Handel Mij. (Ned. bedrijf); Rotterdamse Bank en Twentsche Bank.

³⁾ Voor de 33 handelsbanken is een meer gespecificeerde opgave verschenen in de Ned. Staatscourant en zal worden opgenomen in de Maandstatistiek van het financieewezen.

⁴⁾ Nostro-saldi bij banken in binnen- en buitenland.

⁵⁾ Kredietverlening aan Nederlandse provincies, gemeenten en waterschappen.

⁶⁾ Wissels, voorschotten tegen effecten en schatkistpapier; kredietverlening onder garantie van Nederlandse overheidslichamen; voorschotten aan kredietinstellingen; kredietverlening aan ondernemingen waarin is deelgenomen; kredietverlening aan anderen.

⁷⁾ Deposito's voor één maand of langer, spaargelden of gelioerde spaarbank.

⁸⁾ Creditsaldi van banken, loro en overige creditsaldi van banken.

⁹⁾ Creditsaldi van cliënten in gulden; creditsaldi in valuta.

¹⁰⁾ Opgenomen daggeldleningen; andere opgenomen gelden.

IN- EN UITVOER ¹⁾

(waarde in miljoenen gulden)

	Invoer		Uitvoer		Uitvoer in pCt. van de invoer	
	juli	jan.-juli ²⁾	juli	jan.-juli ²⁾	juli	jan.-juli ²⁾
	1938	122	120	79	84	65
1957	1.394	1.354	1.042	951	75	70
1958	1.114	1.121	968	970	87	87
1959	1.300	1.215	1.058	1.068	81	88
1960	1.476	1.415	1.242	1.231	84	87

¹⁾ Bron: C.B.S.

²⁾ Maandgemiddelde.

WERKLOOSHEID, AANVULLENDE WERKGELEGENHEID EN OPENSTAANDE AANVRAGEN VAN WERKGEVERS

	29 apr. 1960	31 mei 1960	30 juni 1960	31 juli 1960
Mannelijke arbeidsreserve	46.800	34.500	31.500	34.500
w.v. werklozen	37.400	28.600	26.300	29.800
arbeiders op aanvullende werken	9.400	5.900	5.200	4.700
Mannelijke arbeidsreserve gesplitst naar enkele der belangrijkste beroepsgroepen:				
Bouwwerkers	5.000	3.400	2.800	3.500
Metaalbewerkers	1.400	1.100	900	2.600
Landbouwpersoneel	8.100	3.600	3.600	3.300
Handelsspersoneel	1.300	1.100	1.000	1.000
Verkeerspersoneel	2.600	1.700	1.200	1.200
w.v. hotelpersoneel	900	500	300	300
Kantoorpersoneel, ambtenaren en onderwijzend personeel	1.500	1.400	1.300	1.500
Losse arbeiders	6.800	4.300	4.000	4.100
Minder geschikten	16.300	15.100	14.200	14.200
Mannelijke arbeidsreserve gesplitst naar provincie:				
Groningen	6.800	4.600	4.800	4.100
Friesland	5.600	3.500	3.300	3.500
Drenthe	5.800	4.100	3.800	4.400
Overijssel	3.500	2.700	2.400	2.800
Gelderland	2.900	2.500	2.200	2.600
Utrecht	1.400	1.200	1.000	1.500
Noord-Holland	4.900	3.700	3.300	3.800
Zuid-Holland	6.400	4.800	4.200	4.900
Zeealand	2.800	1.800	1.700	1.500
Noord-Brabant	4.800	4.000	3.400	3.900
Limburg	1.900	1.600	1.400	1.500
Werkloze vrouwen	4.000	3.400	3.300	4.400
Openstaande aanvragen van werkgevers	83.900	91.900	107.800	115.300
w.v. voor mannen	49.200	54.300	66.500	73.900
voor vrouwen	34.700	37.600	41.300	41.400

¹⁾ Gegevens afgerond op honderdtallen.

²⁾ De „minder geschikten” zijn sedert 31 januari 1956 niet meer in de cijfers der bedrijfsklassen begrepen, doch wel in de totaalcijfers mannen en vrouwen.

Bron: Statistisch Bulletin C.B.S.

INTERIM-INDEXCIFERS VAN GROOTHANDELSPRIJZEN ¹⁾ *)

	1948 = 100	1958	1959	1960			
				mrt.	april	mei	juni
Voedingsmiddelen:							
Plant aardige	138	147	146	146	145	145	145
Dierlijke	104	113	96	97	97	97	97
Totaal voedingsmiddelen	120	129	119	120	119	119	119
Grondstoffen voor:							
Houtwaren	148	141	152	154	155	155	155
Chemische produkten	119	112	110	109	109	109	109
Textielwaren	119	114	118	118	118	118	118
Leer en Leerwaren	114	151	139	135	131	129	129
Metaalwaren	155	154	158	160	161	160	160
Papier	113	108	108	108	109	110	110
Hulpstoffen	222	211	206	204	205	206	206
Totaal grond- en hulpstoffen	172	168	167	166	167	167	167
Afgewerkte produkten:							
Glas, aardewerk enz.	169	170	172	172	172	172	172
Houtwaren	120	118	120	120	121	121	121
Chemische produkten	129	127	129	129	128	127	127
Textielwaren	132	129	131	131	131	131	131
Leer- en Rubberwaren	136	141	144	143	143	143	143
Metaalwaren	144	145	146	146	146	146	146
Papierwaren	150	147	146	146	146	146	146
Gefabriceerde voedings- en genotmiddelen	142	141	140	140	140	139	139
Overige produkten	141	161	157	152	150	147	147
Totaal afgew. produkten	139	139	139	139	139	139	139
Algemeen indexcijfer	141	142	139	139	139	139	139

¹⁾ Ontleend aan het Statistisch Bulletin van het Centraal Bureau voor de Statistiek.

²⁾ De wegingscoëfficiënten zijn vastgesteld overeenkomstig de verhoudingen in 1948.

Ook voor

BESCHIKBARE KRACHTEN

is een annonce in „Economisch-Statistische Berichten” de aangewezen weg. Annonces, waarvan de tekst 's maandags in ons bezit is, kunnen, plaatsruimte voorbehouden, in het nummer van dezelfde week worden opgenomen.

Het Landbouw-Economisch Instituut vraagt een

JONG ECONOM

(bedrijfseconomische richting).

Administratieve kennis strekt tot aanbeveling. Brieven met uitvoerige inlichtingen naar Conradkade 175, Den Haag.

Per KLM vliegenvlug naar 5 continenten

De KLM staat altijd en overal voor haar passagiers klaar. In Amsterdam zowel als Abadan. De KLM vliegt over de gehele wereld. Haar routenet omvat 108 steden in 77 landen; met haar interlinepartners doet de KLM niet minder dan 800 destinaties aan. De luchtreuzen van de KLM zijn wereldvermaarde, hypermoderne vliegtuigtypen: DC-8 jets, prop-jets Lockheed L-188 en Viscounts, DC-7C's, Super Constellations.

Het Verre Oosten bereikt men per KLM zeer snel: over de pool! Naar Canada en Noord-Amerika vliegt men zeer goedkoop, dank zij de extra voordelige 17-daagse retours (van 1 October tot 31 Maart).



Welk bedrijf zoekt

gespecialiseerd academicus

voor automatische informatieverwerking en
organisatie-vraagstukken?

Brieven onder no. E.-S.B. 33-1, postbus 42, Schiedam.

vacatures

Bij de
CENTRALE KANKER REGISTRATIE,
*Stichting „Landelijke Organisatie voor de
Kankerbestrijding” te Amsterdam,*
kan op korte termijn geplaatst worden

een ervaren

administratieve kracht
ter assistentie van de directeur-arts.

Gegadigden, die met goed gevolg het alg.
gedeelte van het examen statistisch analist
van de Ver. voor Statistiek hebben afgelegd,
of daarvoor in opleiding zijn, en/of met er-
varing in ponskaarten-administratie, ge-
nieten de voorkeur.

*Sollicitaties, uitsluitend schriftelijk met vermelding van opleiding en er-
varing, te richten aan de Directeur van het Bureau C.K.R., de Lairesestr. 33,
Amsterdam-Z.*

Het beheer van pensioenfondsen

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

Bureau voor Pensioenfondsen



DE TWENTSCHE BANK

Uw financiële raadsman