

Economisch - Statistische Berichten

50e JAARGANG - 20 JANUARI 1965 - No. 2474

BOVAG

De Bond van Automobiël-, Garage-
en Aanverwante Bedrijven

zoekt voor spoedige indiensttreding een

ECONOOM

Voor de vervulling van deze veel afwisseling biedende functie is gevoel voor commerciële en organisatorische verhoudingen gewenst.

Ervaring, opgedaan in een soortgelijke betrekking of in een functie in het bedrijfsleven, strekt tot aanbeveling.

Geïnteresseerden wordt verzocht eigenhandig geschreven brieven, vermeldend personalia en ervaring, met een recente pasfoto te zenden aan de algemeen secretaris van de BOVAG, Postbus 5043 te Scheveningen.

pensioen-
regelingen
risico-
herverzekering
van
pensioenfonds

EN

EERSTE NEDERLANDSCHE

BUREAU VOOR COLLECTIEVE CONTRACTEN
JOHAN DE WITTLAAN 50 'S-GRAVENHAGE
POSTADRES: POSTBUS 5 TEL. (070) 5143 51

Samsom

samsom: een naam op de achtergrond

De achtergrond waarvan? Misschien van een voortdurend 'bij' zijn, een voortdurend op de hoogte zijn van nieuwe regelingen, nieuwe voorschriften. Want dat kan met Samsoms losbladige uitgaven. Uitgaven waarmee u „de letter van de wet” altijd bij de hand heeft (veelal met deskundig commentaar). Uitgaven die steeds worden gewijzigd en aangevuld (en daar hoeft u niets voor te doen, dat is Samsom-service).

N. Samsom n.v. uitgever
Alphen a/d Rijn tel. (01720) 26 01.

ECONOMISCH- STATISTISCHE BERICHTEN

Uitgave van de
Stichting Het Nederlandsch Economisch Instituut

Adres voor Nederland: Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-6.
Telefoon redactie: (010) 25 29 39. Administratie: (010) 23 80 40. Giro 8408.

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

Redactie-adres voor België: Dr. J. Geluck, Prieeldreef 1, Dilbeek.

Abonnementen: Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-6.
Abonnementsprijs: franco per post voor Nederland f. 36,50 (studenten f. 25) per jaar.

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) 26 02 60, toestel 908.

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

COMMISSIE VAN REDACTIE: L. H. Klaassen; H. W. Lambers; P. J. Montagne; J. Tinbergen; A. de Wit.
Redacteur-Secretaris: A. de Wit.
Adjunct Redacteur-Secretaris: M. Hart.

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

De ontwikkeling van de detailhandel 1950-1964

Saillante elementen van het beloop van de vestigingsaantallen in de detailhandel in de afgelopen 14 jaren (zie tabel) zijn:

(a) dat het totale aantal detailhandelsvestigingen zowel in 1950 als in 1964 ca. 190.000 bedroeg. Daartegenover staat een bevolkingsgroei van 10 mln. in 1950 tot 12 mln. in 1964. In 1960 waren er ca. 195.000 vestigingen. De laatste jaren vond een regelmatige daling van 1.000 à 2.000 vestigingen per jaar plaats; (b) dat de teruggang van het aantal ondernemingen met één vestiging vrijwel geheel voor rekening van de levensmiddelensector (i.c. 17.500) komt en (c) dat het aantal vestigingen van filiaalbedrijven in nagenoeg alle sectoren is verdubbeld. Bijna de helft van de 23.000 vestigingen behoren tot zaken met één filiaal, d.w.z. ca. 5.300 ondernemingen tegen ca. 4.000 in 1953.

De teruggang van de enkelvoudige vestigingen bij de genotmiddelen dateert van de laatste jaren en wordt veroorzaakt door het verdwijnen van tabakszaken. Bij textiel en schoeisel zijn de textielzaken teruggelopen, terwijl verder de daling van het aantal rijwielen opvalt.

Als voornaamste oorzaken voor deze achteruitgang van de vestigingsaantallen kunnen worden genoemd: de noodzaak om winkels met een grotere capaciteit in te richten en de daarmee gepaard gaande investeringsproblemen; de voortschrijdende parallelisatie, waardoor het aantal vestigingen wel afneemt maar desondanks het aantal verkoopplaatsen kan stijgen (bijv. de verkoop van tabaksartikelen bij kruideniers, de verkoop van wijn bij tabaksdetailisten enz.) en de motorisering van het platteland, waardoor de behoefte aan winkels in de naaste omgeving minder groot wordt.

Zeer duidelijk is ook de teruggang van de markt- en straathandel: van 26.000 in 1960 tot 23.500 in 1964, hetgeen vooral aan het verdwijnen van de vensthandel moet worden toegeschreven.

De groei van de vestigingsaantallen in de andere sectoren komt voor een deel voort uit de ambachtshandel:

loodgieters verkopen sanitaire artikelen, smeden verkopen ijzerwaren, haarden en kachels en huishoudelijke artikelen, schilders verf enz. De stijgende welvaart en de toenemende vrije tijd zijn de meest voor de hand liggende verklaringen voor de sterk gestegen vraag naar artikelen uit deze sectoren.

Wat de spectaculaire teruggang van de enkelvoudige vestigingen in de levensmiddelensector betreft, werden *per branche* de volgende dalingspercentages genoteerd: kruideniers: 16; melk en zuivel: 17; aardappelen, groenten en fruit¹⁾: 26; brood: 30; vlees: 19 en vis¹⁾: 35. Alleen bij de poeliers is een stijging van 580 in 1950 tot 670 vestigingen in 1964 te constateren.

Van de 8.600 vestigingen van filiaalbedrijven in de levensmiddelensector behoren ca. 2.300 tot het grootwinkelbedrijf (15 of meer vestigingen) en bijna 1.200 tot de coöperaties. Het grootste deel van de filiaalvestigingen is dus in handen van het midden- en kleinbedrijf. In de kruideniersbranche afzonderlijk is dit evenwel niet het geval: van de 3.500 filiaalvestigingen behoren er 1.400 tot het grootwinkelbedrijf en 1.100 tot de coöperaties. De capaciteitsvergroting met name bij de kruideniers wordt ook duidelijk geïllustreerd door de stijging van het aantal van 7.013 kruideniers met 12.300 werknemers in 1957 tot 8.483 kruideniers met 19.300 werknemers in 1964. (De grootwinkelbedrijven zijn hierin niet begrepen).

In de ontwikkeling van de enkelvoudige vestigingen in de levensmiddelensector, in mindere mate ook in andere sectoren, zijn sterke regionale verschillen te onderkennen. De daling is het grootst in de agrarische provincies Friesland, Groningen en Zeeland, nl. van 30 tot 35 pCt.; in de overige provincies schommelt het dalingspercentage om de 20. Limburg had nagenoeg geen teruggang door het drukke grensverkeer: het aantal kruideniers steeg daar zelfs met 5 pCt. Het laatste jaar is hierin een kentering gekomen.

De grondoorzaak voor het verdwijnen van detailhandelsvestigingen is uiteraard in het algemeen, dat deze vestigingen geen volwaardige bestaansmogelijkheid meer bieden (koude sanering). De directe „sterfteredenen” manifesteren zich in grote lijnen als volgt: 50 pCt. verdwijnt door overliden, ouderdom en ziekte; 20 pCt. doordat de eigenaar in loondienst gaat en 30 pCt. door o.m. sanering, fusie, faillissement.

Leiden.

J. G. CRABBENDAM.

¹⁾ Incl. markt- en straathandel.

Aantallen vestigingen in de detailhandel a)

	Ondernem. met één vestiging			Filiaalbedr., incl. fil.	
	1950	1964	verschil in pCt.	1950	1964
Levensmiddelen (incl. markt-handel)	80.697	63.156	- 22	4.761	8.647
Genotmiddelen	18.865	17.622	- 6	1.308	1.594
Textiel en schoeisel	19.536	18.541	- 5	2.708	5.130
Woninginrichting en huisraad	8.299	10.741	+ 30	624	1.410
Technisch huisraad	11.364	14.913	+ 32	500	1.437
Boeken en kantoorbehoeften	2.824	3.067	+ 9	222	628
Rijwielen en motorrijwielen	10.514	9.247	- 12	203	575
Sport en reizen	1.301	1.904	+ 46	122	319
Goud, zilver, optiek, juwelen, fotografie	3.245	3.980	+ 24	211	702
Diversen	15.331	14.324	- 7	455	1.304
Lichaamsverzorging b)	4.701	3.717	- 21	455	823
„Doe het zelf” b)	1.520	6.029	+300	72	522
	178.197	167.241	- 6	11.641	23.091

a) De vestigingen zijn alleen volgens hun hoofdbranche in de detailhandel geteld. In de totalen komen derhalve geen dubbelstellingen voor. Een kruidenier/melk- en zuivelhandelaar is of als kruidenier of als melk- en zuivelhandelaar geteld, maar niet in beide branches. Ambachtelijke vestigingen, waarin op enerlei wijze de detailhandel wordt uitgeoefend, bijv. loodgieter/detailhandel in sanitaire artikelen en schilder/detailhandel in verf, zijn in de telling opgenomen.

b) In de jaren vijftig waren de verkopen bij drogisten ingedeeld; thans zijn ze opgenomen in de „doe het zelf”-sector. De achteruitgang van de groep lichaamsverzorging, t.w. drogisten, parfumerieën en medische bandages, is dus niet reëel.

Broh: Centraal Registratiekantoor Detailhandel-Ambacht (een gemeenschappelijk orgaan van de hoofdbedrijfschappen Detailhandel en Ambachten).

INHOUD

De ontwikkeling van de detailhandel 1950-1964, door J. G. Crabbendam.....	Blz. 59	De waterleveringen door België aan Nederland en de Schelde-Rijnverbinding, door A. Kempeneers ..	Blz. 69
Opleiding voor leidinggevende functies in het bedrijfsleven, door Prof. Dr. H. M. H. A. van der Valk ..	60	Wisselvallige handel op Duitse beurzen in 1964, door L. J. M. van den Berk.....	71
De beëindigingsvergoedingsregeling in de landbouw, door Prof. Dr. J. Horring.....	62	Ingezonden stuk:	
Naar een algemene verklaring van de internationale handel, door Drs. H. Linnemann.....	64	De Olympische Spelen, door Ir. E. G. F. van Winkel met een naschrift van Drs. H. A. A. Kok... ..	72
Planning nodig voor overtuiging, door Dr. A. D. Bonnet	66	Geld- en kapitaalmarkt, door Dr. C. D. Jongman..	74

Opleiding voor leidinggevende functies in het bedrijfsleven

De juiste en meest efficiënte opleiding van jonge mensen, die later een leidinggevende functie in het bedrijfsleven zullen bekleden, blijft een uiterst moeilijk probleem. Degenen, die ervan overtuigd zijn, dat een algemene vorming voor toekomstige leiders noodzakelijk is, zoals aanbevolen in het rapport van de Committee for Economic Development ¹⁾, staan voor de moeilijkheid dat jonge mensen moeten beoordeeld worden voor leiderschap op een moment, dat zij de harde leerschool van de praktijk nog niet hebben doorgeemaakt. En als men te veel nadruk zou leggen op de algemene vorming, zou men geen oog hebben voor de mogelijkheid om zonder een dergelijke opleiding, of zelfs door eigen vorming in de praktijk, zich voor te bereiden voor een topfunctie. Het leiden van grote ondernemingen eist een combinatie van bepaalde eigenschappen, waarvoor een algemene vorming een zeer aanzienlijke bijdrage kan leveren.

De belangrijke vraag blijft echter, hoe het ideaal van een meer algemene vorming van de student te verenigen is met de verkorting van de studieduur, waarnaar het bedrijfsleven vraagt. Daarvoor liggen mogelijkheden in de richting, welke Mr. J. Meijnen heeft aangewezen in een artikel, dat volgens hem steunt op een van de rapporten van de Commissie Bedrijfsleven-Hoger Onderwijs ²⁾. In dit artikel wordt gesteld, dat het bedrijfsleven behoefte heeft aan drie typen medewerkers: wetenschappelijke mensen, praktische specialisten en, wat voor het onderhavige probleem het belangrijkste is, jonge mensen met een behoorlijke wetenschappelijke vorming en voldoende praktische zin en kennis om een leidinggevende functie te kunnen bekleden. Dit laatste type zou een kortere afgeronde opleiding moeten krijgen in de vorm van een baccalaureaat. Mr. Meijnen wil de baccalaureaatsstudie een eerlijke kans geven, vooral in verband met de kortere studieduur, welke door het bedrijfsleven wordt gewenst. Daartoe zou volgens hem ook kunnen bijdragen de coördinatie van studieprogramma's en exameneisen.

Van de tendenties, welke werken in de richting van een verlenging van de studieduur, zou ik er twee speciaal willen noemen, één welke specifiek Nederlands of Europees, en een andere welke van meer algemene aard is. De eerste betreft de grote vrijheid van de student, welke als de financiële noodzaak er niet is, leidt tot een on-economisch gebruik van de studietijd. Deze tendens is versterkt door de invoering van de vijfdaagse werkweek. Men kan toch van de student waarlijk niet verwachten dat hij in dit opzicht tegen de geest van de tijd ingaat. Men kan de student niet dwingen en moeilijk aansporen op zaterdag te werken als deze dag nationaal als een vrije dag wordt beschouwd. Dan zou men hem moeten isoleren. Hier openbaart zich een van de voordelen van het campussysteem in de Verenigde Staten, waar de reeds veel vroeger ingevoerde vijfdaagse werkweek de wetenschappelijke instellingen in dit opzicht

weinig heeft veranderd. Daar is de wetenschappelijke instelling een continu-bedrijf, niet alleen omdat vele studenten wegens de grote afstanden de weekeinden niet naar huis kunnen, maar ook omdat zaterdagmorgens de colleges doorgaan en 's maandags vroeg (vaak om 8 uur) weer beginnen, en er gedurende het weekeinde gestudeerd moet worden. Voor de Amerikaanse student bestaat er geen vijfdaagse studieweek. De gemiddelde produktiviteit van de Amerikaanse student ligt mede door dit systeem aanzienlijk hoger dan die van de Europese student.

De tweede opmerking inzake een verkorting van de studieduur betreft de algemene vorming van de student. Dit is een gecompliceerd probleem. Het bedrijfsleven heeft geen behoefte aan jonge mensen met een uitsluitend algemene vorming. Zij moeten ook een zekere gespecialiseerde kennis hebben. Hoe is dit dilemma op te lossen? M.a.w. hoe ver moet de algemene vorming en hoe ver de verkrijging van gespecialiseerde kennis in een door het bedrijfsleven gewenste korte studieduur gaan?

In dit opzicht kan het Amerikaanse voorbeeld als bijdrage tot de discussie naar voren worden gebracht. De opleiding voor hogere functies, zoals in een aantal instellingen in de Verenigde Staten geschiedt, zou in de gedachtengang van Mr. Meijnen, als ik hem goed begriip, ideaal zijn. In Nederland is een dergelijke opleiding voorlopig heel moeilijk te verwezenlijken. Om twee redenen: de eerste van financiële, de andere van principiële aard. In een aparte school voor het onderwijs voor leidinggevende functies in het bedrijfsleven, zou het selectiebeginsel ingang moeten vinden. Degenen, die wijzen op de uitstekende resultaten van de beste Amerikaanse business schools moeten niet uit het oog verliezen, dat jonge mensen op deze scholen tweemaal geselecteerd zijn, namelijk eenmaal om toegelaten te worden tot het College, de andere maal voor toelating tot de business school ³⁾.

Toelating tot de goede Amerikaanse Colleges („undergraduate" studie) geschiedt niet alleen op grond van intellectuele eigenschappen; gelet wordt ook op persoonlijke kwaliteiten en op werkzaamheden, welke in en buiten schoolverband zijn verricht ⁴⁾. Door het campussysteem krijgen ook de hoogleraren een betere kijk op de studenten dan in Nederland mogelijk is. De business school heeft van de jongeman, die toegelaten wenst te worden, dus zijn geschiedenis van zijn middelbare

¹⁾ Zie het artikel: „Business schools en bedrijfsleven in de Verenigde Staten" in „E.-S.B." van 6 januari 1965.

²⁾ Zie zijn artikel: „Het probleem van de studieduur" in „Universiteit en Hogeschool" van januari 1964.

³⁾ Het sollicitatiestelsel voor toelating tot de „undergraduate" en later tot de „graduate" studie doordrenkt het Amerikaanse onderwijssysteem reeds op de high schools van de concurrentiegedachte. Reeds jaren lang is het uiterst moeilijk om toelating te verkrijgen tot de beste particuliere Colleges in de Verenigde Staten. Tot dusverre was de toegang tot de State Colleges betrekkelijk gemakkelijk. De drang naar de Colleges, mede door het grote aantal geboorten in de eerste jaren na de oorlog is zo groot, dat thans zelfs enkele State Universities geen plaats meer hebben voor gekwalificeerde eindexamenscholieren (volgens mededelingen gedaan op de jaarvergadering van State Universities begin november 1964 in Washington D.C. gehouden).

⁴⁾ Zie mijn artikel: „De organisatie van het Amerikaanse onderwijs" in „De Economist" van april 1958.

schooljaren en van zijn College-jaren; nogmaals niet alleen wat zijn intellectuele prestaties, maar ook wat zijn persoonlijke kwaliteiten betreft⁵⁾. Gedurende zijn studie in de business school worden zijn prestaties opnieuw nauwkeurig gevolgd. Als hij gereed is het bedrijfsleven binnen te treden, kunnen de personeelsafdelingen van ondernemingen door zijn geregistreerde prestaties vanaf zijn 14de of 15de jaar een betere kijk op de kandidaat krijgen dan zulks in Nederland mogelijk is. Ik ga hierbij niet in op de bezwaren, welke in dit stelsel besloten liggen. Belangrijk is echter, dat toelating tot de allerbeste business schools in de Verenigde Staten zo selectief en de opleiding door prima docenten zo goed is, dat tot op zekere hoogte van een soort elite-vorming kan worden gesproken.

Een dergelijk stelsel van selectie past evenwel niet in het Nederlandse wetenschappelijke onderwijssysteem. Verwezenlijking van deze gedachte in een particuliere business school zou daarom grote financiële steun van het bedrijfsleven eisen.

Deze m.i. tamelijk ideale opleiding voor leidinggevende functies in het bedrijfsleven is dus in Nederland moeilijk bereikbaar. De vraag is, of een business school, waarover thans een discussie aan de gang is, hierin kan voorzien.

Als deze opleiding moet steunen op een kandidaats-examen, dan komt waarschijnlijk het bezwaar van een te lange studieduur weer naar voren⁶⁾. Ook al zou dit niet het geval zijn, dan ontbreekt aan een dergelijke opleiding de basis van een algemene vorming. Bovendien is een dergelijke „business administration”-opleiding, althans als zij een verlengstuk van economische faculteiten en hogescholen wordt, niet uitsluitend beperkt tot opleiding voor de allerhoogste functies in het bedrijfsleven.

Het zou de overweging waard zijn te onderzoeken, of een opleiding in twee gedeelten niet een oplossing zou kunnen bieden. Het eerste deel zou een leerprogramma van algemene vorming moeten omvatten. Een dergelijke studie, welke niet langer dan twee jaren zou behoeven te duren, zou tevens als propaedeuse voor verschillende andere studies kunnen dienen. Een dergelijke opleiding zou verder kunnen reiken dan een opleiding voor leidinggevende posities in het bedrijfsleven alleen.

Meestal denken en spreken we over dit laatste. Daardoor ontstaat de indruk, dat deze functies beperkt zijn tot een bepaalde sector in de maatschappij. Dan wordt uit het oog verloren, dat de betekenis van leidinggevende functies veel verder reikt. Zij behoort voor het gehele maatschappelijke leven te gelden: overheid, verenigingen, educatieve, sociale instellingen enz. Opleiding

voor leidinggevende functies is een algemeen belang. Voor het bedrijfsleven is zij echter essentieel.

Voor de opleiding voor leidinggevende functies in het bedrijfsleven is daarna een gespecialiseerde bovenbouw noodzakelijk. Dit zou dan eveneens een opleiding van twee jaren kunnen zijn, gedeeltelijk parallel lopende met de studie voor het kandidaatsexamen in de economische wetenschappen. Voor de opstelling van het programma van een dergelijke studie zou een samenwerking tussen bedrijfsleven en academische staf gewenst zijn.

Het is van belang in dit verband op te merken, dat het niet mogelijk is de student de gespecialiseerde kennis bij te brengen, die hij over 10 of 20 jaren nodig zal hebben. Daarvoor is deze tijd te dynamisch. Dat is het grote verschil met de algemene vorming; zij blijft haar waarde behouden. Mede met het oog op deze veroudering kan de gespecialiseerde kennis ook in de studietijd beperkt blijven. Bovendien moet van jonge mensen, die in de toekomst leidinggevende functies zullen gaan bekleden, worden verwacht, dat zij de ontbrekende kennis in hun vrije tijd zullen inhalen en dat zij doorlopend op de hoogte blijven, onder meer door het volgen van cursussen, van de nieuwste ontwikkeling op het gebied van de theorie en de praktijk van „management”. De manager kent geen 40- of 45-urige werkweek. Zijn werkweek is langer dan die van de werknemers.

De jongeren, die na de bovengeschetste vierjarige studie in het bedrijfsleven komen, hebben dus een afgeronde opleiding gekregen. Een dergelijke opleiding garandeert echter geen leidinggevende functie in de toekomst. Het zal door de praktijk moeten blijken, wie van deze afgestudeerden de andere daarvoor vereiste eigenschappen bezitten. Is dat niet het geval, dan zal degene met deze opleiding toch zijn plaats in het bedrijfsleven kunnen vinden. De volbrachte studie behoudt derhalve haar waarde.

Een dergelijke opleiding komt ook niet in de plaats van een opleiding, zoals voorgestaan door de samenstellers van het S.-E.R.-rapport inzake een nieuwe opzet voor onderwijs in „business administration” in Nederland. Beide opleidingen zijn noodzakelijk om te voldoen aan de behoefte aan academisch gevormde personen voor het bedrijfsleven. Beide soorten van opleidingen zijn voor het bedrijfsleven essentieel, zoals blijkt uit de eerder genoemde behoefte aan drie typen medewerkers in het bedrijfsleven, waarop Mr. Meijnen heeft gewezen. De uit bovenstaande gedachten voortvloeiende differentiëring van het onderwijs in „business administration” is daarom geheel verantwoord.

De geschiedenis van ondernemingen bewijst, dat er een groot verschil bestaat tussen de best geleide en de marginale bedrijven. Indien ons land zijn relatieve economische positie in de wereld wil handhaven, is grotere belangstelling voor de opleiding voor leidinggevende functies, niet alleen van een soort elite-groep, maar ook van een bredere groep jongeren, noodzakelijk. Het is van het grootste belang, dat Nederland op dit gebied niet een achterstand gaat vertonen. De juiste opleiding van jonge mensen voor leidinggevende functies is een aspect van de economische groei van een land, dat vaak niet de nodige aandacht krijgt.

Washington D.C.

v. d. V.

De beëindigingsvergoedingsregeling in de landbouw

Inleiding.

In het voorjaar van 1964 was de parlementaire goedkeuring verkregen voor een extra begrotingspost van het Ministerie van Landbouw en Visserij van f. 50 mln. als bijdrage aan de Stichting Ontwikkelings- en Saneringsfonds voor de Landbouw. Hiervan was reeds f. 25 mln. ter latere verrekening een jaar tevoren voorgeschoten voor kredietverstrekking aan in moeilijkheden verkerende boeren in het slechte jaar 1963. De gedachte aan dit Fonds was toen reeds tegelijkertijd geboren. De „ontwikkeling” heeft betrekking op verbetering van de uitrusting van de bestaande bedrijven; de „sanering” op de bedrijfstak, voornamelijk door stimulering van bedrijfsbeëindiging en vergroting van de andere bedrijven.

Het bestuur van de Stichting wordt benoemd door de Minister van Landbouw en Visserij; de helft van het aantal stemmen wordt door ambtenaren-leden uitgebracht. Bovendien heeft de ambtelijke voorzitter nog het recht een besluit ter vernietiging aan de Minister voor te dragen. De andere bestuursleden worden alle voorgedragen door het Landbouwschap.

Op 10 maart 1964 heeft het bestuur een „beëindigingsvergoedingsregeling” vastgesteld; de Minister deed op 1 mei 1964 mededeling aan de Voorzitter van de Tweede Kamer der Staten-Generaal dat hij deze regeling heeft goedgekeurd. In de Tweede Kamer heeft eind november en begin december 1963 en later in de Eerste Kamer op 25 februari 1964 een onbevredigende discussie over dit onderwerp plaats gehad daar nog niet voldoende bekend was welke wegen het bestuur van de Stichting wilde inslaan. Het is een bewijs van groot vertrouwen in de nieuwe Minister dat de Kamers de Minister het gevraagde krediet met vrijwel blanco volmacht hebben verstrekt voor de later uit de bus gekomen vergoedingsregeling voor bedrijfsbeëindiging.

De wenselijkheid de landbouwbedrijven met een vrij groot aantal te verminderen om op deze wijze grond beschikbaar te krijgen voor vergroting van de overblijvende bedrijven wordt vrijwel algemeen erkend. De mechanisatie heeft het arbeidspotentieel per man sterk doen stijgen en daardoor ook het aantal hectaren landbouwgrond dat per gezin minimaal wenselijk is om rationeel te kunnen werken. Rationeel werken betekent produceren tegen lagere produktiekosten, waarbij er dus een betere beloning voor de arbeid in de landbouw overblijft (bij gelijkblijvende prijzen) of misschien zelfs de prijzensteun wat kan worden verlaagd. Het doel van de bedrijfsbeëindiging is dus economisch gezond. Maar hoe staat het met het gebruikte middel?

De regeling.

Het gebruikte middel is een inkomenstoeslag voor degene die definitief zijn landbouwbedrijf beëindigt. Deze inkomenstoeslag is alleen beschikbaar voor landbouwers ouder dan 55 jaar. De inkomenstoeslagen zijn als volgt vastgesteld.

Inkomenstoeslag in guldens per maand bij beëindiging van het bedrijf

op een leeftijd van:	55	56	57	58	59	60 < 65	> 65
a. tot 65 jaar	215	230	255	285	330	380	—
b. na 65 jaar	80	80	80	80	80	80	80

Bij overlijden van degene, die deze vergoeding ontving, ontvangt de weduwe vanaf dat tijdstip f. 80 per maand.

De bedragen zijn „welvaartsvast”, daar ze gekoppeld zijn aan het indexcijfer van de regelingslonen per week en per maand van volwassen arbeiders (alle categorieën) van het C.B.S. met als basis ultimo oktober 1963. Dat betekent dat de bovengenoemde bedragen thans waarschijnlijk reeds 15 à 20 pCt. hoger liggen.

Het gehuwdenpensioen A.O.W. bedraagt per 1 januari 1965 f. 3.642 per jaar. Uitgaande van een verhoging met 15 pCt. bedraagt het pensioen voor een 55-jarige gedurende de eerste 10 jaar rond f. 3.000 per jaar en daarna bij een gemiddelde levensduur tot 75 jaar boven het A.O.W. extra rond f. 1.100 per jaar. Voor iemand die op 60-jarige leeftijd zijn bedrijf aan de kant doet, bedraagt het pensioen de eerste 5 jaren rond f. 5.200 en daarna eveneens boven het A.O.W. f. 1.100 per jaar. Bij bedrijfsbeëindiging op 55- en 56-jarige leeftijd blijft het pensioen dus enigszins onder het A.O.W.-pensioen, op 57-jarige leeftijd is het vrijwel gelijk en bij beëindiging op een leeftijd daarna overtreft het zelfs de A.O.W. in toenemende mate. Men zou de regeling waarschijnlijk het beste kunnen kenschetsen als een vervroegd A.O.W.-pensioen met enige korting bij beëindiging vóór 57 jaar en een flinke toeslag bij bedrijfsbeëindiging erna.

Aan welke vereisten moeten degenen voldoen om voor de regeling in aanmerking te komen? Zien wij af van allerlei bijzondere gevallen en bepalingen die dienen om misbruik te voorkomen, dan zijn er normaal twee doorslaggevend vereisten, t.w.:

1. een inkomen lager dan f. 6.500 per jaar over gemiddeld de laatste drie jaren voor de aanvraag (totaalfiscaal zuiver inkomen, opgelegd volgens definitieve aanslag in de inkomstenbelasting);

2. meer dan de helft van dat gemiddelde inkomen moet zijn verkregen uit het door de aanvrager uitgeoefend landbouwbedrijf.

Voorwaarde of — zo men wil — tegenprestatie voor de verlening van de inkomenstoeslag is dat het landbouwbedrijf definitief wordt beëindigd. Indien de grond eigendom is moet deze worden verkocht, waarbij de verkoper de volle vrije marktprijs ontvangt. Voor de overdracht (bestemming) is goedkeuring nodig. Bij pacht moet de pacht worden beëindigd en van de eigenaar medewerking worden verkregen tot verkoop of verpachting voor lange termijn aan een boer, wiens bedrijf er duurzaam door wordt verbeterd (aan te wijzen door het Fonds). De grond kan ook een niet-landbouwkundige bestemming krijgen onder goedkeuring van het Fonds. Met betrekking tot de bedrijfsgebouwen is bepaald, dat deze moeten worden onttrokken aan het gebruik voor de landbouw, tenzij ontheffing wordt verleend in bijzondere gevallen (bijv. ruil met een boer die slechtere gebouwen heeft).

De gang van zaken.

Voor de regeling is veel animo. Per eind december 1964 waren er 4.250 aanvragen ingediend. De beoordeling of aan de vereisten wordt voldaan, maar vooral de afwikkeling van de overdracht van grond en gebouwen, vergt veel tijd. Juist voor het einde van 1964 was het eerste pensioen als gevolg van bedrijfsbeëindiging definitief verleend.

Het blijkt dat een aantal aanvragers valt boven een gemiddeld fiscaal zuiver inkomen van f. 6.500. Van de zijde van de landbouworganisaties wordt daarom aangedrongen op verhoging van de inkomensgrens. Ook van ambtelijke zijde wordt dit bepleit. Een gemiddeld inkomen van f. 8.000 als bovengrens wordt beter geacht.

Ook blijkt de eis, dat tenminste de helft van het inkomen uit het landbouwbedrijf afkomstig moet zijn, moeilijkheden te geven. Om hier enig soelaas te bieden wordt bepleit uitkeringen van wettelijke regelingen bij de beoordeeling buiten beschouwing te laten. Ten slotte leeft in landbouwkringen ook de wens de leeftijdsgrens van 55 jaar te verlagen tot bijv. 50 jaar. Het spreekt vanzelf dat op deze wijze het aantal gegadigden verruimd zou kunnen worden.

Over de persoonlijke omstandigheden en motieven van degenen, die bedrijfsbeëindiging hebben aangevraagd, is nog weinig of niets bekend gemaakt.

Hoewel nog geen groot aantal gevallen is afgewerkt, bestaat wel een indruk omtrent de hoeveelheid vrijkomende grond. Volgens de krantenberichten zou dat ongeveer neerkomen op gemiddeld 5 ha per bedrijfsbeëindiging.

In de begroting van 1965 wordt geraamd dat in één jaar al voor een totaal van f. 94 mln. aan verplichtingen zal worden aangegaan.

Vergelijking middel en doel.

De sanering van de bedrijfstak landbouw door bedrijfsbeëindiging is het doel. Maar deze sanering is naar twee kanten gericht, nl. de ene kant naar de boeren, die gepensioneerd worden en de andere kant naar de bedrijven die vergroot worden met de vrijkomende grond.

Pensionering.

Vormt de pensionering nu een sociale maatregel? Voor deze opvatting pleit dat om er voor in aanmerking te komen het inkomen aan een maximumgrens is gebonden. Nu kan men echter moeilijk volhouden dat een inkomen beneden f. 6.500, maar boven het A.O.W.-pensioen van f. 3.642, beneden het sociale minimum ligt. Ook past in deze redenering zeker niet om de inkomensgrens te verhogen tot f. 8.000. Eveneens is op sociale gronden niet duidelijk waarom uitkeringen krachtens wettelijke regelingen beter buiten beschouwing zouden kunnen blijven.

Voor het sociale karakter van de pensionering zou kunnen pleiten, dat de grootte van de inkomens toeslag onafhankelijk is van het aantal hectaren grond dat vrij komt. Anderzijds wordt indirect de grootte van het landbouwbedrijf tot op zekere hoogte niet buiten beschouwing gelaten door het vereiste dat tenminste 50 pCt. van het gemiddelde inkomen uit het landbouwbedrijf afkomstig moet zijn.

Verder valt te overwegen dat door de bedrijfsbeëindiging ook inkomen wegvalt. Het arbeidsinkomen op de kleine bedrijven zal per ha naar schatting uiteenlopen van f. 500 tot f. 1.000. Bij bedrijfsbeëindiging wordt dus uit dezen hoofde een arbeidsinkomen gederfd van f. 2.500 à f. 5.000 op een gemiddeld bedrijf van 5 ha. Dit gederfde inkomen klopt aardig goed met het „pensioen”. Het belangrijkste verschil is dat thans op kosten van de gemeenschap inkomen wordt verkregen, terwijl het vroeger door eigen werk werd verdiend.

Indien de pensionering hoofdzakelijk van sociale aard was zou men ook verwachten, dat behalve op een sociaal onvoldoend inkomen ook gelet zou worden op de oorzaken van dat onvoldoend hoge inkomen, bijv. niet-valide zijn van de boer. Het is merkwaardig dat er helemaal geen eisen van sociale aard worden gesteld om voor de regeling in aanmerking te komen. Het is mogelijk dat de valide gepensioneerden tussen 55 en 65 jaar nog behoorlijk betaald werk vinden in de landbouw of werk van soortgelijke aard. Omscholing voor geheel ander werk kan men van deze mensen niet meer verwachten. Het kan ook zijn dat de vervroegd gepensioneerden er hun gemak van nemen.

Al met al is het niet duidelijk waarom het sociaal nu zo dringend gewenst is deze groep boeren in de gelegenheid te stellen vervroegd met pensioen te gaan. Het is stellig voor velen een financieel verleidelijke regeling, maar het is de vraag of dit niet ten koste gaat van een stuk levensvulling van mensen die zich moeilijk meer kunnen omschakelen. Waarom zouden andere groepen van de bevolking hierop ook geen aanspraak maken? Waarschijnlijk is een dergelijke regeling ook wel aantrekkelijk voor vele landarbeiders. De sociale betekenis van deze maatregel sla ik dan ook niet hoog aan. Daarvoor is de maatregel niet voldoende sociaal gericht. Indien het sociale doel overheersend zou zijn, zou men in het Bestuur van het Fonds een sterke vertegenwoordiging van de Minister van Sociale Zaken verwachten. Tekenend is dat er geen enkele vertegenwoordiger van de Minister van Sociale Zaken in het Bestuur zitting heeft.

Bedrijfsvergroting.

Het is duidelijk dat de regeling hoofdzakelijk is ingegeven om aan grond te komen voor bedrijfsvergroting. Bedrijfsvergroting kan op zichzelf bijdragen tot verlaging van de produktiekosten. In dit geval vloeit dit hoofdzakelijk voort uit het feit dat het vergrote bedrijf per extra hectare grond minder uren arbeid nodig heeft dan de kleine boer, die zijn bedrijf beëindigd heeft, nodig had. Maatschappelijk gezien blijft er van dit kostenvoordeel in reële zin evenwel vermoedelijk niets over of slaat zelfs in zijn tegendeel om. We mogen maatschappelijk gezien immers al blij zijn, indien de nu gepensioneerde boeren van 55 tot 65 jaar nog zoveel arbeid in loondienst gaan verrichten dat dit gelijkkomt met de benodigde extra arbeid bij de vergrote landbouwbedrijven. Maar behalve in reële zin kan men de maatschappelijke kosten ook opvatten in de zin van inkomensoverdracht van de gemeenschap aan deze groep van boeren, terwille van de bedrijfsvergroting. Hoe groot zijn dan de kosten? Om hiervan een denkbeeld te krijgen moet bij elke leeftijd waarop de bedrijfsbeëindiging plaatsvindt van alle toekomstige uitkeringen de constante waarde worden berekend tegen bijv. een disconto-voet van 5 pCt. Daar evenwel de uitkeringen aan de loonindex gekoppeld zijn zullen de toekomstige uitkeringen voortdurend stijgen. Gemakshalve neem ik aan dat de loonindex per jaar 5 pCt. stijgt. Discontering en toename vallen dan tegen elkaar weg.

Door de huidige bedragen te sommeren (inclusief de waarschijnlijk reeds plaats gevonden hebbende stijging met 15 pCt.) krijgt men de totale kapitaalwaarde van de pensionering. Deze komt afgerond bij de bedrijfsbeëindiging op 55 jaar op f. 41.000, bij 60 jaar op f. 37.000 en bij 65 jaar op f. 11.000. Het is mij niet bekend wat de gemiddelde leeftijd van de aanvragers is. Zou 60 jaar misschien een goede schatting zijn? Bij afdracht van gemiddeld 5 ha grond zou dit betekenen dat per ha uit de algemene middelen f. 7.400 „losgeld” wordt betaald. De kosten van dit „losgeld” tegen 5 pCt. gerekend bedragen per jaar f. 370 per ha. Bij 6.000 kg melk per ha betekent dit dat door de bedrijfsvergroting de kostprijs (en dus ook de garantiëprijs) van de melk 6 ct. per kg zou moeten dalen om voor de belastingbetalers in lagere prijzen deze kosten te compenseren. Het lijkt mij niet waarschijnlijk dat dit het geval is.

Zoals ook op andere terreinen van de structuurpolitiek voorkomt, blijkt ook hier weer dat economisch de maatschappelijke kosten van de regeling boven het maatschappelijk gewin gaan. Daarmee schieten ze hun doel, of beter doelen, voorbij. Dat gebeurt meestal als men twee hazen tegelijk wil schieten. (slot onderaan volgende blz.)

Naar een algemene verklaring van de internationale handel

Enkele weken geleden stelde Dr. H. Glejser in dit blad de vraag aan de orde: „Is een algemene verklaring van de internationale handel mogelijk?”¹⁾ Blijkens de inhoud van zijn artikel denkt hij bij deze probleemstelling in het bijzonder aan een algemene verklaring van de *omvang* van de buitenlandse handel. Dr. Glejser vermeldt een aantal interessante resultaten van zijn poging om de verschillen in invoerquote van 62 landen te verklaren met behulp van slechts twee onafhankelijke variabelen, te weten de oppervlakte en de bevolking van de landen in kwestie. Tevens geeft hij enkele mogelijkheden aan om de tot dusver bereikte „verklaring” van de handelsomvang verder te verbeteren; in dit verband wordt ook verwezen naar vroeger werk op dit terrein, en wel speciaal naar één van Prof. Tinbergens recente boeken²⁾.

Het is niet mijn bedoeling om het artikel van Dr. Glejser verder te gaan samenvatten en bespreken, want het is bondig en duidelijk genoeg en veel van wat hij stelt kan ik terstond onderschrijven. Ik wil slechts het een en ander toevoegen aan hetgeen Dr. Glejser naar voren brengt. Deze opmerkingen van mijn kant komen voort uit empirische onderzoeken, welke ik in het afgelopen jaar heb ondernomen en die aansluiten bij en voortbouwen op datgene waarover in Prof. Tinbergens boek werd gerapporteerd. Ik hoop deze onderzoeken in de nabije toekomst te kunnen afsluiten, en ze in boekvorm te publiceren. De onderstaande opmerkingen zijn noodzakelijkerwijs wat oppervlakkig en zeker onvolledig, maar de bredere uitwerking zal dus — naar ik hoop — binnenkort elders worden gegeven.

Op een wijze die analoog is aan Prof. Tinbergens opzet, heb ik voor de handelsstromen tussen 80 afzonderlijke landen getracht het algemene patroon vast te stellen. Dit algemene patroon wordt in eerste instantie afgeleid uit de

¹⁾ Zie het gelijknamige artikel van Dr. H. Glejser in „E.-S.B.” van 2 september 1964.

²⁾ Jan Tinbergen: „Shaping the World Economy”, Twentieth Century Fund, New York 1962; Appendix VI.

(slot van vorige blz.)

Slotsom.

Het denkbeeld om door een bedrijfsbeëindigingsregeling twee doeleinden tegelijkertijd te dienen is wel aantrekkelijk. Het sociale doel zou m.i. dan bij de pensionering van degenen boven 55 jaar op de voorgrond moeten staan. Hiermee bedoel ik dat de sociale persoonlijke omstandigheden (bijv. niet-valide zijn) de doorslag geven en anderen er niet voor in aanmerking komen. In dit sociale kader zie ik ook geen reden waarom de inkomenstoetsing groter zou moeten zijn dan een *aanvulling* op het bij bedrijfsbeëindiging overblijvende inkomen tot het A.O.W.-pensioen voor gehuwden. Daarnaast zou men een algemene beëindigingspremie per ha en onafhankelijk van de leeftijd beschikbaar kunnen stellen, zoals dit reeds jaren lang gebeurt in ruilverkavelingsgebieden alleen, tot maximaal 10 maal de pachtwaarde, d.w.z. f. 1.500 à f. 2.000 per ha. Een dergelijke beëindigingspremie lijkt mij royaal genoeg. In het bijzonder voor de jongere boeren zou dit een stimulans kunnen zijn om de overgang naar een ander beroep te wagen. Hoe jonger degene is, die de landbouw verlaat, des te groter is de maatschappelijke winst in produktieverhoging elders.

Wageningen.

J. HARRING.

volgende variabelen: (a) de nationale inkomens van het exporterende en het importerende land; (b) de bevolkingsgrootten van de twee handelspartners; (c) de geografische afstand tussen de twee betrokken landen en (d) een eventuele preferentiële handelsovereenkomst tussen exporterend en importerend land. De relatieve betekenis van deze verklarende variabelen werd vastgesteld in een multiple correlatierekening, welke niet minder dan $80 \times (80-1) = 6.320$ waarnemingen omvatte³⁾. De berekeningen werden uitgevoerd op een I.B.M. 1620-computer van het Institute of National Planning te Kairo (Ver. Arabische Republiek).

Als te verklaren variabele werd de gemiddelde handelsstroom van de jaren 1958-1960 genomen. Aangezien de omvang van een internationale handelsstroom in principe op twee plaatsen kan worden gemeten — namelijk bij het verlaten van het uitvoerland en bij het binnenkomen van het invoerland —, werden alle berekeningen voor twee stellen basisgegevens uitgevoerd. De nationale inkomens konden eveneens op twee manieren als verklarende variabelen worden geïntroduceerd, te weten als nominaal inkomen (d.w.z. omgerekend in dollars tegen de officiële wisselkoers) of als reëel inkomen (rekening houdend met verschillen in binnenlandse prijsniveaus). Het noodzakelijke aantal berekeningen werd door deze alternatieven op vier gebracht. Bovendien kan men bij deze berekeningen al dan niet de voorwaarde stellen, dat in het basispatroon van de internationale handel de stroom van goederen en diensten van land A naar land B precies even groot is als de retourstroom van B naar A. Indien deze voorwaarde van bilateraal evenwicht inderdaad wordt gesteld, dan hebben we te maken met een geval van zgn. „conditional regression analysis”. Het aantal berekeningen dat mogelijk was, steeg door dit alternatief tot acht. Nog meer varianten waren mogelijk, zodat in totaal 24 verschillende constellaties werden berekend — welke overigens niet alle gelijkelijk interessant waren.

Evenals in de studies van Prof. Tinbergen en Dr. Glejser werd een dubbel-logaritmisch verband tussen de variabelen verondersteld. Er werden drie preferentiële handelsblokken onderscheiden, namelijk de Commonwealth-landen, de landen van de Communauté française, en de overige koloniale of semi-koloniale groeperingen (België-Kongo, en Portugal-Angola-Mozambique). Voor deze handelsblokken werden drie afzonderlijke „dummy-variabelen” ingevoerd — een benadering die ook door Dr. Glejser wordt voorgesteld. Zoals gezegd, is de afstand geïntroduceerd als geografische afstand. Glejser merkt op, dat de normale geografische afstand geen juiste indicatie geeft van de hoogte van de transportkosten, en dit is zeker waar. Mijn verweer hiertegen is, dat niet de eigenlijke transportkosten het grootste — laat staan het enige — obstakel zijn (naast de invoerrechten) dat bij exporthandel te overwinnen is. Naast de transportkosten is er de met de afstand toenemende onbekendheid met de buitenlandse markt, is er een groter tijdsverlies bij verdere verzending, is er minder mogelijkheid tot een direct persoonlijk contact met een verre klant, enzovoorts. De geografische afstand mag als een indicator van dit soort handelsbelemmeringen worden

³⁾ Dr. Glejser vergist zich als hij meent dat Prof. Tinbergens studie op 861 (en niet op 1.722) waarnemingen berust. De inkomende en de uitgaande handelsstroom werden *niet* gemiddeld. Indien het gemiddelde als uitgangspunt zou zijn gekozen, zouden de parameters (nagenoeg) onveranderd zijn gebleven, doch de correlatiecoëfficiënt zou hoger zijn geweest.

opgevat; het is, in statistisch jargon, een „proxy variable”.

Niet opgenomen zijn de door Glejser gebruikte variabele (geografische) oppervlakte, en de in Tinbergens studie voorkomende dummy-variabele voor buurlanden. Deze laatste variabele werd niet ingevoerd omdat volgens de studie van Tinbergen de significantie ervan veel geringer is dan die van de andere variabelen. De oppervlakte van een land is m.i. minder belangrijk als determinant van de omvang van de buitenlandse handel dan Dr. Glejser (en ook de heer F. J. Clavaux⁴) suggereert. Naar mijn mening wordt de betekenis van de natuurlijke hulpbronnen als bepalende factor voor de relatieve omvang van de buitenlandse handel gemakkelijk overschat; in de hedendaagse wereldhuishouding is de door de mens geschapen specialisatie zeker even belangrijk als de specialisatie op grond van natuurlijke voordelen. Ik hoop dit in mijn komende studie nader aan te tonen. Een statistisch bezwaar tegen het opnemen van zowel bevolkingsomvang als landoppervlak, als verklarende variabelen, is gelegen in het feit dat deze grootheden stellig een aanzienlijke intercorrelatie vertonen. Het is daarom helemaal niet verwonderlijk dat Glejsers resultaten II en III onderling vrij sterk verschillen, want de „juiste” coëfficiënten van bevolking en oppervlakte zijn niet zonder meer te bepalen. Overigens is zijn verklaring van het — al dan niet reële — verschil in parameter-waarden theoretisch zeker aanvaardbaar.

Nu iets over de resultaten die in dit onderzoek werden verkregen. De te verklaren variabele noemen we X_{ij} ; dit is dus de jaarlijkse handelsstroom van land i naar land j . De verklarende variabelen zijn dan Y_i en Y_j (de nationale inkomens), B_i en B_j (de bevolkingscijfers), A_{ij} (de afstand van i naar j), en P_{ij}^a , P_{ij}^b en P_{ij}^c (de preferentiële handelsrelatie tussen land i en land j voor resp. Britse Gemeenbest-landen, landen van de Franse statengemeenschap, en de overige „koloniale” betrekkingen). De numerieke uitkomsten verschillen uiteraard van geval tot geval. De karakteristieke waarden zijn ongeveer als volgt:

$\ln X_{ij} = 1,0 \ln Y_i - 0,2 \ln B_i + 0,9 \ln Y_j - 0,15 \ln B_j + -0,8 \ln A_{ij} + 1,1 \ln P_{ij}^a + 2,5 \ln P_{ij}^b + 6,5 \ln P_{ij}^c + \text{constante}$.

De correlatiecoëfficiënt bedraagt in alle gevallen ongeveer 0,8. De geschatte parameter-waarden zijn steeds op statistisch significante wijze verschillend van nul, daar de standaardfouten ten hoogste één-zesde bedragen van de gevonden waarden van de coëfficiënten, en in de meeste gevallen zelfs veel kleiner zijn. De Y- en B-reeksen vertonen natuurlijk enige intercorrelatie; deze moeilijkheid kon niet worden ondervangen.

De economische betekenis van deze uitkomsten kan in het kort aldus worden geparafraseerd. Een toeneming van het nationaal produkt met 1 pCt. impliceert in de regel ook een toeneming van de export met 1 pCt., bij gelijkblijvend inkomen van het importerende land. Neemt ook in het importerende land het inkomen met 1 pCt. toe, dan bedraagt de totale stijging van de handel bijna 2 pCt. (1,0 + 0,9). Deze meer dan proportionele groei van de internationale handel kan zich natuurlijk op lange termijn onmogelijk handhaven; men moet dus voorzichtig zijn met het gebruiken van deze „cross-section”-resultaten voor een analyse van de ontwikkeling in de tijd. Zeer terecht wijst ook Dr. Glejser hierop, al dient men zich anderzijds wel te realiseren dat gedurende de laatste vijftien jaar de

Feitelijke en „verklarde” handelsstromen van de Verenigde Arabische Republiek (Egypte) naar andere landen, in miljoenen dollars (gemiddelden voor 1958-1960)

Landen van bestemming	Gegevens van uitvoerstatistiek		Gegevens van invoerstatistiek	
	feitelijk	verklaard	feitelijk	verklaard
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
01 Verenigde Staten	14,6	44,5	23,9	46,3
02 Canada	0,4	3,6	0,4	3,8
03 Costa Rica	0,0	0,0	0,0	0,0
04 Cuba	3,1	0,9	0,0	0,2
05 Dominicaanse Republiek	0,0	0,0	0,0	0,1
06 El Salvador	0,0	0,0	0,0	0,0
07 Guatemala	0,0	0,0	0,0	0,0
08 Honduras	0,0	0,0	0,0	0,0
09 Mexico	0,1	0,4	0,3	0,5
10 Nicaragua	0,0	0,0	0,0	0,0
11 Jamaica	0,0	0,0	0,0	0,1
12 Trinidad en Tobago	0,0	0,0	0,0	0,1
13 Argentinië	0,5	0,5	0,0	0,8
14 Brazilië	0,3	0,7	0,3	0,8
15 Chili	0,0	0,1	0,0	0,1
16 Columbia	0,0	0,2	0,0	0,2
17 Paraguay	0,0	0,0	0,0	0,0
18 Peru	0,0	0,1	0,0	0,1
19 Uruguay	0,2	0,1	0,6	0,1
20 Venezuela	0,1	0,3	0,1	0,3
21 Brits Guiana	0,0	0,0	0,0	0,0
22 Ver. Koninkrijk	16,2	15,3	12,3	17,5
23 Oostenrijk	9,0	4,6	3,6	4,9
24 België-Luxemburg	4,4	4,6	4,7	4,6
25 Denemarken	0,8	0,9	1,0	2,6
26 Finland	1,8	1,6	0,9	0,9
27 Frankrijk	11,0	20,7	11,4	20,9
28 Duitsland (Bondsrep.)	19,5	13,2	24,5	16,2
29 Griekenland	2,6	5,0	2,5	5,2
30 IJsland	0,0	0,1	0,0	0,1
31 Ierland	0,1	0,3	0,3	0,5
32 Italië	20,4	16,1	27,9	17,5
33 Nederland	6,6	4,0	6,4	4,9
34 Noorwegen	0,6	0,7	0,7	1,0
35 Portugal	0,9	0,4	0,8	0,6
36 Spanje	11,0	5,0	8,2	5,6
37 Zweden	0,9	1,7	1,1	4,2
38 Zwitserland	8,9	6,4	6,1	6,4
39 Turkije	0,7	2,8	1,2	5,3
40 Joegoslavië	20,9	4,1	19,3	4,3
41 Cyprus	0,1	0,8	0,2	1,2
44 Libanon	6,0	2,4	8,2	2,1
45 Ethiopië	0,1	0,2	0,2	0,3
46 Iran	0,2	0,2	0,0	0,2
47 Irak	0,3	0,1	0,5	0,1
48 Jordanië	3,1	0,8	2,4	0,6
50 Libië	2,2	0,3	1,6	0,2
51 Soedan	15,3	1,0	12,7	0,8
52 Zuid-Afrika	1,1	2,0	1,2	2,1
53 Angola	0,0	0,0	0,0	0,0
54 Kongo (Léopoldville)	0,0	0,1	0,0	0,1
55 Kameroen	0,0	0,0	0,0	0,2
56 vm. Frans West-Afrika	0,0	0,1	0,0	0,0
57 vm. Frans Equat. Afrika	0,0	0,0	0,1	0,0
58 Ghana	0,1	0,1	0,1	0,1
59 Madagaskar	0,0	0,0	0,0	0,1
60 Marokko	0,3	0,3	0,3	0,3
61 Mozambique	0,0	0,0	0,0	0,0
62 Nigeria	0,0	0,1	0,0	0,1
63 Rhodesia-Nyasaland	0,0	0,1	0,0	0,1
64 Tunesië	0,2	0,2	0,2	0,3
65 Afghanistan	0,0	0,0	0,0	0,1
66 Birma	0,2	0,0	0,4	0,1
67 Ceylon	2,4	0,6	3,5	0,6
68 Taiwan	0,0	0,0	0,0	0,1
69 India	24,0	4,7	21,9	5,9
70 Pakistan	1,4	1,4	0,3	0,3
71 Kamboedja	0,0	0,0	0,0	0,0
72 Zuid-Vietnam	0,0	0,1	0,2	0,1
73 Indonesië	5,0	1,7	4,9	1,6
74 Japan	18,3	3,8	21,7	4,7
75 Zuid-Korea	0,0	0,1	0,0	0,1
76 Malaya	0,7	0,2	0,3	0,3
77 Filippijnen	0,4	0,2	0,4	0,2
78 Thailand	0,0	0,1	0,0	0,1
79 Australië	0,1	0,8	0,2	1,3
80 Nieuw-Zeeland	0,0	0,2	0,0	0,4
Totale export naar genoemde landen	237,1	181,6	240,0	201,5

Bron voor de kolommen (2) en (4): United Nations, „Direction of International Trade”, New York, diverse jaren.

wereldhandel inderdaad aanhoudend sneller is gegroeid dan het wereldinkomen. De bevolkingsgroei heeft een duidelijk negatief effect op de omvang van de buitenlandse handel. Ceteris paribus, komt met een 1½ pCt. grotere bevolking (van beide handelspartners) een vermindering van het handelsniveau met ½ pCt. overeen.

⁴ Zie F. J. Clavaux: „De kwetsbaarheid van de Nederlandse economie een geografisch gegeven” in „E.-S.B.” van 4 september 1963, alsook zijn bespreking van Maizels' boek in „De Economist”, maart/april 1964, blz. 231.

Betreffende de preferenties valt op te merken dat de onderlinge handel tussen landen van de frank-zone veel sterker wordt gestimuleerd dan de onderlinge handel van de Gemeenebest-partners. De puur-koloniale handelstimulans is echter nog veel sterker; hierbij moet worden bedacht dat P^c eigenlijk alleen de banden tussen moederland en kolonie omvat (zoals bijv. Angola-Portugal), die natuurlijk sterker zijn dan die tussen niet-moederland Gemeenebest-staten (bijv. Nigeria-Pakistan). In latere berekeningen werd de behandeling van preferentiële banden iets gewijzigd. Handelsbetrekkingen tussen (ex-)moederland en (ex-)kolonie werden alle tezamen beschouwd als één soort preferentie, en de preferenties tussen (ex-)Britse gebieden onderling als een andere „soort”; evenzo voor de Franse gemeenschap. Wederom blijken de ex-Britse landen in hun onderlinge handel minder sterk gestimuleerd te worden door preferenties dan de ex-Franse gebieden, en deze weer minder sterk dan in de verhouding van (ex-)moederland tot (ex-)kolonie (en omgekeerd) het geval is. De preferentie-elasticiteiten verhouden zich in de laatstgenoemde opzet ongeveer als 1,5:4:5. Dit betekent o.a. dat — volgens deze berekening — de handel tussen kolonie en moederland ruim 30 maal zo groot is als zonder deze speciale band het geval zou zijn. De handel tussen de Gemeenebest-staten onderling (dus niet met het Verenigd Koninkrijk) is door de preferentiële relaties daarentegen hoogstens driemaal zo groot als normaliter het geval geweest zou zijn.

Onze uitkomsten laten ook zien dat het veronderstelde dubbel-logaritmische verband niet in alle opzichten door de feitelijke gegevens wordt bevestigd. Beneden een zekere grens neemt de internationale handel sneller af dan op grond van één dubbel-logaritmisch verband zou mogen worden verwacht. Men kan dit als volgt interpreteren: indien de potentiële handel tussen twee landen beneden een bepaalde waarde daalt, wordt het om diverse redenen al spoedig niet meer lonend om een min of meer regelmatig transport tussen die landen te organiseren. In feite is het daarom noodzakelijk met een „geknipt” dubbel-logaritmisch verband te werken; het knippunt ligt in de omgeving van een jaarlijkse handelsstroom van \$ 1 mln.

Gedetailleerde resultaten zijn nog niet beschikbaar, en de berekening van de „theoretische” totale invoerquote — zoals Dr. Glejser die beschrijft — heeft nog niet plaats gevonden. Slechts voor het land waar deze becijferingen zijn uitgevoerd, de Verenigde Arabische Republiek ofwel

Egypte, zijn individuele uitkomsten door mij berekend. Zij worden hieronder gegeven, ter illustratie van de mate van nauwkeurigheid (of misschien onnauwkeurigheid) van de verklaring van individuele handelsstromen. De kolommen (2) en (3) hebben betrekking op de handelsstromen ontleend aan de Egyptische uitvoerstatistiek, terwijl de kolommen (4) en (5) gebaseerd zijn op gegevens verkregen uit de invoerstatistieken van de importerende landen. In beide gevallen betreft het dus de Egyptische *uitvoer*; zoals een vergelijking van de twee kolommen (2) en (4) leert, is de meting van de omvang van handelsstromen nog met aanzienlijke meetfouten behept. Kolom (3) is berekend op basis van nominale inkomenscijfers, en kolom (5) op grond van reële nationale inkomens. Wegens de (toenmalige) unie met Syrië is de uitvoer naar dat land niet bekend; voorts is er geen handel met Israël wegens het handelsembargo van de Arabische Liga. De twee genoemde landen komen derhalve niet in de lijst voor. Communistische landen zijn in de gehele analyse buiten beschouwing gelaten, met uitzondering van Joegoslavië.

Nog een kort commentaar op de tabel. In een aantal gevallen is de handel van Egypte met niet-gebonden landen (India, Ceylon, Indonesië, Joegoslavië) aanzienlijk onderschat; dit zou kunnen duiden op het belang van politieke affiniteit voor internationale handelsbetrekkingen, althans in het geval van de Verenigde Arabische Republiek. Ook de handel met Arabische buurlanden is onderschat (Libanon, Jordanië, Libië, Soedan), zodat of een preferentiële variabele voor de Arabische Liga — zie echter de waarnemingen voor Marokko en Tunesië — of toch een buurland — variabele wellicht had moeten worden opgenomen. Een andere variabele die pas in een later stadium in de analyse werd ingevoerd is de goederensamenstelling van het export- en het importpakket; hiermede rekening houdend zouden het negatieve residu met betrekking tot de Verenigde Staten en het positieve residu met betrekking tot Japan waarschijnlijk voor een groot deel verklaard kunnen worden. De totale uitvoer van Egypte is met een 20 pCt. onderschat.

Tot slot wil ik er nogmaals op wijzen, dat het bovenstaande een zeer onvolledig beeld geeft van hetgeen tot nu toe in de hier besproken materie werd bereikt. Voor de lezer die dit korte overzicht al te onbevredigend vindt, hoop ik later een meer afgerond beeld en verdere details te kunnen geven.

Papendrecht.

H. LINNEMANN.

Planning nodig voor overtuiging

Dat men gemakkelijker iets bereikt wanneer men er werkelijk van overtuigd is dat het bereikt zal worden, dan wanneer men deze overtuiging mist, is een bekend verschijnsel. Ook het zakelijk succesrijk zijn vindt een belangrijke grondslag in deze zelfde vaste overtuiging. In wezen immers worden de grote resultaten mede vooral aantrokken door de heilige overtuiging dat men deze resultaten natuurlijk zal krijgen.

Deze overtuiging komt echter niet zomaar „aangevaaid”. Zij wordt geboren uit een goed inzicht in welk resultaat wordt nagestreefd, wat precies het doel zal zijn en hoe men daar kan komen. Daarin moet men zich hebben ingeleefd. Ja, zelfs kan worden gezegd dat men als

het ware reeds in de toestand moet verkeren alsof het doel is bereikt.

Men zegt wel eens dat als een jongste bediende directeur wil worden, er geen betere manier voor hem is dan om zich alvast voor te stellen dat hij directeur is en in de directeursstoel zit, en zich dan in te leven in wat hij nu als directeur zal doen met het juiste besef van die functie. De mensen die dit kunnen, zegt men, hebben de beste mogelijkheid om ook werkelijk directeur te worden omdat zij dat „naar zich toe trekken”.

Het leven van de mens wordt beïnvloed door verschillende natuurlijke psychologische wetten. Eén daarvan is dat men krijgt wat men bewust of onbewust werkelijk

denkt te zullen krijgen; een denk-actie die de daarbij passende werkelijkheids-reactie opwekt. Vandaar dat angst zulk een slechte raadgeefster is; immers, angst is negatieve overtuiging, die het negatieve juist aantrekt. Daartegenover trekt de positieve overtuiging ook het positieve volgens dezelfde wet aan. En dat heeft men zelf grotendeels in de hand.

Dit nu is algemeen merkbaar in het menselijke levenspatroon en een ieder zal dit vermoedelijk ook wel eens in eigen omgeving of eigen leven hebben gezien en opgemerkt. Niet alleen echter is dit opmerkelijk in het persoonlijke leven, het is ook waar op het gebied van verkoopstreven en marketingopbouw, voor degenen die daarvoor oog hebben. De bedrijven die floreren, regelmatig progressief naar voren komen, door andere bedrijven aangezien worden als de „geluksvogels”, zijn gewoonlijk de bedrijven die, wel of niet bewust, een werkelijke positieve overtuiging hebben.

Daarmee zijn het tevens de bedrijven die, eveneens wel of niet bewust, aan planning doen, niet omdat ze dat zomaar op theoretische gronden aardig vinden of omdat ze een verkoopleider hebben die daar toevallig een beetje in gelooft, maar op grond van hun natuur die hen overtuigd doet leven vanuit een toekomstig „geplanned” doel dat zij zich welomschreven en exact hebben voorgesteld en van waaruit zij als het ware de markt behandelen.

Degenen die dit niet al van nature doen, zullen misschien wel aannemen dat de marketing in het algemeen, en het grote bedrijf in het bijzonder, planning nodig heeft en dat men moet weten waarheen men streeft en op grond daarvan de middelen moet uitzoeken. Zij zullen zich evenwel niet meteen gewonnen geven voor het idee dat zij dat ook zelf moeten doen, zolang zij niet doordrongen zijn van de werkelijke achtergronden van de noodzaak tot planning, en wat van planning het eerst aan de orde moet komen.

Ik geloof dat de noodzaak van planning nog niet eens zozeer zit in het effect van betere kostenbesteding en het vinden van betere wegen, maar dat de noodzaak van planning vooral ligt in het eerste doordenken en zich bewust worden van wat men werkelijk wil en kan; en daardoor het verkrijgen van een vaste overtuiging, die bergen verzet. In feite is dat het meest essentiële van planning, waaruit de rest van de planning (het vinden van wegen en kosten) volgt. De „doelplanning” is te beschouwen als een wezenlijker deel dan de „uitwerkingsplanning”. De kern, het doel, moet eerst goed vast staan; de uitwerking — hoe belangrijk ook — volgt dan grotendeels uit zichzelf en geeft de grootste moeite niet meer.

Bij de „doelplanning”, bij dit doordenken, ziet men de echte mogelijkheden naar voren komen, en schépt men ook de mogelijkheden voor zichzelf en voor zijn eigen zaak. Men wordt zich bewust van eigen krachten en beperkingen, ziet daardoor wat men kan geloven en mag geloven. Daardoor ontstaat en groeit de heilige overtuiging, vallen allerlei angsten weg, richt men zich vaster op de toekomst en wordt het weldoordachte en exact geplande inderdaad bereikbaar. De aldus overtuigde gaat zelf de praktijk leiden, in plaats van door haar geleid te worden, hij neemt met vastere hand de teugels in handen.

Wanneer men zich zo indenkt in wat men over vijf jaar wil hebben bereikt, dan gebeurt er eigenlijk niet anders dan dat men antwoord gaat geven op vragen als: wie ben ik, wat zijn mijn capaciteiten, wat is mijn men-

taliteit en kracht, hoe ligt de omgeving waarin ik ben geplaatst, wat zijn de mensen waartoe ik mij richt, wat zijn mijn concurrenten, wie zijn mijn medewerkers? Waarna getracht wordt om over die 5 jaar heen te leven en zich in te denken in de dan bereikte positie. Daarmee stippelt de weg erheen zich automatisch al in grote trekken af, en is feitelijk alleen nog de actieve nadere uitwerking nodig, de „uitwerkings-planning” die uiteraard een marge van actuele aanpassingssoepelheid moet inhouden.

Dat natuurlijk de realiteit van de 5 jaar achteraf moet bewijzen of een dergelijke doelplanning te optimistisch, te pessimistisch of reëel is geweest, is een heel andere zaak die in feite ernaast staat. De praktijk geeft als het ware, achteraf een check op eigen vaste overtuiging, doordachtheid, ingeleefdheid en capaciteiten om op de juiste wijze de weg naar het doel te volgen en aan te blijven houden.

De middelen en wegen naar een bewust doel worden door de vaste overtuiging overigens op een natuurlijke wijze vanzelf steeds opnieuw gevonden. Het opzetten van een toekomstplanning, het zich exact inleven in een te bereiken doel, is niet altijd een eenvoudig werk. Het vereist durf, innerlijke kracht en een behoorlijke dosis objectiviteit naast optimisme. Maar het is een uitermate interessant en uitdagend werk, én enorm vruchtbaar!

Want hij die een planning over het toekomstig doel heeft opgezet en haar goed heeft doordacht, gaat vanaf dat ogenblik leven alsof hij het doel reeds heeft bereikt. Hij trekt de praktijk als het ware naar dat doel, naar zichzelf dus, toe. Hij dúwt die praktijk niet meer, nee, hij trekt vanuit „het al bereikt hebben” de praktijk naar zich toe in een rechte lijn. Hij heeft innerlijk al gezegevierd over de in werkelijkheid nog te overwinnen tijd en moeite. Hij weet en ziet eigenlijk nu al hoe het gebeuren gaat en heeft er dus minder moeite mee om vanuit zijn „overzicht” die middelen en wegen te vinden die langs de kortste weg tot dat doel voeren. Hij laat zich dan ook niet van de wijs brengen door wat concurrenten doen: of gaan doen, hoogstens gebruikt hij dat wat zij doen als attentie-seinen of als nieuwe middelen en stimulansen.

Hij die deze „planning” heeft gedaan en reeds vanuit deze toestand leeft, hij is iemand waarvan de buitenwereld zegt dat hij maar dwars door alles heen gaat en die zich nergens aan stoort, en dat hij ook nog geluk heeft. In werkelijkheid is het niet een zo maar dwars door iets heenstoten, het is ook niet een kwestie van geluk. Deze onderneming of man leeft vanuit een positie die voor de buitenwereld nog verborgen is maar voor hemzelf subjectief reeds bestaat. Deze figuur wordt wel eens gedwongen om misschien een klein omweggetje te maken of om eens op de berm van de weg te lopen, maar hij weet heel precies waar de weg loopt, waarheen zij leidt, en hij ziet innerlijk vanuit het „verleden” de weg naar zich toekomen, naar het punt waar hij zich „nu” (dat betekent voor de buitenwereld pas over 5 jaar), bevindt.

Deze mensen zijn „unerschütterlich”, deze mensen hebben een geloof en een visie. Zij kijken over de actuele moeilijkheden heen, die zij „reeds hebben opgelost”. Zij gaan daar soms dwars doorheen, zij gaan er soms tactisch omheen, maar zij bestaan niet meer als werkelijke moeilijkheden voor hen. Het actueel oplossen is voor hen niet een confrontatie met iets onbekends; subjectief en voor hun innerlijk is het voor hen een zich af-

vragen: „hoe was de oplossing hiervoor ook alweer“?

Het opmerkelijke is dat deze mensen, die deze overtuiging hebben, automatisch hun medewerkers in dezelfde sfeer meetrekken. Deze medewerkers die het innerlijke, soms moeizame, proces van planning niet hebben doorgemaakt, die deze cijfermatige berekening niet hebben opgezet, weten niet precies waarom hun chef nu gelijk moet hebben, maar zij voelen aan dat deze man leeft vanuit een punt waar zij nog niet aan toe zijn, maar waarvan hij wel weet hoe men daarheen komt. Daarom vertrouwen zij hem, daarom is een directeur, een verkoopleider of een andere chef, met een vast gericht overtuigd doel een dirigent die altijd vertrouwende volgelingen en medewerkers heeft, met wie zij graag werken, waaraan zij graag gehoor geven.

Hij echter, die zelf de weg nog moet zoeken, vindt altijd medewerkers om zich heen die meezoeken, die mee onzeker zijn, die mee weifelen, die mee gaan plannen, die mee gaan richting bepalen, die soms van de hoofdlijn die hij nog moet creëren, alvast gaan afwijken. Deze directeur, deze chef, heeft het in feite moeilijker dan de man die reeds tevoren heeft gezien waarheen hij wil, en daar in feite al is.

Wanneer we nu even erop terugkomen dat er velen in het bedrijfsleven zijn die dit begrip van planning nog slechts schoorvoetend benaderen omdat zij menen dat planning niet anders is dan een cijfermatig en theoretisch op papier zetten en dan maar kijken of het toevallig eens uitkomt, deze mensen weten waarschijnlijk nog niet wat de werkelijke planning is en wat zij voor hen kan betekenen. Zij verwarren de essentiële doelplanning met de uitwerkende gevolgplanning. Zij weten misschien niet dat de noodzaak van planning in de eerste plaats stoelt op de noodzaak van overtuigd zijn voor het duurzame zakelijke succes. Wanneer zij dit zouden inzien dan zou het gevolg zijn dat er steeds meer bedrijven zouden ontstaan die een vaste koers varen, die niet om kleinigheden moeilijkheden maken maar in grote lijnen denken, die enthousiaste medewerkers hebben.

Het is echter niet voorbehouden aan het grote bedrijf om een vaste koers te varen, overtuigd te zijn door ingeleefde planning en daardoor succes aan te trekken. Elke ondernemer, elke verkoopleider, elke marketingman kan dit zelfde doen en hebben.

Richten wij ons nu specifiek tot het mij vooral bekende gebied van de marketing, dan mag worden gesteld dat planning bij de marketing misschien nog dringender nodig is dan bij interne diensten. De marketingman heeft immers bij uitstek te maken met mensen en menselijke gedragingen, gevoelens, vertrouwenskwesaties e.d.

Zijn verkoop, zijn werken met vertegenwoordigers, zijn beïnvloeding van directie en chefs van interne afdelingen, zijn marktbehandeling, praktisch alles wat hij poogt te bouwen, geschiedt met of tegenover mensen die hij moet overtuigen.

Hij heeft daardoor extra reden om zich doelbewust met planning bezig te houden. Want juist op het gebied van de menselijke benadering, die typisch tot de marke-

ting behoort, werkt het zelf overtuigd zijn in hoge mate. Een marketingpolitiek immers die wordt uitgedragen vanuit een overtuigd zijn, van een niet anders kunnen omdat het doel reeds innerlijk is bereikt, wekt op natuurlijke wijze een erbij passende reactie op bij de „ander“.

De marketingman, die eigenlijk zelf nog niet weet waar het heen gaat, en hoe de weg zal lopen, is in dezelfde positie als de automobilist die „ergens“ heen wil (lieft „zo ver mogelijk“), maar nog niet weet wáárheen, doch die maar vast een brede weg gaat volgen. Deze is in het nadeel tegenover zijn vriend die tegelijk vertrekt en heel goed weet naar welke stad hij wil en daarheen de kortste weg neemt. De eerste heeft de grootste kans dat hij op zijwegen terecht komt, de laatste heeft de grootste kans dat hij op de bestemde plaats in de kortst mogelijke tijd arriveert.

Een „markt“ kan nu eenmaal niet doelfrekkend worden „geleid“ door een marketingpolitiek zonder vaste overtuiging en een vaste doelbewustheid. Hoe zou zij overtuiging moeten overdragen, wanneer er nog geen overtuiging is? Hoe zou van haar een volgen kunnen worden verwacht, wanneer de bestemming niet vast staat?

Juist degene, die de marketing beoefent als een voorpost voor het hele huidige bedrijfsleven, degene die in deze tijd van stromen van concurrerende aanbiedingen de stimulator en wegwijzer moet zijn van de ondernemingen, dient de meest overtuigde te zijn, dient zich het meest te hebben ingeleefd in en geplanned te hebben op wat bereikt zal worden. Natuurlijk moet de planning van een marketingman gecontroleerd zijn en natuurlijk moet zij aangepast zijn aan wat zijn bedrijf inderdaad aan capaciteiten, mentaliteit en middelen zal kunnen opbrengen. Het goed plannen van een doel en een uitwerking is altijd alleen maar mogelijk met inachtneming van deze factoren.

De mogelijkheden voor de toekomst zijn echter per se niet alleen gebonden aan het actuele „materiële“ ogenblik en de nú ter beschikking staande middelen. De mogelijke toekomst is meer omraamd door de elasticiteit en spankracht van de mentaliteit der onderneming. Die spankracht moet hij met name aanvoelen.

Resumerend zou ik willen stellen dat planning in de allereerste plaats is een doordenken van en een zich inleven in wat men exact zal bereiken willen hebben in een vastgestelde toekomst, en pas daarna het uitwerken van de wegen en middelen daarheen.

De „doelplanning“ dient als het meest essentiële deel van planning te worden beschouwd. Zij is noodzakelijk voor het verkrijgen van een vaste en gerichte overtuiging, een leven *vanuit* het doel als basis voor het duurzame resultaat. De „uitwerkingsplanning“ dient daarvan een gevolg te zijn, dat relatief gemakkelijk is te verwezenlijken.

Met name voor de marketingpolitiek is een dergelijke planning een strikte noodzaak.

Rotterdam.

Dr. A. D. BONNET.

(I. M.)

§ N.V. SLAVENBURG'S BANK §

Het Schelde-Rijnakkoord van 13 mei 1963 houdt voor België in, dat het minstens 4/5 van de aanlegkosten der Schelde-Rijnverbinding moet betalen en dat het zoet water — het kwantum is niet vastgelegd — aan Nederland moet leveren. Schrijver van onderstaand artikel is van mening dat België, gezien de moeilijkheden om in eigen toekomstige waterbehoeften te voorzien, het probleem van de waterlevering aan Nederland tot dus ver vrij lichtzinnig heeft opgevat. Zijns inziens moet door zijn land een sterkere positie worden ingenomen in de onderhandelingen met Nederland: voor de waterbevoorrading van het nieuwe kanaal zal Nederland zelf moeten instaan. Indien dit resultaat wordt bereikt, zullen wij, zo eindigt hij, „een gedeelte van onze pluimen, die bij de ondertekening van het verdrag van 13 mei 1963 verloren gingen, terug kunnen recupereren”.

De waterleveringen door België aan Nederland en de Schelde- Rijnverbinding

De probleemstelling.

Na de ondertekening van het Schelde-Rijnakkoord zijn er in België een aantal reacties losgekomen in verband met de lasten welke België te dragen heeft volgens de bepalingen van het Verdrag dat op 13 mei 1963 tussen Nederland en België werd gesloten. Indien de inventaris van de Belgische verplichtingen opgemaakt wordt, komt men tot de slotsom dat België zich tot heel wat verbonden heeft, niet alleen tot het betalen van minstens 4/5 van de kosten van aanleg van de waterweg maar eveneens, volgens art. 16 van het Verdrag, tot het leveren van zoet water aan Nederland. Dit laatste land zou in Zeeland een zoetwaterreservoir aanleggen dat volgens een informatie van Nederlandse zijde een oppervlakte van ca. 500 km² zou beslaan en 3,5 mrd. m³ water zou kunnen opbergen. Dit is een 140 maal hogere capaciteit dan die van Eupen, en meer dan alle reserves die ooit door België zouden kunnen worden aangelegd ¹⁾ ²⁾.

Tot nog toe heeft men de waterleveringen aan Nederland als toekomstig beschouwd. Deze kwestie houdt verband met de beschikbare waterreserves van België. Behalve enkele specialisten in België (meestal geologen), die zich sinds de jaren twintig om het probleem van de waterreserves van België bekommerd hebben, wekte dit onderwerp weinig belangstelling.

Met de toenemende industrialisering, de aanleg en de modernisering van de waterwegen worden de beschikbare watervoorraden meer en meer aangesproken, zodat in ruime kringen de vrees allengs groter wordt dat de Belgische reserves onvoldoende zullen zijn om aan de stijgende behoeften van de Belgische volkshuishouding tegemoet te komen. Hieronder zal worden getracht enkele statistische gegevens over het onderhavige probleem te verzamelen. Tevens zal worden uitgemaakt of België aan zijn internationale verplichtingen zal kunnen voldoen.

¹⁾ Zie P. Clerdent: „L'eau, facteur essentiel de l'aménagement du territoire”. Discours d'ouverture, Conseil provincial de Liège, octobre 1964, 41 blz.

²⁾ België zou een gedeelte van de watervoorraad dienen te leveren. Nederland heeft er bij de onderhandelingen op aangedrongen een kwantum vast te leggen, waarop België niet is ingegaan.

De Belgische watervoorraden en de behoeften.

De huidige watervoorraden komen thans alleen voort uit de regenneerslag. Deze is ruim voldoende om de diverse Belgische behoeften te dekken. Gemiddeld is er 800 mm neerslag per jaar, hetgeen een gemiddeld debiet geeft van 380 m³/sec voor de voeding van het Maas-, Schelde- en IJzerbekken.

Alhoewel de waterval voldoende is, ontstaan toch moeilijkheden bij de regelmatige bevoorrading van de waterwegen. De jongste zomer heeft ons een bewijs gebracht van de beslomeringen waarmede de scheepvaart te kampen heeft in perioden van grote droogte. Bij sterke regenval gaat eveneens veel water verloren door rechtstreekse afvloeiing naar zee; een ander deel kan opgenomen worden in de ondergrondse aardlagen om er de bestaande reserves aan te vullen.

De Belgische waterbehoeften kunnen in drie categorieën worden gesplitst:

- industriële behoeften:
 - vaarwater
 - afkoelingswater } gewone waters
 - water voor consumptiedoelinden
 - landbouw- en bosbouwbehoeften:
 - water voor de bedrijven
 - water voor de gezinnen
 - particuliere behoeften:
 - voor de gezinnen
- } consumptie
en
drinkbaar
water

Het zeewater kan, bij de huidige stand van de techniek, economisch niet voor nijverheids- of consumptiedoelinden worden aangewend ³⁾. De bestaande behoeften dienen dan ook gedekt te worden door de waterreserves van de oppervlakte (waterlagen, stuwen, reservoirs en ondiepe waterlagen) en van de ondergrond. Het Maas-, Schelde- en IJzerbekken ressorteert onder de eerste categorie, terwijl de grote ondergrondse exploitaties uitgebaat worden in de Kempen, Haspengouw, het Doornikse, de streek Samber/Maas en de Condroz.

In 1963 wordt de waterconsumptie op ca. 5,1 mln m³

³⁾ In de Verenigde Staten staat men op het gebied van de zuivering van zeewater het verst. De technieken kunnen evenwel niet op grote schaal worden aangewend, daar de kostprijs voor de zuivering van 1 m³ 30 à 35 B.fr. bedraagt.

per dag geschat. Hiervan wordt 4 mln. m³ door de industrieën uit de waterwegen geput; de resterende 1,1 mln. m³ werd door de waterdistributienetten geleverd, hetgeen neerkomt op 110 liter per inwoner. Van deze 1,1 mln. m³ wordt 80 pCt. gedekt door de ondergrondse waterlagen, waarvan het niveau jaarlijks met 1 meter daalt; 15 pCt. wordt geput uit sommige waterwegen (o.a. de Maas en het Albertkanaal), terwijl 5 pCt. afkomstig is van de stuwdammen.

Volgens de technici zou de ondergrondse exploitatie van de waterlagen slechts toereikend kunnen gebeuren tot binnen een twintigtal jaren voor zover de jaarlijkse consumptie de 3 pCt. niet overtreft. De waters voor het industriële gebruik worden geput ten belope van:

- 1 pCt. uit het Rijnbekken
- 5 pCt. uit het IJzer- en Kustbekken
- 25 pCt. uit het Scheldebekken
- 69 pCt. uit het Maasbekken.

Het Maasbekken is veruit de grootste waterbevoorrader van de nijverheid; het relatief geringe aandeel van het Scheldebekken is te verklaren door de slechte kwaliteit van het water, in zulke mate zelfs dat sommige nijveraars op een distributienet dienen over te schakelen voor hun industriële bevoorrading.

De toekomstige behoeften.

A. De distributiebevoorrading.

De huidige consumptie — 1,1 mln. m³ per dag of 110 liter per inwoner — zal in 1970 en 1975 resp. opgevoerd worden tot 155 liter en 197 liter als men rekening houdt met de stijging van de waterdistributielevering tussen 1959 en 1963. Globaal gezien zal in 1970 en 1975 ca. 1,5 mln. m³ en 1,9 mln. m³ water per dag vereist worden. Volgens de huidige beschikbare gegevens zouden de ondergrondse waterlagen maximaal 1,9 mln. m³ per dag kunnen leveren zodat de saturatie rond 1975 bereikt zou worden.

B. De waters voor het industriële gebruik en voor de waterwegen.

Voor het industriële waterverbruik kunnen moeilijk schattingen gemaakt worden. Met de toenemende industrialisering van onze gewesten is het evenwel duidelijk dat de consumptie stijgend zal verlopen.

De aanleg en de modernisering van de waterwegen is van aard om in de nabije toekomst de grootste moeilijkheden op te leveren. De aanpassing van de kanalen Brussel-Charleroi, Gent-Terneuzen, het Centrum- en Albertkanaal gaat gepaard met een grotere waterbehoefte van deze waterwegen.

Het kanaal Brussel-Charleroi op 1.350 ton gekalibreerd, zal 1,5 m³/sec opnemen daar waar het debiet van de Samber, die het bevoorraadt, gedurende een periode van drie maanden beneden het veiligheidsniveau van 5 m³/sec valt.

Het kanaal Gent-Terneuzen zal een bevoorrading van 10 m³/sec vereisen, terwijl door de modernisering van het Albertkanaal het debiet ervan op 30 m³/sec zal worden gebracht. In de komende jaren dienen belangrijke investeringen voorzien om aan de stijgende waterbehoefte te kunnen voldoen vooral in de zin van een betere spreiding van de beschikbare watermassa zowel in de tijd als in de ruimte.

De voorgestelde oplossingen.

Sinds jaren wordt in de bevoegde ministeriële kringen de mogelijkheid onderzocht om verschillende stuwdammen

te bouwen waardoor bij overvloedige regenval het overtollige water kan opgevangen worden. De verst doorgevoerde studies hebben betrekking op Wallonië. Onder volgende stuwdammen zou een keuze kunnen gebeuren:

Stuwdam van de twee Ourthes:	totale capaciteit	250 mln. m ³
Stuwdam van de Semois:	totale capaciteit	350 mln. m ³
Stuwdam van de Lesse:	totale capaciteit	100 mln. m ³
Stuwdam van de Hoegne:	totale capaciteit	163 mln. m ³
Stuwdam van de Aisne:	totale capaciteit	300 mln. m ³

Het eerstvermelde project zou eerst gerealiseerd worden, terwijl daarnaast de stuwdam van de Gileppe zal aangepast worden waardoor zijn capaciteit zal worden verdubbeld. Verder zal een stuwdam dienen gebouwd te worden op de Eau d'Heure, bijrivier van de Samber, ten einde deze rivier een voldoende capaciteit te verzekeren gedurende het ganse jaar.

Alhoewel minder dringend, zullen in Vlaanderen eveneens stuwdammen dienen aangelegd te worden op het IJzer- en Scheldebekken. Het probleem ligt hier vooral in de gelijke spreiding van het beschikbare water over het ganse jaar, zodanig dat bepaalde rivieren met geen watertekort te kampen hebben in droogteperioden.

In Vlaanderen zijn 14.000 landbouwexploitaties nog niet op een distributienet aangesloten, terwijl 500 mln. m³ zoet water naar zee vloeien.

De geschatte vereiste waterlevering voor het kanaal Antwerpen/Volkerak.

Op dit ogenblik worden tegelijkertijd in de laboratoria van Delft en Borgerhout studies ondernomen om te bepalen welk kwantum water België zal dienen te leveren aan Nederland, terwijl eveneens het probleem van de kwaliteit van het water onderzocht wordt (in verband met het zoutgehalte). Tot nog toe is over de resultaten van het onderzoek weinig geweten; dergelijke studies lopen over een lange termijn (men voorziet 3 jaren). Volgens de eerste gegevens zou voor de ingebruikstelling van de nieuwe Rijnverbinding rond 1975 ca. 250.000 m³ water per dag vereist worden.

De beoordeling van de Belgische verplichtingen.

Het probleem van de waterleveringen aan Nederland werd tot nog toe vrij lichtzinnig opgevat. Uit de inventaris van de bovenstaande moeilijkheden waarmede België zal te kampen hebben om in de eigen waterbehoefte te voorzien, valt op te merken dat hiermede belangrijke investeringen zullen zijn gemoeid. De bouw van één stuwdam vereist een uitgave van enkele miljarden frank. Zonder rekening te houden met de verplichtingen die uit de waterlevering aan Nederland zullen voortvloeien, dient er tegen 1975 tenminste een nieuwe stuwdam gebouwd, terwijl de bestaande dammen op hogere capaciteit gebracht worden.

Antwerpen moet binnen de kortst mogelijke tijd kunnen beschikken over een nieuwe Rijnverbinding, maar dit betekent niet dat daarbij voorbijgegaan zou worden aan andere belangen. Onzes inziens moet van Belgische zijde een sterkere positie ingenomen worden in de onderhandelingen met Nederland. Aangenomen dat wij het leeuwedeel van de uitgaven voor aanleg van de nieuwe waterweg dragen, is het logisch te verwachten dat geen bijkomende lasten op de Belgische gemeenschap worden gelegd.

In Nederland wordt niet genoeg erkend dat de aan te leggen Rijnverbinding bijzonder voordelig uitvalt. Vooreerst zal de industrialisering in Zeeland en Noordbrabant sterk gestimuleerd worden, terwijl een oplossing gegeven

wordt aan de waterhuishouding in deze gewesten — een bijzonder acuut probleem —.

Verder wordt aan de nieuwe Nederlandse havens in het Scheldebekken (nl. de Sloehaven en Kreekrak) een goede kans geboden om een flinke expansie tegemoet te gaan en met Antwerpen een bittere concurrentiestrijd te voeren. Ten slotte zijn er de Nederlandse plannen in verband met de latere doortrekking van de nieuwe Schelde-Rijnverbinding tot in Rotterdam.

In verband met dit laatste punt valt te vrezen dat Antwerpen dan een goed deel van zijn zeetrafiëk zal verliezen (vooral die uit de Scandinavische landen), vermits deze trafiëk voor de Brabostad niet meer per zeeschip maar per binnenschip van Rotterdam uit zal aangevoerd worden⁴⁾.

Om tot de waterleveringen terug te komen: van Belgische zijde dient er in de komende besprekingen in de Kamers op te worden aangedrongen dat Nederland zelf voor de waterbevoorrading van het nieuwe kanaal zal instaan. Indien dit resultaat bereikt wordt, zullen wij een gedeelte van onze pluimen, die bij de ondertekening van het verdrag van 13 mei 1963 verloren gingen, terug kunnen recupereren.

Brussel.

A. KEMPENEERS.

⁴⁾ Aan alle projecten zijn er uiteraard voor- en nadelen. Antwerpen heeft zijn nieuwe Rijnverbinding nodig voor zijn expansie, maar hierbij mag niet overhaastig tewerkgegaan worden. Indien de voorbereidende plannen voor de nieuwe waterweg goed bestudeerd worden, zal dit de uitvoering ervan ongetwijfeld bespoedigen.

Wisselvallige handel op Duitse beurzen in 1964

Optimistische vooruitzichten voor 1965

De Duitse beurswereld is in het algemeen over het afgelopen jaar niet bijzonder tevreden. Er kwamen weliswaar voor ruim twee miljard aandelenemissies op de markt, maar slechts de helft werd via de beurs verhandeld. Op zichzelf is dit geen ongunstig resultaat, omdat dit in vergelijking met 1963 een stijging van ruim 500 miljoen mark betekent. De beurshandel is echter zeer gevoelig en blik in een dikwijls onzekere toekomst. Er kan ieder ogenblik iets gebeuren, dat tot een soms logisch onverklaarbare wijze tot hausse en baisse leidt.

Het afgelopen jaar begon eigenlijk vrij gunstig. De beurshandel was zeer levendig, in het bijzonder wat aardgas aandelen betreft. Maar in mei en juni trad reeds een kentering in. De omzetten verminderden, terwijl aardgas aandelen sterke verliezen boekten. Daaraan paarde zich nog het feit, dat steeds meer ondernemingen er naar streefden hun kapitaalbehoefte uit eigen middelen of via preferente aandelen te dekken. De beurshandel had het nakijken, omdat kapitaal emissies rechtstreeks werden ondergebracht.

Daarnaast deed de tanende belangstelling van buitenlandse kapitaalbeleggers haar invloed gelden. Dit houdt verband met het voornemen van de regering extra belasting te heffen op effecten met een vaste rentevoet, die zich in het bezit van niet-ingezetenen bevinden. Dit besluit veroorzaakte onzekerheid, die ook in de aandelenmarkt haar weerslag vond. Het buitenland nam een afwachthouding aan. Daar kwam nog bij, dat gunstiger bedrijfsresultaten vaak geen weerslag vonden in hogere dividenden. Sommige ondernemingen hebben hun reserves verhoogd. Andere hebben verklaard, dat zij hun investeringen dit jaar willen uitbreiden.

Tegen het einde van 1964 ontstond er weliswaar een zekere opleving. De beurshandel nam zelfs sprongsgewijs toe, maar een bepaalde lethargie bleef desondanks bestaan. Kapitaalbeleggers concentreerden zich op „geijkte” beurspapieren, terwijl het aanbod hiervan gering was. Het speculatieve element, dat met aardgas aandelen begon, nam in betekenis af, alhoewel het ten slotte toch nog iets opleefde. Van een vlotte handel kon men echter desondanks niet spreken. De stemming op de Duitse beurzen bleef

lusteloos. Vele kapitaalbeleggers vroegen zich af: wat wil de regering eigenlijk? Komen er misschien nieuwe restricties en hoe zal de situatie er uit zien, wanneer de huidige regering in november van dit jaar door een andere wordt vervangen? Dit wordt in brede kringen zeer wel mogelijk geacht. Deze stellen dan echter tevens de vraag, of men met experimenten op economisch gebied rekening moet houden. Het gevolg van deze overwegingen is geweest, dat velen banken inschakelen om via deze instellingen een „gegarandeerde” kapitaalbelegging te bereiken.

Daarnaast moet men vaststellen, dat de uitgekeerde dividenden in het algemeen zeer zeker niet aan de lage kant lagen. Van de 60 toonaangevende bedrijven, wier aandelen op de beurs worden verhandeld, kondigden er 32 een dividenduitkering van 14 tot 20 pCt. aan. Bierbrouwerijen verheugden hun aandeelhouders met 14 tot 17 pCt., banken gemiddeld met 16 pCt., bouwmaatschappijen met 15 pCt., soms zelfs met een bonus van 2 pCt. Desondanks steeg de koersindex in het algemeen slechts matig of vertoonde in sommige gevallen zelfs een daling van drie punten.

Wat wil men nu in 1965 doen? De vooruitzichten zijn in het algemeen gunstig. De industrie is in het bezit van orders tot april/mei van dit jaar, terwijl de reeds zeer sterk gestegen export waarschijnlijk opnieuw zal toenemen. In beurshandelskringen is men echter van mening, dat dit niet voldoende is. Om een opleving te bereiken, wil men daarom een campagne beginnen om het bezit van aandelen te populariseren, opdat ook de „kleine man” zijn spaarcenten in aandelen zal beleggen. Dit initiatief wordt in vakkringen optimistisch beoordeeld. Of het uiteindelijk lukt, is natuurlijk een andere vraag.

Berlijn.

L. J. M. VAN DEN BERK.

*U reageert op annonces in „E.S.B.”?
Wilt U dat dan steeds kenbaar maken!*

De Olympische Spelen

Naar aanleiding van het artikel „De Olympische Spelen” door Drs. H. A. A. Kok in „E.-S.B.” van 11 november jl., sta men mij enige opmerkingen toe.

De schrijver geeft in zijn betoog een tabel, waarin van 34 aan de spelen deelnemende landen zijn vermeld de behaalde punten (berekend naar de gewonnen medailles), het aantal inwoners en het nationaal inkomen per caput. Na het verrichten van een lineair multipel correlatieonderzoek concludeert hij dat laatstgenoemde twee grootheden „geen verklarende maatstaven vormen voor de te behalen prestaties”. Ten slotte geeft de schrijver een aantal factoren die het beeld mogelijk vertroebelen: verschillend klimaat, andere ideeën over amateurisme enz. De invloed van deze factoren zou moeilijk te meten zijn.

Dit laatste is natuurlijk volkomen juist. Men weet echter van tevoren dat in het beschikbare cijfermateriaal zich enige van zulke allerminst toevallige factoren (kunnen) manifesteren.

We lopen dus ook het risico, dat een mogelijk aanwezige correlatie door deze factoren wordt versluierd. Als we tevens beseffen dat de invloed hiervan op de correlatiecoëfficiënt niet meetbaar is, ligt de conclusie voor de hand: vinden we een kleine coëfficiënt dan mogen we daarom nog niet zonder meer tot een geringe correlatie besluiten. Te stellen dat een correlatiecoëfficiënt van 0,58 ons tot de slotsom moet brengen dat inkomen en bevolkingsaantal de Olympische prestaties van een land niet verklaren, lijkt mij dan ook niet verantwoord.

In het onderhavige geval is het overigens heel wel mogelijk de invloed van bepaalde systematische factoren gedeeltelijk te elimineren. We moeten daartoe een verstandige keuze doen uit ons cijfermateriaal. Beperken we ons tot de 10 Westeuropese landen uit de tabel:

	punten	mln. inw.
Duitsland	338	74
Italië	185	49
Groot-Brittannië	136	53
Frankrijk	97	46
Nederland	70	12
Zweden	68	8
Finland	40	4
Denemarken	38	5
Zwitserland	37	5
België	19	9

Door deze keuze mogen we verwachten bijv. al te grote klimaatverschillen te hebben verwijderd. Opvattingen over amateurisme zullen elkaar ook niet sterk ontlopen evenmin als de mogelijkheden voor een ieder om sport te beoefenen. Het blijkt nu dat we aan één verklarende variabele genoeg hebben om een veel hogere correlatiecoëfficiënt van 0,90 te vinden! De conclusie is weliswaar minder algemeen geldig, ze heeft daarentegen het voordeel van een grotere betrouwbaarheid.

De heer Kok heeft de landen in zijn tabel gerangschikt naar het totale aantal behaalde punten, maar heeft die landen verwaarloosd die minder dan één gouden medaille



GEMEENTE 'S-GRAVENHAGE

Bij de Gemeentelijke Dienst voor Arbeidsvoorzieningen kan worden geplaatst een

ADJUNCT- ADMINISTRATEUR A

De dienst is belast met de uitvoering van de arbeidsvoorzieningsregelingen. In het kader van de G.S.W.-regeling exploiteert de dienst een viertal sociale werkplaatsen waarvan de totale bezetting bestaat uit ± 300 G.S.W.-werknemers en waar een groot assortiment produkten en halfprodukten wordt gefabriceerd. De te benoemen functionaris zal worden belast met administratief-organisatorische en bedrijfseconomische vraagstukken. Voorts zal hij de administrateur van de dienst assisteren bij het samenstellen van begrotingen en jaarrekeningen, het vervaardigen van financiële en statistische overzichten en bij de kredietbewaking. Hij moet de administrateur in alle opzichten kunnen vervangen en deze over enkele jaren kunnen opvolgen.

Gezocht wordt een energieke dynamische kracht, die in het bezit is van het diploma S.P.D. of M.O.-boekhouden of een gelijkwaardige opleiding heeft genoten. Slechts zij die blij hebben gegeven over leidinggevende kwaliteiten te beschikken komen in aanmerking.

Leeftijd tot 45 jaar.

Salarisgrenzen f 1279,— - f 1633,— per maand, exclusief huurcompensatie.

AOW-premie komt voor rekening van de gemeente.

Vakantietoelage 4 % van het jaarsalaris.

Kandidaten moeten bereid zijn zich eventueel aan een psychologisch onderzoek te onderwerpen.

Uitvoerige, eigenhandig geschreven sollicitaties, onder vermelding van volledige voornamen, geboortedatum en -plaats, alsmede van de naam van dit blad binnen 10 dagen ONDER No. L 299 te zenden aan de Directeur van het Gemeentelijk Bureau voor Personeelsvoorziening, Burgem. de Monchyplein 10, 's-Gravenhage.

Advertentietarieven op
aanvraag bij
N.V. Kon. Nederlandsche
Boekdrukkerij
H. A. M. ROELANTS
Postbus 42, Schiedam.

wonnen. Hierdoor zijn landen die ondanks een respectabel aantal inwoners weinig punten hebben verdiend systematisch buiten beschouwing gebleven (bijv. Oostenrijk: 7 mln. inw.; 0 pt.). Dit geeft m.i. een vertekend beeld.

Ten slotte zijn de resultaten van de Olympische winterspelen door de schrijver bewust weggelaten „daar deze het beeld onnodig zouden vertekenen ten gunste van de koudere landen”. Ik ben er niet van overtuigd dat door dit weglaten het beeld niet wordt vertekend *ten koste* van de koudere landen. Waarom dus niet Innsbruck meegeteld?

Samenvattend geloof ik dat een theoretische analyse, die aan een onderzoek van statistisch materiaal steeds vooraf dient te gaan, hier niet de grondigheid heeft gehad die voor betrouwbare resultaten gewenst is.

Eindhoven.

Ir. E. G. F. VAN WINKEL.

NASCHRIFT

In het bovenstaande artikel meent Ir. Van Winkel een verstandigere selectie te hebben toegepast op de populatie door alleen tien vergelijkbare Westeuropese landen te beschouwen i.p.v. 34 landen verspreid over de gehele wereld. Het is duidelijk, dat door deze kunstgreep alle overige — niet of nauwelijks te kwantificeren — factoren, die naast het inwonertal hun invloed op de sportprestaties uitoefenen grotendeels worden geëlimineerd, zodat vanzelfsprekend de samenhang tussen inwonertal en geleverde sportprestaties groter wordt. Dat is een logisch gevolg van de selectie die men toepast.

Door deze kunstgreep verliest de conclusie echter niet alleen haar algemene geldigheid (en daarmee haar aantrekkelijkheid), maar door het te kleine aantal landen wordt het aantal vrijheidsgraden kleiner en dit doet ernstig

afbreuk aan de betrouwbaarheid van de conclusie¹⁾.

¹⁾ De formule die deze invloed weergeeft luidt immers:

$$1 - \bar{R}^2 = \frac{n}{n-k-1} (1 - R^2).$$



RIJKSUNIVERSITEIT UTRECHT

Het Economisch Instituut zoekt op korte termijn een

WETENSCHAPPELIJK MEDEWERKER

die in de hoofdzak een taak zal krijgen ten behoeve van het onderwijs en de research in de economie. Voorts zal hij gedurende een bepaalde tijd belast worden met een bijzonder onderzoek voor de Universiteit. In aanmerking komen afgestudeerde of bijna afgestudeerde economen met een algemene belangstelling en een brede opleiding, bij voorkeur met enige ervaring op het gebied van praktisch onderzoekwerk. Vaardigheid in het opstellen van schriftelijke stukken strekt tot aanbeveling. De te benoemen medewerker zou mits afgestudeerd de rang van wetenschappelijk ambtenaar kunnen verkrijgen, waarvan de salariegrenzen liggen op f. 981,—, resp. f. 1377,—. Aanstelling boven het minimum is mogelijk, afhankelijk van leeftijd en ervaring. Sollicitaties kunnen worden gericht aan de hoogleraar-beheerder van het Economisch Instituut, Maliesingel 41 te Utrecht. Daarbij dienen leeftijd en vooropleiding te worden vermeld, alsmede eventuele toekomstplannen (b.v. dissertatie) en de namen van personen bij wie inlichtingen over de kandidaat kunnen worden ingewonnen.

Amerikaanse Maatschappij zoekt voor haar hoofdkantoor in Nederland contact met

accountant

(VAGA of NIVA)

Aan hem zal worden toevertrouwd de coördinatie en consolidatie van de administratie van de verschillende vestigingen in Nederland, terwijl hij bovendien de directie zal moeten adviseren t.a.v. bedrijfssignalering, kostenbewaking, kostprijscalculatie en de bedrijfseconomische problematiek.

Beheersing van de Engelse taal in woord en geschrift is essentieel.

Ervaring opgedaan in een industriële onderneming strekt tot aanbeveling.

Leeftijd 30 - 45 jaar.

Belangstellenden kunnen hun beknopte sollicitatie, vermeldende levensloop en ervaring, en eigenhandig (niet met ballpoint) geschreven, onder de letters Dr zenden aan

W. VERSCHOOR en Drs. J. C. OUDSHOORN
Psychologisch Adviseurs
Coolsingel 57 - Rotterdam

Dit spreekt eens te meer, daar ondanks deze ontoelaatbare kunstgreep de correlatiecoëfficiënt slechts 0,90 bedraagt, hetgeen een samenhang impliceert van slechts 56 pCt. Ongeveer de helft der fluctuaties dient ook in dit geval nog door andere factoren te worden verklaard.

De selectie is bovendien strijdig met de wens van Ir. Van Winkel om ook die landen die minder dan één gouden medaille behaalden toch in de beschouwing te betrekken, daar anders het beeld vertekend wordt. Als men echter 34 landen niet representatief acht (wat ze mede door hun

goede spreiding beslist wel zijn) dan zijn tien geselecteerde landen het zeker niet.

Overigens zou door beschouwing van de totale populatie de correlatiecoëfficiënt nog iets lager uitvallen en mijn bewering dat noch het per capita inkomen, noch het inwonertal een voldoende samenhang met de behaalde sportprestaties vertonen, nog eens extra adstrueren.

Ten slotte was het weglaten van de winterspelen te Innsbrück een keuze uit twee kwaden. Zowel met als zonder Innsbrück verkrijgt men een enigszins vertekend beeld. Maar zonder de winterspelen beslist het minst. De deelnemende koudere landen (Scandinavië en Canada) behaalden menig punt bij de buitensporten, met name bij de atletiek. Daarentegen hebben tropische landen nog nooit een ski- of schaatskampioen opgeleverd.

Mijn conclusie is dan ook dat de kritische beschouwing van Ir. Van Winkel niet steekhoudend genoemd mag worden.

Rotterdam. Drs. H. A. A. KOK.



GEMEENTE ROTTERDAM

Bij het **GEMEENTELIJK BUREAU VOOR DE STATISTIEK** kan een

referendaris

worden geplaatst voor het verrichten van statistische onderzoeken op uiteenlopend gebied en het ontwikkelen van de daaraan dienstige statistische documentatie.

Vereist: Doctoraal examen economische wetenschappen met specialisatie in statistische richting en enige jaren research-ervaring. Van de te benoemen functionaris wordt verwacht dat hij de hem opgedragen werkzaamheden met een ruime mate van zelfstandigheid zal weten te verrichten en dat hij in staat zal zijn de chef van het Bureau zo nodig te vervangen.

Salarisgrenzen: f 1.109,-- - f 1.477,-- per maand, exclusief de huurcompensatie, de vakantietoeslag en de salarisverhoging per 1 januari 1965.

De Verordening inzake vergoeding van reis-, pension- en verhuiskosten is van toepassing.

Sollicitaties binnen 14 dagen te zenden aan de chef van het bureau Personeelvoorziening, kamer 331, stadhuis, Rotterdam onder no. 12.

RIJKSPOSTSPAARBANK

vraagt voor de afdeling
Economische en Statistische Zaken

een econoom

(bij voorkeur kwantitatief-economische studierichting).

De betrokken functionaris zal zelfstandig onderzoeken moeten kunnen verrichten.

Hij zal voorts de chef van de afdeling in voorkomende gevallen moeten kunnen vervangen.

Ervaring op het gebied van economisch-statistisch onderzoek strekt tot aanbeveling.

Leeftijd tot 35 jaar.

Schriftelijke sollicitaties met vermelding van levensloop, opleiding e.d. - vergezeld van een recente pasfoto - te richten aan de directie van de Rijkspostspaarbank, van Baerlestraat 27 te Amsterdam-Z.

GELD- EN KAPITAALMARKT

Geldmarkt.

De overgang van 1964 naar 1965 heeft de geldmarkt in mindere mate dan in vorige jaren voor problemen gesteld. Dank zij de toevoer van liquiditeiten uit het buitenland ontstond dit keer niet de krapte, die anders de jaarovergang pleegt te begeleiden. Deze toevoer was voor De Nederlandsche Bank aanleiding in de termijnmarkt te interveniëren. Zij was bereid contante dollars te verkopen en deze op één, resp. drie maanden terug te kopen. De banken, die deze

mogelijkheid hebben benut verkregen dus gedekte dollars, die zij in het buitenland rentegevend konden uitzetten. Wanneer De Nederlandsche Bank niet tot de terugkoop bereid zou zijn geweest, zouden de banken bij zodanige uitzettingen zijn gedwongen op de open termijnmarkt het koersrisico te dekken, hetgeen thans nadeliger is. Sedert 28 december 1964 is de goud- en deviezen-

voorraad van de Centrale Bank met f. 154 mln. gedaald, waarbij de genoemde swaptransacties waartoe de mogelijkheid reeds eerder openstond, mede van invloed zijn geweest.

Behalve de afromingstransacties van De Nederlandsche Bank vormde de eerste tender van schatkistpapier, die op 31 december door de Agent van het Ministerie van Financiën werd aangekondigd en waarop op 7 januari de toewijzing heeft plaats gevonden, eveneens een factor die de ruimte op de markt beperkte. Toegewezen werd voor f. 57 mln. aan negenmaands promessen — die dus in de belastingperiode 1965 zullen vervallen — en f. 124 mln. twaalfmaands promessen resp. tegen een disconto van $3\frac{1}{2}$ pCt. en $3\frac{3}{4}$ pCt. Na de peiling van de markt ging de Agent over tot afgifte van papier over de toonbank, nl. negenmaands promessen en drie- en vijfjaars biljetten. De tarieven voor deze biljetten werden 11 januari reeds met $\frac{1}{16}$ pCt. verlaagd.

Voor de periode 15 januari t/m 14 februari is het compenserend deposito, dat de banken in verband met de kredietcontrole bij De Nederlandsche Bank moeten aanhouden, vastgesteld op f. 193 mln., een daling t.o.v. het vorige deposito.

In de eerste vier maanden van het jaar is de norm van de kredietexpansie vastgelegd op 4 pCt. van de gemiddelde stand in het eerste halfjaar 1963. Zoals men zich herinnert bedroeg het percentage in de laatste vier maanden van vorig jaar 5. De daling houdt vooral verband met de seizoensinvloed.

Kapitaalmarkt.

De eerste activiteiten in het nieuwe jaar op de emissiemarkt hebben zich aangekondigd. De Bank voor Nederlandsche Gemeenten biedt f. 150 mln. 25-jarige obligaties tegen $5\frac{1}{2}$ pCt. à 100 pCt. aan. Op 20 januari zal de belangstelling blijken.

Merkwaardig is de beperkte rentedaling, die zich in de laatste helft van december 1964 heeft voltrokken. Nadat begin december het rendement na een gestage stijging 5,36 pCt. had bereikt, daalde rond Kerstmis dit cijfer plotseling tot 5,17 pCt., op welk niveau het de eerste weken van 1965 bleef staan.



NEDERLANDSE RUBEROID MAATSCHAPPIJ

Voor onze organisatie te Maassluis zien wij uit naar een

bedrijfseconoom

Ons bedrijf, dat een personeelsbezetting heeft van ruim 800 werknemers, houdt zich bezig met de fabricage van asfaltprodukten (o.m. Ruberoid) en de uitvoering van objecten als pijpasfalering, dakbedekking, tunnelisolaties, vloeren, etc., zowel in binnen- als buitenland.

De taak van deze nieuwe functionaris, die rechtstreeks onder de directie zal staan, omvat:

- *het in nauwe samenwerking met de hoofdadministratie verzorgen van de jaarlijkse budgettering, het confronteren van de uitkomsten met de budgettering, alsmede de daaraan verbonden werkzaamheden.*
- *het persoonlijk uitvoeren van speciale kosten- en winstgevendheidsonderzoekingen voor onderwerpen als voorraadbeleid, ordergrootten, overwogen investeringen, distributie, e.d.*

Voor de vervulling van deze staffunctie gaan onze gedachten uit naar een economisch doctorandus met tenminste 5 jaar praktische werkzaamheid in grotere bedrijven.

Eigenhandig geschreven brieven met uitvoerige gegevens, welke strikt vertrouwelijk zullen worden behandeld, worden gaarne ingewacht bij de Directie, Postbus 29, Maassluis.

KEY & KRAMER N.V. MAASSLUIS

Indexcijfers aandelen. (1953 = 100)	30 dec. 1964	H. & L. 1965	8 jan. 1965	15 jan. 1965
Algemeen	408 — 398	402	401	
Intern. concerns	573 — 566	567	567	
Industrie	363 — 356	360	361	
Scheepvaart	148 — 144	146	145	
Banken en verzekering	242 — 236	240	240	
Handel enz.	172 — 171	171	172	

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

Aandelenkoersen.

Kon. Petroleum	f. 158,20	f. 156,10	f. 156,90
Philips G.B.	f. 152,20	f. 152,10	f. 154,20
Unilever	f. 141,80	f. 141,30	f. 137,40
A.K.U.	498½	513½	516½
Expl. Mij. Scheveningen	220	212	210
Hoogovens, n.r.c.	558	561½	541½

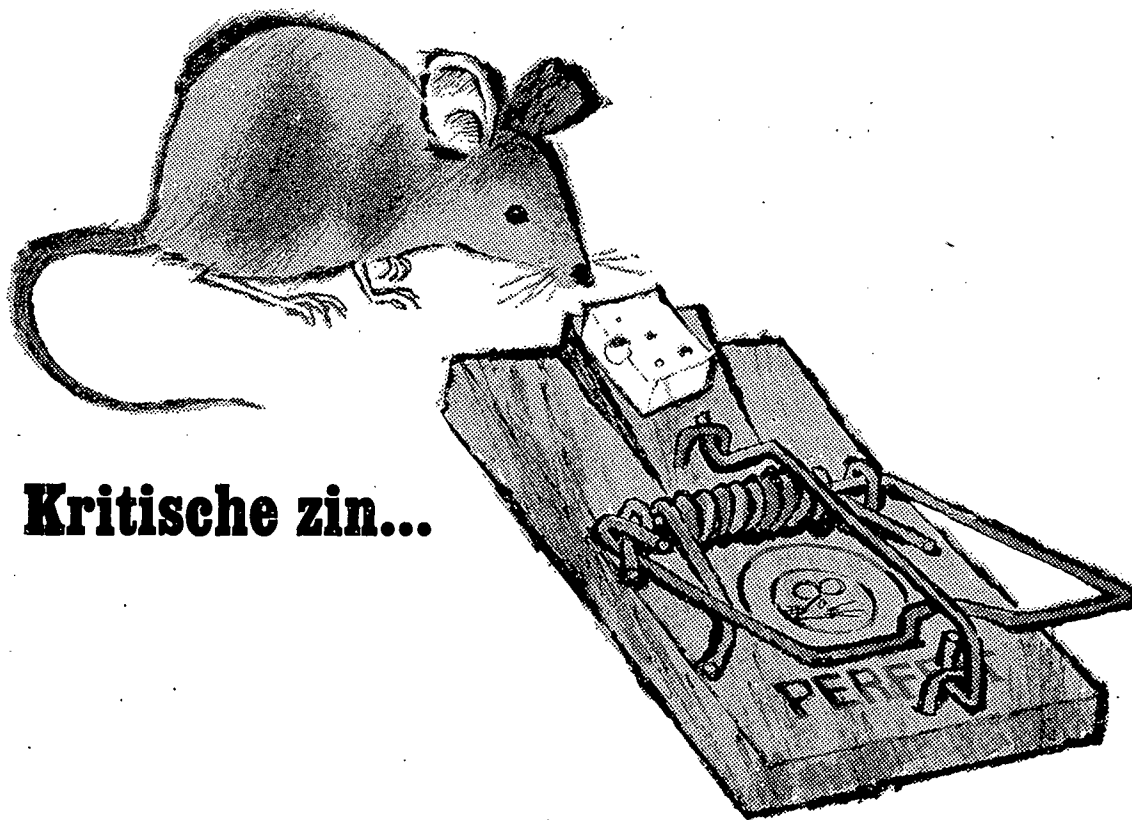
	30 dec. 1964	8 jan. 1965	15 jan. 1965
Kon. Zout-Ketjen, n.r.c.	957	932	945
Amro Bank	f. 66,10		f. 67,90
Nationale-Nederlanden, c.	784	799½	780
Robeco	f. 230	f. 232	f. 233

New York.

Dow Jones Industrials	874	883	891
Rentestand.			
Langl. staatsobl. a)	5,17	5,18	5,18
Aand.: internationalen a)	3,42	3,42	
lokale a)	3,26	3,26	
Disconto driemaands schatkist- papier	3 7/16	ca. 3 1/4	3 1/4

a) Bron: Veertiendaags Beursoverzicht Amsterdamsche Bank.

C. D. JONGMAN



Kritische zin...

„Onderzoek alle dingen en behoudt het goede”, is voor elke ondernemer een streng gebod. Blydenstein-Willink is daar diep van doordrongen. Daarom is het bedrijf reeds sinds lange jaren stabiel en evenwichtig, groeit het gestaag. Kriti-

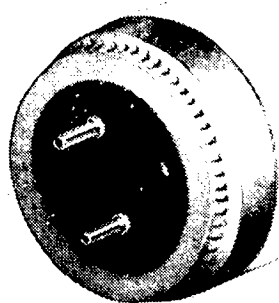
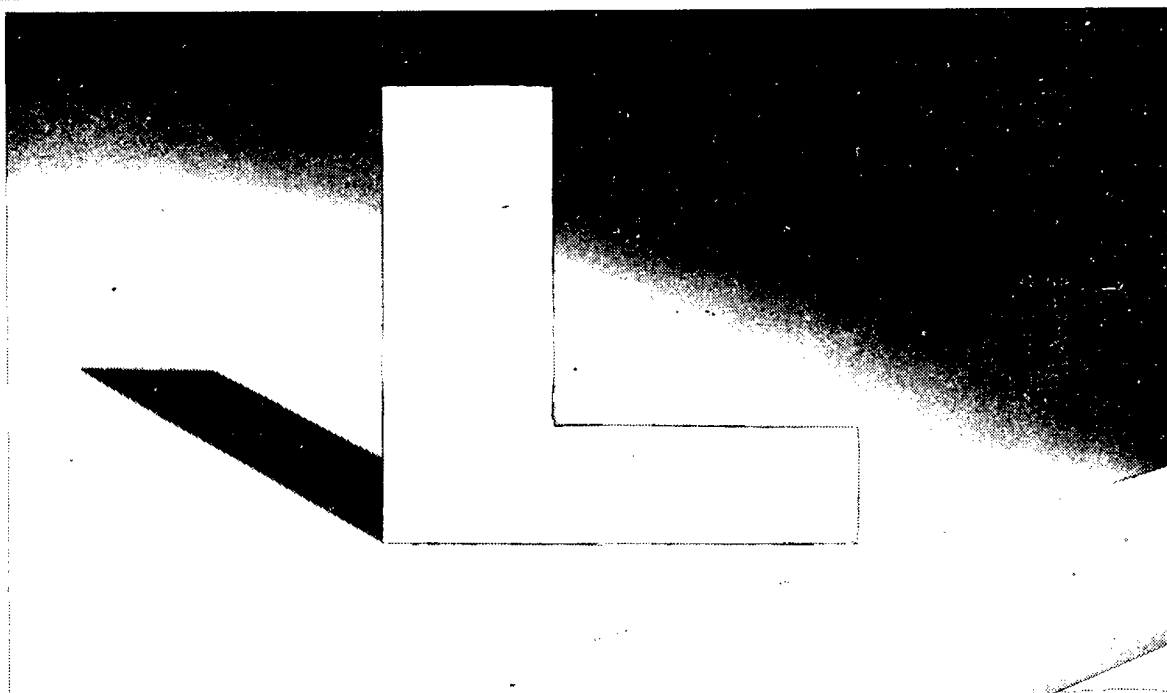
sche zin bracht haar een constant kwaliteitsniveau en een gezonde variatie in haar produkten, thans ook in de sector der synthetische vezels. Door integratie van de produktiefasen (eigen spinnerij, weverij, tricotage, finishing en drukkerij)

werd een gezonde exploitatie bevorderd. Blydenstein-Willink maakt alom gewaardeerde stoffen voor sportkleding, werkkleding, foundations, overhemden, gordijnen en voeringen. Het bedrijf heeft bij zijn afnemers een voortreffelijke naam.



Blydenstein-Willink n.v.

Enschede, Lonneker, Winterswijk, Ter Apel, Wychen



Staat u eens stil bij de L van Lichtopbrengst

De lichtopbrengst van fluorescentielampen is afhankelijk van het poeder op de binnenwand, waar ultraviolette straling moet worden omgezet in licht. Dit poeder moet precies de juiste samenstelling en korrelgrootte hebben, omdat lichtkleur en lichthoeveelheid daardoor worden bepaald. Met een speciale techniek wordt het fluorescentiepoeder als een uitermate dunne laag aangebracht en gesinterd. Daardoor krijgt de lamp een gelijkmatig, helder uiterlijk en wordt de lichtterugval sterk beperkt.

Vanzelfsprekend - poederkwaliteit en korrelgrootte zijn niet voor ieder controleerbaar. Maar u kunt wel zekerheid hebben omtrent

blijvend goede lichtopbrengst. Philips bedrijfsverlichting geeft u deze zekerheid.

Philips „TL” verlichting voldoet aan AL deze eisen:

- **Hoog rendement** door aan elkaar aangepaste constructie van lampen, armaturen en voorschakelapparaten
- **Blijvend goede lichtopbrengst** door juiste samenstelling en korrelgrootte van het fluorescentiepoeder
- **Grote bedrijfszekerheid** door precieze elektrodenconstructie en materiaalkeuze.
- **Minimale wattverliezen** door exacte dimensionering van de voorschakelapparatuur
- **Volkomen aanpassing** aan elke bedrijfssituatie door weldoordachte differentiatie

Het bijzonder instructieve boekje „Praktische wenken voor Bedrijfsverlichting” is ook voor uw bedrijf gemaakt. Het wordt u per omgaande toegezonden na aanvraag bij Philips Nederland n.v., Afd. Bedrijfsverlichting 6, Eindhoven.

PHILIPS



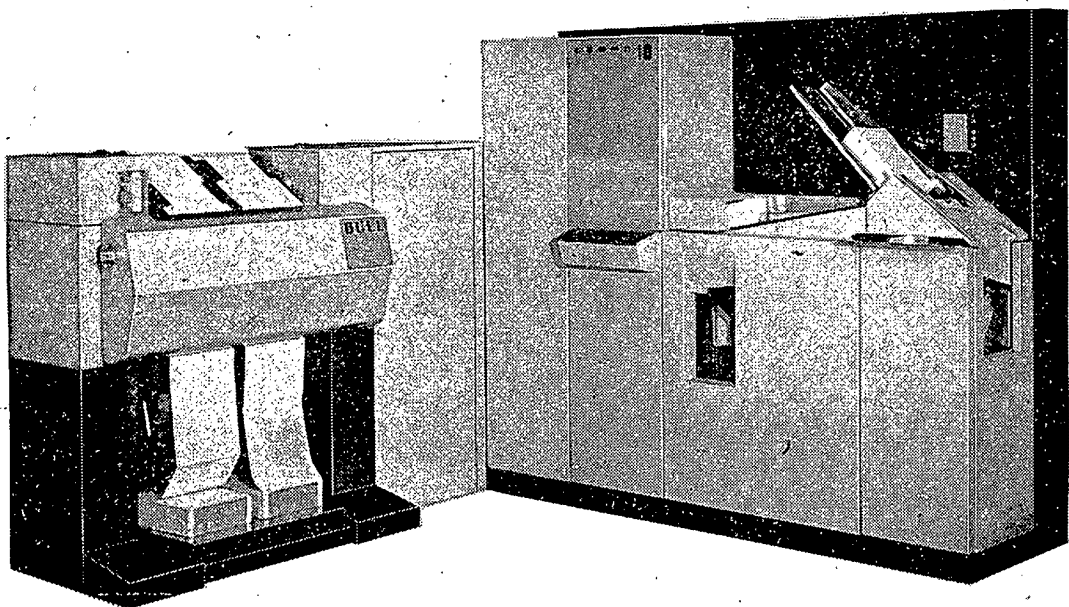
BEDRIJFSVERLICHTING

43031

BULL GAMMA 10 COMPACT

de complete
computer voor alle
middelgrote bedrijven

- bijzonder kleine opstellingsruimte ● ogenblikkelijk te installeren en in gebruik te nemen (geen air-conditioning) ● alle bewerkingsfasen - lezen, ponsen, rekenen, en schrijven - hebben gelijktijdig plaats en zijn gecontroleerd
- volledig geregistreerd programma (geen schakelborden) ● kortste en eenvoudigste instructies ter wereld ● optimale verhouding kosten/prestaties (kosten verwerking loonadministratie bijv. circa 1/3 van vroeger)
- programma's en papier snel en eenvoudig te verwisselen ● gelijktijdig afdrukken in normaal en C.M.C. 7-schrift ● mogelijkheid koppeling documentenlezer voor formulieren met C.M.C. 7-schrift ● desgewenst ponsbandinvoer ● mogelijkheid bijponsen in oorspronkelijke kaarten.



BULL
GENERAL  **ELECTRIC**

BULL NEDERLAND
Vliegtuigstraat 26, Amsterdam-W.,
tel. (020) 15 89 55

* GENERAL ELECTRIC IS EEN DOOR GENERAL ELECTRIC COMPANY USA GEDEPONEERD HANDELSMERK

CENTRAAL BEHEER

wij zoeken
een

ORGANISATIE-DESKUNDIGE

die voor de bij ons aangesloten „Vereniging voor Centrale Elektronische Administratie” administratieve problemen van de cliënten van de vereniging kan oplossen.

Wij denken aan iemand van academisch niveau met een ruime, gevarieerde ervaring.

Brieven gaarne aan de directie van CENTRAAL BEHEER, Bos en Lommerplantsoen 1, Amsterdam-W.



Voor de efficiency-afdeling van het concern zoeken wij een

stafmedewerker

voor
organisatie-onderzoek

De taak van de afdeling omvat:

- uitbrengen van adviezen op grond van onderzoeken op het gebied van organisatie, intern transport, werkmethoden, -procedures en -planning
- adviseren bij de invoering van aldus tot stand gekomen nieuwe of herziene regelingen
- voorbereidend werk m.b.t. planning en inrichting van dienstruimten bij nieuwbouw-projecten.

Gewenste opleiding en bekwaamheid:

- opleiding op tenminste middelbaar niveau, bij voorkeur aangevuld met een voortgezette economische studie
- kennis van arbeidskundige vraagstukken, planningstechnieken e.d.
- vaardigheid in samenwerking met lijn- en staffunctionarissen.

Leeftijd: 25 - 35 jaar.

Bij de selectie van kandidaten wordt rekening gehouden met in aanleg aanwezige geschiktheid voor andere functies in het bedrijf in de toekomst.

de Bijenkorf

Amsterdam

Gegadigden wordt verzocht hun sollicitaties te richten aan de centrale personeelafdeling, postbus 1870 te Amsterdam.

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

E.-S.B. 20-1-1965

VEKEMANS en BERK ACCOUNTANTS (leden N.I.v.A.)

's-Gravenhage | Amsterdam
Nijmegen | Zwolle

vragen voor hun kantoor te 's-Gravenhage een

JONG JURIST

Aan een ambitieuze kracht, die de post-doctorale studie voor belastingconsulent wil volgen en die bijzondere belangstelling heeft voor het vennootschapsrecht, bieden wij een interessante werkkring, welke de gelegenheid opent tijdens de studie, onder leiding van een ervaren belastingdeskundige, praktische ervaring op te doen op een kantoor met een veelzijdige kring van relaties.

Behalve tijd voor het volgen van colleges, wordt een vergoeding gegeven voor studie- en reiskosten.

Ook zij die binnenkort hopen af te studeren kunnen solliciteren.

Brieven te richten aan het kantooradres Koningin-
gracht 49, 's-Gravenhage.

Sluit uw verzekering bij de



Algemeene Friesche Levensverzekering-Maatschappij

VEREENIGING VAN LEVENSVERZEKERING EN LIJFRENTEN

„De Groot-Noordhollandsche van 1845”

Algemeene Friesche Schadeverzekering-Maatschappij N.V.



LEEWARDEN, BURMANIAHUIS

AMSTERDAM, VAN BRIENENHUIS

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

A.V.M. ALGEMENE VERENIGING VOOR MELKVOOR- ZIENING

Onze vereniging - die haar werkzaamheden o.m. uitstrekt over alle melkhandelaren in West-Nederland - is in 1937 opgericht met als doel: het behartigen van de belangen van de handel in en de verwerking van consumptiemelk en nevenproducten. Wij wensen thans (naast de afdelingen kostenonderzoek en reclame en marktonderzoek) aan onze organisatie een advies-afdeling toe te voegen en zoeken daarvoor contact met gegadigden voor de functie van:

HOOFD afdeling BEDRIJFSECONOMISCHE-ADVIEZEN

Geïnteresseerden nodigen wij uit - onder vermelding van uitvoerige gegevens en de naam van dit blad - zich schriftelijk te wenden tot de algemeen-secretaris van de AVM, Mr. J. J. de Groot, Riouwstraat 10, Den Haag. Aan de hand van de verstrekte inlichtingen zal spoedig over een kennismakingsgesprek worden beslist. Discretie wordt verzekerd.

● FUNCTIE INFORMATIE

De nieuwe afdeling krijgt tot taak het stimuleren van goede begrippen omtrent de bedrijfsvoering in het melkhandelsbedrijf en zulks in nauwe samenwerking met andere organen en groepen van belanghebbenden. Voor het realiseren van deze doelstelling wordt gedacht aan 3, door afzonderlijke groepen van medewerkers te verzorgen, vormen van advies, t.w.: advies ter plaatse, centraal verzorgd schriftelijk advies en cursussen. De nieuwe functionaris zal de beoogde structuur geleidelijk dienen te realiseren. Tot zijn taak behoort: het structureren, coördineren, leiden en stimuleren van de advies-activiteiten en het onderhouden van externe contacten, zowel binnen de bedrijfskolom als met derden.

● GEVRAAGD WORDT

Wij zoeken contact met gegadigden van academisch ontwikkelingspeil, die door opleiding en/of ervaring begrip hebben voor de eisen waaraan het bovengeschetste advieswerk moet voldoen. Inzicht in bedrijfseconomische problemen is noodzakelijk. De voorkeur genieten zij, die op bij voornoemd advieswerk aansluitend gebied reeds bewezen hebben over organisatorische en leidinggevende kwaliteiten te beschikken. Leeftijd ca. 35 jaar.

● GEBODEN WORDT

Een, in onze organisatie belangrijke functie, die in ruime mate creativiteit en zelfstandigheid vereist. Een goede honorering en goede secundaire arbeidsvoorwaarden.