

# Economisch - Statistische Berichten

48e JAARGANG - 23 OKTOBER 1963 - No. 2411



COLLECTIEVE  
PENSIOEN-VERZEKERING



**Economisch  
doctorandus**

42 jaar, statistisch geschoold,

**zoekt passende werkring**

Brieven onder nr. E.-S.B. 43-1, Postbus 42, Schiedam.

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



**A° 1807**

....meer dan  
anderhalve eeuw  
levensverzekering

**HOOFDKANTOOR**  
Herengracht 475, Tel. (020) 221322, AMSTERDAM G.  
**HEAD OFFICE FOR CANADA**  
Holland Life Building  
1130 Bay Street, Tel. WA 5-4511, TORONTO.

Alle assortiën  
Beleggingen  
en  
vermogensbeheer



**R. MEES & ZONEN**

**BANKIERS EN ASSURANTIEMAKELAARS  
ROTTERDAM**

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



**ECONOMISCH-  
STATISTISCHE BERICHTEN**

Uitgave van de  
Stichting Het Nederlandsch Economisch Instituut

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

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

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

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

Abonnementen: Pieter de Hoohweg 118, Rotterdam-6.

Abonnementsprijs: franco per post, voor Nederland en de  
Overzeese Rijksdelen (per zeepost) f. 34,—, overige landen  
f. 36,50 per jaar (België en Luxemburg B.fr. 480).

Abonnementen kunnen ingaan met elk nummer en slechts  
worden beëindigd per ultimo van een kalenderjaar.

Losse exemplaren van dit nummer f. 1,25.

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 02 60, toestel 8.

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

COMMISSIE VAN REDACTIE: 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. Vandeputte; A. J. Vlerick.

# Arbeidsmarkt en diepte-investeringen

De vraag naar arbeidskrachten loopt voor de diverse bedrijfstakken uiteen. Zo zijn er bedrijfstakken, waar de ondernemers van jaar tot jaar minder arbeiders behoeven en andere, waar een toevloeiing van arbeiders maar niet tot een verzadiging kan leiden. Als gegadigden op de arbeidsmarkt vormen de ondernemers van deze twee categorieën van bedrijfstakken twee uitersten. Hiertussen liggen uiteraard vele variaties.

Ten einde hiervan een beeld te geven, hebben wij in onderstaande tabel de ontwikkeling van het aantal arbeiders in de diverse bedrijfstakken in ons land uitgedrukt in indices van de nationale ontwikkeling op dit gebied. Hierbij zijn in de tabel alleen die bedrijfstakken opgenomen, waarin de desbetreffende ontwikkeling de nationale overschrijdt.

Bij het beschouwen van de tabel dringt zich de vraag op, hoe dergelijke divergenties in de ontwikkeling van het aantal werknemers toch mogelijk zijn. Moeilijk kan men het als louter toeval zien, dat de werknemers de ene bedrijfstak regelmatig meer opzoeken dan de andere. Daar moeten bepaalde oorzaken voor bestaan.

De arbeidsbureaus kunnen deze situatie moeilijk in de hand hebben gewerkt, daar zij dirigistische bevoegdheden missen. De geografische omstandigheden komen in dit opzicht evenmin in aanmerking, omdat de industriële vestigingsplaatsen velerlei industrieën herbergen. Reclamecampagnes zijn evenzo van weinig importantie, voor zover het aangeprezen niet wordt gerealiseerd.

Als enige oorzaak blijft over de sfeer van de werkkring en al dat daarvoor door kan gaan, w.o. uiteraard in de eerste plaats het feitelijke loon. Alleen verschillen van deze aard kunnen voor een belangrijk deel aanleiding geven tot verschillen in de ontwikkeling van het aantal werknemers. Wordt de officiële beloning daarentegen overal eender gemaakt, dan wordt de kans groot dat de feitelijke beloning op den duur weer van de officiële gaat afwijken. De diversiteit in de bedrijfstakgewijze ontwikkeling is een feit en

met het optrekken van het loongebouw moet hiermede rekening worden gehouden. Hiertegen ingaan leidt tot brokken.

Dit alles is uiteraard het gevolg van onze volledige werkgelegenheid in structureel opzicht. Ruime arbeidsreserves zijn er niet. Willen de ondernemers onder zulke omstandigheden hun produktie verder uitbreiden, dan moeten zij in de diepte investeren. Elke diepte-investering impliceert echter een verhoogde kapitaalgoederenvoorraad per werker en elke verhoogde kapitaalgoederenvoorraad per werker is slechts mogelijk bij telkens een nieuwe produktietechniek. De nieuwe techniek kan hierbij zowel betrekking hebben

op nieuwe machines als op een andere organisatorische en commerciële bedrijfsopzet.

Continue diepte-investeringen moeten zodoende worden voorafgegaan door het continu toepassen van nieuwe technieken. Hoe groter hierbij de omvang is van de diepte-investering, hoe groter de omvang moet zijn van de toepassing van nieuwe technieken. Hoe meer nieuwe technieken worden aangewend, hoe meer een wissel moet worden getrokken op de aanwezige technische en economische kennis (zie voor de gehele problematiek overigens ons artikel in „E.-S.B.” van 28 augustus jl.).

Daar men eens aan zijn plafond van kennis komt, is er aan de omvang van de diepte-investeringen een grens te stellen. Hoe dichter deze grens benaderd wordt, hoe moeilijker de produktie via diepte-investeringen te vergroten is. De techniek brengt geen uitkomst meer en de vraag naar arbeid stijgt naarmate de mogelijkheden tot diepte-investeringen uitgeput raken. Uit dit alles blijkt, dat voor een blijvende ontspanning van de arbeidsmarkt een mitigering van de diepte-investeringen tot de „voorraad” technische „know-how” (en hiermede van de welvaartsgroei) vereist is. Of deze vereiste een continu karakter zal dragen, hangt af van de mogelijkheid de toepassing van nieuwe technieken in de toekomst te versnellen.

's-Gravenhage.

J. A. WARTNA.

De relatieve ontwikkeling van het aantal werknemers in de periode 1950/59

Totaal bedrijven en overheid .....	100
Landbouw .....	70
Industrie .....	97
— Elektrotechnische industrie .....	127
— Chemische nijverheid en petroleumraffinaderijen .....	120
— Metallurgische industrie .....	115
— Drukkerijen en uitgeverijbedrijven .....	109
— Bouwnijverheid .....	106
— Vervaardiging van metaalprodukten, machinebouw .....	105
— Transportmiddelenindustrie .....	104
— Steenkolenmijnen .....	103
Dienstverlening .....	107
— Overige beroepen en niet elders genoemde bedrijven .....	130
— Medische en gezondheidsdiensten .....	126
— Handel .....	118
— Verzekeringswezen .....	107
— Hotel, café's, restaurants e.a. ....	105

Bron: C.B.S., Nationale rekening 1962.

## INHOUD

	Blz.		Blz.
Arbeidsmarkt en diepte-investeringen, door Dr. J. A. Wartna .....	987	Het derde Euro-Economie congres (I), door Dr. J. A. Geertman .....	998
Loonsverhoging of prijsverhoging?, door Prof. Dr. F. Hartog .....	988	Na strijd om haantjes strijd om het ei?, door L. J. M. van den Berk .....	1003
Investeringsloon nú?, door Drs. L. J. M. van Son ..	990	Notities:	
De uitbreiding van het winkelapparaat, door Dr. F. W. C. Blom en Drs. J. Kwantes .....	992	Amerikaanse tarwevoorraad is niet zo groot, door C. van Stolk .....	996
Een nieuwe visie op de groei, door Drs. H. J. Duller .....	995	Meer werkstakingen en uitsluitingen .....	1001
		Mededelingen voor economen .....	1004
		Geld- en kapitaalmarkt, door Dr. C. D. Jongman ..	1004

# Loonsverhoging of prijsverhoging?

Zoals gewoonlijk in Nederland het geval is, hebben we thans te doen met een loonconflict, waarbij de partijen het wel eens zullen worden over de omvang van de loonsverhoging. De grootste conflictstof ligt op andere gebieden. Kort gezegd komt het hier op neer dat de vakbeweging een aanzienlijke *reële* loonsverhoging wil bereiken, terwijl de werkgeversorganisaties ook de prijzen in beweging willen brengen, zodat als uiterste geval misschien een situatie wordt bereikt, waarbij de loonsverhoging volledig wordt opgeslokt door prijsstijging. Verder is de regering voornemens, bewust enkele maatregelen te nemen, die in de richting van prijsstijging werken, zodat zij in zoverre dichter bij het standpunt van de werkgevers staat.

Op deze wijze is de controverse dus niet meer of er al dan niet een belangrijke loonstijging zal komen. Prijsstijging of geen prijsstijging, dat is de zaak waar het om draait.

Hoe moeten we daar tegenover staan? Om te beginnen ligt het voor de hand, het uitgangspunt goed voor ogen te houden. Dit is het elimineren van de overspanning op de arbeidsmarkt, met de ongewenste uitwassen op het gebied van de zwarte lonen, de afvloeiing van arbeiders naar West-Duitsland, het koppelbazensysteem en de uitholling van de positie van de vakbeweging. Om dit te bereiken is een forse loonstijging nodig, waarbij het er in eerste aanleg niet op aan komt of deze tot een belangrijke prijsstijging leidt of niet.

Deze laatste vraag komt pas in tweede instantie aan de orde. Men moet namelijk behalve op de arbeidsmarkt acht geven op andere onderdelen van het economisch proces, waar zo min mogelijk verstoringen moeten worden opgeroepen. Dit is in de allereerste plaats de betalingsbalans. De invloed daarvan gaat zelfs zover, dat deze de ruimte bepaalt van de mogelijke loonsverhoging. Of, nog anders gezegd: wanneer een bepaalde loonsverhoging is vereist tot sanering van de arbeidsmarkt, dient deze op zodanige wijze te worden doorgevoerd dat de betalingsbalans daardoor zo weinig mogelijk schade lijdt. Als we het zo stellen — en zo moeten we het m.i. stellen — bestaat er geen twijfel aan de wenselijkheid tot aanpassing van het prijspeil. Dit is net zo goed uit de pas als het loonpeil, en een adequate optrekking van de lonen zonder overeenkomstige optrekking van de prijzen zou de binnenlandse bestedingen sterk doen toenemen. Dit zou spanning-vergroterend werken, terwijl we er juist op uit zijn, de spanningen te verminderen. Daarom is de prijsstijging nodig om de koopkrachtinjectie die van de loonstijging uitgaat grotendeels af te romen. Gaan we niet van een gegeven loonsverhoging uit, dan kan worden gezegd dat de loonstijging zoveel te hoger kan zijn, en dat de bijdrage tot sanering van de arbeidsmarkt dus zoveel te groter kan zijn, naarmate zij meer door een prijsstijging wordt begeleid.

De vakbeweging heeft eigenlijk de doelstelling van beëindiging van de overspanning op de arbeidsmarkt verschoven tot een streven naar het binnenhalen van een flinke *reële* loonsverhoging. Het is natuurlijk wel begrijpelijk dat men van de omstandigheden wil profiteren. Maar daar gaat het toch eigenlijk niet om. Hiervoor zouden geheel andere argumenten moeten worden aangevoerd, bijv. dat de loonquote aan een sterke daling onderhevig is. Dit

argument zijn we niet tegengekomen, en het is ook moeilijk hanteerbaar. Daarom druist het huidige streven van 'de vakbeweging enigszins in tegen haar tot dusver gevoerde overwegend constructieve politiek.

De stappen die de regering zich voorstelt te nemen op het gebied van de aanpassing van het prijspeil zijn met name huurverhoging en opvoering van enkele indirecte belastingen. Wat het eerste punt betreft ligt het inderdaad voor de hand dat, als de zaak in beweging komt, in de eerste plaats gedacht moet worden aan een verhoging van de prijs van woondiensten, die het meest schaarse artikel in ons land zijn. Zulk een huurverhoging kan gerust vrij groot zijn, omdat er al een grote achterstand was. De argumenten voor huurverhoging zijn bekend en zullen hier niet verder worden besproken: efficiënter bewoning van de bestaande huizen als gevolg van vergrote doorstroming, billijker inkomensverdeling doordat niet langer mensen met hetzelfde inkomen vergelijkbare huizen met een zeer verschillend huurpeil bewonen en vermindering van de steeds oplopende en reeds zeer hoge subsidieelast. Een huurverhoging zal in ieder geval selectief moeten zijn om deze doeleinden tegelijk te bereiken of althans een stap in de gewenste richtingen te doen.

In de tweede plaats bestaat er het voornemen tot verhoging der indirecte belastingen. Op dit gebied liggen wij ver achter bij de andere E.E.G.-landen. Dit is een situatie die niet verenigbaar is met het slechten van de economische grenzen. Er is echter nog vrijwel geen enkele stap tot toenadering gedaan. Ook op dit punt is men geneigd te zeggen: laten we nu maar meteen een flinke verhoging toepassen, want de te overbruggen afstand is nog zeer groot. Wellicht wordt het dan ook mogelijk, enige ruimte te scheppen voor een vermindering van de progressie der directe belastingen, speciaal in gevallen waar deze de produktieve inspanning remmen. Te denken valt daarbij aan overwerk, tariefverdiensten, arbeid door gehuwde vrouwen en andere nevenwerkzaamheden. Op deze wijze wordt de spanning ook van de andere, d.i. de meest constructieve, kant aangepakt: door vergroting van de prikkels tot produktie.

Huurverhoging en verhoging der indirecte belastingen betekenen dus dat opwaartse aanpassingen van ons prijspeil, waaraan toch in afzienbare tijd niet valt te ontkomen, voor een deel *nu* worden aangebracht, omdat de gelegenheid er gunstig voor is. Wanneer de beschikbare ruimte zou worden verbruikt voor een belangrijke *reële* loonstijging, moeten wij straks misschien in een veel ongunstiger situatie toch ook nog die andere prijsverhogingen toestaan. Dan gaan we de ruimte a.h.w. dubbel gebruiken, en dat kan niet, of alleen bij wijze van ontsporing.

Nu wordt er momenteel wel gewag gemaakt van een systeem van investeringsloon als middel om een belangrijke loonstijging door te voeren zonder gevaar voor een sterke verhoging der bestedingen. In de plaats van afroming door prijsstijging treedt dan namelijk blokkering<sup>1)</sup>.

<sup>1)</sup> Zie een artikel van Drs. A. A. van Ameringen in Het Parool van 15 oktober jl. over: „Investeringsloon uitweg voor de loonpolitiek”. Een algemene beschouwing over deze materie geeft Mr. Dr. A. A. van Rhijn: „Het investeringsloon” in „Economisch-Statistische Berichten” van 30 januari 1963.

Het zal duidelijk zijn, dat dit in het licht van het voorgaande geen goede oplossing biedt. Er wordt dan beslag gelegd op toekomstige ruimte, doch deze ruimte zullen we hard nodig hebben voor het optrekken van achtergebleven prijzen en indirecte belastingen. Door de lonen te blokkeren, blokkeren we dus tevens de huren en indirecte belastingen, en dat is kortzichtig. Dat het geld op deze manier in sterkere mate in de ondernemingen blijft is wel een argument tegen loonsverhoging zonder sterke prijsstijging, doch niet tegen de hier verdedigde visie.

Hetzelfde bezwaar valt aan te voeren tegen een voorstel van Bouma en Werkema, die, uitgaande van het feit dat ondernemingen bij het nemen van hun beslissingen rekenen met de *verwachte* ontwikkeling van de relevante grootheden, een pleidooi voeren voor loonsverhoging onder opschortende voorwaarde. De daardoor geïnduceerde diepte-investeringen maken dan later de uitkering van het opgespaarde loon mogelijk. In die tussentijd blijft het als financieringsmiddel ter beschikking van de investeerders<sup>2)</sup>. Ook dan wordt er van tevoren beslag gelegd op ruimte die we niet meer voor iets anders kunnen gebruiken, zodat het systeem wat dit betreft neerkomt op een loonsverhoging met onmiddellijke ingang zonder compenserende prijsstijging. Bovendien, al moge het waar zijn dat de onderneming haar beslissingen tot investeren in de diepte baseert op *verwachte* loonsstijgingen, de voornaamste maatstaf voor deze verwachting zal toch wel zijn het huidige loon. Daarom lijkt het mij toe dat bij onmiddellijk ingaande loonsverhoging de prikkel tot het verrichten van diepte-investeringen groter zal zijn dan bij uitgestelde loonsverhogingen. De inflatoire effecten van een uitzonderlijk grote loonsstijging, alsmede de drainerende werking op de liquide middelen voor de ondernemingen, kunnen dan door het toelaten van een overeenkomstige prijsstijging worden bestreden.

Een ander bezwaar tegen constructies als investeringsloon en andere vormen van toekomstige aanspraken op loon is dat zij te cerebraal zijn. Er wordt geen rekening gehouden met psychische weerstanden van de zijde van arbeiders en ondernemers. Voor de arbeiders zullen dit soort aanspraken in het algemeen veel minder „aanspreken” dan vrij besteedbare loonsverhogingen, en dat is ook heel begrijpelijk. Daarom is het waarschijnlijk niet zulk een goed substituuut voor onmiddellijk ingaande loonsverhoging. Voor de onderneming betekent het een additionele belasting van de administratie, waartegen vermoedelijk vrij veel weerstand zal bestaan. Dit is een factor die bestlist niet moet worden gebagatelliseerd.

Er is nu nog één element van prijsstijging niet ter sprake gekomen. Dit is de doorberekening van de loonsstijging zelf. Het lijkt mij toe dat de regering op dit punt haar neiging tot prijsbewaking moet intomen. Zowel als middel tot inflatiebestrijding als ter voorkoming van het uithollen der ondernemingsliquiditeiten is doorberekening geboden. Prijsbeheersing is geen goed middel tot conjunctuurbestrijding, als het gaat om invloeden die van de bestedingen uitgaan. Deze invloeden kunnen door zulk een

Beleg modern  
beleg in  
**Interunie**  
N.V. Internationale Beleggings Unie „Interunie”, Postbus 617, Den Haag  
(I. M.)

symptoombestrijding alleen maar worden versterkt.

Wanneer we zo alle factoren, die in de richting van prijsstijging wijzen, optellen, ziet het er naar uit dat de prijzen bij een juiste politiek weinig minder zullen stijgen dan de lonen. Enige reële verbetering voor de arbeiders zit er vermoedelijk toch wel in, omdat de betalingsbalans er vrij gunstig uitziet. Overigens is de sanering van ons prijspeil ook in het voordeel van de arbeiders. Zij hebben groot belang bij de normalisering van de woningvoorziening en het op peil blijven van de investeringen, terwijl een pijnlijk proces van terugdraaien, als later blijkt dat we teveel ruimte verbruikt hebben, beter kan worden voorkomen.

Voor alle zekerheid zij opgemerkt dat het voor de in het buitenland werkende grensarbeiders op hetzelfde neerkomt of de loonsstijging in Nederland reëel of alleen maar nominaal is. In het eerste geval wordt een deel van de afstand tot het hogere buitenlandse loonpeil overbrugd door hogere reële verdiensten bij het werken in Nederland, in het tweede geval door lagere reële verdiensten bij het werken in het buitenland. Het mag namelijk worden aangenomen dat het overgrote deel van het daar verdiende loon bestemd is om in Nederland te worden uitgegeven. Dit daalt dan in waarde bij een Nederlandse prijsstijging.

Nu is er natuurlijk nog één aangelegenheid die de aandacht vraagt, te weten de positie van de vaste inkomstrekkers. Ik zie dit heel eenvoudig: die moet worden meegetrokken met de algemene loonsstijging. Dit is niet in alle gevallen mogelijk, doch waarschijnlijk wel in de overgrote meerderheid van de uitkeringen in de sociale sfeer, waar in dit opzicht de grootste problemen liggen. Zo gezien vind ik de voorstellen tot de invoering van een investeringsloon eer een nadeel dan een voordeel voor deze groepen. Hoe moeten zij namelijk daarin delen? Men kan de grens zelfs nog ruimer trekken, door ook aandacht te schenken aan de ambtenaren. Kan men zich voor de ambtenaren een investeringsloon indenken? Zo niet, dan komen zij niet voldoende aan hun trekken bij het invoeren van een dergelijk systeem in het bedrijfsleven. Afgezien van sociale bezwaren wordt het voor de overheid eveneens moeilijker, bij het aantrekken van bekwaam personeel te concurreren met het bedrijfsleven. Bij nader inzien is er dus ook uit sociaal oogpunt weinig voor en veel tegen een systeem van investeringsloon te zeggen. Het zal duidelijk zijn dat dit ook geldt voor gewone winstdeling.

Wil men het voorgaande betoog pregnant samenvatten, dan komt het hier op neer dat wij niet, zoals bij vele vroegere gelegenheden, te maken hebben met een prijsstijging met compenserende loonsverhoging, doch met een loonsstijging met compenserende prijsverhoging. De autonome kracht steekt thans in de lonen. Als we dit onderkennen behoeft de te voeren politiek niet moeilijk te zijn.

Haren.

F. HARTOG.

<sup>2)</sup> Drs. J. L. Bouma en Dr. H. G. Werkema: „Een suggestie ter overwinning van de ruimtevrees in de loonpolitiek” in „Economisch-Statistische Berichten” van 16 oktober 1963.

# Investeringsloon nú?

Een van de onverwachte gevolgen van het nieuwe systeem van vrijere loonvorming, dat sinds enkele jaren in ons land wordt toegepast, blijkt een sterke verbreiding van winstdelingsregelingen te zijn geweest. Tientallen jaren van studie en een grote verscheidenheid van publikaties hebben niet kunnen bewerkstelligen wat in weinige maanden is gegroeid. Aan een oud desideratum is een „ruwe stoot” gegeven. In grote delen van het bedrijfsleven is winstdeling geïntroduceerd.

Men zou kunnen tegenwerpen, dat het „oneigenlijke” winstdelingsregelingen zijn. Ik stel hier tegenover, dat zij hoe dan ook ten laste van de winst komen. Er is een begin gemaakt, dat ongetwijfeld verder zal worden uitgewerkt en verbeterd.

Deze verrassende ontwikkeling zou aanleiding kunnen geven tot de veronderstelling, dat het met de investeringslonen op soortgelijke wijze zou kunnen verlopen. Ook dit is een onderwerp, dat reeds lang op velerlei wijze aan de orde is gesteld, doch waarvan de praktische toepassing in ons land nog nauwelijks van de grond is gekomen.

Verwonderlijk is dit niet. In een heldere uiteenzetting in dit weekblad van 30 januari van dit jaar heeft Mr. Dr. A. A. van Rhijn aannemelijk gemaakt, waarom men van „het systeem van investeringsloon, althans voorlopig, geen grote verwachtingen mag hebben” (t.a.p., blz. 99). Hij concludeert „dat er, zowel uit een oogpunt van rechtvaardigheid als ter voorkoming van een te grote consumptie en ter bevordering van een betere vermogensverdeling, belangrijke principiële voordelen aan een systeem van een investeringsloon zijn verbonden. Daartegenover staan allerlei sociale, economische en praktische bezwaren, welke de doorvoering ernstig bemoeilijken” (t.a.p., blz. 99).

Onder de indruk van de huidige loonpolitieke moeilijkheden echter wordt betoogd, dat wij nu al die bezwaren maar op zij moeten schuiven en „op stel en sprong iets proberen te improviseren, iets wat economisch gezond en sociaal rechtvaardig is”. Aldus laat Drs. A. A. van Ameringen zich uit in een artikel in Het Parool van 15 oktober jl. Trouwens ook van de zijde van de vakbeweging zijn de laatste weken soortgelijke uitlatingen te beluisteren. Men moet erkennen, dat de economische argumenten voor een investeringsloon nú overtuigend zijn.

Het streven naar een sociaal-psychologisch evenwicht, zo stelt de heer Van Ameringen terecht, zal bedenkelijke gevolgen hebben voor het prijspeil. Er kan een sterke inflatoire impuls van uitgaan, waarbij vooral de kleine en vaste inkomentrekkers de dupe dreigen te worden. Zou de loonsverhoging worden gegeven in de vorm van een investeringsloon, als een voorlopig geblokkeerd tegoed geschreven op de rekening van de werknemer, dan zou de stijging van bestedingen en prijzen worden geremd. Ook een nadelig effect op de investeringen zou kunnen worden voorkomen.

Men kan de zorgen van de heer Van Ameringen voor de economische gevolgen van een loonsverhoging delen en zijn economische argumentatie voor een investeringsloon nú overtuigend noemen. Toch geloven wij niet dat het moment opportuun is om op zijn suggestie in te gaan. Het is niet de bedoeling in dit artikel de bezwaren te herhalen die in het boven aangehaalde artikel van Mr. Dr. Van Rhijn zijn samengevat. Hoewel van verschillend

gewicht zijn zij ook vandaag geldig. Echter, ook in de situatie van vandaag liggen enkele ernstige belemmeringen om op de economisch aanlokkelijke suggestie van een investeringsloon nu, in te gaan.

Een eerste belemmering vormt de chaotische toestand, waarin de loonvorming in ons land momenteel verkeert. Tot het einde der jaren vijftig zijn wij erin geslaagd een waarlijk loonsysteem in stand te houden. Behoudens een enkele te lokaliseren afwijking waren de collectieve regelingen volgens een bepaald samenstel van normen opgebouwd en kon men zeggen, dat ook de feiten met die papieren regelingen globaal in overeenstemming waren. Door een samenstel van oorzaken, dat hier niet geanalyseerd behoeft te worden, is de feitelijke ontwikkeling de laatste jaren en vooral in 1962-1963 geheel anders geweest. *Wil men niet voor struisvogel worden aangezien, dan moet men erkennen, dat er van enig systeem in de loonvorming thans geen sprake meer is.* Weliswaar worden in moeizaam overleg nog steeds collectieve regelingen op papier gezet, doch de praktijk heeft zich hiervan intussen ver verwijderd. Naargelang de behoeften in streek en bedrijfstak is er een vreemdsoortig conglomeraat ontstaan van zwarte lonen, reistoelagen, aanwezigheidspremies en wat dies meer zij, waar geen loontechnicus ooit van gedroomd heeft. Wat men zich hiervan ook voorgesteld moge hebben, van enige coördinatie is in de praktijk weinig terecht gekomen. Evenmin trouwens van het beperken van de loonsverhogingen tot de ruimte, die in de S.-E.R. met zoveel verantwoordelijkheidsgevoel is vastgesteld. In dit verband moge ook verwezen worden naar de artikelen van Mr. W. J. Wijnberg en Dr. J. D. de Haan in dit blad van 9 en 16 oktober jl.

*De chaos dreigt nog groter te worden door de maatregelen, die thans op centraal niveau tot stand worden gebracht.* Door de sterk suggestieve werking, die hiervan uitgaat, vinden loonsverhogingen plaats in bedrijven, die het nieuwe loonpeil reeds hadden bereikt of overschreden. Zwart of wit doet in dit verband economisch niet terzake. Andere bedrijven, waar het „sociaal-psychologisch” klimaat minder gespannen is of waarvan de economische positie een hoog loonpeil minder gemakkelijk toelaat, worden door dezelfde suggestieve werking tot loonsverhogingen genoopt, die zonder de centrale maatregelen minstens veel geleidelijker zouden zijn geëffectueerd. Het behoeft geen betoog, dat de druk op de prijzen, die uitgaat van deze collectieve loonmaatregelen, onnodig groot is. De spanning op de arbeidsmarkt wordt er op korte termijn niet geringer door, de loonconcurrentie gaat onverminderd voort, de verwarring en onoverzichtelijkheid blijven.

Als het voorgaande juist is (en wij geloven dat het op de feiten is gebaseerd), zal het moeilijk zijn het investeringsloon nu de economische rol te laten spelen, die men ervan verwacht. De feitelijke ontwikkeling in de laatste jaren en de collectieve maatregelen, die thans worden getroffen, veroorzaken reeds de gevreesde druk op de prijzen. Een investeringsloon kan daar nu niets meer aan veranderen.

Een tweede belemmering is gelegen in de aanleiding van de huidige loonbeweging zelf. Algemeen is men het erover eens, dat de drang tot loonsverhoging vooral gelegen is in het feit, dat de loontrekkers een groter deel willen hebben van de gestegen welvaart. Met andere

woorden, er is duidelijk sprake van een bestedingsspanning. Welvaart is een betrekkelijk begrip, waarvan de inhoud vooral bepaald wordt door het bestedingspatroon, dan men rondom waarneemt. Het lijkt sterk illusoir om onder zulke omstandigheden te trachten het sociaal-psychologisch evenwicht te herstellen met een stukje geblokkeerd tegoed.

Ten slotte wordt gewezen op het ongunstig psychologisch getij aan werkgeverskant. Door de spronggewijze ontwikkeling van de lonen is de onzekerheid van de winstmarges voor de komende jaren veel groter geworden. Men kan niet voorspellen waar het loonniveau zich straks enigermate zal gaan stabiliseren. Onder deze omstandigheden zal het niet gemakkelijk zijn werkgevers te vinden, die bereid zijn een nieuw element in de loonopbouw te brengen, waar zij vreemd tegenover staan en waarvan alleen met zekerheid kan worden gezegd, dat er een blijvende invloed van zal uitgaan op de financieringsvorm van de onderneming.

Om al deze redenen geloven wij dus niet, dat het verstandig zou zijn nu een „ruwe stoot” te geven aan het investeringsloon. Uitzonderingen daargelaten achten wij het niet onmogelijk op dit moment een reëel investeringsloon te introduceren, dat met name in het economisch vlak het effect zou hebben, dat men ervan verwacht.

Iets geheel anders is het, indien men uit de ontwikkeling van vandaag een les zou trekken voor de toekomst, zelfs voor de nabije toekomst. Vrij algemeen wordt nu wel aanvaard, dat een zo goed mogelijke spreiding van de vermogensvorming een van de kernvraagstukken van ons sociaal-economisch stelsel is.

Het is onze overtuiging, dat een rechtvaardige spreiding van het bezit een van de pijlers zal zijn, waarop wij de toekomst van ons vrije democratische bestel kunnen veilig stellen.

Dit zal nooit de vorm kunnen aannemen van geven aan de een wat van de ander genomen wordt, al was het alleen maar om de reden, dat een zo verworven bezit voor de ontvanger geen werkelijke bezitswaarde heeft. Dit zal slechts bereikt worden door een stimulering op velerlei wijze van vele soorten van vermogensvorming. Het is zonder meer duidelijk, dat tot deze bezitsvormen ook de investeringen in particuliere bedrijven behoren, die immers een groot deel van het nationaal vermogen uitmaken.

Helaas is het echter zo, dat geen vermogensobject zo veelsoortige vormen kan aannemen als de investeringen in de bedrijven. Ons industriële en handelsleven is zeer gevarieerd uit een oogpunt van kapitaalintensiteit, financieringswijze, eigendomsverhoudingen, winstcontinuïteit en conjunctuurgevoeligheid.

Dit betekent, dat een stuk investeringsloon al naar het bedrijf van zeer verschillende betekenis zal zijn. Het opwerpen van deze complicatie betekent intussen niet, dat men er dus maar vanaf moet zien de arbeiders door mid-

del van een investeringsloon of een bepaalde vorm van winstdeling te doen delen in de vermogensvorm der investeringen. Wel volgt uit deze veelvormigheid, dat het vraagstuk verschillend ligt en op vele wijzen tot oplossing kan worden gebracht. Zowel de formele als de materiële opzet zal moeten variëren. De betekenis voor onderneming en rechtverkrijger kan aanzienlijk of gering zijn.

Ook de invloed op de arbeidersverhouding kan uiteenlopen. Wat op de ene plaats in enkele maanden kan worden verwezenlijkt, zal elders nog jaren moeten duren. Het vraagstuk kent geen algemene oplossing die in een collectieve maatregel kan worden geformuleerd. Oplossingen zullen moeten worden aangepast aan de veelvormigheid, waarin deze vermogensvorm zich voordoet.

In feite betekent dit, dat het bedrijfsleven zelf op *het niveau van de bedrijfstak en de onderneming* de vormen voor het investeringsloon (of welke andere naam men ook aan de zaak wil geven) zal moeten vinden. *Dit zou voor het centrale niveau wellicht de les kunnen zijn, die uit de huidige ontwikkeling kan worden geleerd.* Er breekt een moment aan in een groei-economie, dat de coördinatie zich kan beperken tot het redelijk minimum.

Maar groei voltrekt zich niet overal even krachtig. Men zal de verschillen moeten erkennen, die thans reeds in de praktijk zijn gegroeid. Deze verschillen zullen dan ook de vorm van deelneming in de investeringen kunnen aannemen. Hiervoor is des te meer te zeggen, omdat hoe dan ook de investeringen op een hoog peil zullen moeten blijven. Ook los van de vraag of de loonbeweging, die thans plaatsvindt, een rol van evenwichtsherstel of van voorbijschieten zal vervullen — als dit nog een vraag is — blijven wij geconfronteerd met de eisen van de Achtste Industrialisatienota. Ook voor het bereiken van de daarin vervatte doelstellingen kan het transformeren van een gedeelte van de loonsom in investeringsbezit van groot belang zijn. Maar dit zou wel zeer moeilijk worden als men doorgaat op centraal niveau suggestieve overeenkomsten af te sluiten.

Wel kan de bodem voor een dergelijke ontwikkeling van bovenaf vruchtbaar worden gemaakt. Hoe minder op centraal niveau wordt geregeld of gesuggereerd, des te gemakkelijker zal het zijn de regelingen op lager niveau een ruime variatie te geven. De overheid kan het hare tot dit klimaat bijdragen. Met name moge nog eens de aandacht gevraagd worden voor de in de K.V.P. levende gedachte om door middel van de Vennootschapsbelasting de deelneming van arbeiders in de investeringen te bevorderen. Ook andere vormen van klimaatverbetering zijn denkbaar. Niet op dit ogenblik, maar wil binnen afzienbare tijd zal aan het investeringsloon een feitelijke vorm kunnen worden gegeven. In een passend kader zal echter alleen het bedrijfsleven zelf de juiste vormen kunnen vinden.

[Echt (L.).

Drs. L. J. M. VAN SON.

(I. M.)

Kabels met papier- en met plasticisolatie voor hoogspanning, laagspanning en telecommunicatie. Kabelgarnituren, koperdraad en koperkabel, staaldraad en bandstaal

**N.V. NEDERLANDSCHE KABELFABRIEKEN • DELFT**



# De uitbreiding van het winkelapparaat

## De moeilijkheid en belangrijkheid van het probleem.

Het is vooral bij de stede­bouw dat men onder meer op de volgende vragen een zo goed mogelijk antwoord tracht te geven:

— hoeveel winkelruimte zal een agglomeratie in de toekomst in *totaal* nodig hebben?

— hoeveel winkelruimte zal derhalve nieuw gebouwd moeten worden in het hoofdwinkelcentrum, in de diverse wijkcentra en in de buurtcentra?

— hoever moeten de diverse winkelcentra van elkaar af liggen?

— hoe moet dan binnen elk centrum de ruimte worden verkaveld over diverse branches of typen winkelbedrijven?

Deze vragen zijn van grote betekenis geworden, omdat investeringen in winkelpanden in ons land tegenwoordig zeer kostbaar zijn. Grond is toch al kostbaar, en de overheid is steeds meer geneigd de snel in omvang toenemende kosten voor verkeers- en parkeervoorzieningen te verdisconteren in de kosten van de voor winkels benodigde grond. Bouwen is op zichzelf al kostbaar, maar de constructie van moderne winkelgebouwen is bovendien duurder geworden door de behoefte aan overzichtelijke winkelruimten met weinig kolommen en grote overspanningen opdat de winkelier een grote winkel met weinig personeel kan exploiteren. Daarbij komen dan nog de esthetische eisen, welke op sommige plaatsen een monumentale bouw nodig maken, terwijl de winkelier al voldoende zou hebben aan een platte eenverdiepingshal. Door al zulke omstandigheden zijn kostprijshuren van f. 70 per jaar per m<sup>2</sup> winkelvloer niets bijzonders meer, terwijl niet zelden bij de huidige stichtingskosten nog aanzienlijk hogere huren nodig zijn bij nieuwbouw, ook buiten de stadscentra.

Wanneer winkeliers klagen, dat zulke huren ondraaglijk beginnen te worden, is dit niet van elke grond ontbloeit. Soms liggen zij hier te lande reeds boven Amerikaans niveau. De huur zal ten slotte toch moeten kunnen worden opgebracht uit de brutomarge op de haalbare omzet.

Het Algemeen Waarborgfonds voor de Middenstand heeft in het jaarverslag over 1962 (blz. 14/15) uitgesproken dat „de prijzen van de panden, resp. de huurprijzen voor de beantwoording van de vraag of een bepaalde vestiging al dan niet verantwoord kan worden geacht, in toenemende mate van welhaast beslissende betekenis worden” en dat in nieuwere winkelcentra de huisvestingskosten „buitensporig hoog” kunnen worden. „Dit leidt er in toenemende mate toe dat in diverse winkelcentra vestiging van bepaalde zaken, welke daarin uit hoofde van het te voeren assortiment beslist thuis behoren, eenvoudig onmogelijk wordt. De grens van de kritieke omzet, de omzet dus waar beneden een redelijk rendabele exploitatie niet meer mogelijk is, komt daar namelijk zo hoog te liggen, dat die noodzakelijke omzet voor bepaalde branches eenvoudigweg niet haalbaar is, dan wel pas na een lange aanlooptijd kan worden bereikt”.

Hoe belangrijk het is veel zorg aan de winkelplanning te besteden, beseft men bij de gedachte, dat hiermede enorme bedragen zijn gemoeid. Ruwweg kan men stellen, dat bij uitbreiding van de bevolking met 1.000 inwoners de investering in winkels, te weten in grond, opstal en inventaris, ca. 3/4 à 1 miljoen gulden zal bedragen. Het vermijden van verspilling op dit gebied is dus wel de

moeite waard. Als men op te weinig winkels rekent, zal de consument de nadelen ondervinden in de vorm van te weinig gerief en te weinig concurrentie. Als er te veel winkels worden gesticht, zullen eigenaren of huurders van nieuwe of oude winkelpanden verliezen lijden als gevolg van overinvestering.

Bij de winkelplanning heeft men met tal van interdependenties te doen. De bestaansmogelijkheden van een winkelcentrum hangen zowel af van de positieve factoren van dat winkelcentrum zelf — situering, omvang, samenstelling — als van de negatieve factoren, veroorzaakt door de aantrekkingskracht van andere winkelcentra, binnen de actieradius waarvan het is gelegen, of komt te liggen. Verkeerssituaties, welvaartsniveau, levens- en koopgewoonten en psychische verlangens van het publiek zijn aan evolutie onderhevig. Door dit alles is het kiezen van de vestigingsplaats, het bepalen van de omvang en van de samenstelling van de winkelcentra een uitermate gecompliceerde gelegenheid. Naast bekende economische feiten spelen tal van imponderabilia en visies daarin een grote rol.

## De omvang van het winkelapparaat.

Alleen al op de vraag, hoeveel winkelruimte een agglomeratie in totaal nodig zal hebben, is reeds moeilijk een redelijk betrouwbaar antwoord te vinden. Eerst heeft men het antwoord gezocht via statistische gegevens van het reeds aanwezige winkelapparaat. Zulke onderzoekingen konden bijv. een kengetal opleveren van 13 winkels per 1.000 inwoners. Had men zulk een getal gevonden, dan ging men bij gebrek aan beter van de veronderstelling uit, dat bij schaalvergroting ongeveer dezelfde verhouding in acht zou moeten worden genomen. Deze veronderstelling is gebleken onjuist te zijn.

Het historische winkelapparaat is in hoofdzaak ontstaan onder andere omstandigheden, namelijk in de tijd van lage huren, lage lonen, kleine assortimenten en veel komeni­jswinkeltjes van oude lieden zonder pensioen, die zich aldus van de hongerdood wisten te redden. Bovendien waren velen nog bereid zich te vestigen ondanks het vooruitzicht op een armoedig bestaan. In tal van opzichten zijn de omstandigheden dramatisch veranderd. Internationaal sterven de submarginale „papa and mama-shops” bij gebrek aan opvolgers snel uit. Hun omzet wordt overgenomen door moderne, grotere en veel intensiever ge­exploiteerde winkels. Die hebben bij elkaar veel minder ruimte nodig voor dezelfde totale omzet. Gezien dit alles is het wel duidelijk, dat men de kengetallen voor het toekomstige winkelapparaat lager moet stellen.

Het gevolg is, dat de bepaling van het winkelapparaat volgens de in 1951 gepubliceerde methode van de Centrale Directie van de Wederopbouw en Volkshuisvesting — door Luyckx <sup>1)</sup> de analytische methode genoemd — eveneens door de feiten is achterhaald. Ook deze methode leidde nog tot te hoge uitkomsten. Op grond van een door de sectie Stede­bouw van de Technische Hogeschool te Delft gehouden enquête bleek, dat de toegepaste winkelfrequenties in nieuwe woongebieden tenderden in de

<sup>1)</sup> Dr. A. W. Luyckx: „Problemen rond de vestiging van detailhandels- en ambachtsbedrijven in nieuwe woonwijken”, preadvies voor de studiedag over winkelplanning op 24 november 1958.



richting van een twintigtal buurtverzorgende winkels per 1.000 woningen <sup>2)</sup>. Dit komt neer op ca. 6 winkels per 1.000 inwoners. Ook is bij de enquête gevraagd naar de oppervlakte der gestichte winkelvestigingen. Hierover wordt opgemerkt, dat er een bijzonder grote verscheidenheid is, zonder dat dit uit verschillende gearde behoeften zou zijn te verklaren. Het is juist de onzekerheid ten aanzien van de toekomstige grootte der bedrijfseenheden, welke Luyckx zich deed afvragen of ook de methode van het Nederlandsch Economisch Instituut — welke men de mathematisch-statistische methode zou kunnen noemen — wel tot bevredigende uitkomsten zal leiden.

Beter dan het begrip „winkel” was het begrip „winkel-eenheid”, doch ook dit moet al verouderd worden genoemd. Het stamt immers uit de tijd, toen men aan afzonderlijke kruideniers, slaggers, groentewinkels, zuivelwinkels enz. dacht. Tegenwoordig zijn combinatiewinkels in de vorm van supermarkets en warenhuizen onder de nieuwe vestigingen eer regel dan uitzondering. Deze kunnen de meest uiteenlopende omvang hebben, doch behalen gewoonlijk een veel grotere omzet dan de vroegere „winkel-eenheid”.

Deze ontwikkeling leidt ertoe als rekeneenheid de  $m^2$  *winkelvloer* te gebruiken. Deze eenheid laat zich omrekenen in economische waarden — bouwkosten, huurbedragen —, terwijl aan de andere kant een nauw verband aanwezig mag worden geacht tussen de omzet ter plaatse en het totale vloeroppervlak der winkels.

#### De bedrijfseconomische methode.

De methode, welke ter bepaling van de *oppervlakte* aan winkels in een plaats of in een deel daarvan gebruik maakt van de grootheden  $m^2$  winkelvloer, winkeluur per  $m^2$  en omzet ter plaatse zou men de bedrijfseconomische kunnen noemen. Gezien het feit, dat de vraag naar winkelruimte prijselastisch is, moet het juist worden geacht als men deze vraag mede door de hoogte der huisvestingskosten laat bepalen.

Bij hogere huren zal de winkelier zich duidelijker bewust worden van de noodzaak tot het bedrijven van „vloereconomie”. Hij zal de mogelijkheden uitbuiten om de aanwezige ruimten intensiever te gebruiken en bij dit gebruik de voorkeur geven aan brutowinst-verhogende artikelen. Bij het openen van een nieuwe vestiging zal hij niet meer ruimte nemen, dan hij beslist denkt nodig te hebben. Mogelijkheden tot het bedrijven van „vloereconomie” zijn:

— het opheffen van etalages, portieken, kantoortjes en magazijnen als zodanig en het voegen van deze ruimten bij de verkoopvloer; het vernauwen van gangpaden en het regelen van het verkeer in de winkel op een zodanige wijze, dat de klanten na het doen van inkopen op snelle wijze kunnen verdwijnen om plaats te maken voor nieuwe;

— het uitkammen van het assortiment op langzaam lopende artikelen (zoals minder gevraagde variëteiten van ook in standaardvorm gevoerde artikelen, afwijkende maten, verpakkingen, kleuren en smaken), waardoor men het assortiment ondieper maakt;

— het uitkammen van het assortiment op artikelen, welke door hun grote afmetingen of lage prijzen in verhouding tot hun brutowinst veel ruimte in beslag nemen;

— het opvullen van de beschikbare ruimte met andere sneller lopende artikelen, ook uit andere branches, waar-

<sup>2)</sup> Ir. A. Heimans: „De toegepaste winkelfrequentie in nieuwe woongebieden” in „E.-S.B.” van 16 december 1959.



(I. M.)

door een verbreding van het assortiment wordt bereikt.

Warenhuizen en supermarkets zijn reeds lang toonbeelden van deze methodieken, doch ook de rest van de detailhandel is daarop attent geworden. Het gevolg is, dat thans steeds meer winkels zich — door hoge huisvestingskosten gedwongen — op een breed front van courante snellopende artikelen bewegen. Wie iets afwijkends wil kopen, moet zich tot een speciaalzaak wenden. Een beperkt aantal speciaalzaken — geconcentreerd in de stadswinkelcentra — kan dan nog in afwijkende variëteiten een voldoende grote omzet behalen om de kosten van het vloergebruik aldaar te dekken.

In een artikel „De distributie op een tweesprong” <sup>3)</sup> is op dit verschijnsel uitvoeriger ingegaan door Luyckx, die daarbij onderscheid maakt tussen „massa” distributie en „service” distributie. Deze ontwikkeling leidt ertoe, dat voor het verwerken van eenzelfde gezamenlijke omzet met minder winkelruimte kan worden volstaan. In vele gevallen zal het publiek minder keus hebben en gaat deze ontwikkeling ten koste van zijn gerief. Het zal dit dan wel voor lief moeten nemen. Deze neiging tot het bedrijven van vloereconomie gaf ons echter aanleiding te zoeken naar een formule, welke de effectieve vraag naar winkelruimte in een logisch verband brengt met de draagkracht van het winkelbedrijf voor huisvestingslasten.

Zonder dat wij daarvoor een theoretisch bewijs kunnen leveren, menen wij als empirische vuistregel te kunnen aannemen, dat het plafond voor winkelruimte ligt bij: omstreeks  $\frac{1}{7}$  van de *brutomarge* van de totale omzet. Bij bestudering van allerlei verspreide gegevens over winkel-exploitatie in verschillende landen hebben wij bevonden, dat deze verhouding vrij algemeen voorkomt.

Een theoretische benadering van dit aspect moet overigens als een welkome aanvulling worden beschouwd. Zou dit uitgangspunt juist zijn, dan zou dit dus inhouden, dat de winkelonderneming niet meer voldoende winstgevend is, wanneer de werkelijke huur boven die huurquote zou liggen.

Bij een gemiddelde brutomarge van 26,7 pCt. op de verkoopprijs van duurzame en van 18,2 pCt. op die van niet-duurzame goederen <sup>4)</sup> zou men zich ten hoogste een

<sup>3)</sup> Zie „E.-S.B.” van 27 april 1960.

huur van resp. 3,8 en 2,6 pCt. van de omzet kunnen veroorloven. Bedraagt de huur op een bepaald punt f. 100 per m<sup>2</sup> netto-verkoopruimte, dan moet bij verkoop van duurzame goederen gemiddeld een omzet van  $\frac{f.100 \times 100}{3,8} =$

f. 2.632 per m<sup>2</sup> kunnen worden behaald.

Bij verkoop van niet-duurzame goederen en een huur van f. 80 per m<sup>2</sup> netto-verkoopruimte (op een iets minder gunstig punt) zou de minimum omzet  $\frac{f. 80 \times 100}{2,6} =$

f. 3.077 per m<sup>2</sup> dienen te bedragen.

Voor het gehele land bedroegen de consumptieve bestedingen van gezinshuishoudingen via de handel in 1961 voor duurzame goederen (inclusief die voor bloemen en planten, papier, cosmetische produkten en genees- en verbandmiddelen) f. 630 per inwoner, die voor voedings- en genotmiddelen f. 738. Dit betekent, dat gemiddeld per extra inwoner bij de veronderstelde huren aan winkelruimte voor de verkoop van duurzame goederen nodig is  $\frac{630}{2.632} = 0,24$

m<sup>2</sup> en voor de verkoop van niet-duurzame goederen  $\frac{738}{3.077} = 0,24$  m<sup>2</sup>.

Uiteraard is hiermee de oplossing van het probleem niet voor alle gevallen gegeven. De winkelhuren kunnen namelijk afwijken van de hier als voorbeeld gegeven waarden van f. 80 voor winkels in niet-duurzame en f. 100 voor winkels in duurzame goederen. Het onderscheid in deze goederencategorieën (in navolging van een door het Centraal Bureau voor de Statistiek gemaakte indeling <sup>5)</sup>) komt verder niet geheel overeen met de indeling „convenience goods” tegenover „shopping goods”, welke bij de winkelplanning gebruikelijk is. Ten slotte dient ermee rekening te worden gehouden, dat de consumptieve bestedingen via de handel een voortdurende tendentie tot stijgen vertonen. Per inwoner bedroegen deze in 1950 f. 784 en in 1961 f. 1.368.

De geografische verscheidenheid maakt het bovendien nodig bij toepassing voor afzonderlijke plaatsen rekening te houden met verschillen in welstandsniveau, met de betekenis van het toerisme en met de uitoefening van een meer of minder centraal verzorgende functie. Het moet mogelijk worden geacht deze laatste cijfermatig te waarderen en als centrumindex <sup>6)</sup> in de omzet van de plaatselijke detailhandel tot uitdrukking te brengen. Juist de centraal verzorgende functie heeft een belangrijke invloed op de behoefte aan ruimte voor winkels in de kern. Door verwerking van gegevens uit een Engelse publikatie <sup>7)</sup> kon worden vastgesteld, dat het vloeroppervlak per inwoner in de kern van Engelse steden met een belangrijke centraal verzorgende functie ongeveer twee maal zo groot was als in steden van gelijke grootte, welke die functie niet vervulden. Het benaderen van de jaaromzet der winkels zal overigens eenvoudiger kunnen plaats hebben als de gegevens van de, dit jaar te houden, bedrijfstelling — waarbij o.a. naar de omzetklasse der vestigingen zal worden gevraagd — ter beschikking komen.

<sup>5)</sup> Volgens Drs. K. Mulder: „Detailhandelsmarges op lange termijn” in „E.-S.B.” van 24 mei 1961.

<sup>6)</sup> C.B.S.: „Nationale rekeningen 1961”, tabellen 43 en 44; 1962.

<sup>7)</sup> Zie hiervoor N. Vanhove, Lic. Econ. Wet: „De handelscentra en hun invloedssfeer” in „E.-S.B.” van 3 mei 1961.

<sup>7)</sup> Mrs. M. Watkins: „Buildings in the town centre” in „The town planning review”, Volume XXV, 1954-1955.

De basis nu van de formule, welke naar ons gevoel tot verdieping van het inzicht kan bijdragen, luidt als volgt:

$$\frac{\text{jaaromzet winkels} \times \frac{1}{7}}{\text{brutomargepercentage}} = \text{benodigde m}^2 \text{ winkelvloer.}$$

Naar ons gevoel ligt het belang van deze methode in het tot uitdrukking brengen van de afremmende werking van hoge winkelhuren op de behoefte aan winkelruimte. Deze methode lijkt daarom bruikbaar als één van de benaderingen om de omvang vast te stellen van wenselijke uitbreidingen van het winkelapparaat, zowel van dat in de kern als van dat daarbuiten. Aangezien een deel van de thans nog in gebruik zijnde winkelruimte eigenlijk submarginaal is en later zal afvallen, is daarbij een juiste inventarisatie van de reeds aanwezige winkelruimte nodig. Daar steden ook koopkracht van buiten aantrekken, zal de behoefte aan winkelruimte voor *consumtentegoederen* daar boven het landelijk gemiddelde liggen. Onze indruk is dat de benodigde verkoopruimte in winkels in de kern en daarbuiten in steden met centrumfuncties in de orde van 0,75 en 1 m<sup>2</sup> per inwoner zal liggen, maar niet hoger <sup>7)</sup>. Daarbij komt dan nog enige ruimte voor winkels voor beroeps- en bedrijfsbehoeften — zoals bijv. kantoormachines en medische instrumenten — en in de allergrootste steden komt daar in toenemende mate de behoefte aan showrooms voor machines e.d. bij.

Voor dat laatste doel kan winkelruimte ook goed bruikbaar zijn, maar in het algemeen gelden voor zulke showrooms wat lagere draagkrachtnormen en daarvoor zijn dan ook winkelachtige grotere ruimten op goedkopere stand dan die der winkelcentra bruikbaar. Overigens moge worden opgemerkt dat een wat overmatige voorziening van een plaats met winkels nog niet zonder meer tot leegstaan van winkels hoeft te leiden, vooral niet zolang er nog een algemene gebouwen nood heerst. De vraag naar winkelruimte is ook in zoverre elastisch, dat bij een overmatige winkelvoorraad op drukke stand sommige bedrijven die anders geen winkelruimte hadden betrokken — banken, woningmakelaars, reparatiebedrijven — daarin trekken als de huur binnen matige grenzen blijft.

De hierboven gegeven formule is theoretisch niet stevig gefundeerd en de juistheid van het magische getal van  $\frac{1}{7}$  van de marge is nog wat onzeker. Zelfs al was dat wel exact, dan blijven er nog genoeg onzekerheden over inzake prognoses van de koopkrachtige vraag en van de ontwikkeling der koopgewoonten. Een grote mate van nauwkeurigheid in de uitkomsten mag niemand verwachten. Op zijn minst kan worden gezegd, dat deze methode waarschuwt tegen economisch onbetaalbare winkelprojecties. Onze benaderingswijze lijkt ons in beginsel gezonder dan het werken met gestileerde of op historische statistische gegevens berustende standaardgetallen voor benodigde winkelruimten, ongeacht hoeveel die kosten.

Aldus kan hantering van dit systeem als een nuttige aanvulling van het nog zo beperkte arsenaal der winkelplanologie worden beschouwd. Tevens hopen wij hiermede een bijdrage te hebben geleverd voor verdere discussie inzake deze materie.

Hilversum.

Dr. F. W. C. BLOM.  
Drs. J. KWANTES.

<sup>7)</sup> In Dr. Th. P. Gassers „Das Shopping Center”, uitg. Paul Haupt, Bern 1961, worden o.m. voor New York en voor Stockholm, dus voor typische hoofdsteden, cijfers genoemd van omstreeks 1 m<sup>2</sup> winkelvloer per inwoner.

# Een nieuwe visie op de groei

De belangstelling voor de groei is groeiende. Groei, dat is: een stijgend inkomen per hoofd van de bevolking. De nood, waarvan Schopenhauer kon zeggen dat hij de „beständige Geiszel des Volkes” was, is in een aantal landen weliswaar gelenigd, maar dat heeft de ijver waarmee men daar aan verdere expansie werkt geenszins verminderd. En in een groot deel van de wereld is er van stijgende inkomens nog weinig te bespeuren. Vooral dit laatste houdt de aandacht voor de groei-problemen gaande.

De vraag wordt gesteld, waarom het sommige landen zoveel beter is vergaan dan andere. Die vraag brengt de meeste economen volstrekt niet in verlegenheid: zij wijzen op allerlei factoren die in bepaalde landen hebben gewerkt, maar die in andere ontbraken. Voor groei is bijv. investering nodig en investeringen moeten worden bespaard. In landen waar men al niet genoeg te eten heeft ziet men geen kans ook nog te sparen. En dan: men kan alleen goedkoper produceren als dat op grote schaal gebeurt, dus: voor een grote markt. Maar waar de inkomens laag zijn en de transportmogelijkheden beperkt, is er voor elk produkt een te geringe afzet. Om deze situatie te doorbreken is dus eigenlijk een grote kapitaalinjectie nodig: er moeten wegen worden aangelegd, fabrieken gebouwd, leesplankjes verspreid.



Op grond van deze overwegingen heeft men de ontwikkelingslanden dan ook geld gezonden, machines, deskundigen en onderwijzers. Het effect van die bemoeiingen is niet altijd even groot. De deskundigen hebben niet veel om over naar huis te schrijven. Maar één hunner, Everett Hagen, heeft er thuis een boek over geschreven, waarin hij twijfel uitspreekt over de geldigheid der economische theorie <sup>1)</sup>. In de twee jaar die hij in Burma doorbracht, gaf hij wel fraaie economische adviezen aan geïnteresseerd luisterende regeringspersonages, maar verder gebeurde er eigenlijk niets. Hagen begon zich af te vragen, of gebrek aan fondsen wel de oorzaak was van het uitblijven van groei.

Hoe laag het inkomen ook is, er wordt altijd nog een deel besteed aan niet beslist noodzakelijke aanschaffingen. Als men zo graag zou willen groeien, zou men dit deel — als het nu echt móest — kunnen besparen. In de Europese landen, die vroeger net zo arm waren als de ontwikkelingslanden nu, moet er toch ook te eniger tijd gespaard zijn om tot een hoger welvaartspeil te komen. Ook daar zijn de markten vroeger klein geweest — Adam Smith zag daarin al de limiet van mogelijke arbeidsverdeling. En de Europese infrastructuur is toch ook niet door een centrale, plannenmakende overheid met krachtige financiële steun van elders opgebouwd. Het moge juist zijn dat een flinke duw in de goede richting, met ruime middelen en deskundige adviezen, de ontwikkelingslanden welkom zou zijn — een verklaring van het historische proces is daar niet mee gegeven. Hoe is het in Europa dan gegaan?

Ook daar is de levensstandaard eeuwenlang gelijk — gelijkelijk laag — gebleven. Maar in Engeland heeft zich, in de 18e en vroege 19e eeuw, een aantal gebeurtenissen voorgedaan die sedertdien als industriële revolutie worden aangeduid. Een reeks van technische uitvindingen, op de

goederenproductie toegepast, doorbrak de situatie waarin zelfs de eerste levensbehoeften door de meerderheid van het volk in een harde en voor velen verloren strijd aan de natuur werd ontworpen. De groei was ingezet en verbreidde zich naar enige andere landen van Europa, waar het voorbeeld van technische natuurbeheersing werd gevolgd.

Zeker, daarvoor is geïnvesteerd en dus gespaard. Maar veel meer essentieel is de nieuwe visie op de natuurlijke gegevenheden, die als naar believen veranderbaar werden ervaren. Want niet de investering van gelden bepaalt het economische niveau; in het vroege noch in het rijpe stadium van ontwikkeling. De groei wordt pas verzekerd door voortdurende vernieuwing van technieken, waardoor meer en betere producten met minder kosten (d.i. met een geringere aanwending van kapitaal en arbeid) kunnen worden vervaardigd. Zodra de resultaten van deze technische vooruitgang de aanwas der bevolking overtreffen, is de groei ingeleid. „Innovation is the essence of technological progress”, schrijft Hagen.

De vergissing die economen maken als zij kapitaalgebrek aanwijzen als de oorzaak van stagnatie is, dat ze ervan uitgaan dat de mensen overal gelijk zijn, d.i. gelijkelijk technisch creatief. In zijn eigen cultuurgebied immers ziet die econoom zo'n voortdurende stroom van technische veranderingen en verbeteringen, dat hij zich niet kan voorstellen dat hierin nu ooit een knelpunt zou kunnen liggen. De visie op de werkelijkheid, die tot „innoveren” leidt, neemt hij als gegeven aan. Als hij geen technische vooruitgang waarneemt schrijft hij dit toe aan geldgebrek.

Hagen, de teleurgestelde econoom, benadert het ontwikkelingsvraagstuk van een andere kant, nl. die van de veranderende geestesgesteldheid. In één zin samengevat, komt zijn nieuwe theorie op het volgende neer: economische ontwikkeling wordt ingeleid door een groep in de gemeenschap, die de hem toekomende status verloren heeft, zich daarom van die gemeenschap heeft teruggetrokken, zijn kinderen anders is gaan opvoeden en daardoor een nieuwe, scheppende persoonlijkheid heeft doen ontstaan!

In de traditionele, statische samenleving laten zich ruwweg twee groepen onderscheiden: de elite en alles wat daaronder staat, voornamelijk de boeren. In een dergelijke samenleving krijgt men zijn status door geboorte. De hogere sociale positie wordt gegrond op een anders, beter zijn. Elk lid van de elitegroep beschouwt zich als terecht ontslagen van de ruwe arbeid waarmee de boeren het brood verdienen. De opvoeding van de kinderen is erop gericht hen het besef van sociale meerderwaardigheid in te prenten. Het is een aldus opgevoede volwassene ten slotte onmogelijk zich te gedragen op een wijze die met de gewoonten van de lagere groeperingen overeenkomt. Een lid van de elite zou nimmer het respect van zijns gelijken — en dus zijn zelfrespect — kunnen bewaren als hij enige vorm van handenarbeid zou verrichten. Het is hem zelfs te min zijn aandacht te richten op natuurverschijnselen; als hij aan de universiteit gaat studeren kiest hij rechten, nooit natuurkunde, laat staan een technisch vak. Het wemelt in zulke landen van de juristen, maar er zijn geen ingenieurs.

In de traditionele samenleving overweegt de autoritaire persoonlijkheid. De kinderen worden aanvankelijk door

<sup>1)</sup> E. E. Hagen: „On the theory of social change; how economic growth begins”, The Dorsey Press, Inc. 1962.

de moeder opgevoed. Aan de hand van enkele beschrijvingen van anthropologische onderzoekers, onder meer verricht op Java, meent Hagen aan te kunnen tonen dat die opvoeding buitengewoon toegeeflijk is. Het kind wordt voortdurend beschermd en in zijn bewegingen belemmerd. Een extreem voorbeeld is dat van het Indiaanse kind, dat zelfs nooit mag kruipen maar door de moeder op de rug wordt megedragen tot het oud genoeg is om te lopen. Hagen meent dat op die manier in het vroegste stadium elk initiatief om de wereld te onderzoeken wordt gesmoord. De eerste exploratieve neigingen van het individu worden onder angstkreten tegengegaan.

Als het kind wat ouder geworden is, begint de vader zich ermee te bemoeien. Een fraaie gelegenheid voor deze man om zijn autoriteit ten volle te laten gelden. Het kind wordt nu gezien, zoals Hagen het beeldend uitdrukt, als een fles die met gedragsvoorschriften moet worden volgegoten. De vader acht de opvoeding eerst voltooid als hij zijn zoon geheel en al tot zijn evenbeeld heeft gevormd. Dit houdt in dat elke zoon op zijn beurt weer een autoriteitje wordt, hetgeen volgens Hagen wil zeggen dat altijd alles bij het oude blijft. Elke generatie schrijft de volgende voor, zich te gedragen juist zoals de voorgaande zich heeft gedragen. Elke sociale verandering, elke economische groei veronderstelt dus een gewijzigde opvoedingsmethode. Maar de opvoedingsmethode wijzigt zich pas als de autoriteit zijn autoriteit verliest. . . .

Iedere samenleving is hiërarchisch geordend en elk fatsoenlijk mens kent zijn plaats. Daaraan ontleent hij zijn gevoel van eigenwaarde: dat hij een plaats heeft die door hem als passend wordt ervaren. Het hoeft nu niet bepaald de hoogste plaats te zijn (het idee van steeds maar hogerop te willen is de traditionele samenleving vreemd) maar het moet de „juiste” plaats zijn, bij voorkeur zo door God gewild. De hiërarchisch hogere wordt ook niet benijd; ook zijn plaats is de juiste en bovendien heeft hij toch God nog boven zich. Waar de sociale geleiding dit evenwichtige beeld vertoont, heerst de tevredenheid, want alles is zoals het door de Hoogste is beschikt en zoals het altijd al is geweest. Juist daarom noemt men deze samenleving traditioneel!

Nu is een mens voor de opvatting die hij van zichzelf vormt, afhankelijk van het oordeel dat de ander over hem uitspreekt. „Man is a looking-glass self”, zei Cooley al. In zekere zin kan men zichzelf slechts zien door de ogen van de ander. „Trots en schaamte”, schrijft Oldendorff, „worden niet altijd primair opgewekt door datgene wat wij strikt voor onszelf zijn, maar door de weerslag die dit heeft op de geest en het oordeel van de ander”<sup>2)</sup>. Men kan zichzelf geen waarde toekennen zonder die op anderzwaarderingen te gronden. Alleen in de psychiatrische kliniek kan men zich God-gelijk wanen, zonder dat dit oordeel door anderen wordt gedeeld. Maar op grond van dat verschil van opvatting werd men dan ook opgenomen.

Daar waar de mens ervaren moet dat hij het respect van anderen verloren heeft, verliest hij ten slotte ook zijn zelfrespect. Nu hebben zich volgens Hagen in verschillende landen historische ontwikkelingen voorgedaan, waardoor het respect aan de lagere sociale groeperingen werd onttrokken. In de oude, traditionele samenleving hield de elite de boeren wel in ere. Ook hun plaats was de juiste. Maar nu stelt zich een nieuwe elite aan het hoofd van de sociale orde. Hagen geeft hiervan historische voorbeelden, aan de

Engelse, Russische en Japanse geschiedenis ontleend. Deze minacht de oude elite, alsook de lagere groeperingen. Het verlies van statusrespect plant zich in neerwaartse richting door de samenleving voort. Een duidelijk voorbeeld is dat van een land dat een oorlog heeft verloren. Als elk ander land, heeft het zich steeds als een van de belangrijkste van de wereld beschouwd. Nu moet het de meerderwaardigheid der overwinnaars erkennen. Als de nieuwe machthebbers nu blijf geven voor het overwonnen volk slechts misprijzen te gevoelen, dan roept dit ontevredenheid op die de sociale structuur in beweging brengt.

#### Amerikaanse tarwevoorraad is niet zo groot

Wanneer de argeloze krantenlezer een bericht vindt, dat Canada aan de Sowjet-Unie 300 mln. bushels tarwe en/of bloem heeft verkocht en dat op de Verenigde Staten grote druk werd uitgeoefend om 150 mln. bushels tarwe aan dat land te verkopen van haar zgn. excessieve voorraden, dan is het ogenblik aangebroken, om eens na te gaan, hoe groot die voorraden wel zijn.

De Verenigde Staten hadden aan het eind van het oogstjaar:

Een carry-over van	1.200 mln. bush.	1)
Een nieuwe oogst van	1.130	„ „
Tot 31 juli 1964 een totaal van	2.330	„ „
Een eigen gebruik van	620	„ „
Een normale jaarexport van	600	„ „
Het recente exportcontract naar de S.-U.	150	„ „
Aanvulling voor Europese bloemexport naar de S.-U.	125	„ „
Aanvragen voor export naar Russische satellieten	50	„ „
Extra export naar elders wegens slechte oogsten	75	„ „
Verwachte onttrekkingen tot 31 juli 1964	1.620	„ „

Deze cijfers zouden er op duiden, dat er in de Verenigde Staten, indien er niet meer dan hierboven genoemd geëxporteerd zou worden, op 31 juli 1964 (het einde van dit oogstjaar), een carry-over zou reesteren van 710 mln. bushels, d.w.z. iets meer dan een jaar eigen behoefte.

De kracht van de Verenigde Staten heeft de laatste decennia gelegen in haar industrieel, resp. technisch potentieel en in haar onaantastbare voedselreserve.

Schrijver heeft in de beide laatste wereldoorlogen het verbruik door de militaire bevolking en door de leveranties aan geallieerden sterk zien toenemen in de Verenigde Staten, terwijl de produktie een neiging had tot dalen door arbeidsschaarste en „vermoed” geraakte mechanisatie. Voor de Westerse veiligheid mogen wij daarom hopen, dat verdere verkopen aan de Sowjet-Unie en misschien straks ook aan andere politieke antagonisten, met niet te veel enthousiasme zullen worden aangepakt.

Het is een jongere generatie, die dit beleid in handen heeft, die zich van de ernstige voedselzorgen in beide wereldoorlogen, ook in de Verenigde Staten, niet bewust is. Moge Amerika de voedselschuur blijven van de vrije wereld.

New York.

C. VAN STOLK.

<sup>1)</sup> 40.000 bushels zijn 1.000 ton.

<sup>2)</sup> A. Oldendorff: „De psychologie van het sociale leven”, blz. 45.

Maar ook zonder een verloren krijg kunnen zich verschuivingen van status voordoen. Als de groepen der bevolking die van handel leven, in macht en aanzien groeien en de verdiende gelden aanwenden om zich statussymbolen toe te eigenen die in de statische samenleving van voorheen waren voorbehouden aan de elite, dan ziet de laatstgenoemde zich genoopt jegens de nieuwkomers te gaan discrimineren. Al hebben ze de symbolen dan, de overige kenmerken van de status en de daaraan toekomende achting zal hen onthouden blijven. De groep der handelslieden ervaart de discriminatie als verlies van statusrespect.

En nu meent Hagen dat, waar aan groepen het statusrespect waarop zij in traditionele verhoudingen recht doen gelden wordt onthouden, de opvoedingsmethoden veranderen, waardoor een ander persoonlijkheidstype ontstaat. Dat gaat zo: de groep die zich onvoldoende gerespecteerd acht, wendt zich van de samenleving af. Voorbeeld: de Amerikaanse Indianen. Zij vervalt in apathie. Voorbeeld: de negers in het zuiden van Amerika. De zelfverzekerde, autoritaire vader van weleer verliest zijn zekerheden. Hij wordt allengs slapper. Hij mist de kracht en het zelfvertrouwen om zijn zoon, op te voeden naar stringente richtlijnen, waarin hij zelf niet meer gelooft. Elke volgende generatie levert vaders op die nog zwakker staan dan de vorige. Ten slotte mondt dit proces van status- en autoriteitsverlies uit in een vader die zoveel medelijden heeft met zichzelf dat hij het zelfs begint te krijgen met zijn zoon... die hij niet langer tracht te vormen tot zijn eigen evenbeeld, maar die hij juist aanmoedigt om te proberen een ander, beter man te worden dan hijzelf.

In de nieuwe generatie ontstaat zo een groep van zonen die de richtlijnen voor hun gedrag niet meer ontleen aan het verleden en aan de bevelen van hun oude heer. De nieuwe zonen zoeken voorbeelden voor nieuwe gedragsvormen, die kunnen leiden tot nieuw sociaal aanzien. Zij zoeken die buiten het gezin. Als er nu in dit stadium van ontwikkeling een technologie bestaat die in de handen van deze rebellen tot werktuig kan worden, dan is er volgens Hagen een grote kans dat de zonen hierin een nieuw gedragsvoorbeeld gaan zien... en daarmee de economische groei inleiden. Waar vóór de 17e eeuw verlies van status in een andere gedragsvorm resulteerde, kon dat geen aanleiding worden voor economische groei. Maar de 17e eeuw bracht kennis van de natuur. Toevallige ontdekkingen, door eenlingen gedaan, konden door de tot nieuwe geestesgesteldheid opgevoede zonen worden aangewend tot verhoging van hun status, vergroting van hun welstand en het heil van de economie van hun vaderland.



Wat valt er nu te zeggen van deze theorie? Mij dunkt dat het gewaardeerd moet worden dat deze econoom eens heeft geprobeerd een buiten-economische, meer omvattende visie op het ontwikkelingsprobleem te geven. Want, daarin heeft hij gelijk, economisch weten wij eigenlijk niet waar de oorzaak van de stagnatie ligt. Alleen, na kennisneming van het werk van Hagen weten we het nog niet. Ik heb in het vorenstaande de 520 bladzijden van het boek misschien wat al te bondig weergegeven. Hagen zelf noemt nog allerlei nevenoorzaken en bij-effecten, die ik heb overgeslagen. Hij haalt zelfs het Oedipus-complex van stal om zijn redenering kracht bij te zetten. Nochtans treft zijn theorie mij als weinig overtuigend.

Om te beginnen lijkt Hagens redenering niet vrij van het ethnocentrisme dat hij zijn collega's op verschillende plaatsen tegenwerpt. Neem nu het beeld van de moeder,

dat deze Amerikaanse econoom ons ergens in zijn boek schildert, de moeder die zo graag wil dat haar zoon een flinke jongen wordt, die vooruit komt in de wereld, zodat ze hem dagelijks aanspoort toch zijn best te doen... Het doet allemaal wel erg denken aan de moeders van Columbus, Ohio, of zelfs New York, New York. En luister eens naar wat Hagen zegt over de geestestoestand van het lid van de hogere groep: „If he has gained it by his abilities, justification is easy”. Waarom? Waarom zou een elite heer in een traditionele samenleving zich het gemakkelijkst kunnen rechtvaardigen door op zijn betere vermogens te wijzen? Hij bezet zijn hoge plaats omdat die hem rechtens toekomt. Hij hoeft helemaal niets te bewijzen. Laten zien dat men het beter kan hoeft alleen als men tot de elite-groep behoort in Dallas, Texas.

Een ander bezwaar lijkt mij dat Hagen de ontwikkeling van het kind te zeer als autonome ontplooiing ziet. Als de belemmerende, autoritaire vader maar eenmaal tot apathie vervallen is, kan de zoon zijn capaciteiten vrijelijk ontwikkelen en daarmee meteen zijn land tot bloei brengen. Maar een kind is geen plant, die zich volgens een ingebouwd schema ontplooit, als schadelijke invloeden maar achterwege blijven. Een kind kan zich alleen ontwikkelen door het proces van positieve communicatie dat men ouderlijke toewijding noemt. Want een mens is niets, dan waartoe hij door de ander wordt geroepen. Er kan nooit sprake zijn van een „vrijlaten in zijn ontwikkeling”; er dient in de hoogste mate door opvoeding te worden gestimuleerd!

Opvoeding in die betekenis is: het bijbrengen van gedragsvormen en de daaronder liggende, het gedrag motiverende, geesteshouding. Men noemt dit de socialisatie van het individu. Hagen meent blijkbaar dat deze beïnvloeding alleen in de eerste levensjaren mogelijk is. Sommigen zien dit anders en menen juist, met bijv. Rümke, dat „in alle fasen van het leven, ook de laatste, het worden, de ontwikkeling, de geestelijke groei”<sup>3)</sup> kenmerk zijn van een geestelijk gezonde mens. Opvoeding, socialisatie, verandering van geestgesteldheid gaan het hele leven verder. De stelling laat zich aan Hagen zelf aardig demonstreren: hij was econoom, benaderde het ontwikkelingsprobleem uit economisch oogpunt, maar kwam in een later levensstadium onder invloed van zijn omgeving, i.c. van zijn Burmese ervaringen en zijn vriendschap met de psycholoog Erikson, tot een ander inzicht. Een inzicht dat hij vervolgens, met steun van de Ford Foundation, in zes jaar tijds consolideerde tot zijn huidige, buiten-economische, theorie.

De gedachte dat men zijn fundamentele geesteshouding slechts kan wijzigen in de koestering van een slappe vader, die door een langdurig proces van statusverlies zijn oriëntatie en zelfrespect heeft verloren, vertoont trouwens een deterministische inslag en geeft daardoor weinig hoop voor een ingrijpen ten gunste van ontwikkelingsgebieden. Dit vind ik op zichzelf al een bezwaar van deze theorie; maar er is ook een meer principiële kritiek voorstelbaar.

In het voorwoord van het boek wordt gesteld dat „The best interdisciplinary research is that going on inside one skull”. Nu wil ik geenszins betwisten dat aan team-work door vertegenwoordigers van verschillende wetenschappen bezwaren kleven, maar het nadeel van Hagens methode, die het allemaal alleen wil doen, is gelegen in de tijdfactor. De studietijd van één schedel is beperkter dan die van meer dan één. Hagen heeft in die zes jaar blijkbaar slechts

<sup>3)</sup> H. C. Rümke: „Psychiatrie”, dl. I, blz. 59.

de tijd gehad om een enkele psycholoog te raadplegen — en daarmee is zijn psychologische visie enigszins beperkt. Zo doet zijn constructie van een „behoefte tot prestatie”, die tot innovering gedrag zou voeren, wat eenzijdig aan. In deze denksfeer wordt een mens gezien als een ding, een ding met lagen: bewust, onbewust, onderbewust, waarin weer andere dingetjes zijn ondergebracht: complexen, driften, behoeften. Belevingen en gedragingen worden bekeken alsof het ook weer dingen waren, die men kan meten en in causaal verband beschouwen.

Een dergelijke visie sluit aan bij het natuurwetenschappelijk denkmodel. Er zijn prikkels, er zijn engrammen. Er is causaliteit, bij voorkeur mono-. De mens is eenling, „der Einzelne und sein Eigentum”, met een soort interne libidohuishouding die in zijn persoonlijke scheikunde fundeert. En dan verder wordt gemodificeerd door ervaringen die hem in zijn vroegste jeugd overkomen.

Nu ben ik onbevoegd om te beweren dat deze mensopvatting verkeerd is. Maar het is niet de enige. Hagen doet het voorkomen alsof zijn mensbeeld buiten kijf is gesteld. Alsof „de” psychologie het verschijnsel mens volkomen heeft doorvorst. Maar het is juist een verworvenheid van de moderne psychologie te menen dat „de” psychologie niet bestaat, omdat „de” mens niet bestaat. Verschijnselen als mannelijke activiteit, vrouwelijke passiviteit, agressie en oedipaal ongerief zijn namelijk allerminst alomtegenwoordig. „De mens is overal en te allen tijde anders, hij is gebeuren, geschiedenis”, schrijft Van den Berg<sup>4)</sup>.

Een mensopvatting waarin veranderlijkheid en anderszijn verrekend is, heeft zich sedert Brentano en Husserl al voorgedaan. Hier meldt zich de gedachte dat een mens geen in zichzelf besloten ding met eigenschappen is, maar dat het kenmerkende van elk psychisch verschijnsel juist daarin gelegen is, dat het betrokken is op iets of iemand

<sup>4)</sup> J. H. van den Berg en J. Linschoten: „Persoon en Wereld”, blz. 9.

anders. Niet langer wordt een mens gezien als geïsoleerd object, maar als communicatie. Hij is contact. Zijn bewustzijn is intentioneel. Alle bewustzijn is bewustzijn van iets. Men kan dit bewustzijn niet onderzoeken zonder datgene te bestuderen waarvan het zich bewust is. De vraag naar de beleving van de wereld wordt zo tot de vraag naar wat zich als doorleefde wereld aanbiedt. De vraag naar de oorzaak wordt tot die naar het motief. De markt, die door Smith te klein bevonden werd om arbeidsverdeling boven een zekere limiet toe te laten, is niet te klein op de een of andere objectieve manier, maar wordt door bepaalde mensen in een bepaalde situatie als „te klein” ervaren. Deze belemmering is geen oorzaak van objectief onmogelijk gedrag, maar slechts aanleiding tot een gemotiveerd onthouden.

Een persoon kan pas worden verstaan vanuit zijn personale wereld. Hij kan eerst worden ontmoet in zijn, op zijn eigen wijze doorleefde, „landschap”, zoals de fenomenoloog het schilderachtig noemt. En zijn positie daarin is excentrisch. Anders dan het dier, dat in zijn gedrag opgaat, is een mens tot reflectie in staat. Hij kan de wereld onder verschillend aspect beschouwen. Abstraherend van zijn concrete, dagelijkse gedrag kan hij de dingen omstrucureren, zich een andere benadering voorstellen, doen als of! Daarmee is zijn vermogen tot innovatie gegeven. Een vermogen dat niet door causaliteit, maar door intentionaliteit beheerst wordt.

Als de stagnatie der ontwikkelingslanden in de menseelijke instelling t.o.v. de wereld gegeven is, dan is die instelling in beginsel veranderbaar. Sociale verandering is mogelijk. In vele landen voltrekt zij zich in feite; daar is het geschiedenisboek in vijftig jaar verouderd en herkennen wij het „eigen ik” van het dagboek van verleden jaar al niet meer (Linschoten). Als we aan de ontwikkelingslanden iets willen doen, is het gewenst dat wij de mens begrijpen zoals hij is. Hij is namelijk helemaal niet; hij wordt voortdurend.

Haarlem.

Drs. H. J. DULLER.

## Het derde Euro-Economie congres

(I)

Euro-Economie is een vereniging, welke zich ten doel stelt de theoretische en praktische problemen te bestuderen, welke ontstaan door de Euromarkt. Haar leden zijn instellingen en personen. Het belangrijkste middel om haar doel te bereiken is het organiseren van een jaarlijks congres. Het eerste congres werd in 1961 gehouden te Brussel, het tweede in 1962 in Parijs, het derde in juni 1963 in Zürich. Als volgende congresplaats is gedacht aan Scheveningen. De drie congressen hebben aangetoond, dat het belar dat professoren en leiders van ondernemingen elkaar ontmoeten en dat dit nog meer het geval is bijv. ten aanzien van exportmanagers van ondernemingen onderling, zeker indien zij behoren tot dezelfde branche. Praktisch elke grote onderneming heeft iemand speciaal aangesteld voor de studie van Euromarktproblemen. Op het congres krijgen deze personen gelegenheid onderling contacten te leggen.

Euro-Economie is voortgesproten uit de „Deutsche Gesellschaft für Betriebswirtschaft” en deze is op haar beurt weer voortgekomen uit het „Verband Deutscher

Diplomkaufleute”. De „Deutsche Gesellschaft für Betriebswirtschaft” houdt jaarlijks in oktober een groot congres in Berlijn. Daarnaast organiseert zij speciale congressen over Euromarkt, financiering en organisatie te Wiesbaden, Düsseldorf en Stuttgart. Bovendien zijn er regelmatig seminaria over diverse speciale onderwerpen in verschillende Duitse steden, waar zij veelal ook een permanent secretariaat heeft. De drie genoemde instellingen hebben gezamenlijk een secretariaat te Berlijn-W-30 (Rankenstr. 23), waaraan tevens een uitgeverij van tijdschriften en boeken verbonden is.

Euro-Economie heeft secties in verschillende landen. In samenwerking met het Nederlands Instituut voor Efficiency wordt thans getracht ook in ons land tot de oprichting van een sectie te geraken. Als eerste voorzitter van Euro-Economie werd gekozen Prof. Dr. Dr. Dipl. - Kfm. W. Löffler, als diens opvolger de schrijver van dit artikel.

Het derde E. - E. congres had als thema „Betriebswirtschaftliche Harmonisierung - Betriebswirtschaftliche Unter-



nehmungsförderung im Europäischen Raum" en werd bijgewoond door ruim 200 personen, afkomstig uit 10 landen. Uiteraard was er een simultaanvertaalininstallatie. De organisatie in Zwitserland geschiedde door W. A. Hoellige, Consulant op international marketing te Zürich. Behalve personen uit ondernemingen waren er hoogleraren uit verschillende landen. De Zwitserse televisie, radio en pers, speciaal de „Neue Zürcher Zeitung”, hebben aan het congres veel aandacht besteed. In Duitsland verschenen er artikelen o.a. in „Frankfurter Allgemeine” en „Handelsblatt”.

In het onderstaande zal ik trachten een indruk te geven van het gebodene. De voordrachten zullen vóór 1964 in extenso worden opgenomen in „Periskop”, het tijdschrift van E. - E.

*Prof. Dipl. - Kfm. L. Illetschko, Hochschule für Welthandel, Institut für Transportwirtschaft, Wenen.*

Prof. Illetschko sprak over de toekomstige taak van de bedrijfseconomie in het verenigd Europa. Hij wees op de noodzaak van de ontwikkeling van in de praktijk bruikbare planningsystemen. De prijspolitiek dient aangepast te worden aan de markt. Werd vroeger de verkoopprijs uitsluitend gebaseerd op de kostprijs, in de toekomst zullen de ondernemers het oog moeten richten op de verkoopsmogelijkheid en hun calculatie hieraan aanpassen. Het is algemeen bekend, dat de financiële middelen sterk bepalend kunnen zijn voor de mogelijkheid om te komen tot een meer efficiënte fabricagemethode, waardoor de marktpositie van het bedrijf verbeterd kan worden. De hoge belastingen echter enerzijds en de vooruitgang van de techniek, die steeds grótere investeringen vergt, anderzijds, maakt het dikwijls onmogelijk om uit de verkoopprijs de noodzakelijke middelen voor de financiering te putten.

De planning kan daarom niet door middel van een uniform kostensysteem, door traditionele budgettering of op grond van geanticiperde balansen en resultatenrekeningen opgesteld worden, maar het is noodzakelijk dit te doen op grond van financiële kosten- en prijscalculaties, die ieder afzonderlijk maar toch gecoördineerd opgesteld moeten worden. De in de theorie ontwikkelde modellen moeten een zodanige materiële inhoud hebben, dat een dergelijke indeling mogelijk is. Tegelijk moet het voor het bedrijf mogelijk zijn de bedrijfsgegevens voor deze investeringen, kosten- en prijscalculaties voortdurend te bepalen, zodat afwijkingen als een signaal gelden om de planning aan te passen. Bij de doorvoering blijkt steeds de moeilijkheid van de controverse tussen theorie en praktijk, hetgeen vooral toe te schrijven is aan het feit, dat jonge, progressieve bedrijfseconomen meestal niet in de gelegenheid zijn de nieuwe gedachten in de praktijk toe te passen.

Nadat Illetschko in zijn inleidende voordracht een overzicht had gegeven van de basisproblemen van de moderne bedrijfseconomie, werd alle aandacht gericht op de *calculatieproblemen*. Uit alle desbetreffende voordrachten bleek, dat het niet langer mogelijk is op de traditionele wijze te rekenen, maar dat met name gelet moet worden op de functionele betrekkingen tussen opbrengsten en kosten. De sprekers, die hierover aan het woord kwamen, waren: Dipl. - Ing. H. Böhm, Unternehmensberater, München; Prof. Dipl. - Kfm. O. Schnutenhaus van de Technische Universiteit Berlijn; Dipl. - Kfm. O. Seehofer van het Volkswagenwerk te Wolfsburg; Dr. J. A. Geertman, docent aan de Kath. Econ. Hogeschool, Tilburg.

*H. H. Böhm: Die Deckungsbeitragsmethode (Contribution Method) als Basis der Vereinheitlichung im unternehmerischen Rechnungswesen in Europa.*

Böhm begon zijn betoog met erop te wijzen, dat het probleem van de vaste kosten niet anders is dan een speciaal geval van „joint cost”, dat het duidelijkst naar voren komt bij „joint products”. De heersende „Vollkostenrechnung” houdt daar geen rekening mee. Dientengevolge komt het voor, dat omzetten, produkten of deelmarkten onrendabel lijken, terwijl zij dat niet zijn. Het kenmerk van de „contribution method” is gelegen in de scheiding van de „verbundenen Kosten” van de „abtrennbaren Kosten” der afzonderlijke activiteitssegmenten. Het verschil tussen „Segmentertrag” en „abtrennbare Kosten” is „Deckungsbeitrag” van dat segment. De verbonden kosten kunnen slechts gedekt worden naargelang hun draagkracht.

Als prototype zag de inleider de calculatie in warenhuizen, waar zij ook het eerst tot toepassing is gebracht. Sinds ongeveer dertig jaar wordt zij ook in de industrie algemeen toegepast. De nieuwste ontwikkeling op het gebied van de optimale programmering heeft aangetoond, dat voor schaarse prestatie-eenheden kunstmatige prijzen moeten worden ingevoerd, die op het nut gebaseerd zijn. Deze prijzen moeten erop gericht zijn, dat zij minimumkostendeckingen eisen voor elk segment, om te voorkomen, dat produktiemiddelen in een bepaalde richting aangewend worden, als zij in een andere richting meer winst zouden beloven.

De conclusie was, dat de „contribution method” als basis voor de uniformering van de in Europa gebruikte calculatiesystemen noodzakelijk is om de ondernemingen te brengen tot het treffen van juiste disposities. Zij alleen geeft een logisch overzicht van de werkelijke opbouw van de kosten als gevolg van de beslissingen van de ondernemer. Zij wordt internationaal steeds meer toegepast en treedt speciaal in de nieuwste Amerikaanse vakliteratuur meer en meer op de voorgrond. De bestanddelen van deze methode zijn: budgettering, standaardkostencalculatie en mathematische programmering. Zij vermijdt het begrip „rechtvaardige” prijs. Zij is het calculatiesysteem van het bedrijf in de vrije maatschappij en leent zich niet voor een centraal geleide economie.

*O. R. Schnutenhaus: Die institutionelle Kostenrechnung als Basis fortschrittlicher Unternehmensführung im unternehmerischen Rechnungswesen in Europa.*

Schnutenhaus constateerde, dat, vooral in grootbedrijven, de calculatie tot doel op zichzelf geworden is, zodat de eigenlijke bedrijfseconomie niet voldoende tot haar recht komt. Dit geldt speciaal de studie van de afzetmarkt.

Onder institutionele kosten verstaat Schnutenhaus de kosten van de leiding, vrijwillige sociale lasten, technische en organisatorische reorganisatie, research, structurele waardevermindering, calculatorische rente, ondernemersloon, risico en calculatorische afschrijvingen. Volgens Schnutenhaus maakt de methode van „direct costing” zich te eenvoudig van deze kostensoorten af. Daarom komt men met de institutionele calculatie tot betere beslissingen dan met „direct costing”. Hij richtte zich speciaal tegen de „Blockkostenrechnung” van Aghte en anderen.

In de discussie bleek, dat men de onderscheiding weinig ter zake achtte en dat het weinig zin heeft op een E. - E. congres, dat speciaal bedoeld is om de theorie en de praktijk tot elkaar te brengen, theorieën te propageren, welke

in bepaalde kringen heersen en waardoor de harmonisering alleen maar bemoeilijkt wordt. Men achtte het juist gelukkig, dat op het E. - E. congres de tendens bestaat van een steeds nauwere toenadering van theoretici en practici in het algemeen, alsook van de theorieën, welke in de verschillende landen opgang maken.

Schrijver dezes is van mening, dat de kritiek van Schnutenhaus vooral ingegeven is door de interpretatie van de Amerikaanse literatuur, zoals deze door Plaut en anderen in Duitsland gegeven is. Hij acht deze kritiek niet gerechtvaardigd, omdat de Amerikanen met een veel meer verfijnd begrip „vaste kosten” werken, zodat bij hen ook de „institutionele kosten” van Schnutenhaus tot hun recht komen. Men denkt in Duitsland te absoluut. Ook Schmalenbach doet dit bij zijn splitsing in „Vollkostenrechnung” en „Teilkostenrechnung”. Het was de verdienste van de organisatie-adviseur Böhm, dat hij scherp uiteenzette, dat men winstcalculaties moet opzetten per produkt, per afdeling en voor het gehele bedrijf en op overeenkomstige wijze de vaste kosten moet splitsen.

*O. Seehofer: Wesen und Wert des zwischenbetrieblichen Vergleichs im Handel und angeschlossenen Dienstleistungsbetrieben.*

Seehofer constateerde, dat in alle landen bij de opstelling van balansen en resultatenrekeningen de fiscale gezichtspunten overheersen en dat veel te weinig gelet wordt op de rentabiliteit per afdeling. Daarbij is in het bijzonder de handel verwaarloosd.

Volkswagen heeft een uniform systeem van resultatenvergelijking van haar generaal-agenten in de verschillende landen en vervolgens per land een bedrijfsvergelijking dealer. Men splitst de resultaten in: nieuwe wagens, tweedehands wagens, onderdelen en werkplaats, en gebruikt organisatieplannen, rekeningenstelsels, resultatenrekeningen op korte termijn met interne en externe bedrijfsvergelijking. De supranationale bedrijfsvergelijking is vooral nuttig bij stijging van lonen, stijgend aandeel van de inruil, toename van zelfreparatie, enz. De bedrijfsvergelijking is belangrijk om de zwakke punten te ontdekken. De analyse kan het best door een vakman plaatsvinden, want al is hij minder deskundig, hij lijdt minder aan bedrijfsblindheid. Bij de vergelijking gebruikt men mediaancijfers, hoogste en laagste cijfers. Per onderdeel controleert men de dekking van de indirecte kosten. Voor de investeringen rekent men uit in hoeveel tijd het geïnvesteerde kapitaal terugvloeit. Alle grootheden: omzetten, kosten en balanscijfers, berekent men per D.M. winst.

Seehofer gaf een schema van de opzet van de bedrijfsvergelijking bij Volkswagen met ingevulde cijfers, die hij in zijn voordracht interpreteerde. Daarbij gaf hij duidelijk aan, hoe men per onderdeel het goede en het slechte bedrijf onderkent. De belangrijkste kengetallen zijn: return on investment, verhouding van de omzet tot de bedrijfs-winst, verhouding van de personeelskosten tot de winst, liquiditeiten van de 1ste, 2e, 3e orde per D.M. winst, alles gesplitst in nieuwe wagens, gebruikte wagens, onderdelen, werkplaats en nevenbedrijven.

*J. A. Geertman: Kritische Betrachtung der Selbstkostenrechnung und des Marketing in Deutschland und den U.S.A.*

Geertman wees in het bijzonder op het verband tussen de rentabiliteitsanalyse per produkt en per afdeling en de organisatieleer. Uit de ook in de voorgaande inleiding gevolgde gedachtengang vloeit vanzelf voort, dat het hoofdprincipe van de organisatieleer moet zijn de tegenstelling tussen centralisatie en decentralisatie. Hij adviseerde speciaal zijn Duitse toehoorders in verband hiermede minder aandacht te schenken aan de lijn- en staforganisatie. Hij wees vervolgens op de noodzakelijkheid van de extracomptabele verwerking van gegevens wegens de grote starheid van het Duitse rekeningensysteem, dat uit een „Planwirtschaft” geboren is. In dit systeem is de rekening „verlies door onderbezetting” nietszeggend. Men kan de verkopers niet verwijten, dat zulk een verlies hun schuld is: er bestaat een nauw verband tussen produktpolitiek, prijs-politiek en reclamepolitiek. De in het verleden gevolgde kostprijscalculatie loopt vast in de rabattenpolitiek.

De producent bevindt zich niet langer tegenover een atomistische middenstand, maar heeft te maken met warenhuizen, verzendhuizen, inkoopcombinaties en vrijwillige filialenstelsels. Deze zeggen de producent, wat, hoe en wanneer hij moet produceren. Deze verschuiving in de onderlinge machtspositie van handel en industrie neemt toe naarmate meer gemechaniseerd en geautomatiseerd wordt. Elke markt heeft zijn eigen prijs, elk produkt heeft een eigen rentabiliteitsanalyse nodig. Deze rentabiliteitsanalyse kan het gemakkelijkst verkregen worden met een ponskaarten- of soortgelijk systeem. Is een eigen installatie te duur, dan moet men met andere ondernemingen samenwerken. De nieuwe markten dwingen ons tot een bezinning vooral ten aanzien van marketing en kostencalculatie.

In de discussie kwam naar voren, dat het noodzakelijk is een internationale school voor „marketing” te stichten. Hierna werd dieper ingegaan op de *bedrijfsvergelijking*, waarbij als referenten optraden: K. Glaser, Directeur van een machinefabriek in Duitsland, voorzitter van de Ausschusz Betriebswirtschaft des Vereins Deutscher Maschinenbauanstalten en de Nederlander Dr. J. Kreugel.

*K. Glaser: Möglichkeiten und Grenzen von Betriebsvergleichen auf nationaler und internationaler Basis.*

Glaser verdiepte zich in de noodzaak van uniformering van de bedrijfseconomische begrippen als basis om te komen tot een bedrijfsvergelijking en in de moeilijkheden, die ontstaan, wanneer deze bedrijfsvergelijking internationaal beoefend wordt. Deze laatste bedrijfsvergelijkingen bestaan in de schoenenbranche, katoenspinnerij, steen- en dakpannenbakkerij, overhemdenindustrie en metaalgieterij. In verband hiermee sprak hij over de harmonisering van de belastingsystemen en over de invoering van een gecoördineerd rekeningensysteem in de aan de bedrijfsvergelijking deelnemende landen.

*J. Kreugel: Possibilities and limitations of inter-firm comparison at national and international levels.*

Kreugel behandelde een voorbeeld van bedrijfsverge-

(I. M.)

**§ N.V. SLAVENBURG'S BANK §**



lijking tussen 12 fabrieken. De vergelijking betrof de afdelingen en de daarin gebruikte machines. De cijfers toonden aanzienlijke verschillen tussen de kosten van gelijke produkten in verschillende bedrijven per afdeling bezien, en bijv. gesplitst in: produktiviteit per manuur, loonkosten per manuur, enz. Volgens Kreugel is de bedrijfsvergelijking een van de belangrijkste hulpmiddelen ter vergroting van de produktiviteit der bedrijven in het verenigd Europa.

Er waren drie voordrachten over „marketing”: de eerste van H. Schnelle van Volkswagen, de tweede van W. Hoellige te Zürich en de derde van Dr. F. Böhne te Parijs.

*H. Schnelle: Aufgaben des Rechnungswesens im Marketing.*

Schnelle behandelde marketing van auto's, gesplitst in produktie, groothandel en detailhandel. De handel moet niet calculeren in kostprijs plus winstopslag, want deze methode geeft aanleiding tot het ontstaan van een „graue Markt”. De huidige calculatiemethode is middeleeuws. De handel moet leren denken in winst per geïnvesteerde geld-eenheid en dan zal in plaats van een getallenkerkhof een echt instrument in handen van de leiding ontstaan. Eerst dan zal voldoende op omzetsnelheden gelet worden. Het gaat om de mathematische produkten van omzetsnelheid en winstmarge. De „Deckungsbeitragsmethode” (contribution method) achtte Schnelle onmisbaar, speciaal bij overgang op nieuwe modellen. De hoofdkostenplaatsen moeten zo veel mogelijk direct belast worden. Het rekeningenstelsel moet zodanig zijn, dat aan deze eisen kan worden voldaan. De grote successen van Volkswagen in de Verenigde Staten zijn aan deze methode toe te schrijven.

*W. Hoellige: Konzeption und Systematik des betrieblichen Marketing als Gesamtschau der Unternehmensführung.*

Hoellige gaf een uitvoerig overzicht over de ontwikkeling van de marketingtheorie van de Verenigde Staten en Canada. Zijn betoog kwam in hoofdzaak neer op een geschiedkundig overzicht van deze theorie. Aanvankelijk had „marketing” betrekking op de consumenten, later, na de tweede wereldoorlog, ook op de producenten. In het begin werd „marketing” alleen beoefend in de Verenigde Staten, later ook in Europa. Daar is zij echter thans nog teveel op Amerikaanse leest geschoeid. Hoellige gaf een duidelijke uiteenzetting van hetgeen onder „marketing” moet worden verstaan.

*F. Böhne: Analyse und Bewertung von Absatzwegen als Grundlage der betrieblichen Marketing-Strategie.*

Zoals bekend, verricht de O.E.C.D. uitgebreide onderzoekingen op het gebied van marketing. Böhne gaf een aantal conclusies ten aanzien van de afzetkanalen. Het is noodzakelijk op dit gebied de produktiviteit te verhogen, omdat de marketingkosten steeds stijgen en in vele gevallen thans reeds de helft van de verkoopprijs uitmaken. De afzetmethoden zijn sterk veranderd, het concentratieverschijnsel is opgetreden en er zijn veel nieuwe produkten. Vele ondernemingen, die vroeger niet daaraan dachten, exporteren thans. Vervolgens gaf hij een praktisch voorbeeld op het gebied van textiel, waarbij het ging om een beoordeling van een drietal inkoopcombinaties. Duidelijk gaf hij aan, hoe in een dergelijk geval statistische gegevens geïnterpreteerd moeten worden en hoe men foutieve conclusies moet vermijden. Hij toonde aan, hoe belangrijk het is op de dynamiek te letten. Hij wees op het belang van een consequente en goed doordachte ondernemingspolitiek,

### Meer werkstakingen en uitsluitingen

De spanningen rondom de loonvorming komen mede tot uiting in de statistiek van werkstakingen en uitsluitingen. In het „Statistisch bulletin van het C.B.S.”, 1963, no. 77, is deze statistiek bijgewerkt tot september jl.

Het aantal ontstane geschillen beliep in deze maand 43; in augustus jl. nog slechts 6. Het getal voor september van 43 was bijna tweemaal zo groot als dat voor de voorafgaande acht maanden (25). Voor september 1962 werd het cijfer 1 genoteerd.

Het gemiddeld aantal betrokken werknemers beliep in september jl. een getal van 14.564; in augustus nog 2.072. Het overeenkomstige cijfer voor de periode januari t/m augustus 1963 was een totaal van 3.578. In september 1962: 124.

Het aantal verloren arbeidsdagen bedroeg in september jl. 10.487; in augustus jl. 2.891. In de periode januari t/m augustus 1963: 8.092; in september 1962: 332.

de harmonisatie van principes als winststreven, onafhankelijkheid, veiligheid, efficiency en groei.

Een klacht, die bij alle drie E. - E. congressen naar voren gekomen is, betreft het overladen programma. Dit spruit voornamelijk voort uit het feit, dat de congresleiding bang is voor het uitvallen van referaten. Voor een aantal onderwerpen zoekt men derhalve een reserve-referent, maar als deze eenmaal is aangezocht en hij zijn voordracht — dikwijls in drie talen — uitgeschreven heeft, moet men hem ook inlassen. In Zürich viel slechts één referaat uit, nl. dat van Prof. Dr. W. Daenzer, Technische Hogeschool Zürich, die onverwacht naar de Verenigde Staten moest. Daenzer is de voorzitter van I.U.C. (International University Contact). Hij had willen spreken over „Zukünftige innerbetriebliche

(I. M.)

De N.V. PROVINCIAAL EN GEMEENTELIJK  
UTRECHTS STROOMLEVERINGSBEDRIJF,  
Keulsekade 189 te Utrecht

vraagt een

**academisch gevormd bedrijfseconoom**

leeftijd bij voorkeur omstreeks 35 jaar.

Zijn taak zal bestaan uit het assisteren en zo nodig vervangen van de administratief- en economisch onderdirecteur. De mogelijkheid is niet uitgesloten dat de te benoemen functionaris bij gebleken geschiktheid t.z.t. als diens opvolger in aanmerking komt.

Eigenhandig, niet met ballpoint, geschreven sollicitaties met uitvoerige inlichtingen worden, onder bijvoeging van een recente pasfoto, ingewacht bij de Directie van bovengenoemde vennootschap.

Aufgaben und Methoden in der europäischen Betriebswirtschaft". Een algemene klacht was, dat het grote aantal voordrachten te weinig tijd liet voor de discussie. De Zwitserse tolken waren voortreffelijk. Zij hadden het overigens niet al te moeilijk, omdat verschillende inleiders hun voordracht in drie talen hadden ingeleverd en de drie teksten in de congresmap waren opgenomen. Voor de deelnemers aan de discussie was het bijzonder prettig, dat zij de voordrachten van tevoren hadden kunnen lezen.

Prof. E. Alkjaer uit Kopenhagen hield een voordracht, die in vele kranten van ten minste drie landen besproken is.

*E. Alkjaer: Comparison in costs within the European area with the example of travel expenses.*

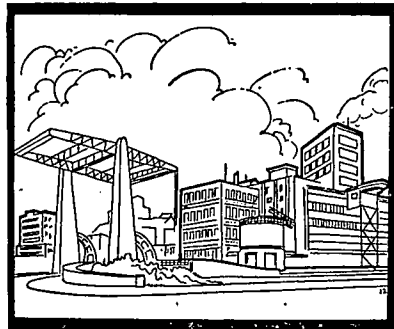
Als een model ging Alkjaer uit van een firma gevestigd in München, die de kosten wil bepalen van reizen naar en verblijf in diverse Europese steden. In zijn overzicht waren vooral de reiskosten per km en het aantal verbindingen per week, alles per vliegtuig, interessant. Een tweede overzicht betrof de verblijfkosten. De duurste vlucht per km bleek die naar Milaan te zijn, de hoogste hotelkosten gaf Parijs. Alkjaer kwam met uitgebreide statistische gegevens. Men kan in zijn voordracht bijv. zien wat een fles champagne, kost in een café in Zürich, Wenen, Rome, Parijs, Kopenhagen, Stockholm en Athene. Parijs komt daarbij extreem hoog uit de bus, maar dat komt, omdat Alkjaer „Veuve Cliquot" in het „Lido" aan de Champs Elysées genomen heeft. De conclusie van Alkjaer is, dat de verblijfkosten in Parijs 111 pCt. duurder zijn dan in Zürich; voor Londen, Wenen en Rome zijn deze percentages resp. 50, 40 en 9.

In ons land is de voordracht van Alkjaer besproken in het „Algemeen Handelsblad" van maandag 8 juli 1963, blz. 9.

In een volgend artikel zal ik de voordrachten over de gebieden van tanken, verzekeringen, statistiek en belastingen bespreken.

Tilburg. Dr. J. A. GEERTMAN.

## Koninklijke Nederlandsche Gist- en Spiritusfabriek N.V. Delft



Bij het Delftse bedrijf van onze onderneming kan wegens het onverwachte en betreurde overlijden van onze vorige, nog slechts kort aan de onderneming verbonden functionaris, opnieuw in dienst treden een medewerker, die na een periode van oriëntering en voorbereiding kan worden aangesteld als

## hoofd van de Centrale archiefdienst

Zijn taak zal omvatten:

- het functionele beheer en de coördinatie van de gedecentraliseerde archieven.
- de leiding van de centrale postkamer.

De Centrale Archief Dienst moet nog in belangrijke mate worden geformeerd.

De nieuwe functionaris zal door een gespecialiseerde opleiding (diploma B van de G.O. of archiefverzorging II van de S.O.D.), een ruime ervaring als bedrijfsarchivist, alsmede door het niveau van zijn persoonlijkheid in staat moeten zijn, de te vervullen vertrouwenspositie op te bouwen en in te nemen.

Belangstellenden, die tussen 30 en 45 jaar oud zijn nodigen wij gaarne uit zich schriftelijk in verbinding te stellen met onze afdeling Personeelszaken, Wateringseweg 1 te Delft. Wij verzoeken hun in de brief ons kenmerk 707/AE te vermelden.



## HOOGOVENS IJMUIDEN

De Koninklijke Nederlandsche Hoogovens en Staalfabrieken N.V. en aangesloten bedrijven te IJmuiden vragen voor de transportsector

### een ingenieur of econoom

als chef van de met de transportplanning belaste afdeling.

Deze afdeling heeft tot taak de zeer omvangrijke vervoersstromen (rail-, weg- en scheepsvervoer) van, naar en op het bedrijvencomplex te IJmuiden zodanig te regelen, dat een optimaal gebruik wordt gemaakt van de beschikbare transport-apparatuur.

Daarnaast werkt deze afdeling in belangrijke mate mede aan het bepalen van de toekomstige transportcapaciteiten en -methoden. Hierbij worden o.a. technieken der operationele research gebruikt.

Voor deze functie wordt gedacht aan een ingenieur, bij voorkeur werktuigkundig, een econometrist of een bedrijfseconoom met enige ervaring op bovengenoemd gebied.

Eigenhandig geschreven sollicitaties met beschrijving van opleiding en levensloop worden, vergezeld van een recente pasfoto en onder vermelding van ons nummer ED 580, ingewacht bij de afdeling Personeelszaken Beambten.

# Na strijd om haantjes strijd om het ei?

## Duitsers eisen stempels met datum

Zoals bekend, wordt in West-Duitsland en West-Berlijn al sinds maanden een handelsoorlog om haantjes gevoerd. De Amerikanen werden, zoals inmiddels overigens gebleken is ten onrechte, ervan beticht haantjes te exporteren, waarvan de consumptie nadelig voor de gezondheid is. Daar de Duitsers per jaar 130 mln. haantjes verorberen en een groot gedeelte hiervan uit de Amerikaanse broedfabrieken stamt, hebben de Amerikaanse pluimvee-exporteurs zich energiek te weer gesteld. Desondanks is de vrede nog niet gesloten.

Inmiddels schijnt een nieuw conflict op te komen en wel om het buitenlandse ei. Ditmaal zijn de Denen de opposanten. Blijkbaar hebben zij West-Berlijn uitgekozen als het terrein, waar de beslissende veldslag zal worden geleverd. Dit is begrijpelijk, indien men weet, dat het eierenverbruik in West-Berlijn het hoogste is van heel Duitsland en het Deense aandeel hierin voortdurend afneemt. Per maand eten de West-Berlijners 2.540 ton of 43,5 mln. eieren. Dat is bijna driemaal zoveel dan het Duitse gemiddelde. In voorgaande jaren exporteerden de Denen rechtstreeks of via West-Duitse importeurs ongeveer de helft van het verbruik in West-Berlijn. Nu is dit aandeel gedaald tot 948 ton per maand.

Met de winst gingen Duitsers, de Nederlanders, vooral echter de Polen en de Belgen strijken. Het Belgische ei heeft de West-Berlijnse markt min of meer stormenderhand veroverd. Dit is des te opmerkelijker, omdat het weinig bekendheid genoot. In feite bestonden op de West-Berlijnse eierenmarkt slechts drie concurrenten: de Duitsers, de Denen en de Nederlanders. Zij gaven de toon aan. Finse, Zweedse, Hongaarse en Tsjechooslowaakse eieren speelden een ondergeschikte rol. Het kopend publiek gaf en geeft duidelijk de voorkeur aan traditioneel eierenexporterende landen. Desondanks zijn de Belgische eierenexporteurs erin geslaagd in het Duitse, Nederlandse en Deense eierenfront een stevige bres te slaan.

Het Belgische ei ligt namelijk gunstig in prijs. Maar dit heeft toch niet de doorslag gegeven. Beslissend was de

kwaliteit. Het Belgische ei is vers. Helaas kan men dit niet van alle andere soorten eieren zeggen. Uit een simpele, praktische proefneming is gebleken, dat de kwaliteit van het Belgische ei uitsluitend door het Poolse wordt geëvenaard. Daarom neemt ook de verkoop van Poolse eieren voortdurend toe. Wat de rechtstreekse importen betreft, komt Polen op de derde plaats. België verdubbelde echter zijn eierenexport en volgt nu Nederland op de voet. Dat had een paar jaar geleden nog niemand voor mogelijk gehouden.

De Denen vinden dit natuurlijk minder prettig. Zij hebben hun toonaangevende positie moeten opgeven. Maar zij hebben er het bijltje niet bij neergelegd. Uit de manier, waarop zij te werk gaan, blijkt, dat zij de psychologie van de Duitsers goed kennen en hiervan handig gebruik maken. De huisvrouwen hier hebben een zwak voor zgn. „Trinkeier”. Zij willen weten, hoe oud het ei is, dat ze kopen.

## HOOGOVENS IJMUIDEN

De Koninklijke Nederlandsche Hoogovens en Staalfabrieken N.V. en aangesloten bedrijven te IJmuiden vragen voor het  
**STAFBUREAU ORGANISATIE**

### een academicus.

Deze zal na een periode van introductie en interne opleiding worden betrokken bij de werkzaamheden van het Stafbureau.

Dit bureau fungeert als interne adviesinstantie voor Directie en Adjunct-Directie op het terrein van de organisatie in de betekenis van de structuur en werking van het organisme, inclusief de daarbij behorende informatie- en communicatiepatronen en systemen.

De belangrijkste taken van het Stafbureau op organisatorisch gebied betreffen:

- het onderzoek van nieuwe ontwikkelingen
- voorlichting
- het formuleren en uitdragen van begrippen, criteria en richtlijnen
- het bevorderen van een effectieve besluitvorming
- het in woord en beeld uitdrukken van de functiestructuur in de onderneming
- interne communicatie.

Het werk van het Stafbureau omvat zowel het uitvoeren van organisatie-onderzoek als het coördineren van onderzoek dat door de functionele organisatieafdelingen Administratieve Organisatie en Bedrijfsorganisatie wordt verricht.

Eigenhandig geschreven sollicitaties met beschrijving van opleiding en levensloop worden, vergezeld van een recente pasfoto en onder vermelding van ons nummer ED 577, ingewacht bij de afdeling Personeelszaken Beambten.

Voor het vervullen van deze functie, die het onderhouden van goede contacten met functionarissen uit alle delen van de onderneming met zich zal brengen, gaat de gedachten uit naar een academicus van 30 - 40 jarige leeftijd, die beschikt over een op deze functie gerichte opleiding en ervaring.

De Denen zijn de enigen, die aan deze wens tegemoet komen. Zij bestempelen hun eieren niet alleen met „Danmark”, maar ook met de legdatum. Als vers ei geldt hier een ei, dat hoogstens veertien dagen oud is. Dat de Denen dit aangeven, imponeert de meeste huisvrouwen en versterkt hun zekerheid. Wanneer zij namelijk een winkel binnenstappen, dan worden zij met alle denkbare kwaliteitsbegrippen geconfronteerd. Haar worden aangeprezen „verse eieren”, „farmeiëren”, „drinkeieren”, „verse eieren van het platteland”, „Duitse verse eieren uit de expresdienst van het verse ei”. Daarnaast moet zij op de hoogte zijn van de letters S, A, B, C, D en E, die de grootte van het ei bepalen. Dan bestaan er nog „standaardeieren” en „merkeieren”. Wie kan uit al deze begrippen nog wijs worden? De Denen maken het de huisvrouw gemakkelijk. Uit het stempel blijkt, of zij met een vers of met een standaardei te maken heeft. Een vers ei mag niet ouder zijn dan acht dagen. Daarna degradeert het tot standaardei, alhoewel de eierenimporteurs van mening zijn, dat men een ei van veertien dagen nog als vers kan beschouwen.

Er wordt nu een campagne gevoerd om al deze verwarring stichtende begrippen te vervangen door een stempel, dat het gewicht aangeeft en tevens de week, waarin het ei werd gelegd. Men wil dus het Deense voorbeeld algemeen gaan toepassen. Onder de huisvrouwen is deze gedachte zeer populair en het is daarom aan geen twijfel onderhevig, dat de verwezenlijking ervan niet lang op zich zal laten wachten. Daartoe is een wijziging nodig van de verordening over de verkoop van eieren, maar kunnen de exporteurs niet beter worden geadviseerd het Deense voorbeeld uit zichzelf na te volgen? De eierenexport uitsluitend te berekenen op basis van preferente of lagere toltarieven kan gemakkelijk tot een verkeerde calculatie leiden.

Men mag bovendien niet uit het oog verliezen, dat Denemarken op de eierenmarkt veren heeft moeten laten en dat verschillende Oosteuropese landen, natuurlijk in de allereerste plaats Polen, hun posities gestaag versterken. Ook heeft degene een voorsprong, die rechtstreeks met een West-Berlijnse importeur werkt. Dat heeft het voorbeeld van genoemde landen, overigens niet alleen op het gebied van de eierenexport, duidelijk bewezen. Daarnaast wordt te weinig aandacht besteed aan de voorkeur van de huisvrouwen voor een werkelijk vers ei. De zgn. Duitse „drinkeieren” zijn altijd nog minstens vijf pfennig duurder dan het buitenlandse produkt. Desondanks worden ze zeer veel gekocht. Slaagt men erin de huisvrouwen ervan te overtuigen, dat het buitenlandse ei, wat kwaliteit betreft, voor het Duitse niet onder doet, dan maakt dit laatste geen kans. Per slot van rekening speelt ook hier, evenals elders in de wereld, de geldbeurs bij het winkelen een belangrijke rol.

<sup>1</sup>Berlijn.

L. J. M. VAN DEN BERK.

#### MEDEDELINGEN VOOR ECONOMISTEN

##### I.U.C. Seminar over de didactiek van bedrijfsspelen

Het „International University Contact for Management Education (I.U.C.)” is voornemens een beperkte internationale studiebijeenkomst te organiseren over de didactiek van bedrijfsspelen op 6, 7 en 8 januari 1964, op een nader te bepalen plaats in West-Europa. Het onderwerp van deze bijeenkomst zal zijn de plaats van bedrijfsspelen in het geheel van opleidingsprogramma's op het gebied van het bedrijfsbeheer van universiteiten, instellingen en in industrieën.

Deelnemers worden verondersteld enige ervaring te hebben met bedrijfsspelen en andere opleidingsmiddelen. Lidmaatschap van het I.U.C. is geen vereiste, ofschoon I.U.C.-leden prioriteit genieten, indien het aantal aanmeldingen daartoe aanleiding zou geven.

Voor informatie en aanmeldingen: Drs. C. A. Braun, secretaris van het I.U.C., Oosterstraat 94, Delft, tel. (01730) 2 44 67.

## GELD- EN KAPITAALMARKT

### Geldmarkt.

De in het begin van dit jaar opgeschorte kredietrestrictieregeling is tot nieuw leven gewekt. De eerste berichten hierover kwamen — merkwaardigerwijs — niet van de zijde van de Centrale Bank maar van de Minister van Financiën. Dit leidt tot de gedachte, dat er een nauw verband bestaat tussen de thans van kracht geworden regeling en de loonontwikkeling. Zou dit juist zijn dan wekt het tijdstip van invoering toch verwondering. De loononderhandelingen zijn nog gaande en de hieruit resulterende verhogingen zullen eerst in de toekomst een inflatoire druk gaan oefenen. Uit het feit dat de kredietbeperking reeds thans is afgekondigd moet dan ook worden afgeleid, dat afgescheiden van de loon- en prijsontwikkeling, naar de mening van De Nederlandsche Bank ook nu al inflatoire impulsen aan het werk zijn, met name in de private sector.

De kredietbeperking, zoals deze thans geldt, heeft dezelfde inhoud als die welke tot begin van januari van kracht was, met dien verstande, dat de basis en de norm van de



## EERSTE NEDERLANDSCHE

### PENSIOENREGELINGEN

### RISICO-HERVERZEKERING VAN PENSIOENFONDSEN

BUREAU VOOR COLLECTIEVE CONTRACTEN  
JOHAN DE WITTLAAN 50 'S-GRAVENHAGE  
POSTADRES: POSTBUS 5 TEL. (070) 514351

verhoging aan de nieuwe situatie zijn aangepast. Als basis is genomen de gemiddelde stand der in de „Gedragslijn” omschreven kredieten, d.i. exclusief de lange kredietverlening, in de eerste zes maanden van 1963. Wat de norm betreft, voor elk der maanden september t/m december is een stijging van 1 pCt. van het gemiddelde bedrag van de basisperiode voorzien, in totaal dus 4 pCt. Hierbij moet worden aangetekend; dat de verandering van de basis — voor de opgeschorte regeling gold het vierde kwartaal 1960 — tot een niet onbelangrijke vergroting van de absolute bedragen der toename heeft geleid. Als alternatief geldt een stijging per driemaandsperiode van maximaal 12 pCt. boven het driemaandsgemiddelde in de overeenkomstige periode van 1962. Men mag aannemen, dat de percentages zo zijn gekozen dat de collectiviteit der banken (handelsbanken en boerenleenbanken) ultimo oktober a.s. het plafond nog niet zullen hebben bereikt, zodat dan nog geen buitengewoon deposito zal behoeven te worden gestort.

Het kasreservepercentage is voor de periode oktober/november onveranderd op 0 pCt. vastgesteld. Dit is tegen de verwachting, doch zal wel verband houden met de storting op de staatslening midden november.

#### Kapitaalmarkt.

De activiteit op de emissiemarkt is de laatste tijd wat toegenomen. Hierbij treedt thans ook de sector van het onroerend goed wat meer op de voorgrond. Nationaal Grondbezit en de nog jonge Bank voor de Bouwnijverheid behoren tot de gegadigden. Te oordelen naar de omvang der uitgiften van pandbrieven zijn ook de hypotheekbanken expansief. In de periode januari/augustus 1963 heeft de verkoop f. 132 mln. bedragen tegen f. 121 mln. in de overeenkomstige periode van 1962. De staatslening overschaduwde echter kwantitatief de overige aan de markt zijnde emissies verre. De rente-ontwikkeling is voor de emittent minder gunstig. Het effectieve rendement van langlopende staatsleningen beliep namelijk 17 oktober jl. 4,43 pCt. Zoals bekend is het effectieve rendement van de nieuwe staatslening 4½ pCt., zodat de marge nauwer is geworden. Belangrijk is ook de richting van de rente-ontwikkeling, nl. naar boven, welke grote invloed op het aanbod heeft. Bedacht moet worden dat bij vergelijking van de rendementen op uitstaande en nieuwe leningen ook de factor van de beursprovisie in aanmerking moet worden genomen. Deze is bij inschrijving op nieuwe leningen niet verschuldigd.



## ESSO NEDERLAND N.V.

roept sollicitanten op voor de functie van

### SOCIAAL-ECONOMISCH MEDEWERKER

jurist, econoom of socioloog in de afdeling Personeelszaken.

Deze functionaris wordt belast met de voorbereiding, uitwerking en invoering van maatregelen op het gebied van salarisbeleid.

#### Dit houdt o.a. in:

het verrichten van onderzoeken op het gebied van de werkclassificatie (job evaluation) voor zowel commerciële, technische als administratieve functies;

het systematisch volgen van de salarisontwikkeling in ons land;

het uitvoeren van research inzake nieuwe ontwikkelingen op belonings- en beoordelingsgebied.

Tezamen met de verantwoordelijke chefs ontwikkelt hij bedrijfseconomisch en organisatorisch verantwoorde salarisverhoudingen in de verschillende bedrijfs-onderdelen.

Gewenst is een juridische, economische, sociologische of vergelijkbare academische opleiding. Geëist wordt een 5 à 10-jarige ervaring op het gebied van salarisbeleid, verworven in een middelgrote of grote onderneming, dan wel in een adviesbureau.

Brieven te richten aan Employee Relations Manager, Esso Nederland N.V., Benoordenhoutseweg 7, Postbus 110, Den Haag.

Referenties zullen niet worden ingewonnen dan na overleg met de betrokkene.

Indexcijfers aandelen. (1953 = 100)	28 dec. 1962	H. & L. 1963	11 okt. 1963	18 okt. 1963
Algemeen .....	345	401 — 346	388	390
Intern. concerns .....	464	560 — 463	534	537
Industrie .....	319	359 — 321	349	349
Scheepvaart .....	134	164 — 135	162	162
Banken .....	257	261 — 232	249	246
Handel enz. ....	150	162 — 150	159	159

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

Aandelenkoersen.	f. 157	f. 164	f. 164
Kon. Petroleum .....	f. 157	f. 164	f. 164
Philips G.B. ....	f. 139	f. 149,40	f. 150
Unilever .....	f. 138,40	f. 141,40	f. 141,10
A.K.U. ....	401½	497	511
Hoogovens, n.r.c. ....	558	558½	566
Kon. Zout-Ketjen, n.r.c. ....	723	785	783
Zwanenberg-Organon .....	909¾	907½	918

	28 dec. 1962	11 okt. 1963	18 okt. 1963
Van Gelder Zn .....	244	230	230¼
Amsterdamsche Bank .....	390	393	386½
Robeco .....	f. 208	f. 230	f. 230
New York.			
Dow Jones Industrials .....	652	742	751
Restestand.			
Langl. staatsobl. a) .....	4,24	4,36	4,43
Aand.: internationalen a) .....	3,20		
lokale a) .....	3,86		
Disconto driemaands schatkist- papier .....	2	1 7/8-2	1 7/8-2

a) Bron: Veertiendaags Beursoverzicht Amsterdamsche Bank.

C. D. JONGMAN.



## STAAT DER NEDERLANDEN

# 4½ pct. LENING 1963

uitgegeven krachtens de Leningwet 1963 (Stb. nr. 124)

## GROOT f. 400.000.000

**KOERS VAN UITGIFTE 100 %**

Schuldbewijzen aan toonder groot nominaal f. 1000 en f. 100.  
Schuldregisterinschrijvingen groot ten minste f. 100.000.

**Looptijd ten hoogste 30 jaren**

Delging in 30 jaarlijkse termijnen, afwisselend 3%, 4% en 3% per jaar, zodat telkens in 3 opeenvolgende jaren 10% van de lening wordt afgelost. Eerste aflossing op 15 november 1964; vervroegde gedeeltelijke of algehele delging de eerste tien jaren niet toegestaan.

**Jaarcoupons per 15 november**

### INSCHRIJVING

**op 29 oktober 1963 van 9 - 16 uur**

bij het Agentschap van het Ministerie van Financiën te Amsterdam, uitsluitend door bemiddeling van de leden van de Vereeniging voor den Effectenhandel te Amsterdam, de Vereeniging van Effectenhandelaren te Rotterdam of van de Bond voor den Geld- en Effectenhandel in de Provincie te 's-Gravenhage.

Aanvragen tot inschrijving moeten zo tijdig worden opgegeven, dat zij door de Bank of Commissionair op de inschrijvingsdag vóór 16 uur kunnen worden ingediend bij het Agentschap.

### STORTING

**op 15 november 1963 vóór 12.30 uur**

bij de Nederlandsche Bank te Amsterdam

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



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

Dit heeft vele redenen: het bevat wekelijks:

- 1e Interessante (hoofd)artikelen, die steeds actuele onderwerpen deskundig behandelen.
- 2e Een uitvoerig en levendig, bijna dynamisch geschreven beursoverzicht, de stemming goed weergevend.
- 3e Door een ieder te hanteren fondsanalyses, volgens een eigen praktisch systeem, enig voor Nederland.
- 4e Een chronique scandaleuse, fair en onderhoudend geschreven en uiteraard zonder sensatie.
- 5e Een leerzame vragenrubriek, adviezen voor velen inhoudend.
- 6e Gegevens omtrent vele fondsen (ook van incurante) telkens wanneer hieromtrent iets te melden valt.

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

Adm. Bel-Bel, Postbus 42, Schiedam.

### Voor vacerende functies en beschikbare krachten

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

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

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

(HERHAALDE OPROEP)

**DE MINISTER VAN ECONOMISCHE ZAKEN IN DE NEDERLANDSE ANTILLEN**

roept op voor spoedige indiensttreding:

ECONOOM, met ruime ervaring, die onder de Directeur van het Department Sociale en Economische Zaken belast zal zijn met de dagelijkse leiding van de afdeling Economische Zaken van dit departement.

Uitzending geschiedt met een tijdelijk dienstverband van vier jaren.

Benoeming geschiedt in de rang van referendaris b.

Het inkomen bedraagt, met inbegrip van duurtetoeslag, als volgt:

	aanvang:	maximum:
voor een ongehuwde .....	NAf 12.768	NAf 13.716
voor een gehuwde zonder kinderen .....	„ 16.464	„ 17.544
voor een gehuwde met meer dan 2 kinderen .....	„ 17.328	„ 18.432

Toekenning van een bezoldiging, boven de aanvangsbezoldiging, is al naar gelang ervaring mogelijk.

Gehuwden genieten voor wettige/gewettigde kinderen beneden de leeftijd van 18 jaar kindertoelage n.r.v. NAf 300,— per kind per jaar.

Aan de uitzending is verbonden vrije overtocht en tegemoetkoming terzake van de kosten van uitrusting en verandering van werkkring.

Voor inlichtingen ter zake alsmede omtrent verlofsaanspraken kan men zich wenden tot het Kabinet van de Gevolmachtigde Minister van de Nederlandse Antillen in Nederland, Badhuisweg no. 175, 's-Gravenhage.

Uitvoerige schriftelijke sollicitaties op luchtpostpapier tot uiterlijk 1 november a.s. in duplo te zenden aan de Gevolmachtigde Minister van de Nederlandse Antillen in Nederland, „Het Antillenhuis” Badhuisweg 175, 's-Gravenhage.

## Efficiency

bespoedigt  
Uw contacten  
met gegadigden

★

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

**NETNUMMER**

## STICHTING MATHEMATISCH CENTRUM

te Amsterdam wenst, mede in verband met plannen tot uitbreiding, over te gaan tot aanstelling van een

## ONDERDIRECTEUR

Deze geeft leiding aan de administratieve diensten van de Stichting en behartigt de organisatorisch-administratieve aspecten van het instituutswerk, zowel intern als in externe contacten. Van hem wordt verwacht dat hij door zijn activiteiten de wetenschappelijke leiding in staat stelt zich voornamelijk bezig te houden met het richting geven aan research. Ervaring in een vergelijkbare functie geeft uitgesproken voorkeur. Leeftijd niet beneden 35 jaar.

Eigenhandig (niet met ballpoint) geschreven brieven met inlichtingen over leeftijd, opleiding en praktijk en vergezeld van een recente pasfoto vóór 4 november a.s. aan de Nederlandsche Stichting voor Psychotechniek, Wittevrouwenkade 6, Utrecht, onder nummer E.S.B. 33433.

Sluit uw verzekering bij de



**Algemeene Friesche Levensverzekering-Maatschappij**

VEREENIGING VAN LEVENSVERZEKERING EN LIJFRENTEN

„De Groot-Noordhollandsche van 1845”

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



LEEWARDEN, BURMANIAHUIS

AMSTERDAM, VAN BRIENENHUIS

ROTTERDAM · DEN HAAG · UTRECHT · GRONINGEN · HENGELO · HAARLEM · ARNHEM

***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