

Economisch - Statistische Berichten

46e JAARGANG - 8 MAART 1961 - No. 2276



DE PENSIOENRAAD vraagt als directe medewerker van het hoofd van de afdeling Beleggingen een:

DESKUNDIGE

op financieel-economisch terrein.

Deze functionaris zal met een grote mate van zelfstandigheid, financieel-economische en -administratieve zaken behandelen met betrekking tot de beleggingen van het Algemeen Burgerlijk Pensioenfonds. Gegadigden dienen te beschikken over een theoretische opleiding op academisch niveau en een praktische ervaring te hebben op het terrein van de beleggingen. Salaris nader overeen te komen. Brieven binnen 14 dagen na verschijning van dit blad aan de Secretaris, Benoordenhoutseweg 46, 's-Gravenhage.

Bankinstelling

zoekt voor haar hoofdkantoor te Amsterdam een

JONG ECONOMOOM

die een taak zal krijgen op haar afdeling vermogensbeheer.

Het ligt in de bedoeling de desbetreffende functionaris vooral in te schakelen bij het speurwerk op het terrein van balansanalyse, beleggingen, vermogensbeoordeling e.d.

Voor iemand met een wetenschappelijke economische belangstelling is deze functie aantrekkelijk omdat de werkzaamheden zeer afwisselend zullen zijn en aan eigen initiatief grote waarde wordt toegekend.

Naast het salaris, dat vooral afhankelijk is van ervaring, worden een gunstige gratificatieregeling en goede pensioenvoorzieningen geboden.

- Degenen die voor deze functie belangstelling hebben, wordt verzocht hun brieven met uitvoerige inlichtingen en pasfoto toe te zenden aan dit blad onder no. E.-S.B. 16-1, postbus 42, Schiedam.

Adviezen
en bemiddeling

inzake
levensverzekeringen
en
pensioencontracten

R. MEES & ZONEN

ROTTERDAM



ECONOMISCH- STATISTISCHE BERICHTEN

Uitgave van de
Stichting Het Nederlandsch Economisch Instituut

Adres voor Nederland: Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-6.
Telefoon redactie: (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.

Nieuwe wisselkoersen

Plotseling is Nederland gesteld voor de interpretatie van de herwaardering van de gulden die in het afgelopen weekend haar beslag kreeg. Enkele kanttekeningen met betrekking tot deze interpretatie zijn wellicht nu reeds te maken.

Met stelligheid kan wel gezegd worden dat dit onverwachte besluit de monetaire autoriteiten — Centrale Bank en Regering — niet met onverdeelde blijdschap zal hebben vervuld. Te duidelijk is het grote belang van het beginsel van vaste wisselkoersen in een zich ontwikkelende internationale monetaire orde door hen uitgedragen, dan dat hetgeen nu geschied is gemakkelijk met dit desideratum te verzoenen zou zijn geweest. Men kan zich denken dat zij die het systeem van vaste wisselkoersen voorstaan er nog vrede mee zouden kunnen hebben wanneer in een land met een verstoord evenwicht, waarvan de valuta internationaal onmiskenbaar overgewaardeerd is, de daad van de devaluatie uiteindelijk plaatsvindt.

Argumenten van ook maar vergelijkbare klemmendheid waren voor hen die aan deze gedachte trouw bepleitten voor de „opwaardering” van de Nederlandse gulden niet te vinden; het is ondenkbaar een revaluatie van $4\frac{3}{4}$ pCt. als een onontkoombare consequentie van de herwaardering van de D.M. voor te stellen in dezelfde zin als zulks voor de devaluatie in het geschetste geval mogelijk zou zijn.

Als men zondagavond naar aanleiding van de Duitse maatregel doet wat men op vrijdagavond niet discutabel zou hebben geacht, dan kan het niet anders dan dat overwegingen van opportuniteit die van de hoge waarde van de handhaving van een principiële beleidslijn hebben overstemd. Op tijdstippen dat dit in het leven gebeurt gevoelt men zich nu eenmaal meestal niet van vreugde vervuld.

Inmiddels mag naar het ons voorkomt de tegenstelling beginsel-opportuniteit hier niet zo scherp worden gesteld als in andere omstandigheden wel geoorloofd en gewenst kan zijn. Een klein land moge in staat blijken tot ontwikkeling van de internationale monetaire verhoudingen een krachtige bijdrage te leveren, zowel wat de denkconcepties als wat de eigen interne monetaire situatie betreft — en Nederland heeft aan deze eis ten volle voldaan —; gedragsveranderingen van de grote landen kunnen zodanig nieuwe elementen in een feitelijke situatie brengen, dat deze tot een „reconsidering” hiervan moeten leiden.

Een relatief klein land met een naar verhouding omvangrijke buitenlandse handel heeft grote aanpassingsproblemen op te lossen wanneer de grootste handelspartner ten aanzien van een principieel punt van monetaire koers verandert. De beslissing in Nederland heeft uiteindelijk geleid tot het volgen van deze koers, waarmee het belang van de interne waardevastheid van de gulden heeft geprevaleerd boven dat van de externe waardevastheid. Deze beslissing diskwalificeert nòch het tot nu toe gevoerde monetaire beleid, nòch het standpunt pro vaste wisselkoersen. Zij leert wel dat het consequent aanhangen van dit standpunt minder lang mogelijk is dan men zich op grond van de verdediging hiervan had voorgesteld.

Van de economen die zich hier te lande met het tot nu toe afwijzende standpunt tegenover revaluatie niet hebben verenigd, is te verwachten dat zij het genomen besluit toejuichen en als een „doorbraak” beschouwen van een gedachtengang, die zij in strijd met de bedoelingen van de overeenkomst van Bretton Woods achten, krachtens welke bij een „fundamenteel disequilibrium” wisselkoersveranderingen in beginsel mogelijk zijn.

Deze „doorbraak” heeft als onmiddellijk gevolg dat klaarheid geschapen moet worden over de vraag onder welke verhoudingen wisselkoersveranderingen, die naar het tot nu toe door de monetaire autoriteiten ingenomen standpunt uitsluitend in extreme verhoudingen overwogen konden worden, discutabel kunnen zijn. Het zou een rampzalige consequentie van de revaluatie zijn als de gedachte ingang zou vinden, dat manipulaties van de wisselkoers voortaan naast de bekende middelen van economische en monetaire politiek een plaats in het beleid zouden kunnen vervullen. Noch voor afkoeling, noch voor verhitting van de conjunctuur zullen wisselkoersveranderingen in de toekomst mogen dienen. De nieuwe grenzen zullen duidelijk moeten worden getrokken.

Het is tenslotte een interessante vraag hoe niet-monetair geschoold Nederland de revaluatie zal interpreteren. Het is zeer wel denkbaar dat deze interpretatie, voor zoveel het de individuele subjecten betreft, overwegend positief zal zijn. Men dient niet uit het oog te verliezen, dat voor het eerst sedert jaren iets gebeurd is dat niet strookt met de verwachtingen. De Amerikaanse econoom Prof. Galbraith heeft reeds verscheidene jaren geleden geschreven over een „decision of the American people that inflation is part of their future”. Het is deze gedachte die ook de Nederlanders helaas allerminst vreemd is. De voorstelling dat „alles naar boven gaat” en dat de Regering weinig meer kan doen dan het tempo vertragen, is zo wijd verbreid, dat de revaluatie, die door enkele kranten als het „hoger worden van de gulden” werd bestempeld, verwondering en wellicht instemming zal wekken en een matigend element in de toekomstverwachtingen kan gaan vormen.

Inmiddels is het duidelijk dat in een aantal sectoren van het bedrijfsleven wel bezorgdheid zal bestaan. Dit geldt voor de landbouw, maar in deze meest gemanipuleerde sector van de volkshuishouding kan men stellig compensaties verwachten. Het geldt voor andere sectoren, voor wie het vinden van compensatie moeilijker of niet mogelijk zal zijn. Revaluatie is wel eens door de voorstanders als een eenvoudige zaak voorgesteld, waarbij wij „met één slag” van allerlei pijnlijke dilemma's en problemen zouden worden bevrijd. Dit is stellig niet juist, want de slag raakt de verschillende sectoren in zeer ongelijke mate.

De revaluatie moge een oplossing van het acute probleem geweest zijn waarvoor de Regering zich tijdens het vorig weekend geplaatst zag, onze economische problematiek wordt er niet minder veelzijdig door. Wij hebben er zelfs zoals wij zagen een behoorlijk probleem bijgekregen, nl. om voor de wisselkoers een nieuwe plaats in de economisch-politieke voorstellingswereld in Nederland te vinden.

INHOUD

	Blz.		Blz.
Nieuwe wisselkoersen	251	De wereldscheepsbouw in 1960, door C. Vermey..	261
Reclame en nazorg voor duurzame consumptiegoederen, door Dr. A. Heertje	252	Notities :	
De betekenis van regionale rekeningen voor onderzoek en beleid, door Dr. C. de Galan en Drs. M. C. Verburg	254	Het bruto nationaal produkt van Zweden	263
Het vestigingsbeleid in beweging, door Drs. B. W. Buentk	259	Reclame	263
		Televisierclame in Engeland	263
		De Duitse autoproduktie	264
		Steeds meer kilometers	264
		Geld- en kapitaalmarkt, door Dr. C. D. Jongman.	264

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.

In een hausse dienen de bedrijven die duurzame consumptiegoederen produceren niet zozeer extra bedragen voor reclame te reserveren, doch te beseffen dat een stijgende omzet noodzaakt meer aandacht te schenken aan de bewaking van de kwaliteit van het produkt en de verlening van service. Een goede bewaking van het produkt vanuit de sfeer van de produktie-afdelingen is op langere termijn een beter verkoopmiddel dan de vaak te zeer door het behalen van onmiddellijk geldelijk voordeel geïmproviseerde politiek van de commerciële afdelingen. Er ligt voor duurzame consumptiegoederen op den duur een grotere reclamekracht in het onmiddellijk terzijde staan van de consument, wanneer deze om welke reden dan ook een minder goed produkt heeft ontvangen, dan in het voeren van een uitgebreide reclamecampagne in de opiniebladen. De beste advertentie is een consument die de ervaring heeft opgedaan dat de producent hem niet in de steek laat.

Reclame en nazorg voor duurzame consumptiegoederen

Inleiding ¹⁾.

Een belangrijk deel van onze nationale bestedingen is gericht op de aankoop van duurzame consumptiegoederen. Ruim 60 pCt. van het nationaal inkomen wordt gevormd door de consumptie van gezinshuishoudingen. Een kwart van deze consumptieve bestedingen bestaat uit duurzame gebruiksgoederen. Ook in de gezinsuitgaven neemt het duurzame consumptiegoed een steeds belangrijker plaats in. Deze toenemende betekenis is één van de wijzen waarop zich de gestegen welvaart manifesteert.

Evenals in andere sectoren van de volkshuishouding neemt men ook in de sfeer van de duurzame gebruiksgoederen waar, dat een groot aantal merken om de gunst van het koopkrachtige publiek dingt. Eén van de belangrijkste wapenen in deze concurrentiestrijd wordt gevormd door de reclame. Bewust of onbewust tracht vrijwel elk bedrijf, dat zich toelegt op de vervaardiging van duurzame consumptiegoederen zijn omzet te vergroten door het voeren van meer of minder intensieve reclamecampagnes. Men kan zich de vraag voorleggen, of de betekenis van de reclame voor de omzetontwikkeling niet wordt overschat en of in verband hiermede een deel van het in de reclamesfeer geïnvesteerde bedrag niet met meer succes in een andere richting kan worden aangewend.

De overschatting van de reclame.

De groei der bestedingen blijkt voor de individuele bedrijfshuishouding uit het voortdurend stijgen van de omzet. Deze omzetstijging moet in de eerste plaats verklaard worden uit de toename van het reëel nationaal inkomen. Dit ontgaat vooral die fabrikanten, die grote bedragen aan reclame uitgeven. Er bestaat de neiging het omzetaccres uitsluitend toe te schrijven aan het gunstige effect van de eigen activiteiten, nl. de reclame en voorbij te gaan aan de invloed van de macro-economische factoren, nl. de gunstige conjuncturele situatie. Weliswaar is het juist, dat de koopkrachtstroom door de reclame in

bepaalde banen kan worden geleid, maar dit mag ons niet de ogen doen sluiten voor de primaire oorzaak van de toename van de omzetten: het beschikbare inkomen van de subjecten.

Vooral in de commerciële sfeer van het bedrijfsleven kan men de opvatting beluisteren, dat de gestegen omzet vrijwel geheel het gevolg is van de reclame-uitgaven. Deze opvatting vindt haar weerslag in de wijze waarop in de praktijk meestal de omvang van het reclamebudget wordt vastgesteld. In de regel wordt namelijk een vast percentage van de omzet van een vorig jaar genomen. Dit betekent dat ook het deel van de omzet dat uitsluitend berust op de gestegen welvaart nieuwe uitgaven voor reclame uitlokt. Er is reden te veronderstellen, dat de wet van de toen afnemende meeropbrengst ook van toepassing is op het verband tussen omzet en reclamebedrag ²⁾. De mogelijkheid bestaat derhalve dat een deel van de 'extra' uitgaven voor reclamedoeleinden verspild is. Deze situatie is actueel indien men de fase heeft bereikt, waarin vergroting van het reclamebudget geen toename van de omzet meer veroorzaakt. Hierbij wordt aangenomen, dat het doel van de onderneming is de omzet zo hoog mogelijk op te voeren. Streeft de bedrijfsleiding naar het maximaleren van de winst, dan kan het reeds in een eerder stadium doelmatig zijn alternatieve toepassingen voor het in de reclamesfeer geïnvesteerde bedrag te zoeken, resp. deze aanwending geheel achterwege te laten.

Het is merkwaardig steeds weer te constateren, hoezeer het bedrag, dat men aan reclame uitgeeft als een grootheid wordt opgevat waaraan evenmin als aan belastingen te tornen valt. Noch voor het bedrijfsbeleid, noch voor het commerciële beleid wordt het reclamebedrag als een instrument gezien. De vaak langdurige besprekingen over de reclame zijn meer gewijd aan de reclamemedia en de reclame-organisatie dan aan het kwantitatieve verband tussen reclame en omzet.

¹⁾ De schrijver dankt Prof. Dr. J. Pen voor zijn kritiek, die tot verbetering van de tekst heeft geleid.

²⁾ Zie over het verband tussen omzet en reclame mijn beschouwing in de „Revue der Reclame” van december 1960, blz. 906 e.v.

De twijfel aan de doelmatigheid van een deel van de in de reclamesfeer geïnvesteerde bedragen wordt sterker, wanneer men de indruk heeft dat in het bijzonder de bedrijven, die duurzame consumptiegoederen voortbrengen, deze gelden met meer succes in een andere richting kunnen aanwenden.

Verkoop en produktie.

De verkoopafdeling van een bedrijf wordt voortdurend bedreigd met het gevaar het contact met de feitelijke gang van zaken in de produktie te verliezen. Hiervoor zijn verscheidene oorzaken aan te geven, waarvan wij er thans slechts één willen noemen, nl. het mentaliteitsverschil tussen de verkoopafdeling en de produktiesector. De mentaliteit van vele in de verkoopsfeer werkende personen staat een goed inzicht in de wijze waarop het produkt tot stand komt in de weg. De opvallende zorgzaamheid, die men zo vaak waarneemt bij mensen, die rechtstreeks bij de produktie betrokken zijn mist men vrijwel geheel in de verkoopafdelingen. In de produktiesfeer gaat het om het goed, in de verkoopafdelingen om het geld. Vaak wordt daarbij vergeten, dat goed geld alleen maar wordt ontvangen als het goed goed is.

In het bedrijfsleven neemt men waar, dat ondernemingen die hun politiek op korte termijn voeren, overwegend op de commerciële sector georiënteerd zijn, terwijl bedrijven, die een meer duurzame politiek voeren (in de eerste plaats hun aandacht concentreren op de kwalitatieve verbetering van hun produkten. Bij deze tegenstelling speelt de inspanning die men zich wil getroosten een niet onbelangrijke rol. Het is gemakkelijker een bepaald bedrag af te staan en daarvoor een reclamecampagne te laten opzetten, dan de produktievoorwaarden te verbeteren. Terwijl het de produktiemensen tot op zekere hoogte te doen is om het spel, d.w.z. het vervaardigen van een goed produkt, gaat het de meer commercieel ingestelden om de knikkers, nl. het onafhankelijk van de eigenschappen van het produkt verzamelen van zoveel mogelijk geld. Deze situatie is gezond zolang de jacht naar de knikkers niet ontaardt, waardoor het spel een strijd wordt waaraan de onderneming op den duur te gronde gaat.

Een alternatief.

Tegen de achtergrond van het mentaliteitsverschil van de commerciële en produktieafdelingen moet men de alternatieve aanwending beschouwen, die wij voor een belangrijk deel van het reclamebudget menen te kunnen aangeven. Verscheidene bedrijven, die duurzame consumptiegoederen voortbrengen, blijken namelijk uit het oog te verliezen, dat een grotere omzet tot gevolg heeft, dat absoluut genomen een groter aantal ondeugdelijke exemplaren de consument bereikt. Men realiseert zich onvoldoende, dat het vaker voorkomt, dat het apparaat dat men produceert produktiefouten vertoont waartegen de detailhandel niet is opgewassen. In dergelijke gevallen dient de capaciteit van de servicedienst gelijke tred te houden met de ontwikkeling van de omzet. Het aantal mensen, dat langs de weg zit behoort groter te zijn wanneer de omzet in belangrijke mate toeneemt. De fabrikant dient via de detailhandel zijn produkt te volgen tot het de consument bereikt. Sommige fabrikanten van duurzame gebruiksgoederen leveren produkten af, die door de detailhandelaar volledig moeten worden gereviseerd, hetgeen op onvoldoende zorg duidt. Voortdurend dient de onderneming het produkt op een voldoende hoog kwalitatief niveau te houden.

Uit een en ander kan de conclusie worden getrokken, dat het voor tal van bedrijven overweging verdient bedragen van de reclamesfeer over te hevelen naar een minder in het oog lopende, doch daarom niet onbelangrijke sector: de nazorg voor het produkt. De overgeheveld gelden zouden kunnen worden gebruikt om de capaciteit van de servicedienst zodanig uit te breiden als noodzakelijk is in verband met de stijging van de omzet. De in een hausse toenemende omzet schept verplichtingen. Enerzijds is het te simplistisch de gunstige omzetsituatie uitsluitend als het resultaat van de reclamecampagne op te vatten en anderzijds kan alleen het handhaven van de kwaliteit en het verlenen van service de omzet duurzaam op peil houden.

Soms is het verstandig de consument die een ondeugdelijk exemplaar ontvangt niet te helpen door een snelle en doeltreffende service, doch door het ondeugdelijke exemplaar onmiddellijk te vervangen. Het is denkbaar, dat dit laatste goedkoper is dan het op de been houden van een serviceploeg. Wij zullen ook dit geval onder het verlenen van service begrijpen.

Men zal wellicht tegenwerpen, dat het op korte termijn niet eenvoudig is extra arbeidskrachten aan te trekken, indien de arbeidsmarkt overspannen is. Een overspannen arbeidsmarkt mag men immers in een hausse verwachten. Waarom zou men het zich moeilijk maken als men het gevoel heeft dat de omzet en daarmee de winst toch wel stijgt door reclame te maken, zo kan men vragen. Dit bezwaar is niet zonder grond. Er staat echter tegenover, dat de reclamebudgetten een dusdanige omvang hebben, dat ruimschoots de gelegenheid bestaat van deze gelden een bedrag af te nemen waardoor aan potentiële servicemonteurs voldoende gunstige arbeidsvoorwaarden kunnen worden aangeboden. Niettemin is het juist, dat het aantrekken van extra arbeidskrachten de moderne onderneming minder elastisch maakt. Deze ontwikkeling is echter een onderdeel van een algemeen proces volgens hetwelk steeds meer kostencomponenten een vast karakter gaan dragen. Terwijl het reclamebudget op korte termijn kan worden beknot indien het getij keert, is het afstoten van gekwalificeerde arbeidskrachten tegenwoordig een minder eenvoudig zaak.

Hier staat echter het onmiskenbare voordeel tegenover, dat een goede bewaking van het produkt vanuit de sfeer van de produktie op langere termijn een beter verkoopmiddel is dan de vaak te zeer door het behalen van onmiddellijk geldelijk voordeel geïmproviseerde politiek van de commerciële afdelingen. Elke reclame-actie ten behoeve van een inferieur produkt resp. ten behoeve van een artikel waarvan de gang naar de consument wordt verwaarloosd, werkt vroeg of laat als een boemerang. Indien het oogmerk van het bedrijfsbeleid is in korte tijd veel winst te maken en daarna uit de markt te verdwijnen kan het zin hebben het accent volledig bij de verkoopsfeer te leggen, geheel onafhankelijk van de eigenschappen van het produkt. Verscheidene bedrijven in Nederland hebben de afgelopen jaren een dergelijke politiek gevolgd. Wenst men echter duurzaam in de markt te blijven, dan zal men moeten begrijpen dat de afzetverhoudingen gebaseerd dienen te zijn op de kwalitatieve eigenschappen van het gehele produktieproces. Er ligt voor duurzame consumptiegoederen op den duur een grotere reclamekracht in het onmiddellijk terzijde staan van de consument, wanneer deze om welke reden dan ook een minder goed produkt heeft ontvangen, dan in het voeren van een uitgebreide reclamecampagne in de opiniebladen. De beste advertentie

Regionale jaarrekeningen maken het mogelijk het inzicht in het economisch leven van een gewest sterk te verdiepen en geven een fundering aan het beleid. Zij maken het regionaal onderzoek evenwel niet overbodig. Integendeel, hun betekenis zal vooral in het licht treden na combinatie met andere economisch-geografische studies. Wel kunnen regionale jaarrekeningen het onderzoek op vele punten vergemakkelijken. Voor het beleid houden de rekeningen de mogelijkheid in, de consequenties van maatregelen te overzien en de beoogde effecten te verifiëren. Hoewel het beleidsvlak waarom het hier gaat niet moet worden overdreven, is de regionale jaarrekening voor rijks- en provinciale overheid voor het richten van het beleid en als graadmeter van de beoogde effecten moeilijk misbaar. Van bijzonder belang voor onderzoek en beleid is het vergelijken van peildata, waartoe een periodieke herhaling — gedacht wordt aan een tussenruimte van twee of drie jaar — de mogelijkheid biedt. Schrijvers geven in dit artikel de doelstellingen en mogelijkheden van de provinciale jaarrekeningen — regionale rekeningen met een speciale geografische verbijzondering — nader aan voor de provincie Zeeland.

De betekenis van regionale rekeningen voor onderzoek en beleid

Nationale en regionale jaarrekeningen.

Sedert de tweede wereldoorlog publiceert het Centraal Bureau voor de Statistiek ieder jaar een nationale rekening. Deze geeft een beschrijving van het economisch proces dat zich in een jaar heeft voltrokken tussen de voornaamste sectoren van de nationale huishouding en ten overstaan van het buitenland. De zgn. inzet-afzettabelen geven de relaties aan die tussen de bedrijfstakken en andere sectoren — zoals gezinshuishoudingen en de kapitaalrekening — bestaan.

Het doel van deze jaarrekeningen is duidelijk. Zij leiden tot een scherper inzicht in de economische structuur. Niet alleen wordt de analyse van de bestaande situatie sterk vereenvoudigd, ook vormen de inzet-afzettabelen een grondslag voor prognoses omtrent het economisch gebeuren. De uitwerking van economische gebeurtenissen en veranderingen en de gevolgen van maatregelen kunnen tot in details worden berekend en bestudeerd. Daardoor

vormen de tabellen ook een onmisbaar hulpmiddel voor de economische politiek.

Het stelsel van jaarrekeningen is niet alleen toe te passen op en van betekenis voor de nationale volkshuishouding, maar evenzeer voor de regionale onderdelen daarvan. Met in principe gelijke mogelijkheden en doeleinden kan men regionale jaarrekeningen opstellen. Het is niet toevallig, dat het denkbeeld hiertoe de laatste jaren sterk naar voren is gekomen. Immers, de regionaal-economische analyse is na 1945 verbreed en verdiept; de regionale economische expansie is onderwerp geworden van studie en beleid, die zich naar gebieden en sectoren differentiëren¹⁾. Op de achtergrond staat zowel de onevenredige bevolkingsspreiding als — vooral de laatste jaren — de benutting van het regionale potentieel. Door de laatste

¹⁾ M. C. Verburg: „De regionaal-economische ontwikkeling in Europa” in „E.-S.B.” van 15 oktober 1958.

(vervolg van blz. 253)

is een consument die de ervaring heeft opgedaan dat de producent hem niet in de steek laat.

Andere alternatieven.

In het voorafgaande is vooral de nazorg als alternatief voor de reclame naar voren geschoven. Hieruit mag niet de conclusie worden getrokken, dat er geen andere alternatieven voor een deel van de reclame-uitgaven zijn³⁾. Zo kan gewezen worden op het verbeteren van de afzetpositie door de verkoopprijs te verlagen of door met een betere uitvoering van het produkt op de markt te komen. Theoretisch dienen al deze alternatieven zodanig aan hun trekken te komen, dat de opbrengst van de marginale gulden in reclame, nazorg, kwaliteitsverbetering en service gelijk is. De praktische opgave is, deze situatie zo dicht

³⁾ Zie J. Pen: „Over de maatschappelijke betekenis van de reclame” in de „Revue der Reclame”, november 1959, blz. 588.

mogelijk te benaderen hetgeen gezien het complex van factoren niet eenvoudig is. Wij hebben op de nazorg het accent gelegd, omdat wij menen, dat juist dit alternatief tot de achterblijvers behoort.

De detailhandel.

Men zal wellicht het gevoel hebben, dat de detaillist in het bovenstaande is verwaarloosd. Meestal is het immers zo, dat de consumenten hun wasmachines, koelkasten, televisietoestellen e.d. bij een winkelier kopen. Wanneer er klachten zijn, dient de consument zich dan ook tot de detaillist te wenden. Soms is de winkelier inderdaad in staat de helpende hand te bieden. In het algemeen dient men echter te bedenken dat de functie van de winkelier steeds sterker georiënteerd raakt op het financiële aspect van de koophandeling; de technische kennis komt steeds meer op de achtergrond. Heel vaak blijkt de winkelier niet in staat betrekkelijk eenvoudige technische fouten

wordt de groeikracht van de nationale economie op een bredere basis geplaatst. In overeenstemming met deze ontwikkeling is de regionale analyse zich aan het verdiepen; naast de grove benaderingsmethode via de arbeidsplaatsen ontstaat behoefte aan het opsporen van relaties tussen economische grootheden. Hieraan voldoet het instrumentarium van de regionale jaarrekeningen.

Zowel in het buitenland als in Nederland is met de samenstelling van deze rekeningen al een begin gemaakt. Van een systematische en algemene aanpak is in Nederland echter nog geen sprake; wel bestaan er plannen in deze richting bij de Economisch Technologische Instituten, in samenwerking met het C.B.S. Wij zullen in het onderstaande de doelstellingen en mogelijkheden van de provinciale jaarrekeningen — dit zijn dus regionale rekeningen met een speciale geografische verbijzondering — aangeven, in het bijzonder voor de provincie Zeeland. Op de toe te passen technieken zal niet worden ingegaan ²⁾.

Doelinden en mogelijkheden.

Evenals de nationale jaarrekeningen hebben de regionale zowel theoretische als praktische betekenis. Zij vormen dus een instrument voor het onderzoek en voor het beleid, dit laatste voor de Overheid op verschillende niveaus en voor het bedrijfsleven. Deze meervoudige betekenis komt tot uitdrukking in de verschillende initiatiefnemers voor het opstellen van dit soort rekeningen in het buitenland; zowel de landelijke overheid (bijv. in Frankrijk en Italië), de provinciale overheid (Luik) als researchinstituten en bedrijfsleven (Verenigde Staten) hebben op dit terrein activiteiten ontwikkeld.

Op het voetspoor van Isard wordt de uitsplitsing per

²⁾ Zie hiervoor W. Isard: „Interregional and regional input-output analyses: a model of a space economy” in „The Review of Economics and Statistics”, Vol. 33, november 1951, no. 4.

P. E. Venekamp: „Een nieuw hulpmiddel van gemeentelijke economische politiek” in „De Economist” van november 1957; idem: „De methodiek van rekeningen voor stad en bedrijf” in „De Economist” van september 1958; idem: „Nieuwe ontwikkelingen in het stelsel der regionale rekeningen” in „De Economist” van november 1960; H. Rijken van Olst: „De provincie Groningen en overig Nederland”, 1958; H. B. Chenery en R. G. Clark: „Interindustry economics”, New York 1959; T. Barna (ed.): „The structural interdependence of the economy” New York 1957.

te corrigeren. In dergelijke gevallen dient de fabrikant met zijn grotere technische kennis snel ter plaatse te zijn. Tal van bedrijven wier omzet in de hausse toch wel stijgt vergeten dit en krijgen later wanneer zich minder gunstige tijden aankondigen de rekening gepresenteerd. Hierop in de huidige hausse te wijzen is de bedoeling van dit artikel.

Conclusie.

In een hausse dienen de bedrijven die duurzame consumptiegoederen produceren niet zozeer extra bedragen voor reclame te reserveren, doch te beseffen dat een stijgende omzet noodzaakt meer aandacht te schenken aan de bewaking van de kwaliteit van het produkt en de verlening van service. Bij deze conclusie zijn niet-commerciële facetten van de reclame buiten beschouwing gelaten, omdat wij deze in Nederland van ondergeschikt belang achten.

Naarden.

Dr. A. HEERTJE.

regio als even belangrijk beschouwd als de gebruikelijke per bedrijfstak. De eerste is ten onrechte verwaarloosd. De ruimtelijke distributie van economische eenheden en hun onderlingebewegingen hangen nauw samen met het spreidingspatroon van de bevolking. Hun analyse brengt ons dan ook nader tot het juiste wezen van het begrip regio ³⁾.

Inzicht in de regionale economische structuur.

De jaarrekeningen geven een beeld van de structuur der regionale economie. Ook de onderlinge economische relaties tussen regionen en met Nederland als geheel komen tot uiting, evenals de verhouding tot het buitenland. Er ontstaat dus een basis voor economische analyse. Het volledige netwerk van transacties tussen de bedrijfstakken, de consumenten, de overheid en andere eenheden levert een schat aan informatie op, evenals de mogelijke optellingen zoals de totale loonsom, de export, de besparingen en de regionale produktiewaarde. Een vergelijking van deze grootheden met hun omvang in andere provincies en geheel Nederland wordt mogelijk. Zo kan men de provinciale besparingen en investeringen, gerelateerd aan de bevolkingsaantallen, afwegen tegen de landelijke. Met nadruk moet overigens worden vastgesteld, dat de jaarrekeningen het onderzoek niet vervangen. Zij vormen het uitgangspunt, waarop grondige analyses kunnen worden gebaseerd.

In het bijzonder valt daarbij ook te wijzen op sectorale onderzoekingen. Bedrijfstaksgewijze analyses, die voor het inzicht in de regionale economische structuur onmisbaar zijn, kunnen hun basis vinden in de jaarrekeningen. Industrie, recreatie, landbouw, visserij en verkeer, waaromtrent regionale economische gegevens niet of slechts moeizaam verkrijgbaar zijn, zullen met behulp van het rekeningenstelsel veel diepgaander kunnen worden bestudeerd. In het volgende zullen wij hiervan enkele voorbeelden geven met betrekking tot de provincie Zeeland.

Doordat het met behulp van de jaarrekeningen ook mogelijk is redelijk gedetailleerd de betekenis aan te geven van een te verwachten economische gebeurtenis of verandering, vormen zij ook een basis voor prognoses. Zij bieden dus een verfijning van de techniek van het vooruitzien, waaraan in de provincie grote behoefte bestaat; te vaak immers moet worden volstaan met het aanduiden van een globale ontwikkelingslijn of met een ruwe schatting. Enerzijds kan worden nagegaan welke de consequenties zijn van een industriële vestiging of van stijgend recreatiebezoek. Anderzijds kunnen leemten in de economische structuur en ontwikkeling, bijv. op het gebied van de inkomensvorming, worden aangetoond. Zo is uit onderzoekingen in de Verenigde Staten gebleken, dat de repercussies van de vestiging van een staalfabriek en een aluminiumfabriek verschillend zijn ⁴⁾; heeft de eerste meer

³⁾ W. Isard: „Some emerging concepts and techniques for regional analysis” in „Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft”, 1953, blz. 240-253.

⁴⁾ Zie W. Isard en R. E. Kuenne: „The impact of steel upon the greater New York-Philadelphia industrial region” in „The Review of Economics and Statistics”, van november 1953; R. E. Miller: „The impact of the aluminium industry on the Pacific Northwest; a regional input-output analysis” in idem, mei 1957. Vergelijk ook Z. W. Hirsch: „Interindustry relations of a metropolitan area”, in idem, november 1959; G. E. Thomson: „An investigation of the local employment multiplier” in idem, februari 1959.

betekenis voor de uitbreiding van de werkgelegenheid, de tweede doet het regionale inkomen meer stijgen. De regionale „multiplier” ten aanzien van het inkomens- en werkgelegenheidseffect kan vrij nauwkeurig worden begroot. Ook bij een dreigende inkrimping van een regionale economie — zoals in gebieden met kolenmijnen — is dit inzicht van belang. Hoewel in Nederland geen selectief beleid ten aanzien van industrievestiging wordt gevoerd, is het onderkennen van dergelijke verschillen voor adviseurs en instituten en het bedrijfsleven zelf van grote betekenis.

In het algemeen kan hier nog aan worden toegevoegd, dat het regionale inkomen een onderschatte en onvoldoende geanalyseerde grootheid vormt, mede doordat op de werkgelegenheidsfactor een onevenredige nadruk wordt gelegd. Economische ontwikkeling en welvaart hebben niettemin belangrijke inkomensfacetten, waarvan de benadering met behulp van het rekeningenstelsel mogelijk is. De in omvang sterk groeiende recreatie bijv. heeft veel meer betekenis voor de provinciale welvaart dan voor de werkgelegenheid; zij werkt via een multipliereffect door op vele sectoren van de regionale economie, maar dit verschijnsel is op het ogenblik vrijwel niet kwantitatief te benaderen. Het effect van de mechanisatie in de landbouw is niet louter negatief — de werkgelegenheid — maar kan positief zijn voor het regionale inkomen.

Hulpmiddel voor het beleid.

De verdieping van het inzicht heeft niet alleen theoretische betekenis; zij is evenzeer van belang voor het funderen van beleidsbeslissingen en wel op drieërlei niveau: landelijk, provinciaal en bij het bedrijfsleven.

De rijksoverheid heeft op de economische politiek een overheersende invloed. De meeste economisch-politieke maatregelen hebben een regionale uitwerking; in het bijzonder geldt dit natuurlijk voor de regionaal-economische politiek. Zonder een kwantitatief inzicht in de provinciale economische structuur is het echter vaak niet mogelijk deze uitwerking aan te geven of zelfs maar te benaderen. Wat betekent de heffing van omzetbelasting of invoerrecht, het verlenen van een subsidie of het verrichten van een investering voor de regionale economie? Het zijn deze regionale uitzonderingen van landelijke maatregelen, die de regionale jaarrekening ons kan verschaffen. In het bijzonder de kwantificering is daarbij van betekenis. Illustratief is in dit verband het voorbeeld van de landbouwpolitiek. De betekenis van prijssubsidies en cultuurtechnische werken voor de regionale economie is in feite niet bekend, hoewel zij voor vele streken bijzonder belangrijk is.

Niet alleen is het beoordelen van maatregelen van de rijksoverheid mogelijk, ook het adviseren en richten van dit beleid vanuit de provincie krijgt door de jaarrekeningen een betere grondslag. Aantoonbaar wordt hoeveel de provinciale volkshuishouding aan het Rijk betaalt en hoeveel zij terug ontvangt; op grond van sectoranalyses en bijv. van exportcijfers kan op beleidsmaatregelen worden aangedrongen. Berekeningen en kwantitatieve bewijzen zijn vaak nodig, voordat regionale projecten als de inpoldering van de Lauwerszee en het Sloeplan worden verwezenlijkt. Op grond van de sterke en zwakke punten in de regionale structuur kan een doelbewust regionaal beleid worden gevormd⁵⁾. Dit geldt bijv. voor een regionale middenstandspolitiek, waaraan grote behoefte bestaat, maar waarvoor het fundament op het ogenblik ontbreekt.

⁵⁾ Vergelijk A. T. Peacock en D. G. M. Dossier: „Regional input-output analysis and government spending” in „Scottish journal of political economy” van oktober 1959.

elk aandeel

'Vereenigd

Bezit van

1894'

vormt in

feite een

deskundig

samengestelde

aandelen-

portefeuille

Dit is mogelijk, omdat 'Vereenigd Bezit' een beleggingsmaatschappij is, die de gezamenlijke inbreng van haar aandeelhouders belegt in ruim 175 zorgvuldig geselecteerde fondsen. Zodoende wordt een belang verkregen bij tal van bedrijfstakken in binnen- en buitenland. Elk aandeel 'Vereenigd Bezit van 1894' verschafft U een aantrekkelijk rendement met beperking van risico.

Alle banken en commissionairs kunnen U inlichten.

N.V. VEREENIGD

BEZIT VAN 1894

De voordelen van aandelenbezit met beperking van risico.

WESTERSINGEL 84, ROTTERDAM



Het hier genoemde beoordelen en beïnvloeden van de landelijke economische politiek is grotendeels de taak van de provinciale overheid. Hierin ligt voor haar een groot deel van de betekenis van de regionale jaarrekeningen. Toch is het inzicht dat de jaarrekeningen bieden ook voor het eigen beleid van de provincie van belang. Het effect van leningen, subsidies en investeringen en de aandacht die de diverse sectoren verdienen kunnen nauwkeuriger worden nagegaan. Een object als de brug over de Oosterschelde, dat op het ogenblik wordt bestudeerd en op de provinciale begroting een zware last legt, is op grond van de input-outputtabel beter in zijn consequenties te schatten dan nu mogelijk is. Is het niet beter de hiervoor nodige investeringen in de recreatiesector te doen plaats vinden? Eveneens in de verkeerssector liggen de tarieven voor de veren over de Westerschelde, waarvan de kwantitatieve betekenis voor het bedrijfsleven moeilijk is te achterhalen, zeker in haar regionale aspect.

Hieruit volgt al, dat ook voor het bedrijfsleven de jaarrekeningen van belang zijn. Uit het samenvattende overzicht van de regionale economische structuur blijkt de betekenis van een bepaalde bedrijfstak voor een gewest veel exacter dan uit het aantal arbeidsplaatsen volgt. De gebruikelijke onderscheiding tussen stuwende en verzorgende bedrijfstakken kan er door worden verrijnd. Ook voor het marktonderzoek kunnen de gegevens nuttig zijn, mede omdat de onderlinge relatie met andere bedrijfstakken naar voren komt⁶⁾. Zo zou het voor de tuinbouw in Zeeland van belang zijn na te gaan in hoeverre de groei van het toerisme op afzet en prijzen van invloed is.

Wij kunnen dus concluderen, dat de jaarrekeningen het inzicht in het economisch leven van een gewest sterk verdiepen en dat zij een fundering aan het beleid geven. Zij maken het regionaal onderzoek niet overbodig. Integendeel, hun betekenis zal vooral in het licht treden na combinatie met andere economisch-geografische studies. Wel kunnen de rekeningen het onderzoek op vele punten vergemakkelijken.

Voor het beleid houden de rekeningen de mogelijkheid in de consequenties van maatregelen te overzien en de beoogde effecten te verifiëren. Hoewel het beleidsvlak waarom het hier gaat niet moet worden overdreven⁷⁾, is de regionale rekening voor rijks- en provinciale overheid voor het richten van het beleid en als graadmeter van de beoogde effecten moeilijk misbaar. Van bijzonder belang is voor onderzoek en beleid het vergelijken van peildata, waartoe een periodieke herhaling — gedacht wordt aan een tussenruimte van twee of drie jaar — de mogelijkheid geeft.

Enkele voorbeelden.

Tot zover is deze beschouwing vrij algemeen en theoretisch geweest. Het is gewenst haar toe te spitsen op de praktijk om duidelijker aan te geven waar de mogelijkheden liggen en op welke punten de kennis uit de jaarrekeningen vooral wordt gemist. Wij zullen daartoe de

⁶⁾ Als landelijk voorbeeld kan worden genoemd een onderzoek naar de betekenis van een prijsverhoging van kolen; G. H. M. Geertman en J. F. Koopmans: „De invloed van een kolenprijsverhoging op de prijzen van bedrijfstakken en op de kosten van levensonderhoud” in „Economie” van mei 1958.

⁷⁾ Het gaat wat ver hierbij ook rente- en handelspolitiek te noemen en het sociale beleid en dat van vakverenigingen, zoals Rijken van Olst doet (cf. t.a.p., blz. 53). Het is bovendien goed te bedenken, dat de rekeningen slechts momentopnamen bieden, dus een periodiek herhaalde statistische analyse, zodat niet zonder meer reacties en gevolgen worden aangegeven.

provincie Zeeland nader onder de loep nemen, maar *mutatis mutandis* zijn voor de andere gewesten gelijke beschouwingen te geven.

Een provinciale rekening voor Zeeland ontbreekt tot dusverre. Niettemin is op bescheiden schaal al eens van de inzet-afzetanalyse gebruik gemaakt bij het berekenen van de onder andere, in deze provincie geleden rampschade in 1953. Op basis van de nationale rekeningen, aangevuld met gegevens uit andere bronnen, is toen de betekenis van het rampherstel voor diverse bedrijfstakken nagegaan⁸⁾; de secundaire en tertiaire effecten konden daarbij nog niet in de beschouwing worden betrokken. De ramp is natuurlijk een uitzonderlijke gebeurtenis geweest, waaraan de betekenis van de rekeningen niet is af te meten, maar het is duidelijk, dat ook andere, minder ingrijpende, gebeurtenissen in hun consequenties kunnen worden berekend.

Een algemeen punt waarbij de betekenis van de jaarrekeningen naar voren komt is de omvang van het provinciaal produkt. Hoewel omtrent de regionale verdeling van het nationaal inkomen wel schattingen zijn gemaakt⁹⁾, vormt het provinciaal produkt nog een onbekende grootte. Nog belangrijker echter dan dit totaal is de samenstelling van het produkt; omtrent deze analyse van de economische sectoren zullen wij enkele praktische voorbeelden noemen en problemen aangeven.

In de *industriële sector* is een belangrijk vraagstuk, dat van de betekenis van uitbreidingen en nieuwe vestigingen voor het regionale niveau en de werkgelegenheid. Het is op het ogenblik vrijwel niet mogelijk na te gaan in hoeverre een doorstroming van het inkomen plaatsvindt. De werkgelegenheidsmultiplier wordt veelal op grond van landelijke verhoudingen op circa 2. geschat, doch het is duidelijk dat ook hier een regionale verfijning nodig is; het al, aangehaalde voorbeeld van staal- en aluminiumbedrijven bewijst dit. Dit speelt vooral een rol bij de regionale industrialisatiepolitiek, mede met het oog op de ruimte die de lokale arbeidsmarkt biedt.

Het is duidelijk, dat de invloed van een industriële vestiging niet zonder meer uit de jaarrekeningen blijkt. Nadere analyses en een periodieke vergelijking zullen veelal nodig zijn. Bovendien is, het noodzakelijk te weten welk deel van de toelevering in eigen provincie is of zal worden gevestigd. Wij zullen, dus willen weten in hoeverre de omgeving profiteert van de vestiging van metaal- of chemische bedrijven, dus in hoeverre een maximale doorstroming van het inkomen binnen het gewest kan worden verwezenlijkt. De inzet van een bedrijfstak zal dus regionaal gesplitst moeten kunnen worden. In de voor Amsterdam opgestelde rekeningen is dit niet mogelijk, daar hierin inzet en afzet als saldi verschijnen¹⁰⁾. De door Dr. Rijken van Olst, voor de provincie Groningen opgestelde tabel maakt wel onderscheid tussen de leveranties van binnen en buiten de provincie¹¹⁾.

⁸⁾ Zie „Enkele berekeningen betreffende de gevolgen van het vermogensverlies ontstaan door de overstromingen in februari 1953” in „Statistische en Econometrische Onderzoekingen”, 1953 III.

⁹⁾ Zie bijv.: „De regionale verdeling van het nationale inkomen in 1946” in „Statistische en Econometrische Onderzoekingen”, 1949 I; „Enkele berekeningen betreffende het inkomen in het rampgebied in 1952”, idem, 1953 IV; P. E. Venekamp: „Geografische verdeling van het nationale inkomen” in „Sigma”, 1957, no. 2.

¹⁰⁾ P. E. Venekamp in „De Economist” van november 1957.

¹¹⁾ Vergelijk de belangwekkende beschouwingen in „De provincie Groningen en overig Nederland”, blz. 62 e.v.

Voor het ontwerpen van industrieterreinen en het decentralisatiebeleid is het noodzakelijk een inzicht te hebben in de regionale verdeling van de export, opdat de betalingsbalanspositie niet te lijden krijgt onder een vestigingsplaatsbeïnvloeding die uit anderen hoofde wellicht wel maar uit deviezenoogpunt niet aan te bevelen is. Voor welke bedrijfstakken is decentralisatie zonder schade mogelijk? Kan de vestigingspolitiek per bedrijfstak worden gedifferentieerd? ¹²⁾

Ook voor de sector *recreatie* bestaat behoefte aan nauwkeurig economisch onderzoek. Het is slechts na moeizame studie mogelijk de betekenis van het toerisme voor de provinciale economie te benaderen. Het Economisch Technologisch Instituut voor Zeeland heeft hiervoor een methode ontwikkeld ¹³⁾, doch deze is zonder twijfel voor verbetering vatbaar. Ook dit vereist een gedetailleerde tabel, die wellicht in eerste opzet niet is te verwezenlijken. Deze detaillering is onder andere nodig voor het berekenen van de exportwaarde van het toerisme. In Zeeland verblijven vele buitenlandse toeristen; de deviezenopbrengst is op ongeveer f. 30 mln. per jaar becijferd, welk bedrag geleidelijk toeneemt. Het zou eveneens interessant zijn na te gaan in hoeverre het buitenlandse recreatiebezoek in feite kooptoeurisme is. De jaarrekeningen zullen niet zonder meer een oplossing bieden voor de hier gestelde problemen, maar wel zullen zij de analyse vergemakkelijken.

Nog sterker is dit het geval met een ander vraagstuk, nl. dat van de toelevering aan de horeca bedrijfstak, dus van de doorstroming der uitgaven van toeristen naar middenstand en andere sectoren als tuinbouw en bouwnijverheid. Voor Zeeland, waar de bevolking der plattelandsgemeenten gelijk blijft of zelfs afneemt, is dit van betekenis, omdat het toerisme het vestigingsklimaat voor de genoemde bedrijfstakken kan verbeteren.

Een laatste vraagpunt is dat van de investeringen in de recreatieve sector. Volledige rendementsberekeningen in dit opzicht zullen voor de Overheid (gemeentelijk, provinciaal en nationaal) een eigenlijk onmisbaar beleidsrichtsnoer vormen. De jaarrekeningen zullen voor het regionale beleid rond middenstand en toerisme uiterst bruikbare gegevens verschaffen.

Gebrek aan gegevens bestaat ook in de *agrarische sector*. In de eerste plaats is de totale agrarische produktiewaarde en de verdeling ervan over akkerbouw, veeteelt en tuinbouw van belang. Met name de vergelijking van de gegevens in de loop van een aantal jaren kan ons leren hoe het agrarisch inkomen verandert. Hieruit is af te leiden in hoeverre de op grond van uitstekende vestigingsfactoren te verwachten uitbreiding van de tuinbouw in Zeeland zich metterdaad voltrekt. Bovendien kunnen de gegevens na nader onderzoek bijv. opheldering geven omtrent de gevolgen van de belangrijke cultuurtechnische investeringen.

Een tweede veld van onderzoek is dat van de toelevering aan het agrarisch bedrijf. De veel gehoorde opvatting, dat het agrarisch bedrijf steeds meer werk afstoot naar gespecialiseerde ondernemingen als loonwerkers, sorteerinrichtingen, aan- en verkoopcoöperaties e.d., is zonder

het rekeningensstelsel niet kwantitatief te verifiëren. Voor de werkgelegenheid en de opbouw van het platteland is dit een belangrijke factor.

Ook is het nuttig te weten welk deel van de agrarische produktie geëxporteerd wordt. Daarbij zou aan het effect van importbelemmerende maatregelen in het buitenland aandacht kunnen worden besteed. In het kader van de toenemende vrijmaking van de Europese handel is dit van belang.

Als vierde bestaansbron kan de *visserij* worden genoemd. In Zeeland is het vraagstuk van een eventueel vertrek of een handhaving op kunstmatige wijze van de schaal- en schelpdierencultures urgent in verband met de uitvoering van de Deltawerken. De berekeningen van de betekenis dezer cultures en van hun indirecte effect op de plaatselijke samenleving, zoals door het E.T.I. voor Zeeland en door de Stichting voor Economisch Onderzoek van de Universiteit van Amsterdam ¹⁴⁾ zijn uitgevoerd, waren nauwkeuriger en aanzienlijk eenvoudiger geweest indien zij op basis van provinciale jaarrekeningen hadden kunnen worden verricht. Hoewel ook hierbij duidelijk zal zijn, dat aanvullend regionaal-technologisch onderzoek onmisbaar is, zou het rekeningensstelsel een uiterst doeltreffend hulpmiddel hebben gevormd. Dit geldt ook voor het ontwerpen van de benodigde compenserende beleidsmaatregelen.

Tenslotte wijzen wij op de sector *verkeer en vervoer*. Het verkeer vormt voor de regionale economie een dynamische factor bij uitstek; de relaties met andere sectoren zijn menigvuldig en tweezijdig. Enerzijds bepaalt de verkeersontsluiting grotendeels het niveau van de regionale bedrijvigheid, anderzijds is de regionale economische structuur bepalend voor de vervoersvraag. In Zeeland met zijn bijzondere verbrokkeling in geografisch opzicht speelt dit zeer sterk. Het zou nuttig zijn uit de provinciale rekeningen na te gaan in hoeverre de vervoerskosten hoger zijn dan elders en welke bedrijfstakken hiervan hebben te lijden.

Voor de analyse van de economische situatie in het wegvervoer ¹⁵⁾ en als basis voor het vergunningenbeleid zijn gegevens omtrent de provinciale produktie en de onderverdeling daarvan en omtrent im- en export in feite onmisbaar. In de sector van het verkeer liggen ook voor een belangrijk deel de overheidsinvesteringen, waarvan de resultatenberekening zonder voldoende kwantitatieve gegevens in het duister blijft. Niet de betekenis voor de ontsluiting is uit de jaarrekeningen af te leiden — hiervoor dienen andere methoden te worden gevolgd — doch wel de directe betekenis van de overheidsuitgave voor de regionale economie.

Besluit.

Met de bovenstaande voorbeelden is de hanteringsmogelijkheid der regionale jaarrekeningen zeker niet uitputtend weergegeven. Voor Zeeland zou bijv. nog te wijzen zijn op een nadere analyse van de betekenis van de grenspositie van de provincie, op een resultatenmeting die door periodieke herhaling in vele sectoren mogelijk zal worden — en waaraan veel behoefte bestaat — en op het Delta-

¹²⁾ L. H. Klaassen: „De economische problematiek van de ruimtelijke ordening” in „Economie” van april 1957, blz. 311-313.

¹³⁾ Zie „Het toerisme in de provincie Zeeland en zijn economische betekenis”, 1957 en „De betekenis van het toerisme in de provincie Zeeland in 1957”, 1959. Binnenkort verschijnt een nieuwe publikatie, betrekking hebbend op de jaren 1958-1960.

¹⁴⁾ Zie de Stichting-publikaties: „De economische betekenis voor Nederland van de oester- en mosselcultuur in de Zeeuwse stromen”, Leiden 1959; „Het indirecte economische effect van de oester- en mosselcultuur voor de stedelijke kern van de gemeente Yerseke” in „De Economist” van oktober 1960.

¹⁵⁾ Het E.T.I. voor Zeeland zal hierover binnenkort een rapport uitbrengen.

plan dat in zijn aspect van „river-basin development” project veel studie vereist. Bij alle genoemde onderzoeken wordt de kwantitatieve basis van het rekeningsstelsel tot op heden gemist; het bestaan ervan zou de studie aanzienlijk vergemakkelijkt en verdiept hebben.

Zeker zullen de jaarrekeningen niet op alle hier gopperde vraagpunten een antwoord kunnen geven; en evenzeer is nader onderzoek, zoals al herhaaldelijk is opgemerkt, noodzakelijk. Maar zowel in het buitenland als in Nederland is al gebleken, dat aan dit hulpmiddel grote waarde kan worden toegekend. Een spoedige realisering van de plannen, die bij de Economisch Technologische Instituten en het C.B.S. in dit opzicht bestaan, is dan ook in hoge mate gewenst ¹⁶⁾. Verwacht mag worden dat hier-

aan verschillende branche-onderzoeksinstituten als het Landbouw-Economisch Instituut hun medewerking zullen verlenen. Evenzeer is er aanspraak op een bijdrage van de Organisatie voor Zuiver Wetenschappelijk Onderzoek, aangezien een deel van de research — het wezen van de regiones en hun hiërarchisch verband — in haar sfeer ligt. Tenslotte wijzen wij erop dat de tijd is aangebroken, het omvangrijke arsenaal van de economische wetenschappen op de regionale economie toe te passen.

Middelburg. Dr. C. de GALAN.
Drs. M. C. VERBURG.

¹⁶⁾ Zie voor een pleidooi in deze richting ook F. J. de Jong en H. Rijken van Olst: „Economische aspecten van de ontwikkeling van het Noorden” in „E.-S.B.” van 7 november 1959, blz. 940-942.

Het vestigingsbeleid in beweging

Volgens haar aanhef is het doel van de Vestigingswet Bedrijven 1954 — die langzamerhand de taak van haar voorgangster als raam voor een samenstel van besluiten overneemt — een goede bedrijfsuitoefening te bevorderen. Ergo mag zij een goede bedrijfsuitoefening niet in de weg staan, geen belemmering vormen wanneer blijkt dat er structurele veranderingen ontstaan in het beeld van de door haar bestreken sectoren: voornamelijk detailhandel en ambacht. Hier komt één oorzaak voor moeilijkheden naar voren: dit beeld ligt niet voor altijd vast.

De indeling in „bedrijven”.

De besluiten die op grond van het bepaalde in de vestigingswet worden afgekondigd delen het bedrijfsleven in „bedrijven” in. Gaat men een branche bezien dan blijkt dat de ondernemingen daarin tot verschillende „bedrijven” kunnen behoren. De branchevervaging is niet van vandaag of gisteren: zij ontstond in de tijd toen de detailhandel zich van het ambachtelijke losmaakte. Overigens komen ook in het ambacht wijzigingen in de bedrijfsactiviteit voor, zij het niet zo dikwijls. Maar de broodbakker die via brood- en banketbakker tenslotte banketbakker wordt — een natuurlijke verfijning van zijn ambachtsuitoefening — schept vestigingswettechnisch een groot probleem. En hij is niet de enige ambachtsman die dat doet.

Nu gaf het bestaan van de branchevervaging in de detailhandel oorspronkelijk niet zoveel moeilijkheden, maar het aantal nam geleidelijk toe. In de eerste jaren na het inwerkingtreden van een vestigingsbesluit zijn er voldoende personen die over „historische rechten” kunnen beschikken: hun bedrijfsuitoefening omvatte op het tijdstip dat een regeling van kracht werd ergens wel een stukje van het bedrijf waarvoor de regeling gold. Het aantal van deze bevoorrechten is beïnvloed doordat er voor het afkondigen van een vestigingsbesluit of een beschikking een hausse is in familiefirmacontracten, een hausse die op bepaalde momenten ook tijdens de oorlog ontstond als gevolg van maatregelen van de bezetter. Daardoor heeft een categorie van destijds jongeren zich — bewust of onbewust — rechten verzekerd. Wie op het moment dat een besluit of een beschikking werd afgekondigd rechtmatig een bedrijf uitoefende dat zijn bedrijfsactiviteit raakte bleef dit rechtmatig uitoefenen.

De moeilijkheden kwamen pas later, in de jaren vijftig. Zelfs degenen die een aantal vakdiploma's hadden behaald bemerkten bij het overnemen van een zaak dat in het

bedrijf dat zij wilden gaan uitoefenen ook goederen werden verkocht waarvoor zij geen diploma bezaten. Anderen, — opgegroeid in een middenstandsbedrijf — waren niet tot studie gekomen of hadden deze om enige reden niet kunnen voltooien. Vaak hadden zij al jaren de zaak beheerd: de bepalingen van de vestigingswet waren oorzaak dat de zaak „op naam van vader moest blijven staan”. Maar op een bepaald moment moest de juridische situatie aan de feitelijke worden aangepast en dan was Leiden in last. Soms was er enig soelaas als gevolg van de leeftijd, waardoor men een examen in de vorm van een al dan niet eenvoudige proef kon afleggen.

Subjectieve en objectieve verruiming.

De Vestigingswet Bedrijven 1954 — waarvan de eerste besluiten op 1 januari 1959 in werking traden — gaf al wat meer ruimte. In de eerste plaats ten aanzien van de personen die op het moment van het inwerkingtreden van een besluit bedrijfsleider (belast met de algemene leiding van een onderneming) of beheerder (belast met de dagelijkse gang van zaken) waren of zijn, tenminste in een onderneming die rechtmatig een bedrijf uitoefent. Zij kunnen op grond van art. 25 van genoemde wet, wanneer zij aan bepaalde door de Minister te stellen eisen voldoen, een verklaring van handelskennis of van vakbekwaamheid verkrijgen, mits die binnen vijf jaar na de afkondiging van een besluit wordt aangevraagd. Deze verklaringen geven hen mogelijkheden voor toekomstige activiteiten.

In de tweede plaats geeft art. 15 van de wet aan de Minister het recht ontheffing te verlenen van een verbod tot uitoefening van een bedrijf om bepaalde redenen. Allereerst kan dat zijn het feit dat in de onderneming al een vergunning is voor een bedrijfsactiviteit die het hoofbestanddeel van de bedrijfsuitoefening uitmaakt. Daarnaast kan de Minister van dit recht gebruik maken wanneer „gewichtige belangen daartoe aanleiding geven”. Deze „ontheffingen” kunnen aan bepaalde beperkingen worden gebonden. Op zichzelf schied deze nieuwe bepaling een scheve situatie. Er ontstonden namelijk mogelijkheden voor branches waarvoor een nieuw besluit was afgekondigd, welke onthouden bleven aan de andere waarvoor besluiten in voorbereiding waren: omdat de oude wet een dergelijke bepaling niet kende. In de leemte werd voorzien door aan de oude wet een nieuw artikel (11 aa) toe te voegen hetwelk nogal rumoer veroorzaakte doordat het de diepvrieskip bij de kruidenier bracht,

Deze artikelen 15 en 11 aa bieden de Minister de mogelijkheid om iemand die niet aan de eisen van een besluit voldoet toch toe te staan een bedrijf — of wel een tak van bedrijf — uit te gaan oefenen of te blijven uitoefenen. Er was inmiddels wel sterk behoefte gekomen aan bepalingen als deze omdat in ieder besluit in principe een regeling voor één bedrijf wordt getroffen. Er komen weliswaar op vele plaatsen bepalingen in besluiten voor welke de wrijving op grensvlakken beperken maar er zijn zoveel combinaties denkbaar en aanwezig dat een sluitende regeling voor alle combinaties niet kan worden bereikt.

Bezwaren naast voordelen.

Ofschoon het beleid op deze wijze enerzijds elasticiteit verkrijgt en anderzijds centraal kan worden vastgesteld, zowel als uitgevoerd is het resultaat toch niet in alle opzichten bevredigend.

Het eerste bezwaar is de ondoorzichtigheid. De aanvrager is afhankelijk van een beleidsinstantie die haar beleidsregels niet publiceren kan en die — wil zij haar beleid rustig kunnen voeren — afstand dient te bewaren tot de aanvragers. Maar de ondernemer die met plannen rondloopt en die vaak op korte termijn beslissingen moet nemen is van de goedkeuring van die plannen door de beleidsinstantie afhankelijk. Niemand kan hem tevoren enige toezegging doen of enig advies geven. Op de aanvraag moet binnen vier maanden worden beslist; aan de beslissing gaat een advies en soms een rapportering vooraf.

Naast de ondoorzichtigheid wordt vaak als bezwaar vernomen dat deze procedure te traag verloopt. Het resultaat is dan ook dikwijls dat — ondanks een zo snel mogelijk aanvragen — het bedrijf al gevestigd is wanneer de beslissing wordt genomen.

Zichtbare regelen.

Daarom is het verheugend dat het onlangs — gelijktijdig met enkele andere — afgekondigde vestigingsbesluit voor de levensmiddelenbedrijven zelf reeds de mogelijkheid inhoudt van een vrijer bedrijfsbeleid voor de ondernemers van de tot deze sector behorende branches. Het laatste van de twee voor dit besluit uitgebrachte adviezen werd besproken in „E.-S.B.” van 13 juli 1960. In de uiteindelijke opzet verschilt het van dit advies, zij het niet in belangrijke mate. De verschillen komen — in grove trekken — neer op het volgende.

De Commissie Adviezen Vestigingsregelen van de Sociaal-Economische Raad had in haar advies de kleinhandel in zuivelprodukten opgenomen, die naar de mening van de Ministers in zijn winkels een assortiment voert dat steeds meer overeenkomt met dat van de kruidenier. Vandaar dat er geen afzonderlijk besluit voor is gekomen. De huis- en verbandmiddelen zullen voorshands niet door de kruidenier mogen worden verkocht; „in verband met de consequenties van dit advies vereisen enkele vraagstukken nader onderzoek”. Een belangrijk deel van deze groep vraagstukken zal evenwel moeten worden opgelost aan de hand van een onderzoek naar de economische gevolgen van parallelisatie voor het huidige distributieapparaat van verpakte geneesmiddelen. Het is zonder meer niet duidelijk welk verband er is tussen deze gevolgen en de „goede bedrijfsuitoefening” uit de aanhef van de wet, tenzij men hier onder „goede” wil verstaan „goed lonende”. De verbandmiddelen mogen bijv. wel in de markt- en straathandel vrij worden verkocht! Enkele met name genoemde, eenvoudige, geneesmiddelen, zoals hoesttabletten

zijn wel in het kruideniersassortiment opgenomen doch het „aspirientje” niet.

Een regeling voor de verkoop van huishoudelijke artikelen werd niet opgenomen; daarmee dient gewacht te worden totdat het vestigingsbesluit voor dat bedrijf nader wordt vastgesteld.

De binnenlandse appel zal dezelfde rechten krijgen als de sinaasappel: hij mag onverpakt verkocht worden door de kruidenier. Diepvries zal — evenals geconserveerde levensmiddelen — in alle levensmiddelenzaken mogen worden verkocht. Gesteriliseerde melk en melkprodukten komen in de gemeenschappelijke lijst voor, doch verpakte gepasteuriseerde melk zal — behalve door de melkhandel alleen door de kruidenier mogen worden verkocht, met dien verstande dat de automatenverkoop vrij is.

Grappig is overigens de regeling voor het broodverkopersbedrijf. Deze regeling beoogt niet iemand het recht te geven brood te verkopen, doch uitsluitend het assortiment van een filiaal van een bakkerij te kunnen uitbreiden met alle gemeenschappelijke waren.

De rijdende winkel tenslotte is verwezen naar de ambulante handel.

Parallelisatievrijheid.

Als geheel is er dus wat minder vrijheid gekomen dan de Commissie had voorgesteld. Maar in het algemeen biedt het besluit in de meeste delen van de levensmiddelen-detailhandel meer mogelijkheden om het assortiment aan te passen aan de wens van de consument. In de eerste plaats door de uitbreiding van de assortimenten, in de tweede plaats doordat op eenvoudiger wijze het recht kan worden verkregen tot uitbreiding (bijv. met een detailhandel in vers vlees als deel van een kruideniersbedrijf).

Hieraan is bepaald behoefte in vele bedrijven, vooral in nieuwe nog niet uitgegroeide wijken waar een beperkt aantal winkels een redelijke omzet kunnen halen. Daar wil men graag vrijheid bij de samenstelling van het assortiment.

Behoefte bij ondernemers.

Op zichzelf kan men de vraag stellen: waarom laat men — wanneer die ondernemer zo op vrijheid van handelen gesteld is — hem niet vrij? Als men de individuele bedrijfsgenoten vraagt naar hun behoefte aan regelingen dan blijkt dat de meningen nogal uiteenlopen. In bepaalde branches waar men het gevoel heeft in de knel te zitten vindt men een groter aantal voorstanders van een regeling dan in branches waar men expansiever is. Dit wil trouwens niet zeggen dat het door de bedrijfsgenoten beoogde doel bereikt wordt wanneer zij om een regeling vragen. Als voorbeeld moge dienen de detailhandel in tabaksartikelen. Deze artikelen mogen inmiddels in een aantal andere zaken — waaronder het kruideniersbedrijf — worden verkocht zonder dat daarvoor één hindernis genomen moet worden (afgezien dan van het voldoen aan de bepalingen van de Tabakswet, een merkwaardig conglomeraat van sociale, economische en fiscale wetgeving). Een belangrijk deel van het doel van de oorspronkelijke aanvragers, t.w. het behoud van deze artikelen voor hun branche, is beslist niet bereikt.

Merkwaardig is het ook dat er besluiten zijn gecreëerd waarom in feite nimmer is gevraagd. De slaggers waren de eersten die in 1938 om toepassing van de wet van 1937 vroegen ten aanzien van de slaggersbedrijven. Met gebruikmaking van art. 29 van de Vestigingswet Bedrijven 1954, kan voor een bedrijf waarvoor reeds een vestigingsverbod

göld, een nieuw besluit worden vastgesteld zonder dat daarom is verzocht door een publiekrechtelijk bedrijfsorgaan of een representatieve vereniging. In het Vestigingsbesluit Levensmiddelenbedrijven vindt men een regeling voor de kleinhandel in vlees, in de toelichting aangeduid als een nieuw bedrijfstype. De vraag rijst, of het buiten toepassing laten van het bepaalde in art. 4 van de wet van 1954 wel mogelijk was, ergo of dit deel van het besluit wel grond vindt in de destijds ingediende aanvraag om een regeling voor het slagersbedrijf.

Een overeenkomstige situatie vindt men bij de andere creatie: het beperkt levensmiddelenbedrijf, een bedrijf waarvan het assortiment bestaat uit twee groepen van de lijst van gemeenschappelijke waren van de levensmiddelensector. Er zijn voor allerlei sectoren regelingen gevraagd, maar voor dit type niet.

Is men voldaan?

De meeste interesse heeft de ondernemer voor verboden die een deel van het door hem als compleet assortiment gevoerde goederen betreffen. Wanneer een ander door een verruiming aan zijn assortiment mag knabbelen komt steevast de opmerking: „wanneer dat mag kunnen ze de hele wet wel opdoeken”. En daarom was de opmerking die men van de zijde van vele individuele kruideniers thans hoort, wel te verwachten: „door ons is gevraagd om een vestigingsbesluit in 1939; het resultaat is dat in 1961 ieder in ons vak zit en wij maar zeer beperkte mogelijkheden hebben”. De huishoudelijke artikelen, de verbandmiddelen en de aspirientjes: een behoorlijke winstmogelijkheid per dm² bedrijfsruimte en op vele verkooppunten een goede service ten opzichte van het publiek, zijn buiten het pakket

gebleven. Maar verpakte groenten en fruit, de appels en de verpakte melk zijn op zichzelf ook niet oninteressant. Niet in de eerste plaats door de winstmogelijkheden, maar omdat de klant hierdoor regelmatig in de winkel wordt gebracht ¹⁾.

Structuurveranderingen?

Zowel in het advies als in de toelichting is aandacht besteed aan de vraag in hoeverre deze wijziging in de ordening verandering zal brengen in de detailhandel. Te weinig is er hierbij van uitgegaan dat deze wijzigingen primair hun invloed zullen doen gelden in de groothandel en dat deze groothandel vaak nauw verweven is met de detailhandel.

Voor de grossier in levensmiddelen die in enig organisatorisch verband samenwerkt met kruideniersbedrijven wordt voor een expansie de kans geboden ruimte te zoeken in de breedte van het assortiment. Voor de vrije grossier ligt een andere mogelijkheid meer voor de hand en wel om het aantal verkooppunten voor zijn goederen vergroot te krijgen door andere levensmiddelenbedrijven tot klant te maken.

Het zal in de eerste plaats van de activiteiten van de groothandel afhangen in hoeverre in het algemeen de parallellisatie — die toch al voortschreed — versterkt zal gaan doorwerken als gevolg van de thans geboden nieuwe mogelijkheden. De detailhandel is weliswaar een zelfstandig onderdeel — maar verschillende omstandigheden zijn er oorzaak van dat zelfstandigheid hier een betrekkelijk begrip is geworden.

Schoonhoven.

Drs. B. W. BUENK.

¹⁾ Zie Drs. C. Timmer in „E.-S.B.” van 14 december 1960.

De wereldscheepsbouw in 1960

Blijkens de jongste door Lloyd's Register gepubliceerde gegevens is de eind vorig jaar in de verschillende landen in aanbouw zijnde tonnage, vergeleken met twaalf maanden geleden, wederom verminderd, nl. van 1.488 schepen metende 8.811.416 brt. tot 1.398 schepen met een inhoud van 8.667.082 brt. In deze cijfers zijn niet begrepen de schepen van minder dan 100 brt. noch die welke in de Chinese Volksrepubliek, de Sowjet-Unie en Oost-Duitsland in aanbouw zijn, daar gegevens betreffende de scheepsbouw in deze landen ontbreken. De orderportefeuille varieert overigens in de verschillende landen.

West-Duitsland.

In de kringen van de Westduitse scheepsbouw heeft men de indruk dat de terughoudendheid der reders wat het plaatsen van bouwopdrachten betreft minder geprononceerd is. Immers, wat de grote Westduitse werven betreft, staat tegenover een totaal van ca. 1,2 mln. brt. aan gereed gekomen tonnage praktisch eenzelfde tonnenmaat aan nieuwe bestellingen. Dit geldt overigens niet voor de middelgrote en kleine werven, welker orderportefeuille dringende aanvulling behoeft. Vermoedelijk zal eerlang blijken dat de Howaldtwerke, Kiel, met zeven gereed gekomen schepen, draagvermogen 337.035 ton, een hoge plaats op de ranglijst inneemt.

Evenals in vorige jaren domineerden in 1960 de bestellingen van buitenlandse opdrachtgevers. Niet minder dan ca. 78 pCt. der in 1960 door Westduitse werven opge-

leverde tonnage was voor export bestemd. De Verenigde Staten behoorden tezamen met Scandinavië tot de belangrijkste opdrachtgevers. Daarnaast verdient de bestelling der Sowjet-Unie van twee factorijschepen voor de walvisvaart, met een draagvermogen van 25.000 ton elk, welke door de Howaldtwerke worden gebouwd, vermelding.

Een Engelse deskundige wees er kortgeleden op dat tegenover een gemiddelde bouwtijd in Engeland van ca. 19 maanden, Westduitse werven een levertijd van 10 maanden stellen. Bovendien zijn de lonen in de Westduitse scheepsbouw ca. 20 pCt. lager dan in Engeland, terwijl in West-Duitsland speciale voorzieningen zijn getroffen ten einde de scheepsbouw in staat te stellen op het stuk van gemakkelijke betalingsvoorwaarden faciliteiten te verlenen. Eind vorig jaar was de Westduitse orderportefeuille ca. 5.000 brt. groter dan het jaar tevoren. Een geringe vooruitgang weliswaar, maar gezien de daling van de totale in aanbouw zijnde tonnage niet onbevredigend.

Zweden.

De Zweedse Vereniging van Scheepsbouwers is eveneens optimistisch over de gang van zaken. De bij de Vereniging aangesloten 21 werven hadden eind vorig jaar schepen met een inhoud van ca. 2,4 mln. brt., ca. 3,6 mln. ton draagvermogen in bestelling, waarin begrepen 70 tankers met een draagvermogen van ca. 2,4 mln. ton. Hiervan waren ca. 2,3 mln. ton draagvermogen voor buitenlandse opdrachtgevers bestemd. In het afgelopen jaar werden 50

nieuwe bouwopdrachten, ca. 500.000 ton draagvermogen, voornamelijk voor binnenlandse rekening geboekt. Het optimisme der Zweedse werfdirecties is begrijpelijk, daar men nog steeds op volle capaciteit werkt en slechts hinder ondervindt van het tekort aan geschoolde arbeiders. De Zweedse orderportefeuille was eind vorig jaar ca. 59.000 brt. groter dan het jaar tevoren.

Noorwegen.

De orderportefeuille der Noorse werven was eind vorig jaar ca. 45.000 brt. groter dan het jaar tevoren. Verwacht werd dat de produktie in 1960 ruim 1 mln. brt. zou bedragen. De opleveringstermijn der in bestelling zijnde schepen is echter veelal langer dan die der voor Noorse rekening in het buitenland bestelde schepen. Ofschoon slechts in enkele gevallen in het buitenland schepen voor levering eind 1963 zijn besteld, bedraagt de bij Noorse werven bestelde tonnage met oplevering na 1963 ca. 300.000 brt., terwijl bij een der Noorse werven zelfs een helling is gereserveerd voor de bouw van een schip dat eerst in 1967 zal worden opgeleverd.

In tegenstelling tot vroeger, toen de Noorse werven zich hoofdzakelijk toededen op de bouw van kleinere schepen kan men thans dank zij uitbreiding en modernisering der werfouitillage ook opdrachten voor de bouw van grote schepen accepteren. Het grootste Noorse scheepsbouwconcern is de Akers-groep, waartoe Akers Mek. Verksted, Nylands Verksted, Tangen Verft en Stord Verft behoren. Bovendien is kortgeleden een meerderheidsbelang verworven in Trondhjems Mek. Verksted. Een der grootste tot dusver in Noorwegen gebouwde schepen, t.w. de motor-tanker „Polarsol” met een draagvermogen van 33.000 ton, is enige tijd geleden aan opdrachtgevers overgedragen, terwijl eerlang de eerste van een serie van vijf tankers met een draagvermogen van 50.000 ton door Rosenbergs Mek. Verksted voor rekening der bekende Bergesen-groep zal worden opgeleverd.

Ofschoon het merendeel der Noorse bouwopdrachten nog in het buitenland wordt geplaatst gaan de Noorse reders er geleidelijk meer toe over in eigen land te bouwen. Blijkens voorlopige gegevens van Det Norske Veritas werden verleden jaar 50 motorschepen en een turbineschip, tezamen metende 133.200 brt., 1 erts-olie-tanker, 3 „reefer”-schepen, 7 passagiersschepen, ferries en diverse kleinere vaartuigen door Noorse werven opgeleverd.

Japan.

De orderportefeuille der Japanse werven is minder bevredigend. Weliswaar werd gedurende het tijdvak april-november 1960 door het Ministerie van Vervoer de bouw voor buitenlandse rekening van 42 schepen metende 384.236 brt., waarvan 38 vrachtschepen incl. 10 bulkcarriers met een inhoud van 151.400 brt., goedgekeurd, terwijl in december jl. goedkeuring volgde voor de bouw van 11 lijnvrachtschepen, 3 schepen voor de algemene vrachtvaart en twee tankers metende resp. 101.590, 32.350 en 57.800 brt. voor Japanse rekening in het kader van het zestiende met regeringssteun uit te voeren bouwprogramma, maar van een volledige werfbezetting is nog geen sprake.

Gedurende de haussejaren 1955/56 en 1956/57 — het fiscale jaar eindigt in Japan in de maand april — werden door de Japanse werven opdrachten ter grootte van resp. 2.232.000 brt. en 1.784.000 brt. geboekt. In de beide volgende jaren daalden de exportorders tot resp. 997.000 brt. en 763.000 brt. In het laatste fiscale jaar 1959/60 werd slechts

331.000 brt. aan buitenlandse opdrachten geboekt. De in het tijdvak april/juli 1960 geboekte exportorders, nl. 246.000 brt., waren op zichzelf niet onbevredigend daar voor het gehele fiscale jaar op 500.000 brt. was gerekend.

Uiteraard ondergingen ook de Japanse bouwrijzen de invloed van de scherpe concurrentie. Het in Tokio verschijnend tijdschrift „Japan Shipping & Shipbuilding” verstrekke enige tijd geleden cijfers over de gemiddelde Japanse bouwrijzen voor tankers, nl.:

jaar	gemiddeld draagvermogen	prijs per ton draagvermogen
1957-1958	44.000	\$ 235 (£ 84)
1958-1959	44.500	\$ 155 (£ 55)
1959-1960	32.500	\$ 150 (£ 53)
1960 (4 maanden)	20.000	\$ 180 (£ 67)

In laatstgenoemd tijdvak van vier maanden werd slechts één tanker besteld; de bouwrijzen van \$ 180 lijkt dan ook niet representatief. Hier staat echter tegenover dat de bouwrijzen in de jaren 1959/60 een dieptepunt bereikten. De in april/juli van het afgelopen jaar geboekte bestellingen ter grootte van 246.000 brt. betreffen niet slechts tankers maar ook vrachtschepen; ca. 30 pCt. dezer opdrachten werd geplaatst door opdrachtgevers in Zuid-Oost Azië en het Midden Oosten. De overige 70 pCt., nl. 173.000 brt., werd door Noorse en Panamese rederijen besteld. Het geldt voornamelijk de bouw van bulkcarriers met een draagvermogen van resp. 15.000 en 25.000 ton. De gemiddelde bouwrijzen bedraagt ca. \$ 140 (£ 50) per ton draagvermogen voor de bulkcarriers van 25.000 ton en ca. \$ 160 (£ 57) voor de kleinere schepen.

Als regel wordt genoeg genomen met betaling van 70 pCt. der bouwsom gedurende zes jaren. Blijkens de door Lloyd's gepubliceerde gegevens was de daling van de exportorders in het afgelopen jaar bij de Japanse werven het grootst. Japans aandeel in de totale voor buitenlandse rekening in de verschillende landen in aanbouw zijnde tonnage bedroeg eind vorig jaar, namelijk 16,3 pCt., vergeleken met 23,7 pCt. het jaar tevoren.

Engeland.

De Engelse scheepsbouw gaat volgens de voorzitter van de „Shipbuilding Employers' Federation”, de heer John Rannie, een zeer moeilijk jaar tegemoet. Weliswaar bedroeg de eind vorig jaar bij de Engelse en Noordierse werven in bestelling zijnde tonnage in totaal 3,25 mln. brt., maar de nieuwe bouwopdrachten bedroegen minder dan de helft der in aanbouw zijnde tonnage, nl. 1,69 mln. brt. De achteruitgang spreekt nog sterker indien men de eind vorig jaar in bestelling zijnde tonnage vergelijkt met de omvang der orderportefeuille in 1956, t.w. meer dan 7 mln. brt. Bovendien hebben opdrachtgevers in een aantal gevallen de werfdirecties verzocht met de bouw te temporiseren waardoor uiteraard hiaten in het werkschema ontstaan.

De heer Rannie wees erop dat aan het eind van het afgelopen jaar slechts ca. 357.000 brt. op stapel stond, d.w.z. minder dan een derde der tonnage die eind 1959 in aanbouw was. Tenzij op korte termijn een aantal nieuwe bestellingen wordt verkregen dreigt dan ook een ernstige werkloosheid te ontstaan. Weliswaar komen de bestellingen de laatste tijd iets vlotter binnen, zij het tegen scherp concurrerende prijzen die niet eens altijd de bouwkosten dekken, maar desondanks vertegenwoordigden de bouwopdrachten die gedurende de twaalf maanden eindigend in november j.l. werden geboekt minder dan zes maanden produktie. De voorzitter der „Shipbuilding Employers'

Federation" waar-
schuwde voor de
gevolgen van nieu-
we loonronden en
de voortdurende
arbeidsconflicten
en stelde met na-
druk dat alles in
het werk moet wor-
den gesteld om de
productie te ver-
groten.

Italië.

De situatie in de
Italiaanse scheeps-
bouw is al evenmin
rooskleurig. Weliswaar bracht het bouwprogramma der
Finnare-groep enige verlichting maar sommige werven
moesten bij gebrek aan werk reeds worden gesloten. De
productie was in het afgelopen jaar nog vrij bevredigend;
de thans nog in aanbouw zijnde tonnage is echter verge-
leken met 1959 aanzienlijk, nl. met 115.524 brt., gedaald.
De werfcapaciteit wordt dan ook slechts voor 60 pCt.
benut. Men hoopt dat een wijziging der zgn. Tambroni-
wet en speciaal ook grotere kredietfaciliteiten de order-
portefeuille ten goede zullen komen, maar voorshands zijn
de vooruitzichten voor de naaste toekomst minder gunstig.

Nederland.

De in Nederland per ultimo december in aanbouw zijnde
tonnage, t.w. 616.919 brt., toont vergeleken met eind 1959
een daling van 22.517 brt. Het aandeel der Nederlandse
werven bedroeg eind 1960 ca. 7,12 pCt. van het wereld-
totaal. Opgeleverd werden 174 schepen, metende 555.096
brt., waarin begrepen 13 tankers metende 219.950 brt.
welke aan de bestaande vloot onder Nederlandse vlag zijn
toegevoegd. Bovendien werden 3 tot dusver onder Engelse
vlag varende Shell-tankers met een inhoud van 24.449 brt.
onder Nederlandse vlag in de vaart gebracht; 14 tankers
metende 103.015 brt. werden voor sloop en 4 met een in-
houd van 33.327 brt. voor de vaart verkocht. Van de ver-
leden jaar gereedgekomen schepen waren 57 metende
367.349 brt., d.w.z. 10,7 pCt. van het wereldexporttotaal,
voor buitenlandse opdrachtgevers bestemd. Van de eind
vorig jaar in Nederland in aanbouw zijnde tonnage was
244.000 brt. voor de tankvaart bestemd, een daling van
ruim 50.000 brt. vergeleken met eind 1959.

Nederlandse opdrachten voor de bouw van droge-lading-
schepen daalden eveneens met ca. 50.000 brt., waar tegen-
over staat dat voor rekening van buitenlandse opdracht-
gevers bestellingen voor de bouw van 275.000 brt. aan
droge-lading-schepen werden geboekt. Engelse lijnrederijen
plaatsten in het afgelopen jaar verscheidene bouwopdrach-
ten, maar Scandinavische reders behoorden wederom tot
de belangrijkste cliënten. Zo zijn o.a. voor Deense rekening
verscheidene schepen, waaronder enkele met een draag-
vermogen van 4.300 ton, in aanbouw resp. bestelling, ter-
wijl Noorse reders o.a. 2 bulkcarriers met een draagver-
mogen van 24.000 ton elk hebben besteld. De „Swedish
East Asiatic Co.” bestelde 2 lijnvrachtschepen met een
draagvermogen van 10.600 ton, terwijl aan een voor
Finse rekening in aanbouw zijnde tanker van 19.900 ton
de laatste hand wordt gelegd. Vermelding verdient ten-
slotte nog de opdracht door Ghana aan „De Schelde”

„INTERUNIE”

VOOR VERANTWOORD
BELEGGEN IN AANDELEN

*Vraag Uw bank of
commissionair nadere
gegevens over*

„INTERUNIE”

(advertentie)

voor de bouw van 8 motorvrachtschepen met een draag-
vermogen van ca. 7.000 ton, waarvan er 2 in Duitsland
zijn uitbesteed.

Samenvatting.

Zoals uit het voorgaande blijkt loopt de situatie in de
besproken landen uiteen. Van een volledige werfbezetting
is slechts in een enkel geval sprake. Nieuwe bouwopdrach-
ten zijn niet talrijk genoeg om een optimaal gebruik van
de productiecapaciteit te verzekeren. Reeds eerder is erop
gewezen dat deze laatste te groot is voor de bestaande be-
hoefte. Niettemin gaat men, met name in Zuid-Amerika,
over tot de bouw van nieuwe werven. De nog steeds voort-
durende recessie in de tankvaart animeert niet tot uitbrei-
ding der bestaande vloot. Hiermede is een der potentiële
afzetgebieden voorshands aan de wereldscheepsbouw ont-
vallen. Het zijn dan ook voornamelijk bulkcarriers en droge-
lading-schepen in het algemeen waarmede de orderpor-
tefeuille worden aangevuld. De concurrentie zowel wat
bouwrijzen als wat kredietfaciliteiten betreft is, zoals
reeds opgemerkt, scherp. De bestaande surplus-capaciteit
is bovendien een factor, waarmede in de naaste toekomst
rekening moet worden gehouden.

Rotterdam.

C. VERMEY.

NOTITIES

Het bruto nationaal produkt van Zweden

Tussen 1949 en 1959 is de waarde van het bruto natio-
naal produkt van Zweden meer dan verdubbeld. Ook de
samenstelling van het bruto nationaal produkt was in
deze periode aan belangrijke wijzigingen onderhevig. De
meest opmerkelijke verandering is wel de toenemende be-
tekenis van de dienstverleningssector: zijn aandeel steeg
van 38 pCt. in 1949 tot 42 pCt. in 1959. Het aandeel van
de landbouw daalde van 8 pCt. tot 5 pCt., hetgeen —
volgens „Index”, een uitgave van „Svenska Handels-
banken” — wijst op een voortgaande verschuiving van
arbeid uit de landbouwsector naar de steden. Terwijl het
volume van de industriële productie tussen 1949 en 1959
met een derde steeg, veranderde de agrarische productie
nagenoeg niet.

Reclame

Blijkens een onderzoek ingesteld door de „International
Advertising Association” besteden thans zes landen meer
dan 2 pCt. van hun nationaal inkomen aan reclame. Uit
een staat, gepubliceerd in „International Management
Digest” van november 1960, valt af te leiden dat vier van
deze landen zijn: Australië (2,3 pCt.), Canada (2,25 pCt.),
het Verenigd Koninkrijk (2,1 pCt.) en de Verenigde Staten
(2,79 pCt.). Dit laatste percentage betekent dat in dit land
meer dan \$ 11 mrd. voor reclamedoelinden wordt uit-
gegeven. Courantenreclame is nog altijd het meest popu-
lair. De hiervoor bestede bedragen overtreffen in de ge-
noemde vier landen de bedragen uitgegeven voor radio-
en televisiereclame tezamen.

Televisiereclame in Engeland

Sedert 1955 is het bedrag, dat in Engeland voor tèle-
visiereclame wordt uitgegeven, vervijfvoudigd. In 1960
bereikte het, aldus „The Financial Times” van 15 januari
1961, een hoogte van bijna £ 77 mln. Oktober 1960 was

een topmaand met een besteed bedrag van £ 8,45 mln.; in augustus daarentegen werd het laagste bedrag uitgegeven, nl. £ 4,65 mln.

De Duitse autoproduktie

De grote autofabrieken in Duitsland hebben in 1960 aanzienlijk meer personenauto's geproduceerd dan in het jaar 1959. De produktiecijfers bedroegen: Volkswagen 740.221 stuks (een vermeerdering van 29 pCt.), Opel 350.951 stuks (12 pCt. meer), Ford 213.879 stuks (63 pCt. meer), Mercedes ca. 122.440 stuks (14 pCt. meer) en Auto-Union ca. 120.000 stuks (67 pCt. meer). De afzetmogelijkheden voor de komende jaren worden — zo bericht „The Financial Times” van 10 januari jl. — als zeer gunstig beschouwd, aangezien Duitsland in vergelijking met andere hooggeïndustrialiseerde landen nog steeds „under-motorised” is. In een recente marktstudie gaat Opel ervan uit, dat er in Duitsland aan het einde van de jaren zestig in plaats van 4,3 mln. auto's, geregistreerd op 1 juli 1960, 7,5 mln. zullen zijn.

Steeds meer kilometers

De concurrentie dwingt de Amerikaanse verkopers een steeds intensiever gebruik te maken van hun auto's. Een grote autoverhuurmaatschappij heeft volgens „Dun's Review” van oktober 1960 uitgerekend dat in de eerste zeven maanden van dat jaar het aantal afgelegde kilometers met ruim 10 pCt. is toegenomen. Zij die werkzaam zijn in de branche: auto-onderdelen en toebehoren, leggen de grootste afstanden af, nl. ongeveer 3.400 km per maand. Onder aan de lijst staan de verkopers van drogisterij-artikelen; zij rijden slechts 2.500 km per maand.

Blijf bij!

Leest „E.-S.B.”

GELD- EN KAPITAALMARKT

Geldmarkt.

In de 27 februari eindigende week keerde f. 160,5 mln. schatkistpapier, een maand eerder door de Centrale Bank in het kader van een openmarkttransactie aan de banken verkocht, weer terug. De liquide middelen, die de banken



Ter uitbreiding van zijn organisatie zoekt het
BUREAU VOOR GROEPSVERZEKERING

van de

NATIONALE LEVENSVZERKERING-BANK N.V.

en de

N.V. LEVENSVZERKERING-MIJ. van DE NEDERLANDEN VAN 1845

een functionaris

die na een degelijke opleiding belast zal worden met de zelfstandige behandeling van collectieve contracten. Aan deze verantwoordelijke functie is een dienovereenkomstige honorering en een pensioen-voorziening verbonden.

Gegadigden dienen te beschikken over tenminste een middelbare schoolopleiding, acquisitie- en organisatievermogen en enige ervaring in het bedrijfsleven. Een opleiding als accountant, belastingconsulent e.d. strekt tot aanbeveling.

De maximumleeftijd is 35 jaar.

Eigenhandig geschreven brieven met een uitvoerige beschrijving van levensloop en een recente pasfoto onder letters BVG te richten aan de directie van de Nationale Levensverzekering-Bank N.V., Postbus 796, Rotterdam.

VEREENIGDE ACCOUNTANTSKANTOREN

zoeken een **stafffunktionaris/ekonoom** met bij voorkeur ervaring op het gebied der accountancy, aan wie in de functie van

sekretaris/administrateur

belangrijke taken op het gebied van de voorbereiding van de maatschapsvergaderingen, het uitvoeren van genomen beslissingen, en de administratie zullen worden overgedragen.

Hij zal daarnaast belast worden met de behandeling van personeels-aangelegenheden en eventueel met de leiding van dokumentatiewerkzaamheden. Standplaats 's-Gravenhage.

Eigenhandig geschreven brieven met uitvoerige gegevens worden onder nummer 47 ingewacht bij

Psychologisch Adviesbureau
L. Deen en Dr. J. G. H. Bokslag
Nwe Binnenweg 474, R'dam.

in ruil ontvingen, werden onmiddellijk doorgegeven naar het publiek, dat, zoals gebruikelijk, tegen het einde van de maand meer bankpapier in de zak wenst. De „ultimo-spanning”, die gezien de ruime kaspositie der banken toch al nauwelijks als spanning te herkennen was, bleef hierdoor helemaal achterwege. Van liquiditeitsstandpunt uit werd de storting op de staatslening op 1 maart een bijzondere moeiteloze opgave, nog verder vergemakkelijkt door het tegelijkertijd vervallen van schatkistpapier.

Het binnenlandse, zoals uit het bovenstaande is duidelijk geworden, bepaald niet sensationele geldmarktnieuws, werd zaterdag overspoeld door de revaluatie met ca. 5 pCt. van de D.M. Elke die dag opgestelde analyse van de gevolgen voor Nederland werd echter reeds maandag de bodem ingeslagen door de promptte reactie van de Nederlandse Regering die eveneens tot revaluatie van de munteenheid besloot. Het algemene doel van deze maatregel, vermindering van de nu al jaren door het buitenland op Nederland uitgeoefende economische druk, zal via de betalingsbalans onze geldmarkt beïnvloeden in die zin dat verkrappende factoren meer kans krijgen. Directe repercussies kunnen voortvloeien uit de liquidatie van de tot nu toe met speculatieve oogmerken aangehouden D.M.-posities.

Kapitaalmarkt.

Een uitspraak over de situatie op de kapitaalmarkt met betrekking tot het al dan niet in voldoende mate aanwezig zijn van de middelen welke voor bepaalde doeleinden nodig zijn — wij doelen vooral op risicomijdend en risicoaanvaardend vermogen — is altijd moeilijk en kan in elk geval alleen slaan op een beperkte periode. Zeer velen zijn het er thans over eens, dat in elk geval in het laatste jaar het aanbod relatief ruim is. Met argusogen bestudeert men de mogelijkheden, die het aanbod van beleggingsmateriaal zouden kunnen vergroten en het ligt voor de hand, dat men daarbij ook het aandelenbezit van de Staat in het oog vat.

Recente uitspraken van de Regering hebben de kansen, dat bepaalde onderdelen van dit bezit in particuliere handen zullen overgaan, vergroot. Zover is het nog niet en het voor verkoop in aanmerking komende staatsbezit is trouwens ook niet zo groot, dat belangrijke wijzigingen op de kapitaalmarkt verwacht mogen worden.

In zekere zin zijn de jubileumgiften van de A.K.U. in mindere mate toekomstig. Merkwaardig is, dat een deel hiervan toch weer uit een verschuiving naar de toekomst bestaat, nl. een uitgifte van een bonus. De Twentsche Bank volgde kortgeleden dezelfde methode. Aandeelhouders profiteren hiervan eerst wezenlijk, wanneer in volgende jaren het dividendpercentage niet, althans niet evenredig, wordt verlaagd. Doch dan wordt de bonus niet meer een eenmalig jubileumgeschenk, maar een zich repeterend cadeautje.

Dat enkele dividendverhogingen in de scheepvaarthoek op een fundamentele wijziging op de internationale scheepvaartmarkt wijzen, is hoogst onwaarschijnlijk. Andere motieven vormen de hoofdfactor. Het vertrouwen van onze beleggingsfondsen in de Verenigde Staten blijft dalen. Terwijl Robeco het accent verder van Amerika naar Europa verschoof, heeft de Beleggings Maatschappij voor Sociale Fondsen radicaal alle beleggingswaarden in de Verenigde Staten geliquideerd. Reeds heeft Kennedy zich aangegord om deze stroom te keren. Lukt zijn politiek, dan zal dit waarschijnlijk ook in de portefeuilles van Nederlandse fondsen zijn weerslag vinden.

Indexcijfers aandelen. (1953 = 100)	29 dec. 1960	H. & L. 1961	24 febr. 1961	3 maart 1961
Algemeen	395	450 — 391	439	450
Intern. concerns	564	634 — 555	624	634
Industrie	329	388 — 331	371	388
Scheepvaart	176	223 — 177	207	222
Banken	220	237 — 218	232	231
Handel enz.	149	174 — 150	167	174

Bron: A.N.P. - C.B.S., Prijscourant.

Aandelenkoersen.	29 dec. 1960	24 febr. 1961	3 maart 1961
Kon. Petroleum	f. 123,10	f. 146,40	f. 147,10
Philips G.B.	1.183 ^{3/4}	1.226 ^{1/2}	1.248
Unilever	785	869 ^{1/2}	859 ^{1/2}
Hoogovens, n.r.c.	789	899	947
A.K.U.	486 ^{1/2}	548 ^{1/2}	553
Kon. Ned. Zoutind., n.r.c.	1.035	1.200	1.390
Zwanenberg-Organon	870	974 ^{1/2}	999 ^{1/2}
Rotterd. Droogdok	467	523	552
Robeco	f. 237	f. 253,50	f. 260
Amsterd. Bank	392	377 ^{1/2}	377 ^{1/2}
New York.	29 dec. 1960	24 febr. 1961	3 maart 1961
Dow Jones Industrials	616	656	672
Rentestand.			
Langl. staatsobl. a)	4,20	4,10	4,09
Aand.: internationalen a)	2,80	2,50	
lokale a)	3,38	3,22	
Disconto driemaands schatkist- papier	1,50	1 ^{1/16}	1

a) Bron: Veertiendaags beursoverzicht Amsterdamsche Bank.

C. D. JONGMAN.

HET LANDBOUW-ECONOMISCH INSTITUUT

vraagt voor de afdeling Streekonderzoek:

TWEE SOCIAAL-ECONOMISCHE MEDEWERKERS ec.drs. of ir.

die in Groningen resp. in Leeuwarden gestationeerd zullen worden. De voorkeur wordt gegeven aan degenen die enige jaren werkzaam zijn geweest op sociaal-economisch terrein. Salarisgrenzen van f. 699,77 tot f. 1.113,77 evt. f. 1.276,77 per maand, exclusief huurcompensatie 1960.

Brieven met uitvoerige inlichtingen naar Conradkade 175, Den Haag.

GEMEENTE ZAANDAM

Burgemeester en Wethouders van de gemeente Zaandam roepen sollicitanten op voor de betrekking van

ASSISTENT

op de economische afdeling van het Sociografisch Bureau Zaanstreek. Deze functionaris zal worden belast met o.a. het assisteren bij het onderzoekingswerk, het opstellen en uitwerken van rapporten en het verzamelen van statistische gegevens.

Vereist wordt één van de volgende opleidingen: M.B.A., S.P.D., akte M.O. Economie.

Sollicitaties met uitvoerige inlichtingen en met opgave van verlangd salaris te richten aan: Burgemeester en Wethouders van Zaandam.



**NATIONALE
LEVENSVZERKERING-BANK N.V.**

Schiekade 130 - Rotterdam

vraagt

MEDEWERKER

voor

PERSONEELSZAKEN

Leeftijd, 25-35 jaar.

De te benoemen functionaris zal tot taak krijgen de chef-Personeelszaken te assisteren o.m. bij de werving, selectie, aanstelling en introductie van personeel.

Academische of daarmee gelijk te stellen vorming en enige ervaring op het terrein van personeelszaken gewenst.

Schriftelijke sollicitaties te richten tot de afdeling Personeelszaken, Postbus 796, Rotterdam.

**KABINET VAN DE GEVOLMACHTIGDE MINISTER
VAN SURINAME**

Ten behoeve van het Ministerie van Openbare Werken en Verkeer in Suriname wordt gevraagd een

BEDRIJFSECONOOM

Gegadigden moeten het doctoraal examen economie (met hoofdvak: bedrijfseconomie) met goed gevolg hebben afgelegd.

Uitzending: in tijdelijke dienst met een dienstverband van drie of vijf jaren;

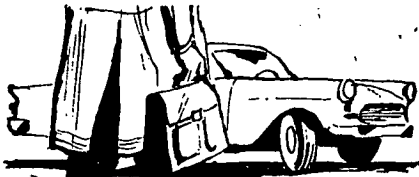
Bezoldiging: Sur. crt. f. 6.720 tot f. 10.320 's jaars ($10 \times 1 \times$ Sf. 360,—). Inpassing in de salarisschaal geschiedt naar gelang van de opgedane ervaring;

Kortverbandtoelage: 10% van de gedurende de werkzaamstelling in Suriname te verdienen bezoldiging, uit te betalen na afloop van het dienstverband;

Uitrustingskosten: voor gehuwden $\frac{1}{4}$ gedeelte van het toe te kennen jaarsalaris; met een maximum van Sur. crt. f. 2.500; voor ongehuwden $\frac{1}{6}$ gedeelte van die bezoldiging;

Overtocht: voor Landsrekening, c.q. ook voor het wettig gezin, van Nederland naar Suriname, en na afloop van het dienstverband van Suriname naar Nederland.

Sollicitaties in duplo (één exemplaar op luchtpostpapier) vermeldende volledige opleiding en levensloop, alsmede een recente pasfoto en een opgave van referenties binnen 14 dagen na het verschijnen van deze advertentie te zenden aan het Kabinet van de Gevolmachtigde Minister van Suriname, Alexander Gogelweg 2, Den Haag.



waar u heengaat ...

de **minifon** gaat met u mee!

*minifon, de handige
zakdicteermachine
van 8 ons,
die - dank zij werking
op batterijen,
autoaccu of lichtnet -
overall paraat is.*

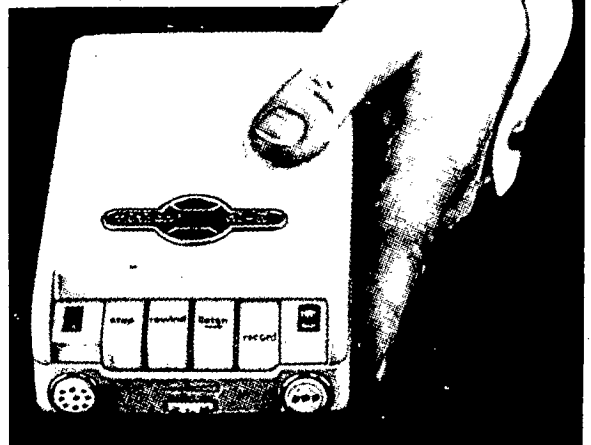
thans in 4 modellen:

Attaché voor dictaat /
onderweg of op kantoor;

P 55 voor ononderbroken
opname tot 5 uur;

HiFi ook voor perfecte
muziekopname
(tot 12.000 Hz);

Office voor kantoorgebruik;
tevens voor het uitwerken
van op de attaché
opgenomen tekst.



Veenman kantoomachines n.v.

Vraag prospectus E
en vermeld a.u.b. het
model waarin u belang
stelt.

Rotterdam, Goudsesingel 108, tel. (010) 120196 - Amsterdam, Keizersgracht 480, tel. (020) 33898 - Hengelo, Enschedesestraat 39, tel. (05400) 8565


GEMEENTE ROTTERDAM
**DIENST VAN STADSONTWIKKELING
EN WEDEROPBOUW**

Bij de afdeling Structuuronderzoek en Programstudie worden gevraagd:

een socioloog

en

een econoom

(bij voorkeur bedrijfseconomische richting).

Vereist: Bezit van de graad van drs., alsmede belangstelling voor problemen betreffende de ruimtelijke ordening.

Benoeming geschiedt in de rang van assistent-planonderzoeker. (Salarisgrenzen: f 6367,- - f 7917,-, excl. de huurcompensatie ad 2½% met een minimum van f 17,40 per maand en de vakantietoeslag ad 4%).

Aanstelling boven het minimum is mogelijk.

Aan gehuwden worden in het algemeen de reis- of pensioenkosten en verhuiskosten vergoed.

Sollicitaties te richten tot de chef van het bureau Personeelvoorziening, kamer 331, stadhuis, Rotterdam, binnen 14 dagen onder no. 118.

NEDERLANDS-NIEUW-GUINEA

Ten behoeve van het Bureau Statistiek van de Dienst van Economische Zaken te Hollandia worden gegadigden opgeroepen voor de navolgende betrekkingen:

1. **AMBTENAAR ALGEMENE ECONOMISCHE AANGELEGENHEDEN 1e kl.**
2. **VAKKUNDIG AMBTENAAR 1e kl.**

Aanstellingseisen:

ad 1: einddiploma H.B.S. 5-j.c. of Gymnasium + het diploma Statistiek A of B van het Centraal Bureau v. d. Statistiek te Den Haag of enig ander getuigschrift, waaruit blijkt dat hij over voldoende statistische kennis beschikt, zomede ten minste 11 jaar praktische ervaring op een Statistisch Bureau.

ad 2: einddiploma H.B.S. 5-j. c. of Gymnasium, zomede praktische ervaring op een statistisch bureau waarbij hij ten minste gedurende één jaar een werkgroep van ten minste 3 personen moet hebben geleid; het bezit van een diploma Statistiek van het Centraal Bureau v. d. Statistiek strekt tot aanbeveling.

Bezoldigingsschaal voor 1: f. 1041,— tot max. f. 1185 p. m. De bezoldiging ad f. 1041,— p.m. kan slechts worden geboden aan hen die inderdaad kunnen wijzen op 11 jaar ervaring; voor 2: f. 416,— tot max. f. 920,— p.m.

Duurtetoeslag: gehuwden 17½ %, ongehuwden 5 %.

Kindertoelage: 10 % per kind tot 21 jaar tot max. f. 100 per kind per maand.

Tegemoetkoming in de uitrustingskosten: gehuwden tot max. f. 3000,—; ongehuwden tot max. f. 2000,—.

Dienstverband: kortverbandovereenkomst voor drie jaar met na afloop daarvan belastingvrije uitkering van kortverbandtoelage ad 25 % der totale genoten bezoldiging en een bonus ad één maand laatstgenoten bezoldiging per vol jaar der overeenkomst. Ook is uitzending in vaste dienst mogelijk met opname in de pensioenregeling en aanspraak op periodiek buitenlands verlof.

Uitvoerige schriftelijke sollicitaties met opgave van referenties en duidelijke vermelding van de geambieerde betrekking te richten tot de Afd. Pers. Zaken van de Directie Fin. en Ec. Zaken voor Nederlands-Nieuw-Guinea, Plein no. 1, Den Haag.

Grote Bankinstelling vraagt
medewerker

voor haar

ECONOMISCH BUREAU

De functionaris, bij voorkeur een econoom met academische opleiding, zal worden belast met research-werkzaamheden en de verzorging van economische publicaties. Vereist wordt het bezit van een goede stijl en een vooral praktische belangstelling voor financiële en economische vraagstukken.

Eigenhandig geschreven sollicitaties onder opgave van referenties en met insluiting van pasfoto te richten aan de administratie van dit blad, onder nr. E.S.B. 16-2, postbus 42, Schiedam.

Economist,

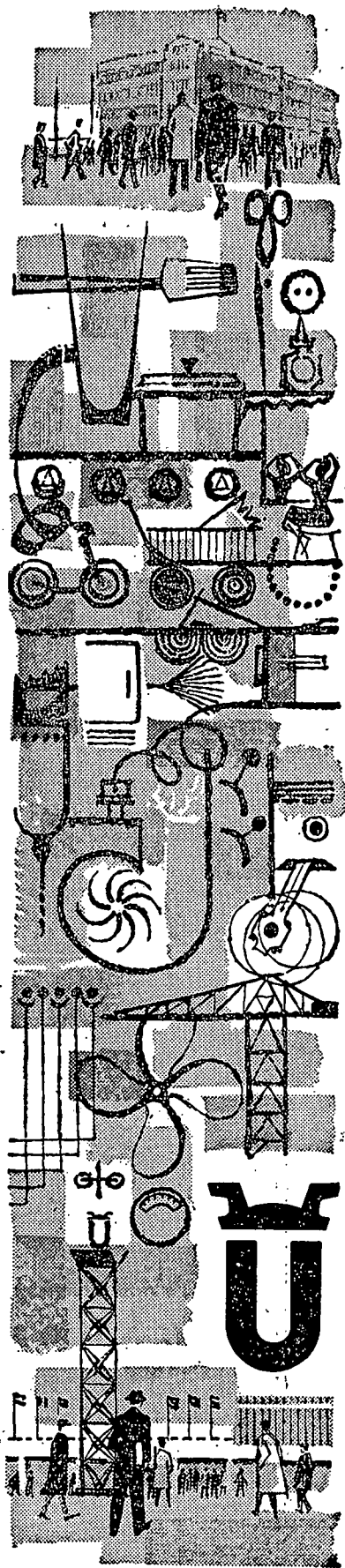
preferably with experience in oil, for research and advisory services in Europe. Salary open. Please submit full résumé to H. J. Frank, 9 rue Chanez, Paris 16e.

**IN
DIT BLAD**

ADVERTEERT

U

MET SUCCES!!



Voorjaarsbeurs Utrecht

GEBRUIKSGOEDEREN

(Artikelen voor huishoudelijk en persoonlijk gebruik)

Terrein Vredenburg **13-18 MAART**

Terrein Croeselaan **13-22 MAART***

(*Groepen Elektrische huishoudelijke apparaten - Verlichting - Verwarmings- en kookapparaten - Sanitair - Gereedschappen.)

INDUSTRIE EN SCHEEPSBOUW

(Industriële uitrustingen en technische installaties)

Terrein Croeselaan **13-22 MAART**

Belangrijke buitenlandse collectieve inzendingen

Handelsinformaties en Voorlichtingscentrum voor de Middenstand.

Voordelige NS-reisbiljetten

Voordelige gecombineerde Jaarbeurs/NS-vervoerbiljetten zijn verkrijgbaar op een groot aantal NS-stations. Vraag inlichtingen bij Spoorwegen en Jaarbeurs.

Gratis Jaarbeurs busdiensten

Voor bezoekers aan de Jaarbeurs is er een gratis busdienst tussen het Centraal Station en de beide terreinen.

Openingstijden

De beurs is geopend dagelijks van 9 - 18 uur. Zondag gesloten.

Toegangsprijs

De toegangsprijs bedraagt f 2.50. Iedere kaart geeft op de dag van afstempeling eenmaal toegang tot beide terreinen of tweemaal tot hetzelfde terrein.

Catalogus

De handige Jaarbeurscatalogus wordt u toegezonden na storting van f 3.- op giro nr. 12778 t.n.v. de Jaarbeurs.