

# Economisch - Statistische Berichten

o 47e JAARGANG - 19 SEPTEMBER 1962 - No. 2355

**BAKSTEEN**  
*Juwelier*

HORLOGES

SIERADEN

TAFELZILVER

*Sinds 1837 in het hart van Rotterdam*

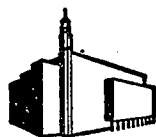
WESTEWAGENSTRAAT 70 — TELEFOON 11 05 83

**H. BRONS Jr**

MAKELAAR IN ASSURANTIËN

TELEFOON (010) 11.19.80 \*

MAURITSWEG 23  
ROTTERDAM-2



AMSTERDAMSCH  
BANK  
vraagt

**jonge  
economen  
en  
juristen**

die na een 2-jarige opleiding op de Hoofdbank te Amsterdam in aanmerking wensen te komen voor een leidinggevende functie op een onzer bijkantoren.

Nadere inlichtingen worden na schriftelijk contact gaarne verstrekt. Sollicitaties aan: Amsterdamsche Bank, afdeling Personeelzaken, Herengracht 595, Amsterdam.

**AMSTERDAMSCH  
BANK**

Alle assurantiën

Beleggingen

en

vermogensbeheer

**R. MEES & ZONEN**

Bankiers en assurantiemakelaars

ROTTERDAM



**ECONOMISCH-  
STATISTISCHE BERICHTEN**

Uitgave van de  
Stichting Het Nederlandsch Economisch Instituut

Adres voor Nederland: Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-6.  
Telefoon redactie: (010) 5 29 39. Administratie: (010)  
3 80 40. Giro 8408.

Privé-adres redacteur-secretaris: Drs. A. de Wit, Sleedoorn-  
laan 17, Rotterdam-12, tel. (010) 18 36 32.

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

Redactie-adres voor België: Dr. J. Geluck, Zwijnaardse Steen-  
weg 347, 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.

Advertenties: Alle correspondentie betreffende advertenties  
te richten aan de N.V. Koninklijke Nederl. Boekdrukkerij  
H. A. M. Roelants, Lange Haven 141, Schiedam, tel. (010)  
6 93 00, toestel 1 of 3.

Advertentie-tarief f. 0,36 per mm. Contract-tarieven op aan-  
vraag. 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.

COMMISSIE VAN REDACTIE: Ch. Glasz; L. M. Koyck; H.W. Lambers;  
J. Tinbergen; J. R. Zuidema. Redacteur-Secretaris: A. de Wit.  
Adjunct Redacteur-Secretaris: M. Hart.

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

# De Chinese economie vóór de Grote Sprong

De grote afmetingen en de uitgesproken ideologische stellingname van China maken zijn opmerkelijke economische ontwikkeling sinds 1949 van meer dan nationaal belang. In deze ontwikkeling zijn reeds vier fasen te onderscheiden: 1949-1952: reconstructie; 1953-1957: eerste vijfjarenplan; 1958-1959: „Grote Sprong Voorwaarts”; 1960-heden: aanpassing. Wij beogen hieraan een drietal artikeltjes te wijden.

Alleen van de tweede periode bestaan er redelijk betrouwbare Chinese cijfers. Voor de eerste zijn er Chinese schattingen; de Chinese cijfers van de derde periode zijn waarschijnlijk wat te hoog en voor de vierde periode zijn nog geen cijfers gegeven. Op grond van deze gegevens zijn reeds verschillende westerse berekeningen en studies gemaakt <sup>1)</sup>.

De grote bevolking en de sterke concentratie ervan in de vruchtbare gebieden in oostelijk China, de sterke bevolkingsaanwas, het zeer lage per capita inkomen, de overwegend agrarische structuur van de economie en een, wat minerale bodemschatten betreft, minstens redelijke basis voor industrialisering bepalen mede de gang van de economische ontwikkeling in China.

De Japans-Chinese oorlog met zijn nasleep en de burgeroorlog hadden de Chinese economie ernstig ontwricht,

<sup>1)</sup> W.o.: W. W. Hollister: „China's Gross National Product and Social Accounts 1950-1957”, Glencoe, 1958; C. M. Li: „Economic Development of Communist China”, Berkeley, 1959; A. Doak Barnett: „Communist Economic Strategy, The Rise of Mainland China”, N.P.A., 1959; D. B. Grossman: „Die wirtschaftliche Entwicklung der Volksrepublik China”, Stuttgart, 1960; A. Eckstein: „The National Income of Communist China”, Glencoe, 1961; T. J. Hughes en D. E. T. Luard: „The Economic Development of Communist China 1949-1960”.

zodat het in de eerste periode voornamelijk om herstel hiervan ging. Inderdaad werd de sterke inflatie gestopt en werd in 1952 in vrijwel alle sectoren de hoogste jaarproductie van vóór 1949 overtroffen, o.a. door de productiecapaciteiten zo intensief mogelijk te gebruiken.

Het eerste vijfjarenplan legde, naar Stalinistisch model, sterk de nadruk op industrialisatie, vooral op de zware industrie. In deze periode werd de socialisatie van de gehele economie reeds nageoeg gerealiseerd, waarbij de landhervorming uit de eerste periode, die het regime de sympathie van veel boeren had doen winnen, slechts een voorfase van de collectivisatie bleek te zijn geweest.

De resultaten van dit ambitieuze plan ziet men in bijgaande tabel samengevat, waarbij ook het hoge spaarpercentage opvalt. De Russische technische hulp was voor deze resultaten van grote betekenis, maar de totale financiële steun van de Sowjet-Unie beliep — uitgaande van Hollisters berekening — in 1950-1957 niet meer dan 4,5 pCt. van China's eigen bruto investeringen. Welke inspanningen en offers een en ander van de bevolking vroeg laat zich raden, maar men vermoedt deze hiertoe ken-

Realisering van het eerste vijfjarenplan in China, 1953-1957

	Chinese opgave	Westerse berekeningen a)	Berekening van T. C. Liu b)
Bevolkingsaantal op 30 juni 1953	583 mln.	—	—
Gemiddelde jaarl. bevolkingsaanwas in 1953-1957 (in pCt.)	2,2-2,4	1,6-2,4	—
Nationaal produkt in 1952 (in mrd. yuan)	61,1 c)	67,9-72,9 d)	71,4 e)
Per capita inkomen in 1952 (in dollars f)	51	57-61	60
Gemiddeld spaarpercentage in 1953-1957	21 g)	19,6 h)	21,7 i)
Gemidd. jaarl. stijgingspercentage in 1953-1957 van:			
Nationaal produkt j)	8,9 c)	8,5-9,0 d)	5,9 e)
Landbouw	4,5 k)	2,7-3,7	1,7
Industrie (totaal)	18,0	18,4	14,1
Zware industrie	25,4	23-27	28,1

a) Voornamelijk van Hollister, Li en Doak Barnett.  
 b) Een niet-communistische berekening. T. C. Liu en K. C. Yeh: „Preliminary Estimate of the National Income of the Chinese Mainland, 1952-1959”, Am. Ec. Rev. LI 2, mei 1961, blz. 489-498.  
 c) De Chinese definitie van netto nationaal produkt omvat alleen de materiële produktie. Li schat dat de westerse definitie gebruikt bij de westerse schattingen voor China een stijging met 16 pCt. impliceert.  
 d) Li: N.N.P. (72,9); Hollister: B.N.P. (67,9); Eckstein: B.N.P. (71,3).  
 e) Netto Binnenlands Produkt.  
 f) Tegen de toenmalige wisselkoers van 2,1 yuan = \$ 1. Er zijn bekende bezwaren tegen een dergelijke omrekening.  
 g) Netto. Eén van de enigszins uiteenlopende cijfers.  
 h) Bruto. i) Netto.  
 j) Dit en de andere stijgingspercentages zijn berekend uit gegevens in constante prijzen van 1952. Deze prijzen waarden landbouwprodukten relatief laag.  
 k) De produktie in de vroegere jaren is hierbij waarschijnlijk onderschat.

lijk te activeren.

Het aandeel van de landbouwproductie in het nationaal produkt nam, volgens Li, in de tweede periode van 50 pCt. tot 40 pCt. af, terwijl dat van industrie en mijnbouw van 15 pCt. tot 22 pCt. toenam. Bij dit eenzijdige industrialisatieprogramma deed de afhankelijkheid van de economie van de landbouw zich in stijgende mate voelen. Dit en andere factoren werden oorzaak van veranderingen van de economische politiek in de volgende jaren. In de twee volgende artikelen komen o.a. deze aspecten aan de orde.

\*s-Gravenhage.

J. G. WAARDENBURG.

## INHOUD

	Blz.		Blz.
De Chinese economie vóór de Grote Sprong, door Drs. J. G. Waardenburg	899	Aantekeningen:	
Quo vadis distributie?, door Dr. E. J. Tobi	900	Macro-economische ramingen voor 1962 en 1963	913
Hoogte en bestemming der uitgaven voor wetenschappelijk onderzoek, door Drs. N. Tiemstra	904	De Miljoenennota 1963	915
Structurering en functionering van de interne bedrijfsorganisatie (II), door Dr. A. Wattel	908	Mededelingen voor economen	918
Bedrijfs-economische notities:		Geld- en kapitaalmarkt, door Dr. C. D. Jongman	918
Twee verwante methoden voor aandelenwaardering (II), door Drs. C. Vlas	910	Recente publikaties	920

Dezelfde chaotische aanblik, welke de distributie in de jaren dertig kenmerkte, tekent zich in de huidige distributie af. Bij lage kleinhandelsmarges trachtten men door uitbreiding van het assortiment met verwante en soms ook met branche-vreemde artikelen de rendabiliteit op te voeren. Waar die marges hoog waren realiseerden ondernemers buiten die branches zich dat zij door massale verkoop van die artikelen tegen aanzienlijk lagere marges en prijzen een potentiële markt (gestegen welvaart) konden ontsluiten. Mede hierdoor pousseren een tweetal grootwinkelbedrijven in de levensmiddelenhandel koelkasten en andere huishoudelijke apparaten, deels via hun spaarzegelsysteem. Door deze uitbreiding van het assortiment met duurzame gebruiksartikelen neemt de branchevervaging weer aanzienlijk toe, is prijsbederf het gevolg en wordt de gehele detailhandelsstructuur bedreigd. De betrokken kleinhandelaren reageren met even lage, voor hen echter verliesgevende prijzen en vragen om wettelijke voorzieningen. Het lijkt evenwel voor hen wenselijk zich door samenwerking met de betrokken groothandel aan te passen en een soortgelijke actie als de grootwinkelbedrijven te ontwikkelen.

## Quo vadis distributie?

Deze beschouwing moge worden begonnen met enkele citaten.

„Een belangrijk kenmerk van het huidige versnipperde distributie-apparaat is de branchevervaging, ook doublure genaamd: het verkopen in een winkel van artikelen, niet verwant met die van de eigen branche en wel liefst die artikelen, welke gemakkelijk verkoopbaar zijn. Daaruit ontstaat het gevaar van de afroming: men laat de specialisten uit die andere branches zitten met een verminderde omzet in die goederen en met die, welke moeilijker verkoopbaar zijn. Vanzelf leidt dit tot de ons allen bekende vaak ongebreidelde prijsconcurrentie en tot formele prijsvoorloggen, want vanzelfsprekend laten die andere ondernemers zich ook niet onbetuigd, zij gaan eenzelfde taktiek toepassen en het resultaat is een chaotische distributie, een voortdurend erger wordend prijsbederf, waardoor alle betrokkenen enorme schade lijden”. En vervolgens: „juist de doublures nemen de winst weg”.

Tenslotte: „Als alle kruideniers brood als lokartikelen gaan verkopen, dan zetten ze de bakkers schaakmat, tenzij de bakker kruidenierswaren als lokartikel gaat offeren. De algemeen maatschappelijke consequentie, die hier openbaar wordt, doet ons dergelijke methoden zien als onkruid, die de gezonde groei verstikken. Ik laat nu nog daar dat door het geven van cadeaus, het offeren van lokartikelen, de besteding van zijn geld door het publiek in een richting gestuurd wordt, welke ongewenst is. Er zijn kortingsmethoden, die de afnemers feitelijk bedriegen. Dergelijke methoden zijn intussen niet slechts algemeen maatschappelijk in beginsel ontwrichtend, ze zijn gespeend van gezonde bedrijfsregelen, die tussen bedrijfsgenoten behoren te gelden. Er wordt niet meer in edele wedijver het beste met de laagste kosten geboden, de strijd wordt van het terrein der echte bedrijfshuishoudkunde naar het gebied der Amsterdamse Nieuwmarktpolitiek geleid”.

Wie enigermate thuis is in de huidige distributie zal erkennen dat in deze aanhalingen, zij het ook dat hier en daar wat krasse taal wordt gebezigd, de spijker op de kop wordt geslagen. Maar het zijn geen citaten uit contemporaine redevoeringen of brochures!

De eerste is uit een voordracht, door schrijver dezes

gehouden voor het departement Amsterdam van de Nederlandse Maatschappij voor Nijverheid en Handel in het jaar 1930. De tweede, kernachtige zinsnede werd uitgesproken door wijlen Professor Dr. N. J. Polak in een rede voor het departement Rotterdam van diezelfde maatschappij, eveneens in het jaar 1930. De laatste aanhaling is te vinden in het memorandum, hetwelk wijlen Professor Mr. P. S. Gerbrandy in 1939 heeft uitgebracht op verzoek van de Raad voor het Grootwinkelbedrijf in Nederland.

Nochtans slaan deze citaten bijna woordelijk op de huidige ontwikkelingen in de distributie. Om met onze Britse naburen te spreken: „the wheel has come full circle”, dezelfde chaotische aanblik, welke de distributie in de jaren dertig kenmerkte, tekent zich ook in de tegenwoordige distributie af. Alleen heeft de ironie van het lot gewild dat dezelfde kleinhandelsgroepering, en wel de kruideniers, welke zich in de jaren dertig terecht zo bitter beklaagde over de euvele gevolgen van de branchevervaging, de laatste jaren voortdurend heeft aangedrongen op verruiming van de branchegrenzen en streeft naar wat dan nu parallelisatie wordt genoemd — een fraai woord voor de oude doublure —, als gevolg waarvan thans de oude branchevervaging, en waarlijk niet alleen op het gebied van de levensmiddelen, weer hand over hand toeneemt, zodat op het ogenblik noch de fabrikant, noch de grossier, noch de detaillist meer weten welke kant het uitgaat en waar zij aan toe zijn! Want niet alleen worden tal van levensmiddelen, die voorheen in afzonderlijke winkels werden verkocht, thans in eenzelfde verkoopplaats aangeboden, doch men kan daar nu ook een groeiend aantal duurzame gebruiksartikelen verkrijgen en niemand weet waarheen deze ontwikkeling verder zal leiden.



Hoe is dat alles zo gekomen, zal men zich afvragen. In de dagbladpers en ook wel in sommige vakbladen kan men de mening zien verkondigen, dat het de nieuwe, uit Amerika overgewaaid, vormen van detailhandel zijn, waaronder dan de bekende supermarkets de vooraanstaande

de plaats innemen, die deze verschijnselen tevoorschijn hebben geroepen. En meestal wordt daar dan ook de hand over hand toenemende groei van het aantal auto's, scooters enz. bij aangehaald en het daarmee samenhangende steeds nijpende wordende vraagstuk van de parkeerruimte in onze binnensteden, waardoor deze laatste als het ware verstopt raken en praktisch voor het — voortdurend sterker — gemotoriseerde, winkelende publiek ontoegankelijk worden, hetwelk dan weer dwingt tot het oprichten van grote, alles omvattende verkoopcentra in de buitenwijken of aan de rand der steden.

Nu kan het zeker niet worden ontkend, dat de toename van het gemotoriseerde verkeer en de parkeernood in de oude stadskernen invloed op dit laatste verschijnsel hebben gehad en wellicht straks nog meer zullen krijgen, wanneer de stadsbesturen niet tijdig maatregelen nemen om hun oude „city” — wat men met een modern, lelijk woord noemt — „leefbaar” te houden. Nochtans wil het voorkomen dat diegenen, die in de groei van de supermarkts de verklaring menen te vinden van de steeds chaotischer wordende distributie, oorzaak en gevolg met elkander verwarren. Immers die supermarkts — en andere nieuwe vormen van detailhandel — zijn niet zo maar uit de lucht komen vallen. Zij zijn zelf gevolg en geen oorzaak.

Wat moge dan wel die oorzaak zijn? Het is nuttig eerst een vluchtige blik op het na-oorlogse distributie-apparaat te slaan. Na de oorlog stortten zich o.a. als gevolg van tal van nieuwe grondstoffen en technische ontwikkelingen steeds breder wordende stromen van nieuwe en kwalitatief verbeterde reeds bekende artikelen over de consument uit, die over een toenemende koopkracht kwam te beschikken. De bestaande distributiekanaalen konden die voortdurend aanzwellende stromen niet altijd goed verwerken, sommige kanalen werden verbreed en uitgediept, bij andere daarentegen geschiedde dit niet waardoor het verkeer stokte, zodat voor sommige goederenstromen andere beddingen moesten worden gezocht, de nieuwe vormen van detailhandel.

Aan de andere kant bleken enkele dier verbrede kanalen geschikt om nieuwe stromen aan te trekken. De dieper liggende oorzaak van dit alles nu ligt op het terrein van de detailhandelsmarges. Waar die laag waren, zoals in het kruideniersbedrijf, zocht men naar opvoering van de rendabiliteit en men trachtte die te vinden door uitbreiding van het assortiment: de drang naar de *doubleure*, naar de parallelisatie was geboren, die via de zelfbediening leidde tot de supermarkt. En waar de kleinhandelsmarge hoog was en de beheerders der bestaande distributiekanaalen weinig geneigd bleken die kanalen te verbreden, ontstonden nieuwe, zoals in de Verenigde Staten de „discount-houses”, waarvan de initiatiefnemers bereid bleken met een lagere marge genoeg te nemen, handelend vanuit het principe, dat een grote omzet bij kleine marges een beter eindresultaat geeft dan kleine omzetten met hogere winstpercentages.

Bovendien realiseerden deze ondernemers zich, dat weliswaar de koopkracht van vele verbruikers aanzienlijk was toegenomen, doch dat vooral vele duurzame gebruiksartikelen met hoge handelsmarges toch nog te duur waren voor vele consumenten. En aan de andere kant waren de producenten dier goederen zeer wel in staat grotere hoeveelheden voort te brengen, velen deden dit ook en vonden, bijv. in de „discount-houses”, gereede afnemers.



Het zijn nu mede deze laatste overwegingen, die hier te lande in de achter ons liggende maanden enkele grootwinkelbedrijven in levensmiddelen ertoe gebracht hebben hun assortiment te vergroten, eerst met koelkasten en later met nog verscheidene andere huishoudelijke apparaten, dus met wat men in Amerika „non-foods” pleegt te noemen. Deze branchevervaging in optima forma heeft heel wat stof doen opwaaien en reeds tot heftige reacties geleid. Zij heeft de reeds bestaande verwarring op distributiegebied aanzienlijk vergroot en verdient dan ook om de gevolgen die zij tevoorschijn roept een nadere beschouwing.

Eerst de feiten. Enkele maanden geleden kon men kennis nemen van het bericht, dat een dezer grootwinkelbedrijven een technisch importbureau had overgenomen, dat zich in hoofdzaak bezig hield met het aankopen van voordelige te krijgen partijen huishoudelijke apparaten voor een groep grote detaillisten in die branche. Ietwat verbaasd vroegen de geïnteresseerden zich af wat van deze verwerving wel de bedoeling kon zijn, tot een tweede, concurrerend grootwinkelbedrijf met een sensationele reclame-campagne voor de dag kwam. De afnemers-spaarders bij dit bedrijf zouden voortaan voor hun zegels desgewenst huishoudelijke apparaten enz. kunnen kopen tegen bijzonder lage prijzen en als eerste werd nu een koelkast aangeboden tegen vrijwel de helft van de prijs, welke men voor een dergelijke kast in de normale winkels van huishoudelijke apparaten moest betalen. Het was niet eens nodig voor het volle bedrag zegels aan te bieden, dat werd slechts verlangd voor ongeveer een vijfde deel van de prijs, de rest kon in contanten en desnoods op afbetaling worden voldaan. Service werd verder niet geboden.

Het is duidelijk dat met deze stunt dit tweede grootwinkelbedrijf „had stolen the thunder” van het eerstgenoemde. Maar dat bedrijf liet het er vanzelfsprekend ook niet bij zitten en lanceerde enige maanden later eenzelfde mededeling, waarbij de verkoop eveneens aan de door deze firma in omloop gebrachte zegelboekjes werd gekoppeld, hoewel het ook daar mogelijk is met gedeeltelijke betaling in geld te volstaan, ja zelfs geheel contant kan worden gekocht, in welk geval de prijs dan hoger komt, doch evenals bij het andere bedrijf aanzienlijk lager dan de normale winkelprijs. In één opzicht verschilt evenwel de aanbieding van het op de tweede plaats gekomen grootwinkelbedrijf van die van het eerste: het tweede — hetwelk immers bovengenoemd technisch bureau had overgenomen — levert via dat bureau en schakelt erkende installateurs in voor de plaatsing en het verlenen van service.

Naar de dagbladen en de vakpers — waaraan bovenstaande mededelingen zijn ontleend — verder berichten, heeft deze koelkastenverkoop bereids een enorme vlucht genomen. De jaarlijkse omzet in koelkasten was volgens het ene bericht 140.000 stuks, volgens een ander tot nu toe ongeveer 200.000 stuks, terwijl de handel rekende op een jaarlijkse toename van dat getal met 10 of 20.000. Het bedrijf, hetwelk het eerst met deze aanbieding begonnen is, zou na zes weken echter reeds ruim 60.000 koelkasten verkocht hebben en het andere meent, dat de totale verkoop van deze kasten hier te lande binnen drie jaar tot ten minste 350 à 400.000 zal stijgen als gevolg van deze acties.

Het spreekt vanzelf, dat de handelwijze van deze beide grootwinkelbedrijven die blijkens het bovenstaande elkaander te vuur en te zwaard bestrijden, felle reacties heeft uitgelokt. In de eerste plaats natuurlijk bij de detaillisten, tot wier terrein tot dusver deze koelkasten behoorden.

Onder druk van deze kant schijnt een der leveranciers van deze apparaten de zendingen aan het betrokken grootbedrijf te hebben stopgezet, hoewel dat van de zijde van dat bedrijf wordt ontkend. In de tweede plaats tracht men de collega's, die voor het verlenen van service hun medewerking zouden moeten verlenen, daarvan te weerhouden en blijkens mededelingen in de vakpers niet zonder succes. De handelaren komen voorts met soortgelijke kasten tegen een nog een kleinigheid lagere prijs voor de dag, doch vertellen daarbij weinig goeds over de kwaliteit, om dan de aandacht te vestigen op een nieuwe, concurrerende kast, die kwalitatief veel beter zou zijn en die ook tegen een aanzienlijk lagere prijs wordt aangeboden dan voor de oude modellen gebruikelijk was. Men kan zich afvragen, of dit laatste wel het juiste verweermiddel is en of deze detaillisten niet beter een andere weg dan deze, uiteraard verliesgevende, hadden kunnen inslaan. In dit verband is het treffend iets aan te halen uit een reeds in 1931 verschenen boek <sup>1)</sup>, waar de auteur vertelt over de toen in de Verenigde Staten in opkomst zijnde levensmiddelenwinkels:

„Wat zullen de kruideniers op dit terrein door een goede organisatie veel kunnen bereiken. En wanneer ze niets doen, dan vrees ik, dat ze straks door opening van levensmiddelenzaken door het grootkapitaal weer een stuk van hun terrein zullen verliezen. De praktische zakenman in Holland zal natuurlijk tegenover deze ontwikkeling zeer sceptisch staan en in ieder geval met legio bezwaren komen. En zeer terecht. Hij wordt straks concurrent van bakker en slager, en van groentehandelaar, en die concurrentie zal een heftige strijd ontwikkelen, te heftiger, naar gelang leiding en organisatie zwakker zullen zijn.

Ik vraag me af of juist tengevolge van de grote moeilijkheden, die voor de winkeliers ontstaan, dit terrein straks niet geweldige perspectieven zal bieden voor het grootkapitaal.

Op aanpassen komt het aan. Hij, die niet met zijn tijd meegaat, komt in de verdrukking. En juist omdat de winkelstand zich niet of niet in voldoende mate heeft aangepast in de jaren die achter ons liggen, heeft het kapitalistische distributiebedrijf wortel kunnen schieten”.

Tot zover deze auteur, die met een waarlijk profetische blik in de toekomst heeft geschouwd! In het verband van dit artikel komt het vooral aan op de laatste aangehaalde alinea. Men kan zich namelijk afvragen, of de detaillisten in huishoudelijke apparaten zich wel in voldoende mate hebben aangepast. En dat temeer omdat zij op de goede weg waren. Via het inmiddels onder hun handen weggekochte technische bureau waren zij reeds bezig met goedkopere aanbiedingen en men moet wel veronderstellen, dat zij toch wel iets van de komende ontwikkeling hebben aangevoeld. Evenals vele jaren geleden de oprichters van de grote warenhuizen hun kans hebben gezien om met grote, billijk ingekochte partijen goederen zich te dringen tussen de wijde handelsmarge of liever tussen het grote margeverschil, dat er destijds bestond tussen de meest en minst efficiënt geleide winkelbedrijven, zo hebben deze detaillisten kennelijk wel aangevoeld, dat de belangrijke kleinhandelsmarge van 25 à 30 of nog meer procenten ruimte bood voor anderen, die wilden handelen naar het adagium van grote omzet, kleine winst.

Het wil voorkomen, dat de kleinhandelaren in huishoudelijke apparaten op de goede weg, die zij reeds waren

<sup>1)</sup> J. G. van Neerven: „Moderne Bedrijfsleer voor den handelsdrijvenden en industrieelen middenstand”, Amsterdam 1931, blz. 42/44.

ingeslagen, te weinig ver en te weinig doortastend zijn geweest. Een krachtige groep groot- en kleinhandelaren zou zeker een soortgelijke actie kunnen ontwikkelen als thans door de grootwinkelbedrijven is ondernomen, waarbij het moderne middenstandsbankwezen zeker effectieve steun zou kunnen verlenen. Uit een recent artikel in een der vakbladen op elektrotechnisch gebied blijkt, dat de betrokkenen dit ook beginnen in te zien. Daarbij dient dan ook nog te worden bedacht, dat de komende Euromarkt straks grote verschuivingen te zien zal geven, bijv. omdat buitenlandse fabrikanten, die hun afnemers hier te lande allerlei bindingen plegen op te leggen in verband met wederuitvoer of prijsstelling, dat straks niet meer zullen kunnen doen.



Nu dient hier geen misverstand te ontstaan. Hierboven werd gesproken over hoge detailhandelsmarges, niet van te hoge. Bij de betrekkelijk geringe omzetten van allerlei gebruiksgoederen, die elke winkel in dergelijke branches heeft en gezien de hoge onkosten, welke deze winkels hebben en de service, die zij moeten verlenen, hebben zij hoge marges nodig.

Maar dat is de vraag niet. De vraag is of gezien de steeds toenemende welvaart zich niet potentiële markten voor deze goederen hebben ontwikkeld, die bij deze hoge marges niet of althans niet voldoende kunnen worden verzadigd. En of het dan geen wijs beleid zou zijn indien groot- en kleinhandel op deze terreinen zouden samenwerken om met lagere marges deze potentiële markten te ontginnen, waarbij dan het eindresultaat voor alle betrokkenen zeker beter zou zijn dan wanneer men zich niet aanpast.

Er zijn meerdere terreinen waarop zulks mogelijk schijnt, omdat daar eenzelfde situatie bestaat. Zo is het, om slechts één voorbeeld te noemen, nog altijd zo, dat een grossier in sanitaire installaties, die aan een particulier in zijn showroom het een en ander verkoopt, volgens in deze branche bestaande afspraken gehouden is om in zijn prijs aan die koper 20 pCt. te calculeren voor de loodgieter die het geval straks zal installeren (en die daarvoor ook nog zijn kosten in rekening brengt) ook al heeft die installateur de koper tevoren zelfs nooit gezien. Zou ook hier, niet een wijdere markt kunnen worden ontsloten wanneer die verplichte marge zou worden gereduceerd?

Hoe dit alles ook zij, de boven bedoelde beide grootwinkelbedrijven hebben in ieder geval een artikelengroep voor hun stunt gekozen, die goede afzetkansen beloofde in een milieu van toenemende welvaart. Nu dient men evenwel ook hier wel te verstaan: deze bedrijven hebben bepaald niet als eerste doel voor ogen gehad een weldaad aan de consument te bewijzen, doch zij hebben deze actie duidelijk als klantenbindend en klantenwervend voor hun eigen ondernemingen op touw gezet. Maar dat neemt niet weg dat zij een kwetsbare plek in de distributie hebben blootgelegd, en daar beroepen zij zich ook op door o.a. te spreken over „het openbreken van de markt”.

Nu moge het dus waar zijn, dat deze stunt als een „eye-opener” voor velen zal kunnen dienen, de euvele gevolgen ervan zijn er waarlijk niet minder om. Terecht heeft Professor Van Muiswinkel er onlangs in een rede op gewezen, dat een groot assortiment van „non-foods” in de levensmiddelenhandel niet alleen tot zeer aanzienlijke verliezen zal leiden, doch ook tot ontreding van de gehele detailhandelsstructuur. De verkoop van koelkasten in

levensmiddelenbedrijven, zo betoogde deze hoogleraar, moge voor de betrokken firma's aanvankelijk een klantenbindend element zijn, de ermede gepaard gaande ontreddering van de kleinhandelsstructuur door een complete vervaging van de branchegrenzen tussen verbruiks- en gebruiksgoederen leek hem voor die klantenbinding toch een te hoge prijs.

Hij bepleitte daarom dan ook om in de „non-food“-sector van het levensmiddelenbedrijf alleen die artikelen te verkopen, die verwant zijn aan het eigen assortiment. Inderdaad, ook volgens deze deskundige zijn wij dus weer bedenkelijk dicht genaderd aan de toestand van de jaren dertig met het steeds verder om zich heen grijpende prijsbederf met alle nare gevolgen van dien. En wanneer men de moeite wil nemen om het in de aanhef van dit artikel aangehaalde citaat van wijlen Professor Gerbrandy nog eens door te lezen zal men niet aan de indruk kunnen ontkomen, dat daarmee ook de huidige toestand in de branche goed is weergegeven.

Maar gij waart toch voorstander van desnoods drastische prijsverlagingen voor verschillende goederen, zal wellicht deze of gene lezer vragen. Ongetwijfeld, maar dan door de direct betrokkenen en niet via een verregeande branchevervaging! Daarom is ook de goed bedoelde raad om de „non-foods“ in het levensmiddelenbedrijf te beperken tot verwante artikelen niet zonder gevaar. Immers hoe ver moet die verwantschap gaan? Men kan zich voorstellen, dat de beide ten tonele gevoerde grootwinkelbedrijven deze koelkasten juist als in hoge mate verwant aan het eigen assortiment zouden willen zien; men bewaart er immers levensmiddelen in?

Hoe licht kan men dan niet verder gaan! Ook ontbijten eetserviezen, tafelferei en tafellinnen, bordenwasmachines enz. enz., kan men dan onder de verwante artikelen gaan rekenen en waar is dan het einde? Eén der beide grootwinkelbedrijven is trouwens al verder gegaan en offreert thans ook weegschalen tot bijna de helft van de algemeen geldende winkelprijzen; het andere heeft zelfs een catalogus uitgegeven van wat men via zijn spaarzegelsysteem kan verkrijgen: niet alleen koelkasten, maar ook centrifuges, stofzuigers, ja zelfs schrijfmachines en transistorradio's. Daarop heeft het eerstbedoelde bedrijf weer geantwoord door zich — zoals een der dagbladen het uitdrukte — in een hand(mixer)gemeen te begeven met ons grootste elektrotechnische concern: het levensmiddelenbedrijf stelt handmixers beschikbaar tegen ongeveer twee derde van de prijs van de door dat concern op de markt gebrachte, waarop dit laatste nu weer heeft gerepliceerd door de prijs van deze mixers nog een paar gulden onder die van het grootwinkelbedrijf te stellen! Op deze wijze vallen straks, mede door een steeds soepeler vestigingsbeleid van de wetgever, alle grenzen weg en is het hek volkomen van de dam; de oude chaotische distributie van de jaren dertig zal dan weldra weer bereikt zijn.



— Het mag worden aangenomen dat de reactie van de in de „Commissie van Overleg“ samenwerkende middenstandsbonden op de geste der beide grootwinkelbedrijven is ingegeven door dezelfde denkbeelden. In een protestschrijven gericht tot de Staatssecretaris van Economische Zaken wordt terecht betwijfeld, of deze actie zich nog wel

Beleg modern - beleg in

INTER  
UNIE

N.V. Internationale Beleggings Unie „Interunie“, Postbus 617, Den Haag

(I. M.)

verdraagt met een ordelijk economisch verkeer. Aangedrongen wordt op een wettelijke voorziening — hetzelfde is geschied in een aantal vragen over deze materie, welke een der leden van de Tweede Kamer inmiddels tot deze bewindsman heeft gericht —, zonder dat nochtans wordt aangegeven hoe zulk een voorziening er uit zou moeten zien.

Begrijpelijk, het is bepaald niet eenvoudig vast te stellen welke norm zou moeten worden gehanteerd om een onordelijk economisch verkeer te constateren. Dat verkocht wordt tegen een lagere prijs of met een lagere marge dan algemeen gebruikelijk zal zeker niet voldoende zijn. Zelfs het verkopen met verlies was destijds in het Duitse Rijk toelaatbaar, doch wel werd onderscheid gemaakt tussen prijsonderbieden en wat daar werd genoemd „Preischleudern“, wellicht het best te vertalen met prijsknoeien, wanneer prijzen als gevolg van overmatige prijsonderbieding geen enkel verband meer hielden met de prestatie<sup>2)</sup>.

Anderen, met name de Vereniging van Handelaren in Verwarmings- en Elektrotechnische Artikelen, willen een beroep doen op de wet op de oneerlijke concurrentie en bevelen aan om het Hoofdbedrijfschap Detailhandel de bevoegdheid te verlenen verkoop tegen kostprijs of daaronder te verbieden. Nog weer anderen, en wel een vakblad uit het slagersbedrijf, willen naar het voorbeeld van de in die bedrijfstak bestaande „Verordening Prijsvorming“ over een bepaalde periode de prijszetting volgen om aan de hand daarvan vast te stellen of er sprake is van onordelijk economisch verkeer.

Al met al een moeilijke materie en men zal wel mogen aannemen dat het niet eenvoudig zal zijn zodanige voorstellen op dit stuk uit te werken, dat die genade kunnen vinden in de ogen van de overheid, gevoelig als die nu eenmaal voor lage prijzen is in verband met de internationale handelspositie van het land. Wellicht zou nog het snelst baat kunnen worden gevonden bij een strakker vestigingsbeleid, doch ook dit schijnt gegeven de huidige instelling van de overheid niet eenvoudig bereikbaar.

Het valt op, dat deze situatie wederom grote overeenkomst vertoont met die uit de jaren dertig, toen ook uit middenstandskringen een dringende roep opging om bescherming tegen de toen vigerende vormen van het grootbedrijf in de detailhandel. Het regende toen geschriften pro en contra; het in de aanhef van dit artikel vermelde memorandum van wijlen Professor Gerbrandy was er een van. Veelal werd er toen van uitgegaan, dat de middenstand bescherming verdiende enerzijds krachtens diens functie in handel en verkeer, en anderzijds vanwege zijn sociale betekenis. Later werd aan die gronden nog toegevoegd de grote betekenis van de middenstand als kweek-

<sup>2)</sup> Uitvoeriger heeft schrijver dezes over de destijds geldende Duitse wetgeving bericht in het artikel: „Bestrijding van prijsbederf in den detailhandel“ in „E.-S.B.“ van 13 december 1939.

plaats van krachtige ondernemersfiguren: waren niet warenhuizen ontstaan uit kleine manufacturenzaken, vleeswarenfabrieken uit slagerijen, scheepswerven uit een smederij, ja zelfs grootwinkelbedrijven uit kruidenierszaken?

Het wil voorkomen, dat deze gronden nog niets aan betekenis hebben verloren, juist en mede in verband met de huidige chaotische verhoudingen in de distributie. Tijdens het jongste congres van het Genootschap voor Reclame sprak Professor Dr. A. Beken uit Antwerpen ook over de distributie, en hij betoogde, dat die thans op een kruispunt was aangekomen. Volgens een dagbladverslag wees deze hoogleraar erop, dat verregaande automatisering en samenballing grote machtsconcentraties tot gevolg zullen hebben, die de regeringen zouden kunnen noodzaken beperkende maatregelen te nemen als zij niet door die concentraties overvleugeld willen worden. De maatregelen om de distributie te stroomlijnen door de fabrikanten en grote concerns enerzijds en de maatregelen van de overheid om deze machtsconcentraties binnen de perken te houden anderzijds zullen, aldus deze spreker,

een sterk dirigisme ten gevolge hebben, ja zelfs kunnen leiden tot een distributiesysteem dat weinig zou afwijken van dat in communistische landen.

Zonder nu dergelijke vergaande conclusies te onderschrijven schijnt het toch niet gewaagd de stelling te poneren, dat de verregaande branchevervaging, waaraan het distributie-apparaat allengs weer is gaan lijden en het daaruit voortvloeiende prijsbederf en de ontwrichting van de middenstands-detailhandelsstructuur, de overheid bepaald niet onverschillig kunnen laten. Maar met wettelijke maatregelen alleen en met goedbedoelde, doch weinig zeggende aansporingen dat de zelfstandige middenstands-ondernemers door inspanning van alle krachten de koopsters als klant voor hun bedrijven dienen te behouden, komen die ondernemers er ook niet. Van de bedreigde branches zelve zal ook iets dienen uit te gaan; zij zullen zich dienen aan te passen in de geest zoals dat hierboven is bedoeld. Er is *periculum in mora*, de tijden veranderen snel!

's-Gravenhage.

Dr. E. J. TOBI.

## Hoogte en bestemming der uitgaven voor wetenschappelijk onderzoek

### Begrip en betekenis.

Wetenschappelijk onderzoek (W.O.) is een oorspronkelijke, menselijke activiteit, een welbewust, methodisch vorsen naar verrijking van kennis en inzicht omtrent materie en geest, waarbij, doorgaans na kennisneming van eerder vastgestelde feiten en relaties, nieuwe wetmatigheden worden opgespoord. Meestal voorzien de uitkomsten van W.O. in bestaande of toekomstige behoeften (1). Dit geldt niet alleen voor het zgn. toegepaste W.O. (gericht en doorgaans gebonden aan een bepaald object); op lange termijn bezien levert ook het fundamentele onderzoek (vrij wat subject en object betreft) de maatschappij concreet nut op. Doorstroming naar de praktijk geschiedt via toegepast W.O. en als wetenschapstoepassing (2).

W.O. leidt, ondanks de sombere voorspellingen in het verleden door vele economen geuit, nagenoeg altijd tot een vergroting van de welvaart. Er bestaat een — uiteraard zeer ruwe — schatting van de percentages der bruto-omzetten die de belangrijkste bedrijfstakken ontleen aan de resultaten van W.O.: transport: 100, mijnbouw: 95, industrie: 90, handel: 85, landbouw: 80, bosbouw: 50, visserij: 10 (3)\*).

W.O. is in onze complexe maatschappij niet meer weg te denken. De economische levensduur der kapitaalgoederen is voortdurend afgenomen. Nelson leverde bij Trafalgar nog slag op een vlaggeschip dat 40 jaar oud was. De ontwikkeling van de B-36 bommenwerper vergde 10 jaren; het vliegtuig deed drie à vier jaren dienst. In de oorspronkelijke Ford-motor werd \$ 50.000 geïnvesteerd en hij werd gedurende bijna 20 jaren geproduceerd. De ontwikkeling

\*) Deze cijfers moeten als volgt worden geïnterpreteerd: indien voor een bepaalde sector geen W.O. zou hebben plaats gehad, zou van het huidige bruto jaarinkomen het betrokken percentage wegvallen. Zéér theoretisch, maar erg illustratief!

van de Ford-Edsel kostte \$ 250 mln. (4). Bevolkingsdruk, verschuiving van het behoeftenpatroon — met vindingrijke medewerking van onze „verborgen ver-leiders” — in de richting van goederen die een aangenamer levenswijze waarborgen, verslechtering van onze concurrentiepositie ten gevolge van een dreigende kosteninflatie, dit alles vergt zeer veel W.O. In het laatste geval, overigens, heeft W.O. alleen zin indien de kostenbesparing in de prijzen tot uiting komt.

### Uitgaven voor W.O.: meting en hoogte ervan.

In 1947 werd 0,29 pCt. van het nationaal inkomen tegen factorkosten geïnvesteerd in W.O., in 1950 1,1 pCt. (5), en in 1959 1,63 pCt. (incl. 0,03 pCt. voor militaire research) (6). Voor het Verenigd Koninkrijk en de V.S. zijn deze cijfers voor 1958 respectievelijk 2,35 pCt. (incl. 1,15 pCt. voor militaire research) en 2,74 pCt. (incl. 1,5 pCt. voor militaire research) (6). Zo op het oog slaat Nederland dus wat de civiele research betreft, een goed figuur.

Drs. Gerritsen heeft er overigens al op gewezen (7) dat men het schaarse cijfermateriaal over W.O. voorzichtig moet hanteren. De definiëring van het W.O. in de onderscheiden enquêtes en de subjectieve raming van een deel van het door bedrijven en instellingen in te zenden grondmateriaal vormen bronnen van onnauwkeurigheden. Vooral in grote bedrijfslaboratoria is het grensgebied tussen ontwikkeling en produktie vaag.

In landen als het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten stromen vele uitkomsten van het W.O. door naar de civiele sector. Tegen het baseren van vergelijkingen op aantallen en typen researchmedewerkers wordt wel ingebracht dat een knap researchteam een tijdlang vruchteloos aan een bepaald project kan werken en dat daartegenover een goede gedachte van één geniale onderzoeker heel wat arbeid kan besparen. Een ruime ervaring bij het (natuur)-



wetenschappelijk onderzoek heeft ons echter geleerd dat dit de laatste jaren een grote continuïteit vertoont; geniale gedachten gaan steeds meer tot de uitzonderingen behoren.

Doorgaans worden de uitgaven voor W.O. opgegeven als een percentage van de omzet. Een Harvard-onderzoek bij 1.450 bedrijven (8) heeft aangetoond dat in de Verenigde Staten de zgn. niet-conventionele bedrijfstakken relatief het meeste in W.O. investeren: farmaceutische industrie: 3,1; chemische industrie: 2,8; verfindustrie: 1,9; zeep-fabricage: 1,7.

Een ander onderzoek bij bedrijven met meer dan 5.000 medewerkers (9) gaf de volgende percentages: vliegtuig-industrie: 9,1; elektrische apparatuur: 6,6; instrumenten: 5,3. Op wonderlijk-gelaten wijze daarentegen treden vele conventionele bedrijfstakken de dreiging der synthetica tegemoet: rubber: 0,8; papier: 0,4; textiel en kleding: 0,4 (wij zouden in deze groepering een uitzondering willen maken voor de wolindustrie); voedingsmiddelen: 0,2; houtverwerkende industrie: 0,2; lederwaren: 0,1 (8,9).

De meest recente gegevens voor Nederland, ontleend aan een C.B.S.-onderzoek, zijn kortgeleden in dit blad uitvoerig door Drs. Gerritsen besproken (10). Wij memoreren dus slechts dat hier ca. 73,1 pCt. van het speur- en ontwikkelingswerk (buiten de universiteiten en hogescholen) plaats heeft in ondernemingen, 15,0 pCt. in T.N.O.-instellingen en 11,9 pCt. in andere research-instituten.

Het W.O. in de industrie is geconcentreerd in vijf zeer grote ondernemingen (A.K.U., Philips, Shell, Staatsmijnen, Unilever), en voorts in de chemische en fysische industrie, de metaalnijverheid en de voedings- en genotmiddelenindustrie. De uitgaven voor W.O. bedroegen in 1959 in de chemische en fysische nijverheid 1,5 pCt. van de omzet, in de metaalnijverheid 0,6 pCt.; ze zijn echter lager in de meeste andere bedrijfstakken (0,1-0,4 pCt.). Exclusief de genoemde vijf ondernemingen bereiken de kleine bedrijven een bestedingsniveau van 0,2-0,4 pCt., de grotere van ca. 0,5 pCt. „Het is mij van nabij bekend”, aldus Drs. Gerritsen, „in wat voor moeilijkheden enige branches zich nu reeds bevinden, omdat men vele jaren hardnekkig zijn ogen sloot voor de taak om naar nieuwe ontwikkelingen te zoeken” (11).

#### Bestemming van de uitgaven voor W.O.

Er is weinig bekend omtrent de uitgaven voor fundamenteel onderzoek. In de V.S. zou in 1953 slechts 4 pCt. van het W.O. in de industrie en 8 pCt. van alle W.O. in deze categorie zijn gevallen (12). Elders schat men dit laatste percentage voor 1956 op 5½ (13). Het bedrijfsleven zou tenminste 10 pCt. van het budget voor W.O. winstgevend kunnen gebruiken voor fundamenteel onderzoek (14).

Uit het Harvard-onderzoek (8) kan worden geconcludeerd dat het bedrijfsleven in de Verenigde Staten meer aandacht besteedt aan verbetering van het bestaande productie-assortiment dan aan omschakeling op nieuwe produkten. Een uitzondering vormen de chemische industrie en de fabrikanten van geneesmiddelen. Aan het zgn. vrije onderzoek worden, behalve door de voedingsmiddelenindustrie, karige middelen toebedeeld.

Er wordt tenslotte nog wel eens gewaarschuwd tegen een te groot aandeel van de zgn. „trouble-shooting” in het researchwerk. Levison bijv. (15) acht het in het algemeen ongewenst zich door het werken aan de onopgeloste problemen van gisteren het werk ten bate van vandaag en morgen te laten belemmeren. Het heeft naar onze

Bedrijfstak	Verbetering bestaande produkten a)	Ontwikkeling nieuwe produkten a)	Vrij onderzoek a)
rubber .....	71,3	25,1	3,6
papier .....	60,2	34,1	5,7
metaal .....	55,7	37,2	7,1
aardolieprodukten ..	53,2	39,0	7,8
geneesmiddelen .....	32,7	55,4	11,9
chemische industrie ..	31,8	55,5	12,7
voedingsmiddelen ..	45,2	32,8	22,0

a) In pCt. van het totale budget voor W.O.

mening echter geen zin aan de vraagstukken van heden te beginnen indien de (daarmede verbandhoudende) problemen van gisteren nog niet zijn opgelost. Door „trouble-shooting” kunnen belangrijke vraagstukken worden gesignaleerd en een plaats op het werkprogramma krijgen. Tussen wetenschap en praktijk is een tweerichtingsverkeer noodzakelijk.

#### Toewijzing van de geldmiddelen voor W.O.

De toewijzing van de geldmiddelen voor W.O. kan op verschillende manieren plaats hebben. Enkele ervan kunnen naar onze mening de toets der kritiek niet doorstaan.

1.  $R = \alpha (p \cdot q)$  of  $R = \alpha (p \cdot q - K)$ : een bepaald percentage van de (bruto of netto) omzet wordt besteed aan research (R) \*\*).

Bezwaren: 1. de time-lag; de bedrijfsresultaten van een voorgaande periode bepalen de omvang van het W.O. in een volgende periode, of: de verwachte omzet moet worden geraamd wat een element van onzekerheid introduceert. Bij een dalende omzet wordt dus minder geïnvesteerd in W.O.! 2. Er is geen taakstelling (in de vorm van onderwerpen en projecten waarvoor W.O. gewenst is) die invloed uitoefent op de totale hoogte van het researchbudget.

2.  $R = \alpha (Z)$  of  $R = \alpha (Z - T)$ : een bepaald percentage van de (bruto of netto) winst wordt besteed aan W.O. \*\*\*). De onder (1) genoemde bezwaren kunnen zich hier versterkt voordoen.

3.  $R_1 = \alpha R_2$ : hoogte (en/of bestemming) van het budget voor W.O. worden gebaseerd op die van concurrerende bedrijven of bedrijfstakken. Bezwaren: 1. vergelijken is zeer riskant. 2. Het ten voorbeeld gekozen budget kan al relatief laag zijn. 3. Duplicering. 4. Er komt geen taakstelling tot uiting.

4. Het researchbudget wordt vastgesteld op grond van een aantal, deels subjectief bepaalde, criteria. Zo is tegen de empirische achtergrond van de research voor en de bedrijfsuitkomsten c.q. het bedrijfsbeleid in een bepaalde bedrijfstak een formule ontwikkeld, die wij hieronder met andere symbolen weergeven (16):

$$R = 2 \left\{ 0,01 \cdot t \cdot r \cdot (p \cdot q) - I - K_w \right\}, \text{ waarin}$$

R = uitgaven voor W.O. t = terugverdientijd  
 (p.q) = jaaromzet toe te rekenen aan de resultaten van het W.O. I = noodzakelijke investering  
 K<sub>w</sub> = noodzakelijke werkkapitaal

r = min. netto winstvoet  
 Vb.: t = 5 r = 6 pCt. (p.q) = 6 mln.  
 I = 1 mln. K<sub>w</sub> = 0,5 mln.

Budget voor W.O.: 600.000.

\*\*\*) p = prijs per eenheid produkt  
 q = aantal afgezette eenheden  
 K ≐ totale kosten (alle categorieën).  
 \*\*\*) Z = winst  
 T = belastingheffing.

Bezwaren: 1. een enigszins betrouwbare raming van de afzet van een te introduceren produkt (q bij vastgestelde p); 2. de basis waarop deze formule is ontwikkeld (de ervaring in een bepaalde onderneming) heeft geen algemene geldigheid.

5. Voor een aantal projecten en onderwerpen van fundamentele aard wordt vastgesteld dat W.O. wenselijk is. Op grond hiervan wordt de hoogte van het research-budget bepaald. Deze methode, die veelal voor instellingen en afdelingen van universiteiten wordt gebruikt, heeft aantrekkelijke zijden. Doch met name in de industrie wenst men, gegeven het doel van de onderneming, geen slagen in de lucht, wanneer er sprake is van de zgn. taakstellende research.

Om enige oriëntering omtrent de wenselijkheid een bepaald onderwerp in het werkprogramma op te nemen, mogelijk te maken, heeft men verschillende formules ontwikkeld. In de meeste worden geschatte opbrengsten en geraamde kosten vergeleken, met een correctiefactor voor het technische en commerciële risico van het project. Een voorbeeld (17, in symbolen weergegeven):

$$W = \frac{p_c \cdot p_t \cdot \bar{P} \cdot p \cdot n}{K}, \text{ waarin}$$

W = projectwaarde  $\bar{P}$  = produktie per jaar  
 $p_c$  = kans op commercieel succes (breuk met een waarde 0-1)  
 $p_t$  = kans op technisch succes (indien het een reeds gefabriceerd produkt betreft: 1, in het stadium van de proeffabriek 0,9 - 1, enz.)  

= prijs per eenheid produkt  
n = levensduur van het produktieproces in jaren  
K = totale kosten (W.O. + alle kostencategorieën)

Indien  $W < 1$ , wordt het project niet in studie genomen. Soms raamt men de tegenwoordige waarde van een project ( $X_0$ ) (18):

$$X_0 = \sum_{i=0}^n \left[ O_i (1+r)^{-i} \right] \quad O_i = (p \cdot q - K)_i$$

n = economische levensduur van het produktieproces in jaren, waarbij inkomen wordt gevormd  
r = winstvoet waartegen de onderneming in dezelfde periode met een gelijk risico wenst te investeren  
p = prijs per eenheid produkt  
q = aantal afgezette eenheden in een bepaald jaar.

Dergelijke formules worden ook gehanteerd voor de bestemming van de budgetten volgens (1)/(3). Men zij er uiterst voorzichtig mede! Meer dan een leidraad geven ze niet; ze suggereren een exactheid die er doorgaans niet is. Met bovenstaande project-waarde formule bijv. kan men geen prioriteiten bepalen, en het is onder bepaalde voorwaarden zelfs mogelijk dat een onbelangrijk, gemakkelijk realiseerbaar nieuw proces een zelfde waarde voor W oplevert als een groot project waarvan het welslagen lang niet zeker is. In de literatuur wordt vaak gewezen op de onvoorspelbaarheid van de uitkomsten van veel W.O. (19,20). Meestal kan men nog het beste bij de onderzoekers zelf terecht (21).

Wij voelen het meeste voor de vaststelling van een minimumbudget, gebaseerd op een doordachte taakstelling, en ongeacht de bedrijfsresultaten en de conjunctuur. Dit minimumbudget („essentially that level of effort

which, if further reduced, will result in a discernible loss of competitive position in a relatively short time” (22), moet zo hoog zijn dat het researchteam continu met een behoorlijk specialistische bezetting kan werken. Het is voorts nuttig een extra fonds te creëren voor het onderzoek van vraagstukken die onverwacht en urgent aan de orde komen.

Gelukkig schijnt de ontwikkeling, althans in de Verenigde Staten, in deze richting te gaan. Een recente enquête in het bedrijfsleven wees uit dat aldaar 66 pCt. der bedrijven reeds uitgaat van projecten en onderwerpen, waarna de gelden voor het hiervoor noodzakelijke W.O. worden gevoteerd; 22 pCt. gaat nog uit van een bepaald percentage van de omzet; 12 pCt. van een bepaald percentage van de winst; 6 pCt. neemt beide grootheden in aanmerking (23).

De neiging het budget voor W.O. af te stemmen op het conjunctuurverloop neemt in de Verenigde Staten af. Tijdens de recessie van 1949 bleek in vele bedrijven al een voorkeur voor het minimum-budget. Een onderzoek van de „American Management Association” bij 833 bedrijven toonde aan dat de budgetten voor 1958 vergeleken met die voor 1957 een stijging van 4 pCt. vertoonden, ondanks de recessie die in de tweede helft van 1957 en de eerste helft van 1958 optrad. De uitgaven voor W.O. vertonen in de lange periode de neiging zich te versterken. W.O. creëert steeds complexer technieken en dit betekent een toenemende vraag naar research. In de periode 1945/55 bedroeg in de Verenigde Staten de groeivoet der industriële research 14 pCt. per jaar, d.i. ruim drie maal die der industriële produktie (24).

#### Kosten en opbrengsten van W.O.

Het bovenstaande is er een bewijs van dat het Amerikaanse bedrijfsleven investeringen in W.O. in toenemende mate zinvol acht. De literatuur geeft een voorbeeld van een bedrijf dat veel aan research doet en waarvan iedere \$ 100.000 in 1952 geïnvesteerd in W.O., einde 1958 \$ 500.000 waard was. Als extreem geval wordt een groep van acht chemische bedrijven genoemd, waarvan iedere \$ geïnvesteerd in W.O. tot een omzet van \$ 40 leidde, in één geval zelfs tot \$ 75 zonder een (relatief) hogere inzet van arbeid en kapitaal (25).

#### Wordt er voldoende geïnvesteerd en in de juiste richting?

De beantwoording van deze belangrijke vraag kan op de volgende wijzen geschieden.

1. a. Men kan een vergelijking trekking met het investeringspercentage van een zelfde bedrijfstak in het buitenland.

1. b. Men kan zien naar het percentage van het nationaal inkomen tegen factorkosten dat wordt besteed aan W.O.

1. c. Men kan zich spiegelen aan de relatieve uitgaven voor research in andere bedrijfstakken in het eigen land.

Het maken van vergelijkingen is een riskante bezigheid (vide wat wij reeds opmerkten omtrent de definitie van het begrip W.O., het grondmateriaal en de belangrijke, soms kosteloze steun aan bepaalde bedrijfstakken van de

(I. M.)

**§ N.V. SLAVENBURG'S BANK §**

zijde van de militaire research). Verder zal men zich moeten afvragen of de gegevens natuurwetenschappelijk onderzoek (N.W.O.) of alle W.O. betreffen (in de Verenigde Staten meestal het eerste geval).

Doorgaans moet men toch percentages van de omzet vergelijken, en onze bezwaren hiertegen zijn bekend. Zelfs in het geval van gelijke categorieën werken er nog allerlei, vaak onmeetbare invloeden, die het ene researchbudget veel meer effect kunnen geven dan het andere, even hoge budget: beschikbare intelligentie achter de projecten, organisatie van de betrokken opleidingen, wijze waarop de (overdreven) hoeveelheid vakliteratuur wordt geselecteerd en toegankelijk is, de specialisatie, de overdracht van de resultaten van het W.O. enz.

Tenslotte houdt een vergelijking tussen de gegevens omtrent conventionele en niet-conventionele bedrijfstakken een extra risico in: laatstgenoemde industrieën met hun relatief hoge cijfers voor researchuitgaven verwerken vaak relatief goedkope grondstoffen waarbij een zware belasting van de kostencategorie W.O. noodzakelijk is om een verkoopbaar eindproduct te bereiken. Anderzijds besteedt bijv. de zuivelindustrie het grootste deel der kosten aan de (dure) grondstof melk, maar ervaring en reeds door W.O. beschikbare kennis maken het mogelijk producten van redelijk goede kwaliteit uit het bestaande assortiment voort te brengen met relatief minder kosten voor W.O. dan bijv. een fabriek van radiobuizen zal moeten maken.

Om bij ons concrete voorbeeld van de Nederlandse zuivelindustrie te blijven: wij ramen het budget voor N.W.O. op ca. 0,3 pCt. van de netto-opbrengstwaarde der aan de zuivelbedrijven in 1960/61 afgeleverde melk (dus excl. de inkomensoverdracht via de Schatkist door middel van de garantietoelagen). Voor alle W.O. ten dienste van de zuivelindustrie zal het percentage stijgen tot omstreeks 0,4.

Ad 1a. De waarde van 0,3 pCt. ligt boven het investeringspercentage van de voedingsmiddelenindustrie in de Verenigde Staten (0,2 pCt.).

Ad 1b. Het percentage van 0,4 voor alle W.O. vertoont nu een tamelijk grote achterstand.

Ad 1c. Indien men uitsluitend naar de industrie ziet en de „grote vijf” elimineert, wordt het beeld weer tame-

lijk gunstig. Het is duidelijk dat men er zo niet goed uitkomt. Over de typen van W.O. komen wij zelfs niets te weten.

2. Het is naar onze mening effectiever dat de financiers van het W.O., met een blik op de positie van de bedrijfstak resp. de nationale stand van zaken met betrekking tot een bepaalde tak der wetenschap, zich duidelijk voor ogen stellen wat er van het W.O. moet worden verwacht. In ons voorbeeld:

a. Handhaving van de kwaliteit van het huidige assortiment aan melk- en zuivelproducten. Het budget lijkt dan voldoende.

b. Economisch verantwoorde vergroting van het assortiment. Wij moeten hier al een vraagteken plaatsen.

c. Volledige doorbreking van het tegenwoordige verwerkingspatroon, bijv. door mede het terrein van de chemotherapie te betreden en zich inzicht te verschaffen in de toepasbaarheid der zgn. immuunstoffen, of door de bereiding van graseiwitten of zgn. caseïnebiefstuk in studie te gaan nemen. Het tegenwoordige budget is bepaald te laag. De nadruk gaat in sterke mate liggen op fundamenteel onderzoek.

Tenslotte dit. Naar onze mening kunnen de investeringen in W.O. een maximaal effect sorteren indien de inbreng van de verschillende takken van W.O. op de juiste wijze wordt samengesmeed. Zo moeten W.O. en economische research over de muur die hen (te veel!) scheidt heenkijsken.

1. Het heeft geen zin producten te ontwikkelen waarvoor waarschijnlijk geen lonende afzet zal bestaan of aan productieprocessen te werken die voor toepassing in de praktijk te kostbaar zullen blijken. De gang van zaken in de sector van het luchtvervoer is er een bewijs van hoe de technische research op de ontwikkelingen in het economische vlak kan vooruitlopen.

2. Economisten en bedrijfsleiders mogen hun onderzoek resp. beleid nooit uitsluitend baseren op (wellicht kortstondige) positieve mogelijkheden in het economische vlak. Achteruitgang en/of vervlakking van de kwaliteit die o.a. hiervan het gevolg kunnen zijn, kunnen in een later stadium de rekening presenteren.

Ede.

Drs. N. TIEMSTRA.

## LITERATUUR

1. Vgl. de definities van P. Freedman: „The Principles of Scientific Research”, London 1949, blz. 15, 16; J. C. Gerritsen: „De noodzaak der doelmatigheid”, in „De efficiency van het speurwerk”, Ned. Inst. v. Efficiency, Publ. E 402, 's-Gravenhage 1959, blz. 5 en J. A1, Research als overheids-taak. 's-Gravenhage 1952, blz. 15.
2. Rapport der Commissie Fundamenteel Onderzoek in de Landbouw, 8-II-61, blz. 3, 4.
3. D. B. Hertz, „The Theory and Practice of Industrial Research”, New York 1950, blz. 118.
4. C. Heyel, ed.: „Handbook of Industrial Research Management”, New York 1959, blz. 12, 13.
5. „De omvang en de aard van het wetenschappelijk onderzoek in Nederland buiten het bedrijfsleven 1949/50”, Med. v. h. Prins Bernhard Fonds, no. 7.
6. „Speur- en ontwikkelingswerk in Nederland 1959. I. Onderzoek buiten universiteiten en hogescholen”, C.B.S., Zeist, 1961.
7. Drs. J. C. Gerritsen: „Meting van research in Nederland” in „E.-S.B.” van 10 januari 1962, blz. 33.
8. De Witt C. Dearborn, R. W. Keznek & R. N. Anthony: „Spending for Industrial Research. 1951-1952”, Div. of Res., Harvard Bus. Sch., Boston 1953.
9. „Science and Engineering in American Industry”, National Science Foundation, Washington 1956.
10. Drs. J. C. Gerritsen, vide noot 7, blz. 30-33.
11. Drs. J. C. Gerritsen, vide noot 7, blz. 33.
12. C. Heyel, t.a.p., blz. 20.
13. „National Science Foundation”, t.a.p., blz. 138.
14. C. Heyel, t.a.p., blz. 154.
15. R. Levison: „Enige organisatorische aspecten van het speurwerk”, in „De efficiency van het speurwerk”, t.a.p., blz. 20, 21.
16. R. Manley van General Mills, fifth Conf. on Industrial Res., Col. Un., 1954.
17. Pacifico, American Alcolac. Besproken en bekritiseerd door C. L. Oudshoorn: „Baten en lasten van het speurwerk”, in: „De efficiency van het speurwerk”, t.a.p., blz. 41.
18. C. Heyel, t.a.p., blz. 299.
19. C. Heyel, t.a.p., blz. 288.
20. B. E. Noltingk: „The Human Element in Research Management”, Amsterdam 1959, blz. 69.
21. P. Freedman, t.a.p., blz. 94.
22. H. S. Turner: „How Much Should a Company Spend on Research?”, Harvard Bus. Rev., May/June 1954, blz. 103.
23. L. G. Bliss: „Research and Development Activity”, in: H. B. Maynard, ed.: „Top Management Handbook”, New York 1960, blz. 545.
24. C. Heyel, t.a.p., blz. 29.
25. C. Heyel, t.a.p., blz. 6, 10, 11.

# Structurering en functionering van de interne bedrijfsorganisatie

## (II)

In het voorgaande artikel in deze serie — zie „E.-S.B.” van 4 juli 1962 — werden in de organisatie van het bedrijf twee hoofdaspecten aangeduid: 1. de structuur en 2. de werking van de interne organisatie. Naar de titel van zijn boek: „*De organisatiestructuur van het bedrijf*”, met de ondertitel „Principes en toepassingen - psychologie en ethiek”<sup>1)</sup> te rekenen, heeft Dr. L. Hornstra het eerstgenoemde hoofdaspect in beschouwing willen nemen. Op de omslag van het boek van Dr. Hornstra wordt vermeld: „... hoewel de bedrijfswetenschappen zich sterk ontwikkelen, kunnen zij de snelle ontplooiing van het bedrijfsleven maar ternauwernood bijhouden...”.

Reeds hierbij dient een kritische kanttekening te worden geplaatst. Is het niet eerder zo dat vele onderzoekresultaten van de wetenschappen die zich met leiderschap en organisatie van de onderneming bezig houden onvoldoende bekendheid en toepassing vinden in de praktijk van het bedrijfsleven? De vraag moet voorts worden gesteld of diegenen die over organisatie schrijven de publikaties over de resultaten der bedrijfswetenschappen wel voldoende in hun beschouwingen verwerken op een manier die een aansluiting geeft tussen theorie en praktijk. Hiermee wil allerm minst gezegd worden dat de waarde die Hornstra in zijn boek toekent aan een duidelijke structurering van de interne ondernemingsorganisatie geen navolging in theorie en praktijk zou verdienen. Zijn streven, het begrippenapparaat in de bedrijfswetenschappen te zuiveren, verdient toegejuicht te worden, ook al is de keuze van de basis die hij hiervoor wil leggen niet altijd even gelukkig en sluit deze niet voldoende aan bij de moderne literatuur en bij ontwikkelingen in de praktijk.

In het eerste hoofdstuk wordt een aantal fundamentele begrippen behandeld: totaal functie, hoofdfunctie, deel-functie, taak en middel. Na een vleugje geschiedenis passeren Fayol en Taylor vervolgens de revue. Enkele betekenissen van de woorden organisatie en organiseren worden gegeven. Voor het begrip organiseren en ook verder in dit hoofdstuk wordt aangesloten bij de Amerikaanse schrijvers Mooney en Reiley en bij een artikelenreeks in „Bij en Korf” van S. Isaac. In het kort wordt organisatie gelijk gesteld met een bewuste ordening van menselijk handelen. Organisatie kan als een proces worden gezien, nl. als het over het dynamische gaat, over „het organiseren” en tevens als een meer statisch begrip, nl. als de structuur van de organisatie aan de orde is. Vervolgens worden enkele begrippen uit de structuur verduidelijkt, met name differentiatie en specialisatie.

Hierbij dient er onmiddellijk op gewezen te worden dat onder het begrip structuur door deze schrijver kennelijk de personele structuur of de organisatie van de leiding wordt verstaan. Over het onderscheid tussen organieke en personele structuur wordt niet gerept, hetgeen voor een goed begrip van de samenhang tussen interne en externe organisatie, en daarmee voor de functie van de moderne

onderneming in ons maatschappelijk bestel, als een bezwaar moet worden gezien. Het is overigens zeer terecht dat in de verhandelingen over de structuur meermalen de grondstelling terugkomt dat onderscheid gemaakt moet worden tussen functie en taak wil men tot een doordachte organisatiestructuur komen. De verschillende functiebegrippen en de begrippen taak en middel worden daarbij nader uitgewerkt. Tenslotte worden in dit hoofdstuk vier voorbeelden van hoofdfuncties gegeven (technische of produktiefunctie, commerciële functie, administratie en „interne-zaken-functie”). Het is onbegrijpelijk dat juist hier niet wordt aangesloten bij het klassieke werk van Henri Fayol.

In het tweede hoofdstuk worden de begrippen lijn en staf op traditionele wijze behandeld en wordt onderscheid gemaakt tussen inspectie en controle. Volgens deze schrijver ligt controle binnen de lijnorganisatie en kan inspectie door de staf geschieden. De strikte scheiding tussen lijn en staf, met name dat de staffunctionaris alleen adviserend zou kunnen optreden, is een benadering — ook al komt deze in vele publikaties voor — die theoretisch en praktisch moeilijk houdbaar is. Ook in de onderhavige publikatie leidt deze begrippenhantering op verschillende plaatsen tot een zekere krampachtigheid in de beschouwingen.

De functionele organisatie volgens Taylor wordt voorts even genoemd. Het onderscheid tussen manager en specialist wordt te veel gechargeerd. Bestudering van reeds klassieke werken van Fayol en de standaardwerken van Brech zou bij een eventuele herschrijving van dit hoofdstuk of van de daaraan ten grondslag liggende cursus zeker niet zonder resultaten blijven. Dit hoofdstuk is dan ook als het zwakste van het gehele boek te beschouwen.

Het derde hoofdstuk geeft een behandeling van het budget en aan de hand daarvan worden de begrippen verantwoordelijkheid en bevoegdheid toegelicht. Ook de techniek van het rekeningstelsel komt aan de orde, waarbij op onevenwichtige wijze tot in details wordt gegaan (het potloodgebruik!). In hoofdlijnen zal men zich met de inhoud van dit hoofdstuk, als men het eens is met moderne opvattingen op dit terrein, kunnen verenigen. Aan het slot van dit hoofdstuk wordt terecht op de samenhang van het budgetstelsel met de interne organisatie gewezen.

Het vierde hoofdstuk geeft voorbeelden van hoofdfuncties in de onderneming: productie, inkoop, reclame, verkoop, administratie en personeelszaken. Het beklemtonen van de economische gezichtspunten in dit hoofdstuk (en in andere hoofdstukken) is uiteraard gerechtvaardigd, maar toch dient een vraagteken gezet te worden bij de operationele waarde van de definitie van „juist” als „leidende tot een zo groot mogelijke winst” in een zin als: „Deze inkoopfunctie (merchandising) behelst de zorg, dat de juiste goederen voor de juiste prijs in de juiste hoeveelheid op de juiste tijdstippen te koop zijn” (blz. 59). Het zal niet eenvoudig zijn om met een dergelijk begrippeninstrumentarium de zich in de praktijk voordoende optimumproblemen te lijf te gaan, afgezien nog van het feit dat aan de functie van de winst in de ondernemingswijze

<sup>1)</sup> Verschenen bij G. J. A. Ruys Uitgeversmaatschappij N.V., Bussum 1961, 168 blz., f. 14,50.

produktie en daarmee aan de rol van de onderneming in ons maatschappelijk bestel vrijwel geheel voorbij wordt gegaan.

Bij de eisen die Hornstra aan de administratie stelt (blz. 80) wordt absolute nauwkeurigheid in één adem genoemd met vroegtijdigheid, hetgeen een tegenstrijdigheid is. Worden hier de eisen voor financiële verantwoording, waar het inderdaad om de absolute betrouwbaarheid der cijfers kan gaan, verward met de eisen die aan de administratie als „tool of management” gesteld moeten worden en waar doorgaans ten aanzien van de nauwkeurigheid tolerantiegrenzen kunnen bestaan, die tot een tijdiger informatie leiden, vooral waar het om het signaleren van trends gaat?

Het is enigszins vreemd dat de schrijver ook in dit hoofdstuk, dat hij zelf meer illustratief noemt en dat allerlei uitweidingen bevat, niet aansluit bij de indeling die Henri Fayol reeds tientallen jaren geleden gaf van de hoofdfuncties in de onderneming.

In het volgende hoofdstuk geeft Hornstra zijn mening over principes, gebruik en misbruik van organisatie-schema's. Achtereenvolgens worden aan de hand van figuren het functieschema, commandoschema en werkschema besproken.

Aan de niet-hiërarchische contacten, betrekkingen en verbindingen in de structuur wordt — zoals ten onrechte bijna algemeen gebruikelijk is — slechts even aandacht geschonken (blz. 100). Juist deze betrekkingen worden in de grotere ondernemingen steeds belangrijker, als zij de comparatieve voordelen van hun omvang voldoende willen uitbuiten. Het onderkennen van het belang van deze horizontale en diagonale betrekkingen in de structuur mag niet gehinderd worden door de omstandigheid dat zij moeilijk in de traditionele organisatie-schema's aan te geven zijn. Tegen het einde van dit hoofdstuk wordt de ontmoeting van produktiefunctie en verkoopfunctie als de kern van het bedrijf gezien. In vele huidige industriële bedrijven ligt dit niet meer zo eenvoudig, althans niet indien produktie vrijwel als een synoniem voor fabricage wordt gezien. Het samenspel (vaak in niet-hiërarchische contacten!) tussen research, produktontwikkeling en -ontwerp met de commerciële functie wordt minstens zo belangrijk en de kern van de ondernemingsactiviteiten kan daar zelfs helemaal komen te liggen, hetgeen vele traditionele voorbeelden in de organisatieliteratuur kwetsief maakt.

Het pleidooi van de schrijver aan het slot van dit hoofdstuk om de eigen gezichtspunten der hoofdfuncties scherp te blijven onderkennen en deze niet te verdoezelen, in het belang van een doelmatige basis voor samenwerking, dient zeker te worden onderschreven.

In het zesde hoofdstuk wordt het begrip leiding nader uitgewerkt. Arbeid wordt gekarakteriseerd door vijf kenmerken: constitueren, commanderen of dirigeren, prepareren, executeren en controleren. Het onderscheid tussen constitueren en prepareren doet wat kunstmatig aan, terwijl de term executeren voor uitvoerende arbeid als een anglicisme te beschouwen is. Prepareren in de betekenis die Hornstra er aan geeft, nl. „het in maat en getal gedetailleerd vastleggen wat en hoe er gewerkt zal worden om de opdracht uit te voeren, zodat een ieder zijn taken gesteld krijgt” (blz. 112), is naar mijn mening óf constituerende óf uitvoerende arbeid, waarmee prepareren als afzonderlijk begrip overbodig wordt.

Verder wordt onderscheid gemaakt tussen beleid, beheer

en leiding der uitvoering, als facetten van leidinggeven die in verschillende mate op ieder niveau naar voren komen. Het delegatieproces en de verticale communicatie komen vervolgens aan de orde, waarna even het begrip spanwijdte opduikt, dat zeer oppervlakkig wordt afgedaan. De horizontale communicatie krijgt ook hier weer de bekende stiefmoederlijke behandeling. Het hoofdstuk wordt besloten met een aardig stuk over status en prestige, dat verlicht wordt met aanhalingen van Vance Packard en C. Northcote Parkinson.

De laatste drie hoofdstukken: „Organisatiepsychologie”, „Het functiebegrip” en „De betekenis van de organisatiestructuur voor de intermenselijke relaties in het bedrijf”, zijn naar inhoud beter dan de voorgaande hoofdstukken. Ook hier moet echter bezwaar worden gemaakt tegen de krampachtige hantering van de lijn-stafverhouding, in het bijzonder tegen de simplistische voorstelling dat de staf niets anders doet dan studeren en adviseren.

De waarde die Hornstra toekent aan de psychologische betekenis van een goede opbouw van de organisatiestructuur kan niet genoeg onderschreven worden. De zeven voorbeelden van de schadelijke gevolgen van een slechte organisatie kunnen voor velen, die invloed op de structurering van de interne organisatie hebben, zeer behartigenswaardige woorden zijn.

In het zevende hoofdstuk dat over het functiebegrip handelt wordt door de schrijver verder geborduurd op zijn proefschrift<sup>2)</sup>. Er wordt gesproken van technische middelen, economische taken en psychologische functies (blz. 149). De economisch gerichte taken moeten zoveel mogelijk naar psychologische gezichtspunten gegroepeerd worden in functies; de organisatiestructuur dient vervolgens in de eerste plaats uitdrukking te geven aan deze functies. Ook Ir. Ernst Hijmans gaat met zijn poging de menselijke arbeid in te delen in een aantal werkklimaten, deze richting uit. Met de stellingname van Hornstra, dat men tegen Hijmans opvatting kan inbrengen, dat zijn „klimaten” teveel berusten op descriptieve categorieën, waardoor schijnbare overeenkomsten van verschillende beroepen geponeerd worden in plaats van echte overeenkomsten die berusten op de wezenlijke, dynamische karakterstructuur van de uitvoerders dezer beroepen, moet men het wel eens zijn. Deze benaderingswijze heeft inderdaad het gevaar in zich, een flora- en fauna-achtige methode toe te passen op een terrein dat zich daartoe niet geheel leent.

Het laatste hoofdstuk bevat ideeën die het overwegen waard zijn, hoewel het niet voor iedere lezer geheel voor de hand liggend zal zijn dat uitgerekend Karl Marx in zo positieve zin vermeld moet worden, waar het over de noodzaak van delegatie gaat. Dit geldt vooral gezien de wijze waarop de functie van de ondernemingswinst en de functie van de onderneming (niet) behandeld worden.

De mening van Hornstra dat de tegenstelling tussen formele en informele organisatie onjuist is en het voortdurende geschermd ermee onwaarachtig, dient geheel te worden onderschreven.

De beperkte literatuurlijst die aan het boek van Hornstra is toegevoegd is sterk verouderd, niet representatief voor de behandelde onderwerpen en zeker niet voor de huidige stand der bedrijfswetenschappen daarover; ook overigens wordt in de tekst niet bij de moderne literatuur aangesloten,

<sup>2)</sup> Dr. L. Hornstra: „De mens in de organisatie van de arbeid”, Amsterdam 1951.

evenmin als bij enkele reeds klassiek geworden publikaties van veel oudere datum.

Het eindoordeel zal zoals uit het bovenstaande afgeleid kan worden zeer gemengd moeten zijn. Het boek is overigens vlot leesbaar, als men het soms wat kaleidoscopische en de encyclopedische uitweidingen voor lief neemt.

Het tweede in dit artikel te behandelen boek is van N. D. H. van den Brink: „Bazen en chefs; omgang met leidinggevend personeel”<sup>3)</sup>. Dit boekje behandelt vooral de problematiek van het lagere kader, de leidinggevende functionarissen die nog direct contact met de uitvoerende arbeid hebben. In het hoofdstuk over het organisatie-schema staat een verhandeling die van een goed inzicht in de problematiek van de organisatiestructuur blijkt geeft, een inzicht dat helaas ook niet altijd op de niveaus boven dat van de bazen aanwezig is.

Bijzondere aandacht verdient het hoofdstuk over bedrijfsgroei, een onderwerp dat vaak wordt verwaarloosd. Het verband met de lagere-kaderplanning komt in dit hoofdstuk duidelijk naar voren. In het hoofdstuk over de taak van de baas en in enkele daarop volgende hoofdstukken staan aardige illustraties met betrekking tot de problematiek van het bij elkaar passen van persoonlijke capaciteiten en taakeisen.

Het pleidooi voor een doelmatige overlapping van taken is gezien de dynamiek van de interne en externe bedrijfsomstandigheden zeker te onderschrijven. Conclusie: dit werkje beantwoordt aan de pretenties van de schrijver. Het wil geen wetenschap geven maar de subjectieve mening van een praktijkman. De kritische wetenschapsman zal het er, de soms wat apodictische formuleringen daargelaten, niet al te dikwijls oneens mee zijn. In dit werkje komen zowel problemen van de structuur als van de wer-

<sup>3)</sup> Verschenen bij J. N. Voorhoeve, Den Haag z.j., 147 blz., f. 5,90.

king van de interne organisatie aan de orde. Het grootste deel gaat over de hiërarchische verhoudingen in het lagere kader. Van de organisatietechnieken wordt met name werkclassificatie behandeld.

Tenslotte zij hier nog enige aandacht besteed aan het boekje van Dr. F. J. C. J. Nuyens: „Leidinggeven in deze tijd”<sup>4)</sup>. Achtereenvolgens worden in vier hoofdstukken de probleemstelling, de kern van het leiderschap, facetten van leidinggeven tegenover de achtergrond van technische vooruitgang en menselijke vooruitgang besproken. De literatuur-aanhalingen in dit boek zijn zeer subjectief gekozen en sluiten ook niet aan bij de gangbare wetenschappelijke literatuur. Zo had in het laatste hoofdstuk toch zeker Elton Mayo op het toneel moeten verschijnen! Nuyens werk gaat vooral over de hiërarchische verhoudingen in de midden- en lagere lagen van de personele structuur. Wat hierbij het opdissen van eigen ervaringen betreft, is het soms wat lokaal gekleurd (mijnbedrijf in het zuiden des lands). Veel zaken waarvan men zich moeilijk kan voorstellen dat zij niet algemeen bekend zijn, kunnen toch kennelijk steeds weer opnieuw worden verteld. Dit gebeurt op niet onaardige wijze, met vele wetenswaardigheden en uitweidingen die vlot leesbaar zijn, als men het soms wat zoetelijke karakter en de soms wat snel op elkaar volgende herhalingen over het hoofd wil zien.

In geen van de drie besproken boeken is een zakenregister opgenomen. Voor de publikatie van Van den Brink kan dit als acceptabel worden beschouwd. Voor de twee andere, op cursussen gebaseerde werken kan dit moeilijker aanvaardbaar worden geacht.

In het volgende artikel in deze serie zullen enkele Amerikaanse publikaties nader worden bezien.

Eindhoven.

Dr. A. WATTEL.

<sup>4)</sup> Verschenen bij Het Spectrum, Utrecht/Antwerpen 1960, 116 blz., f. 3,25.

## BEDRIJFSECONOMISCHE NOTITIES

# Twee verwante methoden voor aandelenwaardering

## (II)

In het vorige artikel<sup>1)</sup> over het „Value Line Investment Survey” hebben we gezien, dat de wijze van berekening van de rangcijfers voor de vier beleggingseigenschappen van aandelen in grote lijnen theoretisch aanvaardbaar is. Op basis van deze rangcijfers worden de waarderingscijfers bepaald.

De eerste vraag is nu: wordt de theoretische aanvaardbaarheid van de waarderingscijfers bevestigd door hun praktische bruikbaarheid. Op deze vraag kan geen volledig afdoend antwoord gegeven worden. In het V.L.I.S. worden namelijk voor 1.000 aandelen waarderingscijfers gepubliceerd. Dit betekent, dat in iedere klasse voor de verschillende beleggingseigenschappen ca. 200 aandelen vallen. De individuele belegger zal, als hij zich zou bepalen tot één beleggingseigenschap, hieruit een keuze moeten maken.

<sup>1)</sup> Zie „E.-S.B.” van 12 September 1962.

Van één klasse kunnen we nagaan wat het gemiddelde resultaat is. Maakt men echter, zoals in de praktijk het geval zal zijn, een keuze, dan is het uiteraard niet zeker dat men het gemiddelde resultaat zal verkrijgen met de gekozen aandelen. Het resultaat kan beter maar ook slechter zijn. Wel mogen we veronderstellen, dat het resultaat meestal in de buurt van het klassegemiddelde zal liggen.

Al is dus een volledig afdoend bewijs voor de praktische bruikbaarheid niet te geven, er zijn naar mijn mening voldoende aanwijzingen om vertrouwen in de V.L.I.S.-methode te wettigen.

### De resultaten per klasse.

De aandelen worden, zoals we in het vorige artikel gezien hebben, voor de vier beleggingseigenschappen (koersverwachting op korte termijn, koersverwachting op lange termijn, kwaliteit en rendement) ingedeeld in vijf klassen op basis van de rangcijfers. Deze klassen I t/m V

kan men omschrijven resp. als uitstekend, goed, normaal (gemiddeld), matig en slecht.

Het rendementsrangcijfer, dat leidt tot de rendementsklassering, is gebaseerd op het geschatte dividend en de huidige koers. Deze dividendschattingen blijken in ca. 45 pCt. van de gevallen juist te zijn en in ca. 25 pCt. van de gevallen is de fout kleiner dan 10 pCt. (dus het rendement minder dan ca. ½ pCt. te hoog of te laag). De rendementsklassering is dus redelijk betrouwbaar.

Zou men in mei 1960 een keuze gemaakt hebben uit de aandelen met uitstekende vooruitzichten voor de koersontwikkeling op korte termijn, dan zou in het daaropvolgende jaar de koersstijging van de gekozen aandelen ca. 25 pCt. geweest zijn bij een gemiddelde stijging van ca. 15 pCt. Zou men hetzelfde gedaan hebben uit de aandelen van klasse V dan zou de koersstijging slechts ca. 10 pCt. zijn geweest.

Zou een belegger in januari 1955 een keuze gedaan hebben uit de aandelen met uitstekende vooruitzichten voor de koersontwikkeling op lange termijn, dan zou hij in juni 1959 een koersstijging van ca. 80 pCt. hebben kunnen waarnemen, terwijl de gemiddelde koersstijging in die periode van 4½ jaar ca. 60 pCt. is geweest. Zou hij hetzelfde gedaan hebben voor één van de andere klassen dan zou hij een ongeveer gemiddelde koersstijging te zien hebben gekregen.

De aandelen van uitstekende en goede kwaliteit blijken minder grote koersschommelingen te zien te geven dan die van matige en slechte kwaliteit.

Deze resultaten, die niet op zichzelf staan, tonen aan dat, afgezien van die voor de koersverwachting op lange termijn, de gemaakte klasse-indelingen zinvol zijn. Dat die met betrekking tot de koersverwachting op lange termijn het minst betrouwbaar is, is gezien de onzekerheden op lange termijn niet verbazingwekkend. Helemaal zinloos blijkt die klassering trouwens nog niet.

Alvorens nu een definitief oordeel over de praktische bruikbaarheid van het V.L.I.S.-systeem voor aandelenwaardering uit te spreken, dienen we nog een complicatie in ogenschouw te nemen. Een aandeel heeft niet één waarderingscijfer, maar altijd een combinatie van vier waarderingscijfers. Bij een nader onderzoek van deze combinaties is mij nu gebleken, dat tussen de hoogten van deze cijfers soms een zeker verband bestaat. Bovendien zullen deze verbanden in de tijd niet altijd gelijk of even sterk zijn. Het bestaan van deze afhankelijkheden kan bijv. tot gevolg hebben, dat, als men op een bepaald moment speciaal op een hoog rendement let, men in het algemeen met een lagere kwaliteit genoegen zal moeten nemen.

Het is dus wenselijk om niet alleen de resultaten per eigenschap na te gaan, maar ook die voor een groep aandelen. Immers, een belegger belegt niet in bepaalde waarderingscijfers maar in aandelen. Het is daarom interessant de resultaten van de Supervised Account nader onder de loep te nemen.

#### De resultaten van de Supervised Account.

In het V.L.I.S. worden de resultaten van de Supervised Account gepubliceerd vanaf 14 oktober 1940, d.w.z. vanaf de aanvangsdatum. De beleggingspolitieke doeleinden, zoals deze tot uitdrukking komen in de rangschikking naar belangrijkheid van de beschouwde beleggingseigenschappen zijn: koersontwikkeling op korte termijn, koersontwikkeling op lange termijn, kwaliteit en rendement. De beleggingsbeslissingen voor deze modelportefeuille worden ge-

nomen op basis van de gegevens vermeld in het V.L.I.S., rekening houdende met een zekere spreiding en de ontwikkeling op de effectenmarkt in het kader van de algemene economische ontwikkeling. De aan- en verkopen voor deze portefeuille vinden een week of langer na aankondiging van deze wijzigingen plaats. De aan- en verkoopkosten worden in rekening gebracht. De waarde van deze portefeuille bedraagt ca. f. 42.000. Wenst men de samenstelling van deze modelportefeuille op de voet te volgen, dan kan men dus tenminste dezelfde resultaten behalen.

Hoe zien de resultaten van de Supervised Account er nu uit? De ontwikkelingslijn van de waarde van de Supervised Account en die van het Dow-Jones-Industrial-Average lopen gedurende de gehele periode van 21 jaar vrijwel parallel. Er is echter één merkwaardigheid in het verloop van deze lijnen. Tot ongeveer midden 1958 was de waardestijging, gemeten t.o.v. de beginwaarde, van de Supervised Account groter dan die van het Dow-Jones-gemiddelde. Na midden 1958 is de stijging van het Dow-Jones-gemiddelde iets groter.

Deze merkwaardigheid kan verklaard worden uit het feit, dat men in de praktijk, zoals dus bij deze modelportefeuille het geval is, niet alleen aandelen moet waarden, maar ook de gang van zaken op de beurs. In het V.L.I.S. is men nu van mening, dat sinds 1954 de koersen in het algemeen meer zijn gestegen dan de stijging van winsten en dividenden rechtvaardigt. Vanaf 1954 heeft men de portefeuille een defensief karakter gegeven, d.w.z. men heeft zich, door het onbelegd laten van een gedeelte van het vermogen of door belegging van een gedeelte in obligaties, trachten te verdedigen tegen een verwachte, algemene koersdaling.

De afgelopen twee jaar bijv. heeft men slechts 50 pCt. van de waarde in aandelen belegd. Of deze opvatting al of niet juist is, is een kwestie van beurswaardering en niet van aandelenwaardering, zodat de geconstateerde merkwaardigheid niet opgevat kan worden als een aanwijzing, dat de waarderingscijfers praktisch niet bruikbaar zijn.

Dat de ontwikkelingslijn van het Dow-Jones-koers-gemiddelde voor industriële aandelen en die van de waarde van de Supervised Account vrijwel parallel lopen, acht ik een aanwijzing, dat de waarderingscijfers praktisch bruikbaar zijn. Immers, bij zowel Amerikaanse als Nederlandse beleggingsfondsen kunnen we hetzelfde verschijnsel waarnemen en daar wordt dit in het algemeen als een goed resultaat beschouwd. Bovendien dienen we te bedenken, dat dit resultaat bij de Supervised Account onder ongunstiger omstandigheden is behaald. De spreiding is veel geringer, de aan- en verkoopkosten zijn hoger (aangezien het altijd odd-lot-orders betreft) en de transacties vinden plaats een week of langer na aankondiging.

Tenslotte is het niet uitgesloten te achten, dat het feit, dat de efficiëntie-indexcijfers een rol spelen bij het nemen van de beleggingsbeslissingen voor de Supervised Account, een ongunstige invloed uitoefent op de samenstelling van deze modelportefeuille. Immers, de efficiëntie-indexcijfers zijn (om redenen uiteengezet in het vorige artikel) een onbetrouwbaar hulpmiddel bij het beleggen.

Mijn eindconclusie met betrekking tot de methode van aandelenwaardering, welke de gegevens in het V.L.I.S. mogelijk maakt, is, dat deze methode een eenvoudig en praktisch bruikbaar hulpmiddel is voor de belegger, die een keuze wenst te maken uit de in het V.L.I.S. behandelde aandelen (waaronder de belangrijkste Amerikaanse en Canadese aandelen).

## De Bel-Bel-fondsenanalyse.

In het weekblad Beleggers-Belangen is men op 20 oktober jl. gestart met een wijze van fondsenanalyse, welke qua opzet veel doet denken aan de methode gevolgd in het „Value Line Investment Survey”. Hoewel het in de toelichting op de werkwijze van de Bel-Bel-fondsenanalyse niet met zoveel woorden gezegd wordt, ligt het vermoeden voor de hand dat de V.L.I.S.-methode als voorbeeld heeft gediend. Ook in de Bel-Bel-methode worden van ieder beschouwd aandeel waarderingcijfers gegeven voor een aantal eigenschappen en in de toelichting wordt uiteengezet hoe men, uitgaande van deze waarderingcijfers, een cijfer voor de doelmatigheid kan berekenen op een wijze, welke overeenstemt met de berekeningswijze van het efficiëntie-indexcijfer van het V.L.I.S.

In de Bel-Bel-methode onderscheidt men drie eigenschappen, te weten: kwaliteit, groei kans en rendement. Ieder aandeel wordt met betrekking tot ieder van deze eigenschappen ingedeeld in één van de tien klassen welke men per eigenschap onderscheidt.

Het feit dat men ook hier impliciet van de veronderstelling uitgaat, dat de beleggingseigenschappen van een aandeel niet of niet exact meetbaar zijn maar wel classificeerbaar, acht ik een bruikbaar en juist uitgangspunt voor aandelenwaardering.

## De Bel-Bel-waarderingscijfers.

Het onderscheiden van tien klassen per eigenschap lijkt mij een onderscheiding, die weinig zin heeft. Immers, drie eigenschappen met een waarderingsschaal van 1 t/m 10 leiden tot  $10^3 = 1.000$  variaties met herhaling (met herhaling omdat de afzonderlijke eigenschappen hetzelfde waarderingcijfer mogen hebben). Met het scheppen van 1.000 mogelijkheden om in eerste instantie 50 aandelen te waarderen schiet men, naar mijn mening, zijn doel voorbij. Men heeft dan maar een fractie van het beschikbare aantal mogelijkheden nodig, waardoor het gevaar groot is dat de gemaakte indeling iets vaags krijgt. Dit teveel aan waarderingmogelijkheden vloeit voort uit de verfijning van de waarderingsschaal. Hierin ligt nog een tweede oorzaak voor vaagheid in de uiteindelijke indeling.

Kijken we namelijk naar de te verwachten resultaten, dan zouden we mogen veronderstellen, dat bijv. de gemiddelde groei van de aandelen met het waarderingcijfer 7 voor de groei kans over enige tijd kleiner zal blijken te zijn dan de gemiddelde groei van de aandelen met een 8. Ik verwacht niet, dat we dit verschijnsel (oplopende groeifactoren straks, voor aandelen met oplopende waarderingcijfers nu) zullen kunnen waarnemen. En wel omdat het aantal elementen per waarderingsschaal te klein is om, gezien de vele onzekerheden bij de schattingen, een regelmatig verloopende reeks van gemiddelden te doen ontstaan. De klasse-indeling per eigenschap ontleent haar zin niet aan de verfijning waartoe men nu in staat meent te zijn, maar aan de verfijning die op grond van de te verwachten resultaten verantwoord is.

We zien ditzelfde „verfijningsbezwaar” zich manifesteren in het V.L.I.S. bij de klasse-indeling voor de groei op lange termijn. Alleen klasse I liet een duidelijk van het gemiddelde afwijkend resultaat zien. De overige klasse-gemiddelden lagen allemaal dicht om het algemene gemiddelde. Men blijkt voor deze eigenschap bij de gevolgde methode dus alleen onderscheid te kunnen maken tussen goed en gemiddeld. Voor de overige eigenschappen bleek een indeling in vijf klassen verantwoord.

Bij nader onderzoek van de V.L.I.S.-resultaten per eigenschap is mij gebleken, dat per klasse de afwijkingen ten opzichte van het klassegemiddelde vrij groot zijn, zodat het twijfelachtig is of een veel fijnere indeling dan die in vijf klassen verantwoord zou zijn geweest. Als in het V.L.I.S. voor de waardering van voor het merendeel Amerikaanse aandelen een fijnere indeling dan die in vijf klassen niet verantwoord lijkt, dan komt het mij onwaarschijnlijk voor, dat dit voor Nederlandse aandelen wel het geval zou zijn, omdat voor deze de kwantitatieve basis voor het doen van schattingen veel smaller is.

Uit de toelichting op de berekening van de Bel-Bel-waarderingscijfers voor groei kans en rendement blijkt, dat men iets anders te werk gaat dan bij de V.L.I.S.-methode. Men stelt namelijk voor iedere eigenschap een norm vast. Voldoet een aandeel niet aan deze norm dan krijgt het voor de betrokken eigenschap een onvoldoende. Bij de V.L.I.S.-methode stelt men geen normen op. Men rangschikt de aandelen en deelt deze op basis van deze rangschikking in vijf even grote groepen in.

Ik wil dit verschil nader toelichten aan de hand van de classificatie voor het rendement. Bij de V.L.I.S.-methode gaat men de aandelen rangschikken op basis van het geschatte rendement. Van deze rendementen zou men een frequentieverdeling kunnen maken. Het indelen in even grote groepen heeft tot gevolg, dat de afstanden tussen de klassegrenzen bepaald worden door de vorm van de frequentieverdeling. Een tweede gevolg is dat de klassegrenzen zelf niet vastliggen maar afhankelijk zijn van de rendementen welke men verwacht. Op 2 november 1959 waren de klassegrenzen voor het rendement: 0-2,8; 2,9-3,7; 3,8-4,8; 4,9-5,7; 5,8 en hoger. Op 13 november 1961 waren deze grenzen: 0-2,0; 2,1-2,9; 3,0-4,0; 4,1-4,9; 5,0 en hoger.

We kunnen uit deze twee voorbeelden concluderen, dat de verschillen tussen de klassebreedtes niet groot zijn (hoewel wel merkwaardig; immers, het lijkt een enigszins tweetoppige verdeling te zijn). De verschuiving van de klassegrenzen in de tijd is echter vrij groot.

Dit betekent dus, dat als men een bepaald rendement minimaal wenselijk acht, men zijn eisen met betrekking tot het waarderingcijfer voor het rendement van tijd tot tijd zal moeten herzien. Mutatis mutandis zal hetzelfde voor de andere eigenschappen gelden. Bij de Bel-Bel-waarderingscijfers neemt men een vaste norm ter onderscheiding tussen voldoende en onvoldoende. Deze werkwijze heeft het voordeel boven de V.L.I.S.-methode, dat er tussen het waarderingcijfer en het te verwachten resultaat een zeker vast verband bestaat.

Tenslotte nog een opmerking over de frequentie waarmee de Bel-Bel-waarderingscijfers worden gepubliceerd. In Beleggers-Belangen van 10 november jl. delen de opstellers van de Bel-Bel-fondsenanalyse mee, dat zij van plan zijn in eerste instantie voor ca. 50 aandelen in totaal deze analyses te geven door wekelijks één analyse te publiceren. Dit zal tot gevolg hebben, dat, na verloop van enige tijd, van een aantal aandelen enkele gegevens en in het bijzonder de waarderingcijfers voor groei kans en rendement verouderd en dus onbruikbaar zullen zijn.

Het interessante van de waarderingcijfers is, dat zij de mogelijkheid bieden om op een bepaald tijdstip een aantal aandelen met elkaar te vergelijken. Als men daarbij met verouderde gegevens moet werken, wordt de betekenis van deze vergelijkingen wel zeer dubieus. Het verdient



daarom, mijns inziens, aanbeveling om regelmatig van alle behandelde aandelen de waarderingscijfers opnieuw te publiceren (het is natuurlijk mogelijk dat men dit plan reeds heeft).

Over de berekeningswijze van de Bel-Bel-waarderingscijfers wordt in de toelichting op deze fondsenanalyses weinig meegedeeld. Men schrijft alleen dat in de waarderingscijfers een persoonlijke visie gegeven wordt op de aandelen als beleggingsobject en dat deze cijfers subjectief zijn. Ik meen hieruit te mogen concluderen, dat men geen gebruik maakt van kwantitatieve methoden, zoals bij het V.L.I.S. Hier is op zichzelf weinig bezwaar tegen. Statistisch bezien is het namelijk zeer de vraag of, gezien het betrekkelijk kleine aantal waarnemingen (50 aandelen), correlatie-analyse tot bruikbare resultaten zal leiden.

Aangezien de bepaling van de waarderingscijfers voornamelijk plaatsvindt op grond van kwalitatieve overwegingen, valt theoretisch over de betrouwbaarheid van deze cijfers niets te zeggen. In sterkere mate dan bij het V.L.I.S. wordt betrouwbaarheid bepaald door de persoonlijke kwaliteiten van diegene, die de analyses verricht.

#### Het Bel-Bel-doelmatigheidscijfer.

Met betrekking tot de betekenis van het doelmatigheidscijfer, dat berekend wordt door de waarderingscijfers te vermenigvuldigen met coëfficiënten (uitdrukkende de belangrijkheid van de eigenschappen) en deze produkten te sommeren, kan ik kort zijn. Deze doelmatigheidscijfers stemmen in beginsel overeen met de efficiëntie-indexcijfers van het V.L.I.S. In het vorige artikel heb ik uiteen gezet waarom aan deze indexcijfers geen betekenis kan worden gehecht. Om dezelfde redenen meen ik, dat het doelmatigheidscijfer geen bruikbare samenvatting vormt van de Bel-Bel-waarderingscijfers per aandeel.

Een eendoordeel over de Bel-Bel-fondsenanalyses is, afgezien dus van mijn kritiek op de schaal die gehanteerd

wordt bij de bepaling van de waarderingscijfers, moeilijk te geven, omdat de wijze waarop de waarderingscijfers bepaald worden in overwegende mate kwalitatief is en omdat uiteraard resultaten nog ontbreken. Niettemin lijkt op grond van de resultaten met de V.L.I.S.-waarderingscijfers, een zeer voorzichtig optimisme met betrekking tot de opzet van de Bel-Bel-fondsenanalyses gewettigd. In ieder geval heeft de belegger aan de waarderingscijfers meer houvast dan aan kwalificaties als: „niet geschikt voor weduwen en wezen” of „geschikt om onder in de trommel op te bergen”.

In de aanhef van het eerste artikel heb ik gesteld, dat helderziendheid geen realistische basis biedt voor het nemen van een beleggingsbeslissing. Iedere belegger ziet zich daarom genoodzaakt te overleggen alvorens te beleggen (hoe primitief dat overleg soms ook mag zijn). Zonder nu te willen beweren dat de lengte van doorgenomen beleggingsrapporten of het aantal berekende verhoudingscijfers de beleggingsresultaten rechtvenredig zal verbeteren, geloof ik wel te mogen stellen, dat men door beter te overleggen beter zal kunnen beleggen. Het essentiële in de aanpak van de V.L.I.S.-methode en in de verwante aanpak van de Bel-Bel-fondsenanalyses, namelijk de waarderingscijfers, biedt aan de belegger een mogelijkheid zijn overleg te verbeteren.

Door gebruik te maken van deze waarderingscijfers wordt hij gedwongen zich een scherper beeld te vormen van zijn beleggingspolitieke doeleinden, aangezien hij de eigenschappen in volgorde van belangrijkheid moet rangschikken. Via de waarderingscijfers zelf kan hij een meer gedetailleerde indruk krijgen van het complexe verschijnsel: het aandeel als beleggingsobject. De resultaten met de V.L.I.S.-waarderingscijfers tonen aan, dat deze meer gedetailleerde indruk ook een betere is. Hopelijk zal in de toekomst voor de Bel-Bel-waarderingscijfers hetzelfde blijken.

Haren (Gr.).

Drs. C. VLAS.

### AANTEKENINGEN

## Macro-economische ramingen voor 1962 en 1963

Evenals vorig jaar heeft de directeur van het Centraal Planbureau aan de Staten-Generaal een aantal macro-economische ramingen gezonden voor 1962 en 1963. Het onderstaande is hieraan ontleend.

#### De economische ontwikkeling in 1962.

In het lopende jaar verwacht het Centraal Planbureau een toeneming van de *industriële produktie* van 4 pCt. dank zij een hernieuwde stijging van de produktie in de tweede helft van 1962. De *produktietoename* voor het gehele bedrijfsleven (inclusief landbouw) wordt geraamd op 3½ pCt. Door een vermindering van de inkomens uit het buitenland neemt het *bruto nationaal produkt* met een lager percentage toe, t.w. 2½ pCt. De *werkgelegenheid* geeft, met inbegrip van de zelfstandigen, een uitbreiding met 1½ pCt. te zien, zodat, gezien de stijging van de totale produktie met 3½ pCt., de produktiviteitsstijging dit jaar gering zal zijn (2 pCt.). De werkloosheid was in het eerste halfjaar, ongekend laag. De spanning tussen

vraag en aanbod op de *arbeidsmarkt* is echter sinds het begin van het jaar niet verder toegenomen.

- In het lopende jaar zal de *loonsom* per werknemer waarschijnlijk met 7½ pCt. stijgen. Deze stijging bestaat uit de volgende elementen: overloop uit 1961 1,3 pCt., differentieële loonsverhogingen 3,7 pCt., huurcompensatie 0,5 pCt. en incidentele loonstijgingen 2 pCt. De loonstijging leidt tot een verhoging der arbeidskosten, welke op 5½ pCt. wordt geraamd. Het gevolg hiervan is een opwaartse druk op de prijzen. Mede door de huurverhoging en de incidenteel zeer hoge prijzen van enige voedingsmiddelen in het voorjaar, zal het *consumptieprijspeil* vermoedelijk over het gehele jaar genomen 3 pCt. hoger liggen dan in 1961.

De toeneming van de arbeidskosten, die in 1961 en 1962 aanzienlijk groter was dan die van de voornaamste concurrenten van Nederland (behalve West-Duitsland), heeft niet zo zeer geleid tot een verhoging van het exportprijspeil, dan wel tot lagere exportwinsten.

Het „overige inkomen” (winsten, renten e.d.) zal na de

daling in 1961 nominaal een gering herstel te zien geven. Het werknemersaandeel in het nationaal inkomen zal echter weer groter zijn dan in het voorafgaande jaar (72,3 pCt. in 1962 tegen 70,4 pCt. in 1961).

De binnenlandse *bestedingen* zullen met een stijging van 3½ pCt. een zelfde groeipercentage te zien geven als dat van de productie. Het particuliere *verbruik* zal vermoedelijk in 1962 4 pCt. hoger liggen dan in 1961. Verwacht wordt dat het stijgingstempo van de *investeringen* in outillage door bedrijven gedurende 1962 betrekkelijk geleidelijk zal afnemen. Voor het gehele jaar zal de toeneming van de investeringen van bedrijven in vaste activa beperkt blijven tot naar schatting 5 à 6 pCt. Hiertegenover staat een vermindering van de investeringen in *voorraden*, waardoor de totale investeringen in de bedrijvensector nauwelijks zullen afwijken van het niveau in 1961.

Doordat de groei van de binnenlandse productie en die van de bestedingen ongeveer gelijk zijn, zal de toeneming van het *invooervolume* van goederen en diensten slechts weinig afwijken van die van de uitvoer (5 à 6 pCt.). Als resultaat van een lichte ruilvoetverbetering enerzijds en een lager bedrag, dat aan inkomen uit het buitenland in de eerste helft van dit jaar ontvangen werd, anderzijds, zal het overschot op de lopende rekening van de *betalingsbalans* verminderen van f. 0,5 mrd. in 1961 tot f. 0,4 mrd. in 1962.

#### Verkenning van 1963.

Illustratief voor de ontwikkeling in 1963 is onderstaande tabel, waarin een aantal kerngegevens voor dat jaar is bijeengebracht en vergeleken met 1961 en 1962.

#### Kerngegevens

	1961	1962	1963
	mutaties t.o.v. voorafgaand jaar in pCt.		
<b>Veronderstellingen (1962, 1963)</b>			
Loonpeil bedrijven .....	5,3	7,5	6,5
Wereldinvoer a) .....	5,0	7,0	3,0
Materiële overheidsconsumptie (nominaal) ..	5,9	11,5	6,0
Loonpeil overheidspersoneel .....	-6,1	13,0	6,0
Bruto investeringen overheid (nominaal) .....	13,9	8,0	8,5
Invoerprijspeil .....	-1,4	-0,5	0
<b>Resultaten (1962, 1963)</b>			
Volume particuliere consumptie .....	4,4	4,0	4,0
Volume bruto investeringen in bedrijven (vaste activa) .....	5,8	5,5	2,0
Volume goederenuitvoer .....	3,1	5,5	7,0
Volume goedereninvoer .....	7,2	5,0	6,0
Volume bruto nationaal produkt .....	2,8	2,5	4,0
Productievolume in bedrijven .....	2,3	3,5	4,0
Prijspeil particuliere consumptie .....	1,6	3,0	2,0
Prijspeil investeringsgoederen .....	1,3	2,0	3,0
Prijspeil goederenuitvoer .....	-1,7	0	-0,5
Arbeidsproductiviteit in bedrijven b) .....	0,6	2,0	2,8
Idem, per manuur .....	3,6	3,0	2,8
	niveaus		
Surplus lopende rekening van de betalingsbalans (mrd. gld.) .....	0,52	0,40	0,65
Voorraadvorming (mrd. gld.) .....	1,30	0,90	0,95
Werkloosheid (1.000 personen) .....	35	35	50
Werknemersaandeel (pCt.) .....	70,4	72,3	72,8
Nationale liquiditeitsquote (pCt.) c) .....	45	45	45
Besparingen in pCt. van het nationaal inkomen .....	21,0	19,5	20,0

a) Gewogen naar afzetlanden.

b) Productie per werkende (dus inclusief zelfstandigen).

c) Primaire plus secundaire liquiditeiten in pCt. van het nationaal inkomen.

Het Centraal Planbureau verwacht voor 1963 iets ruimere productiereserves. Van grote invloed hierbij is de slechts geringe stijging van het *investeringsvolume* die wordt verwacht, nl. met 2 pCt. Zelfs moet voor de investeringen in outillage in een aantal sectoren op dalingen worden gerekend, zulks in nauwe samenhang met de vermindering

van de reële beschikbare winsten in 1962. Bij de *binnenlandse bestedingen* komt dientengevolge wat meer de nadruk te liggen bij de *consumptie*, die naar raming met 4 pCt. zal stijgen. Enerzijds wordt deze gestimuleerd door de loonstijging, de belastingverlaging en de verhoging der A.O.W.-uitkeringen, anderzijds enigszins gedrukt, doordat ook in 1963 nog enige prijsstijging, die op 2 pCt. is begroot, zal optreden.

Door in de loop van 1962 tot stand gekomen loonsverhogingen, alsmede door incidentele loonstijgingen zal het *loonpeil* in 1963 reeds met 3,5 pCt. stijgen. Dit percentage komt overeen met de trendmatige stijging van de arbeidsproductiviteit. Hoewel met betrekking tot de overige invloeden op de lonen nog niets vaststaat, gaat het C.P.B. uit van de veronderstelling, dat de gecombineerde invloed van verhogingen van sociale lasten en van c.a.o.-herzieningen bij een loonbeleid dat op matiging is gericht, op 3 pCt. zou kunnen worden gesteld. De totale loonstijging in de bedrijvensector komt hierdoor op 6,5 pCt.

Aangezien de verwachte toeneming van de *binnenlandse afzet* met 3 pCt. minder bedraagt dan de mogelijke uitbreiding van de productie, die op 5 pCt. wordt geraamd, komt er volgens het C.P.B. meer ruimte voor exportvergroting. Uitgaande o.m. van de veronderstelling dat de export niet in belangrijke mate door een in verhouding tot het buitenland grotere arbeidskostenstijging zal worden afgeremd, zal het volume van de *export* in totaal met 7 pCt. stijgen. De *invoertoeneming* blijft onder invloed van de productiereserves en mede in aanmerking genomen, dat de voorraadvorming nauwelijks wijziging ondergaat, beperkt tot 6 pCt.

Het tekort op de *handelsbalans* zal van dezelfde orde van grootte blijven. Mede op grond van de financiële uitkomsten van het *dienstenverkeer* met het buitenland en het verloop van andere inkomsten en uitgaven lijkt een verbetering van het saldo op de lopende rekening van de *betalingsbalans* mogelijk. Een werkelijk adequate schatting van de grootte der verbetering acht het C.P.B. voorshands nog uitgesloten.

De productie in bedrijven zal naar verwachting een toeneming te zien geven van 4 pCt. Daarmede correspondeert een stijging van de produktiviteit van 3 pCt. en een toeneming van de werkgelegenheid van 1 pCt. Dit betekent, dat ca. 55.000 personen meer in het productieproces zullen worden opgenomen. Hiertegenover staat, dat 70.000 arbeidskrachten additioneel beschikbaar komen, zodat een geringe ontspanning van de arbeidsmarkt zal kunnen optreden.

Samenvattend merkt het Centraal Planbureau op, dat de ontwikkeling in 1963 voor een deel een voortzetting van de ontwikkeling sedert 1961 te zien geeft. Een verschil vertonen met name de investeringen, die een slechts geringe stijging vertonen. Indien door een sterkere stijging van de binnenlandse kosten dan is voorzien, het investeringsniveau verder wordt aangetast, zal in een niet te ver verwijderde toekomst de kans op een daling in het investeringsniveau niet onbelangrijk worden vergroot. Voorts mag worden verwacht, dat de betalingsbalans een verbetering te zien zal geven. Ondanks een toeneming van de uitvoer, die mogelijk is door aanwezige productiereserves, verwacht het C.P.B. een kleine stijging van de geregistreerde arbeidsreserve. De tendentie tot ontspanning legt echter naar verwachting in het komende jaar nog weinig gewicht in de schaal, zodat derhalve dient te worden gerekend met een voortbestaan van de druk op het niveau van prijzen en lonen.

# De Miljoenennota 1963

## Inleiding.

De ontwerp-begroting 1963 vertoont een uitgaventotaal van f. 11.627 mln., waarvan f. 9.486 mln. aan lopende uitgaven en f. 2.141 mln. aan kapitaaluitgaven. De middelen worden geraamd op f. 10.733 mln., zodat voor de Gehele Dienst een tekort zal ontstaan van f. 984 mln. Houdt men rekening met het verschil tussen de kasuitgaven van Defensie en de begroting van dit departement ten bedrage van f. 45 mln., dan stijgt het tekort tot f. 939 mln. Dit tekort is belangrijk groter dan dat van de ontwerp-begroting 1962. Dit vindt o.m. zijn oorzaak in de te hoog gebleken ramingen van de belastingopbrengst voor 1962. Het tegenvallen van deze opbrengst was het gevolg van de loonsverhogingen die een aanzienlijke verschuiving van de inkomensverdeling ten laste van het overige inkomen hebben teweeg gebracht. De noodzakelijk gebleken herziening van de ramingen voor 1962 werkt ook in die voor 1963 door.

Aanvaarding van het grotere begrotingstekort past in het door de Minister van Financiën gevoerde budgettaire beleid waarbij conjuncturele mee- of tegenvallers in de middelen bij de vaststelling van de voor uitgavenverhoging c.q. belastingverlaging beschikbare ruimte buiten beschouwing moeten blijven. De financiering van het begrotingstekort acht de regering verzekerd: naast de dekking met middelen van de voorinschrijfrekeningen is een beroep op de kapitaalmarkt vereist tot een bedrag, dat ten achter blijft bij de aflossingen op de gevestigde schuld.

Het streven blijft erop gericht de rijksuitgaven verhoudingsgewijs te doen achterblijven bij de structurele groei van het nationaal inkomen, opdat — over langere termijn gezien — een verlaging van de belastingdruk, die verder gaat dan het wegwerken van de geleidelijke verzwaring als gevolg van de progressie, mogelijk wordt. Wanneer men een aantal posten die terzake niet van belang zijn buiten beschouwing laat, blijft de uitgavenstijging 1963 binnen de uit bovengenoemd streven afgeleide structurele stijgingsnorm die f. 300 mln. belooft. Past men voor de beoordeling van de conjuncturele aspecten van de ontwerp-begroting 1963 dezelfde correcties toe op de begrotingsuitgaven en houdt men rekening met de wijzigingen in de belastingtarieven en met de remmende werking die de progressie van de belastingen heeft op de economie, dan blijkt uit de begrotingscijfers een impulswerking ter grootte van 5½ pCt. van het uitgaventotaal van 1962. Dit percentage overschrijdt in zekere mate dat van de stijging van het reëel nationaal inkomen, welke stijging op 4 à 4½ pCt. wordt geschat. Hieruit volgt dat de rijksfinanciën, voor zover door de begroting bepaald, het komende jaar geen remmende invloed op onze economie zullen uitoefenen. Dit resultaat acht de Minister van Financiën in het licht van de economische ontwikkeling aanvaardbaar, ook al omdat voor het voeren van conjunctuurpolitiek een geheel van instrumenten ter beschikking staat.

Het beleid ten aanzien van de voorziening in de essentiële collectieve behoeften — zoals onderwijs en infrastructuur — wil de regering voortzetten. Zij staat echter tevens op het standpunt dat, indien en voor zover het structureel patroon van de overheidsfinanciën ten opzichte van dat van de volkshuishouding als geheel te eniger tijd ruimte zal laten voor een incidentele aanpassing van het begrotingstekort, bij de keuze tussen de mogelijkheden van

verwezenlijking daarvan, nl. verhoging van uitgaven aan de ene kant en belastingverlaging aan de andere kant, aan belastingverlaging een belangrijke plaats dient te worden toegekend. Zulk een verlaging zou dan leiden tot een gewijzigde financiering van de rijksbegroting in die zin dat — tot een bedrag van bedoelde verlaging — meer dan thans van leningen en minder van belastingmiddelen gebruik wordt gemaakt. Ook in dit verband brengt de Minister van Financiën in herinnering dat bij het kiezen van het juiste tijdstip voor belastingverlaging conjuncturele overwegingen een belangrijke rol spelen.

De regering neigt tot de gevolgtrekking, dat een overbesteding in 1963 kan worden voorkomen indien men voortgaat met het beleid tot matiging van de toeneming der bestedingen, zowel in de particuliere sector als bij de overheid. De spanningen op de arbeidsmarkt bemoeilijken een verdere evenwichtige expansie van onze volkshuishouding. De loonsverhogingen hebben geleid tot een stijging van de arbeidskosten die belangrijk groter is dan die in de meeste landen waarmede Nederland concurreert. Ten aanzien van de loonontwikkeling blijft waakzaamheid geboden.

Dat een einde is gekomen aan de grote betalingsbalansoverschotten van de jaren 1958-1960 ziet de Minister van Financiën als een bijdrage tot internationaal evenwichtsherstel. Over de jaren 1961 tot en met 1963 zal het overschot op de lopende rekening van de betalingsbalans naar verwachting gemiddeld ongeveer f. 500 mln. per jaar bedragen. Hoewel dit niet zonder meer laag kan worden genoemd dient in het oog te worden gehouden dat een dergelijk overschot, gezien ook de structurele behoefte van ons land aan kapitaalexport, op langere termijn waarschijnlijk onvoldoende zal blijken te zijn.

## Samenvattend begrotingsbeeld.

Omschrijving	Vermoedelijke uitkomsten 1962	Ontwerp-begroting 1963
	(in mln. glds.)	
<b>Gewone Dienst:</b>		
Uitgaven .....	9.265	9.486
Middelen .....	9.968	10.359
Saldo .....	+ 703	+ 873
<b>Buitengewone Dienst:</b>		
Uitgaven .....	2.191	2.141
Middelen .....	308	372
Saldo .....	- 1.883	- 1.767
<b>Gehele Dienst:</b>		
Uitgaven .....	11.456	11.627
Middelen .....	10.276	10.733
Saldo .....	- 1.180	- 894
Vershil tussen de kasuitgaven en de begroting van defensie .....		45
Begrotingstekort, rekening houdende met de kasuitgaven voor defensie .....		- 939

Bij de opstelling van de ontwerp-begroting 1963 is er geen rekening gehouden met een aantal activiteiten waarvan de wettelijke regeling nog niet is voltooid, zoals de premiëring van de kerkenbouw, de wegenfinanciering, de uitbreiding van het tienjarenplan voor Suriname en de exploitatie van aardgas, dat kort geleden in het noorden van het land werd ontdekt, alsmede met de Nederlands-Duitse verdragen van 8 april 1960, die in 1963 tot uitgaven kunnen leiden. Ten dele zullen deze activiteiten en de genoemde verdragen mede van invloed zijn op de middelen, zodat het begrotingssaldo niet in belangrijke mate door

deze additionele posten zal worden beïnvloed. Voor kosten die direct of indirect met Nieuw-Guinea verband houden, is voor 1963 bij wijze van stelpost een bedrag opgenomen van f. 100 mln. voor civiele uitgaven.

In de begroting 1963 is ervan uitgegaan dat 65.000 woningen worden gesubsidieerd, waarvan 40.000 op grond van de Woningwet. In de ramingen voor 1963 voor de huursubsidies is de verlagende invloed van de huurverhoging per 1 september 1962 verwerkt. Voor de financiering van de woningwetbouw is voor 1963 een bedrag van f. 750 mln. in de begroting opgenomen. Het nadelig saldo van het Landbouw-Egalisatiefonds voor 1963 (f. 215 mln.) wordt ten opzichte van 1962 belangrijk lager geraamd. Dit is voornamelijk het gevolg van het aanzienlijk overschot op de heffingen, die krachtens de onlangs in werking getreden verordeningen van de Europese Economische Gemeenschap op de import van granen worden gelegd. In de begroting 1963 is hiervoor een bedrag van f. 98 mln. geraamd.

Op grond van een beslissing van de regering medio 1962, samenhangende met de verhoogde paraatheid in verband met de „Berlijn-crisis” en met de versterkte verdediging van Nederlands Nieuw-Guinea, is het defensieplafond voor het lopende jaar met f. 52 mln. verhoogd. Voor 1963 is dit eveneens met f. 52 mln. verhoogd tot f. 1.902 mln. De boven het defensieplafond komende kosten van de algemene maatregelen inzake de salarissen, pensioenen e.d. na 31 december 1959 zullen voor 1963 f. 142,4 mln. bedragen. Tezamen met het bedrag van de compensatie voor het wegvallen van de Amerikaanse hulp (f. 135 mln.), komt het defensieplafond voor 1963 uit op f. 2.179,4 mln. De gevolgen voor de ontwerp-begroting 1963 van het volledig wegvallen van de defensie van Nieuw-Guinea zullen nog nader worden gezien.

#### Algemene beleidslijnen.

Het beleid van de regering blijft er in structureel opzicht op gericht, de toeneming van de rijksuitgaven relatief te doen achterblijven bij die van het nationaal inkomen, zodat een verlaging van de belastingdruk, die verder gaat dan het wegwerken van de geleidelijke verzwaring uit hoofde van de progressie, mogelijk wordt. Ook uit een oogpunt van conjunctuurpolitiek acht de regering een relatieve daling van het peil van de rijksuitgaven gewenst. Het verwezenlijken van de specifieke beleidsdoelen van de regering dient te blijven binnen de grenzen die aan de uitgaven worden gesteld op grond van structurele en conjuncturele overwegingen.

Het volgen van de trendmatige ontwikkeling van het nationaal inkomen in het budgettaire beleid betekent reeds dat de rijksbegroting (uitgaven en belastingen tezamen) — naast andere beleidsinstrumenten zoals de monetaire politiek, het loon- en prijsbeleid en de investeringspolitiek — een bijdrage levert tot matiging van de conjunctuur. De regering meent dat een veel verder gaan dan dit zgn. „trendbeleid” bezwaren met zich brengt, gezien de grote behoefte aan collectieve voorzieningen. Deze behoefte loopt namelijk in sterke mate parallel met de ontwikkeling van de particuliere bestedingen en zal als gevolg hiervan in een periode van hoogconjunctuur uitgavenverhogingen noodzakelijk maken. De uitgaven voor enkele collectieve voorzieningen worden door structurele factoren (onderwijs) of door internationale factoren (defensie) bepaald; deze beide categorieën van uitgaven stijgen thans sterk.

Enkele onderwerpen van staatszorg zullen ook in de

naaste toekomst een meer dan evenredig deel van de beschikbare middelen vergen. Daarom zal, om ruimte te kunnen laten ten behoeve van een reële daling van de belastingdruk, moeten worden voortgegaan met een zorgvuldig en waar mogelijk op verlaging van de uitgaven gericht beleid, o.m. ten aanzien van de prijssubsidies. De voor uitgavenverhoging en belastingverlaging samen beschikbaar komende ruimte in de middelen, zal in de periode 1964 tot en met 1967 — uitgaande van een structurele groei van het reëel nationaal inkomen van 4 pCt. per jaar — gemiddeld ongeveer f. 600 mln. per jaar bedragen. De bestaande omvang van de liquiditeiten en de situatie op de kapitaalmarkt vereisen niet zo zeer een verdere verkrapting als wel het handhaven van de thans bestaande verhouding tussen liquiditeiten en nationaal inkomen.

In de zittingsperiode van het huidige Kabinet is een groot aantal fiscale maatregelen tot stand gekomen. Een beoordeling van de resultaten van het door de regering nagestreefde fiscale beleid aan de hand van cijfers en wel van de percentages, die de totale belastingbaten uitmaken van het netto nationaal inkomen leidt ondanks de ingevoerde verlichtingen niet tot de conclusie, dat een verlaging van de belastingdruk kwantitatief gezien is bereikt. Het percentage was 25,3 in 1959; het steeg eerst tot 26,2 in 1961 en daalt weer tot 25,8 in 1962 en 25,2 in 1963. Twee tegenwerkende factoren hebben een verdere verlaging van de belastingdruk in de afgelopen periode in de weg gestaan. In de eerste plaats heeft ons land gedurende de gehele zittingsperiode van het huidige Kabinet een hoogconjunctuur gekend. In de tweede plaats moest door het wegvallen van de Amerikaanse hulp voor de buitengewone verhoging van de defensie-uitgaven aanvullende dekking worden gevonden in de fiscale sfeer omdat het onmogelijk bleek hiervoor aan de uitgavenzijde compensatie te vinden. Toch is de regering van mening, dat het streven naar een relatieve verlaging van de rijksuitgaven, zoals dit door het Kabinet is ontwikkeld en tot uitvoering gebracht, de voorwaarde schept om tot structurele belastingverlagingen te komen.

#### Slotbeschouwing.

In zijn slotbeschouwing schenkt de Minister van Financiën o.a. aandacht aan de vraag of het juist is dat de totale rijksuitgaven in die mate door lopende inkomsten worden gedekt als thans gemiddeld het geval is. Het begrotings-saldo heeft bij een structureel begrotingsbeleid op langere termijn gezien globaal genomen geen wijziging te ondergaan. Het middenenacres wordt immers in deze gedachten-gang hetzij voor uitgavenvergroting, hetzij voor belastingverlaging aangewend. Dit impliceert, afgezien van cyclische schommelingen op korte termijn, een gelijk blijvend tekort.

Het begrotingstekort is samengesteld uit een overschot op de Gewone Dienst en een — groter — tekort op de Buitengewone Dienst. De Minister van Financiën kan geen maatstaf voor het juiste tekort — en dus voor de mate van financiering met leningen — vinden in de positie van één van deze diensten. Een uitgaaf wordt op de Gewone Dienst dan wel op de Buitengewone Dienst geplaatst indien het staatsvermogen er wel resp. niet door verandert (bijv. salarisbetaling tegenover aanschaffing van duurzame activa). Voor de financiering is dit criterium niet interessant en het maakt daarvoor geen verschil of een uitgaaf de versterking van zeeweringen of de salarissen van politie-agenten betreft. Evenmin is de stelregel aanvaardbaar dat elke financiering met leningen zou getuigen van een ongelijke instelling. Een antwoord kan slechts worden

gevonden, indien men zich rekenschap geeft van het verband, dat er bestaat tussen financiering van de overheidsbegroting, de groei van de economie en de betalingsbalans, een verband, dat de laatste tijd internationaal sterk de aandacht trekt. De Minister van Financiën merkt in dit verband het volgende op.

Op langere termijn zullen de totale besparingen moeten voorzien in de dekking zowel van de binnenlandse investeringen, nodig om een voldoende groei van de productiecapaciteit te waarborgen, als van het gewenste saldo op de lopende rekening van de betalingsbalans. Naast deze relatie tussen de totalen komt dan de kwestie van de vormen van zowel besparingen als investeringen: enerzijds particuliere en overheidsbesparingen, anderzijds dezelfde groepen bij de investeringen. Particuliere en overheidsinvesteringen zullen, wil zich een evenwichtige groei kunnen voltrekken, in harmonische verhouding tot elkaar moeten staan. De verdeling bij de besparingen behoeft daarmee geenszins parallel te lopen. Een overschot van particuliere besparingen boven particuliere investeringen is beschikbaar voor een tekort in de overheidsfinanciën en voor de financiering van een betalingsbalanssaldo. Enigszins anders geformuleerd: een tekort in de overheidsfinanciën moet worden gedekt uit het overschot van particuliere besparingen boven particuliere investeringen en is derhalve — steeds structureel gezien — verantwoord naarmate een dergelijk overschot, na financiering van een noodzakelijk betalingsbalanssaldo, aanwezig is. Aldus blijkt tevens de betekenis die de bereidheid tot sparen in de particuliere sector heeft voor de juiste financiering van de overheidsbegroting.

Onjuiste verhoudingen kunnen nadelig zijn voor de ontwikkeling op langere termijn. Heeft een land potentieel een particulier spaaroverschot, dat de overheid niet door aanvaarding van een begrotingstekort wenst te benutten, dan dreigt stagnatie, die zich kan uiten in onderbezetting en — bij een te laag investeringspeil — in een onvoldoende groei. Is het particuliere spaaroverschot gering of afwezig, en wil de overheid toch een deel van haar uitgaven uit leningen financieren, dan dreigt inflatie, die soms wordt tegengegaan door particuliere investeringen terug te dringen (bijv. met hoge rente). Denken wij bovendien aan de betalingsbalans, dan bestaat tevens de mogelijkheid van ongewenste tekorten c.q. overschotten op de lopende rekening.

Teneinde de situatie in ons land nader te kunnen beoordelen zijn in onderstaande tabel enkele gegevens samengebracht, betrekking hebbende op de periode 1950 tot en met 1963, waarbij de gegevens over de laatste twee jaren tentatief zijn. De conjunctuurcyclus die in de recente periode een lengte van circa zes jaar heeft gehad, is uitgeschakeld door telkenmale het gemiddelde van zes jaren te nemen. De grootheden zijn uitgedrukt in procenten van het netto nationaal inkomen tegen marktprijzen.

Bij het maken van gevolgtrekkingen uit deze cijfers moet in aanmerking worden genomen, dat een onmiddellijke aansluiting van de overheidsgegevens (waarin die betreffende de lagere organen zijn begrepen) aan de rijksbegroting ontbreekt. Zo wordt het tekort van de begroting mede bepaald door financiering van de categorie investeringen van bedrijven (waaronder staatsbedrijven, woningwetbouw); bij het beoordelen van de besparingsoverschotten van de particuliere en de overheidssector moet daarmee rekening worden gehouden, wil men niet tot dubbeltellingen komen. Toch geeft de tabel een inzicht in de onderlinge verhouding van enkele belangrijke grootheden. De parti-

*Besparingen en netto investeringen in procenten van het nationaal inkomen a)*

*(voortschrijdende zesjaars gemiddelden)*

	Particuliere besparingen b)	Investeringen van bedrijven c)	Overheidsbesparingen d)	Investeringen van de overheid e)	Totaal van de besparingen	Totaal van de investeringen	Saldo lopende rekening van de betalingsbalans
1950/'55	9,1	11,2	7,1	3,2	16,2	14,4	1,8
1951/'56	11,5	11,3	5,6	3,4	17,1	14,7	2,4
1952/'57	13,2	12,0	4,7	3,5	17,9	15,5	2,4
1953/'58	14,5	13,0	3,9	3,7	18,4	16,7	1,7
1954/'59	15,1	13,9	3,9	3,6	19,0	17,5	1,5
1955/'60	15,7	14,2	4,1	3,7	19,8	17,9	1,9
1956/'61	15,5	14,4	4,5	3,9	20,0	18,3	1,7
1957/'62	15,4	14,2	5,0	4,0	20,4	18,2	2,2
1958/'63	15,2	13,7	5,3	4,1	20,5	17,8	2,7

a) Berekend aan de hand van gegevens en ramingen van het Centraal Bureau voor de Statistiek c.q. van het Centraal Planbureau.

b) Inclusief besparingen van de sociale verzekering en van overheidsbedrijven.

c) Inclusief overheidsbedrijven, de gehele woningbouw en voorraadvorming.

d) Besparingen van het Rijk en de lagere organen.

e) Investeringen van het Rijk en de lagere organen.

culiere besparingen, die zich in de latere jaren binnen nauwe grenzen blijken te bewegen, overtreffen de investeringen in bedrijven. In de overheidssector is in mindere mate hetzelfde het geval. Beide besparingsoverschotten monden uit in het betalingsbalanssaldo. In de gehele periode blijken overheidsbesparingen een belangrijke bijdrage te leveren tot de verschaffing van financieringsmiddelen voor de overheidsinvesteringen in ruime zin (dus met inbegrip van woningbouw en overheidsbedrijven). Zonder overheidsbesparingen zouden de totale investeringen, nodig voor een voldoende groei van onze volkshuishouding, niet gewaarborgd zijn.

Intussen geeft de tabel nog geen antwoord op de vraag of het structurele patroon van de overheidsfinanciën ten opzichte van dat van de volkshuishouding als geheel juist is. Zij geeft de onderlinge relatie aan tussen het besparingsoverschot van de particuliere sector, het betalingsbalanssaldo en de overheidsfinanciën over een reeks van jaren. Hierbij valt het relatief grote betalingsbalansoverschot in het recente verleden op. Bij extrapolatie van de zesjaarlijkse gemiddelden naar de toekomst moet echter met een daling van het saldo rekening worden gehouden. De overschotten in 1958 en 1959 waren bijzonder hoog en men mag er niet op rekenen dat deze zich in 1964 en 1965 zullen herhalen. Of het overschot dan gemiddeld zal liggen boven een structureel wenselijk saldo is niet te voorspellen, ook al omdat omtrent de toekomstige structurele behoeften (voor kapitaalexport en voor toeneming van deviezenreserves) te grote onzekerheid bestaat.

Bij een beoordeling van het particuliere spaaroverschot dient ook aandacht te worden geschonken aan het investeringspeil. Het ligt, ook internationaal gezien, bepaald bevredigend. Dit is echter noodzakelijk; belangrijke aantasting ervan zou gaan ten koste van het tempo van economische groei. De particuliere besparingen in hun totaliteit zijn hoog, maar hebben een neiging iets te dalen, o.m. als gevolg van de inkomstenverschuiving naar de looninkomens en van de revaluatie.

Het overheidstekort staat mede onder invloed van de groeitendentie die bij de publieke investeringen waarneembaar is, doch ook van beslissingen buiten de openbare financiën genomen. De grote betekenis bijv. die wijzigingen in de inkomensverdeling hebben voor de belastingontvangsten is in 1962 duidelijk gebleken. Zo blijkt dat men, wanneer men ten aanzien van de in dit verband belangrijke

grootheden verwachtingen wil formuleren, met grote voorzichtigheid te werk moet gaan. Daarenboven dient men de mogelijkheid in het oog te houden, dat zich in het recente verleden reeds zekere aanpassingen met een structureel karakter hebben voltrokken.

## MEDEDELINGEN VOOR ECONOMISTEN

### Burger en overheid

De Stichting Universitair Centrum voor Bestuurswetenschappen in de vier noordelijke provincies zal in het komende winterseizoen wederom in de provincies Drenthe, Friesland, Groningen en Overijssel naar gelang van de belangstelling een aantal discussiegroepen organiseren. Het ligt in de bedoeling, dat deze groepen onder leiding van Dr. J. G. Steenbeek, wetenschappelijk hoofdamtenaar aan de Rijksuniversiteit te Groningen, in een vijftal avonden per groep aandacht zullen schenken aan het onderwerp: burger en overheid. Aan de deelname zijn geen kosten verbonden. Schriftelijke aanmeldingen onder verstrekking van: naam, voorletters, adres, werkkring, opleiding en avonden waarop men regelmatig verhinderd zal zijn — voor zover deze gegevens althans op het Centrum niet reeds bekend zijn —, worden gaarne ingewacht vóór 1 oktober a.s. Adres: Oude Ebbingestraat 34, Groningen, tel. (05900) 3 52 29.

### Leergang over de Europese Integratie voor Afgestudeerden

De Europa Instituten van de Rijksuniversiteit van Leiden en van de Universiteit van Amsterdam kondigen aan een gezamenlijke leergang over de Europese integratie voor afgestudeerden. Deze leergang zal een juridische en een economische sectie omvatten en is in het bijzonder bestemd voor hen die in de praktijk met de problematiek der Europese integratie worden geconfronteerd.

- Duur : 12 zaterdagen  
 Aanvang : 10 november 1962  
 Plaats : voor de *juridische sectie*: te Leiden op 10/11 t/m 15/12/62 en te Amsterdam op 2/2 en 16/2 t/m 16/3/63. voor de *economische sectie*: te Amsterdam op 10/11 t/m 1/12, 15/12/62 en 26/1/63 en te Leiden op 2/2 en 16/2 t/m 16/3/63.
- Indeling : Zaterdagmorgen: college van 10-12 uur; daarna gemeenschappelijke koffietafel; 's-middags van 13.30-15 uur discussie.
- Programma: *De eerste helft* van het programma wordt voor beide leergangen gewijd aan algemene aspecten van de Europese integratie en omvat voor de juristen twee speciale onderwerpen: vervoer en mededinging. *De tweede helft* wat betreft de juridische leergang aan de rechtsbescherming binnen de Europese Gemeenschappen; voor de economische leergang aan speciale facetten, zoals de landbouw-, vervoers-, energie-, belasting- en mededingingsproblematiek.

Docenten : Hoogleraren van de Universiteiten van Leiden, Amsterdam en Utrecht.

Inschrijving: Vóór 15 oktober 1962.  
 en verdere inlichtingen : voor de *juridische sectie* bij: Europa Instituut Leiden, Juridisch Studiecentrum „Gravensteen”, tel. (01710) 2 13 48. voor de *economische sectie* bij: Europa Instituut Amsterdam, Kloveniersburgwal 74, tel. (020) 24 68 78, toestel 06.

Kosten : f. 25 per deelnemer. voor de deelnemers van de *juridische sectie* over te maken op giro 9013 van de De Twentsche Bank te Leiden t.n.v. Stichting Europees Instituut. voor de deelnemers van de *economische sectie* over te maken op giro 13.500 van de Gem. Giro Amsterdam t.n.v. het Europa Instituut E-1656.

## GELD- EN KAPITAALMARKT

### Geldmarkt.

De deze week gepubliceerde gecombineerde balanscijfers der representatieve handelsbanken, op zodanige wijze gegroepeerd, dat zij dienstbaar zijn aan de door De Nederlandsche Bank gebruikte analysemethode, bevestigen wat ik vorige week in deze kroniek op grond van andere cijfers reeds meende te mogen veronderstellen, nl. dat in juli de kredieten aan de private binnenlandse sector zijn verminderd. Nu zegt dit op zichzelf lang niet alles. Zeer waarschijnlijk spelen seizoenfactoren bij deze daling een grote rol, hetgeen zou betekenen dat in de volgende maanden een verdere stijging zal gaan optreden. Verder beoordeelt De Nederlandsche Bank de ontwikkeling niet aan de hand van de kredietverlening aan de private sector alleen. In de kredietcontrole-regeling wordt de kredietverlening der banken enigszins anders gedefinieerd, waarbij een belangrijk punt is dat de kredieten met middellange looptijd buiten beschouwing blijven. Ook deze cijfers zijn teruggelopen, waardoor de overschrijding van de norm binnen enge grenzen is gebleven. Om de invloed van het bankwezen op de economische ontwikkeling te peilen moet men nog een derde cijfergroep bezien, nl. het gehele actieve binnenlandse bedrijf. Daartoe behoren ook nog de kredietverlening aan de lagere overheid en in toenemende mate ook de middellange en lange kredietverlening. In de eerste helft van 1962 zijn deze posten met f. 393 mln. gestegen. Men moet hierop echter een correctiepost aanbrenge, nl. de mutatie in de door de banken op lange termijn aangetrokken middelen. Doet men dit dan blijft een invloed van f. 273 mln. over. In het eerste halfjaar 1961 was dit bedrag f. 266 mln., zodat 1962 nauwelijks afwijkt. Wanneer wij echter nog de spaargelden als kapitaalmarkt- en dus neutrale middelen aftrekken, komen wij voor 1961 op f. 41 mln. en voor 1962 op f. 138 mln., waaruit wel een stijging, doch een zeer beperkte, spreekt. Juli 1962 was echter een deflatoire maand, waarin de monetaire invloed der banken met f. 100 mln. verminderde.

## Kapitaalmarkt.

De Woon- en Winkelaire, dus het bod van de Friesch-Groningsche Hypotheekbank, is door het gestand doen van dit bod voorlopig tot een einde gekomen, daarbij diverse vragen open latende.

De emissiecijfers tot en met augustus doen zien, dat de obligatie-uitgiften dit jaar bij die van vorig jaar achterblijven. De cijfers der aandelen zijn aanmerkelijk hoger, doch dit is louter het gevolg van de Philips-emissie. Afgescheiden hiervan is de emissie-activiteit geringer dan vorig jaar. Dit geldt ook voor de buitenlandse emissies, hoewel in de verslagweek de Noorse uitgifte aan de markt kwam van de Kraftlaget Opplandskraft (f. 25 mln., 5<sup>1</sup>/<sub>4</sub> pCt., 20 jaar, 100 pCt.).

Indexcijfers aandelen. (1953 = 100)	27 dec. 1961	H. & L. 1962	7 sept. 1962	14 sept. 1962
Algemeen .....	410	431 - 316	341	340
Intern. concerns .....	566	594 - 420	449	450
Industrie .....	366	396 - 302	334	331
Scheepvaart .....	184	186 - 134	143	137
Banken .....	253	270 - 221	240	240
Handel enz. ....	160	171 - 132	145	145

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

Aandelenkoersen.	27 dec. 1961	7 sept. 1962	14 sept. 1962
Kon. Petroleum .....	f. 126,70	f. 141,20	f. 144,60
Philips G.B. ....	f. 246,10	f. 154	f. 150,50
Unilever .....	f. 189,70	f. 131,20	f. 130,80
Robeco .....	f. 252,50	f. 206	f. 205
Hoogovens, n.r.c. ....	776	553 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	556 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>
A.K.U. ....	404 <sup>3</sup> / <sub>4</sub>	363 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	367
Kon. Zout-Ketjen, n.r.c. ....	1.070	724	710
Zwanenberg-Organon .....	1.024	878	870 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>
Interunie .....	f. 228	f. 179,50	f. 180
Amsterd. Bank .....	396	371	375

### New York.

Dow Jones Industrials .....	731	601	606
-----------------------------	-----	-----	-----

### Rentestand.

Langl. staatsobl. a) .....	4,12	4,28	4,26
Aand.: internationaal a) ....	2,83 b)	3,31	
lokale a) .....	3,55 b)	3,90	
Disconto driemaands schatkist- papier .....	1 <sup>1</sup> / <sub>4</sub>	1 <sup>1</sup> / <sub>8</sub>	1 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>

a) Bron: Veertiendaags beursoverzicht Amsterdamsche Bank.

b) 19 december.

C. D. JONGMAN.

## Abonneert U op

## DE ECONOMIST

Maandblad onder redactie van

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

★

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

★

Abonnementen worden aan-  
genomen door de boekhandel  
en door uitgevers

**DE ERVEN F. BOHN**  
**TE HAARLEM**

E.-S.B. 19-9-1962

## N.V. LEVENSVERZEKERINGMAATSCHAPPIJ NILLMIJ

te 's-Gravenhage heeft gelegenheid tot plaatsing  
van een econoom, jurist of socioloog als

## STAFFUNCTIONARIS PERSONEELSZAKEN

Hij wordt toegevoegd aan het Hoofd Personeels-  
zaken met als taak deze terzijde te staan bij de voor-  
bereiding en uitvoering van maatregelen het per-  
soneelsbeleid rakende. Hiertoe behoren zowel het  
bestuderen van maatregelen op het terrein van de  
sociale wetgeving als beleidsvraagstukken zoals  
opleiding, beoordeling en salarispolitiek. Aan de  
tewerkstelling in deze functie gaat een inwerk-  
periode in het bedrijf vooraf. Leeftijd omstreeks  
30 jaar. Enige jaren bedrijfservaring is vereist.

Eigenhandig (niet met ballpoint) geschreven brieven met  
inlichtingen over leeftijd, opleiding en praktijk en  
vergezeld van een recente pasfoto vóór 1 oktober a.s.  
aan de Nederlandsche Stichting voor Psychotechniek,  
Wittevrouwenkade 6, Utrecht, onder nummer  
E.S.B. 63575.

## RECENTE PUBLIKATIES

Dr. H. A. Brasz, Prof. Mr. A. Kleijn en Mr. J. in 't Veld: *Inleiding tot de bestuurswetenschap (deel I van de serie „Bestuurlijke verkenningen“)*. Vuga-Boekerij, Arnhem 1962, 394 blz., f. 18,75 (bij intekening op de serie: f. 15,75).

De schrijvers, alle drie als docent rechtstreeks betrokken bij het onderwijs in de bestuurswetenschap, hebben er naar gestreefd een samenvattende inleiding te geven van de stof, die naar de hedendaagse inzichten gerekend kan worden tot de bestuurswetenschap. Tevens wordt beoogd

een Jaarboek samen te stellen dat zo goed mogelijk is afgestemd op de behoeften van de onderwijspraktijk. De auteurs (twee uit de juridische, één uit de sociologische hoek) zijn op zeer verschillende terreinen in de bestuurspraktijk werkzaam geweest.

De elf hoofdstukken betreffen: Het arbeidsveld van de bestuurswetenschap — Ontwikkeling van de bestuurswetenschap in internationaal verband — De achtergronden van het besturen en de bestuurswetenschap — De sfeer van het hedendaagse openbare bestuur — Functie en structuur van de overheidsadministratie — Dynamiek van de organisatie — De verhouding tot de burgerij — Personeel — Financiën — Plannen maken en uitvoeren — Speciale vormen van planning — Ruimtelijke ordening.

### Voor vacerende functies en beschikbare krachten

op hoog niveau zijn de advertentiekolommen van „Economisch-Statistische Berichten“ het aangewezen medium:

1e) Omdat Uw annonce onder de aandacht komt van stafpersoneel in de grote bedrijven.

2e) Omdat Uw annonce wordt gelezen door diegenen, die de zakelijk belangrijke beslissingen nemen, of daarbij van grote invloed zijn.



★ Te bestellen bij Uw boekhandelaar dan wel rechtstreeks bij de uitgever N.V. Koninklijke Nederlandse Boekdrukkerij H. A. M. Roelants Afd B te Schiedam.

## KONINKLIJKE PAPIERFABRIEKEN VAN GELDER ZONEN N.V.

Het bedrijf te Apeldoorn, een vestiging met ca. 1000 personeelsleden voor de fabricage van druk- en schrijfpapieren en kartons, vraagt een

### HOOFD AFDELING ORGANISATIE EN PERSONEELBELEID

Het zal zijn taak zijn de bedrijfsdirectie en de verdere leidinggevende functionarissen te adviseren bij de organisatorische ontwikkeling van het bedrijf en het te voeren personeelbeleid.

Naast zijn specifieke adviserende taak op organisatorisch gebied zal hij tevens leiding dienen te geven aan degenen, die het personeelbeleid helpen ontwikkelen en effectueren in de praktijk, t.w. de chef Personeelzaken, de maatschappelijk werkster en - in de naaste toekomst - de bedrijfsarts.

Vereist is een uitgesproken goede ervaring op organisatorisch gebied, verworven in een bedrijfsfunctie, dan wel als organisatie-adviseur. Leeftijd 35 - 45 jaar.

Met de hand geschreven sollicitaties te richten aan de bedrijfsdirectie van deze vestiging, Eendrachtstraat 105 te Apeldoorn.





William N. Loucks: *Comparative economic systems*. (6e editie). Harper & Brothers, New York 1961, 801 blz., \$ 8.

In deze zesde editie besteedt de auteur (hoogleraar aan de University of Pennsylvania) o.m. aandacht aan de ontwikkeling in Groot-Brittannië van de mengvorm van nationalisatie en „free enterprise”; de economische ontwikkeling in India; het economische proces in de Sowjet-Unie en aan de economische systemen van China en Zuidslavië. Naast de onderzoekingen van het feitelijk

functioneren van systemen wordt de evolutie van de marxistische theorie en van moderne socialistische en communistische leerstellingen bijgewerkt.

De 9 delen omvatten: Introduction — Capitalism — The marxian theory of socialism and communism — Modern socialism and communism — British socialism — The economy of the Soviet Union — Communism in Yugoslavia and Red China — Economic planning in India — Epilogue (the future of Capitalism in the United States).

Bij de Hoofddirectie Financiële en  
Economische Zaken van het Staatsbedrijf  
der PTT - Centrale Afdeling Statistiek -

bestaat plaatsingsmogelijkheid voor een

## **mathematisch doctorandus**

en

## **economisch doctorandus**

(kwantitatieve studierichting)

De werkzaamheden liggen enerzijds op het terrein van de wiskundige statistiek (steekproeftheorie, correlatierekening, kwaliteitscontrole e.d.) anderzijds op dat der beslis-kunde en van het econometrisch onderzoek.

Ook zij, die binnenkort doctoraal examen hopen af te leggen, kunnen reflecteren.

Het salaris is afhankelijk van vooropleiding en praktijk.

Schriftelijke sollicitaties te richten aan de hoofddirecteur Financiële en Economische Zaken, Centrale Directie der PTT, Kortenaerkade 12, 's-Gravenhage.



Telkens en telkens blijkt ons weer, hoezeer de nog steeds snel groeiende lezerskring van onze uitgave



deze wegwijzer, speciaal voor de particuliere belegger, wat inhoud, actualiteit en objectiviteit betreft waardeert.

Dit heeft vele redenen: het bevat wekelijks:

- 1e Interessante (hoofd)artikelen, die steeds actuele onderwerpen deskundig behandelen.
- 2e Een uitvoerig en levendig, bijna dynamisch geschreven beursoverzicht, de stemming goed weer-gevend.
- 3e Door een ieder te hanteren fonds-analyses, volgens een eigen prak-tisch systeem, enig voor Nederland.
- 4e Een chronique scandaleuse, fair en onderhoudend geschreven en uiter-aard zonder sensatie.
- 5e Een leerzame vragenrubriek, ad-viezen voor velen inhoudend.
- 6e Gegevens omtrent vele fondsen (ook van incurante) telkens wanneer hieromtrent iets te mel-den valt.

Wij zenden u op uw verzoek gaarne gratis een 2-tal proefnummers ter kennismaking.

Adm. Bel-Bel, Postbus 42, Schiedam.





**GEMEENTE ROTTERDAM**

Bij de secretarieafdeling **Financiën** vacceert de betrekking van

## referendaris

c.q.

## adjunct administrateur

Vereist: ruime belangstelling voor en inzicht in financieel-economische vraagstukken; begrip voor bestuurlijke verhoudingen in een grote gemeente; vlotte stijl.

Salarisgrenzen:

Referendaris f 11.202,-- - f 14.598,--  
Adj. administr. f 12.018,-- - f 15.462,--

Deze bedragen zijn exclusief huurcompensatie.

Aanstelling boven het minimum is mogelijk.

De verplaatsingskostenregeling is van toepassing.

Sollicitaties te richten tot burgemeester en wethouders en te adresseren aan de chef van het bureau Personeelvoorziening, kamer 331, stadhuis, Rotterdam binnen 10 dagen onder no. 602.



**GEMEENTE ROTTERDAM**

Bij het bureau **Woontechnisch Onderzoek** van de Dienst van Volkshuisvesting kan een

## socioloog

of

## sociaal psycholoog

(mnl. of vrl.)

worden geplaatst, wiens taak zal bestaan uit het adviseren van de directie t.a.v. het beleid over de woningbouw. Deze adviezen zullen gefundeerd moeten zijn zowel op onderzoek van het wonen in zijn ruimste betekenis als op praktisch inzicht, gevormd door contacten met op dit terrein werkzaam zijnde instanties.

Het salaris, dat maximaal f 13.734,- per jaar bedraagt (exclusief de huurcompensatie van 4% en de vakantietoeslag) is afhankelijk van leeftijd en ervaring.

Salarisverhoging per 1 januari 1963 in voorbereiding.

De Verplaatsingskostenregeling is van toepassing.

Sollicitaties binnen 14 dagen te zenden aan de chef van het bureau Personeelvoorziening, kamer 331, stadhuis, Rotterdam, onder no. 548.

## N.V. Sportmagazijn Perry van der Kar

Amsterdam - Amstelveen - Arnhem - Den Haag  
Nijmegen

Op onze Centrale **INKOOP** bestaat behoefte aan een energieke kracht in de leeftijd van 30 - 35 jaar aan wie de leiding van de afdeling **PLANNING EN BEWAKING GOEDERENBEWEGING** kan worden toevertrouwd.

Candidaat zal aan de volgende voorwaarden moeten voldoen:

- Middelbare schoolopleiding, met een redelijke talenkennis
- Begrip hebben voor de commercie in het detailbedrijf
- Administratief/organisatorisch inzicht
- Goede contacten kunnen onderhouden met inkoop- en verkoopfunctionarissen.

Gaarne bieden wij aan de juiste man de gelegenheid op dit interessante werkterrein zich volledig te ontplooiën en wij verzoeken diegenen, die menen voor deze goed gesalarieerde functie in aanmerking te komen, hun eigenhandig geschreven sollicitaties, voorzien van volledige inlichtingen omtrent opleiding en ervaring en onder bijsluiting van een recente pasfoto, in te zenden aan de directie, Kalverstraat 93-101, Amsterdam-C.

Discretie verzekerd.

## NMB-BELEGINGSBOEKJES

vormen voor de zakenman én voor de particulier een goede en veilige belegging van (tijdelijk) vrijkomende middelen.

## PERSOONLIJKE LENINGEN

daarentegen bieden een goede mogelijkheid gelden te verkrijgen welke nodig zijn voor aanschaffingen in de particuliere sfeer.

Vraagt inlichtingen bij een van de 148 vestigingen in Nederland van de



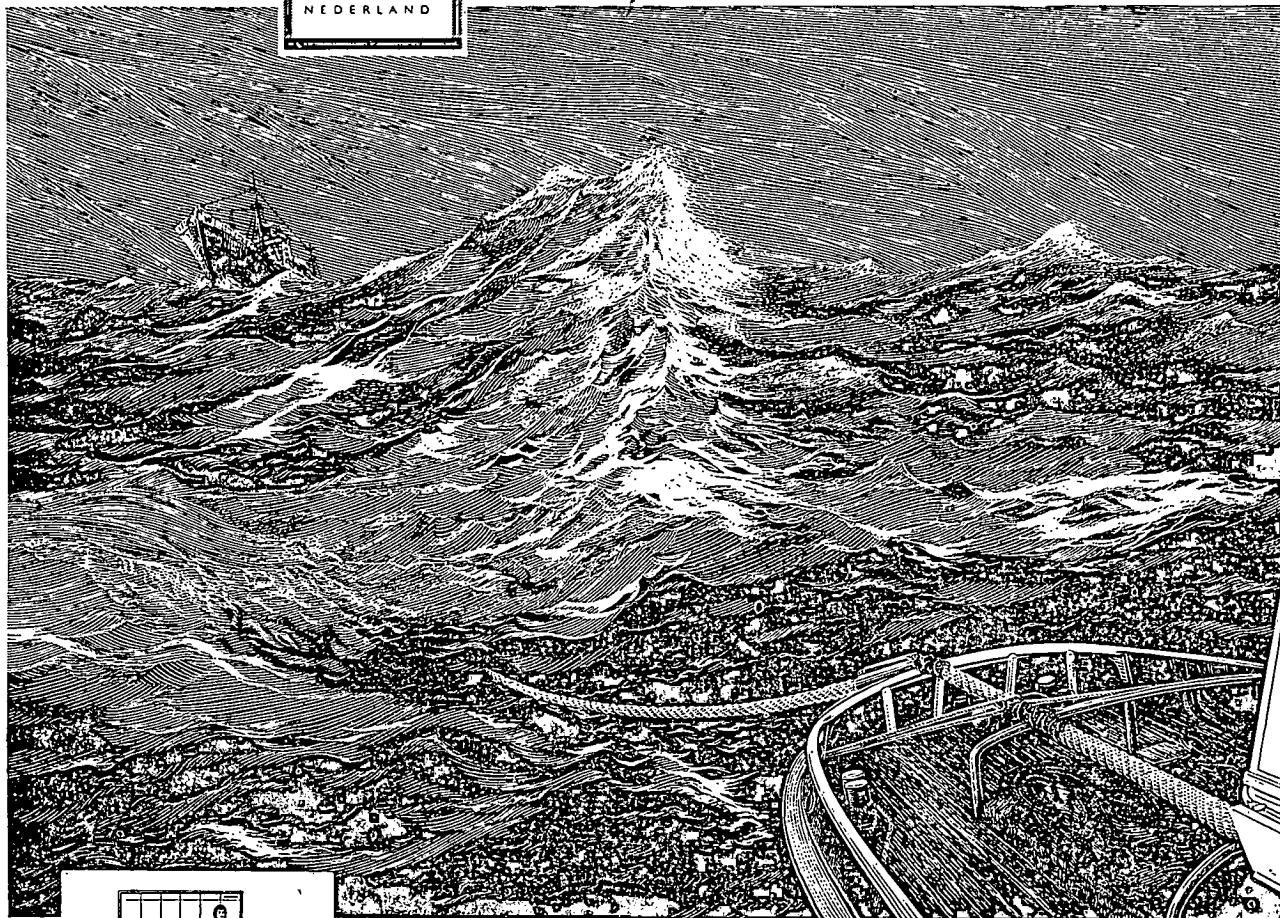
**NEDERLANDSCHE  
MIDDENSTANDBANK N.V.**

Hoofdkantoor: Amsterdam, Herengracht 580

Mb 34

## DE DRAAD NIET KWIJTRAKEN!

Een draad met internationale faam! Een heroïsche strijd om hem - en daarmee de kostbare sleep - niet kwijt te raken. Van één draad - samenstel van duizenden draadjes - hangt de behouden aankomst van een reus af!



Gamma 30

Ook in de economische bedrijfsvoering hangt „de behouden vaart" van de juiste draad af. De draad van duizenden gegevens en feiten die men ten alle tijde in handen moet kunnen houden voor het nemen van beslissingen. Accurate en snelle informatieverwerking is daartoe een vereiste. Moderne apparatuur maakt het mogelijk administratieve werkzaamheden integraal, vlugger en accurater te verrichten. Bull vervult hierbij een onmisbare taak.

Bull dient het bedrijfsleven met informatieverwerkende apparatuur. Dank zij de betrouwbaarheid van deze Bull machines kunnen nu de mogelijkheden die automatisering biedt, met een „alledaagse" vanzelfsprekendheid benut worden - zowel door het middelgrote en kleine bedrijf als door wereldconcerns. Een Bull basiseenheid, waarvan de functies en de apparatuur ongelimiteerd kunnen worden uitgebreid, groeit mee met de ontwikkeling van het bedrijf. Dit maakt rendabel beginnen op bescheiden schaal mogelijk. Door geleidelijke aanpassing komt men tot een integraal informatieverwerkend systeem.

# Bull

B A S I S V A N V O O R U I T G A N G

Bull Nederland Administratie- en Statistiekmachine Mij., N.V.  
Vliegtuigstraat 26 - Amsterdam-W. - Telefoon (020) 18 65 55

## KWANTITEIT of KWALITEIT ?

Wanneer het U vooral om de kwantiteit van de reacties op door Uw onderneming geplaatste personeelsannonces gaat, dan menen wij er goed aan te doen U tevoren te moeten afraden deze annonces in „E.-S.B.” te plaatsen. Honderden reacties voorspellen wij U beslist niet.

Wilt U echter een indruk hebben van de kwaliteit van de binnenkomende reacties, dan zal het U interesseren dat talrijke grote ondernemingen regelmatig „E.-S.B.” inschakelen als medium voor het oproepen van functionarissen op hoog niveau. De ervaring leert deze bedrijven namelijk dat een oproep in „E.-S.B.” geplaatst, een prima selectie van het aantal reacties betekent, hetgeen een niet onbelangrijke aanwijzing is wat betreft het „aanbod”.

Zoekt U het in de kwaliteit van de reacties op Uw personeelannonces, dan geven wij U ernstig in overweging om „E.-S.B.” als medium in te schakelen.

Advertentie-afdeling  
Postbus 42 — Schiedam

# IBM

## Internationale Bedrijfsmachine Maatschappij N.V.

vraagt voor haar afdeling Marktonderzoek  
een

### bedrijfseconoom

die tot taak zal hebben:

- \* het opstellen van macro-economische prognoses
- \* het analyseren van afzonderlijke bedrijfstakken
- \* het opstellen van verkoopprognoses op grond van deze studies

Academische vorming is niet vereist.  
Leeftijd tot 30 jaar.

Tevens is er op de afdeling plaats voor een

### administratief medewerker

met economisch en statistisch inzicht.

Een assistent-econoom of iemand, die zich voorbereidt voor het examen statistisch analyst, economisch toepassingsgebied zou aan de eisen kunnen voldoen, die wij stellen.  
Leeftijd eveneens tot 30 jaar.

Geboden wordt in beide functies:

- \* goede vooruitzichten.
- \* opname in premievrij pensioenfonds na één jaar dienstverband.

*Schriftelijke sollicitaties onder letters MO te richten aan IBM, Hoofd Afd. Personeelszaken, Postbus 9999. Amsterdam.*



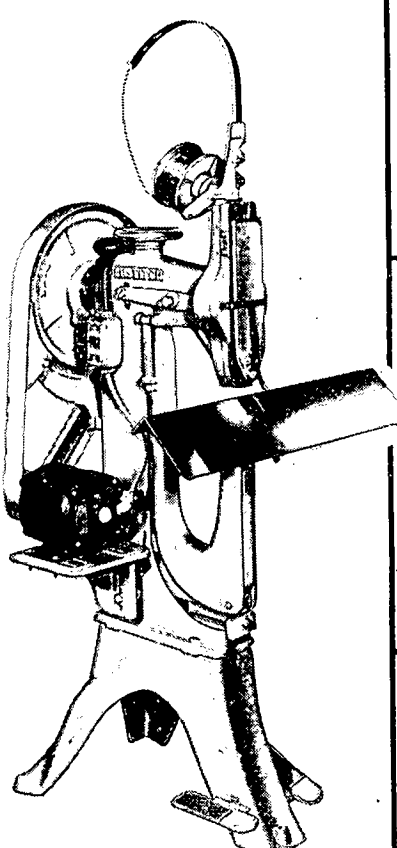
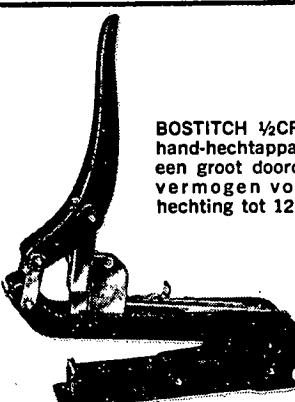
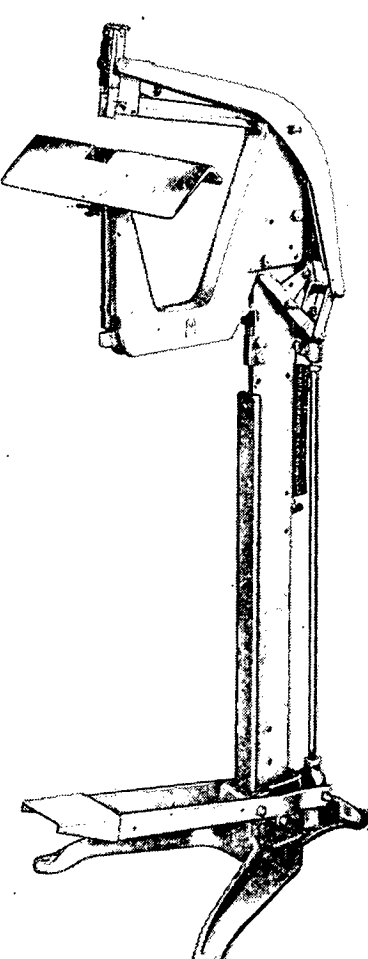
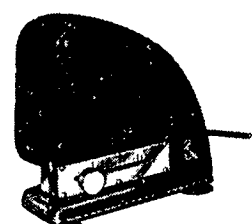
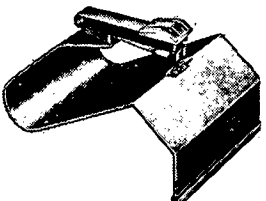
## HOLLANDSCHE SOCIËTEIT VAN LEVENSVZERKERINGEN N.V.

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

## ...meer dan anderhalve eeuw levensverzekering

Voor het hechten van blocs, brochures en tijdschriften  
voor kleine of voor grote oplagen

heeft **BOSTITCH** de meest geschikte hechtmachine

 <p><b>BOSTITCH No. 7</b> de bedrijfszekere elektrische draadhechtmachine voor grote hoeveelheden hechtwerk tot 22 mm dikte. In een oogwenk om te zetten van vlak- tot zadelhechting.</p>	 <p><b>BOSTITCH 1/2CRL</b> is een hand-hechtapparaat met een groot doordringingsvermogen voor bloc-hechting tot 12 mm.</p>	 <p><b>BOSTITCH EHFS</b> is een uitermate praktische machine voor vlak- en zadelhechting. Ideale machine voor b.v. huisdrukkerijen. Werkt met voorgevormde hechnieten, maximale hecht-dikte ca. 10 mm.</p>
 <p><b>BOSTITCH Bostomatic</b>, het elektrische hechtapparaat met micro-switch. Speciaal geschikt voor kantoren, waar grote hoeveelheden circulaire, folders enz. voor b.v. direct mail campagnes gehecht moeten worden.</p>	 <p><b>BOSTITCH B-8</b> Zadelhechtmachine voor kantoorgebruik, waarmede met gemak brochures van ruim 100 pagina's nauwkeurig in de rug gehecht kunnen worden.</p>	

**BOSTITCH, INC., U.S.A.**

Geautoriseerd Vertegenwoordiger  
**DEKKER-VERPAKKING N.V.**  
W. Fenengastraat 21, Amsterdam  
Tel. 59765 (4 lijnen)

hechten beter—hechten sneller



\*wettig gedeponeerd

## Efficiency

bespoedigt  
Uw contacten  
met gegadigden

★

Indien  
Uw telefoonnummer  
in Uw annonce  
moet worden  
opgenomen,  
vermeld dan  
tevens het

**NETNUMMER**

## CREDIET- EN EFFECTENBANK N.V.

te Utrecht wenst in verband met de aanstaande  
pensionering van een der directieleden over te  
gaan tot de aanstelling van een

## DIRECTEUR

Van geïnteresseerden wordt verlangd, dat zij een  
brede ervaring in het bankbedrijf hebben opge-  
daan in leidende functies.

Eigenhandig (niet met ballpoint) geschreven brieven met  
inlichtingen over leeftijd, opleiding en praktijk en  
vergezeld van een recente pasfoto vóór 29 september a.s.  
aan de **Nederlandsche Stichting voor Psychotechniek**,  
Wittevrouwenkade 6, Utrecht, onder nummer  
E.S.B. 42037.

*Blijf bij — Lees „E.-S.B.”!*

### STICHTING "HAVENBELANGEN" ROTTERDAM

vraagt voor haar internationaal georiënteerd Secretariaat

## een adjunct-secretaris

Behoorlijke kennis der moderne talen vereist.  
Academische vorming en ervaring op organisatorisch  
gebied strekken tot aanbeveling.  
Salariëring nader overeen te komen.

Eigenhandig geschreven brieven met foto onder motto  
„Sollicitatie" aan het Secretariaat, Beursgebouw, Kamer  
314, Rotterdam. Persoonlijke aanmelding niet dan na  
oproep.



Bij de Directie voor de Arbeidsvoorziening van het Ministerie  
van Sociale Zaken en Volksgezondheid bestaat voor

## ENIGE JONGE ACADEMICI

(mnl.)

leeftijd tot omstreeks 30 jaar (bij voorkeur juristen, eco-  
nomen en sociologen)

de mogelijkheid om te worden opgeleid voor een  
**LEIDENDE FUNCTIE**  
bij deze directie.

Na een stage van ca. 1 jaar in de rang van adjunct-referendaris  
(salarisgrenzen f. 550,— - f. 711,—) volgt bij gebleken ge-  
schiktheid aanstelling in vaste dienst in de rang van referen-  
daris 2e klasse (f. 693,— - f. 1.036,—). Door roulering  
gedurende een jaar of 5 over de verschillende onderdelen  
van de directie wordt de opleiding voltooid, waarna be-  
noeming in een der leidende functies, waaraan tenminste  
de rang van referendaris (f. 933,— - f. 1.216,—) is verbonden,  
zal volgen.

Brieven met vermelding van voll. personalia en genoten  
vooropleiding kunnen worden gericht tot de Directeur-  
Generaal voor de Arbeidsvoorziening, Zeestraat 73 te  
's-Gravenhage.

Voor een oriënterend gesprek kan desgewenst telefonisch  
(18.32.20 toestel 312/311) een afspraak worden gemaakt.

## DOOR RECLAME

kan men te veel  
en ook te weinig uitgeven

★

De meeste mislukkingen  
zijn vaak het gevolg van het **LAATSTE**



## een voorbeeld van geslaagde industrialisatie

Het Noorden komt op! Mede dank zij de grote vondsten aan aardgas en andere minerale rijkdommen, openen zich ongekende perspectieven voor de economische ontwikkeling van het Noorden van Nederland.

Friesland - reeds meer een industriële dan een agrarische provincie - zorgt ervoor daarin zijn aandeel te nemen en zijn bijdrage te leveren.

Inhakend op en aansluitend bij de vele tientallen ondernemingen, die dit gewest een jong industri-

eel gezicht gaven, is er nog plaats voor veelzijdig initiatief.

*De industrialisatie-raad der Friese kernen, nauw samenwerkend met het Economisch Technologisch Instituut voor Friesland (ETIF) staat u bij de verkenning der mogelijkheden ten dienste.*

**De ondernemer die vooruit kijkt, kijkt naar Friesland.**

Dit zijn de 11 kernen: Bergum - Dokkum - Drachten - Harlingen - Heerenveen - Kootstertille (gem. Achtkarspelen) - Leeuwarden - Lemmer - Oosterwolde - Sneek - Wolvega.



## Friesland kunt u bouwen

Inlichtingen: de Industrialisatie-raad der Friese Kernen, Sophialaan 1, Leeuwarden, tel. (05100) 28144-28145.

Sluit uw verzekering bij de



**Algemeene Friesche Levensverzekering-Maatschappij**

VEREENIGING VAN LEVENSVERZEKERING EN LIJFRENTEN

„De Groot-Noordhollandsche van 1845”

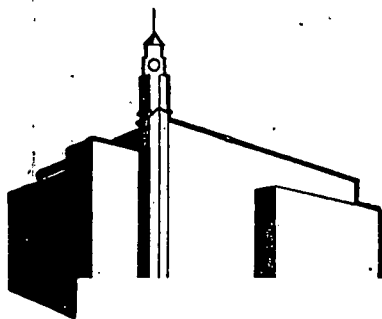
**Algemeene Friesche Brandverzekering-Maatschappij N.V.**



LEEWARDEN, BURMANIAHUIS

AMSTERDAM, VAN BRIENENHUIS

ROTTERDAM - DEN HAAG - UTRECHT - GRONINGEN - HENGELO - HAARLEM



**MAANDSTAAT  
(IN GULDENS)  
PER 31 AUGUSTUS 1962**

	vorig jaar	31/8/1962		vorig jaar	31/8/1962
<b>DEBIT</b>			<b>CREDIT</b>		
Kas, kassiers en daggeldleningen	f 185.818.604	f 293.896.391	Kapitaal	f 90.010.000	f 90.010.000
Nederlands schatkistpapier	f 653.975.907	f 570.114.947	Reservefonds	f 59.000.000	f 75.000.000
Ander overheidspapier	f 32.890.646	f 94.855.201	3% Deposito-obligatiën per 1962 en leningen Maatschappij voor Middellang Crediet	f 107.246.000	f 158.235.000
Wissels	f 45.378.111	f 47.059.889	Deposito's op termijn	f 616.235.055	f 553.535.150
Bankiers in binnen- en buitenland	f 288.272.698	f 271.685.845	Crediteuren	f 1.697.714.516	f 1.868.264.584
Effecten en syndicaten	f 98.928.264	f 117.844.158	Geaccepteerde wissels	f 33.245.005	f 29.975.560
Prolongatiën en voorschotten tegen effecten	f 106.073.588	f 126.087.240	Door derden geaccepteerd	f 108.571	f 651.880
Debiteuren	f 1.244.121.888	f 1.311.557.045	Overlopende saldi en andere rekeningen	f 91.355.836	f 105.038.182
Deelnemingen (incl. voorschotten)	f 39.455.276	f 47.613.639			
Gebouwen	f 1	f 1			
	f 2.694.914.983	f 2.880.714.356		f 2.694.914.983	f 2.880.714.356

**AMSTERDAMSCH E BANK**