

Economisch - Statistische Berichten

48e JAARGANG - 29 MEI 1963 - No. 2390

H. BRONS Jr

MAKELAAR IN ASSURANTIËN

TELEFOON (010) 11.19.80*

MAURITSWEG 23
ROTTERDAM-2



Het Ministerie van Defensie MARINE vraagt een

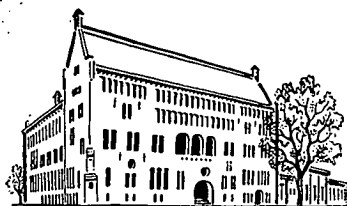
ERVAREN ECONOMOOM

voor het uitvoeren van bedrijfseconomische onderzoeken en het geven van advies in organisatorische zaken. Doctoraal examen economie (bedrijfseconomische richting) vereist.

Salariëring afhankelijk van leeftijd, opleiding en ervaring tot het maximum van f. 1.328,— per maand (exclusief huurcompensatie).

Schriftelijke sollicitaties te richten aan de Sectie Personeelsvoorziening van het Bureau Personeelszaken Ministerie, Koningin Marialaan 17 te 's-Gravenhage.

Executele
en bewindvoering.
Beheer
en administratie
van vermogens



R. MEES & ZONEN

BANKIERS EN ASSURANTIEMAKELAARS
ROTTERDAM

AMSTERDAM / 's-GRAVENHAGE / DELFT
SCHIEDAM / VLAARDINGEN / ALBLASSERDAM



Herhaling leergang mathematische besliskunde

(Operations Research)

De in 1960-'61 en 1961-'62 door het Mathematisch Centrum georganiseerde leergang mathematische besliskunde zal worden herhaald in de periode oktober 1963-juni 1964.

Het doel van de leergang is een grotere bekendheid te geven aan de wiskundige ondergrond en de toepassingsmogelijkheden van besliskundige methoden.

Een gespecialiseerde wiskundige vooropleiding is voor het volgen van de leergang niet vereist. Bij de opzet van de cursus is vooral gedacht aan ingenieurs, economen en aan hen, die een overeenkomstige vorming hebben genoten.

De leergang neemt 30 dagen in beslag, verdeeld over 5 perioden, welke steeds ongeveer 2 maanden uit elkaar liggen. De kosten bedragen f. 2.000,— per deelnemer; aan hen die afkomstig zijn uit een bedrijf of een instelling, waarvan reeds iemand één van de vroeger gehouden leergangen bijwoonde, kan een reductie van f. 1.000,— worden verleend.

Belangstellenden kunnen zich opgeven bij de Administratie van het Mathematisch Centrum, 2e Boerhaavestraat 49, Amsterdam-O., tel. (020) 94 72 72, alwaar ook verdere gewenste inlichtingen kunnen worden verkregen.

ECONOMISCH- STATISTISCHE BERICHTEN

Uitgave van de
Stichting Het Nederlandsch Economisch Instituut

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

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

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

Redactie-adres voor België: *Dr. J. Geluck, Zwijnaardse Steenweg 347, Gent.*

Abonnementen: *Pieter de Hoeweg 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 aanvraag. Rubrieken „Vacatures” en „Beschikbare krachten” f. 0,72 per mm. (dubbele kolom). De administratie behoudt zich het recht voor om advertenties zonder opgaaf van redenen te weigeren.*

COMMISSIE VAN REDACTIE: Ch. Glasz; H. W. Lambers; J. Tinbergen.
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. Vandepitte; A. J. Vierick.

De investeringen in de verkeerssector

Onlangs publiceerde het C.B.S. wederom een uitvoerig overzicht over de investeringen in de verkeerssector, ditmaal over het jaar 1961¹⁾. Kenmerkend was het uiteenlopend beloop in de verkeerssector t.o.v. de nationale investeringen: een daling van 12 pCt. (f. 214 mln.) tegenover een stijging van 8 pCt. In samenhang met deze, veelvuldige, incongruentie werd reeds eerder gewezen op o.a. de grote rol van vervangingsinvesteringen en lange leveringstermijnen in deze sector²⁾. De investeringsafname in 1961 voltrok zich overigens bij twee slachtoffers van de branche-conjunctuur: de zee- en luchtvaart.

Frappant was de scherpe daling van f. 233 mln. van de investeringen in zeeschepen — in 1960 was er nog een geringe stijging (f. 35 mln.). Uitgedrukt in aantallen schepen beliepen de investeringen resp. in 1961 en 1960: passagiersschepen 1 (1); vrachtschepen 24 (37); tankschepen 9 (12); kustvaartuigen 41 (24) — hier dus een toename. De investeringsdaling kondigde zich echter reeds geruime tijd aan door de gestage neergang van de zeeschepen in aanbouw of bestelling (per 1 januari in B.R.T.): 1959: 1.142.000; 1960: 875.000; 1961: 649.000 en op 1 oktober 1962: 413.000.

De gedaalde investeringen van de Nederlandse zeedrederijen weerspiegelden zich in een halvering van de betrokken ontvangsten van de Nederlandse werven: de investeringswaarde van de in Nederland gebouwde zeeschepen liep terug van f. 608 mln. (1960) tot f. 307 mln. (1961). Het C.B.S. wijst er op, wat kan worden genoemd, het conjuncturele na-ijlingseffect van de zeevaart op de werven. Nadat de hoogconjunctuur voor de zeevaart reeds in 1957 omsloeg, kwam, door de verbeterde orderpositie, de hoogconjunctuur voor de scheepsbouw goed tot ontwikkeling met een hoogtepunt in 1959.

¹⁾ Zie „Maandstatistiek van verkeer en vervoer”, van januari 1963. ²⁾ Zie „E.-S.B.” van 20 juni 1962.

Het investeringsbedrag door de K.L.M. bedroeg in 1961 ongeveer de helft van dat in 1960. Door de aanschaffing van vele nieuwere toestellen (type Douglas DC-8 en Lockheed Electra II) was 1960 evenwel een jaar met een „investeringspiek”. In 1961 werd het bestelprogramma van het type Douglas DC-8 afgesloten.

In de sector van het beroepsgoederenvervoer over de weg werd in 1961 ca. 8 pCt. méér geïnvesteerd dan in het

voorgaande jaar. Van de investeringen in vrachtauto's betrof een bedrag van f. 25 mln. (ca. 15 pCt.) auto's met de status van tweedehands. Bijna de helft van het totale laadvermogen in deze verkeerstak werd aangeboden door ca. 10 pCt. van het totaal aantal ondernemingen (1.094 van de 11.169).

De spoorwegen investeerden in 1961 ca. de helft meer dan in 1960. Van het bedrag van f. 157 mln. betrof ca. 60 pCt. de infrastructuur, de rest werd in rollend materieel gestoken. De investeringsdaling bij de tramwegondernemingen hield verband met de overschakeling van tram- op busbedrijf. De totale investeringen in autobussen bleven echter op hetzelfde niveau.

Van het totaal van 556 ondernemingen met autobussen waren er 5 tramwegondernemingen met 1.212 autobussen; 166 ondernemingen met elk meer dan 10 autobussen (een totaal van 5.939 autobussen) en 385 kleinere ondernemingen met 1.648 autobussen.

De moeilijkheid van een anticyclische budgettaire politiek wordt veelal o.m. geïllustreerd door de grotere vraag in de hausse naar telefoonaansluitingen. De C.B.S.-cijfers bevestigen dit: de P.T.T. investeerde in 1961 een bedrag van f. 148 mln. in de telefonie (1960: f. 130,3 mln., 1959: f. 114,8 mln.). Desalniettemin steeg in 1961 het aantal aanvragen voor aansluitingen van ca. 13.000 tot ca. 49.000: de toename van de vraag overtrof die van het aanbod.

M. H.

Investeringen in de vervoerstakken 1961 (f. mln.)			
	1961	Mutaties t.o.v. 1960	
		Daling	Toename
Zeevaart	542,2	224	
Beroepsgoeder. vervoer v. d. weg ..	228,4		19
P.T.T. (excl. P.C.G.D.)	207,1		27
K.L.M.	167,6	140	
Spoorwegen	157,3		50
Haven- en overige bedrijven	149,5		33
Binnenvaart (excl. eigen verv.)	86,4		31
Autobusondernemingen	62,1	6	
Tramwegondernemingen	18,1	9	
Luchthavens	16,2		6
Totaal	1.634,9	213,7	

Investeringen in vervoermiddelen 1961 (f. mln.)			
	1961	Mutaties t.o.v. 1960	
		Daling	Toename
Zeeschepen	514,7	232,6	
Vliegtuigen	142,4	129,8	
Vrachtauto's	181,7		12,5
Autobussen	55,3		0,3
Binnenschepen	78,5		27,9
Railvervoermiddelen	69,3		36,5
Personenauto's	19,8		1,6
Sleepboten	10,7		3,9
Totaal	1.072,4	279,7	

INHOUD

	Blz.		Blz.
De investeringen in de verkeerssector	511	Surinaamse kanttekeningen, door G. C. A. Mulder, B.Sc., Ps.D.	523
Voor de woningbouwverenigingen een nieuwe taak?, door Prof. Dr. Ir. H. G. van Beusekom ..	512	Aantekening:	
Ethiek en realiteit in de hulpverlening (I), door Drs. C. J. Brakel	514	- Snelle uitbreiding van de Oostduitse kunstzijdenijverheid, door L. J. M. van den Berk	525
Structurering en functionering van de interne bedrijfsorganisatie (IV), door Dr. A. Wattel	517	Boekbespreking:	
Bedrijfseconomische notities:		Herbert Gross: Verkopen vandaag, bespr. door Drs. C. de Koning	526
Kapitaalrendement als bedrijfseconomische toetssteen, door Dr. F. W. C. Blom	521	Geld- en kapitaalmarkt, door Dr. C. D. Jongman ..	527

Het Christelijk Sociaal Verbond „Patrimonium” heeft uitgesproken, dat het gestegen welvaartspeil het mogelijk maakt, dat de woningbouwverenigingen een nieuwe taak vinden in de bevordering van het eigen woningbezit. Met verkoop van de bestaande woningen aan de bewoners zouden deze echter kwalijk zijn geëind, omdat velen van hen de middelen hebben voor iets beters. Veel meer aan te bevelen zou het zijn, voor deze bewoners nieuwe woningen te bouwen, die uitgaan boven het peil van de tegenwoordige woningwetbouw. De oude woningwetwoningen zouden dan beschikbaar komen voor de gegadigden met geringe draagkracht.

Voor de woningbouw- verenigingen een nieuwe taak?

Het Christelijk Sociaal Verbond „Patrimonium” heeft onlangs een nieuw sociaal programma gepubliceerd onder de titel: „Antwoord aan deze tijd”. Uit hetgeen in de pers over de inhoud van dit programma wordt medegedeeld, blijkt, dat het verbond ook positie en taak van de woningbouwverenigingen onder de ogen heeft gezien. In verband met het gestegen welvaartspeil zouden deze corporaties een nieuwe taak kunnen vinden in de bevordering van *het eigen woningbezit*.

Dat het verbond bij het formuleren van een „antwoord aan deze tijd” ook aandacht heeft geschonken aan de woningbouwverenigingen acht ik een gelukkige gedachte. Minder gelukkig acht ik echter de oplossing, waartoe het verbond is gekomen.



Zoals bekend, is de woningwetbouw in 1901 in de wet opgenomen, omdat algemeen werd ingezien, dat in vele gemeenten de juiste toepassing van paragraaf 4 der wet groot gevaar zou lopen vanwege het gebrek aan beschikbare woningen. Met andere woorden, de door de wet geopende mogelijkheden tot onbewoonbaarverklaring en krotopruijing zouden niet kunnen worden doorgevoerd, omdat voor de te verdrijven bewoners geen behoorlijke woningen beschikbaar waren. Deze moesten eerst worden gebouwd en daarvoor stelde de wet voorschotten en bijdragen in uitzicht ¹⁾.

Gedurende de eerste jaren was het verstrekken van voorschotten *met* bijdragen regel. Er werd uitsluitend voor de armsten gebouwd en er moest een aanwijsbaar verband zijn tussen de aanbouw van nieuwe woningen en het opruimen van krotten. Eerst in de loop der jaren is men ook voorschotten — in normale tijden *zonder* bijdrage — gaan verlenen voor het bouwen van woningen ter voorziening in de normale behoeften, waardoor de verenigingsbouw zich geleidelijk ontwikkelde tot een vorm van woningvoorziening in de normale vraag, die naast de particuliere bouw een plaats heeft gevonden.

¹⁾ De Jong van Beek en Donk: „De praktijk der Woningwet”, 's-Gravenhage 1909, blz. 279.

Dit is voornamelijk toe te schrijven aan het feit, dat de verenigingen van „belangstellenden”, die ook reeds in de vorige eeuw bekend waren, onder de Woningwet geleidelijk zijn vervangen door verenigingen van „belanghebbenden”. De georganiseerde arbeidersklasse heeft in de woningwetbouw een krachtig middel gezien in de strijd voor de emancipatie. Het verbond „Patrimonium” is hiervan zelf één van de voorbeelden.

Nu deze emancipatie haar beslag heeft gekregen en het gehele volk — behoudens enkele achtergebleven groepen — deel krijgt aan de welvaart, wordt het duidelijk, dat de positie, die de woningbouwverenigingen zich hebben verworven, niet meer in overeenstemming is met de oorspronkelijke opzet. Het systeem van de Woningwet — het verstrekken van voorschotten tot 100 pCt. van de kosten tegen een minimale rente en aflossing in annuïteiten, zomede de vrijstelling van registratierechten en andere faciliteiten — past wel bij de oorspronkelijke bedoeling van de Woningwet, doch is kwalijk te rijmen met de wijze, waarop de woningbouwverenigingen zich gedurende de zestig jaren van de Woningwet hebben ontwikkeld.

Dit heeft tot een onvruchtbare concurrentiestrijd met de particuliere woningbouw geleid, waarvoor nooit een bevredigende oplossing is gevonden. Zelfs het stellen van een inkomensgrens voor de gegadigden voor een woningwetwoning is in de loop der jaren herhaaldelijk beproefd. Altijd echter zonder resultaat.



Wanneer dus thans „Patrimonium” tracht tot een nadere bepaling van de positie der woningbouwverenigingen te komen, verdient dit pogen zeker de aandacht. Een andere vraag is echter, of wij dit pogen geslaagd mogen noemen.

„De woningbouwverenigingen zullen” — aldus Patrimonium — „de veranderde tijden moeten begrijpen. De gestegen welvaart maakt het voor bijna allen mogelijk, de huur van goede woningen te betalen. Daardoor moet de taak van de woningbouwcorporaties niet uitgebreid worden maar afnemen”.

„Het ideaal moet zijn, dat men zelf in de behoeften van zijn gezin kan voorzien en dan niet door het betalen van huur, maar door het bezit van een eigen woning”. Om te beginnen zouden de verenigingen hun woningen *aan de huurders kunnen verkopen*. Voorts zouden zij hun taak moeten zien in de bevordering van het eigen woningbezit, o.m. door hulp en advies te verlenen bij aankoop en bouw van huizen door particulieren.

Dit voorstel geeft mij aanleiding tot het maken van enkele kanttekeningen. Over de gedachte van de eigen woning, ook voor de arbeider, zou heel veel te zeggen zijn. Er zijn vele argumenten vóór en ook vele argumenten tegen. Ik ga hier nu niet op in. Wel op de gedachte van verkoop van woningwetwoningen aan de bewoners. De regering heeft deze mogelijkheid reeds in 1930 open gesteld. Veel animo is er echter nooit voor geweest. Dit is ook begrijpelijk. De grote zorg, die aan het beheer van de woningwetwoningen wordt besteed, en de service die aan de bewoners wordt geboden, laat men niet lichtvaardig schieten om onderhoud en beheer van zijn woning op eigen schouders te nemen.

In 1940 bedroeg het aantal in ons land aanwezige woningwetwoningen een kleine 250.000. Deze woningen, die in hoofdzaak nog volledig in gebruik zijn, voldoen niet meer aan hedendaagse eisen. Zij beschikken veelal niet over een badgelegenheid en over voldoende bergruimte. Indeling, inrichting en sanitaire voorziening zijn verouderd. De meeste bewoners voelen er zich gelukkig in, vooral omdat de huren *laag* zijn. Het zou echter *onjuist* zijn, de bewoners te animeren, deze verouderde woningen in eigendom over te nemen.

Na de bevrijding zijn in groten getale woningwetwoningen gebouwd. Ten tijde van het gereedkomen van de miljoenste woning telde ons land ruim 3 mln. woningen, waarvan 14 pCt. van woningbouwverenigingen en 13 pCt. van gemeenten.

Bij deze woningen zijn er zeer vele, die het stempel van de tijd dragen: minimale afmetingen, onvoldoende marges, geen tweede woonvertrek, onvoldoende isolatie, en zoveel tekortkomingen meer. In het licht van het streven om zo-

veel mogelijk woningen te bouwen uit een beperkt bouwvolume en bovendien voor een zo laag mogelijke prijs, is dit alles zeer verklaarbaar. De klachten over het woonpeil zijn echter niet van de lucht.

Bovendien liggen vele van deze woningwetwoningen in hoge en zelfs zeer hoge bouw, waardoor zij door de bewoners alleen noodgedwongen worden aanvaard. Ook in deze categorie zie ik dus weinig mogelijkheden tot verkoop aan de bewoners. Ik zou deze dan ook bepaald niet durven animeren.



Toch bevat het voorstel van „Patrimonium” een goede gedachte. Men moet de zaak echter geheel anders aanvatten. De woningwetwoningen, die meer dan een jaar of tien oud zijn, doen een betrekkelijk *lage huur*. Vergeleken met wat een nieuwgebouwde woning thans kost, zijn de huren zelfs zeer laag. De meerderheid van de gegadigden voor een woning, die op de vrije markt niet kan slagen, heeft lage inkomens. Voor een inkomen beneden de veelbesproken „f. 85 schoon” is zelfs de huur van een nieuwe woningwetwoning te hoog.

Wat ligt dan meer voor de hand dan de oudere woningwetwoningen met lage huur voor deze groep te bestemmen? Dan moet men echter deze woningen *niet aan de bewoners* verkopen, maar voor deze bewoners een andere woning beschikbaar stellen. Vele van die bewoners hebben een inkomen, dat hun in staat stelt, een duurdere en betere woning te betalen. Menigeen, die 15 jaar geleden met een inkomen van f. 60 in een woning van f. 10 huur is gekomen, woont thans met een inkomen van f. 125 of f. 150 nog in dezelfde woning en betaalt wellicht f. 12 huur. Het probleem van de huisvesting van de minder draagkrachtigen zou een heel eind worden opgelost, indien deze bewoners worden bewogen, een woning overeenkomstig hun draagkracht te betrekken.

Hiertoe is nodig, dat er *een aanbod* van dergelijke woningen wordt gevormd. Woningen, die wat woonpeil betreft, uitgaan *boven* het minimumpeil van de tegenwoordige woningwetwoning. Dus: één of twee vertrekken meer, wat

(I. M.)

U kunt Uw beleggingsrisico verdelen over ruim 200 vooraanstaande

Waarom zoudt U meer risico nemen dan nodig is? Door aankoop van een aandeel 'Vereenigd Bezit van 1894' verkrijgt U in feite een volledige aandelenportefeuille, veilig verdeeld over ca. 200 zorgvuldig geselecteerde ondernemingen. Zodoende komen U de voordelen van aandelenbezit ten goede en ligt een aantrekkelijk rendement binnen Uw bereik.

Alle banken en commissionairs kunnen U inlichten.

N.V. VEREENIGD BEZIT VAN 1894

De voordelen van aandelenbezit met beperking van risico

WESTERSINGEL 84, ROTTERDAM

ondernemingen



meer marge en uitloopmogelijkheid, plaats voor een televisie, een wasmachine en een koelkast, centrale verwarming en een betere geluidsisolatie.

Ik ben ervan overtuigd, dat er duizenden gegadigden zijn, die op het ogenblik noodgedwongen met een bekrompen flatwoning genoeg moeten nemen, doch die graag bereid zouden zijn voor een dergelijke woning, die wat boven de normen van een woningwetwoning uitgaat, de daarbij behorende huur te betalen. En zonder twijfel zijn er, ook onder de bewoners van woningwetwoningen, voldoende gegadigden om een dergelijke woning *in eigen-dom* te verkrijgen.

Hiermede zou het grote voordeel worden verkregen, dat duizenden woningwetwoningen van lage huur beschikbaar zouden komen voor de minder draagkrachtigen, voor wie de huur van een *nieuwe* woningwetwoning — zeventien gulden of daaromtrent — te hoog is. *Verkopen* moeten wij deze goedkope woningwetwoningen bepaald niet. Het is trouwens altijd de bedoeling geweest, dat zij na aflossing van het voorschot beschikbaar zouden komen voor de gezinnen met de geringste draagkracht. Dit blijkt o.m. uit de bepaling van art. 20 sub d. van het Woningbesluit, welke aan de gemeente het recht geeft, zolang het voorschot niet geheel is afgelost, het woningbezit van een vereniging met alle lasten en verplichtingen over te nemen. Hierbij heeft duidelijk de bedoeling voorgezet, te voorkomen dat de verenigingen na aflossing van het voorschot met de woningen mooi weer zouden spelen en hun leden voor een koopje zouden laten wonen. De afgeschreven woningwetwoningen zouden juist dan voor de huisvesting der armsten kunnen dienen.

Verkoop van de oudere woningwetwoningen zou dan ook bepaald in strijd komen met de sociale doelstelling van de Woningwet. Hij zou echter ook strijdig zijn met de

belangen van de bewoners. Immers, wanneer deze door de gestegen welvaart in staat zijn, een eigen woning te kopen, dan moeten wij hen niet met een geheel of half verouderde woning afschepen, maar hen in staat stellen, een moderne woning te kopen, overeenkomstig hun draagkracht.



Om deze reden kan ik mij dus wel verenigen met de tweede doelstelling, door „Patrimonium” geformuleerd: het verlenen van tussenkomst bij aankoop van een eigen woning. Onder de tegenwoordige bewoners van woningwetwoningen zijn er, zoals ik zeide, vele, die dank zij de gestegen welvaart een eigen woning kunnen bekostigen. Wij moeten hun echter deze stap aantrekkelijk maken. Zij moeten voor hun geld iets krijgen, waaraan zij *eisen kunnen stellen*.

Indien dus de woningbouwverenigingen zich zouden inzetten om aan hun huurders, die over voldoende middelen beschikken, op welke wijze dan ook, nieuwe woningen te verschaffen, die aan hogere eisen voldoen dan de tegenwoordige woningwetwoningen, dan zouden zij een belangrijke, nieuwe taak kunnen vinden. Hoever wij met die hogere eisen kunnen gaan, is natuurlijk een punt, dat nadere bestudering vraagt.

Er wordt voor de minder draagkrachtige groepen voortdurend gevraagd om goedkope woningen. Deze woningen kunnen niet worden gebouwd, maar zij zijn in ons land aanwezig, bij tienduizenden. Hier hebben wij een middel om deze woningen vrij te krijgen. Indien „Patrimonium” de taak van de woningbouwverenigingen *zo* zou willen zien, zou zij een belangrijke dienst aan ons volk verrichten.

's-Gravenhage.

Prof. Dr. Ir. H. G. VAN BEUSEKOM.

Ethiek en realiteit in de hulpverlening

Enkele opmerkingen over de bijdragen van Nederland in de hulp aan ontwikkelingslanden

Discussies over de hulpverlening.

Zelden heeft in het na-oorlogse Nederland een probleem uit de economische politiek zozeer de aandacht getrokken als het onderwerp hulpverlening aan ontwikkelingslanden. In de discussies van economen is het wereldarmoedevraagstuk vooral de laatste vijf jaar sterk op de voorgrond gekomen. Door de baanbrekende studies van enkele vooraanstaande wetenschapsbeoefenaars, waaronder Tinbergen, ongetwijfeld de eerste plaats inneemt, studies die zijn ingepast in de analyse van de economische groei, zijn belangrijke conclusies bijgedragen tot het internationale onderzoek op dit nieuwe terrein van de economie. De verworvenheden op het gebied van de stabilisatiepolitiek, die voor ons land o.a. een nieuw instrument van economische politiek hebben opgeleverd, dat in de gehele wereld sterk de aandacht heeft getrokken — de loonvoet — hebben de Nederlandse economen gelegenheid geboden zich te gaan verdiepen in het ontwikkelingswerk. Daarbij is het vooral opmerkelijk dat nieuwe technieken, die worden gebruikt in de economische modellen, een rechtstreeks toepassingsgebied hebben gekregen.

De aandacht welke inmiddels dit probleem ook heeft getrokken in andere vakgebieden (technische wetenschappen, medicijnen, sociologie en statistiek), en het feit dat ook de politiek zich intensief bezig is gaan houden met de welvaartsverschillen, hebben bovendien veroorzaakt dat er een popularisering van de ontwikkelingsvraagstukken is te signaleren. Er kan worden gesteld dat de economische groei-problemen, vertaald als welvaartsverschillen in deze wereld, grote overeenkomsten vertonen met de vraagstukken van de zwakke economische positie van de arbeidende klasse in de 19e en begin 20ste eeuw in de ontwikkelde landen. De noden die bestaan bij 70 pCt. van de wereldbevolking spreken wellicht nog meer aan dan indertijd de ellende van de arbeiders onder het vroeg- en hoogkapitalisme. De moderne media van voorlichting waaronder de televisie het meest aanspreekt brengen de armoede midden in onze westerse welvaartsstaat. Het is daarom niet verwonderlijk, dat in de discussies over het ontwikkelingsvraagstuk ethische beschouwingen, naast het aanvoeren van realistisch-commerciële motieven ons alle dwingen tot het zoeken naar oplossingen.

Op zich zelf is de combinatie van ethiek en realiteit zeer goed mogelijk, wanneer maar voortdurend wordt gepoogd beide elementen zowel in de probleemstelling als in de politiek strikt te scheiden. Ethische argumenten gaan vaak gepaard met een groot stuk emotie. Emotie roept immer weer tegenemotie op. Vooral bij dit probleem, waar over de oplossing zeer verschillend wordt gedacht door economen uit liberale kringen en economen uit moderne milieus, zijn emoties uit den boze. Het bereiken van een grote mate van zakelijke overeenstemming zowel t.a.v. probleemstelling als t.a.v. politieke aanpak is, gegeven de urgentie van het vraagstuk en de omvang van de menselijke misère die er achter bestaat, dringend geboden.

Samenhang tussen verschillende internationale problemen.

Meer en meer breekt het inzicht door dat drie problemen in deze wereld, die ieder voor zich zeer belangrijke economische aspecten vertonen, nauw samenhangen. De vragen van armoede, de ontwapening en de functionering van de internationale rechtsorde zijn de drie grote kwesties die heden de wereldpolitiek beheersen. De rechtsorde wordt in deze wereld voortdurend aangetast door acties zowel in de nationale staten (nationalisatie!) als in de betrekkingen tussen staten (denk aan de blokkade door de Verenigde Staten van Cuba). De economische facetten van aantasting van de bestaande rechtsopvattingen blijken al onmiddellijk uit de hier gegeven voorbeelden. De ontwapeningsproblemen, die steeds dringender worden naarmate de vernietigende kracht van de A, B en C wapens toeneemt, brengen duidelijk grote economische gevolgen met zich. In dit verband kan ik verwijzen naar het bekende rapport van de ECOSOC over de economische en sociale consequenties van ontwapening, verschenen in februari van het vorig jaar ¹⁾. Tenslotte kan worden gesteld dat het internationale armoede-probleem, hoewel bepaald ook facetten vertonend van buiten-economische aard, toch in de eerste plaats een vraagstuk is van economische analyse en economische politiek.

De hier vastgestelde nauwe samenhang heeft al veel verwarring veroorzaakt. Het militair-strategische aspect van de hulpverlening heeft in veel gevallen al geleid tot een m.i. onrechtmatige en zeer kortzichtige politiek die te zeer erop gericht is aan het hulpverleningsprogramma voorwaarden te verbinden die de militaire blokvorming in deze wereld vergroten. Het is zeer goed de realiteit vast te stellen dat bepaalde ontwikkelingslanden van groot belang zijn voor de levering van zgn. strategische grondstoffen ²⁾ aan het N.A.T.O.-gebied. Hulpverlening aan deze landen door het Westen maakt het mogelijk het westelijke militaire voordeel te verbinden aan de ontwikkeling van die landen. Het is verdedigbaar dat de beide belangen gecombineerd worden door de ontwikkelingslanden te wijzen op de wederzijdse voordelen, doch daarbij moet het streven zijn de strategisch voor ons belangrijke hulpbronnen te ontwikkelen in een voor de betreffende landen evenwichtig opgezet programma van economische groei en niet in de vorm van een soort roofbouw.

Het is bepaald niet zo dat de militair-strategische belangen van het Westen in de jonge landen een struikelblok

behoeven te zijn bij een goed geprojecteerde ontwikkelingspolitiek. Het is veeleer een zaak van realistisch denken zowel in het Westen als in de arme landen wanneer de belangengemeenschap in deze wordt erkend ³⁾. Zolang het internationale communisme aan de vreedzame coëxistentie nog de inhoud geeft van onbloedige concurrentie, zonder dat het bereid is te komen tot een alzijdige, nauwkeurig gecontroleerde ontwapening is de militaire verdediging van het Westen een bittere noodzaak. Nadrukkelijk moet echter worden gesteld dat het ontwapeningsstreven, ook in het Westen, meer op de voorgrond moet komen, omdat een versnelde groei in de arme landen alleen te bereiken zal zijn door het in hoog tempo en in grote omvang overschakelen van militaire naar ontwikkelingsinvesteringen. Alleen een simultaan aanpakken van de problemen van ontwapening en armoede kan de oplossing geven, waarnaar deze wereld verlangt: een internationale rechtsorde waarin het militaire geweld is uitgebannen en gevestigd op een voldoende welvaartsverbreiding ⁴⁾.

Overheid en ondernemers in de hulpverlening.

In ons land wordt al gedurende enige jaren een verwoede strijd gevoerd over de taken van de overheid en het bedrijfsleven in de internationale hulpverlening. Aangezien de historie ook in ons land de moderne economen positief tegenover overheidsactiviteit heeft geplaatst, in tegenstelling met de conventioneel liberale opvattingen, is in de discussies over dit punt veel terug te vinden van een oude tegenstelling, nl. de controverse tussen centralisatie en decentralisatie in de economische politiek.

Of de kapitaalinvesteringen in de ontwikkelingslanden vanuit een centraal punt dienen te geschieden of moeten worden overgelaten aan het winstzoekend, particuliere initiatief is in de ontwikkelingstheorie nog steeds een brandende kwestie. De meningsvorming over deze zaak kan m.i. aansluiten op de ervaringen die zijn opgedaan met de economische politiek van de ontwikkelde landen (West-Europa en de Verenigde Staten) en op de ervaringen die in dit verband in de gecentraliseerde volksdemocratieën nog steeds worden verzameld. Wanneer bepaalde ontwikkelingsprojecten beter kunnen worden uitgevoerd in particulier dan in centraal beheer is het mogelijk het Westerse bedrijfsleven, ook dus het Nederlandse, onmiddellijk te interesseren bij deze projecten. De centraal geleide projecten van ontwikkeling dienen in de eerste plaats te worden gefinancierd met fondsen die, hetzij tegen zeer lage rentevoeten, hetzij als renteloze leningen of zelfs als schenkingen, uit publieke bronnen vloeien. De overheden in het Westen kunnen hierin via multilaterale en bilaterale kanalen bijdragen. De kapitaalstroom geleverd door de Nederlandse particuliere kapitaalverstrekkers is de laatste jaren in overgrote meerderheid een bilaterale kapitaalstroom ⁵⁾. Daarom kan worden gesteld dat voor particuliere kapitaal-„hulp” rustig kan worden gezet bilaterale „hulp”, waarmee een ander meningsverschil wordt geïntroduceerd, nl. bi- of multilateraal „helpen” ⁶⁾.

Omdat de gesprekken hierover tussen economen van verschillende politieke pluimage vaak minder zakelijk toe-

¹⁾ „Economic and Social Consequences of Disarmement”, ECOSOC, 28th February 1962.

²⁾ In dit verband kunnen de volgende grondstoffen worden genoemd: molybdeen, uranium, bauxiet, diamant, chroom, kobalt, nikkel, rubber, tin, zink, lood, goud, zilver, mangaan, kopererts, ijzererts, petroleum, steenkool.

³⁾ Zie hiervoor het onlangs verschenen boek van Dr. M. W. J. M. Broekmeijer: „Developing countries and N.A.T.O.”, waarin op de belangengemeenschap hier bedoeld, uitgebreid wordt ingegaan in hoofdstuk I en II.

⁴⁾ In dit verband kan ik verwijzen naar het rapport van de P.v.d.A. over oorlog en vrede in het atoomtijdperk waar de problematiek scherp wordt aangegeven.

Toch is de centrale bedrijfspolitiek en de investeringsbevoegdheid voor deze 5 bedrijven voor een groot deel in handen van Nederlandse ondernemers. De Nederlandse grootondernemers (deze 5 grote en in hun kielzog een aantal kleinere) moeten de bittere noodzaak inzien om waar dit mogelijk is te gaan investeren in ontwikkelingslanden, daarbij rekening houdend met de noodzakelijke samenwerking met centrale economische projecten van de lokale overheden en samenwerkend met de Nederlandse bilaterale overheidshulp. Het is te hopen dat de grote ondernemers op dit gebied tot een overeenkomst met de Nederlandse overheid en met de lokale overheden in de arme landen kunnen komen.

Ook de Nederlandse ondernemers zullen meer moeten gaan inzien dat in de ontwikkelingslanden grote markten liggen te wachten. Waarom niet meer propageren dat met de ontwikkelingshulp zowel het Westerse bedrijfsleven en de Westerse welvaart als de arme landen zijn geholpen? Het is daarbij alleen noodzakelijk in te zien dat de gouden eeuwen van het economisch imperialisme voorbij zijn. Voor ondernemers die via kapitaalinvesteringen ook politieke invloed in jonge landen willen krijgen is het tijd van tactiek te gaan veranderen! De politieke infiltraties zullen onder de invloed van de communisten zeker worden gesignaleerd en op den duur met wortel en tak uitgeroeid, waarbij de ondernemers die zich hieraan schuldig maken, aan de gevaren van nationalisatie bloot staan! De tijd is waarachtig voorbij dat het Westerse bedrijfsleven de lakens uit kon delen in de arme landen. En waar dit nog gebeurde in het jongste verleden (denk aan Cuba) en waar het nog steeds gebeurt (Zuid-Amerika, olielanden) zijn de weerstanden hiertegen terecht zeer groot.

Het Nederlandse bedrijfsleven toont nog te weinig inzicht in deze zaken, gezien de „Elseviers-mentaliteit” die nog steeds hoogtij viert. Aan de andere kant dienen de machthebbers in de arme landen te beseffen dat het Westerse

bedrijfsleven niet gediend is met nationalisatiedreigingen of een zware heffing op winstexporten. Tenzij men zijn heil verwacht van zeer revolutionaire communistische of krypto-communistische hervormingen, is het dringend geboden het Westen op dit gebied realistisch te benaderen.

Samenvattend meen ik dat bilaterale hulpverlening door het bedrijfsleven mogelijk is, ook voor Nederlandse ondernemers wanneer aan een aantal randvoorwaarden wordt voldaan:

I. goede en eerlijke samenwerking met de Nederlandse overheid, binnen het kader van de multilaterale en bilaterale publieke hulpprogramma's;

II. realistische benadering van het politieke probleem in de jonge landen, daarbij niet te snel sprekend over „communisten”, waar het betreft „nationalisten”;

III. het verzorgen van een garantiefonds (bij voorkeur in multilaterale vorm) waarmee de a-commerciële risico's van particuliere kapitaalinvesteringen kunnen worden gneutraliseerd;

IV. garanties van de zijde van de overheden in de arme landen om soepel en op liberale wijze samen te werken met het Westerse bedrijfsleven;

V. het verzorgen van een uitgebreid programma van technische hulpverlening gecombineerd met de kapitaalexport. Dit programma moet de nadruk leggen op de overdracht van vakbekwaamheid naar de arme landen op middelbaar en lager technisch niveau.

De noodzakelijke uitbreiding van de kapitaalexport door het Nederlandse bedrijfsleven mag nimmer ten koste gaan van de eis dat ons land (en alle andere Westerse landen) via de organen van de Verenigde Naties minstens 1 pCt. van het nationaal inkomen dient af te staan in de vorm van multilaterale inkomensoverdrachten. Er zal dus „meer” moeten worden gedaan en de oplossing zal niet mogen worden gezocht in het „anders” te doen!

Rotterdam.

Drs. C. J. BRAKEL.

Structurering en functionering van de interne bedrijfsorganisatie

(IV)

„Een verkenning van enige mogelijkheden tot interdisciplinaire benadering van organisatievraagstukken in het bedrijf” heeft Dr. L. Sterck als ondertitel gegeven aan zijn vlot leesbaar geschreven dissertatie: „Organisatiestructuur en menselijke factor”¹⁾, die we in dit artikel als eerste publikatie aan de orde stellen. De interdisciplinaire benadering wordt beperkt tot de bedrijfseconomie (in de vorm van de organisatieleer als onderdeel daarvan) en de bedrijfssociologie. Vraagstukken van organisatiestructuur worden gebruikt om de samenhang en wisselwerking tussen de beide genoemde bedrijfswetenschappen naar voren te brengen. Terecht wordt de benadering, zoals bij Van Maanen, waarin een poging werd gedaan de noodzaak van het bestaan van een zelfstandige organisatiewetenschap naar voren te brengen, afgewezen.

Sterck ziet meer heil in verdere uitdieping van de aspectbenadering der afzonderlijke wetenschappen gepaard gaande met interdisciplinaire benaderingen. Ook naar de

¹⁾ Uitg. G. J. A. Ruys' Uitg. Mij. N.V., Bussum 1962, 193 blz., f. 14,50.

mening van schrijver dezes is dit voorsnog de meest verantwoorde methode. De bestudering van de organisatieproblematiek wordt dus niet exclusief aan de organisatieleer als onderdeel van de bedrijfseconomie toegewezen. Materieel is er dan ook geen groot verschil met de inhoud die in het eerste artikel van deze serie aan de organisatieleer werd gegeven. Formeel zou ik echter een stap verder willen gaan dan Sterck, door de organisatieleer te zien als de integratie van de resultaten van verschillende bedrijfswetenschappen, toegepast op het gemeenschappelijke ervaringsobject van de bedrijfsorganisatie. Hierbij kan men zich dan al of niet tot het ervaringsobject van de zelfstandige productiehuishouding beperken.

In de eerste vier hoofdstukken wordt aangegeven op welke wijze in de bedrijfseconomie en in de bedrijfssociologie aandacht is geschonken aan de organisatieproblematiek. Bij de kritiek die Sterck op de organisatieleer uitoefent past echter een waarschuwing. Deze kritische stellingname geldt de organisatieleer in zijn enge betekenis, namelijk als een eenzijdige benadering van de organisatie-

problematiek vanuit de bedrijfseconomie, als een uitloper van de „scientific management”-periode of als een verzameling van praktijknormen en zgn. organisatieprincipes. Alleen voor zover het deze historische ontwikkelingen of de vandaag aan de dag nog voortlevende enge opvatting van de organisatieleer betreft, is Stercks kritiek gerechtvaardigd, hoewel soms enigszins gechargeerd. Men zou het ook anders kunnen stellen. Vanuit de hoek der praktiserende organisatieadviseurs (bijv. Taylor, Urwick en hun volgelingen) vond een integratie plaats van juiste en vooral ook van onjuiste, althans niet geverifieerde vooronderstellingen, met name t.a.v. het menselijk gedrag. De ontwikkelingen van later datum kunnen eerder gekenschetst worden als aspectbenaderingen, zoals die vanuit de psychologie en de sociologie, die op zichzelf van juiste vooronderstellingen uitgaan, maar niet geïntegreerd werden (en vaak ook nog niet worden) met andere deelbenaderingen. Een interdisciplinaire methode zoals Sterck voorstaat is inderdaad nodig, om de achterstand in de toepassing van de resultaten der afzonderlijke bedrijfswetenschappen op de problematiek van de bedrijfsorganisatie, die steeds groter wordt, in te kunnen halen. Zelfs in nog ruimer mate dan in dit boek reeds naar voren wordt gebracht!

Het is toe te juichen dat ook Sterck de traditionele lijnstafconceptie ontoereikend acht en dat hij een hoofdstuk wijdt aan de organisatie van het bedrijf als een netwerk van menselijke betrekkingen. Het strakke onderscheid, dat soms tussen „adviseren” en „beslissen” wordt gemaakt wordt verworpen en de horizontale relaties worden nu eens niet onder het verzameletiket „informele relaties” weggestopt. Het onderscheid tussen formele en informele relaties staat immers een interdisciplinaire benadering in de weg.

De functionele relaties, optredende daar waar het om meer dan zuiver adviseren gaat in de relatie tussen lijnfunctionaris en specialist, krijgen bijzondere aandacht. Toch zou men zich de uitwerking van de problematiek van de niet-hiërarchische relaties wat concreter hebben gewenst, juist omdat men het eens kan zijn met de stelling van Sterck dat zich in de functionele relaties een duidelijke samenhang demonstreert tussen vraagstukken van technisch-organisatorische aard en de „menselijke factor-problematiek”. Het onderscheid tussen organieke en personele structuurontwikkeling, dat in dit boek ook wordt genoemd, biedt hiertoe zeker mogelijkheden, als men deze ontwikkelingen in verband brengt met het relatiepatroon dat nodig is in de functionering van de interne organisatie.

In het vijfde hoofdstuk wordt nader op de interdisciplinaire benadering ingegaan. Daarna worden de consequenties van het voorgaande geanalyseerd voor de taak en de werkwijze van de organisatiedeskundige. Op enkele punten uit deze interessante studie wil ik nog nader ingaan.

De behoefte aan specialisten in de bedrijven, die enerzijds voortvloeit uit de drang om de lijnfunctionarissen te ontlasten, leidt anderzijds tot een druk op hun omspanningsvermogen omdat het specialistische werk coördinatie behoeft, waardoor het relatiepatroon veel gecompliceerder wordt. De behoefte aan specialisten wordt daarom tegenover die aan generalisten gesteld, waaronder o.a. vallen de breed gevormde deskundigen, die de samenhang tussen technisch-economische en bedrijfssociologische aspecten doorschouwen. Leidt dit tot de conceptie van een

Beleg modern - beleg in

INTER
UNIE

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

(I. M.)

„assistant-to” op hoog niveau, die de dirigerende functionaris bijstaat in het onderling afstemmen van specialistische activiteiten om daardoor zijn omspanningsvermogen te vergroten? Sterck merkt in dit verband terecht op dat deze breed gevormde medewerkers, zowel als de lijnfunctionarissen waaraan zij zijn toegevoegd, behoefte hebben aan een opleiding met een interdisciplinaire benadering van de bedrijfsproblemen.

Het verschil tussen eenhoofdigheid en eenheid van leiding wordt geanalyseerd, waarbij het autoriteitsprincipe terecht slechts als één der elementen wordt genoemd, die het gedragspatroon bepalen. Er wordt een botsing gesignaleerd tussen het principe van de eenhoofdige leiding en het principe van de specialisatie, dat oorzaak is van functionele relaties. Uiteindelijk gaat het echter om eenheid van leiding. Hierbij zou ik nog willen aantekenen, dat bij voortgaande groei altijd een punt bereikt zal worden waarbij het niet langer om het omspanningsvermogen van één leider maar van de leiding gaat, namelijk als dit omspanningsvermogen alleen nog maar vergroot kan worden door instelling van een collegiaal bestuur. Eenheid van leiding wordt dan in de hiërarchische zowel als in de niet-hiërarchische relaties, met inbegrip van de functionele verhoudingen, een dagelijkse terugkerende zorg van alle betrokkenen.

In het boek van Sterck komt ook de altijd terugkerende vraag uit de organisatiepraktijk aan de orde of de structurering van de organisatie aan personen aangepast moet worden of omgekeerd. Enerzijds wordt hierop een bevredigend antwoord gegeven: „Het is doorgaans even gevaarlijk om reeds bij het opzetten van een globale organisatiestructuur grote invloed toe te kennen aan specifiek persoonlijke eigenschappen van bepaalde functionarissen, als om bij een gedetailleerde uitwerking ervan hieraan zonder meer voorbij te gaan” (blz. 182). Anderzijds krijgt men echter de indruk dat een te zwaar accent op het rekening houden met specifiek persoonlijke invloeden wordt gelegd (bijv. op blz. 134). Naar mijn mening moet bij een dergelijke vraagstelling altijd de tijdsperiode worden gespecificeerd welke men in gedachten heeft. Op korte termijn zal men afhangen van de beschikbare persoonlijkheden en de invloed daarvan niet voorbij mogen zien. Op langere termijn is deze afhankelijkheid veel minder, als men rekening houdt met hetgeen bereikt kan worden door indoctrinatie, „management development”-activiteiten en aantrekking van personen van buiten de onderneming.

„De organisatieleer-beoefenaar”, zoals Sterck die op blz. 138 schildert, is een overdreven generalisatie van een verouderd type. Zo dit type nog voorkomt, hetgeen twijfelachtig is, moet het als even archaisch worden beschouwd als de piramiden, waaraan de beeldspraak „steile” structuur werd ontleend, mitsgaders de voorkeur voor deze steilheid.

In deze studie wordt — als gunstige uitzondering op de regel — nadrukkelijk aangegeven wat de betekenis van het

meerdimensionele begrip „scope of control” is ten opzichte van de theorieën en onderzoekingen die alleen de „span of control” in ogenschouw nemen. Het niet doorzien van de denkfout van Worthy (blz. 137), die „span of control” met „span of supervision” heeft verward moet daarom in dit proefschrift als een „Schönheitsfehler” worden aangemerkt. De fabel van het gevaar dat de chef niets beters met zijn tijd weet te doen dan zijn ondergeschikten nauwkeuriger te controleren, naarmate hij er minder heeft, is daardoor in de wereld gekomen. Te onzent wordt deze denkfout wel meer gemaakt, terwijl in het vorige artikel in deze serie gewezen is op hetzelfde verschijnsel in de publikatie van Drucker. Overigens onderkent Sterck juist uitdrukkelijk de gevaren van oppervlakkigheid bij veel empirisch onderzoek op het terrein van de organisatieleer en het gebrek aan deugdelijke werkhypothesen, waartoe hij m.i. juist dit deel van het werk van Worthy als voorbeeld had kunnen gebruiken.

Samenvattend kan gezegd worden dat in dit boek zowel aandacht wordt besteed aan de structurering als aan de functionering van de interne bedrijfsorganisatie, het laatste met name door middel van een analyse van het netwerk van menselijke relaties. Voorts worden twee organisatie-technieken behandeld en wel het opstellen van taakomschrijvingen en van bedrijfsbegrotingen. Veel aanhalingen van recente literatuur zijn op een prettig leesbare wijze door de tekst en tussen de hoofdstukken verspreid. Voorts is een uitgebreide alfabetische literatuurlijst toegevoegd. Voor velen, die de stroom van organisatieliteratuur der laatste jaren uit de bedrijfseconomische en bedrijfs-sociologische hoek niet hebben kunnen bijhouden en menen dat de „klassieke” organisatieleer of de aspectenbenadering is vastgelopen, kan dit boek een „eye-opener” zijn.¹

Als tweede publikatie in dit artikel willen wij een boek van enigszins oudere datum aan de orde stellen, dat volgens zijn inleiding minder een wetenschappelijke bijdrage wil zijn, maar meer praktisch gericht. We bedoelen: „Organiseren en organisatieonderzoek” geschreven door Drs. P. Verburg ²⁾ in samenwerking met de staf van het Raadgevend Efficiency Bureau Bosboom en Hegener.

Het boek bestaat uit vier delen. Het eerste deel omvat een korte inleiding waarin de begrippen efficiënt werken, leiding geven en organisatie enigszins worden gepreciseerd. Het grootste deel van het boek wordt in beslag genomen door het tweede deel onder de titel: „Organiseren”. Organiseren wordt als een taak van de leiding gezien, waarvan het voorbereidende werk echter overgedragen kan worden (zie ook hoofdstuk 16). Er wordt een onderscheid gemaakt tussen statische en dynamische organisatie, waarbij het eerste begrip de „immateriële” structuur en de procedure omvat, waaraan afzonderlijke hoofdstukken worden gewijd. Wat betreft de functionering wordt het communicatieprobleem centraal gesteld. Vervolgens komen twee soorten technieken aan de orde die gericht zijn op het efficiënt dagelijks functioneren: planning en administratie. Het tweede deel wordt besloten met een hoofdstuk over de personeelsfunctie.

Daar waar kennelijk eigen praktijkervaring wordt doorgegeven zijn bovengenoemde hoofdstukken het sterkst. Het taalgebruik is echter soms zo eenvoudig gehouden dat de gedachte kan opkomen dat wellicht bewust naar een soort

„leketaal” is gestreefd. De vraag moet dan gesteld worden welk doel hiermede uiteindelijk wordt gediend. Verwarringstichtend is bijv. het gebruik van de termen intern en extern systeem (blz. 40). Wordt hiermee informele en formele organisatie bedoeld? Op meer dan een plaats kan bezwaar worden gemaakt tegen invoering van termen waarvan de inhoud vaag wordt aangeduid. Zij betekenen geen vooruitgang bij reeds gangbare termen met een scherpere definiëring, bijv. het onderscheid tussen immateriële en materiële structuur, dat kennelijk in de richting gaat van personele en organieke structuur.

De produktietechniek wordt in dit boek als gegeven beschouwd. Daarmee is een groot stuk van de organisatieproblematiek buiten de deur gehouden. De organieke structuurontwikkeling voor zover deze door economisch-technische verhoudingen wordt bepaald blijft hierdoor onbesproken. Het hoofdstuk over de organisatiestructuur betreft dan ook de personele structuurontwikkeling, waarin o.a. richtlijnen voor de taakvorming voorkomen, die velen van nut kunnen zijn.

De betekenis van initiatiefneming in de horizontale contacten volgens de zgn. „passerelle” van Fayol mag zeker niet alleen gezien worden in de min of meer automatisch tot stand te brengen procedures met een administratief karakter, zoals in dit hoofdstuk gebeurt.

Bij het lezen van het hoofdstuk over de personeelsfunctie rijst onwillekeurig de vraag wat de toekomstige ontwikkeling van deze verbijzondering moet worden. Naar mijn mening is er maar één antwoord wil deze functie zich handhaven (c.q. ontwikkelen) als een verbijzondering, die in hoofdzaak gericht is op elementen van de leidinggevende arbeid, namelijk integratie van de planning op langere termijn van organisatie- en personeelsbeleid. Pas dan is ook loopbaanplanning voor hogere functionarissen e.d. zo reëel mogelijk uitvoerbaar (vgl. blz. 170/171). Vindt deze integratie van personeelsbeleid en voorbereiding van beslissingen over organisatiestructuurontwikkelingen — door het duidelijk stellen van de alternatieven daarin met de consequenties — niet plaats, dan zal het hoofaccent van de personeelsfunctie op meer uitvoerend werk komen te liggen. Het is te betreuren dat ook dit boek wat deze materie betreft meer in het inventariserende en beschrijvende stadium is gebleven.

Het organisatie-onderzoek is in het derde deel ondergebracht. In vrij kort bestek wordt hierin getracht een zeer groot aantal onderwerpen te behandelen. Een kaleidoscopisch geheel, dat verlicht wordt met een aantal schema's en tabellen, die in het organisatie-onderzoek toegepast kunnen worden. Na een beschouwing over het advies- of controlekarakter van het organisatie-onderzoek komen achtereenvolgens aan de orde: invoering van veranderingen; fasen, methodiek en techniek in het organisatie-onderzoek, o.a. bedrijfsdoorlichting, bedrijfsvergelijking, procedure-, methode-, tijd- en taakanalyse. Het derde deel wordt besloten met enkele opmerkingen over de verhouding tussen de leider en de op het organisatieadvieswerk verbijzonderde functionaris of afdeling en over de verhouding tussen intern en extern adviseur ³⁾.

Het vierde deel hangt wat los bij het voorgaande. Het betreft enkele bladzijden over „integratie versus specia-

²⁾ Uitg. H. E. Stenfert Kroese N.V., Leiden 1959, 258 blz. f. 18,50.

³⁾ Men zie in dit verband ook Dr. P. G. Bosch: „De betekenis van de adviesfunctie voor de leiding”, Bedrijfseconomische Monographiën XXXIV, H. E. Stenfert Kroese N.V., Leiden 1962. Voor een bespreking hiervan zij verwezen naar „De Economist” 1963, blz. 389.

lisatie" in het organisatiewerk en over het karakter van de organisatieleer: wetenschap of toepassingsgebied van verschillende wetenschappen. Verburg kiest terecht voor het laatste en definieert de organisatieleer als het geheel van regels en richtlijnen, die bij het organiseren en het onderzoeken van de organisatie in acht moeten worden genomen (blz. 253).

Met zijn boek wil Verburg blijkens het voorwoord een bijdrage leveren tot overdracht van kennis en inzicht bij organisatiecursussen en opleidingsfasen in het organisatieonderzoek. Als een eerste oriëntatie daartoe kan het zeker worden aanbevolen. Scherpere en meer concrete definiëring van de gehanteerde begrippen, enige beperking van het aantal onderwerpen en toevoeging van een zakenregister zouden het daarvoor echter nog veel geschikter kunnen maken.

We zullen dit artikel besluiten met enkele opmerkingen over twee andere publikaties van dezelfde auteur ⁴⁾.

In zijn „Economische beslissingselementen in de organisatie" wordt wederom uitgegaan van de organisatieleer als een „toepassingsgebied van verschillende wetenschappen welke gegevens elk voor hun eigen aspect een bijdrage kunnen leveren tot het verhelderen van de organisatieproblematiek" (blz. 6). Tegen deze achtergrond wordt een beknopte analyse gegeven van de bijdrage van de economische theorie in het kader van de organisatieproblematiek. Hier komt uiteraard de organieke structuurontwikkeling wel aan de orde. Ook de economische beslissingselementen in de vormgeving van de personele structuur worden aangeduid, met name in de reeds hierboven genoemde richtlijnen voor taakopbouw. Wat betreft de beheersing van de functionering van de organisatie vestigt Verburg in hoofdzaak zijn aandacht op kostenberekennings- en kostenbeoordelingsprocedures. De mogelijkheden van kostenberekeningstechnieken met behulp van wiskundige en statistische methoden worden naast de creatieve visie van de topleiding gesteld. Terecht wordt in dit verband de term „besliskunde" als te pretentius afgewezen. Op lagere niveaus-in de hiërarchie van de organisatie zal er minder een wisselwerking tussen kostenberekeningen en de doelbepaling van de organisatie zijn. De doeleinden liggen daar vast en het kostenaspect kan daar doorslaggevend zijn in de keuze uit de alternatieve wegen om deze doeleinden te bereiken. Het kostenbegrip wordt uitvoerig geanalyseerd in deze openbare les, die ter lezing aanbevolen kan worden aan allen, die zich interesseren voor de verhouding tussen de economische wetenschap en de organisatieproblematiek.

Een ander onderwerp roert Verburg in zijn „Besluitvaardigheid" aan. Deze openbare les bestaat uit drie delen. Eerst wordt aangegeven dat de belangstelling voor dit onderwerp meer dan een modeverschijnsel is. De nadere

⁴⁾ Drs. P. Verburg: „Economische beslissingselementen in de organisatie", Openbare les, Universiteit van Amsterdam, H. E. Stenfert Kroese N.V., Leiden 1961, f. 1,75.

Drs. P. Verburg: „Besluitvaardigheid", Openbare les, Wageningen, H. Veenman en Zonen N.V., Wageningen 1962, f. 1,50.

bestudering van het besluitvormingsproces spruit enerzijds voort uit het combinatie-effect van de ontwikkeling van het wiskundig en statistisch denken in de bedrijfsproblematiek en de vooruitgang van de computertechniek, anderzijds uit de onderzoeken naar de niet-rationele invloeden op de besluitvorming, zoals bijv. in het boek van March en Simon wordt aangegeven („Organizations", New York 1958).

In de tweede plaats worden de factoren die de besluitvaardigheid van de organisatie als totaliteit beïnvloeden geanalyseerd. In dit deel wordt nauwelijks door een oppervlak van het opnieuw rangschikken van reeds bekende probleemstellingen in de organisatieliteratuur heengestoten. Met name komt Verburg ook hier onvoldoende los van de traditionele concepties van de verhouding lijn en staf en de tegenstelling tussen formele en informele organisatie.

Tenslotte worden enige aspecten van het bevorderen van de individuele besluitvaardigheid genoemd, o.a. „management development"-activiteiten in en buiten het dagelijks werk, delegatie van beslissingsbevoegdheid en de voordelen van bedrijfsspelen ⁵⁾ ten opzichte van case-studies. Concluderend kan gezegd worden dat in deze tweede openbare les minder theoretische diepgang en een minder strakke lijn werd gevonden dan in de eerste en dat waarschijnlijk in het korte bestek dat mogelijk was teveel hooi op de vork werd genomen.

In verband met het bovenstaande zij nog gewezen op een groots opgezet onderzoek van General Electric Company van enkele jaren geleden naar de functie-inhoud van de „manager". Een van de resultaten van de studie was, dat bij de beoordeling voor promotie van leidinggevende functionarissen geen al te hoge waarde mag worden toegekend aan de in het daglicht tredende besluitvaardigheid en de bereidheid om tot actie over te gaan. Veel belangrijker dan dit „glamour"-effect van de snelle „decision-maker" zijn de veel moeilijker te peilen wil en de competentie om tot besluiten te komen na telkens opnieuw door het zeer moeizame proces te zijn gegaan van:

a. een probleem volledig uit te denken alvorens de volledigheid en de deugdelijkheid van de presentatie ervan te accepteren;

b. zich volledig de aard en de samenhang van het gestelde probleem met andere zaken in te denken;

c. het volledig doordenken van de implicaties van de beschikbare alternatieven.

Eindhoven.

Dr. A. WATTEL.

⁵⁾ Geheel los van deze publikatie zij hier met betrekking tot de toepassing van bedrijfsspelen een zeer bedenkelijk verschijnsel gesignaleerd, althans een ontwikkeling die een zeer gevaarlijke kant uit kan gaan. Wat te denken van een advertentie (zie blz. 121 van „De Katholieke Werkgever", no. 4, 20 februari 1963), die onlangs onder mijn ogen kwam, waarin aangeboden wordt: „Het opleiden, vormen en op bepaalde punten beoordelen van staffunctionarissen mede door het organiseren van bedrijfsspelen"? De gevolgen van het op deze wijze beoordelen van functionarissen door outsiders, als dit bedoeld wordt, kunnen schadelijk zijn voor alle betrokkenen en voor de reputatie van het bedrijfsspel als didactische techniek.

(I. M.)

§ N.V. SLAVENBURG'S BANK §

Kapitaalrendement als bedrijfseconomische toetssteen

In Nederland is het bij de leiding van ondernemingen nog vrij gebruikelijk de bedrijfsresultaten primair te beoordelen aan de hand van *het winstpercentage t.o.v. de omzet*. Deze houding noemt men wel het „margedanken”. Aan de hand van dit criterium worden dan in de onderneming de actuele procentuele winstmarges van diverse omzetten met elkander en met het verleden vergeleken en ook nog getoetst aan wat de ondernemer een redelijke norm zou vinden.

Deze winstcijfers kunnen pas worden berekend na toepassing van een stelsel van integrale kostenrekening. Eerst worden alle kosten van de onderneming met zulk een systeem over de diverse produkten verdeeld. Door vergelijking met de opbrengst wordt dan per geproduceerd artikel een calculatorisch winstbedrag geconstateerd. Daarna kan men de geproduceerde artikelen naar een bepaald gezichtspunt groeperen en voor elke groep het netto winstmargepercentage uitrekenen. Voor die groepering kan men verschillende gezichtspunten nemen — bijv. per verkoopafdeling, per artikelgroep, per geografische markt, per afnemerscategorie — en elk van die groeperingen werpt weer een ander licht op de zaken en hun ontwikkeling.

Indien de produktie en/of verkoop van het ene artikel verhoudingsgewijs aanzienlijk meer beslag op vermogen legt dan die van het andere, moet men dat uiteraard in aanmerking nemen alvorens conclusies te trekken omtrent hun winstgevendheid. Dan vangt men dit element op, door in de interne opstellingen voor de berekening van netto winsten een calculatierente als interne kostenfactor op te nemen. Het percentage van die calculatierente is meestal 5 (vóór belastingen), soms ook wel 6 of 7 en bij een enkele onderneming 10. Calculatorische rente wordt dan in aftrek gebracht over het aap de betrokken produkten toegerkende vermogensbeslag.



Deze methodiek veronderstelt dus een perfecte of nage-noeg perfecte kostprijsmethode, welke boven elke twijfel verheven is, en waarin geen willekeurige kostenverdelingen zijn toegepast. Zij voldoet bijv. uitstekend in bedrijven, waar de kosten voornamelijk bestaan uit directe kosten (directe materialen en directe arbeid) met daarop relatief geringe toeslagen voor indirecte kosten. Zij voldoet minder bij bedrijven met hoge doorlopende vaste kosten. Het is niet goed mogelijk objectief vast te stellen hoe men bij de methode van de kostenaccumulatie allerlei indirecte kosten over de actuele omzet dient toe te rekenen. Dan vervalt de methode van de kostenaccumulatie vaak tot de fictie van kostenverdeling op basis van „normale bedrijfsbezetting” en „normale omzetsamenstelling”. De resulterende cijfers worden dan even betrouwbaar of onbetrouwbaar als die twee veronderstellingen omtrent wat „normaal” zou zijn.

Omdat bij vele ondernemingen de doorlopende vaste kosten en in het algemeen de indirecte kosten een grote rol spelen, en het begrip „normale bedrijfsbezetting” en „normale omzetsamenstelling” niet voldoende concreet is, heeft zich vooral in de Angelsaksische landen en bij grote internationale concerns met name in het laatste decennium

een andere beoordelingsmethode ontwikkeld. Dit is de methode van het *rendementspercentage over het gebruikte vermogen*.

In de allereenvoudigste vorm is dit een zeer eenvoudige zaak. Als een onderneming drie min of meer op zichzelf staande bedrijven heeft, kan zij de volgende vergelijking trekken:

Bedrijf	A	B	C	Totaal
Netto winst	f. 500.000	f. 300.000	f. 800.000	f. 1.600.000
Gebruikt vermogen	f. 5.000.000	f. 2.000.000	f. 10.000.000	f. 17.000.000
Vermogensrendement	10 pCt.	15 pCt.	8 pCt.	10,6 pCt.

Hieruit kan men de conclusie trekken, dat bedrijf B relatief het meest profitabele voor de onderneming is, en dat het in beginsel aantrekkelijk lijkt die activiteiten uit te breiden, terwijl voor C juist het omgekeerde valt op te merken. Door deze cijfers ook voor het verleden te berekenen, krijgt men een goed inzicht in de ontwikkelingen, en of die de goede kant of de verkeerde opgaan.

Vooral wanneer een onderneming een betrekkelijk kapitaalintensief bedrijf uitoefent — d.w.z. als het gebruik van vermogen vrij zwaar weegt in verhouding tot omzet en winstmarges — is dit kengetal goed bruikbaar als het primaire criterium voor beoordeling van de gang van zaken en voor het beleid. Dan hangt de werkelijke winstgevendheid van het bedrijf in sterke mate af van de efficiency van het vermogensgebruik. Die efficiency moet het gevolg zijn van het vermijden van overbodige investeringen, het halen van een grote produktie uit een krappe installatie, het vermijden van overmatige voorraden en van een overmatig debiteurenbestand. Dat zijn weliswaar niet de enige voor de rendabiliteit van belang zijnde factoren, maar als die worden verwaarloosd heeft dat zulke grote gevolgen dat zij haast niet meer kunnen worden goedge maakt door bijzonder goede prestaties in ander opzicht.

De grote waarde van dit criterium is dus hierin gelegen, dat het in overeenstemming is met de centrale financiële doelstelling van de onderneming; dat het voor alle leidende functionarissen begrijpelijk is en hen in harmonie met de directie doet denken. En ook al mocht een ondernemer wegens specifieke omstandigheden en specifieke doelstellingen de gewichtigheid van het actuele vermogensrendement slechts betrekkelijk achten, dan nog is dit kengetal voor de ondernemingsleiding een belangrijk *signaal*. Ontwikkelt het kengetal zich ergens in een segment van de onderneming onbevredigend, dan levert dat een vermoeden op dat er op dat terrein van de activiteiten iets de verkeerde kant opgaat, zodat een nader onderzoek geboden is.



In gedachten kan men een bedrijf naar winstbronnen in segmenten verdelen. Er zijn diverse segmenteringen mogelijk vanuit diverse gezichtspunten, en die kunnen alle op hun beurt of voor hetzelfde tijdvak van belang zijn:

- naar verkopen per verkoopafdeling;
- naar verkopen per artikelgroep;
- naar verkopen per geografische markt;
- naar verkopen per afnemerscategorie.

Er zijn dus allerlei segmenteringen mogelijk, vanuit commercieel gezichtspunt, die geen enkel verband behoeven te houden met de administratieve indeling van de onderneming naar kostenplaatsen.

Voor berekening van het vermogensrendementspercentage voor de diverse segmenten is vereist:

— een splitsing van de totale periodewinst van het bedrijf over de segmenten van de afzet;

— een splitsing van het totale in het bedrijf werkzame kapitaal over die segmenten.

Pas als dat is gebeurd, kan men het vermogensrendement per segment gaan berekenen. Dit is principieel een extra-comptabele analyse.

Als voorbeeld nemen wij als segmenten: de verkopen per verkoopafdeling. Tegenover die verkopen wordt voor elke verkoopafdeling een stuk van het gehele in de onderneming werkzame kapitaal gesteld, dus o.m. een portie van debiteuren, een portie van voorraden, een portie van het in de fabriek werkzame kapitaal. Dezelfde methodiek geldt ook wanneer men de segmentering naar een ander gezichtspunt, bijv. naar artikelgroepen, wil maken.

De analyse begint dus met *winsttoerekening*. Dit kan op de volgende wijze geschieden. Het voorbeeld is natuurlijk wat gestroomlijnd, maar het moet vooral tonen hoe winsttoerekening mogelijk is zonder gebruik te maken van een systeem van integrale kostenrekening.

Verkoopafdeling	A	B	C	Totaal
Verkopen	f. 500.000	f. 300.000	f. 800.000	f. 1.600.000
Verkoopkosten	„ 50.000	„ 20.000	„ 100.000	„ 170.000
	f. 450.000	f. 280.000	f. 700.000	f. 1.430.000
Materiaalprijs	„ 250.000	„ 160.000	„ 370.000	„ 780.000
	f. 200.000	f. 120.000	f. 330.000	f. 650.000
Specifieke directe kosten der onderscheidene producties (lonen etc.)	f. 80.000	f. 50.000	f. 90.000	f. 220.000
	f. 120.000	f. 70.000	f. 240.000	f. 430.000
Specifieke indirecte kosten der onderscheidene producties (bijv. afschrijvingen op specifieke machines)	f. 30.000	f. 20.000	f. 50.000	f. 100.000
Over: bijdrage voor algemene kosten en winst	f. 90.000	f. 50.000	f. 190.000	f. 330.000
Algemene kosten	„ 18.000	„ 10.000	„ 38.000	„ 66.000
Toegerekende netto winst	f. 72.000	f. 40.000	f. 152.000	f. 264.000

In deze winsttoerekening is de methode van de „winstafbraak” gevolgd. Van het objectieve uitgangspunt (het verkoopcijfer) terugwerkende worden alle direct aanwijsbare kosten van de verkoopontvangsten afgetrokken. Dan blijft er tenslotte een residu van niet specifieke kosten over — hierboven aangeduid met algemene kosten — en die worden in deze winsttoerekening over de verkoopafdelingen verdeeld „naar draagkracht”. In de gegeven opstelling zijn de f. 66.000 namelijk over de verkoopafdelingen verdeeld naar gelang van wat zij hebben bijgedragen tot de f.330.000, welke beschikbaar zijn gekomen voor dekking van algemene kosten en winst.



Nu is het van het grootste belang te vermijden, dat er verwarring ontstaat tussen de methode van winstafbraak en de methode van kostenaccumulatie. Laatstgenoemde methode wordt als regel gebruikt om tot winstcijfers voor

verkoopafdelingen e.d. te komen. De methode van winstafbraak leidt meestal tot een andere verdeling van de winsten over de diverse verkoopafdelingen resp. artikelgroepen of markten. Dat is juist de bedoeling: zij benadert de winsttoerekening van een andere kant en belicht de werkelijkheid dus vanuit een andere gezichtshoek.

Wat betreft de kosten van materiaalverbruik en de directe specifiek met de betrokken produkties verbonden kosten werken de beide methoden met dezelfde cijfers. Het verschil ligt in de wijze waarop zij allerlei indirecte doorlopende kosten verwerken. Bij de methode van de kostenaccumulatie worden bedoelde indirecte kosten toegeslagen op de directe kosten op basis van een bepaalde lange termijnvisie t.a.v. „normale bezettingsgraad” en „normale samenstelling van de verkoop”. Bij de methode van de winstafbraak doet men dat niet; daarbij verdeelt men zulke kosten naar evenredigheid van de feitelijke opbrengst van de betrokken produkten na aftrek van hun specifieke kosten. Het verschil in uitkomsten — netto winstcijfers per verkoopafdeling e.d. — tussen beide methodes kan zeer aanzienlijk zijn; vooral wanneer de algemene doorlopende kosten in het bedrijf een grote rol spelen.

De methode van de winstafbraak kan ook worden toegepast in bedrijven, waar integrale kostenrekening ontbreekt of weinig zin heeft wegens vele gemeenschappelijke kosten (bijv. een groot deel van de petroleumindustrie, de chemische industrie en het bankbedrijf).

Noch de wijze waarop de methode van de kostenaccumulatie het probleem van gezamenlijke en van vast doorlopende kosten oplost noch de wijze waarop de methode van de winstafbraak dat doet levert de absolute waarheid op. Beide methoden hakken op hun eigen wijze de knoop door: kostenaccumulatie door middel van toe- of afslag op directe kosten, winstafbraak door verdeling naar draagkracht. De waarheid kan in het midden liggen.

Maar in elk geval is het belang van de methode van de winstafbraak juist, dat zij een ander licht op de zaken werpt door de conventies van het in de onderneming geldende kostprijsstelsel te vermijden. Wordt de methode van de winstafbraak toegepast door iemand, die als vooringenomen standpunt heeft dat het in de betrokken onderneming gebruikelijke kostprijsstelsel superieur is, dan zal hij bij de methode van de winstafbraak haast onvermijdelijk dezelfde gedachten toepassen. Dan zal de uitkomst vanzelfsprekend gelijklopend worden met de uitkomst van de methode van de kostenaccumulatie.



De vermogensinvestering moet vervolgens in dezelfde geest aan de verschillende verkoopafdelingen worden toegerekend. Zoveel mogelijk moet men objectief aan elke verkoopafdeling voor dit doel porties toewijzen in het vermogen, dat gebruikt wordt in de diverse stadia van het totale productieproces. Misschien blijven er dan nog posten over, die niet op objectieve basis aan de verkoopafdelingen kunnen worden toegerekend. Dit residu kan door de directie volgens een of andere verdeelsleutel worden toegerekend. (Een andere oplossing is bedoelde activa buiten de opstelling te laten, doch in de voorgaande winstafbraak de algemene kosten te verhogen met een soort huurbijdrage voor algemene voorzieningen).

De vermogenstoerekening zou tot het volgende resultaat kunnen komen:

Verkoopafdeling	A	B	C	Totaal
Kapitaal				
verkoop (auto's, debiteuren etc.) ..	f. 50.000	f. 45.000	f. 160.000	f. 255.000
voorraden etc.	" 75.000	" 50.000	" 120.000	" 245.000
installaties.....	" 200.000	" 150.000	" 200.000	" 550.000
gebouwen	" 175.000	" 130.000	" 210.000	" 515.000
algemene investeringen	" 40.000	" 40.000	" 50.000	" 130.000
Gebruikt vermogen ..	f. 540.000	f. 415.000	f. 740.000	f. 1.695.000
Jaarwinst (zie hierboven)	f. 72.000	f. 40.000	f. 152.000	f. 264.000
Rendementspercentage t.o.v. vermogen ...	13,3 pCt.	9,6 pCt.	20,5 pCt.	15,6 pCt.

Dit alles is natuurlijk niet meer dan een schets van de methodiek. Uit dit voorbeeld blijkt nog niet of en hoe er met belastingen rekening is gehouden.



Uiteraard behoort de in aanmerking genomen waarde van het kapitaal *actueel* te zijn, a.h.w. gelijk aan de prijs welke het bedrijf voor de activa in hun actuele staat zou hebben willen betalen als het die op dat moment had moeten kopen. In theorie zou die waardering eindeloze problemen opleveren. In de praktijk valt dat bij veel bedrijven sterk mede. Indien een groot deel van de duurzame activa tamelijk recent is aangeschaft, kan men hun actuele waarde in totaliteit nog wel afleiden van hun historische aanschaffingsprijs minus afschrijvingen. Mochten er in-

tussen grote algemene prijsniveauveranderingen zijn opgetreden, dan kan men met behulp van prijsindexcijfers nog wel de nodige correcties aanbrengen. Het is daarbij niet nodig elk individueel actiefje afzonderlijk actueel te gaan waarderen; men heeft niet meer nodig dan een redelijke benadering van het totale bedrag van de waarde der betrokken activa bij elkaar. Voor voorraadwaardering heeft men houvast aan recente markt cijfers.

Ook hier weer is het zaak afstand te nemen van boekhoudkundige vervangingswaarden. Het is zeer wel denkbaar, en het is te hopen, dat de bedoelde administratieve vervangingswaarden bij elkaar ongeveer overeenkomen met de actuele waarde; dat kan echter pas blijken indien de actuele waarde langs andere weg is benaderd!

De bedoelde methodiek van winst- en vermogens-toerekening is dus bepaald wat anders dan de kostprijsmethode. Het is niet zo maar een variant van de kostprijsmethode waarbij calculatierente wordt vervangen door het begrip vermogensrendement. De methodiek vraagt een radicaal andere aanpak; zij zal in elk geval een ander licht op de zaken werpen dan de kostprijsmethode.

Zoals zij hier geschilderd is, lijkt de methodiek van de winsttoerekening vrij eenvoudig. Maar dat zou de kostprijsmethode in een korte uiteenzetting ook lijken te zijn. In werkelijkheid is de methodiek van de winsttoerekening vrij ingewikkeld. Ware dat niet zo, dan zou die methodiek reeds lang gemeengoed zijn geworden.

Hilversum.

Dr. F. W. C. BLOM.

Surinaamse kanttekeningen (Eerste kwartaal 1963)

Het eerste kwartaal van 1963 werd in het bijzonder gekenmerkt door twee belangrijke gebeurtenissen. In de eerste plaats werden de in november 1962 te 's Gravenhage gehouden financiële besprekingen geëffectueerd door enkele belangrijke overmakingen uit Nederland in het kader van het bijstandsprogramma, zulks ter overbrugging van de precaire betalingsbalans- en overheidsliquiditeitspositie. Een en ander kwam duidelijk tot uitdrukking in de weekstaten van de Centrale Bank van Suriname:

	26-6-1962	31-12-1962	26-3-1963
DEBET:			
	(in Sf. 1.000)		
Goud	23.124	18.318	18.457
Buitenlandse valuta	4.318	11.229	16.164
R.-C. saldi van derden	287	2.000	242
Vordering op het Land	1.920	282	—
Beleggingen	1.946	1.882	1.866
Diversen	881	1.225	1.342
CREDIT:			
Bankbiljetten in omloop	22.024	23.237	21.719
Binnenlandse R.-C. saldi	3.616	3.225	5.017
Kapitaal + reserves	6.050	6.050	6.050
Schuld aan het Land	—	916	3.174
Buitenlandse R.-C. saldi	106	108	154
Diversen	680	1.400	1.957
Totaal	32.476	34.936	38.071

Het valutabezit, dat na een dieptepunt in november 1962 tegen het einde van het jaar hersteld was tot rond Sf. 29,5 mln., steeg in het eerste kwartaal van 1963 derhalve met Sf. 5 mln. tot Sf. 34,5 mln. Hiervan kwam Sf. 2,5 mln. rechtstreeks ten goede aan de positie t.o.v. het Land, Sf. 2 mln. ten goede aan „derden” en enkele honderdduizenden guldens kwamen in primaire circulatie. Opvallend is daarbij de verschuiving bij de posten „bankbiljetten in omloop”

en „binnenlandse R.-C. saldi”. Thans zijn derhalve de acute betalingsbalans- en overheidsliquiditeitsproblemen voorlopig opgelost. Voor de budgettaire problemen moet evenwel nog een oplossing worden gevonden.

De tweede gebeurtenis is het feit, dat het electoraat vertrouwen heeft gesteld in het gevoerde regeringsbeleid gedurende de afgelopen vijf jaren. Ongeveer 47.000 van de 84.000 stemmen werden uitgebracht op de partijen, die de bestaande coalitie vormden. Verwacht kan derhalve worden, dat dit beleid in grote lijnen onveranderd zal blijven, een voor een Zuidamerikaans land wel uitzonderlijke stabiliteit. In het bijzonder viel daarbij op, dat de linkse extremisten het niet verder brachten dan minder dan de helft van de kiesdeler. Deze situatie zal van groot voordeel kunnen blijken bij toekomstige buitenlandse investeringsprojecten.

De in het midden van 1962 uitgevaardigde invoerbeperkingsmaatregelen bleken weinig effect te sorteren, weshalve de verplichte storting bij het aanvragen van een invoervergunning in januari werd verlaagd van 15 pCt. tot 10 pCt. en in maart geheel werd opgeheven. Wel bleef het systeem van invoervergunningen bestaan. Aangezien deze vergunningen zonder meer aan erkende importeurs worden verstrekt is dit alleen van invloed op de invoer van zgn. illegale importeurs, die thans uitgeschakeld blijven. Het aantal erkende importeurs bedraagt ruim 400.

Dank zij de ditmaal bijzonder snelle publikatie van de Jaarstatistiek van de In- en Uitvoer van het A.B.S. is het thans reeds in de maand april mogelijk gedetailleerd in te gaan op de handelsstatistiek. Hieruit in de eerste plaats de volgende cijfers:

	1960	1961	1962
INVOER (in Sf. 1.000 c.i.f.)			
Totaal	101.955	101.113	103.013
UITVOER (in Sf. 1.000 f.o.b.)			
Bauxiet	66.316	64.347	61.618
Agrarische produkten	8.005	5.275	8.880
Triplex en spaanplaten	4.306	4.985	5.130
Overige uitvoer	2.562	2.546	2.641
Subtotaal	81.189	77.153	78.269
Wederuitvoer	1.294	832	749
Totaal	82.483	77.985	79.018
TEKORT OP HANDELS-			
BALANS	19.472	23.128	23.995

De invoer herstelde zich krachtig na een inzinking gedurende het eerste halfjaar (eerste halfjaar Sf. 1 mln. minder, tweede halfjaar Sf. 4 mln. méér dan in 1961). Bij de uitvoer bleek de bauxiet nog niet op haar laagtepunt te zijn gekomen, welke tendentie zich in 1963 voortzette:

Uitvoer eerste kwartaal	1962	1963
Suralco	554.589 ton	496.507 ton
Billiton	249.343 „	227.800 „
Totaal	803.932 „	724.307 „

De totale produktie bedroeg gedurende de jaren 1960, 1961 en 1962 resp. 3,5; 3,5 en 3,2 mln. ton. Het is bekend, dat de toename van de vraag die van het aanbod niet heeft kunnen bijhouden. Verwacht kan derhalve worden, dat de ongunstige afzetsituatie nog enige tijd zal aanhouden. De uitvoer van triplex en spaanplaten is wederom naar waarde gestegen. Naar hoeveelheid zelfs iets meer, hetgeen verheugend kan worden genoemd in verband met de genomen discriminatoire maatregelen in de Verenigde Staten en in Venezuela, en tevens met het wegvallen van de Cubaanse markt.

De agrarische uitvoer wist zich geheel te herstellen na de door droogte veroorzaakte misoogsten in eind 1960 en in 1961. Hier volgen enkele van de belangrijkste uitvoerprodukten, in Sf. 1.000, f.o.b.:

	1960	1961	1962
Garnalen	512	435	1.176
Rijst, gepeld	3.736	3.459	4.894
Rijst, ongepeld	1.136	11	13
Bacoven en bananen	43	86	167
Sinaasappelen	497	134	516
Grapesfruits	548	131	510
Cacao	321	150	390
Koffie	254	362	436
Suiker, ruw en geraffineerd	689	223	468
Veervoeder en perskoeken	14	28	77

De rijstexport verheugde zich in betere prijzen, hetgeen eveneens het geval was voor de Liberia-koffie. De koffieproducenten hadden in 1959/60 grote moeilijkheden met het zich aanpassen aan de wereldmarktsituatie, doch de inmiddels weer tot boven Sf. 1 per kg f.o.b. gestegen prijs stimuleerde het aanbod belangrijk. In verband met de inbedrijfstelling van een sappenfabriek werd de uitvoer van sinaasappelen gedurende het laatste kwartaal verboden. Deze fabriek geraakte echter direct in moeilijkheden, zodat thans ontheffingen van het uitvoerverbod worden verleend.

Ondanks de verheugende aspecten bij de export blijft de handelsbalans zorgen baren. Het ziet er immers naar uit, dat het tekort gedurende de eerstkomende jaren boven de Sf. 20 mln. zal blijven, hetgeen met ongeveer even hoge winsttransfers en in evenwicht zijnde overige posten de lopende rekening van de betalingsbalans jaarlijks met Sf. 40 mln. negatief doet zijn. Hiertegenover wordt tot 1967 een overschot op de kapitaalrekening verwacht van

tenminste Sf. 20 mln. aan overheidsschenkingen en -krediet, hetgeen betekent, dat bovendien een Sf. 20 mln. aan particuliere of andere investeringen nodig zal blijven om de totale rekening sluitend te maken. Gedurende de afgelopen vier jaar was dit inderdaad het geval, doch na het gereedkomen van de Brokopondostuwdam in 1965 zal een aanvulling noodzakelijk zijn. Dit is een belangrijk probleem in verband met de mogelijkheden tot realisatie van het kort geleden gepubliceerde „Integraal Opbouwplan 1963-1972”.

Dit Integraal Opbouwplan werd aan de hand van adviezen van Prof. Dr. J. Tinbergen opgesteld door de staf van het Planbureau Suriname en door de Minister van Opbouw juist vóór de verkiezingen aan de regering aangeboden als grondslag voor de planning in de komende jaren. De ondertitel „Nationaal Economisch Plan” geeft uitdrukking aan het feit, dat de planning thans geheel in het economisch vlak wordt gehouden in stede van mede in het sociale vlak, hetgeen met het thans in uitvoering zijnde Tienjarenplan het geval is. Een ander onderscheid is de grondslag, die thans meer theoretisch gefundeerd is. Op blz. 7 worden de doelstellingen van dit plan als volgt samenvattend geformuleerd:

„De economische ontwikkeling van Suriname moet, onder handhaving van het monetair evenwicht en rekening houdend met het spreidingsbeginsel zijn gericht op een stijging van het reëel nationaal inkomen met 7 % per jaar en een zodanige verbetering van de werkgelegenheidssituatie dat na verloop van een aantal jaren de structurele werkloosheid voor een groot deel zal zijn verdwenen”.

Bij de nadere precisering dezer doelstellingen wordt o.m. geconstateerd, dat de jaarlijkse bevolkingstoename ongeveer 4 pCt. is en dat de huidige werkloosheid op 8 à 10 pCt. van het arbeidsaanbod kan worden geschat. Ter uitvoering van de planning dient het statistische apparaat te worden uitgebreid. Van belang is dat, evenals in het Rapport Lieftinck-Goedhart, de handhaving van het monetair evenwicht centraal is gesteld, evenals de nadruk op de handhaving van het budgettaire evenwicht, waarbij als eis voor de planuitvoering wordt gesteld, dat de Surinaamse schatkist jaarlijks tenminste Sf. 6 à 8 mln. daarvoor ter beschikking stelt, hetgeen neerkomt op 4 à 5 pCt. van het nationaal inkomen.

Dit kan het belangrijkste knelpunt voor de uitvoering worden geacht. Immers, zoals op blz. 27 wordt gesteld, heeft de schatkist in 1962 niet meer aan deze eis voor het lopende Tienjarenplan kunnen voldoen en werd er een speciale — tijdelijke — regeling met Nederland ter overbrugging gemaakt, waarbij de Surinaamse bijdrage de facto is komen te vervallen. Wil men in de nabije toekomst wederom een bijdrage van tenminste Sf. 6 mln. kunnen fourneren, dan zal het budgettaire beleid sterk moeten worden omgebogen in de richting van inkomstenverhoging en van besparingen op de uitgaven van de gewone dienst.

Het Plan verwacht niet, dat het arbeidsaanbod geheel zal kunnen worden geplaatst. Gedurende de jaren 1963 t/m 1967 worden op grond van de aangegeven projecten 4.400 additionele arbeidsplaatsen gecalculeerd, waarbij onder voorbehoud een zeer optimistische schatting wordt gemaakt, dat samen met een geïnduceerde werkgelegenheidsstijging in andere beroepen er in totaal 12.000 personen werk zullen kunnen vinden. Dit zou corresponderen met de toename van het arbeidsaanbod, waarbij evenwel de reeds bestaande werkloosheid niet zou kunnen worden opgeheven.

Op grond van deze vrij sombere prognose worden twee aanbevelingen gedaan en wel subsidiëring van aanvullende werkgelegenheid en voorbereiding van gërichte emigratie. Beide als tijdelijke overbruggingsmaatregelen. Met betrekking tot het laatste wordt in het tweede deel van het rapport, het werkplan, opgemerkt, dat deze emigratie zich zal richten op West-Europa en in het bijzonder op Nederland, waarbij over de uitvoering van een dergelijk programma vooraf overleg dient te worden gevoerd met het Nederlandse Ministerie van Sociale Zaken. Tevens dienen bij het stimuleren van de vestiging van stuwende bedrijven, indien er keuze is, die bedrijven de voorkeur te krijgen, waarvan het kapitaal- en arbeidscoëfficiënt zo laag mogelijk is.

Het rapport geeft blijk van een realistische aanpak van de situatie en is een belangrijke stap vooruit ten opzichte van het in 1959 uitgebrachte Rapport van de Adviesraad voor de Herziening van het Tienjarenplan. Daarbij wordt duidelijk gesteld, dat Suriname thans reeds zeker is gesteld van een steun van Nederland en van het Europese Ontwikkelingsfonds tot een waarde van 12 pCt. van het nationaal inkomen, hetgeen reeds dermate hoog is, dat moeilijk additionele steun zal kunnen worden verkregen. Het Plan baseert zich daarbij op rechtstreeks en zijdelings productieve investeringen ten bedrage van 17 pCt. van het nationaal inkomen per jaar, zodat inderdaad 5 pCt. uit 's Lands schatkist dient te komen. Dit zal neerkomen op hard werken en krachtige bezuinigingen.

Ongeveer gelijktijdig met het verschijnen van bovengenoemd rapport werd vanwege het Ministerie van Opbouw verspreid het boekwerk „Opbouw 1958-1963”, bedoeld als samenvattend verslag van de departementale werkzaamheden over die jaren. Samenvattend, daar over die periode reeds jaarverslagen verschenen van de voornaamste diensten en instellingen, welke onder dit Ministerie ressorteren, zoals het Planbureau Suriname, 's Lands Bosbeheer, de Geologisch Mijnbouwkundige Dienst enz.

Deze uitgave is voor belangstellenden in de welvaartsplanning van groot belang, aangezien voor de achter het Integraal Opbouwplan liggende feiten niet in verspreide bronnen behoeft te worden gezocht.

Uit de staat van de personeelsbezetting blijkt, dat dit Ministerie voortdurend kampt met een onderbezetting van academische krachten. Het aantal vacatures belooft 30 à 40 pCt. van het schema. Met betrekking tot de koers voor de toekomst wordt opgemerkt: „Deze (buitenlandse hulp) zal ook in de toekomst nooit kunnen worden ontbeerd, maar zal zeker steeds meer het karakter krijgen van een veelzijdige internationale samenwerking en minder het karakter van eenzijdige buitenlandse hulp” (blz. 186). Dezerzijds wordt afgevraagd, of gezien de recente ontwikkeling niet juist de bilaterale hulp in de naaste toekomst het beeld van de hulpverlening aan ontwikkelingsgebieden zal gaan bepalen.

Uit de „Produktiestatistiek 1962” van het A.B.S. blijkt, dat bij de primaire produktie behalve bauxiet ook goud en balata een slecht jaar hadden. De produktie van half-fabrikaten (triplex, spaanplaten, veevoeder en ook zuurstof, acetyleen, gas en elektriciteit) steeg daartegenover. Voor consumptiegoederen werden zowel stijgingen als dalingen genoteerd, waarbij o.a. de sigaretten het wonnen van de sigaren, en biër en melk van de frisdranken:

Produkt	Eenheid	1960	1961	1962
Goud	1.000 gram	154	125	81
Balata	1.000 kg	168	134	125
Tripdex	1.000 m ³	15	15	17
Spaanplaten	1.000 m ³	10	17	18
Veevoeder	1.000 kg	1.940	2.543	3.174
Bier en stout	hectoliter	22.480	25.110	28.940
Frisdranken	index (1954 = 100)	229	235	200
Melk	ontv. 1.000 liter	—	2.094 a)	5.068
Spijsolie	1.000 liter	—	707	1.578

a) Opgave m.i.v. 1 april 1961.

Paramaribo, april 1963.

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

AANTEKENING

Snelle uitbreiding van de Oostduitse kunstzijdenijverheid

Katoen maakt plaats voor synthetische vezels

De Oostduitse wol- en katoenijverheid lijdt nog steeds onder een nijpend tekort aan grondstoffen. Er wordt weliswaar wol ingevoerd uit de Sowjet-Unie en katoen uit Egypte, maar de hoeveelheden zijn ontoereikend. Verschillende weverijen waren bijv. gedwongen de produktie in bepaalde afdelingen stop te zetten, daar de voorraden aan garens in de kwaliteiten 28 en 34 volkomen waren uitgeput. De bevoegde Oostduitse instanties proberen nu reeds sinds jaren in de grondstoffenvoorziening van de textielijverheid verbetering te brengen. Enerzijds hebben zij de produktie van kunstzijde en synthetische vezels sterk bevorderd, anderzijds hebben zij de textielindustrie verplicht steeds meer binnenlandse grondstoffen te verwerken. De katoenspinnerijen moeten bijv. dit jaar 18.000 ton celvezel meer verwerken dan in 1962. Tevens wordt reeds sinds 1960 met inzet van alle beschikbare krachten gewerkt aan de bouw van een nieuwe fabriek voor synthetische vezels in Guben

aan de Oder. Het project kost 500 mln. mark en zal in 1968 volledig zijn uitgevoerd.

Volgens de plannen zal de nieuwe fabriek in 1965 ca. 2.000 ton dederonzijde, een synthetische polyamidevezel vervaardigen en in 1968 ca. 4.000 ton dederonzijde benevens 6.000 ton stapelvezels. Momenteel bedraagt de dederonproduktie van alle bedrijven tezamen ruim 6.000 ton, terwijl de voortbrenging van stapelvezels een omvang van 3.000 ton heeft bereikt. Ten behoeve van het nieuwe bedrijf in Guben zomede van de reeds bestaande ondernemingen wordt in Leuna-Merseburg een fabriek gebouwd, die uit ruwe olie de grondstof voor synthetische vezels en plastics, caprolactam, gaat vervaardigen. De kosten van dit project bedragen niet minder dan 800 mln. mark.

Behalve de „klassieke” viscosevezel op cellulosebasis produceert de Oostduitse industrie ook nog een aantal volkomen synthetische vezels. Hun aandeel in de totale

productie is de laatste jaren voortdurend gestegen. Dit aandeel nam bij pece-vezels toe van 0,4 pCt. in 1955 tot 1,5 pCt. in 1962, bij dederon van 2,3 tot 3,9 pCt., bij stapelvezels op basis van polyakrylnitriël (wolpryla) van 0,002 tot 1,7 pCt. en bij stapelvezels op basis van polyester (lanon) van niets tot 0,2 pCt. In concrete cijfers uitgedrukt vertoont de productie sinds 1950 de volgende ontwikkeling:

Produkt	1950	1955	1960	1962
	(in tonnen)			
kunstzijde	9.019	22.301	27.011	26.425
celvezel	78.044	96.857	110.580	113.781
dederon	311	2.875	5.761	6.029
pece-vezels	398	513	884	2.560
wolpryla	—	25	980	190
lanon	—	—	151	2.827

Pece is een vezel uit polyvinylchloride, die in Oost-Duitsland wordt gebruikt voor de vervaardiging van ondergoed, werkkleding en dekens. Dederon daarentegen is een polyamidevezel, die uit caprolactam wordt geproduceerd en waaruit tricotage, handschoenen en mantelstoffen worden geweven. Lanon is een vormvaste, kreukvrije polyestervezel, waaruit voornamelijk bovenkleding wordt vervaardigd, terwijl wolpryla een polyakrylnitriëlvezel is, waterproof en goed tegen licht bestand, die gebruikt wordt voor de productie van gordijnen, badpakken, damesondergoed en werkkleding. Wat haar importantie betreft, beweegt de Oostduitse industrie van kunstzijde en synthetische vezels zich ongeveer op een niveau, dat het midden houdt tussen de desbetreffende industrie in België en Nederland. Zo worden bijv. per 1.000 inwoners in België 1.988 kg celvezel vervaardigd, in Oost-Duitsland 6.415 kg en in Nederland 1.289 kg. Bij kunstzijde komt België op 1.377 kg, Oost-Duitsland op 1.567 kg en Nederland op 3.014 kg. Wat synthetische vezels betreft, zijn deze verhoudingen 339 kg voor België, 452 kg voor Oost-Duitsland en 793 kg voor Nederland.

Parallel met de produktiestijging heeft zich de laatste jaren ook de export ontwikkeld, zoals uit onderstaand staatje blijkt:

Produkt	Eenheden	1955	1960	1962
dederon-dameskousen	(1.000 paar)	9.112	22.333	23.639
kunstzijde-dameskousen	(1.000 paar)	16.108	3.604	2.538
dederon-stoffen	(1.000 m ²)	32	76	95
kunstzijde-stoffen	(1.000 m ²)	1.668	3.190	4.213
kunstzijde	(ton)	55	142	121
kamgarenstoffen uit celvezel	(1.000 m ²)	2.400	7.021	8.377
strijk-garenstoffen uit celvezel	(1.000 m ²)	3.321	11.234	11.593
strijk-garens uit synthetische vezels	(1.000 m ²)	—	184	199

In het afgelopen jaar werd de helft van de productie van dederon-kousen geëxporteerd. De uitvoer van kamgarenstoffen uit celvezel steeg, wat de Sowjet-Unie en Irak betreft, met 22,5 resp. 85 pCt. Inzake strijk-garenstoffen uit celvezel bedroegen deze percentages 62 en 27. Ondanks de stijging van de uitvoer wordt er in de vakpers geklaagd over kwaliteitsgebreken van bovengenoemde textielproducten en over de te donkere tinten, waarin zij veelal zijn uitgevoerd. Een der oorzaken is, dat de verfstoffen niet aan de eisen voldoen. Men wil hierin nu verbetering brengen, maar men mag in dit verband opmerken, dat dit streven reeds oud is en dat de tot nu toe bereikte resultaten gering zijn. Dit heeft onder andere ten gevolge gehad, dat de voorraad onverkoopbare textielgoederen in het afgelopen jaar opnieuw is toegenomen.

Berlijn.

L. J. M. VAN DEN BERK.

Herbert Gross: Verkopende vandaag. Oorspr. titel: „Neue Ideen in der Wirtschaft“, vertaald en bewerkt door A. F. van Zweeden. Uitgave N. Samson N.V., Alphen aan den Rijn 1962, 236 blz., f. 14,75.

Het boek van Gross is een in betogende trant geschreven uiteenzetting over moderne commerciële methoden en opvattingen over het ondernemerschap, met de onmiskenbare signatuur van de in Nederland reeds uit eerdere publikaties bekende Duitse auteur (o.a. uit „Nieuwe wegen, nieuwe mogelijkheden in de handel“, uitg. N. Samson N.V.).

Dit boek is een chaotisch weefsel van deels treffende, deels irrelevante casusgevallen als ketting dienend voor Gross' theorieën en toekomstvisies, die men ondanks de soms bombastische toon moet erkennen als originele bijdragen tot de theorie van de commerciële beleidsvorming.

De verdienste van Gross als auteur schuilt in het gemak waarmee hij uit aller heren landen en branches verzamelde casusgevallen weet aaneen te rijgen tot een indrukwekkende bewijsketen voor zijn toekomstbeelden, geëtaleerd tegen een achtergrond van citaten van bekende en aan Gross verwante auteurs (John Galbraith, E. B. Weiss, Peter Drucker, David Granick e.a.).

Men leest Gross' boek nochtans tamelijk moeizaam omdat de schrijfrant eer suggestief dan analytisch is. De aangesneden problemen worden niet werkelijk ontleed, maar door middel van een panklare analogie opgelost. Ook wel wordt de lezer verwezen naar de (onbewezen) autoriteit van een geciteerde andere auteur. Soms dienen Gross' stellingen slechts om reeds lang gevallen burchten nog eens te bestormen, maar er zijn in dit boek ook briljante vondsten die het ploegen door de casuïstische tekst overwaard zijn.

Het boek is in zes delen verdeeld. Het eerste deel behandelt de grondslagen en praktijk van wat Gross marketing noemt, toegespitst op de problematiek van een aantal branches waar het moderne commerciële instrumentarium tot dusverre nog onbekend was of slechts zeer primitief wordt aangewend. Zo bespreekt Gross marketing in de landbouw, in de machinesector en in de grondstoffensector en bespreekt het aangehaalde feitenmateriaal met een stortbui van frisse ideeën.

In het tweede deel — Reclame in de marketing — en in het derde deel — Nieuwe wegen in de handel — worden de theorieën weer opgenomen en verder uitgewerkt, die de schrijver reeds uitvoerig in eerdere publikaties heeft behandeld. Deze twee delen zijn tamelijk mat geschreven en verraden dat Gross te zeer in de detailhandelsproblematiek verstrikt is om er nog afstand van te kunnen nemen.

Het vierde deel — De verbruiker, doel van de marketing — en het vijfde deel — Marketing over de grenzen — bevatten een reeks losse observaties die vermoedelijk uit referaten van de auteur zijn samengesteld. Ondanks de brokkeligheid van de tekst in deze delen komt hij echter soms tot treffende beelden (zo bijv.: een douanetarief geeft „nestwarmte“ aan jonge industrieën, blz. 183).

Het zesde deel — Over de grondslagen van de dynamiek van onze tijd — stijgt in niveau ver boven de andere delen uit, en vormt een klein afgerond geschrift op zich. Met uitspraken als hierna geciteerd geeft Gross hypothesen voor nieuwe economische modellen: „economische groei

(is een) algemeen gevoel van de expansie van de mens... groei (ondervindt) men niet meer als iets uitzonderlijks, maar als een normale toestand... oplossingen in economie en maatschappij dienen gericht te zijn op expansie, indien zij bestendig willen zijn" (blz. 192-193). „Vervanging van de produktiviteit van grond, kapitaal en arbeid door de produktiviteit van geest en organisatie... tendens tot overvloed van alle goederen... strijd tegen de stijgende kosten... de taak van de ondernemer vloeit uit deze dubbele werking voort: die van de produktie-overschotten en die van de schaarste aan arbeid en kapitaal" (blz. 193). „De versnelling van de omlooptijd van het vermogen maakt de factor kapitaal in toenemende mate variabel. Daarentegen wordt de mens in het bedrijf onontbeerlijker; hij vertegenwoordigt de „vaste kosten" die door scholing nog verhoogd worden" (blz. 194). „De omvang van de (autonome) investeringen wordt echter bepaald door de voorraad ideeën, die gerijpt moeten zijn om verwerkkelijk te kunnen worden" (blz. 195).

In deel zeven — De ondernemer van morgen — stelt Gross het vraagstuk van de controle op professionele ondernemers (de managers, naar een reeds ingeburgerd spraakgebruik) aan de orde. Gross verzet zich met kracht tegen de opvatting van de onbepaalde ondernemersvrijheid en stelt het primaat van de eigendomscontrole. Hierbij refereert Gross o.a. aan de Amerikaanse auteur David Granick en wijst hij erop dat de Sowjetrussische beroepsmanager mobiel is binnen zijn „onderneming" (de Sowjet-Unie) doch door zijn verplicht partijlidmaatschap aan sociale controle onderhevig is, die verder gaat dan een louter economische normering.

In deel acht — Het perspectief — behandelt Gross enkele aspecten van de toekomstige economische ontwikkeling. Door de opzet van het boek moest dit laatste deel wel een lappenmand worden waarin alle voorspellingen die niet in de voorgaande zeven delen pasten zijn opgenomen. Dit laatste deel telt dan ook maar tien bladzijden.

De vertaling van A. F. van Zweeden is lofwaardig van kwaliteit, terwijl de vertaler enkele kernachtige en nuttige aantekeningen over afwijkende Nederlandse situaties in de tekst heeft verwerkt. De typografische verzorging is voortreffelijk ofschoon de gekozen letter (een belangrijk detail) voor dit genre lectuur minder geschikt lijkt. De uitgever, N. Samsom N.V., heeft met dit boek het Nederlandse fonds van bedrijfseconomische literatuur (of moet men zeggen commerciële science fiction?) ongetwijfeld verrijkt.

De Bilt.

Drs. C. DE KONING.

GELD- EN KAPITAALMARKT

Geldmarkt.

Uit de op 20 mei afgesloten weekstaat van De Nederlandsche Bank kwam naar voren, dat de liquide middelen, die voor de geldmarkt van belang zijn, vrij regelmatig gespreid liggen. Spanningen doen zich daarom niet voor. Voor de op 22 mei begonnen kasreserveperiode heeft de Centrale Bank het verplichte kasreservepercentage van 4 pCt. tot 3 pCt. verlaagd. Het ligt voor de hand te veronderstellen, dat de storting op de staatslening, die in deze periode zal plaatsvinden, de aanleiding tot de verlaging is. Het bedrag van de hierdoor vrijkomende liquiditeit zal in elk geval niet uit de buitenlandse liquiditeit der banken naar het binnenland behoeven te worden overgeheveld.

Tevens is, zoals gebruikelijk, aangekondigd, dat bij de betaling van de lening van schatkistpapier gebruik kan worden gemaakt. De afgifte van papier over de toonbank is gestaakt, in tegenstelling met de vorige keer.

Intmiddels heeft de ultimo zich reeds in de afgelopen week doen gevoelen en zich geuit in een beperkte stijging van de rente voor daggeldleningen tot $1\frac{1}{4}$ pCt. Hieruit blijkt, dat het de bedoeling is veel meer dan vroeger de marktverhoudingen in de hoogte van de rente te doen weerspiegelen.

Kapitaalmarkt.

Uit de cijfers voorkomende in de jaarverslagen van de Export-Financiering Maatschappij blijkt een merkwaardige stabiliteit. De omvang van de kredietportefeuille beweegt zich al jaren ongeveer tussen de f. 555 mln. en f. 580 mln., terwijl het uitstaande bedrag zich sinds de vrij sterke toename tot f. 313 mln. eind 1958 nauwelijks meer van dit peil verwijderd. Of de behoefte aan middellang exportkrediet niet meer toeneemt of dat de waarschijnlijk toch groeiende vraag elders bevrediging vindt, kan niet worden achterhaald.

Voor de $4\frac{1}{4}$ pCt. f. 300 mln. Staatslening heeft ruime belangstelling bestaan, blijkend uit een toewijzingspercentage van 33,9. Achteraf is dit lage percentage toch schone schijn, want ter beurse kwam een notering tot stand beneden de emissiekoers.

Indexcijfers aandelen. (1953 = 100)	28 dec. 1962	H. & L. 1963	17 mei 1963	24 mei 1963
Algemeen	345	392 — 346	390	394
Intern. concerns	464	543 — 463	540	544
Industrie	319	354 — 321	351	354
Scheepvaart	134	153 — 135	149	152
Banken	257	261 — 232	247	248
Handel enz.	150	162 — 149	159	161

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

Aandelenkoersen.

Kon. Petroleum	f. 157	f. 171,60	f. 171,70
Philips G.B.	f. 139	f. 165,70	f. 168,10
Unilever	f. 138,40	f. 166	f. 169,50
A.K.U.	401½	484	476½
Hoogovens, n.r.c.	558	607½	625
Kon. Zout-Ketjen, n.r.c.	723	825	849
Zwanenberg-Organon	909¾	980	975
Van Gelder Zn	244	254	254
Amsterdamsche Bank	390	386	389¾
Robeco	f. 208	f. 225	f. 224

New York.

Dow Jones Industrials	652	725	721
-----------------------------	-----	-----	-----

Rentestand.

Langl. staatsobl. a)	4,24	4,24	4,27
Aand.: internationalen a)	3,20	3,15	
lokalen a)	3,86	3,53	
Disconto driemaands schatkist- papier	2	1½	1½

a) Bron: Veertiendaags Beursoverzicht Amsterdamsche Bank.

C. D. JONGMAN.

U reageert op annonces
in „E.-S.B.”?

Wilt U dit dan steeds duidelijk
tot uitdrukking brengen?

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. Hondertden 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

BLAAUWHOED N.V.

gevestigd te Amsterdam.

Uitgifte

van

**nom. f. 2.778.000,- aandelen
resp. niet-royeerbare cert. van aandelen**

en wel, in aandelen groot nominaal f 1.000,- resp. niet-royeerbare certificaten groot nominaal f 100,- en f 1.000,-, aan toonder,

voor de helft gerechtigd tot het dividend over het boekjaar 1963
en ten volle tot het dividend over de volgende boekjaren,

tot de koers van 300 pCt.,

uitsluitend voor houders van claims en wel in dier voege, dat houders van claims van aandelen recht hebben in te schrijven op aandelen en/of n.r. certificaten van aandelen, uitgegeven door het Hollandsch Administratiekantoor N.V., en dat houders van claims van n.r. certificaten van aandelen uitsluitend kunnen inschrijven op n.r. certificaten van aandelen, waarbij nom. f 3.000,- resp. f 300,- bestaand kapitaal recht geeft tot inschrijving op nom. f 1.000,- resp. f 100,- nieuw kapitaal.

Ondergetekende bericht, dat zij op

donderdag, 30 mei 1963,

van des voormiddags 9 tot des namiddags 4 uur,

de inschrijving op bovengenoemde uitgifte openstelt bij haar kantoren te **Amsterdam, Rotterdam** en **'s-Gravenhage**, op de voorwaarden van het prospectus d.d. 21 mei 1963.

Prospectussen en inschrijvingsbiljetten, zomede afschriften van de voorwaarden van administratie en - tot een beperkt aantal - exemplaren van de statuten en van het jaarverslag over het boekjaar 1962 zijn bij de inschrijvingskantoren verkrijgbaar.

AMSTERDAMSCH E BANK N.V.

Amsterdam, 21 mei 1963.

Schakel bij vacatures voor leidende functies steeds E.-S.B. in: in vrijwel elk groot bedrijf wordt dit blad veelvuldig gelezen.

Advertentie-opdrachten te richten aan:
ADVERTENTIE-AFDELING E.-S.B., POSTBUS 42, SCHIEDAM, TELEFOON (0 10) 6 93 00

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. Kreukniët,

Prof. H. W. Lambers,

Prof. J. Tinbergen,

Prof. G. M. Verrijn Stuart,

Prof. J. Zijlstra.

★

Abonnementsprijs f. 30; voor studenten f. 15.

★

Abonnementen worden aangenomen door de boekhandel en door uitgevers

DE ERVEN F. BOHN
TE HAARLEM

N.V. NEDERLANDSE GASUNIE

● TRANSPORT EN VERKOOP VAN AARDGAS ●

vraagt

ECONOMETRIST

of kwantitatief ingestelde econoom

die belast zal worden met marktonderzoek, planning van de gasafzet op lange termijn en het maken van markt- en prijzenanalyses.

ECONOMETRIST

die belast zal worden met economisch-statistische werkzaamheden en economisch-financiële documentatie.

ECONOOM

die belast zal worden met rentabiliteitsstudies.

Voor deze functies is een academische opleiding een vereiste, terwijl praktische ervaring gewenst is.

Leeftijd 30-40 jaar.

Schriftelijke sollicitaties met o.m. vermelding van leeftijd, ervaring, opleiding, datum van mogelijke indiensttreding, te richten aan de Afdeling Personeelszaken onder No. PZFO 106/8002. Postbus 5091, 's-Gravenhage.

*



GEMEENTE ROTTERDAM

Ten behoeve van de Rotterdamse Elektrische Tram wordt een medewerker gezocht ter verzorging van de externe en interne

public relations

De gedachten gaan uit naar een representatief persoon met een goede algemene ontwikkeling en een breed gerichte belangstelling, die naast een inventieve geest over initiatief en journalistieke eigenschappen beschikt, waardoor hij in staat is zijn gedachten op vlotte wijze in woord en geschrift naar voren te brengen en op prettige wijze contacten te leggen en te onderhouden.

De rang en het salaris zijn afhankelijk van de bekwaamheid.
De Verordening inzake vergoeding van reis- of pensiekosten en verhuiskosten is van toepassing.
Zeer gunstige pensioenregeling.

Sollicitaties met uitvoerige inlichtingen binnen 14 dagen te richten aan burgemeester en wethouders en te adresseren aan de chef van het bureau Personeelvoorziening, kamer 331, stadhuis, Rotterdam, onder no. 250.

De Hoofdredactie van een groot dagblad in het Westen des lands wenst de bezetting van de financieel-economische redactie op korte termijn te versterken door de aanstelling van een

BEKWAAM REDACTEUR

niet ouder dan 30 jaar.

Uitvoerige sollicitaties, welke met discretie zullen worden behandeld, kunnen worden ingezonden onder nummer E.-S.B. 22-1, Postbus 42, Schiedam.

Maak gebruik van de rubriek

„VACATURES”

voor het oproepen van sollicitanten voor leidende functies. Het aantal reacties, dat deze annonces ten gevolge hebben, is doorgaans uitermate bevredigend. Begrijpelijk: omdat er bijna geen grote instelling is, die dit blad niet regelmatig ontvangt en waar het niet circuleert!

Pelikan schrijfmachinelint
van natuurzijde is voor
verzorgde zakenbrieven
toonaangevend geworden.



Pelikan schrijfmachine-
linten geven Uw correspondentie
cachet en distinctie.



Pelikan

Günther Wagner Hannover Pelikan-Werke

Alleenvertegenwoordigers voor Nederland

H. van Gemert & Co. N.V. Amsterdam



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



deze wegwijzer, speciaal voor de parti-
culiere belegger, wat inhoud, actualiteit
en objectiviteit betreft waardeert.

Dit heeft vele redenen: het bevat
wekelijks:

- 1e Interessante (hoofd)artikelen, die
steeds actuele onderwerpen des-
kundig behandelen.
- 2e Een uitvoerig en levendig, bijna
dynamisch geschreven beursover-
zicht, 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.



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

A^o 1807

.... meer dan
anderhalve eeuw
levensverzekering

HOOPDKANTOOR

Herengracht 475, Tel. (020) 22 13 22, AMSTERDAM C.

HEAD OFFICE FOR CANADA

Holland Life Building

1130 Bay Street, Tel. WA 5-4511, TORONTO.

PERSPECTIEF VOOR VEELBELOVENDE JONGE KRACHTEN

In het Vroom & Dreesmann concern vindt men de polsslag van de moderne wereld. Reeds 75 jaren wordt het concern gekenmerkt door een dynamische groei die zich onverminderd doorzet.

Van één winkel naar vijftig warenhuizen over het gehele land verspreid; van twaalf medewerkers naar twintig duizend. Vele wewoverwogen plannen verkeren in een vergevorderd voorbereidingsstadium.

Het zaken doen wordt mede door deze groei steeds gecompliceerder en aan de kennis en toewijding der topfunctionarissen worden steeds hogere eisen gesteld.

Academici en zij die na hun middelbare schoolopleiding nog een hogere opleiding hebben gevolgd (b.v. NOIB, Hogere Textielschool) kunnen in onze bedrijven een opleiding volgen die zich over enkele jaren uitstrekt en die achtereenvolgens bij verschillende bedrijven van het concern plaats vindt.

Deze opleiding zal de kandidaten in staat stellen geleidelijk zelf hun voorkeur en begaafdheid voor bepaalde werkterreinen te bepalen. Daarna is de weg geopend naar een verscheidenheid van zeer verantwoordelijke en interessante functies in de commerciële en organisatorische sector van het warenhuisbedrijf.

Geïnteresseerde, ongehuwde gegadigden kunnen zich met opgave van personalia en onder bijsluiting van een recente pasfoto schriftelijk wenden tot de heer M. J. J. M. Kavelaars, Wilhelminapark 11 te Haarlem. In een persoonlijk gesprek zullen dan gaarne nadere inlichtingen worden verstrekt.



CENTRAAL BEHEER

VERZEKERING EN DIENSTVERLENING

ten behoeve van het bedrijfsleven

WET-RISICO

bedrijfs-w.a.-verzekering, motorrijtuigverzekering, ongevallenverzekering voor inzittenden van automobielen.

BRAND-RISICO

brand- en bedrijfsschadeverzekering van industriële en andere objecten.

MOLEST-RISICO

verzekering tegen oorlogsschade, stormschade en andere risico's.

VERVOER-RISICO

transportverzekering van goederenzendingen in binnen- en buitenland.

PENSIOEN-RISICO

collectieve ouderdoms-, weduwen-, wezen- en invaliditeitsverzekering.

VERENIGING VOOR CENTRALE ELEKTRONISCHE ADMINISTRATIE - C.E.A.

loon-, voorraad-, debiteuren-administratie, facturering enz. met behulp van elektronische apparatuur.

De bij Centraal Beheer aangesloten verenigingen werken op zuiver onderlinge grondslag.

Het lidmaatschap kan u een belangrijke besparing op de kosten opleveren.

**CENTRAAL BEHEER BELAST ZICH
OOK MET DE ADMINISTRATIE VAN
ONDERNEMINGSPENSIOENFONDSEN**

STELT U VOOR
HET VERKRIJGEN
VAN INLICHTINGEN
IN VERBINDING MET:

CENTRAAL

C.B.

BEHEER

BOS EN LOMMER-
PLANTSOEN 1,
AMSTERDAM-W.
TEL. 134971
POSTBUS 8400