

Economisch - Statistische Berichten

48e JAARGANG - 13 NOVEMBER 1963 - No. 2414

H. BRONS Jr

MAKELAAR IN ASSURANTIËN

TELEFOON (010) 11.19.80 *

MAURITSWEG 23
ROTTERDAM-2

Voor reclame

kan men te veel
en ook
te weinig uitgeven.

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

SISWO

Stichting Interuniversitair Instituut voor Sociaal-
Wetenschappelijk Onderzoek

In het SISWO-bureau kan geplaatst worden een

ervaren sociologisch onderzoeker

In het kader van de ondersteunende en aanvullende wetenschappelijke taak van het bureau zal deze belast worden met:

voorbereiden, begeleiden en uitvoeren van onderzoek-
projecten;

begeleiden van wetenschappelijk en onderzoekstechnisch
beraad;

uitvoeren van wetenschappelijke verkenningen.

Naast voldoende ervaring in en belangstelling voor het sociaal-wetenschappelijk onderzoek en zijn werkwijzen wordt als belangrijk gezien de geschiktheid om in breed, wisselend teamverband te kunnen werken.

De aanstelling geschiedt in de rang van wetenschappelijk ambtenaar 1e klasse (in 1963: f. 1.013,— tot f. 1.328,—) of wetenschappelijk hoofdambtenaar (in 1963: f. 1.248,— tot f. 1.528,—). Pensioenregeling, salarisherziening, bijkomende voorzieningen en condities als in overheidsdienst.

Sollicitaties voor 15 december 1963 te richten aan:
Dagelijks Bestuur SISWO, Nieuwe Hoogstraat 17,
Amsterdam-C.

Executele
en bewindvoering.
Beheer
en administratie
van vermogens



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

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

Bankiers: R. Mees en 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 Hoochweg 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 908.

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.

Academici in de O.E.S.O.-landen en de Sowjet-Unie

In „E.-S.B.” van 6 november jl. werd een overzicht gegeven van het verloop van het aantal academici in Nederland van 1930 tot 1960. Gedurende deze periode werd een toeneming van dit aantal waargenomen, die zelfs nog groter was dan die van de bevolking, zodat het aantal afgestudeerden per 10.000 van de bevolking van 25 jaar en ouder kon toenemen van 58 tot 110, bijna een verdubbeling. Hoe indrukwekkend dit ook moge zijn, deze cijfers behoeven niet zonder meer reden te geven tot het aanheffen van juichkreten. Een vergelijking met enige andere landen moet nog leren welke positie

Nederland in het internationale vlak inneemt¹⁾. Het aantal landen, dat betrouwbare gegevens kan verschaffen over het totaal aantal academici is echter betrekkelijk klein; pas sinds kort wordt het belang van het onderwijs in het algemeen voor het economisch leven ingezien. Aan de statistische gegevens hierover kunnen dan ook nog geen hoge eisen worden gesteld. Met de cijfers over het aantal technici dat een academische opleiding heeft genoten, staat het echter anders. Omdat men in het algemeen meer en reeds langer belangstelling heeft voor deze groep afgestudeerden, is het cijfermateriaal voor deze categorie aanzienlijk uitgebreider²⁾. Natuurlijk blijft steeds de moeilijkheid bestaan, dat er in elk land een verschillende maatstaf wordt aangelegd bij de classificatie van de verschillende onderwijsniveaus.

De O.E.S.O.-landen zijn in de tabel gerangschikt naar de hoogte van het nationaal inkomen per hoofd van de bevolking. Als niet-O.E.S.O.-lid is de Sowjet-Unie opgenomen. In kolom 2 staat Nederland met het laagste getal van de rapporterende landen genoteerd. Zelfs Japan, met een inkomen per hoofd dat in 1950 belangrijk lager was dan dat van Nederland in 1960, komt met 135 nog

¹⁾ Van het verschil in „kwaliteit” tussen afgestudeerden in de verschillende landen wordt hier afgezien.

²⁾ Zie bijv. „Third international survey on the demand for and supply of scientific and technical personnel; Draft publication”; O.E.C.D., Paris 1963.

hoger uit. Nu moet gezegd worden dat de situatie van het onderwijs in Japan zeer gunstig afsteekt bij landen met ongeveer gelijk inkomensniveau. Ook valt op dat het Nederlandse cijfer vergeleken bij dat van de Sowjet-Unie erg mager uitvalt, maar ook de Sowjet-Unie neemt, door een speciale inspanning op dit gebied, een uitzonderlijk gunstige positie in.

Opvallend is het hoge aantal academisch geschoolden in de Verenigde Staten, dat wijst in de richting van een progressieve stijging van het aantal academici gerelateerd aan de bevolking in de rele-

vante leeftijdsgroep bij toenemend inkomen per hoofd. Er blijven dan nog slechts 2 landen over waarmee een vergelijking zonder meer mogelijk is. Er wordt een relatief ongunstige situatie in Nederland door gesuggereerd, maar het materiaal is te gering om er veel meer van te kunnen zeggen.

In kolom 4 worden gegevens over de technici onder de academici vermeld, waarbij Nederland met een relatief laag cijfer figureert — hetgeen een bevestiging van de eerste indruk betekent. De enige landen die lager genoteerd staan, zijn de landen die nog

ver van het Nederlandse ontwikkelingspeil verwijderd zijn. Alleen België, een goede en solidaire buur, neemt van de landen met ongeveer hetzelfde inkomensniveau als Nederland een soortgelijke positie in. De Verenigde Staten, Canada en de U.S.S.R. nemen weer de hoogste plaatsen voor hun rekening.

Kolom 5 geeft evenwel een geheel ander beeld. Nederland komt daar met één van de hoogste percentages uit de bus; alleen in Italië was de gemiddelde jaarlijkse groei nog hoger. Aan het andere einde staat alweer België, waar de groei in het aantal hooggeschoolde technici niet of nauwelijks groter was dan de toename van de bevolking.

Resumerend kan men zeggen, dat het Nederlandse groeipercentage, ook na een internationale vergelijking, indrukwekkend blijkt te zijn. Maar dit betekent slechts, dat aldus een achterstand kan worden ingehaald. Een in dit tempo voortgaande groei is daarvoor nodig.

Rotterdam.

P. A. CORNELISSE.

	Jaar	Tot. aantal afgestudeerden per 10.000 a)	Gem. jaarl. groei van kolom (2) in pCt.	Academische technici b) per 10.000 a)	Gem. jaarl. groei van kolom (4) in pCt.
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Verenigde Staten	1950	552	—	—	—
	1959	—	—	94	—
Canada	1951	191	—	—	—
	1960	—	—	71	—
Zweden	1960	—	—	39	2,8
België	1959	—	—	26	0
Frankrijk	1959	—	—	46	0,5
Verenigd Koninkrijk	1959	—	—	59	4,8
Denemarken	1959	—	—	40	2,7
Noorwegen	1960	152	1,4	60	2,1
Nederland	1960	110	6,3	28	7,0
Oostenrijk	1961	—	—	37	—
Italië	1959	149	—	55	10,6
Spanje	1960	—	—	15	—
Griekenland	1959	—	—	22	1,6
Japan	1950	135	—	—	—
U.S.S.R.	1954	195	8,0	67	5,9

Bronnen: Diverse publikaties, o.m. van de betrokken landen.
a) Niet jonger dan 25 jaar.
b) Wis- en natuurkunde en techniek.

INHOUD

	Blz.		Blz.
Academici in de O.E.S.O.-landen en de Sowjet-Unie, door Drs. P. A. Cornelisse	1055	Het jaarinkomen van academici	1063
Ons aardgas, door W. Thomassen	1056	Indien onze exportprijzen omhoog gaan moet men weten dat een radio geen radio is, door Drs. L. A. van der Linden	1064
Assortimentsuitwisseling, een vorm van samenwerking met behoud van zelfstandigheid, door Ir. N. R. A. Krekel, Drs. T. G. van der Woerd en Drs. J. J. Wouterse	1057	Aantekening: Dr. M. W. Holtrop over: werkelijke en schijnbare ruimte	1065
De Beëlzebub van de prijsinflatie, door Drs. A. A. van Ameringen	1062	Geld- en kapitaalmarkt, door Dr. C. D. Jongman	1070

Ons aardgas

De Nederlandse bodem bevat rijke schatten. Deze zullen aan de grote meerderheid van ons volk ten goede komen. Ook aan velen buiten onze grenzen. De gasstroom zal een geldstroom veroorzaken. Dat geld belandt bij de staat, bij staatsbedrijven en bij particulieren. Eerst iets over het gas, dan over het geld.

Aardgas is een voortreffelijk soort brandstof. In steden waar woonwijken en industrieterreinen kriskras door elkaar liggen (dat zijn er helaas vele) en in gebieden waar men ten westen van de steden nieuwe industrieën ziet opbloeien (langs de kust is dat onvermijdelijk), daar zal het aardgas een niet geringe bijdrage leveren in de strijd tegen de verontreiniging van de lucht. Nieuwe industrieën (aluminium) zullen dank zij het aardgas ontstaan. Aan de welvaart zal het aardgas een flinke stoot omhoog geven.

Het directe belang van de verbruiker is veel groter dan we ons thans realiseren. Minder dan 10 pCt. van de Nederlandse woningen heeft centrale verwarming. Het gas, gestookt in haarden, Gasojars of ketels voor centrale verwarming, zal geleidelijk ook in de volkswoningen doordringen. De grote meerderheid van de Nederlandse gezinnen heeft 's winters de beschikking over één verwarmde kamer. Dat belemmert allerlei activiteiten (studie, muziekbeoefening) en veroorzaakt veel narigheid in de gezinnen (televisie- en radiodwang). De slaapkamers van de kinderen zullen in zit-slaapkamers worden veranderd. Een stille revolutie binnen de huizen gaat zich voltrekken: kleine woningen worden „groot”, kille woningen worden behaaglijk. Dit laatste is dubbel welkom voor bejaarden! In koken en warmwatervoorziening zit voor de gasindustrie niet veel expansie. Des te meer in de sector van de ruimteverwarming. Het woongenot dat aldus ontstaat, kan moeilijk worden overschat.

Bodemschatten zijn van ons allen, zo denken velen. En dus moet de opbrengst allen ten goede komen. Wat de gasstroom betreft zit dat wel goed, al zullen afgelegen streken niet kunnen profiteren.

Hoe zit het met de *geldstroom*? De bewezen reserve is 1.100 mrd. m³ van 7.980 kcal. Het gas zal tegen 6 cent per m³ worden verkocht aan de distributiebedrijven. Indien de voorraad volledig wordt verkocht, bedraagt de bruto-opbrengst 66 miljard gulden. (Wij laten kortingen voor het noorden en voor bijzondere industrieën hier buiten beschouwing, evenals de invloed van nieuwe vondsten welke vrijwel zeker schijnen. Ook exportprijzen zijn nog onbekend). Indexcijfers in de contracten zullen de leverancier beschermen tegen de gevolgen van geldontwaarding. De exploratie is nog in volle gang, zodat bij verschijning van dit stukje de cijfers wellicht reeds correctie behoeven.

Voor één merkwaardig feit vraag ik aandacht: nergens vond ik reeds een globaal financieel overzicht op basis van thans bekende gegevens of van schattingen. Zulk een overzicht is onmisbaar voor het vormen van een voorlopig oordeel en om in het vizier te krijgen over welke orde van grootte het gaat. Twee schattingen moeten daarbij worden gemaakt: de kostprijs van het gas dat de N.V. Gasunie aan de poort van de distributiebedrijven zal afleveren en het aantal jaren waarover de verkoop zich uitstrekt.

De kostprijs, dus de prijs zonder winst, bestaat uit drie componenten: de kosten van de *exploratie* in de ruimste

zin (kosten, die overigens ten dele aan andere delfstoffen moeten worden toegerekend, immers olie en zout gaan hand aan hand met gas); de kosten van het *bovenbrengen* (als we hiervoor het op zichzelf juiste woord *winning* gebruiken, op het voetspoor der waterleiding-vakmensen, dan wordt dat helaas telkens weer tot „winst” verbasterd, waardoor enorme misverstanden zijn ontstaan); de kosten van het *transport*. Cijfers ken ik niet en zijn niet gepubliceerd. Ik moet me dus aan schattingen wagen. Tjeenk Willink ¹⁾, afgaand op gegevens van de American Gas Association, noemt een prijs aan de bron van 0,53 \$ct per m³ van 9.350 kcal, doch deelt mede, dat de prijs stijgende is tot 0,64 à 0,72 \$ct per m³. Transport vindt plaats over grote afstanden (3.000-3.800 km). De gemiddelde inkoopsprijs in New York ligt ongeveer op 1,36 \$ct per m³ van 9.350 kcal. Hij vervolgt: „Als wij dit omzetten in de geldswaarde van onze gulden, dan zou dat betekenen 2 à 2,5 cent per 9.300 kcal”.

Als gas dat door leidingen van ca. 3.000 km wordt getransporteerd, bij levering aan distributiebedrijven 2 à 2,5 cent per m³ kost (winst inbegrepen), is het dan gewaagd voor ons land, met zijn veel kortere transportleidingen, uit te gaan van 1,5 cent per m³ (zonder winst)? Volgens de pers sprak de Minister van Economische Zaken van 3,5 à 4 cent per m³. Dat lijkt te hoog. Maar de Minister behoeft niet te schatten. Hij kan cijfers publiceren en inzicht verschaffen, doch deed dit nog niet. Wij moeten het dus voorlopig doen met het volgende beeld. In staatje I wordt uitgegaan van een werkelijke kostprijs bij levering aan de distributiebedrijven van 1,5 cent en in staatje II van 3 cent. Met „kostprijs” is dus uitsluitend bedoeld de kosten van exploratie, bovenbrengen en transport, omgerekend per m³ van 7.980 kcal en zonder winst. De prijs die de distributiebedrijven gaan betalen is 6 cent per m³. In veronderstelling I ontstaat er dus een winst voor de Gasunie van 4,5 cent per m³ en in veronderstelling II van 3 cent per m³. Ik ben ervan overtuigd, dat nader onderzoek het eerste cijfer waar zal maken.

I.	
Opbrengst van 1.100 mrd. m ³ aardgas	f. 66.000.000.000
Kosten van exploratie, winning en transport: 1,5 cent per m ³ , totaal	16.500.000.000
Winst in 40 jaar	f. 49.500.000.000
Aandeel Staat	34.650.000.000
Aandeel Shell/Esso	14.850.000.000
Gemiddelde winst per jaar indien de gehele voorraad in 40 jaar wordt verbruikt, totaal	1.237.500.000
Voor de Staat	866.250.000
Voor Shell/Esso	371.250.000

Voor de Staat: de kosten van de Deltawerken komen elke twee en een half jaar op tafel. Voor de oliemaatschappijen: een buitengewoon hoog vindersloon en winstaandeel.

II.	
Opbrengst van 1.100 mrd. m ³ aardgas	f. 66.000.000.000
Kosten van exploratie, winning en transport: 3 cent per m ³ , totaal	33.000.000.000
Winst in 40 jaar	f. 33.000.000.000
Aandeel Staat	23.100.000.000
Aandeel Shell/Esso	9.900.000.000
Gemiddelde winst per jaar indien de gehele voorraad in 40 jaar wordt verbruikt, totaal	825.000.000
Voor de Staat	577.500.000
Voor Shell/Esso	247.500.000

¹⁾ Dr. H. D. Tjeenk Willink in „Het Gas” van 1. september '63, blz. 171-173.

In deze raming komen de kosten van de Deltawerken binnen vier jaar op het kleed. Vindersloon plus winst zijn nog exorbitant: 10 miljard gulden. Bezorgheid over het lot der oliemaatschappijen in de nieuwe situatie lijkt bepaald overbodig. Het is de N.A.M., onder omstandigheden welke pover schijnen naast de geweldige ontwikkeling welke voor de deur staat, immers reeds naar den vlezegaan. In een periode van ca. 10 jaar ontving de Staat 30 miljoen gulden (royalty is 10 pCt. van de winst) en werd er dus 300 miljoen gulden winst gemaakt uit de opbrengst van olie en gas tezamen. De gasveldjes waren klein, de prijs welke de afnemer betaalde (mij onbekend) werd bescheiden genoemd.

'Wij zijn' nog niet uitgepraat over het aardgas. Hopelijk fungeren deze regels als een bijdrage in de discussie. Er zullen vragen rijzen als deze: de overeenkomst inzake de grondslagen der Gasunie ontstond, toen er aan één kwart van de huidige voorraad werd gedacht en de onderhandelingen van de Gasunie en de S.R.O.G. ²⁾ hielden rekening met de helft. Is een nieuwe opzet dus niet nodig? Dient vindersloon niet te worden beperkt door een plafond? Aan het Binnenhof wordt de zaak op de voet gevolgd. Maar ook kritisch genoeg?

Enschede, 4 november 1963.

W. THOMASSEN.

²⁾ Samenwerkende Regionale Organen Gasvoorziening.

Assortimentsuitwisseling, een vorm van samenwerking met behoud van zelfstandigheid

Het ideaal van de Nederlandse ondernemer in het middelgrote bedrijf.

Het middelgrote bedrijf in Nederland is nog altijd overwegend familiebedrijf met alle voor- en nadelen van dien. Vaders, zonen en kleinzonen bepalen de ontwikkeling van het bedrijf; het bedrijf wordt een niet meer weg te denken deel van de familie, de familie wordt een axioma voor het bedrijf. De opofferingen om het bedrijf in handen van de familie te houden zijn niet zelden groot. Indien men in dit kader spreekt over „de behoefte aan zelfstandigheid” geeft dit eigenlijk maar gebrekkig de achtergronden weer. Het is de verwantschap met het bedrijf, die de behoefte aan zelfstandigheid verklaart.

Het lijkt geen twijfel dat de grootste rem op samenwerkingen, waarbij sprake is van een zekere mate van integratie, zetelt in de angst, de zelfstandigheid te verliezen. Voor velen impliceert samenwerking nog altijd fusie en fusie is een versmelting die niet meer ongedaan gemaakt kan worden: zij is onherroepelijk.

Het ideaal voor de Nederlandse ondernemer in het middelgrote bedrijf is een samenwerking, waarbij men de buitendeuren van het eigen bedrijf gesloten kan houden; waarbij men zich bij wijze van spreken niet verder behoeft te binden aan de partner dan men zich aan de afnemer bindt. Een samenwerking die het individuele bedrijf in zijn rechten laat en de ondernemer vrijheid van handelen toestaat.

Dit ideaal is — laten wij het direct stellen — onbereikbaar. Elke samenwerking legt beperkingen op. Niettemin zijn er vormen van samenwerking realiseerbaar, die de partners in zekere mate hun zelfstandigheid laten behouden. Een belangrijke factor hierbij is de mate waarin bij dergelijke samenwerkingsvormen integratie in het spel is.

Zolang de samenwerking zich beperkt tot coöperatie op een onderdeel, wordt in de regel de zelfstandigheid van de deelnemende bedrijven nauwelijks beïnvloed. Zodra echter delen van het bedrijf moeten integreren lijkt het behouden van de zelfstandigheid steeds minder mogelijk te worden.

De mogelijkheden tot behoud van zelfstandigheid bij samenwerking.

Ten einde de mogelijkheden tot behoud van zelfstandig-

heid bij samenwerking van middelgrote bedrijven na te gaan dient onderscheid te worden gemaakt tussen die samenwerkingen, die een coöperatief karakter hebben en die samenwerkingen waarbij sprake is van integratie van bedrijfsonderdelen.

Tot de *samenwerkingen met een coöperatief karakter* worden gerekend die overeenkomsten tussen bedrijven waarbij een relatief klein deel van het bedrijfsvermogen wordt afgezonderd ter bereiking van een speciaal doel.

Voor al in de handel treft men dergelijke coöpererende samenwerkingsvormen aan ¹⁾. Op de gebieden van inkoop, export en binnenlandse verkoop zijn tal van combinaties bekend; sommige hebben zich ontwikkeld tot geweldige lichamen. Juridisch worden bijna alle vormgevingen aangetroffen. Op de gebieden van produktie en ontwikkeling zijn de voorbeelden minder talrijk; niettemin bestaan ze. Zij houden zich voornamelijk bezig met gemeenschappelijk onderhoud van het machinepark en met research. Van gemeenschappelijke produktie van onderdelen of bewerkingen zijn maar heel weinig voorbeelden bekend: dit ligt ook niet zo voor de hand. Per bedrijf gaat het hierbij meestal om zulke kleine hoeveelheden dat men grote aantallen bedrijven tot samenwerking zou moeten brengen, waarbij de opbrengst na succes niet meer opweegt tegen de energie die erin gestoken is. Voorts worden onderdelen of bewerkingen vaak uitbesteed omdat men niet zeker is van de continuïteit van het gebruik van het onderdeel of van de bewerkingen van het produkt. Daarnaast eist het uitbestede project een mate van specialisatie die vaak slechts door jarenlange ervaring kan worden bereikt; de eigen produktie is dan te klein om die ervaring ooit te bereiken. Soms ook is het produkt zelf van tijdelijke aard of de toeleverancier werkt op zodanige condities, dat in het grotere eigen bedrijf dezelfde prestaties slechts tegen hogere kosten kunnen worden geleverd, of tegen gelijke kosten maar bij geringere dienstverlening (vergelijk uitleenbedrijven, thuis-

¹⁾ Hoewel beseft wordt, dat taalkundig beter gesproken kan worden van coöperatie en integratie dan van coöpererende en integratieve samenwerkingsvormen, maakt het spraakgebruik — dat bijv. fusie als een vorm van samenwerking hanteert — en de juridische betekenis van het woord coöperatie, deze formulering wenselijk.

werkers). Uit de laatste jaren dateren de vele „joint ventures”, waarbij een combinatie van meestal binnen- en buitenlandse producenten nieuwe productie-units opzet en in bedrijf brengt.

In al deze gevallen is er sprake van een beperking van de zelfstandigheid die slechts geldt voor het specifieke doel, dat men aan het afgezonderde deel van het vermogen heeft gesteld. Men zou kunnen zeggen dat voor alle vormen van coöpererende samenwerking een beperking van de zelfstandigheid geldt die puur kwantitatief is en in alle gevallen overzichtelijk. Dit wil niet zeggen, dat toch niet soms grote delen van deze zelfstandigheid verdwijnen. Men denke aan de coöpererende samenwerkingsvormen in het levensmiddelenbedrijf waarvan vele deelnemers nagenoeg geen zelfstandigheid meer bezitten. Niettemin is ook in deze gevallen de aard van de zelfstandigheid niet veranderd; het terrein waarover de zelfstandigheid zich uitstrekt is alleen geleidelijk kleiner geworden.

Totaal anders kunnen de consequenties voor de zelfstandigheid zijn bij *samenwerkingen waarin het integratiekarakter overweegt*. De mogelijkheden tot behoud van zelfstandigheid bij samenwerkingen met een integratiekarakter hangen in feite rechtstreeks af van de mate waarin het realiseren van beoogde besparingen of voordelen van de samenwerking vermenging van concrete vermogensbestanddelen van de partners tot gevolg heeft.

Indien de samenwerking ten doel heeft aanzienlijke besparingen te bereiken door een volledige integratie van productie-apparaten met ingrijpende verschuivingen van mensen en machines, via herindelingen van fabrieken van de samenwerkende bedrijven — hetgeen met name bij schaalvergrotende fusies meestal het geval is —, dan is het uitgesloten dat de zelfstandigheid, zoals die oorspronkelijk bestond, bewaard kan blijven. Dit omdat de oorspronkelijke bedrijven niet bewaard blijven. Er ontstaat een nieuw bedrijf waarin geen enkele van de oorspronkelijke functies nog herkenbaar, laat staan als zodanig aanwijsbaar is.

De zelfstandigheid van de individuele ondernemer is na een schaalvergrotende fusie niet verminderd doch ver-

dwenen, tenzij hem de leiding van het nieuwe bedrijf is toevertrouwd. In het laatste geval kan zijn zelfstandigheid beperkt zijn door gewijzigde aandeelverhoudingen; zij is echter in haar wezen niet aangetast. De ondernemer die de leiding van een bedrijf na een fusie met anderen moet delen of de leiding van anderen moet accepteren, maakt kennis met situaties die hem volledig vreemd zijn en die hij — indien hij sinds lang het zelfstandig ondernemerschap gewend is — dikwijls niet meer kan verwerken.

De samenwerking van bedrijven, zoals een fusie die afdwingt, stelt niet geringe eisen aan de persoonlijke samenwerking. Eigenlijk eist de nieuwe situatie ook nieuwe, aangepaste persoonlijkheden. Dit is een van de redenen waarom men na een fusie kan waarnemen hoe sommige topfunctionarissen volledig ten onder gaan in de nieuwe organisatie, terwijl anderen zich ontplooiën op een wijze als niemand voor mogelijk had gehouden. Want ook dit is een aspect van de zelfstandigheid: men staat alleen voor alle problemen, maar is nooit tegen alle problemen in gelijke mate opgewassen. De samenwerking kan soms voorzien in de zwakke kanten van het eigen ondernemerschap.

Assortimentsuitwisseling met buitenlandse bedrijven.

Een oplossing, die zowel de nadelen van een oppervlakkige coöpererende samenwerking als van een vrijheidsberovende integratieve samenwerking geheel vermijdt, zou de Steen der Wijzen zijn. Een bijzondere vorm van samenwerking, die toch op een zeer aanvaardbare manier tussen beide klippen doorzeilt, is de assortimentsuitwisseling met buitenlandse bedrijven.

Het doel van deze samenwerkingsvorm is verbreding van het assortiment van elk der partners zonder dat bij een der partners de ontwikkelingskosten stijgen. De integratie beperkt zich tot de assortimentsvorming; de bedrijven, dat wil zeggen de productie-apparaten, de administraties en de verkoopapparaten blijven gescheiden werken zoals vóór de samenwerking.

Waarom is deze samenwerkingsvorm vooral zinvol met buitenlandse partners? Een onderneming heeft op haar

(I. M.)

U kunt Uw beleggingsrisico verdelen over ruim 200 vooraanstaande

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

Alle banken en commissionairs kunnen U inlichten.

N.V. VEREENIGD BEZIT VAN 1894

De voordelen van aandelenbezit met beperking van risico

WESTERSINGEL 84, ROTTERDAM

ondernemingen



thuismarkt een eigen gezicht, haar eigen „prent”²⁾. Samenvoeging van de assortimenten van twee binnenlandse bedrijven, die op één markt opereren bij gelijke of nagenoeg gelijke afnemersgroepen, geeft niet veel kans op extra omzet. De afnemer kent beide bedrijven, weet bij benadering sterke en zwakke punten, en wordt ook door vertegenwoordigers van beide bezocht. Samenvoeging betekent dan eigenlijk voor de afnemer een nadeel: minder keuze en minder onderhandelingsmogelijkheden. Hij zal geneigd zijn zich schadeloos te stellen bij derden, zodat ten slotte de samengevoegde partnerbedrijven het kind van de rekening worden!²⁾ Bij samenwerking over de grenzen geldt dit niet. Als men al exporteert bestrijkt men meestal kleine onderdelen van de vreemde markt. Men heeft een kans, doch een kans die altijd kleiner is dan die van de ingevoerde fabrikant, die het gebied en de daarin voorkomende afnemers grondig kent.

De Franse onderneming, die exporteert naar Nederland, heeft in Nederland als regel geen uitgesproken „prent”. Zij maakt toevalstreffers. Dit tenzij zij een organisatie opbouwt, die een vergelijking kan doorstaan met het verkoopapparaat van de Nederlandse fabrikant voor het eigen terrein. Zo'n organisatie is echter uiterst kostbaar. Zeker in de verleden tijd, waarin door tariefbarrières de Fransman a priori duurder was.

De zaken zijn nu wel aan het veranderen, zodat men in toenemende mate buitenlandse fabrikanten op onze markt ziet verschijnen, die eigen verkooporganisaties voor ons gebied opzetten, overigens lang niet alle even succesvol. Het blijft nu eenmaal zo, dat men de aanpak en bewerking van een markt beter kan organiseren naarmate men meer van die markt weet. Een in Amerika succesvolle verkoopmethode kan totaal mislukken in Europa en omgekeerd. Er zijn in de afgelopen jaren verschillende zelfvoldane buitenlandse vestigingen in ons land tot grote bescheidenheid bekeerd. Gelijke condities zullen op de Euromarkt op de duur worden bereikt; dit zal echter niet verhinderen, dat elke vreemde markt die betreden wordt conditieproblemen oplevert. Het creëren van een „prent” — de enige waarborg voor continuïteit in de omzet — kost tijd en dus geld.

Niettemin zullen vele Europese ondernemingen hiervoor moeten investeren, omdat zij op hun eigen markt ook worden aangevallen. De enige verdediging op de eigen markt tegen binnendringers is: beter zijn, veelzijdiger zijn, meer service bieden, kortom de hele range van verkoopbepalende factoren op hoger niveau brengen. Ook dat kost geld. De conclusie ligt voor de hand, dat enorme sommen kunnen worden bespaard en veel inspanning kan worden vermeden, indien bedrijven uit verschillende verkoopgebieden de exportontwikkeling tot stand brengen, door elkaars assortiment in het eigen verkoopapparaat op te nemen en de ontwikkelingskosten van assortimentsverbreding-op-eigen-kracht overbodig te maken.

Zoals uit het vervolg van dit artikel zal blijken doet deze vorm van samenwerking vooral in de aanvangsjaren alle recht toekomen aan de zelfstandigheid van de individuele ondernemer. Stap voor stap kan hij zelf bepalen in hoeverre hij delen van deze zelfstandigheid wil prijsgeven. Hij zal dan echter in alle gevallen een beter inzicht hebben in wat hij opgeeft en wat hij ervoor terugkrijgt dan bij fusie.

Voor welke bedrijven komt assortimentsuitwisseling als samenwerkingsvorm in aanmerking?

Assortimentsuitwisseling is lang niet altijd de aangewezen weg naar enigerlei vorm van samenwerking. In het algemeen kan men stellen, dat de navolgende typen bedrijven hiervoor in aanmerking komen:

1. Die bedrijven die door hun omvang of door hun commerciële traditie met hun produkten niet de gehele range bestrijken wat betreft prijsklassen, kwaliteitsklassen, verwerkte grondstoffen, verpakking, service enz. Men zou kunnen stellen dat elk bedrijf, dat met hetzelfde verkoopapparaat nog andere artikelen bij gelijke inspanning in zijn assortiment zou kunnen voeren en verkopen, voor assortimentsuitwisseling in aanmerking komt. De grens ligt bij het maximum aantal artikelen, dat een verkoper nog kan voeren, zonder dat de verkoopkans van een van zijn produkten gaat dalen. Dit aantal verschilt al naar gelang artikelsoort en verkoopmethode. Een te groot assortiment doet geen enkel artikel geheel tot zijn recht komen, zodat men deze grens wel degelijk in acht moet nemen.

2. Die bedrijven, waarvan de kracht veel minder zetelt in de efficiency van het productie-apparaat dan in de exclusiviteit en specifieke eigenschappen van hun produkten. In het algemeen komen bedrijven, die op massafabricage en minimale kostprijzen zijn ingesteld dus minder in aanmerking. Zodra de voordelen van een samenwerking vooral moeten komen uit besparingen in de productiesector ligt fusie veel meer voor de hand dan assortimentsuitwisseling.

3. Die bedrijven, die in de eigen markt met hun traditionele assortiment slechts een beperkt marktaandeel kunnen behalen en waarvoor ontwikkeling van een eigen aanvullend assortiment niet lonend is.

4. Die bedrijven, waarvan de optimale productie-omvang de omzetmogelijkheid (het potentieel) van de thuismarkt sterk overschrijdt of dreigt te overschrijden, bijv. door de E.E.G. De thuismarkt wordt immers steeds minder beschermd.

De voordelen en de risico's van assortimentsuitwisseling.

Om een overzicht te krijgen van alle effecten van assortimentsuitwisseling met een buitenlandse partner, moeten we het werkkerrein van een bedrijf in drieën delen:

- A. de thuismarkt van het bedrijf zelf;
- B. de export naar de thuismarkt van de partner;
- C. de markt, die voor beide bedrijven exportmarkt is.

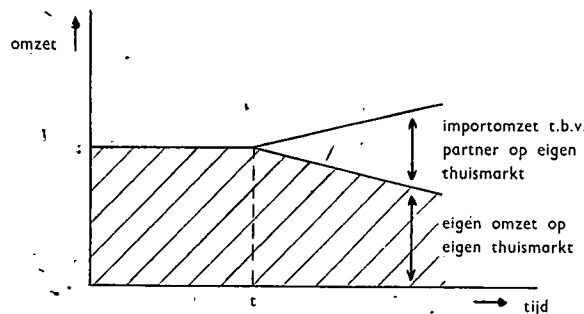
Ad A. Voor de thuismarkt mag men verwachten, dat, indien men de bestaande afnemers met de gecombineerde assortimenten benadert de totale omzet uit deze beide assortimenten tezamen zal toenemen. De eigen omzet zal echter in vergelijking met vorige perioden daarin zijn afgenomen (zie figuur 1). De eigen omzetsdaling zal in het algemeen groter zijn naarmate de assortimenten meer als één geheel worden gepresenteerd. De daling van de eigen productie doet de vaste kosten per eenheid produkt stijgen.

De commissie die uit de importomzet resulteert zal dit verlies op eigen productie niet geheel goedmaken. In het algemeen is de winstmarge op importcommissies zoveel lager dan de winst op eigen fabrikaten, dat men een importomzet, die groot genoeg is om het gehele verlies goed te maken, meestal niet bereikt. De winst van de samenwerking zal uit export moeten komen (zie figuur 2).

²⁾ Zie het artikel: „Commerciële politiek bij fusies” in „E.-S.B.” van 13 februari 1963, waarin commerciële risico's bij fusie en het begrip „prent” worden behandeld.

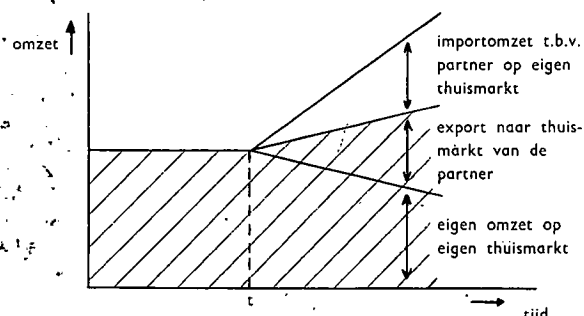
FIGUUR 1.

Invloed van de samenwerking op de thuismarkt



FIGUUR 2.

Invloed van de samenwerking op export en thuismarkt



t = moment waarop de samenwerking aanvangt

= eigen productie

Ad B. Op de thuismarkt van de partner vormt de export-omzet van ons bedrijf de tegenpool van de zojuist besproken importomzetten. Ook in het land van de partner zal de totale omzet toenemen, maar de eigen omzet van de partner zal iets dalen ten voordele van onze exporten. Ook daar geldt, dat dit effect sterker zal optreden naarmate de assortimenten meer als één geheel worden gepresenteerd. Men moet zich realiseren dat een forse export beslist nodig is voor het slagen van de samenwerking. Immers, op het exportpakket rust als het ware een dubbele verplichting:

- het terugbrengen van de verhoogde vaste kosten per eenheid product (als gevolg van daling van binnenlandse omzet) naar het oorspronkelijk niveau of lager;
- het compenseren van de verlaging van de winstmarge, die bij export steeds optreedt.

Ad C. Een aanvullende omzet kan verkregen worden door de gezamenlijke penetratie van markten, die zowel voor ons bedrijf als zijn partner nieuw zijn. Het grote voordeel van samenwerking in dit vlak ligt in de beschikbaarheid van een breed assortiment, dat in de nieuwe markt als het ware op eigen benen kan staan, en in de verdeling van de hoge, aanloopkosten over méér bedrijven. Niet zelden is het voordeliger gezamenlijk in de nieuwe markt naar een volgende partner te zoeken, zodat de hele uitwisselingsprocedure nog eens kan worden herhaald. Wanneer ten slotte beide bedrijven al langer exporteren naar een bepaald land, kan er één versterking worden gevonden door de beide exportorganisaties in elkaar te schuiven door alleen de beste agenten van ieder aan te houden en deze met het gehele assortiment te laten werken.

De risico's van assortimentsuitwisseling met buitenlandse bedrijven liggen — merkwaardig genoeg — eerder in een te stormachtige ontwikkeling van de samenwerking dan in een mislukking. Een mislukking veroorzaakt hier immers heel wat minder schade dan bij vrijwel elke andere samenwerkingsvorm: de samenwerking is tamelijk gemakkelijk „terug te draaien”.

Indien echter het geëxporteerde assortiment in de markt van de partner werkelijk succes heeft kan van de fabriek een produktiestijging gevraagd worden, die bij de bestaande outillage niet te realiseren valt, als men tenminste kwaliteit en levertijden wil handhaven. De export kan een explosief karakter krijgen. Dit geldt des te sterker indien de buitenlandse markten goed worden bewerkt en wanneer zij een groter potentieel hebben dan de eigen thuismarkt. Ook een samenwerking, niet met één, maar met verschillende partners tegelijk, kan dit effect vertonen.

Op langere termijn doet zich nog een ander risico voor: elk bedrijf gaat onder het eigen vaandel produkten van partners uit het buitenland verkopen. De „prents”²⁾ van de partnerbedrijven, tot uiting komend in hun gehele gedrag als producent, handelaar, financier etc. zijn de partners zelf niet bekend. Deze blijken pas als orders afgewikkeld worden en dan in alle aspecten die men aan een order kan herkennen. Verkoper en afnemer zullen pas dan kunnen vaststellen dat bijv. een afwerking wat te wensen overlaat, de kleurechtheid tegenvalt, levertijden niet zo strikt nagekomen worden, klachten slecht behandeld worden, dat men slordig is in de administratieve afwerking; kortom alle sterke en zwakke kanten van factoren waaraan de afnemer de leverancier afmeet en indeelt.

Men zal er zorg voor moeten dragen dat de zwakke kanten van de bedrijfsvoering van de partners door de afnemer niet vereenzelvigd worden met het eigen bedrijf. Een goede naam opbouwen duurt langer dan een reputatie verknoeien. Het laatste kan in de beoogde samenwerking gebeurd zijn voordat men er erg in heeft.

Resumerend mag worden gesteld dat in deze vorm van samenwerking potentiële krachten aanwezig zijn die grote verschuivingen tot gevolg kunnen hebben, zeker als men de veranderingen die de E.E.G. op de markt teweeg brengt mede incalculeert. Deze verschuivingen impliceren de voordelen die bereikt kunnen worden, doch houden ook grote risico's in.

Berperking van de risico's van de samenwerking.

Indien men erin slaagt de risico's te vermijden groeit een perspectief dat met name in de Euromarkt grote mogelijkheden biedt. Voor dit soort samenwerking komt namelijk vooral het (Europees) regionaal ingestelde bedrijf in aanmerking. Assortimentsuitwisseling maakt het dan enerzijds mogelijk de voordelen van een sterke regionale positie te handhaven en anderzijds — tegelijkertijd — een internationale spreiding van belangen en toename van omzet te bereiken, die op eigen kracht nooit op dezelfde termijn gerealiseerd zou kunnen worden.

In algemene zin geldt, dat vooral voorzichtigheid nodig is, wil men de risico's, die in een samenwerking schuilen, beperken. Men zal niet te veel moeten willen bereiken in te korte tijd. Het tempo zal bij voorkeur regelbaar moeten zijn; men moet kunnen vertragen en versnellen en indien noodzakelijk een stap terug kunnen zetten. Ten einde de samenwerking te doen uitgroeien tot meer dan een eenvoudige uitwisseling van assortimenten van tijdelijk

karakter, en om een evenwichtige groei te bereiken naar een samenwerking die continuïteit heeft, zal men er goed aan doen de volgende punten in acht te nemen:

A. een *uniforme analyse* van de verkooporganen, assortimenten en marktposities van de partners is als basis voor de samenwerking noodzakelijk;

B. men moet de samenwerking *faseren*;

C. men moet de samenwerking formeel *regelen*.

Ad A. De uniforme analyse.

Hoe beter men de ontwikkelingen in de onderscheiden delen van de gezamenlijke afzet kan voorspellen, des te kleiner worden de daarin vervatte risico's, des te sneller ook kan men de samenwerking intensiveren en van de voordelen profiteren. Een goede analyse levert in eerste instantie een totaal en vergelijkend overzicht op van wat de zaken van de deelnemers in de samenwerking nu eigenlijk omvatten, wat zwakke en sterke aspecten of onderdelen zijn enz., zodat meer visie ontstaat op de richting(en) waarin de samenwerking moet worden ontwikkeld.

Voorts moet de analyse prognoses geven voor een eerste fase, zoals deze zou kunnen verlopen onder alternatieve regelingen. Daaruit zijn aanbevelingen af te leiden voor de regeling van de eerste fase en voor een administratief systeem, dat de mogelijkheid orent tijdens de eerste fase op eenvoudige wijze de ontwikkelingen op de voet te volgen en tijdig in te grijpen. Op deze wijze gaat men gewapend tegen de risico's de samenwerking in.

Ad B. De fasering.

De indeling in fasen is een van de beste middelen om de samenwerking te doen slagen. Men kan aan elke stap de nodige aandacht besteden en de stap een zodanige omvang geven, dat de consequenties te overzien zijn. De fasen moeten niet meer omvatten dan wat voor de partners te overzien en in de hand te houden is. De fase-indeling van de samenwerking zal in de regel worden gekenmerkt door de momenten waarop een binding of toegenomen binding gestalte moet krijgen in een regeling.

In de eerste fase zal men in het algemeen de banden zo los mogelijk houden. De wederzijds te verkopen kwanta zullen beperkt blijven, de verkoopassortimenten zullen slechts bestaan uit onderdelen van de fabrieksassortimenten, de eigen afnemers die bezocht worden met de assortimenten van de partners zullen slechts een fractie vormen van het totale afnemerspotentieel in het eigen gebied. Kenmerkend voor het einde van een eerste fase — die zich overigens over enkele jaren kan uitstrekken — is het opheffen van de beperkingen van kwantum, assortiment en te bezoeken afnemers.

In latere fasen zien wij als kritieke momenten:

- het uitwisselen van calculatiegegevens, als aanloop naar een gemeenschappelijke calculatie;
- het uitwisselen van produktie;
- de gemeenschappelijke calculatie en specialisatie in de produktie;
- de winstpooling en joint ventures in exportlanden.

**Beleg modern
beleg in**

InterUnie

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

(I. M.)

De tijdsduur van de fasen kan zeer verschillend zijn. In de aanvang is het goed een fase te beperken tot de termijn die ligt tussen de momenten waarop nieuwe produkten of assortimenten op de markt worden gebracht. Hoe langer de samenwerking duurt, des te grotere perioden zullen door de regelingen worden bestreken. Een gezond groeiende samenwerking zal uiteindelijk resulteren in een contract voor het leven van de ondernemingen.

Ad C. De regelingen.

Men zou voor elke fase in de samenwerking, of voor elke uitbreiding van de samenwerking, opnieuw een regeling kunnen opstellen. Gebleken is echter dat men beter, alvorens de eerste regeling op te stellen, een uitvoerige analyse kan maken van het samenwerkingsproces. Indien men namelijk het samenwerkingsproces van het begin tot het eind in elementen heeft ontleed en voor elk element alle alternatieve regelingsmogelijkheden heeft neergezet ontstaat een instrument, waarmee niet alleen op betrekkelijk simpele en overzichtelijke wijze de regelingen kunnen worden bestudeerd en besproken, maar waardoor ook voor alle partners de betekenis en de consequenties van de samenwerking helder worden. Het wordt mogelijk de samenwerking als het ware te programmeren.

Het zou te ver voeren binnen het kader van dit artikel een volledige ontleding van een samenwerkingsproces in elementen met de per element mogelijke alternatieven weer te geven. Zij strekt zich uit over het ontwikkelen en tonen van fabrieksassortimenten, het opbouwen van verkoopassortimenten, de feitelijke verkoop, tot en met de produktie en administratie. Het aantal regelingsmogelijkheden blijkt bijzonder groot te zijn, veel groter dan men op het eerste gezicht zou vermoeden. Het voordeel van de hier bedoelde werkwijze is dat men op snelle wijze kan komen tot ondubbelzinnige afspraken.

Hoewel er een gemeenschappelijk perspectief moet zijn, blijkt het juist, nooit meer dan één fase, namelijk de komende, tot in de details te regelen. In de regelingen dienen de risico's te worden beperkt. De regelingen moeten vastgelegd en ondertekend worden, eventueel juridisch uitgewerkt. De wilsovereenstemming moet blijken. Bestaat deze niet, dan zou men zich kunnen verbeelden een fase te gaan realiseren, die in feite niet realiseerbaar is. Een regeling die ondertekend moet worden dwingt de partners zoveel mogelijk consequenties te voren te doordenken, hetgeen veel problemen welke tijdens de samenwerking kunnen rijzen, voorkomt.

(I. M.)

§ N.V. SLAVENBURG'S BANK §

Slot.

Het is zeker, dat voor tal van middelgrote bedrijven in ons land in de assortimentsuitwisseling met buitenlandse bedrijven mogelijkheden aanwezig zijn, die de groei naar een bedrijfsomvang, nodig voor de komende Europese constellatie, op soepele en snelle wijze tot stand brengen. Een lichtvaardige opvatting van het opzetten van de samenwerking leidt onherroepelijk tot teleurstellingen. Indien men elke fase echter goed voorbereid en regelt, worden de risico's tot een minimum beperkt.

Als het type bedrijf zich leent voor deze vorm van samenwerking kan gesteld worden, dat de mogelijkheden

bij gelijke inspanning verder reiken dan enigerlei vorm van coöpererende samenwerking, terwijl zij te realiseren zijn zonder grote investeringen. Stellen wij deze vorm van samenwerking ten slotte tegenover de samenwerking met een integratiekarakter, zoals dat bij fusie het geval is, dan blijken de besparingsmogelijkheden en het groeitempo weliswaar geringer te zijn, daartegenover staat echter, dat men stap voor stap weet wat men wint en opgeeft, terwijl de zelfstandigheid en het eigen karakter van het bedrijf behouden blijven.

Amstelveen.
Rotterdam.
Rotterdam.

Ir. N. R. A. KREKEL.
Drs. T. G. VAN DER WOERD.
Drs. J. J. WOUTERSE.

De Beëlzebub van de prijsinflatie

In zijn repliek in het vorig nummer van „E.-S.B.”¹⁾ vraagt Prof. Hartog zich af of de lezer niet te veel vermoeid wordt door deze discussie over de gevolgen van de nieuwe loonpolitiek. Ik deel deze bezorgdheid, maar durf het toch nog aan hier een slotwoord te pomen, omdat ik ervan uitga dat de dagelijkse prijsstijgingen een zodanig ontspannend effect op de lezer sorteren dat hij zijn wekelijkse eetlepel in „E.-S.B.” over het loonthema zonder te grote tegenzin naar binnen werkt. Als het Hartog-effect op de kosten van levensonderhoud eenmaal is uitgewerkt, zal de animo er natuurlijk uit zijn.

Ik heb het bestrijden van bestedingsinflatie met prijsinflatie het uitdrijven van de duivel met Beëlzebub genoemd; Prof. Hartog schaaft zich vierkant achter Beëlzebub, volgens Winkler Prins „heer van de mest”, een begrijpelijke reactie overigens na de ramp van Vlaardingen. Hij verwijst naar hetgeen wij bij de bestedingsbeperking in 1957 met de prijspolitiek hebben gedaan voor het herstel van onze betalingsbalans. Welnu, Prof. Hartog en ik zijn het erover eens dat de positie van onze betalingsbalans thans „vrij gunstig” is. Deze doelstelling van de S.-E.R. kunnen wij voor het moment op de achtergrond plaatsen en enkele andere, nl. prijsstabiliteit en rechtvaardige inkomensverdeling meer reliëf in onze politiek geven. Mocht in de toekomst onze betalingsbalans groter zorg vereisen, dan zullen wij het wat rustiger aan moeten doen, waarbij onze deviezenpositie ons in staat zou stellen enkele jaren te nemen voor een evenwichtige politiek van redressering. Zoals Dr. Holtrop het in zijn rede van 6 november jl. heeft gezegd: wanneer zou blijken dat wij thans inderdaad over het doel heenschieten, dan zullen wij straks weer de discipline moeten opbrengen om het verbroken evenwicht te herstellen. Vooral attendeer ik Prof. Hartog op Dr. Holtrops opmerking dat er geen sprake van kan zijn dat het loon- of prijsniveau noodzakelijkerwijze met dat van de nabuurlanden zou moeten overeenstemmen.

Kunnen wij dus over dit deel van de argumentatie van Prof. Hartog als zijnde niet relevant of althans niet actueel heenwandelen, ik wil niettemin gaarne toegeven dat het middel van prijsinflatie wel interessant kan zijn voor landen, die met betalingsbalansmoeilijkheden worstelen of deze in zicht hebben. Misschien zouden wij er eens de aandacht van de Franse Minister van Financiën op kunnen vestigen.

Aan bezwaren tegen te snelle aanpassing van onze kostprijsverhogende belastingen aan het E.E.G.-peil behoef ik na het artikel van Prof. Hartog over de E.E.G. niets toe te voegen²⁾. Hij heeft het iets scherper geformuleerd dan ik voor mijn rekening zou hebben genomen, maar hoe dan ook, als men de mogelijkheid van een splijting van de E.E.G. onder ogen ziet, is er des te minder aanleiding onze „concurrentie-reserve” eerder dan nodig en meer dan nodig prijs te geven. Ik beveel hem overigens gaarne lezing aan van de behartenswaardige opmerkingen die Staatssecretaris Van den Berge bij de algemene financiële beschouwingen over dit onderwerp in de Tweede Kamer heeft gemaakt.

Ook over de noodzaak van huuraanpassing lopen onze standpunten niet zo ver uiteen. Naar mijn mening zal deze meer resultaat hebben naar gelang de huurders van de oude woningen méér keuze hebben uit nieuwe woningen en dan met een stootje in de rug door een huurverhoging ertoe kunnen worden gebracht hun te grote oude woningen te ruilen voor kleinere nieuwe. Om dit effect te bereiken, moeten de kwantitatieve verhoudingen van vraag en aanbod op de woningmarkt enigszins dichter bij het evenwicht worden gebracht. Prof. Hartog denkt dit laatste eerder te bereiken door de bouwmarkt te verlossen van de beknelling der overheidsvoorschriften en de bouwnijverheid meer kans op initiatief te geven. Hier had ik wel meer wetenschappelijke precisie verwacht om zelfs de schijn van een „slogan” te vermijden. Bedoelt Prof. Hartog opheffing van de distributie van woonruimte en zo ja, in welke huurklassen, of wil hij ons slechts van de knellende bouw- en woningvoorschriften afhelpen, die oud-vaderlandse instituten als de alkoof en de bedstee ten dode hebben gedoemd?

¹⁾ „Prijsstijging als middel tot evenwichtsherstel”.

²⁾ „Is de E.E.G. voor ons nog wel een goed gezelschap?” in „E.-S.B.” van 30 oktober jl.

VOOR uw BANKZAKEN

NEDERLANDSCHE HANDEL-MAATSCHAPPIJ, N.V.

(I. M.)

voor uw Effectenzaken

NEDERLANDSCHE HANDEL-MAATSCHAPPIJ, N.V.

(I. M.)

Zelfs ten aanzien van het investeringsloon naderen wij elkaar. Wel is dit voorstel ook minder actueel geworden, maar het behoudt zijn waarde ingeval deze loonronde geen ontspanning op de arbeidsmarkt teweeg brengt en wij dus weer een nieuwe tegemoet zouden gaan. De objecties van Prof. Hartog zijn nu eigenlijk alleen van administratieve aard. Hier ben ik bereid tot een „deal”. In de eerste plaats leg ik hiervoor op tafel de enorme administratieve rompslomp, die onze bezitsvormingswetgeving heeft veroorzaakt en nog verder zal veroorzaken. (Zie o.a. de recente uitlatingen hierover uit de K.A.B.-hoek). Deze rompslomp zal voor een groot deel overbodig worden gemaakt door het investeringsloon. In de tweede plaats wil ik ijverig helpen zoeken om andere, bestaande kolommen op de loonstaat van de loonbelasting te schrappen. Wat denkt men bijv. van opheffing van de door de werkgever van Prof. Hartog en de mijne steeds ijverig ingevulde kolom: „fooiën direct van derden ontvangen”? Zou men deze niet beter kunnen vervangen door een forfaitaire opslag op het brutoloon bij de werkelijk aan verval lijdende beroepen?

In de euforie van onze toenadering wil ik ten slotte mijn waardering tonen voor de eerlijkheid, waarmee Prof. Hartog erkent, dat hij niet weet wat de harteklop van deze tijd is, maar wel weet wat onze volkshuishouding thans nodig heeft. Dit laatste had ik niet anders verwacht van een alumnus van de jubilerende hogeschool; als oud-Amsterdammer wil ik dit sportief toegeven. Wat het eerste betreft geloof ik dat de wetenschappelijke specialisatie een beperking van het object eenvoudig onontkoombaar maakt. Als men iets over de achtergrond van de huidige gebeurtenissen wil weten, zal men zich tot een ander loket moeten wenden, waar men trouwens aan de Groningse universiteit uitstekend geholpen wordt door mensen, die iets kunnen vertellen over economische machtsverschijnselen, positie van de vakbeweging op de arbeidsmarkt en de desintegratie, waaraan deze thans onderhevig is. Misschien kunnen deze ook wel inlichten over de houding van de arbeiderswereld tegenover reële en nominale loonsverhogingen en het gevaar dat goede en anti-inflatoir bedoelde pogingen tot prijsafroming onder bepaalde omstandigheden beantwoord worden met nieuwe looneisen. Waarmee het effect op de betalingsbalans...., maar dan kom ik weer terug aan het loket van Prof. Hartog³⁾.

Wassenaar.

A. A. VAN AMERINGEN.

³⁾ Degenen, die alleen dit loket bezoeken, zou ik met klem de lectuur van de belangrijke artikelen van Prof. Tinbergen en Drs. Haveman in „E.-S.B.” van 6 november jl. willen aanbevelen.

Het jaarinkomen van academici

In het artikel „Nederlands academici in 1930, 1947 en 1960” in „E.-S.B.” van 6 november jl. werden o.m. percentages vermeld voor academici met een jaarinkomen van minder dan f. 12.000 in 1960. Hieraan moet worden toegevoegd dat deze percentages alleen de categorie „in dienstbetrekking” betreffen, waarbij de werkzame afgestudeerden van de onderscheiden studierichtingen, incl. de „zelfstandigen” = 100 pCt.

Het onderstaande geeft een vollediger beeld:

	Zelfst. a)	In dienstbetrekking	
		Tot.	Beneden f. 12.000 p.j.
Econom. wetensch.	11,7	88,3	42,1
Rechtsgeleerdheid	24,0	76,0	34,5
Sociale wetensch. b)	2,5	97,5	58,6
Indologie	5,1	94,9	50,1
Technische wetensch. ...	7,2	92,8	25,0
Wiskunde en natuurwetensch. c)	12,9	87,1	32,6
Landbouwkunde	3,2	96,8	40,8
Tandheelkunde	86,1	13,9	5,3
Geneeskunde	59,7	40,3	19,7
Diergeneeskunde	59,2	40,8	11,4
Letteren, geschiedenis, psychologie, opvoedk.	6,8	93,2	48,4
Godgeleerdheid	0,4	99,6	87,7
Totaal	24,9	75,1	34,6

a) Excl. Dir. N.V. e.d. b) Sociologie, sociale geografie, enz. Incl. natuurkundige aardrijkskunde. c) Excl. natuurkundige aardrijkskunde. Incl. farmacie.

M. H.

Leeft met Uw tijd mee! Leest „E.-S.B.”!

Indien onze exportprijzen omhoog gaan moet men weten dat een radio geen radio is

Kort verslag van de Economisch-Statistische Middag

De Economische Sectie van de Vereniging voor Statistiek hield op 30 oktober 1963 te 's-Hertogenbosch haar — traditioneel geworden — Economisch-Statistische Middag. Als onderwerpen waren gekozen: „De praktijk van het exportmarktonderzoek” en „Internationaal marktonderzoek”. Inleiders waren Dr. J. van Rees, wetenschappelijk adviseur voor marktonderzoek bij Philips, en Drs. H. Emanuel, wetenschappelijk adviseur bij de Nederlandse Stichting voor Statistiek te 's-Gravenhage, tevens beheerder van het Instituut voor Marktonderzoek en Opiniepeiling „Belmar” te Brussel.

De heer Van Rees stelde als eis voor vruchtbaar markt-onderzoek in het buitenland dat er teamwork moet zijn tussen de eigen mensen die de problemen van het bedrijf kennen en kunnen stellen, en de mensen ter plaatse die daar volledig thuis moeten zijn en daarmee op de hoogte van het referentiekader waarin het onderzoek dient te geschieden. In beginsel verschilt de techniek van dit soort onderzoek niet van het marktonderzoek in het binnenland. De moeilijkheden vloeien voort uit allerlei institutionele verschillen tussen het exporterende en het importerende land. Vele voorbeelden van verschillen werden genoemd, lopende van onderscheid in gewoonten van geheimhouding van statistische gegevens tot taalproblemen. Zo is het woord „radio” heus niet internationaal: in Engelse „Joe”-taal is het „wireless”, in Duitsland „Rundfunkgerät”. Bij een internationale enquête over radio's zal men dit moeten weten.

De heer Emanuel behandelde zijn onderwerp voorname-lijk vanuit zijn ervaring in België bij het leiden aldaar van een bureau voor onderzoek van de consumentenmarkt. Hij noemde vele punten, waarom marktonderzoek in België moeilijker is dan in Nederland; ook is het wel eens juist andersom. Gelukkig kon hij zeggen dat veronderstelde verschillen tussen de betrokken landen in feite soms niet aanwezig blijken.

De discussie werd geopend door Prof. Dr. P. J. Verdoorn, adjunct-directeur van het Centraal Planbureau en hoogleraar in marktanalyse c.a. aan de N.E.H., en Dr.

Ir. R. Bergsma, hoofd van de afdeling marktonderzoek van de A.K.U., die daartoe van tevoren waren uitgenodigd.

Aan Prof. Verdoorn ontleen ik het eerste gedeelte van mijn opschrift. Prijsstijgingen van onze exportproducten leiden tot de noodzaak van een heroriëntering van het exportbeleid, waarbij meer nadruk zal komen te liggen op andere marketing-instrumenten (kwaliteit, service e.d.). Aan de onderzoekers kan dan worden gevraagd de mogelijkheden en consequenties van het hanteren van deze instrumenten na te gaan. Daarmee plaatste Prof. Verdoorn de problematiek in de actualiteit en in het toepasselijke model. De heer Bergsma vroeg zich o.a. af of België nog wel als buitenland beschouwd mocht worden. Wat is er gedaan aan standaardisering van statistieken op internationaal niveau?

In de algemene discussie kwam de nadruk vooral te liggen op het industriële marktonderzoek, met name dat voor grondstoffen. Ook daar luidde de conclusie: de technieken zijn in principe niet van andere aard maar moeilijker, dubbel zo moeilijk als die van het binnenlands consumentenonderzoek.

Drs. E. J. van Bentum van De Gruyter, secretaris van de Studiegroep Zuid van de Economische Sectie, heeft de Middag op een voortreffelijke wijze georganiseerd. De voorzitter, Dr. J. B. D. Derksen van het C.B.S., leidde de bijeenkomst op een straf-getimede maar plezierige wijze. Het was het tweede hoogtepunt in het leven van de Economische Sectie binnen één week, nadat de eerste secretaris, Prof. Drs. C. J. van Eyk, de vorige dag zijn inaugurele oratie te Rotterdam had gehouden.

's-Gravenhage.

L. A. VAN DER LINDEN, ec. drs.

voor uw Assurantiezaken

NEDERLANDSCHE HANDEL-MAATSCHAPPIJ, N.V.

(I. M.)

Overweegt U eens ook **E.-S.B.** in Uw publiciteit te betrekken!!!

Dr. M. W. Holtrop over: werkelijke en schijnbare ruimte

Dr. M. W. Holtrop hield voor de openbare ledenvergadering van het Nederlands Katholiek Werkgeversverbond op 6 november jl. een rede, waarvan in het onderstaande een vrijwel onverkorte weergave volgt.

Nu in de Stichting van de Arbeid werkgevers en werknemers tot een akkoord zijn gekomen, een akkoord dat, aldus Dr. Holtrop, *niet* gegrondvest is op theoretische bespiegelingen over het economisch mogelijke en het economisch onvermijdelijke, maar dat beschouwd moet worden als het resultaat van een keiharde waardering van sociaal-psychologische realiteiten aan de ene kant en van de grenzen der nog aanvaardbaar geachte risico's aan de andere kant, stelde Dr. Holtrop de vraag: wat zullen de waarschijnlijke gevolgen zijn van de thans genomen beslissingen? En hoe dienen wij ons te gedragen om die gevolgen zo aanvaardbaar mogelijk te doen zijn? Ook die vraag is evenwel niet te beantwoorden zonder ons te verdiepen in de grondslagen van de werkelijke, zowel als in die van de schijnbare ruimte.

De allerbelangrijkste en meest fundamentele grondslag voor de verhoging van het reële loon is uiteraard de stijging van de *arbeidsproductiviteit*, met welke uitdrukking niets anders bedoeld is dan de relatie tussen het volume van de produktie, d.w.z. de produktie uitgedrukt in constante prijzen, en de omvang van de in de bedrijven werkzame bevolking. De stijging van de arbeidsproductiviteit, d.i. de „groei” van de economie per werkende is, zoals u als ondernemers zeer wel bekend is, de resultante van velerlei factoren. Enerzijds spelen de toegepaste techniek en organisatie en de daarbij behorende kapitaalinvesteringen een grote rol, anderzijds is de kwaliteit van de arbeid, die weer beïnvloed wordt door onderwijs en opvoeding, van groot belang. Het resultaat van dit samenspel van factoren, de hoeveelheid produkt per werkende, vormt de koek waaruit het nationale produkt is samengesteld. Groeit die koek, dan kunnen ook de inkomens groeien. De ervaring leert dat de groei van de koek, ondanks de ermede gepaard gaande vermeerderde kapitaalinvestering, voor de maatschappij als geheel geen noodzakelijke wijziging brengt in de inkomensverdeling. Wij mogen daarom uitgaan van de veronderstelling dat de stijging van de arbeidsproductiviteit, bij constant prijsniveau, ten volle mag leiden tot een evenredige stijging van het arbeidsinkomen.

- Is dat in de afgelopen jaren het geval geweest? Inderdaad was dat zo, en zelfs meer dan dat. Het nationaal produkt per werkende in de bedrijven steeg in de 12 jaren na de Korea-crisis van 1951, dat wil dus zeggen in de periode 1952 t/m 1963 met gemiddeld 3,3 pCt. per jaar, de reële loonsom per werknemer, d.i. dus de nominale loonsom, gecorrigeerd voor de veranderingen in de prijsindex van het levensonderhoud, met 4,1 pCt. per jaar. Nationaal gesproken overtrof de stijging van het reële loon de stijging van de arbeidsproductiviteit dus vrij aanzienlijk. In de loop van 12 jaren accumuleert zo'n 0,8 pCt. per jaar tot een totaal van ongeveer 10 pCt. Hetzelfde verschijnsel deed zich evenzeer voor in de laatste 6 jaar, de periode

1958-1963. In die periode nam de produktie per werkende in de bedrijven met 2,8 pCt. per jaar toe, de reële loonsom per werknemer met 3,7 pCt. De „ruimte” voor loonsverhoging, voor zover gelegen in de toeneming van de produktiviteit, werd dus ten volle uitgeput.

Een tweede, originele bron voor verhoging van het reële nationale inkomen, en daarom dus ook voor verhoging van het reële loon, is de verbetering van de *ruilvoet* met het buitenland. Die ruilvoet met het buitenland — dat is eigenlijk niet anders dan de verhouding tussen de exportprijzen waarvoor wij de door onszelf geproduceerde goederen aan het buitenland verkopen, en de invoerprijzen die wij voor de door het buitenland aan ons geleverde goederen moeten betalen — is nog al eens aan schommelingen onderhevig. In de periode van de Korea-crisis keerde die ruilvoet zich scherp tegen ons. In de jaren daarna heeft echter over het geheel een geleidelijke verbetering van de ruilvoet plaats gevonden, omdat vooral de prijzen van de grondstoffen een dalende tendentie vertoonden. In de 12 jaren van 1952-1963 bedroeg de ruilvoetverbetering 6 pCt., hetgeen neerkomt op een vergroting van het reële nationale inkomen met ongeveer 2,5 pCt. Dat dus is overigens met niet meer dan 0,2 pCt. per jaar. Bij de beschouwing van jaar tot jaar mag aan deze factor, behoudens bijzondere omstandigheden, derhalve geen grote betekenis worden toegekend.

De derde grondslag voor een werkelijke ruimte voor verhoging van de lonen is gelegen in de mogelijkheid van het totstandbrengen van een zekere *inkomensverschuiving* ten gunste van het looninkomen en ten laste van de overige inkomens, voornamelijk rente en ondernemerswinst. Het is duidelijk dat deze grondslag van andere aard is dan de beide vorige. Toenemende arbeidsproductiviteit en verbeterende ruilvoet doen de koek van het nationaal inkomen toenemen en laten toe dat alle deelgerechtigden daarvan een evenredig vergroot aandeel krijgen. De inkomensverschuiving waar wij nu over spreken, betekent slechts dat het onder omstandigheden mogelijk bleek het inkomen van de loontrekkenden, of om een algemenere uitdrukking te gebruiken, het inkomen van de afhankelijke beroepsbevolking, meer te verbeteren dan de overige inkomens. Wij zijn gewoon in het sociaal-economisch gesprek in Nederland de verhouding tussen deze beide tot uitdrukking te brengen in de zogenaamde „loonquote” van de Sociaal-Economische Raad. Het is een cijfer dat de verhouding weergeeft tussen het gemiddelde inkomen uit arbeid per werknemer in bedrijven en het gemiddeld nationaal inkomen per hoofd van de werkzame beroepsbevolking.

In het midden van de jaren vijftig is in de Sociaal-Economische Raad uitvoerig gesproken over de mogelijkheid van verhoging van het werknemersaandeel. Spr. heeft toen, in begin 1956, naar aanleiding van een poging om dit werknemersaandeel fors te verhogen, gewaarschuwd dat dit niet dan onder zeer gunstige omstandigheden zou gelukken en dat de prijsontwikkeling deze poging waarschijnlijk zou frustreren. De uitkomst heeft spr. toen gelijk gegeven en men heeft zich toen afgevraagd of spr. soms een

nieuwe „ijzeren loonwet” had gevonden. Dit laatste is zeker nooit sprekers bedoeling geweest. Het was ook toen reeds zijn overtuiging dat het werknemersaandeel wel degelijk voor verhoging vatbaar was. Spr. meent echter dat dit slechts langs institutionele en loontechnische wegen kan geschieden en niet langs de weg van willekeurige forse loonsverhogingen. In feite heeft het werknemersaandeel in de jaren sedert 1959 dan ook een belangrijke verbetering ondergaan en is de S.-E.R.-quote in die jaren gestegen van 68 in 1959-60 tot ongeveer 72 in 1962 en 1963. Dat het aandeel van de arbeid in het nationale inkomen geenszins een fixum is, bewijst trouwens ook de ervaring in andere landen. Met name staan daarover voor de Verenigde Staten gegevens ter beschikking die een periode van reeds meer dan 50 jaar bestrijken en die eveneens een geleidelijke verhoging van het aandeel van de arbeid indiceren.

Nog beter dan in de S.-E.R.-quote, die betrekking heeft op de verdeling van het nominale nationaal inkomen, kunnen de verschuivingen ten gunste of ten ongunste van het aandeel van de arbeid in de reële opbrengst van de bedrijven, tot uitdrukking gebracht worden door vergelijking van de indexcijfers van de produktie per werkende in de bedrijven — maatstaf voor de reële toeneming van het nationale produkt per werkende — en de index van de reële loonsom per werknemer in de bedrijven, welke laatste index te berekenen valt door het bekende cijfer van de loonsom per werknemer te corrigeren voor de veranderingen in het indexcijfer van de prijzen van het levensonderhoud.

Deze vergelijking leert ons dat in de jaren 1952 tot en met 1963 de reële lonen in vergelijking tot de produktie per werkende 9 pCt., dat is dus met gemiddeld 0,75 pCt. per jaar gestegen zijn, hetgeen neerkomt op een relatieve vergroting van het aandeel van de loonarbeid in het nationaal produkt. Deze vergelijking leert ons echter ook dat die stijging van dat aandeel geen geleidelijk proces is geweest, doch schoksgewijze is verlopen. Aanzienlijke vooruitgang werd geboekt in de jaren van zeer gunstige conjunctuur, zoals 1955-'56 en 1961-'62; stilstand of achteruitgang werden geboekt in het jaar van conjuncturomslag (1951, 1957) en vooral in de jaren van recessie die daarop volgden.

Of uit dit zo onregelmatige verloop van het reële werknemersaandeel wellicht lering voor de toekomst valt te trekken, zou spr. op dit ogenblik in het midden willen laten. Thans moge worden volstaan met het vaststellen van het feit dat verschuivingen in de inkomensverdeling op den duur inderdaad een zekere ruimte bieden voor verhoging van het reële loon, doch dat de mogelijkheid deze ruimte te benutten sterk afhankelijk is van de fase van de conjunctuur, waarin wij ons bevinden.



Met de drie genoemde factoren: verbetering van de produktiviteit, verbetering van de ruilvoet en inkomensverschuiving ten gunste van het arbeidsinkomen, zijn de mogelijkheden tot verhoging van het reële loon — en dat is de enige verhoging die wezenlijke inhoud heeft — uitgeput. Daarnaast staat de mogelijkheid tot verhoging van het nominale loon welke teloor gaat in de stijging van de prijzen van het levensonderhoud; een verhoging die niemand op zichzelf zal begeren en die men eigenlijk gaarne geheel zou vermijden. In de inkomensverdeling gaat dit

stuk nominale loonsverhoging namelijk gepaard met een zekere en onrechtvaardige verschuiving ten gunste van de arbeidenden en ten ongunste van de vaste inkomens van voornamelijk spaarders en gepensioneerden. In de vermogensverdeling betekent zij een onrechtvaardige bevoordeling van de schuldenaren, vooral de staat en de ondernemers, ten nadele van alle bezitters van geldvorderingen, alweer de spaarders en de gepensioneerden.

Niettemin kan die nominale inkomensstijging die slechts een schijnbare ruimte vertegenwoordigt, waarvan slechts weinigen beter worden, en dan nog alleen ten onrechte, onvermijdelijk zijn, als gevolg van de noodzakelijke aanpassing aan het buitenland. Op die grond zouden wij van een „nominale aanpassingsruimte” kunnen spreken.

Er worden over de aanpassing aan het buitenland veel oppervlakkige dwaasheden verteld. Het is daarom goed voorop te stellen dat er geen sprake van is dat het loonniveau, of het prijsniveau, noodzakelijkerwijze met dat van de nabuurlanden zou moeten overeenstemmen. Maar het is wel zo dat bij een systeem van vaste wisselkoersen, zoals dat internationaal is aanvaard, langs de weg van het buitenlandse handelsverkeer en kapitaalverkeer, een samenhang ontstaat tussen binnenlands prijs- en kosteniveau en de prijzen- en kostenontwikkeling in de overige wereld. Die samenhang moet zodanig zijn dat op den duur ieder land zich in een toestand van betalingsbalansevenwicht met het buitenland bevindt. Ontbreekt dit evenwicht, dan leiden hardnekkige betalingsbalansoverschotten, die veelal de uitdrukking vormen van een excessieve buitenlandse vraag naar goederen of naar vermogensbestanddelen, noodzakelijk tot nominale inkomensstijgingen. Omgekeerd hebben hardnekkige betalingsbalanstekorten, die een te geringe buitenlandse vraag indiceren, de tendentie tot gebrek aan werkgelegenheid en tot inkomensdaling te leiden.

Of het juiste evenwicht met het buitenland is bewaard, valt dikwijls moeilijk te beoordelen. Loonvergelijkingen en kostenvergelijkingen geven daarop geen antwoord. Het beloop van de betalingsbalans is het enig bruikbare criterium, maar ook daarop kunnen toevallige en tijdelijke bewegingen een invloed uitoefenen, die het trendmatig beloop versluieren.

In de jaren die achter ons liggen, heeft Nederland nominale verhogingen van het inkomens- en prijsniveau moeten aanvaarden die ons zijn opgelegd door de onafwendbare noodzakelijkheid van handhaving van een redelijk betalingsbalansevenwicht. In de 12-jarige periode van 1952-1963, waarin — zoals wij zagen — de reële loonsom per werknemer in de bedrijven met 4,1 pCt. per jaar steeg, nam de nominale loonsom met 6,7 pCt. per jaar toe. Het verschil van ruim 2,6 pCt. per jaar ging verloren in een stijging van de prijzen van levensonderhoud. Niettemin bleef in die periode het betalingsbalansevenwicht meer dan ruimschoots bewaard. Het gemiddeld overschot op de lopende rekening beantwoordde ruim aan de gestelde norm; de overschotten in het incidentele kapitaalverkeer overtroffen de verwachtingen zelfs verre en deden deviezenvoorraad en liquiditeitsmassa toenemen.

Toch kan niet gezegd worden dat dit alles het resultaat was van een duidelijke prijsinflatie in het wereldverkeer. Het merkwaardige is dat in deze zelfde 12 jaar de prijzen in de internationale handel geen stijging, maar zelfs een daling vertoonden. Onze invoerprijzen daalden gemiddeld met wat meer dan 1,25 pCt. per jaar, de uitvoerprijzen

met 0,75 pCt., die van fabrikaten zelfs met meer dan 1 pCt. per jaar; de revaluatie was op deze cijfers nauwelijks van invloed.

Het zou te ver voeren op de diepere betekenis van deze verschijnselen uitvoerig in te gaan. Vastgesteld mag worden, dat de prijzen in het internationale verkeer in de laatste 12 jaar niet zijn gestegen maar gedaald; dat daartegenover de prijzen van het levensonderhoud overal zijn gestegen en dat de reële welvaart belangrijk, en in vele landen, zoals het onze, zéér belangrijk is toegenomen. Uit een en ander volgt dat de produktiviteitsstijging bij de produktie van de goederen in het internationale verkeer belangrijk groter moet zijn geweest dan de gemiddelde produktiviteitsstijging. Stabiliteit van de prijzen van het levensonderhoud zou derhalve, bij de gegeven welvaartsstijging, alleen mogelijk zijn geweest bij veel scherper dalende prijzen in het internationale verkeer. Dit had slechts gerealiseerd kunnen worden bij volstrekt andere prijsverhoudingen in de rest van de wereld.

Hoezeer wij de stijging van de prijzen van levensonderhoud met ruim 2,6 pCt. per jaar ook mogen betreuren en hoezeer wij deze ervaren als een waardevermindering van de geldeenheid, die veel onrecht heeft gegeven, toch moeten wij constateren dat die waardevermindering niet voortspoot uit binnenlandse beleidskeuzen, doch ons is opgelegd door de onafwendbare noodzakelijkheid van handhaving van het globale evenwicht in het buitenlandse verkeer. Alleen veelvuldiger, c.q. omvangrijkere veranderingen van de koerspariteiten van de gulden hadden in theorie een andere uitkomst kunnen geven. Wie echter het belang beseft, dat Nederland als klein land met een uitzonderlijk groot buitenlands handelsverkeer bij een systeem van vaste wisselkoersen heeft, en wie begrijpt hoe groot de mede-verantwoordelijkheid van Nederland voor het gekozen betalingsstelsel is, dient ook te beseffen dat het alternatief van periodieke wisselkoersaanpassing nimmer in aanmerking had kunnen komen.



In het licht van de ervaring van de afgelopen 12 jaren is het van groot belang te trachten een antwoord te geven op de vraag welke redelijke verwachtingen wij voor *de naaste toekomst* mogen koesteren over de beschikbare werkelijke ruimte tot loonsverhoging — dat is dus de ruimte voor de verhoging van het reële loon —, als ook over de mogelijk aanwezige aanpassingsruimte, welke laatste dus slechts aanleiding kan zijn voor een parallelle verhoging van nominale lonen en prijzen van levensonderhoud.

Wat de werkelijke ruimte betreft, gaat het in de eerste plaats om de verwachte toeneming van de produktiviteit. De laatste drie jaren zijn wat dat betreft zeer ongunstig geweest als gevolg van de verkorting van de arbeidstijd in 1961/1962 en de barre winter van 1963. De verwachtingen voor de toekomst zijn thans gunstiger, hoewel ook nu weer met enige vermindering van werktijd door vakantieverlenging gerekend moet worden. Het Planbureau heeft de stijging van het reële looninkomen voor 1964 op 4 pCt. geraamd en de verhoging van de arbeidsproduktiviteit, afgezien van incidentele factoren, op 3 pCt. gesteld.

Van de verbetering van de ruilvoet moeten wij, geloofd spr., geen te grote verwachtingen koesteren. De grondstoffenprijzen bewegen zich recentelijk eerder in opwaartse dan

in neerwaartse richting. Bij stabiliteit van de Nederlandse exportprijzen zou geen verbetering van de ruilvoet zijn te verwachten.

De vraag of, onder normale omstandigheden, thans een verdere verschuiving in de inkomensverdeling ten gunste van de werknemer zou zijn te bereiken, is niet gemakkelijk te beantwoorden. De afgelopen drie jaren, en in het bijzonder het jaar 1962, hebben een belangrijke verbetering van het werknemersaandeel, in reële zin, gebracht. Deze volgde dan ook op enige jaren van stilstand en achteruitgang. De ervaring van 12 jaren geeft, zoals wij zagen, een gemiddelde stijging van het reële loon uit dezen hoofde van 0,8 pCt. per jaar. Nemen wij derhalve voor deze factor 1 pCt. in onze raming op, dan volgt daaruit een raming voor de totale werkelijke ruimte van 4 pCt., hetgeen zeer wel overeenstemt met de oorspronkelijke raming van het Planbureau. Uiteraard vormt in deze raming de mogelijk geachte verschuiving in het werknemersaandeel de grote onbekende. Als resultante van loonpolitiek, prijspolitiek en feitelijke marktontwikkelingen kan men op grond van de ervaring wel haar trendmatige ontwikkeling, maar nauwelijks haar feitelijke ontwikkeling in een bepaald jaar voorspellen.

De tweede vraag geldt de mogelijk nog beschikbare nominale aanpassingsruimte. Dat de prijzen van het levensonderhoud ook in het jaar 1964 nog wel een zekere mate van verhoging zouden ondergaan; die wel niet veel van de ontwikkeling der laatste jaren zou afwijken en die spr. derhalve gevoeglijk — zij het met een bloedend hart — op ten minste 2 en ten hoogste 3 pCt. kunnen stellen, stond wel vast. Zou bij een dergelijke stijging van de prijzen van het levensonderhoud niettemin een stijging van de reële lonen met 4 pCt. moeten worden gerealiseerd dan zou daartoe een loonstijging van 6 à 7 pCt. nodig zijn. Dat een dergelijke loonstijging niet noodzakelijk zou leiden tot een ongunstiger betalingsbalanspositie, mocht op grond van de ervaring van de laatste paar jaren wel worden aangenomen. Op grond van deze overweging zou de genoemde loonstijging van 6 à 7 pCt. toelaatbaar kunnen worden geacht. Het is deze conclusie waartoe ook het Centraal Planbureau kwam.

Het overleg tussen werkgevers en werknemers heeft echter tot een geheel ander resultaat geleid. Het bereikte akkoord brengt een verhoging van de C.A.O.-lonen met 10 pCt. en voegt daaraan nog vaststelling van minimum inkomens en mogelijkheden van ondernemingsgewijze differentiatie toe, waarvan moeilijk valt vast te stellen of zij alleen maar zullen leiden tot consolidatie van reeds betaalde, maar nog niet in de C.A.O.'s vastgelegde inkomens, of dat zij tot een verdere gemiddelde inkomensverhoging ten opzichte van 1963 aanleiding zullen geven. Vast staat wel dat de komende verhogingen in de termen van het Centraal Planbureau — waarbij steeds het gemiddeld inkomen van het ene jaar met het gemiddeld inkomen van het voorafgaande jaar wordt vergeleken — een verhoging zullen brengen van tenminste 12 pCt. Dat is een grotere verhoging dan in de afgelopen 12 jaar, waarin 1957 — omineuser nagedachtenis — met 11 pCt. de kroon spande, ooit is voorgekomen. De voorgenomen aanzienlijke verhoging wordt in wezen niet geargumenteed met de stelling dat de werkelijke ruimte die zou rechtvaardigen. Veeleer wordt gesproken van de noodzakelijkheid van aanpassing aan het buitenlandse loon- en prijsniveau, en wordt dus naar een mogelijk beschikbare aanpassingsruimte verwezen. Is er inderdaad aanleiding

deze in zoveel ruimere mate aanwezig te achten dan wij zoëven veronderstelden?

Het antwoord op deze vraag moet luiden dat de positie van de Nederlandse betalingsbalans stellig geen aanleiding geeft tot een bevestigend antwoord. Het overschot op de lopende rekening zal in 1963 niet groter zijn dan de norm. Een relatieve kostenverhoging t.o.v. het buitenland, die met vermindering van de exporten gepaard moet gaan, zal stellig leiden tot een betalingsbalansresultaat dat belangrijk beneden de norm daalt. Slechts een vermindering van de bestedingen in het binnenland zou dan het evenwicht kunnen herstellen.

Deze toestand wijst geenszins op een ruimte die Nederland tegenover het omringende buitenland nog zou bezitten. Niettemin is er het niet te miskennen feit van de overspannen arbeidsmarkt, die gepaard gaat met een stijgende export. Vormt deze dan — zo vraagt men begrijpelijkerwijze — geen aanwijzing dat Nederland „te goedkoop” is?

Dit lijkt inderdaad een voor de hand liggende gevolgtrekking. Zij verliest echter uit het oog wat het karakter is van de vraag die Nederland thans uit het buitenland ontmoet. Indien deze de uitdrukking zou zijn van een zich in Europa openbarende inflatoire ontwikkeling, die weldra haar einde zal gaan vinden door het ontbreken van de voor de voortzetting benodigde financieringsmiddelen, zou mogelijkerwijs geheel ten onrechte geconcludeerd worden tot een specifiek Nederlandse goedkoopte. Een feit is dat de overspanning van de vraag geenszins in het bijzonder een Nederlands vraagstuk is. Ook bij de deelgenoten in de E.E.G. is het percentage van de werkloosheid thans lager dan ooit. W.-Duitsland, Frankrijk, België, kennen op het ogenblik allen werkloosheidspercentages van ongeveer 1 pCt. De vraag naar Nederlandse exportproducten is dan ook zeer in het bijzonder uit de E.E.G.-landen afkomstig. Bij een stijging van de export in de maanden januari-augustus 1963 tegenover eenzelfde periode in het voorafgaande jaar van 9 pCt., bedroeg de exportstijging naar de E.E.G.-landen 18 pCt.; daarvan naar Duitsland 18 pCt., naar Frankrijk 25 pCt. en naar Italië 41 pCt.

Te zelfder tijd vinden wij dat de betalingsbalans der E.E.G.-landen een sterke achteruitgang vertoont. Terwijl het overschot op lopende rekening in de jaren 1959, 1960 en 1961 telkens meer dan \$ 3 mrd. per jaar bedroeg, was dit overschot in 1962 nog maar \$ 1,5 mrd. en gaf het eerste halfjaar 1963 een tekort van \$ 200 mln. te zien, tegenover een overschot van ruim \$ 700 mln. in het eerste halfjaar 1962. Een dergelijke achteruitgang van de betalingsbalans der Gemeenschap schept het sterke vermoeden van inflatoire ontwikkelingen, die noodzakelijk hun eind zullen vinden zodra de voor hun voortzetting noodzakelijke financieringsmiddelen gaan ontbreken.

Het is goed te beseffen dat de achtergrond van die mogelijk reeds inflatoire ontwikkeling op het Europese continent gelegen is in het probleem waarmee de wereld reeds een tiental jaren in feite, maar eerst een vijftal jaren bewust geconfronteerd is geweest, nl. het probleem van het Amerikaanse betalingsbalansstekort, dat tegelijk ook het probleem was van het Europese overschot. Zonder op de oorzaken van dit verschijnsel in te gaan mag worden vastgesteld dat het ertoe heeft geleid dat Europa ten gevolge van het Amerikaanse tekort werd geconfronteerd met een langs directe en indirecte weg door Amerika gefinancierde vraag naar goederen en vermogenswaarden. Betaling geschiedde met de guldens, marken en franken

die de Europese centrale banken creëerden in ruil voor de aan de deviezenreserves toegevoegde voorraden goud en dollars. Aldus werd de liquiditeitsmassa in Europa voortdurend vergroot en werd de grondslag gelegd voor een daarop gebaseerde interne expansie.

Zolang dit proces voortduurde was het te rechtvaardigen dat in Europa de stijging van de lonen de toeneming van de arbeidsproductiviteit overtrof en aldus de arbeidskosten per eenheid produkt toenamen, terwijl in Amerika gedurende het laatste vijftal jaren de arbeidskosten stabiel bleven. Thans, nu het overschot van het Europese continent snel lijkt te verdwijnen, terwijl Amerika ingrijpende maatregelen neemt om de uitstroming van kapitaal af te remmen, rijst de vraag of de Europese vraagexpansie zijn einde niet gaat naderen. Eerst dan zal kunnen blijken of Nederland, in het Europese verband, inderdaad een kostenvoorsprong heeft die oorzaak zou zijn van voortgezette spanningen bij ons, wanneer die elders gaan afnemen. Zolang overal overspanning heerst, heeft die in Nederland geen bijzondere kracht van bewijs, en moet een kostenverhoging die de aantoonbare ruimte belangrijk overschrijdt aanleiding geven tot ernstige bedenkingen.

Dat het Nederlandse loonkostenniveau in het algemeen lager is dan dat van de nabuurlanden, en zeker lager dan het Duitse, is aan geen twijfel onderhevig. Evenmin kan echter betwijfeld worden, dat een zekere marge gehandhaafd moet worden, wil Nederland zijn bevolking arbeid kunnen verschaffen.

Onder de E.E.G.-landen is er geen dat in zo grote mate is aangewezen op de uitvoer van goederen en diensten als juist ons land. Er is geen reden waarom andere landen onze goederen en diensten zouden kopen dan uitsluitend deze, dat zij concurrerend worden aangeboden, d.w.z. of beter, of goedkoper zijn.

Er is geen sprake van dat in een economische gemeenschap eenzelfde loon- en kostenniveau zou dienen te bestaan. De zeer grote loonverschillen, die in de Verenigde Staten streeksgewijze bestaan, vormen daarvan een duidelijk getuigenis.

Daar komt nog bij dat de demografische positie van Nederland in de komende 10 jaren een veel grotere toeneming van de beroepsbevolking met zich zal brengen dan in de nabuurlanden valt te verwachten. De verwachte stijging van de beroepsbevolking tussen 1960 en 1970 bedraagt voor Nederland meer dan 14 pCt., voor de E.E.G.-landen gemiddeld ruim 5 pCt., voor W.-Duitsland nihil.

Veel continentale landen hebben zich bovendien door de aantrekking van buitenlandse arbeidskrachten een conjunctuurreserve geconstitueerd, die Nederland ontbeert. In W.-Duitsland werken 800.000 vreemdelingen, in het kleine Zwitserland bijna 700.000, in Frankrijk ten minste 400.000, in Nederland, inclusief de gebruikelijke grensarbeiders, slechts 24.000.

Er is voor ons om al deze redenen alle aanleiding tot voorzichtigheid in het te voeren kostenbeleid.



Niettemin zijn wij thans geconfronteerd met het niet te miskennen feit van een loonexplosie, die het loonniveau belangrijk meer zal doen stijgen dan de geraamde reële ruimte en de aannemelijk geachte nominale aanpassingsruimte tezamen bedragen.

De vraag is wat de gevolgen van die explosie zullen zijn en op welke wijze wij die gevolgen zullen kunnen opvangen. Uitgaande van de gemaakte veronderstelling, dat een loonsverhoging van 6 à 7 pCt. aanvaardbaar zou zijn geweest, en dat verwacht had kunnen worden, dat die zou hebben geleid tot een verhoging van het reële loon met circa 4 pCt. en een verhoging van de prijzen van het levensonderhoud met 2 à 3 pCt., moet men zich afvragen wat de extra 5 à 6 pCt., die er bij de vergelijking van het gemiddelde van 1964 met het gemiddelde van 1963 wel bij zullen komen, in feite zullen gaan betekenen.

Zou men die extra 5 à 6 pCt. inderdaad willen beschouwen als uitsluitend „nominale aanpassingsruimte”, die dus in het geheel niet zou mogen leiden tot stijging van het reële loon, maar ten volle verloren zou dienen te gaan in prijsstijging, dan zou men daarmee iets onmogelijks verlangen. Dat zou namelijk betekenen dat ten gevolge van die prijsstijging de andere inkomens een verhoging met veel méér dan 5 à 6 pCt. zouden ondergaan.

Men dient namelijk goed te beseffen dat in een land als Nederland, met zijn importquote van ruim 1/3 van het bruto afgeleverde produkt, zolang de invoerprijzen onveranderd blijven, elke inkomensverhoging voor ongeveer één derde gedeelte welhaast vanzelf een reële inkomensverhoging vertegenwoordigt, waarvan de gevolgen ten volle op de betalingsbalans komen te drukken. Wij verklaren ons, door een loonsverhoging met een gulden tegenover het buitenland zonder meer 33 cent rijker. Daartegenover staat dat de exporterende ondernemer, die door de loonsverhoging zijn kosten ziet stijgen, maar moet afwachten of hij die verhoging op zijn buitenlandse afnemers kan verhalen. Indien niet, dan vermindert zijn inkomen, indien wel dan vermindert toch in elk geval zijn afzet.

De realiteit is derhalve dat wij wel gemakkelijk over nominale aanpassingsruimte kunnen praten, maar dat wij die, als zij al aanwezig is, nooit kunnen wegwerken zonder tegelijk een binnenlandse inkomensverschuiving teweeg te brengen ten laste van de ondernemingswinsten en ten bate van de loontrekkenden.

Het mag niet miskend worden, dat daardoor het probleem van de achterstanden in de prijsaanpassing, die nog uit het vroegere loonsysteem zijn overgebleven — toen elke loonsverhoging verondersteld werd uit de produktiviteit te komen en op die grond niet op de prijzen mocht worden afgewenteld — bijzondere actualiteit verkrijgt; vooral voor industrieën die mede in belangrijke mate op export zijn aangewezen.

Of de veronderstelling, dat de invoerprijzen onveranderd zullen blijven, bewaarheid zal worden, valt moeilijk te voorspellen. Dit zal in hoge mate afhangen van het beloop van de wereldconjunctuur. Zou deze, zoals dat in 1956-'57 het geval was in het algemeen een inflatoir karakter gaan aannemen, dan is een zekere stijging van de invoerprijzen, zoals die ook toen plaatsvond, zeker te verwachten. Zou het daarentegen gelukken de internationale conjunctuur in rustige banen te houden, hetgeen ermee toe zou bijdragen de gevaren van een felle omslag, zoals die in 1957 plaatsvond, te verminderen, dan is de kans op prijsstabiliteit in het internationale verkeer groot. Het zal dan gemakkelijker zijn de komende loonsverhoging een betrekkelijk grote reële inhoud te geven.

Het komt spr. redelijk voor te hopen dat de totale verhoging voor niet meer dan ongeveer de helft tot een stijging van de prijzen van het levensonderhoud zal leiden en dan ook voor ongeveer de helft reël zal kunnen zijn, mits inderdaad de importprijzen niet stijgen. Het gaat hier om

een moeilijk dilemma. Hoe groter de prijsverhoging, des te groter de niet gewenste feitelijke waardevermindering van de geldeenheid. Hoe groter de reële loonsstijging, des te groter het verlies op de betalingsbalans.

Voor de werknemers zou een gelijke verdeling een reële inkomensstijging met zich brengen, die ongeveer in de orde van grootte zou zijn van die in de zeer gunstige jaren 1955-'56, 1960 en 1962. Voor de ondernemers moet verwacht worden dat het resultaat zal gelijken op dat van de jaren van „profit squeeze”: 1956 en 1962, toen eveneens de loonsverhoging de produktiviteitsverbetering verre overtrof.

Voor De Nederlandsche Bank moet gevreesd worden dat de ervaring van 1956 zich zal herhalen en de betalingsbalans op lopende rekening een duchtige aderlating zal ondergaan. Hoe groot die zal zijn, zal overigens sterk afhangen van het beloop van de export en van de reactie van de binnenlandse bedrijfsinvesteringen op de vermindering van de ondernemingswinst.

Of door het thans ondernomen experiment het evenwicht van de Nederlandse economie met het buitenland inderdaad enigszins duurzaam zal worden verstoord, moet de toekomst leren. Een betalingsbalanstekort roept automatisch krachten tot herstel in het leven: een duurzaam tekort kan slechts de vrucht zijn van voortgezette inflatoire financiering. Dat de werkgelegenheid door de fout, die thans mogelijkerwijze wordt gemaakt, duurzaam zou kunnen worden getroffen, zou spr. niet willen aannemen. Wanneer zou blijken dat wij thans inderdaad over het doel heenschieten, is spr. ervan overtuigd dat wij straks toch weer de discipline zullen opbrengen een verbroken evenwicht te herstellen. Een te hoog gesteld reël inkomen kan door 1 à 2 jaar stilstand vrij snel worden bijgetrokken. De ervaring leert dat na de crisis van 1957 het reële loon in 3 jaar tijd slechts met 3 pCt. steeg, nadat het in de voorafgaande jaren 1954 t/m '56 met 20 pCt. was toegenomen. Spr. zou dergelijke schommelingen geenszins willen aanbevelen als toonbeeld van beleid. Maar spr. zou ze wel willen noemen als bewijsstuk voor de mogelijkheid van aanpassing voor het geval een situatie inderdaad zou blijken uit de hand te zijn gelopen.

Rest ten slotte de vraag welke thans de taak moet zijn van het bedrijfsleven.

Het wil spr. voorkomen dat de schok waaraan het thans wordt onderworpen althans dit voordeel heeft dat iedere ondernemer wordt wakker geschud en zich gedwongen ziet opnieuw bestek te maken. Rationalisatie, concentratie, discipline, dienen thans het parool te zijn. Het lijdt geen twijfel dat vele ondernemingen thans voor moeilijke beslissingen staan, waarbij eventueel de keuze zal moeten worden gemaakt tussen reorganisatie of sluiting van niet meer rendabele bedrijfsafdelingen. Daarbij moge worden bedacht dat het beter is onaangename beslissingen tijdig te nemen dan ze uit te stellen tot ze door financieringsmoeilijkheden worden afgedwongen. Spr. meent dat het bankwezen, als adviseur van het bedrijfsleven, ten deze een belangrijke voorlichtende rol zal kunnen vervullen.

Wanneer het gehele bedrijfsleven, onder de prikkel van het nieuwe loonakkoord, zich met vernieuwde energie richt op de problemen van bedrijfsorganisatie en bedrijfs-efficiency en wanneer het uit de ervaring van dit jaar leert dat voor de onderneming de discipline in de loonvorming een even waardevol goed is als de discipline in de prijsvorming, zal daaruit stellig een bijdrage voortkomen tot de werkelijke ruimte, die de enige basis is van onze nationale welvaart.

GELD- EN KAPITAALMARKT

Geldmarkt.

In de 4 november geëindigde zevendaagse periode hebben de banken de verdere uitzetting der bankpapiercirculatie en een overschot van betalingen aan en van de Staat moeten financieren, en bovendien nog f. 100 mln. valuta van De Nederlandsche Bank aangekocht. Het tegoed der banken bij de Centrale Bank is dan ook scherp gedaald. Dit veroorzaakte echter geen acute krapte op de geldmarkt. Deze bleef ruim; het rentetarief voor daggeldleningen werd op 1 pCt. gehandhaafd.

Reeds in het genoemde weekstaattijdvak begon het gebruikelijke inkrimpingsproces van de bankpapieromloop. In de afgelopen week zette deze ontwikkeling zich voort. Op het einde van de week is naar schatting een f. 100 mln. als uitvloeisel van een maand eerder afgesloten valutatermijntransacties aan de Bank geleverd, waarvan de guldenstegenwaarde de banken ten goede is gekomen. De zich opzamelande liquiditeiten zullen de 15de november nodig zijn voor de storting op de staatslening. Hoe groot het bedrag is dat de banken moeten missen zal afhangen van de wijze van afwikkeling van het deel der inschrijvingen, dat bij de Rijksfondsen is geplaatst. Geschiedt dit door afboeking van de voorinschrijfrekeningen dan zal het bankapparaat een f. 300 mln. ter beschikking moeten hebben. Overigens kan de betaling ook geschieden door inlevering van in januari t/m maart 1964 vervallend schatkistpapier.

Het vaststellen van een plafond voor lange leningen voor de lagere overheid zou het gevaar van een uitwijken naar de geldmarkt kunnen medebrengen. Door het vaststellen van de zgn. kasgeldnorm, d.i. het percentage van de begrotingsinkomsten, waarmee kapitaaluitgaven maximaal door uitgifte van vlottende

AVIOLANDA

Maatschappij voor Vliegtuigbouw N.V.

te Papendrecht vraagt een

STAFMEDEWERKER ADMINISTRATIEVE ORGANISATIE

Hij wordt ingeschakeld bij een variëteit van vraagstukken liggende op het gebied van de mechanisering van administratieve projecten, de uitbouw van het kostenplaatsensysteem, budgettering en analyse van bedrijfsgegevens. In verband met de bijzondere aard van de produktie gaat het hierbij veelal om gecompliceerde problemen die voor oplossing veel studie en doorzetting vragen. Meerdere jaren bedrijfservaring op bovengenoemde terreinen zijn vereist.

Leeftijd 30-35 jaar.

Eigenhandig (niet met ballpoint) geschreven brieven met inlichtingen over leeftijd, opleiding en praktijk en vergezeld van een recente pasfoto vóór 25 november a.s. aan de **Nederlandsche Stichting voor Psychotechniek**, Wittevrouwenkade 6, Utrecht, onder nummer E.S.B. 23805.

In verband met de vele gegevens, die onze computer verstrekt, vragen wij een

BEDRIJFSECONOOM

die in staat is deze gegevens te analyseren, om de directie van advies te dienen in bedrijfseconomische problemen.

Aan deze functie is tevens verbonden het groeperen en bewerken van bedrijfseconomische gegevens, die wij van de textiel-detaillisten (leden van onze inkoopvereniging) ontvangen, om daarna zowel aan individuele leden als aan groepen van leden te kunnen adviseren.

Aan de kandidaat, ouder dan 25 jaar, die over een geëigende opleiding (doctoraal examen economie of gevorderde accountantsopleiding) beschikt, kunnen wij een aantrekkelijke levenspositie in het vooruitzicht stellen.

Brieven, in eigen handschrift (niet met ballpoint), vergezeld van recente pasfoto, worden — onder strikte discretie — gaarne ingewacht bij de directie.

Coöp. Inkoopvereniging

homobonus g.a.

Walenburgerweg 130 - Rotterdam.



de EUROPOLIS

kent geen grenzen
en geeft zekerheid in elke E.E.G.-valuta

vraagt brochure aan uw agent of aan



amsterdam herengracht 124-128 tel.62112*

DE NEDERLANDEN VAN 1870

schuld mogen worden gefinancierd, is deze mogelijkheid afgegrensd. Uiteraard zal dit de gemeenten onder grote druk zetten.

Kapitaalmarkt.

De spaarcijfers over oktober bevestigden het, in deze rubriek twee weken geleden uitgesproken vermoeden, dat de aanwas der spaargelden bij spaarbanken aan het vertragen is en hier en daar enige ontsparing plaatsvond. Enerzijds kan het seizoen hier invloed hebben doch vooral een meer fundamentele factor verband houdende met de komende prijsstijging ligt aan deze gang van zaken ten grondslag.

Er bestaat een gradueel verschil tussen de functie van het eigen vermogen bij financiële en de overige ondernemingen. De betekenis van de financieringsfunctie treedt bij de eersten terug, die van de garantie voor de verplichtingen heeft een veel zwaarder accent. Vaak is de juiste verhouding tussen het eigen vermogen en de vreemde middelen geheel overgelaten aan de inzichten van de leiding zoals bij de handelsbanken het geval is. Wel zijn daar door De Nederlandsche Bank solvabiliteitsregels gesteld, die echter op een andere balansverhouding betrekking hebben, doch toch strekken ter bescherming van crediteuren. Bij hypotheekbanken bevatten de statuten veelal een



NILLMIJ verzekeringen

Wij vragen voor onze afdeling BELEGGINGEN een afgestudeerd

ECONOOM

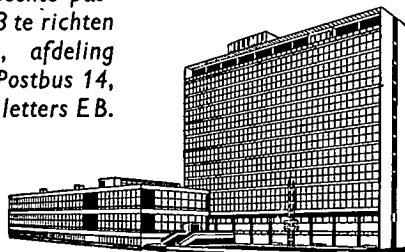
met bedrijfseconomische ervaring. Hij zal worden belast met de dagelijkse leiding van de groep effecten en leningen.

Tot de werkzaamheden behoren o.a. het maken van analyses m.b.t. het beheer van de effectenportefeuille en het adviseren van de directie inzake leningsaanvragen, deelnemingen en liquiditeitsvraagstukken.

Kennis van de fiscale wetgeving verdient aanbeveling. Specifieke ervaring met betrekking tot de bovengenoemde taken is niet noodzakelijk.

Kandidaten zullen eventueel psychologisch worden onderzocht.

Eigenhandig (niet met ballpoint) geschreven brieven met inlichtingen over leeftijd, opleiding en praktijk en vergezeld van een recente pasfoto vóór 26-11-'63 te richten aan de NILLMIJ, afdeling Personeelszaken, Postbus 14, Den Haag, onder letters E.B.



norm. Aanvankelijk bestond deze uit een begrenzing van het bedrag der uitstaande pandbrieven tot het tienvoud van het kapitaal en de reserves. Via een wijziging enige jaren geleden bij de belangrijkste banken tot het vijftienvoudige gaat nu het concern van de Friesch-Groningsche Hypotheekbank een stap verder door voor te stellen de grens te leggen bij 1 op 25. Kennelijk acht men de verlieskansen bij de uitzettingen in de laatste jaren gedaald en meent men dat ook de toekomst geen ongunstiger ervaringen zullen opleveren. Merkwaardig hierbij is dat bij de hypothecaire leningen meer en meer een gemakkelijker beleid wordt gevoerd in de vorm van de zgn. top-hypotheek. Het zal bij het vaststellen van deze norm altijd een zoeken en tasten zijn omdat exacte normen op dit gebied nu eenmaal niet bestaan.

Vooraanstaande onderneming met een groot assortiment

merkartikelen

wenst haar bestaande activiteiten in de afdelingen marktonderzoek, reclame en product management te coördineren onder een nieuw aan te stellen

chef marketing

Rechtstreeks onder de directie ressorterend zal het marketing-beleid grotendeels in zijn handen worden gelegd, waarbij hij nauw zal dienen samen te werken met de adjunct-directeur, hoofd Afdeling Verkoop.

Gezocht wordt een topfunctionaris op het genoemde terrein, met een grote ervaring in het toepassen van moderne marketing-technieken.

Onderstaand bureau is gemachtigd aan belangstellenden nadere gegevens te verstrekken, waartoe telefonisch een afspraak kan worden gemaakt. (tel. (010) 51006, toestel 1). Wensen omtrent discrete behandeling van aanvragen om inlichtingen zullen uiteraard worden geëerbiedigd.

Eigenhandig geschreven brieven met uitvoerige gegevens worden onder nummer 195 ingewacht bij

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

Indexcijfers aandelen. (1953 = 100)	28 dec. 1962	H. & L. 1963	1 nov. 1963	8 nov. 1963
Algemeen	345	401 — 346	388	390
Intern. concerns	464	560 — 463	536	541
Industrie	319	359 — 321	348	346
Scheepvaart	134	164 — 135	158	157
Banken	257	261 — 232	239	237
Handel enz.	150	162 — 150	162	162

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

Aandelenkoersen.

Kon. Petroleum	f. 157	f. 164,30	f. 167,50
Philips G.B.	f. 139	f. 148,60	f. 150,30
Unilever	f. 138,40	f. 140,40	f. 139,90
A.K.U.	401½	506½	511
Hoogovens, n.r.c.	558	566	574
Kon. Zout-Ketjen, n.r.c.	723	782	765
Zwanenberg-Organon	909¾	912	918
Van. Gelder Zn	244	231½	228½
Amsterdamsche Bank	390	378	372
Robeco	f. 208	f. 226	f. 225

New York.

Dow-Jones Industrials	652	754	751
-----------------------------	-----	-----	-----

Rentestand.

Langl. staatsobl. a)	4,24	4,51	4,53
Aand.: internationalen a)	3,20	3,29	
lokale a)	3,86	3,59	
Disconto driemaands schatkist- papier	2	1½-2	1½-1½/16

a) Bron: Veertiendaags Beursoverzicht Amsterdamsche Bank.

C. D. JONGMAN.

Blijf bij - lees E.-S.B.!



Het Centraal Bureau voor de Statistiek vraagt

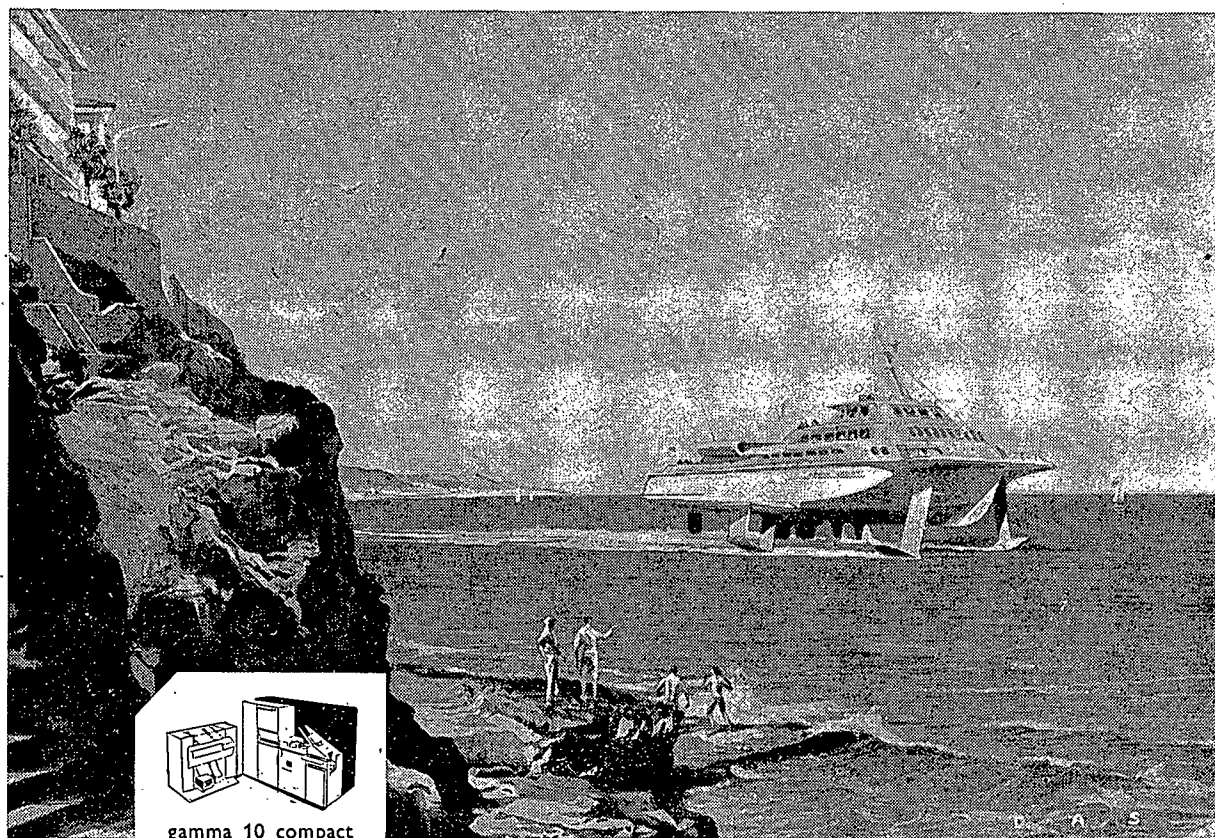
**enige
wetenschappelijke medewerkers**

voor statistische werkzaamheden (waaronder spoorwerk) op demografisch, sociaal-economisch, macro-economisch, econometrisch en mathematisch terrein.

Kandidaten zullen als lid van de Wetenschappelijke Staf van de verschillende afdelingen en bureaus over een grote mate van zelfstandigheid en inventiviteit moeten beschikken, alsmede over een duidelijke aanleg voor statistisch werk.

Voor een enkele functie komen ook kandidaten in aanmerking, die hun studie nog niet beëindigd hebben.

Uitvoerige schriftelijke sollicitaties zenden aan het Bureau Personeelsvoorziening van de Rijksoverheid, Prins Mauritslaan 1, 's-Gravenhage, onder no. 3-3610/7188 (in linkerbovenhoek brief en enveloppe).



**vooruitdenken,
feilloos
beslissen**

Sierlijk als een vogel glijdt de draagvleugelboot over het water. □ Intellect en visie vormen hier een harmonische compositie en verkleinen de afstand tussen woon- en recreatiecentra. □ Bij de voorbereidende, technische berekeningen vervult Bull zijn dienende taak. □ Precies zo dient Bull het bedrijfsleven. □ Gigantische concerns, maar ook middelgrote en kleine bedrijven danken een probleemloze administratie aan Bull-apparatuur.

***Bull* dient de vooruitgang**

- Bull*** dient het bedrijfsleven met informatieverwerkende apparatuur.
- Bull*** vervult een belangrijke taak in de hedendaagse economie.
- Bull*** biedt steeds uitkomst bij gecompliceerde problemen.
- Bull*** brengt de mogelijkheden van automatisering met een „alledaagse” vanzelfsprekendheid.

BULL NEDERLAND ADMINISTRATIE- EN STATISTIEKMACHINE MIJ. N.V. VLIETUIGSTRAAT 26 AMSTERDAM-W. TEL. (020) 18 65 55

Bull



DE TWENTSCHE BANK N.V.

en geaffilieerde binnenlandse financiële instellingen

Gecombineerde maandstaat op 31 oktober

	1963	1962
Kas, kassiers en daggeldleningen . . . f	50.918.000	f 103.006.000
Nederlands schatkistpapier	380.400.000	372.000.000
Ander overheidspapier	178.669.000	123.887.000
Wissels	32.917.000	20.736.000
Bankiers in binnen- en buitenland	263.637.000	258.415.000
Effecten, syndicaten en waarden	70.081.000	74.562.000
Prolongaties en voorschotten		
tegen effecten	67.290.000	63.248.000
Debiteuren	927.362.000	777.322.000
Deelnemingen (incl. voorschotten)	4.107.000	4.055.000
Gebouwen	5.000.000	5.000.000
	<u>f1.980.381.000</u>	<u>f1.802.231.000</u>

	1963	1962
Kapitaal	f 60.500.000	f 60.500.000
Reserve	50.000.000	46.500.000
Leningen	41.360.000	45.791.000
Deposito's op termijn	456.738.000	447.248.000
Spaargelden	355.364.000	305.329.000
Crediteuren	934.850.000	834.128.000
Geaccepteerde wissels	1.405.000	885.000
Kassiers en genomen daggeldleningen	8.996.000	—
Overlopende saldi en andere rekeningen	71.168.000	61.850.000
	<u>f1.980.381.000</u>	<u>f1.802.231.000</u>



Abonneert U op

DE ECONOMIST

Maandblad onder redactie van

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

★

Abonnementsprijs f. 30; voor studenten f. 15.

★

Abonnementen worden aangenomen door de boekhandel en door uitgevers

DE ERVEN F. BOHN
TE HAARLEM



BANQUE DE PARIS ET DES PAYS-BAS

Ondergetekende bericht, dat zij van

DINSDAG, 19 NOVEMBER 1963

af ter beurze van Amsterdam zal doen verhandelen

originale aandelen aan toonder met een nominale waarde van Franse francs 100.-

in

BANQUE DE PARIS ET DES PAYS-BAS

Naamloze Vennootschap naar Frans recht,
gevestigd te Parijs, Frankrijk

De eerste koers zal worden vastgesteld op grondslag van de notering te Parijs op 19 november 1963.

De koers op 6 november 1963 te Parijs bedroeg Franse francs 385.50, overeenkomende met een notering Amsterdamse usance van f 293.- per aandeel.

Exemplaren van het Bericht zijn verkrijgbaar ten kantore van ondergetekende te Amsterdam en Rotterdam, alwaar tevens exemplaren van het verslag over het boekjaar 1962 en van de statuten van de vennootschap ter inzage liggen en tot een beperkt aantal verkrijgbaar zijn.

BANQUE DE PARIS ET DES PAYS-BAS

Amsterdam, 11 november 1963.

Hij heeft meer plezier in zijn werk... (presteert dus meer)

**ALS U HET NIEUWE
IGLO MAALTIJDEN
SYSTEEM IN UW
KANTINE TOEPAST**



VOOR GROTE EN MIDDELGROTE BEDRIJVEN IDEAAL!

Het nut en voordeel van het serveren van goede warme maaltijden in de bedrijfskantine, is voor vrijwel geen enkel bedrijf discutabel meer. De talloze gunstige resultaten die er in binnen- en buitenland mee bereikt zijn, vormen de meest overtuigende argumenten. Past het Iglo maaltijdsysteem in uw bedrijf? Maak, om op deze en al uw andere vragen over dit actuele en interessante probleem antwoord te krijgen, een afspraak met: Iglo N.V., Nijenoord 1A, Utrecht, Tel. 030-35641. Onze cateringmanager, de heer v. d. Zeijden, zal u graag bezoeken.

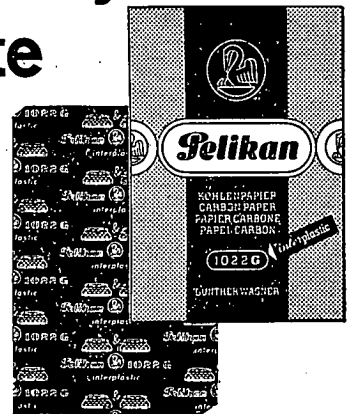
ENIGE VAN DE VELE VOORDELEN

Geen onrendabele investeringen. Minimum aan materiaal en bedienend personeel. U heeft slechts een diepvrieskast nodig en een verwarmingsoven. Daarin worden per half uur 36 of 72 IGLO maaltijden heerlijk warm gemaakt. Keuze uit ± 25 uitmuntende diepvriesmaaltijden, verpakt op aluminium plateaus die na gebruik worden weggeworpen. Praktisch geen afwas meer! IGLO warme maaltijden zijn een krachtig weravingsargument, vooral ook voor verwonende arbeidskrachten. Een weldaad voor werkers in ploegdienst en overwerkers!



Iglo diepvriesmaaltijden: 'bordenvol' arbeidsvitaminen!

***Pelikan* 1022 G «interplastic»**
geeft duidelijk leesbare smetvrije
doorslagen, is uitermate
duurzaam en bijzonder
«schoon» te hanteren.
interplastic het carbonpapier met
de rode rugzijde is beslist
onmisbaar in het moderne kantoor.



Günther Wagner Hannover Pelikan-Werke

Alleenvertegenwoordigers voor Nederland

H. van Gemert & Co. N.V Amsterdam

CENTRAAL BEHEER

**VERZEKERING EN
DIENSTVERLENING**
ten behoeve van het bedrijfsleven

WET-RISICO

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

BRAND-RISICO

brand- en bedrijfsschadeverzekering van industriële en andere objecten.

MOLEST-RISICO

verzekering tegen oorlogsschade, stormschade en andere risico's.

VERVOER-RISICO

transportverzekering van goederenzendingen in binnen- en buitenland.

PENSIOEN-RISICO

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

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

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

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

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

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

STELT U VOOR
HET VERKRIJGEN
VAN INLICHTINGEN
IN VERBINDING MET:

**CENTRAAL
C.B.
BEHEER**

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