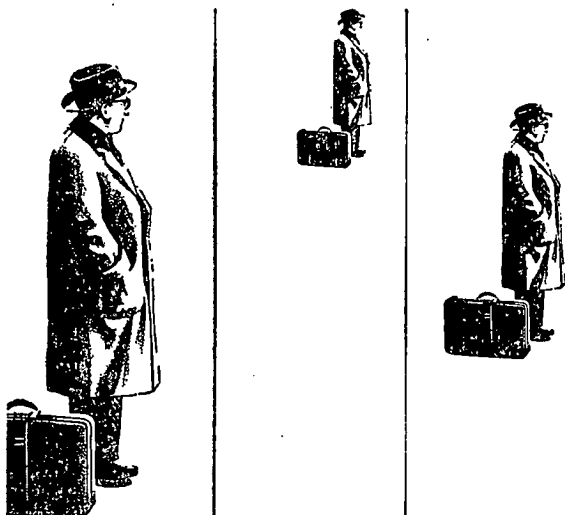


Economisch - Statistische Berichten

50e JAARGANG - 24 MAART 1965 - No. 2483



IS DAT UW TAAK?

Hebt U een verantwoordelijke positie? Bent U volkomen op de hoogte van de markt, Uw leveranciers, de nieuwste ontwikkelingen — in de gehele wereld? Vele reizen naar vele landen zijn daarvoor nodig, zegt U? U kunt het heus eenvoudiger doen. Eenmaal per jaar, gedurende 9 dagen, wordt in Duitsland de Internationale Hannover Messe gehouden. Daar treft U de vooraanstaande firma's uit de gehele wereld aan, 5800 bedrijven op een tentoonstellingsoppervlakte van 599.000 m². Alles is zo efficiënt mogelijk gegroepeerd. En de Jaarbeurservice biedt U alle denkbare gemakken. Ga naar Duitsland, naar de Hannover Messel

24 april — 2 mei 1965



Information:

HANNOVER-MESSE

Toegangskarten, voorlopige catalogi en nadere inlichtingen omtrent expositie en bezoek:

NEDERLANDS-DUITSE KAMER VAN KOOPHANDEL

'S-GRAVENHAGE, JAN VAN NASSAUSTRAAAT 3
TELEFOON (070) 24 55 05

De prijs van de in Nederland gekochte toegangskarten is **STERK GEREDUCEERD**. De kaarten geven bij aankoop van een retourbiljet op het Duitse traject recht op korting op de treinkosten.

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

ACCOUNTANTSKANTOOR T. KEUZENKAMP

vraagt voor zijn kantoor te 's-Gravenhage

jong accountant

met academische of N.I.v.A. opleiding.

Brieven te richten aan het kantooradres]
Plaats 19 te 's-Gravenhage.

HOLLANDSCHE SOCIETEIT VAN LEVENSVZERKERINGEN N.V.



A^o 1807 .

.... meer dan
anderhalve eeuw
levensverzekering

HOOFDKANTOOR

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

HEAD OFFICE FOR CANADA

Holland Life Building

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

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, Prieledreef 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 wedloop agrarische wereldproductie - wereldbevolking: ongunstige ontwikkeling

In de „ontwikkelde” landen is men zich met enig onbehagen bewust van de steeds groter wordende achterstand van de arme landen. De nogal abstracte kennis over deze achterstand kan wat worden geconcretiseerd met behulp van het jaarverslag 1964 van de F.A.O., de voedsel- en landbouworganisatie van de V.N.

Zo bleek de agrarische productie per hoofd der bevolking in Afrika en Latijns-Amerika gedurende 1963/1964 beneden het vooroorlogs niveau te liggen (zie tabel). Weliswaar steeg de productie in deze gebieden t.o.v. dat niveau met meer dan een vijfde, doch de bevolkingsgroei achterhaalde deze vooruitgang. De getallen per hoofd der wereldbevolking, excl. communistisch China waren niet veel gunstiger: een toename van slechts 6 pCt. bij een stijging van de totale productie met ruim een vierde. De grootste toename werd geboekt voor Oost-Europa en de Sowjet-Unie, gevolgd door West-Europa en Oceanië. Een afzonderlijke beschouwing van de voedselproductie biedt mondiaal een analoog beeld met dien verstande dat de cijfers voor Latijns-Amerika en Afrika nog ongunstiger waren.

De totale wereldproductie nam in 1963/64 t.o.v. het voorgaande seizoen naar schatting slechts 1 tot 2 pCt. toe, hetgeen minder was dan de geschatte jaarlijkse toename van de wereldbevolking (ca. 2 pCt.). Hoewel slecht weer — vooral in Oost-Europa en de Sowjet-Unie — de productie nadelig beïnvloedde, was het seizoen 1963/1964 geen incidentele tegenvaller in de wedloop met de bevolkingstoename. Dat jaar 1963/1964 was namelijk reeds het vijfde achtereenvolgende seizoen zonder een toename van de productie per hoofd van de wereldbevolking. Wel was er een toename in West-Europa, Oceanië en — enigermate — Noord-Amerika.

Terwijl er in de meeste arme landen gedurende de laatste vijf jaren sprake was van stagnatie, kenmerkte zich Latijns-Amerika, alwaar de explosieve bevolkingstoename ca. 2,8 pCt. per jaar beliep, door een vrij scherpe teruggang. In Afrika zijn de gegevens voor de landen ten zuiden van de Sahara nog zeer onvolledig. Voor Algerië,

Marokko en Tunis kon evenwel een fluctuerende ontwikkeling met een dalende trend worden geregistreerd.

In het Verre Oosten, excl. Communistisch China, was er van 1957/1958 tot 1960/1961 een geringe stijging. De vooruitgang in Japan lag ver boven het gemiddelde in dat werelddeel. In India was er een opmerkelijke stijging met 10 pCt. in 1953/54, waarna evenwel een stagnatie intrad. Een overeenkomstige ontwikkeling deed zich voor in Indonesië.

Intussen is het duidelijk dat de voedselproductiecijfers niet identiek zijn aan die over aanbod en verbruik. Arme landen exporteren aanzienlijke hoeveelheden. De invoer van deze landen is veelal gering t.o.v. de omvang van de

binnenlandse productie, doch vaak wel van grote betekenis. Confrontatie per hoofd der bevolking van de voedselproductie met het aanbod (verdiscontering van productie met export en invoer) van voedselproducten leidt tot de conclusie dat in de arme landen, i.t.t. de ontwikkelde landen, de stijging van het voedselaanbod groter was. Zo was in Latijns-Amerika in de periode 1961-1963 dit aanbod, i.t.t. de voedselproductie, iets hoger dan het

vooroorlogs niveau. Overigens wijzen de gegevens erop dat de achterstand van de arme landen in het voedselverbruik per hoofd der bevolking groter werd.

Hoeveelheden calorieën en eiwitten geven beter dan procentuele mutaties een indruk van de mondiale voedselsituatie. In Nederland was gedurende 1962/1963 dagelijks per hoofd der bevolking gemiddeld 3.020 calorieën en 81 gram eiwitten beschikbaar. In vele arme landen waren deze hoeveelheden een derde tot de helft minder.

Volgens een persbericht heeft de Economische Commissie voor Azië en het Verre Oosten van de V.N. een toename van de voedselproductie in 1964 met 4,2 pCt. berekend, hetgeen sinds 1961 weer eens een gunstig getal was. Het F.A.O.-verslag, dat reeds medio juli 1964 werd geschreven, vermeldde gunstige schattingen voor 1964/1965 in West-Europa, de Sowjet-Unie en in een gedeelte van het Nabije Oosten.

's-Gravenhage.

Drs. G. GREIDANUS.

	Productie per hoofd der bevolking					Tot. prod. a)
	Vooroorl. niveau	Gemiddeld 1948/49-1952/53	Gemiddeld 1958/59-1962/63	1962/63	1963/64 b)	
West-Europa ...	93	89	110	115	116	125
Oost-Europa en de Sowjet-Unie	83	92	123	124	121	137
Noord-Amerika	88	100	98	97	100	116
Oceanië	103	99	107	110	110	135
Latijns-Amerika	110	98	104	101	99	126
Verre Oosten ...	109	94	104	104	104	126
Nabije Oosten ...	96	94	107	107	107	134
Afrika	91	96	99	100	98	122
Totaal	95	95	106	106	106	126

a) Excl. Communistisch China; b) Voorlopige gegevens per medio juli 1964.

INHOUD

	Blz.
De wedloop agrarische wereldproductie-wereldbevolking: ongunstige ontwikkeling, door Drs. G. Greidanus	271
De toekomst van de scheepsbouw, door Drs. Th. van Kooten	272
Middelen van het agrarisch structuurbeleid (II), door Dr. A. Maris	275
Distributie-economie in perspectief, door Drs. A. C. J. Abeln	278
Schaalvergroting of functionele decentralisatie in de woningbouw, door Dr. M. R. J. Brinkgreve ..	281

	Blz.
Ingezonden stukken:	
Kosten van de centrumfunctie, door Drs. J. W. van der Dussen met een naschrift van J. Hasper	283
Het distributiepatroon van tabaksfabrikaten, door J. C. Reuyl met een naschrift van Drs. R. F. Pasman en Drs. J. H. T. de Jong	284
Loonpolitiek en nog wat, door A. Peper met een naschrift van L. S. Beuth	286
Geld- en kapitaalmarkt, door Prof. Dr. C. D. Jongman	287

Het is bekend dat de scheepsbouw in Nederland zich in een zeer moeilijke positie bevindt. De voornaamste oorzaak is de snelle opkomst van Japan: dit land beheerst thans 40 pCt. van de wereldscheepsbouw. Wat zijn nu de wezenlijke oorzaken van Japans sterke positie? Door een aantal factoren (o.a. lage lonen, regeringssteun) is op kunstmatige wijze het „klimaat” geschapen waarin de Japanse scheepsbouw heeft kunnen groeien. De Japanse scheepsbouwers hebben van deze klimatologische omstandigheden gebruik gemaakt door een uiterst modern georganiseerd en geoutilleerd apparaat op te bouwen. Deze laatste factor doet Japan een voorsprong behouden, ook wanneer op andere punten een nivellering plaatsvindt. De tendens tot nivellering is aanwezig: enerzijds benaderen de Japanse lonen het Westeuropese niveau, anderzijds lijkt in Nederland een systeem van overheidssteun onontkoombaar. Om in de toekomst te kunnen concurreren zal men, in navolging van Japan, tot een uiterst rationele opzet van het gehele productie-apparaat moeten komen. Dit vraagstuk vraagt in de bedrijfstak om een „integrale aanpak”.

De toekomst van de scheepsbouw

Inleiding.

De scheepsbouwindustrie in Nederland maakt een slechte tijd door; vooral de laatste drie jaar lopen de bestellingen sterk terug. Uit onderstaande tabel is de absolute en relatieve teruggang van de Nederlandse scheepsbouw af te lezen.

*Tewatergelaten tonnage (× 1.000 b.r.t.);
aandeel op de wereldmarkt*

	Wereld	Nederland		Engeland		Zweden		Japan	
			pCt.		pCt.		pCt.		pCt.
1955	5.310	400	7,5	1.470	27,7	530	9,9	830	15,6
1956	6.670	450	6,7	1.380	20,7	490	7,3	1.750	26,2
1957	8.500	480	5,6	1.410	16,6	660	7,8	2.430	28,6
1958	9.270	560	6,0	1.400	15,1	760	8,2	2.070	22,2
1959	8.750	610	6,9	1.370	15,6	860	9,8	1.720	19,7
1960	8.360	570	6,8	1.330	15,9	710	8,5	1.730	20,7
1961	7.940	570	7,2	1.190	15,0	740	9,3	1.800	22,7
1962	8.380	420	5,0	1.070	12,8	840	10,0	2.180	26,7
1963	8.540	380	4,4	930	10,8	890	10,4	2.370	27,7
1964	10.260	230	2,2	1.040	10,1	1.020	9,9	4.090	40,0

Uit de vergelijking met de cijfers van twee andere Europese landen blijkt, dat in Engeland de scheepsbouw de afgelopen tien jaar eveneens sterk is afgenomen, maar dat een land als Zweden zijn marktaandeel weet te handhaven. Nederland is een verliezer in deze concurrentiestrijd, waaruit Japan als de grote overwinnaar naar voren is gekomen. Japan heeft niet alleen de top van de wereldscheepsbouw bereikt, dit land verwerft ook thans vele orders. Voor de opdrachtgevers zijn van belang: prijs, levertijd en kwaliteit. De algemene opinie is dat de kwaliteit van de in Japan gebouwde schepen niet voor de Europese onderdoet (voor bepaalde typen — reuzenbouw — heeft Japan grotere ervaring). De levertijd is aanmerkelijk korter; de gemiddelde levertijd bedraagt 7 maanden tegenover 11 maanden in Zweden en 14 maanden in Nederland. De prijzen liggen lager, soms enige procenten; voor de typen schepen zoals bij Nederlandse lijnrederijen in gebruik tot 20 pCt. Redenen genoeg voor de opdrachtgevers, die tot nu toe in West-Europa lieten bouwen, hun nieuwbouwschepen in Japan te bestellen.

Nu is over deze snelle opkomst van de Japanse scheepsbouw de laatste tijd een veelheid van publicaties verschenen. Met name kan worden genoemd de in-

teressante en uitvoerige studie (juni 1964) van Ir. J. C. Diels, technisch wetenschappelijk attaché bij de Nederlandse Ambassade te Tokyo. Deze veelheid van publicaties geeft een even grote veelheid van oorzaken voor deze stormachtige ontwikkeling. Het is echter interessant de vraag te stellen wat nu de *wezenlijke oorzaken* zijn van de ontwikkeling in Japan. Immers, wanneer duidelijk is wat nu deze wezenlijke oorzaken zijn, dan kan ook worden aangegeven op welke wijze de Westeuropese en met name de Nederlandse industrie van de gang van zaken in Japan kan leren.

Conclusie.

Analyse van de ontwikkeling in Japan heeft ons tot de volgende conclusie gevoerd. Gedurende een aantal jaren is — voor een belangrijk deel op kunstmatige wijze — een voor de Japanse scheepsbouw zeer *gunstig klimaat* geschapen. Wellicht moet de grondoorzaak hiervoor worden gezocht in het Japanse economische systeem, waardoor men bij de wederopbouw van de Japanse economie na de oorlog methoden heeft kunnen toepassen, die ondenkbaar zijn in enig ander democratisch land. Hoe het ook zij, de sterke onderlinge binding tussen de grote Japanse bedrijven, de lage lonen en een netwerk van overheidsmaatregelen hebben de scheepsbouw „op de rails gezet”. Door de centrale planning, door het toepassen van de modernste technieken en doordat men van de grond af heeft opgebouwd, is een zeer modern georganiseerde en geoutilleerde scheepsbouwindustrie ontstaan. De grote verdienste van de Japanse scheepsbouwers is geweest dat zij van het gecreëerde klimaat gebruik hebben gemaakt. Ze hebben op alle terreinen de principes van de wetenschappelijke bedrijfsvoering toegepast. Misschien zijn de methoden en technieken die zij toepassen niet nieuw en niet origineel, maar in het Westen praten wij erover terwijl de Japanner ze inmiddels toepast.

Het laat zich echter aanzien dat de situatie in de scheepsbouw, zoals die de laatste jaren is gegroeid, op bepaalde punten wijziging ondergaat. Dat geldt in de eerste plaats voor de lonen. Deze liggen thans in Japan minder laag dan men denkt en beginnen het Westeuropese niveau steeds meer te benaderen. De over-

heidsfaciliteiten zijn reëel; het lijkt ons echter onontkoombaar dat ook de Nederlandse regering een enigszins vergelijkbare steun zal gaan verlenen (zoals in Zweden reeds jaren wordt gedaan, met als resultaat dat de Zweedse scheepsbouw zijn relatieve plaats heeft behouden). Wat blijft is de voorsprong in de vorm van een uiterst modern georganiseerd produktie-apparaat.

Indien deze analyse juist is, ligt daarin tevens de therapie voor de Westeuropese scheepsbouw besloten. Men zal evenals de Japanners moeten komen tot een produktiewijze die geheel gebaseerd is op de toepassing van wetenschappelijke bedrijfsvoering, van zeer ver doorgevoerde organisatie en efficiency. Het is duidelijk dat dit een *integrale aanpak* vraagt, die alle facetten van de bedrijfsvoering omvat en bovendien ver uitgaat boven de mogelijkheden van het individuele bedrijf.

Gesteld nu; dat deze bereidheid tot een integrale aanpak er is, komt men er dan zonder regeringssteun? Waarschijnlijk niet. In de eerste plaats heeft deze een belangrijke rol gespeeld bij de vorming van het klimaat, waarin de Japanse scheepsbouw heeft kunnen gedijen. Zonder „klimatologische beïnvloeding” stelt men de Nederlandse ondernemers wel voor een zeer zware, zo niet onmogelijke opgave. Maar bovendien, wil men in Nederland een scheepsbouwindustrie doen voortbestaan — en daar zijn de nodige redenen voor aan te voeren — dan is afstemming op de faciliteiten die Japan als marktleider (40 pCt.) heeft, zonder meer noodzakelijk.

Onze conclusie luidt, dat wanneer aan twee voorwaarden wordt voldaan, nl. bereidheid bij de overheid om faciliteiten te verlenen en bereidheid bij de bedrijfstak tot een integrale aanpak, er mogelijkheden tot herstel aanwezig zijn. Wat dit betreft vormt Zweden een lichtpunt; het is daar gelukt de produktie sterk uit te breiden en het marktaandeel op peil te houden. Voorwaarde is o.i. dat er — en wel op korte termijn — een duidelijk plan wordt geformuleerd dat door de gehele scheepsbouwindustrie wordt gedragen en dat tevens de overheid een basis verschaft om de nodige faciliteiten te verlenen.

In het navolgende zullen wij de conclusies ten aanzien van de factor arbeid, de regeringssteun en de organisatie en efficiency nog nader toelichten.

De factor arbeid.

Veelal wordt het lage loon in Japan aangegrepen als een verklaring voor de lage prijs van de schepen. Men kent hier echter o.i. een te grote betekenis aan toe. In de eerste plaats maakt het loonbedrag slechts 22 pCt. uit van de totale kosten ¹⁾ zodat een verschil in

¹⁾ Globaal is de kostenverdeling in de scheepsbouw als volgt:

- 40 pCt. grond- en hulpstoffen en energie
- 17 pCt. hulpdiensten, verricht door derden
- 22 pCt. lonen, salarissen en sociale lasten
- 21 pCt. overige kosten

100 pCt.

loonniveau slechts van geringe invloed is op de kostprijs. Bovendien is het de vraag of nog wel van een reëel verschil ten opzichte van het Westeuropese loonniveau sprake is. De lonen in Japan zijn namelijk de afgelopen vijf jaar sterk gestegen, vooral in de scheepsbouwindustrie.

Het nominale loon biedt overigens voor de vergelijking onvoldoende houvast. Het loon wordt in Japan naar leeftijd betaald; een jonge arbeider ontvangt een laag loon, maar ontvangt daarnaast een groot bedrag aan reiskostenvergoeding, huisvestingstoelage, gezinstoeslag etc., benevens een jaarlijks bedrag aan seizoen-gratificaties dat altijd 3 à 4 maanden loon belooft. De werknemer krijgt, zolang hij in hetzelfde bedrijf blijft werken, jaarlijks een fikse loonsverhoging. Oudere arbeiders kunnen op deze wijze tot zeer hoge lonen komen. De secundaire arbeidsvoorwaarden zijn in Japan zeer gunstig en de sociale voorzieningen benaderen steeds meer het Westeuropese peil.

Men moet bedenken dat de op Amerikaanse leest geschoeide vakbeweging, een instituut dat tot voor enkele jaren in Japan nog onbekend was, snel aan invloed wint. Het laat zich aanzien dat mede door deze ontwikkeling, een verdere nivellerijng ten opzichte van „het Westen” zal plaatsvinden. In zijn geheel gezien, dus inclusief alle nevenvoorwaarden, menen wij dat er nauwelijks van een verschil sprake is. In andere bedrijfstakken liggen de lonen iets lager, vooral in kleinere bedrijven. Voor zover dit toeleveringsbedrijven van de scheepsbouw zijn, kan hier het lagere loon een, zij het geringe, kostenverlagende invloed hebben.

Een factor van groter belang dan de loonhoogte is de hoge arbeidsproduktiviteit van de Japanner. Door een gering arbeidsverlet, door een zesdaagse werkweek, door een groot aantal overuren (gemiddeld 50 per man per maand) en door het werken in ploegen wordt een intensieve benutting van de outillage mogelijk gemaakt. (Het is duidelijk dat maatregelen in de Nederlandse scheepsbouw met name ook op verhoging van de arbeidsproduktiviteit zullen moeten zijn gericht).

De regeringssteun.

Deze heeft in Japan een groot aantal vormen:

— *kredietverlening*. Hierbij spelen omvang, termijn en rente een rol. De Japanse werven verstrekken aan hun opdrachtgevers kredieten met een looptijd van 7 à 9 jaar, tegen 5,5 pCt., welke kredieten 80 pCt. van de totale bouwsom kunnen dekken. Dit is mogelijk omdat de Japanse regering zich via een overheidsbank (de Im- en Exportbank) bezighoudt met de exportfinanciering; nl. 80 pCt. van het genoemde krediet, dus 64 pCt. van de totale bouwsom, wordt aan de werven ter beschikking gesteld tegen een rente van 4 pCt. Deze gunstige kredietverlening is o.m. mogelijk door de hoge spaarquote in Japan.

— *toewijzing van orders volgens een bepaald programma*. Het jaarlijks opgestelde „Ship Building Pro-

(I. M.)

§ N.V. SLAVENBURG'S BANK §

JAARVERSLAG 1964

Vraag een exemplaar van dit zojuist verschenen jaarverslag bij Uw bankier of commissionair of zend een briefkaart aan Interunie.

InterUnie

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

(I. M.)

gram” bevordert de doelmatigheid in de produktie. Dit plan berust op een verdeling van de orders over de verschillende werven. De werven krijgen hierdoor de kans zich op bepaalde scheepstypen te specialiseren.

— *vaststellen van een lage staalprijs voor de bouw van exportschepen.* Dit scheelt soms 10 pCt. met de normale prijs. De scheepsbouw in de E.E.G.-landen betaalt relatief hoge staalprijsen als gevolg van tariefstelling in de E.G.K.S. en verkeert dus in een extra ongunstige positie.

— *toepassing van gunstige belastingvoorwaarden voor exportindustrieën.* Zo kon tot voor kort 80 pCt. van de exportwinst of 5 pCt. van de exportomzet worden afgetrokken van het belastbare bedrag. Thans overweegt men fiscale faciliteiten te gaan verlenen aan werven waar vergaande modernisering van de scheepsbouw-outillage wordt toegepast.

— *steunen van de research.* De regering subsidieert de research. Dit geschiedt in overleg met de Japanse „Shipbuilding Research Association”, die verantwoordelijk is voor de opstelling en uitvoering van deze studieprojecten.

— *stimuleren van de concentratie* door de verschillende vormen van samenwerking zo weinig mogelijk fiscale moeilijkheden in de weg te leggen.

— *vrijdom van invoerrechten* voor bijna alle produkten, die verband houden met de scheepsbouw.

Het is vooral deze krachtige overheidssteun geweest die bijgedragen heeft tot het zeer gunstige industriële klimaat in Japan. Het grote pluspunt blijft echter dat de scheepsbouw door een deskundige organisatie, door een uiterst efficiënte produktiewijze en door het talent voor snelle aanpassing van dit klimaat geprofiteerd heeft.

Organisatie en efficiency.

De Japanners zijn erin geslaagd, om zonder tijdverlies, telkens zodra ergens een nieuw idee bekend was, dit toe te passen. Zo heeft Japan een voorsprong op het gebied van snij- en lastechnieken. Ook gebruiken de Japanners minder staal per schip, zonder dat hierdoor de kwaliteit minder wordt. Zij hebben namelijk een „economische scheepsvorm voor reuzenschepen” ontworpen, t.w. dikker en korter, met 6 pCt. minder staal dan de oude schepen. De grotere sleepplast wordt royaal goedge maakt door een bolvormige boeg onder de waterlijn.

Japan tracht de voordelen van de produktie op grote schaal zo goed en snel mogelijk te realiseren, hetgeen blijkt uit:

- een efficiënte bouwplanning;
- een optimale prefabricage;
- een rationeel intern transport (er wordt veel aandacht besteed aan de architectuur van de werf);
- een steeds verdergaande automatisering;
- het normaliseren van bepaalde materialen.

De intensieve benutting van de outillage uit zich in de korte leveringstijd van de Japanse schepen. De gemiddelde bouwduur bedraagt,

zoals gezegd, op de Japanse werven 7 maanden, terwijl deze termijn in Zweden 11 maanden en in Nederland 14 maanden is. Deze snelle levering betekent tevens een kostenvoordeel. Het wordt immers mogelijk de afschrijvingen op outillage etc. te verdelen over een groter aantal schepen.

Door zich op een ander terrein te gaan bewegen, proberen de scheepswerven de risico's, verbonden aan het verloop van de scheepsbouwconjunctuur, enigszins te ondervangen. Kleinere werven zijn in dezen gehandicapt door een gebrek aan technische kennis en kapitaal. Een sterk flexibele activiteit op niet-scheepsbouwgebied zorgt ervoor dat een tijdelijke depressie in orders gemakkelijk kan worden overbrugd. Dit verschijnsel van nevenproduktie is in Japan reeds zover voortgeschreden, dat bij een aantal grote werven ruim de helft van de activiteiten op niet-scheepsbouwgebied plaatsvindt. Een ander voordeel van deze grote geïntegreerde concerns is, dat de scheepsbouwers verschillende materialen tegen een lagere prijs in hun calculatie kunnen opnemen, daar het toeleverende bedrijf tot het concern behoort. In hoeverre de Japanse scheepsbouw tegen kostprijs — of zelfs onder de kostprijs — werkt, is uiteraard moeilijk na te gaan. Zeker is wel dat de hoge graad van organisatie en efficiency lage inschrijvingen mogelijk maakt.

Ziehier de belangrijkste oorzaken voor de opkomst van de Japanse scheepsbouw. Het resultaat blijkt duidelijk uit de 40 pCt. welke Japan van alle scheepsbouw ter wereld voor zijn rekening neemt. Het land van de rijzende zon produceert zelfs meer scheepstonnage dan alle Westeuropese landen tezamen.

Rotterdam.

Drs. Th. VAN KOOTEN.

RECTIFICATIE

In het artikel „To stop or to go: that is the British question” in „E.-S.B.” van 17 maart jl. zijn helaas enkele zetfouten geslopen. Storend voor een goed begrip is de vermelding op blz. 260 van exportinvesteringen i.p.v. exportstimuleringen. De juiste formulering van de betrokken zin is: „Voor een zodanig beloof van invoer en export zijn evenwel methoden nodig, die vergeldingsmaatregelen van andere landen zouden uitlokken (overigens een nogal irrationele reactie omdat een verbeterde Britse betalingsbalans een overeenkomstige verslechtering van die van de rest van de wereld betekent, waarbij het irrelevant is of zulks door deflatie, invoerquota of exportstimuleringen zou zijn veroorzaakt, meent het instituut)”.

Middelen van het agrarisch structuurbeleid

(II)

Alvorens op de middelen van het structuurbeleid in te gaan, een enkele opmerking over de drijvende krachten achter de structurele veranderingen die plaatshebben en nog moeten plaatshebben. Men kan deze samenvatten in drie punten die beheersend zijn voor de ontwikkeling van de landbouw in economisch ontwikkelde landen.

a. Het reëel nationaal inkomen per hoofd zal in de toekomst blijven toenemen. De landbouw zal deze inkomensontwikkeling onder de huidige omstandigheden slechts kunnen volgen door een toeneming van de produktiviteit. Deze stijging van de produktiviteit zal, getit op het trage tempo waarmee de vraag naar agrarische produkten toeneemt, vooral moeten plaatshebben door vermindering van het aantal arbeidskrachten. In de komende periode zal deze vermindering voor een groot deel tot stand moeten komen door afnemning van het aantal bedrijfshoofden, dus door opheffen van bedrijven en vergroten van de resterende bedrijven.

b. Ten gevolge van de ontwikkeling van de prijsverhoudingen in de landbouw — met name die tussen arbeid en overige produktiefactoren — en de technische mogelijkheden, zal bij het streven naar een hierop afgestemde bedrijfsorganisatie de bedrijfsoppervlakte op vele bedrijven een ernstig knelpunt vormen. Dit zal een nog verdergaande vergroting van bedrijven noodzakelijk maken dan reeds om redenen onder a genoemd noodzakelijk is.

c. In de derde plaats moet nog worden gewezen op de sociale eisen (o.a. kortere werkweek en vakantie), welke wijzen in de richting van meer mensen per bedrijf of produktie-eenheid, en dus ook grotere produktie-eenheden vragen.

De drie genoemde krachten stimuleren een ontwikkeling, welke onmiskenbaar gaat in de richting van minder mensen, minder bedrijven, grotere bedrijven en/of grotere produktie-eenheden. Welke middelen staan de overheid en het bedrijfsleven ter beschikking om deze noodzakelijke ontwikkeling te bevorderen?

1. Verbreding economische structuur en verbetering infrastructuur van het platteland.

2. Vermindering agrarische beroepsbevolking door:

- a. beroepsvoorlichting en beroepskeuze;
- b. omscholing jongere boeren en landarbeiders;
- c. uitkoop boeren.

3. Vergroting bedrijven en bedrijfsonderdelen.

4. Maatregelen op het terrein van de organisatie van het werk:

- a. onderlinge samenwerking;
- b. loonwerkers;
- c. bedrijfsverzorgingsdiensten.

5. Verbetering ontsluiting, verkaveling en waterbeheersing.

6. Vergroting van kennis en inzicht en vermindering van de weerstanden.

Ad 1.

Het behoeft wel geen betoog, dat door een veelzijdige economische structuur, gedifferentieerde opleidingsmogelijkheden en een goede communicatie van het platteland, het vertrek uit de landbouw wordt mogelijk gemaakt en gestimuleerd en in het algemeen de beroeps-

overgangen worden vergemakkelijkt. De genoemde factoren kunnen als een voorwaarde worden gezien om een doeltreffend agrarisch structuurbeleid te kunnen voeren. Wanneer de plattelandsbevolking niet op grote schaal gaat migreren, moet er voor de groeiende bevolking en voor het „teveel” in de landbouw bereikbare werkgelegenheid zijn. Op de hiermee nauw verband houdende vraagstukken van schaalvergroting en leefbaarheid van het platteland kan hier niet worden ingegaan.

Ad 2.

a. De agrarische bevolking informeren over de beroepen die er zijn en hen adviseren bij de beroepskeuze is noodzakelijk om de vader-zoontraditie te doorbreken en een volledig vrije beroepskeuze mogelijk te maken. Naast andere kunnen de agrarische voorlichtingsdiensten nuttig werk doen als verwijzingsinstantie naar de bureaus voor beroepsvoorlichting en beroepskeuze. Gezien de geringe mate waarin nog steeds van deze bureaus wordt gebruik gemaakt, ligt hier nog altijd een belangrijke taak.

b. Echter niet alleen de agrarische jeugd die nog een beroep moet kiezen, maar ook de agrariërs die reeds een beroep hebben gekozen vragen de aandacht. Met name voor de jongere boeren en landarbeiders kunnen de door het Ministerie van Sociale Zaken geboden omscholingsmogelijkheden met daaraan gekoppeld een loondervingstoelage van betekenis worden. Het gaat hier om het scheppen van mogelijkheden voor een verantwoorde beroepsverandering.

c. Oudere boeren (> 55 jaar) met een laag inkomen (< f. 6.500) kunnen op het ogenblik in het kader van het Ontwikkelings- en Saneringsfonds in aanmerking komen voor de vergoedingsregeling bij bedrijfsbeëindiging. De hierbij af te stoten grond moet een duurzame bijdrage leveren tot verbetering van de bedrijfsgroottestructuur. De beoordeling van en uiteindelijke beslissing over een en ander berust in laatste instantie bij het bestuur van het Ontwikkelings- en Saneringsfonds. In beginsel is hier sprake van een sociale maatregel, die echter tevens een bescheiden bijdrage levert tot de structurele verbetering van de landbouw. Essentieel voor de aard van deze maatregel is m.i. wel, dat er grenzen worden gesteld aan de sociale groep die hiervoor in aanmerking komt. Men dient de maatregelen voor deze groep boeren te zien in verband met het voorgaande.

De drie maatregelen gezamenlijk kunnen naar mijn mening een belangrijke bijdrage leveren om de omvang van de agrarische beroepsbevolking op een verantwoorde wijze aan te passen aan de arbeidsbehoefte. En hierbij gaat het er niet alleen om de mensen uit de landbouw weg te doen gaan, maar ook om te zorgen, dat ze elders een goed beroep krijgen.

Ad 3.

De vergroting van de bedrijven wordt op het ogenblik in ruilverkavelingsverband gestimuleerd; hierbij vervult de Stichting Beheer Landbouwgronden (S.B.L.) een belangrijke rol. De eigenaar van de grond krijgt de verkeerswaarde van de grond uitbetaald plus een afkoopsom voor het afstand doen van toedelingsrechten;

de pachter krijgt alleen de afkoopsom. Wil een grondgebruiker in een ruilverkaveling in aanmerking komen voor de beëindigingsvergoedingsregeling uit het Ontwikkelings- en Saneringsfonds, dan moet hij zijn grond of pachtrecht overdragen aan de S.B.L. De oudere grondgebruikers in een ruilverkaveling kunnen dus kiezen uit twee mogelijkheden voor het overdragen van hun grond en/of pachtrechten.

Van 1958 af tot 1 januari 1965 had de Stichting ongeveer 17.500 ha grond aangekocht en bijna 6.500 ha weer afgestoten. Zolang de grond niet is afgestoten, geeft de Stichting de grond in gebruik, hetzij aan grondgebruikers die waarschijnlijk in aanmerking komen voor bedrijfsvergroting, hetzij aan grondgebruikers die hun eigen grond tijdelijk moeten afstaan in verband met de uitvoering van werken. In de laatste tijd wordt ook grond gebruikt voor recreatieve doeleinden en om de uitvoering van een ruilverkaveling door kavelfrondingen te vergemakkelijken. In de eerste plaats beoogt de S.B.L. evenwel met haar werkzaamheden een bijdrage te leveren tot het realiseren van een gunstige bedrijfs-groottestructuur. Deze bijdrage kan tot nu toe niet groot worden genoemd; wellicht dat in de toekomst door de middelen onder 2b en c genoemd grote resultaten worden bereikt. Dit zou ongetwijfeld ook het geval zijn, indien de S.B.L. vrij zou zijn om ook buiten ruilverkavelingsverband grond aan te kopen.

Niet alleen de vergroting van bedrijven, maar ook de vergroting van bedrijfssonderdelen kan een belangrijke bijdrage leveren tot een economisch meer verantwoorde bedrijfsorganisatie. Let men op de geringe omvang van de bedrijfssonderdelen (bijv. het aantal koeien en de oppervlakte gewas per bedrijf) op vele bedrijven, dan ligt hier nog een grote taak, met name voor de landbouwvoorlichtingsdienst. Uiteraard zal deze ontwikkeling specialisering in de hand werken.

Een knelpunt bij deze vergroting, zowel van bedrijven als bedrijfssonderdelen, vormt dikwijls de ruimte van de gebouwen. Onderzoek en voorlichting t.a.v. de mogelijkheden van verbouwen en vergroten van de stalruimte kunnen een belangrijke bijdrage leveren tot de gewenste structurele ontwikkelingen in de landbouw. Wanneer binnen ruilverkavelingsverband verplaatsing

van gebouwen plaatsheeft, zal men er goed aan doen de gebouwen zodanig te plaatsen, dat in een later stadium eventueel samenvoeging van bedrijven gemakkelijk kan plaatshebben. Een knelpunt bij de vergroting van bedrijven vormen thans ook de hoge verkoopprijzen van de grond. Een verlaging van de grondprijs voor ondernemers die hun bedrijf willen vergroten zou ongetwijfeld het proces van bedrijfsvergroting stimuleren.

Ad 4.

Zolang de bedrijfs-groottestructuur nog zo weinig is gewijzigd kan bij de geringe arbeidsbezetting per bedrijf en de sterk toegenomen mechanisatie als gevolg van het duurder worden van de arbeid de organisatie van het werk niet meer op een economisch en sociaal verantwoorde wijze binnen één bedrijf plaatshebben. Het is wellicht dit langzame tempo van bedrijfsvergroting, dat een aantal boeren heeft doen besluiten tot onderlinge samenwerking ten aanzien van arbeid, werktuigen en soms gebouwen. Op deze wijze is het immers mogelijk om toch de voordelen van grotere productie-eenheden gedeeltelijk te realiseren. In dit verband kan men samenwerking zien als een geleidelijke overgang naar grotere bedrijven; zij verdient m.i. alle aandacht en het is gewenst om deze zoveel mogelijk te stimuleren.

Van grote betekenis bij deze samenwerkingsvormen is ook, dat de mobiliteit van de arbeid binnen de landbouw wordt vergroot. In de Deense landbouw is reeds geruime tijd sprake van een grote arbeidsmobiliteit binnen de landbouw; hier wordt deze bereikt doordat zoons van kleine bedrijven gaan werken op grotere bedrijven.

Ook de loonwerkers kunnen hierbij een rol spelen. Men kan zelfs voor bepaalde gewassen onderling samenwerken en voor andere goedkoper de loonwerker inschakelen. Vooral de kleinere bedrijven kunnen op loonwerkers aangewezen blijven, omdat hier samenwerking tussen twee of drie boeren nog te weinig soelaas biedt. Een nadeel van loonwerkers blijft intussen, dat zij in feite de bedrijven kleiner maken. Een gedeelte van het werk wordt immers afgestoten naar derden, terwijl de bedrijfscombinaties het werk binnen de bedrijven houden.

(I. M.)

met één aandeel 'Vereenigd Bezit van 1894' hebt U ruim 200 ijzers in het vuur



Elk aandeel 'Vereenigd Bezit van 1894' maakt U mede-eigenaar van een grote, deskundig samengestelde aandelenportefeuille, die een aantrekkelijk rendement oplevert. Verdeling over ruim 200 fondsen beperkt het risico. Bovendien bestaat goede kans, dat Uw bezit in waarde vermeerdert. Alle banken en commissiónairs kunnen U inlichten.

N.V. VEREENIGD BEZIT VAN 1894

De voordelen van aandelenbezit met beperking van risico

WESTERSINGEL 84, ROTTERDAM

De bedrijfsverzorgingsdiensten ten slotte zijn vooral op de veehouderijbedrijven van groot belang om verlichting te brengen in de zevendaagse werkweek en tijdens vakanties en ziekte. Bij de huidige bedrijfsgroottestructuur van de landbouw zijn deze arbeidsorganisatorische maatregelen op vele bedrijven noodzakelijk en dienen zo mogelijk te worden gestimuleerd ¹⁾.

Ad 5.

Hierover in het kader van dit artikel slechts een enkele opmerking. Een goede ontsluiting en verkaveling bevorderen de mechanisatie en verlagen de bewerkingskosten. Ontsluiting bevordert bovendien het vertrek uit de landbouw en vergroot in het algemeen de communicatie. Verbeteringen dus die voor de landbouw in de huidige fase van groot belang zijn en met het schaarser worden van de arbeid en het groter worden van de bedrijven nog in betekenis toenemen. Ten aanzien van een betere waterbeheersing kan in dit verband nog worden opgemerkt, dat hierdoor de boer in het algemeen vrijer wordt in de keuze van zijn productieplan, waarbij tevens in het algemeen hogere stofopbrengsten worden gehaald. Deze verbeteringen worden zowel in als buiten ruilverkavelingsverband uitgevoerd. In de laatste jaren zijn zelfs aanzienlijk meer km wegen en waterlopen buiten dan binnen ruilverkavelingsverband verbeterd, resp. nieuw aangelegd.

Over de omvang van de ruilverkaveling zij nog opgemerkt dat reeds meer dan 200.000 ha is gereedgekomen, bijna 400.000 ha in uitvoering is genomen, terwijl nog eens meer dan 400.000 ha in actieve voorbereiding is. Op de niet-agrarische doeleinden van de moderne ruilverkaveling, welke in hoofdzaak betrekking hebben op bevordering van de communicatie door ontsluiting, recreatiebestemming, utiliteitsvoorzieningen en het realiseren van uitbreidingsplannen, zal hier in het kader van het agrarisch structuurbeleid niet worden ingegaan.

Ad 6.

Het spreekt vanzelf dat in een periode, waarin de landbouw zulke revolutionaire ontwikkelingen moet doormaken, kennis van de achtergronden van deze veranderingen en van de omvang die deze veranderingen in de toekomst nog zullen aannemen, noodzakelijk is om deze veranderingen op een adequate wijze te kunnen begeleiden. Pas dan is het goed mogelijk om de consequenties van deze ontwikkeling na te gaan voor de bedrijfsorganisatie en voor de agrarische structuur.

Om het volle profijt te trekken van de gewijzigde structuur zullen moderne ondernemers en vakbekwame arbeiders nodig zijn. Van groot belang is ook om bij de agrarische bevolking de weerstanden tegen structuurwijzigingen weg te nemen en te bevorderen, dat de bevolking zoveel mogelijk gebruik maakt van de geboden mogelijkheden. Kennis van de houding van de boer tegenover dit alles, van het referentiekader dat hij hanteert en van de communicatiemiddelen die hij gebruikt, zijn hiervoor onmisbaar.

Bij dit alles is dus vergroting van kennis door onderzoek noodzakelijk, maar vooral ook overdracht van kennis o.m. door een intensieve voorlichting van de diverse voorlichtingsvormen, die Nederland op het ogen-

¹⁾ Voor een uitvoeriger beschouwing over de betekenis van samenwerkingsvormen zij de belangstellende lezer verwezen naar een artikel van mijn hand in het „Landbouwkundig Tijdschrift“ van december 1964: „Samenwerkingsvormen en structurele ontwikkelingen in de landbouw“.

blik rijk is. Kennis en inzicht zijn in de eerste plaats nodig om te weten wat te doen, maar bovendien is vergroting van kennis en inzicht bij de boeren een hefboom om de weerstanden tegen veranderingen weg te nemen. Kennis betekent macht, ook ten aanzien van irrationele weerstanden. Het klinkt als een gemeenplaats, maar wellicht is de aloude trits: onderzoek, voorlichting en onderwijs nooit zo belangrijk geweest als juist nu.

Bovengenoemde punten zijn niet nieuw, maar toch zijn het de essentiële aangrijpingspunten, die in onderling verband de volle aandacht van het structuurbeleid verdienen en die het mogelijk moeten maken om in de landbouw de ingrijpende schaalvergroting tot stand te brengen. Een schaalvergroting die noodzakelijk is om de gewenste produktiviteitsverhoging ook in de toekomst te realiseren. Hoewel per gebied de dosering der middelen verschillend zal zijn, in overeenstemming met de structurele positie, waarin de landbouw verkeert, moeten toch in beginsel bovengeschetste middelen als één onverbreekelijk geheel worden gezien. Slechts een gecoördineerd structuurbeleid, waarbij aan alle relevante factoren recht wordt gedaan, zal tot het gewenste doel leiden en op langere termijn gezien de grootste resultaten opleveren.

In ons land is een indrukwekkend organisatorisch apparaat aanwezig, dat met de uitvoering van het structuurbeleid is belast dan wel de voorwaarden hiervoor schept. De Cultuurtechnische Dienst, de Stichting Beheer Landbouwgronden, het Ontwikkelings- en Saneringsfonds, de verschillende vormen van Voorlichtingsdiensten (inclusief streekverbeteringen), regionale welvaartsstichtingen, het directoraat-generaal voor de arbeidsvoorziening van het Ministerie van Sociale Zaken, de afdeling industrialisatie van het Ministerie van Economische Zaken en het onderzoek dragen ieder hun steentje bij. Het onderzoek, door naar middelen te speuren die de produktiviteit kunnen bevorderen zonder dat dit tot een onverantwoorde uitbreiding van de produktie leidt, de voorlichting door deze kennis uit te dragen en de weerstanden bij de agrarische bevolking tegen structuurveranderingen te verminderen, de diensten die de ruilverkavelingen en streekverbeteringen uitvoeren, door de produktieomstandigheden metterdaad te verbeteren.

De regionale beleidsactiviteiten zullen uiteraard gebaseerd moeten worden op regionaal onderzoek, dat uitmond in een visie of een taakstelling voor de landbouw in het desbetreffende gebied. De werkelijkheid geeft nu eenmaal schakeringen te zien, waarop niet domweg een landelijke taakstelling kan worden toegepast. Men zou het ook zo kunnen zeggen: voor de realisering van het structuurbeleid zal men een landelijke taakstelling regionaal moeten differentiëren.

De noodzaak tot onderzoek in de overgangsfase, waarin de landbouw thans verkeert, mag hierbij nog wel eens extra worden beklemtoond. Door de sterk gewijzigde prijsverhoudingen en de vele technische mogelijkheden moeten en kunnen er in de landbouw nog belangrijke structurele veranderingen optreden, die zich niet alleen binnen het bedrijf kunnen voltrekken. Het onderzoek zal hierbij de weg moeten wijzen en vooral ook aandacht dienen te besteden aan de aanpassingsmogelijkheden van de agrarische bevolking.

Op de eerste Algemene Ledenvergadering van de Vereniging voor Distributie-Economie (VEDIS), die op 9 januari jl. in het Kurhaus te Scheveningen werd gehouden, werden de volgende preadviezen besproken: „Analyse en prognose van de consumptieve uitgaven” (Dr. J. B. D. Derksen), „Kaufmotive und Konsumgewohnheiten im Jahre 1975” (Dr. H. Weinhold-Stünzi), „Developments in Retailing Channels in Europe” (Dr. J. B. Jefferys) en „Retailing Trends in the United States” (Dr. R. D. Tousley). In onderstaand artikel wordt een samenvatting gegeven van de inhoud van deze preadviezen en worden enkele punten van de discussie gememoreerd. Volgens schrijver leverde de eerste vergadering van de VEDIS een nuttige bijdrage ter vergroting van het inzicht in de te verwachten ontwikkeling van de distributie-economie.

Distributie-economie in perspectief

De in 1964 opgerichte Vereniging voor Distributie-Economie (VEDIS) stelt zich blijkens haar statuten ten doel „vraagstukken in de ruimste zin met betrekking tot de goederendistributie” te bestuderen, onderzoeken hieromtrent aan te moedigen en de wetenschappelijke belangstelling voor deze vraagstukken te bevorderen. Dat zal o.a. gebeuren door middel van publikaties en het vormen van studiegroepen, waarbij vooral de nadruk zal komen op de gedachtenwisseling tussen wetenschapsman en man van de praktijk.

Wetenschap en praktijk waren goed vertegenwoordigd op de eerste Algemene Ledenvergadering, die op 9 januari 1965 in het Kurhaus te Scheveningen werd gehouden. Voor deze vergadering waren vier adviezen geschreven, die door de opstellers werden toegelicht en waarover later een levendige discussie ontstond.

Consumptie in 1975.

Dr. J. B. D. Derksen, hoofd van het Bureau voor Statistische Analyse van het C.B.S., opende de bespreking met de voorspelling dat tussen 1970 en 1975 de reële consumptie in Nederland een peil kan bereiken, dat per hoofd van de bevolking ongeveer 50 pCt. ligt boven het huidige niveau. Dit betekent niet, dat dan ook de werkelijke „welvaart” met de helft toe zal zijn genomen: met de luchtverontreiniging en de vervuiling van het water, het toegenomen lawaai, de verkeerscongesties, het gebrek aan ruimte en aan recreatiegebieden houdt het percentage immers geen rekening. Maar toch betekent 50 pCt. meer goederen en diensten per hoofd een aanzienlijke vooruitgang.

In het preadvies van Dr. Derksen is te lezen, dat het verbruik van vrijwel alle consumptiegoederen zal stijgen; het gebruik van voedingsmiddelen met 10 à 20 pCt., van kleding met 50 pCt., van artikelen voor woninginrichting, huisraad, keukenuitrusting en sportartikelen zelfs met 90 pCt. en de vraag naar woonruimte met 27 pCt. per hoofd. De uitgaven voor vervoersmiddelen zullen verdubbelen, en er zal 60 pCt. meer aan buitenlandse reizen worden uitgegeven. Toch gelooft de adviseur niet, dat Nederland in 1970 een „affluent society” zal zijn, waar de consumptie door verborgen verleiders wordt opgevoerd en door het verlangen „to keep up with the Jones's”, zoals Galbraith dit schetst. Want thans verkeert nog 2/3 van

de bevolking in betrekkelijk bescheiden omstandigheden en wanneer de stijging van consumptiemogelijkheden hen brengt op het welvaartsniveau, waarop zich nu geschoolde krachten bevinden, is dat nog geen luxe te noemen.

Overigens wordt ook bij de verdeling van de extra uitgaven over de verschillende consumptiemogelijkheden het nodige voorbehoud gemaakt. Waar wil men bijv. in 1975 alle auto's laten, wanneer er nu al zo'n gebrek aan parkeerterrein is? En aan duurzame consumptiegoederen als wasmachines en ijskasten wil men over tien jaar misschien wel veel meer besteden, maar dan is er ook ruimte nodig om deze te plaatsen. Het is de vraag, of de bouwrijverheid aan de behoefte aan gerieflijker en grotere woonruimte zal kunnen voldoen! Wanneer dat niet het geval is, zal het inkomen op een andere, minder nuttige manier worden aangewend, hetgeen welvaartsverlies betekent.

Voor de hoge inkomensklassen heeft de welvaartsstijging trouwens een keerzijde: deze groepen hebben behoefte aan diensten, die echter steeds moeilijker te krijgen zijn. De detailhandel verleent minder service en huishoudelijk personeel wordt schaars en duur. Hierdoor wordt de reële welvaartsstijging sterk gehinderd en bij de hoogste inkomens zelfs geheel te niet gedaan.

Al deze prognoses zijn te vinden in de eindconclusies van dit interessante advies. Voor een juiste waardering van de voorspellingen moet echter aandacht worden besteed aan de vele hindernissen, die de onderzoekers op hun weg naar een prognose ontmoeten en vaak niet geheel kunnen opruimen. Dr. Derksen moet dan ook constateren, dat aan de waarde van economische voorspellingen wel eens wordt getwijfeld. Ten onrechte; bij de zeer snelle economische groei van na de oorlog (soms met 4 of 5 pCt. van het reële nationaal product per jaar) kunnen onjuiste beslissingen zeer gevaarlijk zijn. Er bestaat daarom behoefte aan studies, die inzicht geven in de richting van deze ontwikkeling, zodat hiermede beter rekening kan worden gehouden. Bovendien is het economisch beleid van de regering tegenwoordig in de eerste plaats gericht op groei en zo'n beleid vereist het gebruik van prognoses. Alle vrolijkheid, wanneer de voorspellingen niet uitkomen, duidt op onbegrip voor de taak van de opstellers. Dr. Derksen vindt het niet zo belangrijk, hoeveel een prognose er naast is;

het opstellen ervan geeft inzicht in de relaties tussen de economische variabelen, wat veel belangrijker is voor een juist begrip van het groeiproces.

Tijdens de bespreking van de preadviezen bleek toch niet iedereen akkoord te gaan met deze zienswijze. Van een lange termijn prognose kan inderdaad moeilijk accuratesse worden verwacht; op prognoses over korte perioden worden echter vaak belangrijke beslissingen gebaseerd, zowel door de overheid als door het bedrijfsleven. En dan kan een onjuiste voorspelling kwalijke gevolgen hebben. Dr. Derksen constateert echter, dat ook korte termijn prognoses geen enkele garantie voor hun juistheid kunnen geven.

In het advies wordt uitvoerig ingegaan op de methoden die C.P.B. en C.B.S. hanteren bij het opstellen van prognoses. Hier noemen wij slechts enkele van de hierbij te overwinnen moeilijkheden, die op de vergadering ter sprake kwamen.

Nederland beschikt nog niet over voldoende gegevens om de kloof te overbruggen tussen theoretische speculaties en schattingen van de parameters in de groeimodellen met behulp van empirische gegevens. Voor dit laatste is veel meer informatie nodig over de kapitaalgoederenvoorraad per bedrijfstak, de benuttingsgraad hiervan en de afschrijvingen. Anderzijds is ook de theorie nog niet in staat een stabiel groeiproces te verklaren. Door gebruik te maken van „input-output“-tabellen kan echter een redelijke voorspelling worden gedaan.

Een „input-output“-tabel kan slechts worden opgesteld voor een betrekkelijk homogene bedrijfstak; de industrie moet dus worden onderverdeeld. Omdat elektronische rekenmachines een beperkt vermogen hebben en omdat vaak statistisch materiaal ontbreekt, kunnen echter niet zoveel bedrijfstakken worden onderscheiden als wenselijk zou zijn, waardoor sommige cijfers een grote relatieve foutenmarge vertonen. (Hier kan door bedrijven veel meer worden bijgedragen, wanneer zij een opmerking uit de zaal ter harte nemen: er behoeft niet zo geheimzinnig te worden gedaan met het voorgenomen beleid en met specifieke kennis van een aspect van het consumentengedrag. Concurrenten hebben hier meestal veel minder aan dan men wel vreest en wanneer meer en betrouwbaarder gegevens beschikbaar komen, kan van het wetenschappelijk onderzoek aanzienlijk meer profijt worden getrokken).

Veel factoren, die de economische groei beïnvloeden, vallen buiten het terrein van de economie (zoals, om een voorbeeld te noemen, de uitslag van de presidentsverkiezingen in de Verenigde Staten). Een klein land als Nederland, dat bovendien sterk op de handel met het buitenland is aangewezen, ondervindt grote invloed van de economische situatie in andere landen. Ook moet rekening worden gehouden met de vrijmaking van de internationale markt en de toeneming van de koopkrachtige vraag hierop.

Bij een raming van de groei van het bruto nationaal produkt wordt uitgegaan van de verwachte groei van beroepsbevolking en arbeidsproductiviteit. Deze laatste kan niet gevonden worden door eenvoudige extrapolatie van een in het verleden waargenomen stijging. Er wordt hiervoor gebruik gemaakt van de produktiefunctie van Cobb-Douglas, die het verband uitdrukt tussen de hoeveelheid produktie en de gebruikte hoeveelheden arbeid en kapitaal. Wanneer we met deze methode de groei van de produktie in Nederland van 1949 tot 1961 berekenen, blijkt echter, dat in werkelijkheid de produktie twee en

een half maal zo snel toenam als de Cobb-Douglas-functie voorspelde. Hetgeen aantoont, dat meer dan de helft van de produktiestijging mag worden toegeschreven aan de technologische vooruitgang: betere machines per gulden geïnvesteerd kapitaal; betere organisatie van de arbeid; verbetering van de produktiemethode (bijv. door kwaliteitscontrole, beter management, vergroting van de markt); verbetering van de produktiefactor arbeid dankzij onderwijs en opleiding in de bedrijven; verdwijning van te kleine produktie-eenheden en zo meer.

Helaas bestaat er geen methode om het accres te analyseren en aan de verschillende factoren toe te rekenen. In ieder geval blijkt, dat de toekomstige ontwikkeling van de produktie per manjaar moeilijk te ramen is. Misschien was de ontwikkeling in het verleden zo snel, omdat er een achterstand op de Verenigde Staten moest worden ingelopen. Maar de Verenigde Staten besteden nog steeds grote sommen aan research, wat doet vermoeden, dat ook daar nog ruimte genoeg is voor verdere stijging van de produktiviteit. Dr. Derksen concludeert dan ook, dat in de komende tien tot vijftien jaren de produktie per manjaar met hetzelfde of een iets hoger percentage zal blijven toenemen, aangenomen dat ook de investeringen op een voldoende hoog niveau zullen blijven. En voor dit laatste moet worden verondersteld, dat de spaarquote niet zal afnemen, hetgeen weer impliceert, dat de loon- en prijspolitiek en de fiscale politiek zich zodanig zullen moeten ontwikkelen, dat hiertoe een voldoende stimulans zal bestaan.

Vorm van de kleinhandel in 1975.

Om over tien jaar 50 pCt. meer te kunnen verkopen, moet de kleinhandel ruime aandacht besteden aan organisatie en marktpolitiek. Dit geldt niet alleen voor Nederland, in heel West-Europa is een ontwikkeling te zien in de organisatievorm van de kleinhandel. Dr. J. B. Jefferys, General Secretary van de International Association of Department Stores, heeft voor de VEDIS zijn visie op deze ontwikkeling in een advies samengevat.

Hoewel de organisatie van de kleinhandel zich in sommige landen veel verder heeft ontwikkeld dan elders, gelden in grote lijnen voor alle E.E.G.- en E.V.A.-landen dezelfde voorspellingen. Deze voorspellingen zijn gebaseerd op een analyse van heden en verleden, waaruit het volgende blijkt:

1. Het aantal winkels neemt in verhouding tot het bevolkingsaantal af (Duitsland en Italië vertoonden de laatste jaren echter juist een sterke stijging van het relatieve aantal detaillisten, maar dit zou aan toevallige omstandigheden te wijten zijn) en het aantal arbeidskrachten in de detailhandel neemt relatief sneller toe dan de totale werkende bevolking. Hieruit kan worden geconcludeerd, dat de winkels gemiddeld groter worden; statistieken van aantallen werknemers per winkel bevestigen dit.

2. Winkels, die alleen voedingsmiddelen verkopen, nemen in aantal af, terwijl er meer met een zeer gevarieerd assortiment komen (inclusief warenhuizen).

3. Er wordt steeds meer gebruik gemaakt van zelfbediening en postorderverkoop. De verkoop door reizigers neemt in Nederland, Frankrijk en Italië af, maar neemt in de andere landen juist toe.

4. De inkoop geschiedt in toenemende mate coöperatief en „large scale retailing“ (consumentencoöperaties, warenhuizen, chain-stores) krijgt een groter aandeel in de afzet, vooral in Duitsland, Nederland en Engeland. Hier bestaat de afzet voor 2/3 deel uit levensmiddelen.

5. De verandering in de produktiviteit van de detail-

handel is buitengewoon moeilijk te meten: hoe berekenen we de toegevoegde waarde, wanneer de prijzen van de verhandelde goederen fluctueren? Dr. Jefferys berekende de verkochte hoeveelheid per persoon en vond zo tussen 1948 en 1962 een jaarlijkse stijging van de „arbeidsproductiviteit” van 2,9 pCt. voor al de beschouwde landen tezamen. Engeland steekt hierbij met 3,4 pCt. gunstig af. De cijfers werden gunstig beïnvloed door de stijging van de totale consumptieve uitgaven in deze landen (met 4,5 pCt.).

Over deze percentages ontstond nogal wat discussie. De groei in produktiviteit met 2,9 pCt. is deels toe te schrijven aan het relatief afgenomen aantal winkels, een tendens die niet altijd voort kan gaan. Bovendien is dit percentage lager dan bijv. in de industrie werd bereikt. Hoe zit het dan met de inkomens, die in deze sector worden verdiend? Over het algemeen zou de overheid erop hebben toegezien, dat deze inkomens niet achterblijven bij het nationale peil.

Een der toehoorders had samen met Dr. Jefferys de Europese landen in twee groepen ingedeeld: de eerste groep bestaat alleen uit Engeland, met de hoogste toeneming van de produktiviteit in de detailhandel, de tweede groep uit de Zuidoepese landen, die in dit opzicht nauwelijks een verbetering vertoonden. Desgevraagd deelde Dr. Jefferys Nederland bij een derde, hier tussen liggende, groep in waartoe verder alle resterende Westeuropese landen behoren. Nederland komt in deze groep na Zweden en Duitsland, maar vóór België, op de derde plaats.

De grote voorsprong van de detailhandel in Engeland werd toegeschreven aan de kansen, die deze in en na de oorlog kreeg. De detailhandel in Nederland heeft te kampen gehad met felle concurrentie in de levensmiddelen-sector. Elders is de ontwikkeling van bijv. de verkoop in warenhuizen erg laat op gang gekomen.

Dr. Jefferys kwam tot de volgende voorspellingen:

1. De detailhandel zal aan steeds meer arbeidskrachten en verkoopruimte behoefte hebben, terwijl grote investeringen in winkeluitrusting nodig zullen zijn.
2. Het aantal detailzaken zal echter gelijk blijven of zelfs iets afnemen.
3. Gespecialiseerde winkels als slagerijen, bakkerijen, groentezaken enz. zullen vervangen worden door super-markets; „small scale retailing” zal wijken voor „large scale retailing”.
4. Hier staat tegenover, dat meer ruimte zal ontstaan voor een andere categorie specialisten: de winkels in luxe-artikelen, curiositeiten enz.
5. Zelfbediening zal in plaats van bediening komen, maar aan een ander soort dienstverlening (zoals krediet, huurkoop, telefonische bestelling enz.) zal meer behoefte zijn (ook de openingstijden van winkels zullen meer aan de behoeften moeten worden aangepast!).

In dit verband moeten ook enige voorspellingen worden genoemd van preadviseur Dr. H. Weinhold-Stünzi, hoogleraar aan de Schweizerische Handelshochschule te St. Gallen: de winkeliers zullen hun klanten moeten volgen naar de woonwijken, die steeds verder buiten de stadscentra verrijzen. Verder zal „one-stop-shopping”, waarbij de klant slechts eenmaal hoeft te parkeren om een aantal winkels in één complex te bezoeken, een hoge vlucht nemen.

De situatie in de Verenigde Staten.

Wanneer wij aannemen, dat Europa, wat zijn economische ontwikkeling betreft, min of meer het spoor van de Ver-

enigde Staten volgt, vinden wij enige hierboven overgenomen voorspellingen bevestigd in het advies van de Amerikaan Dr. R. D. Tousley, gasthoogleraar aan de Nederlandse Economische Hogeschool. Dr. Tousley, die op de vergadering niet aanwezig kon zijn, beschreef de detailhandel in de Verenigde Staten. Uit zijn preadvies worden hieronder enkele cijfers aangehaald.

Van 1948 tot 1958 nam het aantal kleinhandelszaken toe met 6 pCt. (even verderop staat hiervoor 7,2 pCt.) en het aantal arbeidskrachten in deze sector met 10 pCt. De verkopen stegen in die periode met 55 pCt. (naar volume met 36 pCt.). Er zijn nog veel kleine winkels, maar minder dan 7 pCt. van het totale aantal vestigingen verzorgde in 1958 54 pCt. van de totale omzet (volume), met 48 pCt. van het totaal aantal werknemers. De kleine winkels (40 pCt.) hadden slechts 5 pCt. van de totale omzet. Verder zien wij hoe het aantal levensmiddelenzaken afnam, terwijl het aantal winkels voor bouwmaterialen, gereedschappen en meubels toenam.

„Discount houses” hebben lange tijd een zeer belangrijk aandeel in de markt gehad, maar schijnen nu het einde van hun bloeiperiode te hebben bereikt. Ook warenhuizen zien al sinds enige jaren hun aandeel in de markt kleiner worden. Daartegenover staat de enorme groei van super-markets, die met 10 pCt. van het totaal aantal vestigingen, bijv. thans reeds 2/3 van de omzet in kruidenierswaren verzorgen.

Verkooppolitiek in 1975.

Voor dit onderwerp komen wij terug op het reeds genoemde preadvies van Dr. Weinhold-Stünzi, dat handelt over koopmotieven en consumptiegewoonten in 1975. Wil men over de aard van toekomstige behoeften iets zinnigs kunnen zeggen, dan is volgens Dr. Weinhold een analyse van alle elementen die meespelen vóór een behoefte geuit wordt, noodzakelijk. De klant verwacht nut van het goed dat hij begeert; dit nut is samengesteld uit „Grundnutzen, Zusatznutzen en Nebennutzen”. Hiertegenover moet de leverancier stellen „Grundleistung, Zusatzleistung en Nebenleistung”. Deze begrippen laten zich het beste met een voorbeeld verklaren: het nut van een kostuum wordt bepaald door de bescherming die het tegen koude geeft (Grundnutz resp. -leistung), door de coupe en het dessin (Zusatznutz resp. -leistung) en door de service die bij aankoop gegeven wordt, als krediet en bezorging (Nebennutz resp. -leistung). De producent moet nagaan, op welk prestatie-element hij nadruk moet leggen. Hoe groter de koopkracht van de consument wordt, des te belangrijker worden „Zusatz- en Nebenleistung” in verhouding tot „Grundleistung”.

Welke veranderingen in behoeften, motieven en gewoonten kunnen voor 1975 worden verwacht? Dr. Weinhold ging dit na aan de hand van voorspelbare veranderingen in levensgewoontes. Dit onderzoek splitste hij naar onderwerpen als „Sociale groeperingen en bindingen”; „Sparen en besteden”; „Vrije tijd en werk”; „Motorisering en mobiliteit”; „Woonplaats en werkplaats”; „Sport en onderwijs”; „Ontwikkeling en cultuur”.

Veel belang hechtte hij aan veranderende woongewoontes, die vooral van invloed zullen zijn op de organisatie van de verkoop. Wat het assortiment betreft, moet vooral aandacht worden besteed aan het steeds verdergaande onderwijs voor alle lagen van de bevolking. Niet alleen zal hierdoor de smaak van de consument kunnen veranderen en zal zijn voorkeur zich wellicht verplaatsen naar andere vormen van vrije-tijdsbesteding, Dr. Weinhold verwachtte

bovendien dat voor artikelen, die bij het onderwijs gebruikt worden, een zeer grote markt zal ontstaan.

Bij de bespreking van het preadvies viel de nadruk op de veranderende woongewoontes. Steeds meer ontstaan huizenagglomeraties buiten de steden, waarvan de bewoners dan over auto's beschikken. Zij zullen bij voorkeur winkelcentra bezoeken, waar zij slechts eenmaal behoeven te parkeren om zich van al het nodige te voorzien. Naar verwacht wordt, zal — zoals reeds boven werd vermeld — „one-stop-shopping” grote opgang maken, waarbij vooral de behoefte aan zelfbedieningszaken zal toenemen.

Het preadvies van Dr. Weinhold eindigt met zeventien conclusies. Enkele conclusies volgen hieronder:

„Insbesondere legen die Kunden des nächsten Jahrzehntes viel Wert auf schöne und gediegene Ausstattungen und das Aeussere der Produkte. Formgebung, Design, Farbgestaltung und Verpackung sind wichtige Komponenten im Verkauf von morgen”.

„Bezüglich verschiedener Altersschichten können wir feststellen, dass in der Zukunft weiterhin die Teenagers und die

Twens über recht gute Börsen verfügen werden, aber vor allem ist auch eine Zunahme bei den älteren Bevölkerungsschichten zu erwarten. Die mittleren Bevölkerungsschichten werden auch bei steigenden Einkommen weiterhin häufig kritische Einkommens- und Ausgabeverhältnisse haben, in welchen sie allerdings den Konsumkredit in Anspruch nehmen werden”.

„Die Distanzen und die Anmarsch-Zeiten zum Einkaufsort werden sich aufgrund der erwähnten Diskrepanz jedoch zwangsläufig erweitern. Steigt die Motorisierung, dann wird dies dazu führen, dass die Hausfrau weniger häufig, dafür auf weitere Distanzen einkauft. Für die Beschaffung auf Distanzen von 10 km dürfte der zweimalige wöchentliche Einkauf prognostiziert werden können. Er nimmt dann Aufschwung wenn die Zweitwagen in grösserer Anzahl vorhanden sind”.

„Der Preis wird überall dort, wo es sich um problemlose Artikel handelt, eine Rolle spielen, während Artikel mit Zusatzleistungen je länger je mehr aus der scharfen Preiskalkulation herausgehalten werden können”.

De eerste vergadering van de VEDIS leverde aldus een nuttige bijdrage ter vergroting van het inzicht in de te verwachten ontwikkeling van de distributie-economie.

Rotterdam.

Drs. A. C. J. ABELN.

Schaalvergroting of functionele decentralisatie in de woningbouw

Minister Bogaers en Directeur-Generaal Buskens worden niet moede te pleiten voor schaalvergroting in de woningbouw. Voor de opzet en de uitvoering van bouwstromen wordt gedacht aan „grotere ondernemingen”. Aangezien de Minister en zijn voornaamste raadsman van die bouwstromen (met steun van de geïndustrialiseerde bouw) de oplossing van de woningnood verwachten, wordt in het huidige beleid nadrukkelijk aan „grotere ondernemingen” de voorkeur gegeven. Een dergelijk beleid stemt geheel overeen met de slotsom van een enige jaren geleden door de S.-E.R. uitgebracht advies over de structuur van de vraagzijde van de woningbouwmarkt.

Bij de behandeling van de begroting van Volkshuisvesting en Bouwnijverheid in de openbare zittingen van de vaste commissie en ook in de voltallige vergadering van de Tweede Kamer daarentegen zijn vooral de leden Dr. M. A. M. van Helvoort, J. H. J. Maenen en C. F. van der Peijl opgekomen voor de „kleine aannemers”. Het is waarschijnlijk aan dit verzet te danken, dat de Minister er kort geleden op heeft gewezen, dat de „kleine aannemers” bij de bouw van nieuwe woningen wel „mee kunnen spelen”, als zij zich dan aansluiten. Dit is een stap vooruit vergeleken met vroegere uitlatingen, die weliswaar niet geheel duidelijk waren doch althans de indruk gaven, dat de kleine aannemer zich maar met onderhoudswerk moest bezighouden.

Op het eerste gezicht is men geneigd te denken, dat er een duidelijke, rechtstreekse tegenstelling bestaat tussen de Minister en de leden van de Tweede Kamer die voor de „kleine aannemers” opkomen. Nadere overweging geeft echter aanleiding tot de opvatting, dat beide partijen ongetwijfeld bereid zijn om wederzijds te erkennen, dat:

1. er voor de voorkeur van de Minister „onder zeker voorbehoud” veel te zeggen is;

2. de Kamerleden terecht wijzen op „vermogen om te bouwen” dat ten gevolge van het goedkeuringsbeleid, zoals het thans wordt gevoerd, onbenut blijft, terwijl het „onder zekere voorwaarden” uiterst nuttig kan worden aangewend.

Zowel het „voorbehoud” als de „zekere voorwaarden” kunnen we eerst bepalen en omschrijven, wanneer we ons rekenschap geven van de huidige opbouw — of liever het gebrek aan „geleding” — van de bouwnijverheid.

Beide partijen — trouwens allen die met groot ongeduld uitzien naar het einde van de woningnood — zijn het eens over het volgende:

a. er moet veel meer worden gebouwd, meer zelfs dan in het door allerlei toevallige omstandigheden zo gunstige jaar 1964;

b. er moet, waar mogelijk, veel doeltreffender worden gebouwd.

De Minister en zijn raadsliden nemen een „voorbeeld” aan de industrie. De serieproductie van de industrie heeft immers zonder enige twijfel ten gevolge, dat vele ge- en verbruiksgoederen en in veel groter aantal worden geproduceerd dan vroeger, toen de vervaardiging nog ambachtelijk geschiedde, en tegen veel lager prijs beschikbaar zijn. Zij, die opkomen voor de kleine aannemers, wensen de Minister weliswaar van harte toe dat hij slaagt met de „bouwstromen”, waardoor het aantal nieuw gebouwde woningen aanzienlijk kan worden opgevoerd, maar zij zien niet in, dat men daartoe de werkkraft, de gereedschappen en vooral de ervaring van vele duizenden kleine ondernemers ongebruikt moet laten. Zij verzetten zich zodoende tegen een wens, die wel niet met zoveel woorden is uitgesproken — integendeel met zoveel woorden is ontkend —, doch in vele kringen bij het Ministerie (en heus niet alleen bij de Minister) wordt *ondersteld*, de wens namelijk om het aantal aannemers

te verminderen ten einde de bouwnijverheid te „sameren“.

Er is echter naar onze mening geen enkele redelijke grond voor deze onderstelling; veeleer zouden wij haar willen zien als een uiting van een „kwaad geweten“: er *zijn* namelijk onloochenbaar te veel aannemers in ons land. Velen hiervan missen en het inzicht en de kennis en de ervaring om de bouw van een woning — laat staan de bouw van enkele woningen — behoorlijk voor te bereiden en het werk op de bouwplaats zo in te delen, dat geen tijd verloren gaat en met de bouwstoffen zo zuinig mogelijk wordt omgesprongen. De terughoudendheid van de zijde van het Ministerie om aan zulke aannemers „rijksgoedkeuring“ voor hun plannen te verlenen, mag men niet uitleggen als een neiging om zich te mengen in „vakaangelegenheden“: het behoort tot de taken van het Ministerie en zijn organen ervoor te waken dat zulk een verspilling zo mogelijk wordt voorkomen.

Bij een eerlijk overleg zullen zij, die bepleiten zoveel mogelijk *alle* krachten in te schakelen, kunnen noch willen ontkennen dat het overgrote deel der aannemers (men spreekt van 14.000, soms zelfs van 20.000) de aangeduide tekorten vertonen. Deze op zich zelf reeds ernstige achterstand wordt nog verergerd door de omstandigheid, dat juist de „kleine aannemers“ — als zij toch eens een bouw hebben uit te voeren — heel vaak met zwakke broeders onder de architecten samenwerken. Voor iedere opdracht, hoe klein ook, wordt dan een afzonderlijk ontwerp gemaakt, veelal door iemand met geen of zeer weinig ervaring op het gebied van de woningbouw. Dit betekent niet alleen een verspilling van tijd en werkkraft t.a.v. tekenwerk, bestekbeschrijving en berekening, maar meestal ook dat t.a.v. de toe te leveren onderdelen zelfs iedere gedachte aan standaardisering ontbreekt.

In de Tweede Kamer heeft de Minister gezegd, dat hij gaarne voorstellen uit het bedrijfsleven zal ontvangen over mogelijkheden om de middelgrote en kleine ondernemers meer in te schakelen bij de bouw van nieuwe woningen. Daarbij heeft hij echter nog eens duidelijk uitgesproken, dat wij „in groter verband“ zullen moeten gaan denken, willen we omstreeks 1970 de woningnood de baas zijn. Naar aanleiding van dit verzoek om suggesties moge in herinnering worden gebracht, dat in een artikel in „E.-S.B.“¹⁾ het volgende duidelijke en omlinjnde voorstel is gedaan:

„De vorming van werkgroepen, als hier bedoeld, onderstelt (...) bij de bouwers een zekere financiële draagkracht. Men zoekt deze echter niet, zeker niet uitsluitend, bij de grote ondernemingen, maar liever bij groepen samenwerkende bedrijven van middelmatige omvang, die ervaring hebben op het gebied van de woningbouw (...). De bedoelde groepen samenwerkende bedrijven zullen echter veelal niet het „dat“ (leiding van en toezicht op het werk op de bouwplaats) verzorgen, doch dit overlaten aan plaatselijke (kleinere) bedrijven. Deze ontvangen dan vanuit het centrale punt: tekeningen, werkindeling, loontarieven en, naar gelang de bouw dit eist, grondstoffen en onderdelen“.

Aanleiding tot het artikel, waaruit het bovenstaande werd aangehaald, was het reeds genoemde rapport van de S.-E.R. over „bundeling van de vraag op de

bouwmarkt“. Ook in dit rapport klonk de ondertoon, dat de meest wezenlijke bijdrage te verwachten was van de grote ondernemingen, maar aan het eind werd vermeld, dat een „minderheid van de commissie“ hiertegen bezwaar had. Dit bezwaar moge thans met de volgende beschouwing worden ondersteund.

Evenals Minister Bogaers en de Directeur-Generaal komt men klaarblijkelijk ook in dit „S.-E.R.“-rapport tot de voorkeur voor grote ondernemingen, omdat men „de industrie“ als voorbeeld neemt. Zeer duidelijk spreekt in deze richting ook de heer Beljon, directeur van de Koninklijke Academie voor Beeldende Kunsten te 's-Gravenhage. Volgens hem moeten men een woning zien als een produkt, dat te vervaardigen is met een auto, voor de vervaardiging waarvan inderdaad grote ondernemingen vereist zijn. De automobiellindustrie is echter niet de enige bedrijfsvorm in de nijverheid. De scheepsbouw bijv. heeft een heel andere opbouw en werkt in hoofdzaak op bestelling. De wapeningsindustrie geeft weer een ander beeld te zien. De automobiell- en de wapeningsindustrie hebben gemeen dat de grote ondernemingen vrijwel het gehele gebied beheersen. Voor de scheepsbouw geldt dit niet: kustvaarders worden voor een groot deel op werven van bescheiden omvang gebouwd.

Wenden we ons tot de textielindustrie dan zien we iets geheel anders. Hier beheersen de grote ondernemingen slechts een deel van de markt, omdat zij voor hun massaproductie alleen daar afzet kunnen vinden, waar de mode niet over de verkoopbaarheid van een produkt beslist. Daarom vindt men alleen grote spinnerijen en weverijen waar het zgn. kilometerwaren betreft, en grote confectiefabrieken alleen voor de zeer goedkope stukken. De mode eist een steeds wisselend aanbod, omdat de voorkeur van de gebruikers voortdurend verandert. Op dit gebied kunnen grote ondernemingen (als C & A) hun afzet alleen opvoeren (handhaven zou niet voldoende zijn) door met behulp van een niet aflatende reclame steeds nieuwe klanten aan te trekken. Soortgelijke verhoudingen treft men ook aan bij de voedings- en genotwaren.

Het is hier niet de produktie maar de afzet die tot „schaalvergroting“ leidt (en de produktie dan meezuigt). Deze industrietakken kunnen niet als voorbeeld voor de bouwnijverheid dienen. Immers, voor de bouwnijverheid is de afzet, zolang de woningnood duurt, geen vraagstuk. Voor de eerdergenoemde groep geldt in het algemeen, dat de grote ondernemingen zulk een voorname plaats bekleden, omdat de fabrieken (werven) een dusdanig kostbare inrichting vergen, dat alleen ondernemingen die over veel kapitaal beschikken (of dat kunnen aantrekken) enige kans hebben. De bouwnijverheid behoort bepaald niet tot de groep met een massaproductie; daarvoor is een produktie van slechts 100.000 of zelfs 150.000 eenheden per jaar, en dat niet door één onderneming maar door de gehele bedrijfstak, veel te laag.

De voorkeur voor grote ondernemingen komt voort uit de verwachting, dat een sterke centralisatie zal leiden tot opvoering van de produktiviteit. Maar geen centralisatie zonder decentralisatie. Nu kan de nadruk of op de centralisatie of op de decentralisatie liggen. *Bij de bouw ligt de nadruk zeer sterk op de decentralisatie, en wel deels functioneel deels topografisch.*

¹⁾ Zie „Woningbehoefte en woningbouw“ in „E.-S.B.“ van 17 april 1963.

Ieder, die iets te maken heeft met het bouwbedrijf, weet dat het vervoer van materialen en onderdelen een zeer belangrijke rol speelt in de totale kosten. Bij de „geïndustrialiseerde” bouw (welke aanduiding men het best alleen kan gebruiken; indien er sprake is van grote elementen, die in een fabriek gereed worden gemaakt) doet zich het vervoer als onderdeel van de kostprijs wel heel sterk voelen. Maar baksteen, cement en hout voor de traditionele bouw moeten ook worden aangevoerd. Vandaar dat er, althans voorlopig, nog geen sprake van is, dat gehele woningen in een fabriek worden gereed gemaakt en vervoerd naar de plaats waar de woning nodig is. Vandaar ook, dat het een „topografische” vraag is, welke bouwwijze voor de bouw van woningen op een bepaalde plaats het meest geschikt is.

Naar mate voor de montering van fabrieksonderdelen meer en zwaarder materieel nodig is, zal deze bouw alleen dan doeltreffend kunnen zijn, wanneer de uiteindelijke bouwplaats niet te ver van de fabriek ligt en het aantal woningen per bouwplaats het gebruik van dat materieel wettigt. Dit wil zeggen, dat de kosten van aanvoer, bediening en afschrijving kunnen worden gedekt door besparing aan mankracht op de bouwplaats. Het is deze overweging, die een der voormannen van de bouw met grote elementen, in een gesprek dat ik met hem ter zake voerde, deed zeggen: gebruik van grote elementen blijft voorlopig beperkt tot de volkrijke agglomeraties waar honderden woningen per bouwplaats verantwoord zijn. Dit betekent dat de bevoorrechtiging van de grote ondernemingen in het goedkeuringsbeleid niet alleen de bestaansmogelijkheid van vele kleine ondernemingen bedreigt en ook voor de middelgrote nadelig is, maar ook dat dat deel van de bevolking, hetwelk niet in de volkrijke agglomeraties woont, „achtergesteld” wordt. De behoeften van deze, thans achtergestelde, groep kunnen door de kleine en middelgrote ondernemingen doeltreffender (meer efficiënt) worden bevredigd. Hieruit volgt dat uit de topografische decentralisatie van de bouwbedrijvigheid de noodzaak voortvloeit van een functionele decentralisatie of te wel taakverdeling. Deze taakverdeling geeft aan de kleine en middelgrote ondernemingen haar verantwoord plaats.

Het is op deze taakverdeling, dat de leden van de Tweede Kamer, die bezwaar maakten tegen het achterstellen van de kleinere aannemers, terecht de aandacht vestigden. Wil men echter van de kleine ondernemingen werkelijk profiteren bij de opvoering van de woningbouw, dan is het nodig van die kleine ondernemingen niet meer te vragen dan zij kunnen geven. Voor een verantwoord bouwplan is tegenwoordig heel wat meer nodig dan vijftig jaar geleden. Dit geldt niet alleen voor de technische kant (waaraan het bestuur van de N.A.P.B. kennelijk denkt), maar ook met het oog op de noodzaak de bouwbedrijvigheid haar passende plaats (niet te groot en niet te klein) te geven in de gehele volkshuishouding (waaraan Prof. Hendriks vooral denkt). En het geldt vooral voor het geheel van maatregelen, dat men het beste samenvat met „werkindeling”.

Het ontwerpen en tot in bijzonderheden uitwerken van zo'n plan, zodat de man ter plaatse nauwkeurig weet wat hij te doen heeft en wat hij van zijn mensen mag en moet vragen, eist vóór alles ervaring, op-

gedaan met het uitvoeren van kleine, maar ook van grotere opdrachten. Het vereist ook medewerking van wetenschappelijk geschoolde krachten. Dergelijke krachten, die voor de kleine onderneming te duur zijn en ook voor de middelgrote ondernemingen in vele gevallen een vrij zware last betekenen, zijn geheel op hun plaats in de coöperatieve verenigingen.

Het klinkt misschien mooi om te roepen om „bouw-research”. Maar het bouwen van woningen kan men niet op kleine schaal in een laboratorium of met rekenmachines voorbereiden. Vooral van het bouwen geldt: „the proof of the pudding is in the eating”. De werkelijke vernieuwing van het bouwen moet op de bouwplaats worden „beproefd” en deze proeven moeten steunen op stelselmatig geordende ervaring.

Uitwisseling van ervaring tussen vakgenoten is in Nederland nog altijd niet zo gebruikelijk als in Amerika. Vandaar de wenselijkheid, om niet te zeggen de noodzakelijkheid, om de centrales der woningbouwcorporaties in te schakelen. Deze centrales beschikken over zeer veel ervaring over het gehele land verspreid, en zij willen die ervaring niet uit neringziekte aan anderen onthouden.²⁾

Amersfoort.

Dr. M. R. J. BRINKGREVE.

²⁾ Zie: „De centrales van de woningbouwcorporaties en de structuur van de bouwrijverheid” in „E.-S.B.” van 30 september 1964.

INGEZONDEN STUKKEN

Kosten van de centrumfunctie

In zijn artikel „De organisatie van de urbanisatie” in „E.-S.B.” van 10 februari (blz. 135) maakt de heer Hasper gewag van een door de Stichting Het Nederlandsch Economisch Instituut opgesteld rapport betreffende de kwantificering van de centrumfunctie der gemeentelijke overheid te Rotterdam.

De heer Hasper gaat er in zijn artikel onder meer van uit, dat dit rapport zal kunnen dienen bij het tot stand brengen c.q. het verbeteren van verfijningsuitkeringen uit het Gemeentefonds. Immers, artikel 10 van de Financiële-Verhoudingswet maakt het mogelijk, dat daarvoor in aanmerking komende gemeenten een extra bedrag uit het Gemeentefonds ontvangen wegens een bijzondere samenstelling van de bevolking, wegens een ongewoon verloop van het aantal inwoners, dan wel wegens andere (kostenverhogende) bijzondere omstandigheden.

Als bijzondere omstandigheid kan zeer zeker worden aangemerkt het feit, dat bepaalde gemeenten een zekere centrumfunctie vervullen. De reeds genoemde agglomeratieverfijning alsmede de door de Minister van Binnenlandse Zaken aangekondigde verfijning voor kleinere stedelijke gemeenten zouden in dit licht kunnen worden gezien.

Ik vraag mij echter af, of het bovengenoemde rapport van het N.E.I. van grote waarde is voor het beantwoorden van de vraag of de gemeente Rotterdam op grond van haar centrumfunctie voor een verfijningsuitkering in aanmerking zou moeten komen. Deze twijfel baseer ik op het door de heer Hasper aan het rapport ontleende citaat, dat aangeeft wat met het onderzoek is beoogd: „Het uitoefenen van de centrum-

functie door de Rotterdamse overheid is de voorziening in niet-Rotterdamse behoeften. De kwantificering der centrumfunctie is niet de berekening van de uitgaven, maar van de netto-uitgaven der niet-Rotterdamse behoeftenvoorziening. Alleen zodoende wordt immers antwoord gegeven op de vraag hoeveel de Rotterdamse overheid aan de uitoefening der centrumfunctie ten koste legt".

Wanneer men namelijk berekent hoeveel de gemeente Rotterdam ten koste legt aan niet-Rotterdamers, dan moet men wel bedenken, dat vele andere gemeenten bedragen ten koste leggen aan Rotterdamers. Immers, als men het begrip centrumfunctie definieert zoals hierboven is gedaan, dan volgt hieruit, dat elke gemeente in ons land een zekere centrumfunctie uitoefent. Alleen de mate waarin zal zeer verschillend zijn. Er zullen gemeenten zijn, die weinig kosten maken ten behoeve van niet-ingezetenen, andere gemeenten daarentegen veel.

Bij een onderzoek in een groot aantal gemeenten zou zeer waarschijnlijk blijken, dat met name tal van kleinere gemeenten een relatief veel grotere centrumfunctie uitoefenen dan Rotterdam. Omdat elke gemeente in ons land bepaalde kosten maakt ten behoeve van niet-ingezetenen, kan men alleen dan spreken van een verfijningsnoodzaak uit hoofde van de centrumfunctie wanneer een bepaalde gemeente of een groep gemeenten naar verhouding aanmerkelijk meer kosten maakt ten behoeve van niet-ingezetenen dan andere, op dit punt meer normale, gemeenten.

Het resultaat van het N.E.I.-rapport over Rotterdam geeft natuurlijk wel een bepaalde indicatie, daar men eruit kan afleiden hoeveel Rotterdam uit geeft voor niet-Rotterdamers. Maar men zal daarnaast moeten weten hoeveel elke gemeente in Nederland gemiddeld uit geeft voor niet-ingezetenen. Pas daarna kan men de vraag beantwoorden of uit hoofde van de centrumfunctie extra inkomsten aan de gemeenten moeten worden gegeven en aan welke gemeenten.

Aan een rapport zoals het N.E.I.-rapport over de kosten van de centrumfunctie van de gemeente Rotterdam kan daarom — hoe waardevol het ook verder moge zijn, met name voor het beleid van de gemeentelijke overheid — slechts een beperkte betekenis worden toegekend.

De aard van de materie brengt m.i. met zich mee, dat het probleem van de kosten van de centrumfunctie en de gewenstheid om op grond hiervan extra uitkeringen uit het Gemeentefonds te verstrekken, moet worden opgelost aan de hand van een vergelijkend onderzoek naar de noodzakelijke uitgaven en de daarmee verbonden inkomsten van een aantal gemeenten.

's-Gravenhage.

J. W. VAN DER DUSSEN.

NASCHRIFT

1. Naar aanleiding van bovenstaande beschouwingen zou ik gaarne willen opmerken, dat de „verfijning”: bevolkingsagglomeratie reeds werd geregeld en wel bij Kon. Besluit van 2 april 1964, St. 122. Op grond van deze regeling ontvangen gemeenten, boven de 150.000 zielen een verhoging van de basisuitkering van het gemeentefonds wegens hun centrumfunctie. Die van Rotterdam bedroeg met ingang van 1 januari 1964 f. 6.289.385. Reeds vóórdat het Kon. Besluit was ver-

schenen had Rotterdam aan het Nederlandsch Economisch Instituut al de opdracht verstrekt een studie te maken van de financiële gevolgen van de centrumfunctie. Deze studie had betrekking op het dienstjaar 1959 en is begin 1964 gereed gekomen. Ik heb in mijn artikel van 10 februari jl. op de betreffende waarde van het rapport voor dit doel gewezen; daarbij heeft de heer De Vries zich op enigszins genuanceerde gronden in hetzelfde nummer van „E.-S.B.” aangesloten.

2. Drs. Van der Dussen komt tot dezelfde conclusie. Als ik zijn beschouwingen goed heb begrepen, dan zou hij een studie als deze toch bruikbaar achten mits dergelijke onderzoeken algemeen, en met name ook voor de kleinere centrumgemeenten, werden ingesteld. Ik zou er echter op willen wijzen, dat de resultaten van al die detailonderzoeken dan weer zouden moeten worden beoordeeld naar maatstaven, die niet bestaan en die arbitrair zouden moeten worden opgesteld. Reeds uit dien hoofde zouden ze niemand bevredigen. De moeite en tijd die met onderzoeken van deze aard zouden zijn gemoeid, kunnen m.i. niet opwegen tegen het nut, dat daarvan zou mogen worden verwacht. Dat ziet de heer Van der Dussen ook wel in; vandaar zijn opmerkingen.

3. In mijn artikel stelde ik, dat geen goede organisatie van de urbanisatie denkbaar is zonder gezonde financiën. Ik heb aangegeven uit welke bronnen zou kunnen worden geput zonder dat de gemeenten elkander bij de lafenis verdringen. Bij aanvaarding van die oplossing zijn vergelijkende studies en goudschaaltjes overbodig.

Rotterdam.

J. HASPER.

Het distributiepatroon van tabaksfabrikanten

In het artikel van Drs. R. F. Pasman en Drs. J. H. T. de Jong in „E.-S.B.” van 3 februari jl. is een kleine vergissing geslopen en wel in de volgende vergelijking:

$$(k + e + a) f. o (m-1) - v (u_g - u_d) > dA + dR$$

of

$$(k + e + a) f. o (m-1) > v (u_g - u_d) + dA + dR,$$

waarbij:

- k = vertegenwoordigerskosten per bezoek;
- e = expeditie- en vrachtkosten per order;
- a = administratie- en incassokosten per order;
- f = contactfrequentie per jaar;
- o = detaillisten, waaraan de fabrikanten rechtstreeks leveren;
- m = aantal fabrikanten;
- v = rechtstreekse leveranties;
- u_g = korting aan grossiers;
- u_d = korting aan detaillisten;
- dA + dR = marketingkosten, die additioneel gemaakt moeten worden om het omzetverlies te compenseren, dat ontstaat bij levering uitsluitend via de grossier.

Aangezien het rechter lid van deze vergelijking de opbrengstvermindering voorstelt, die voor de fabrikanten ontstaat, indien zij overstappen op volledige levering via de grossier, wordt in het linker lid kennelijk bedoeld op de besparingen, die daaruit voor deze fabrikanten voortvloeien.

In feite stelt het produkt: $(k + e + a) f. o (m-1)$ echter

niets anders voor dan de financiële besparingen voor de gehele *bedrijfskolom*. Voor de *bedrijfskolom* is de besparing aan contacten bij levering uitsluitend via de grossiers namelijk inderdaad gelijk aan: $o(m-1)$. Voor de fabrikanten daarentegen is deze besparing: $m(g+o) - mg = om$.

Hieruit vloeit dan ook geen financiële besparing voort van $(k+e+a) f. o(m-1)$, doch van:

$$(k+e+a) f. o. m$$

De fabrikanten moeten dus kiezen voor leverantie uitsluitend via de grossier, indien:

$$(k+e+a) f. o. m > v(u_g - u_d) + dA + dR$$

of

$$(k+e+a) f. o. m - v(u_g - u_d) > dA + dR.$$

Bij 18 fabrikanten heeft de wijziging in de vergelijking uiteraard weinig invloed op het resultaat. Wordt het aantal fabrikanten echter kleiner, dan gaat het wel degelijk een rol spelen. Men denke zich slechts het geval, dat $m=1$.

Overigens blijkt, dat door deze kleine correctie de strekking van het betoog slechts wordt versterkt.

Groningen.

J. C. REUYL.

NASCHRIFT

De opmerkingen van de heer J. C. Reuyl zijn om meer dan een reden een welkome aanvulling op ons betoog.

Op de eerste plaats geeft hij een scherpere probleemstelling door te stellen dat in de formule

$$(k+e+a) f. o(m-1) > v(u_g - u_d) + dA + dR$$

het rechterlid betrekking heeft op de opbrengstderiving bij overstap gaan op volledige leverantie via de grossier en het linkerlid op de besparing, die hieruit voortvloeit. Deze twee bedragen dienen immers tegen elkaar te worden afgewogen.

Op de tweede plaats stelt hij, dat de marketing-analyse moet gelden voor individuele ondernemingen en hij accepteert dan ook niet, dat gesproken wordt over „een financiële besparing voor de bedrijfskolom” van

$$(k+e+a) f. o(m-1).$$

Dit moet zijn een „besparing voor fabrikanten” van $(k+e+a) f. o. m$. Dat deze correctie het betoog slechts versterkt is niet belangrijk; wèl dat het onderscheid bedrijfskolom en individuele onderneming wordt gemaakt.

VAN ELDEREN'S METAALWARENFABRIEK BRABANTIA N.V.

Fabrieken te Aalst en Valkenswaard

De directie van bovengenoemde onderneming, waar ca. 900 mensen werkzaam zijn, zoekt contact met gegadigden voor de functie van

CONTROLLER ACCOUNTANT-NIVA OF VAGA

Als een der naaste medewerkers van de directie zal hij deze moeten adviseren inzake het te voeren beleid op financieel economisch gebied. Daarnaast zal hij de administraties der verschillende, administratief zelfstandige, bedrijfseenheden moeten superviseren en, coördineren, de concern-balansen opstellen, de fiscale aspecten bewaken etc.

Na verloop van tijd kan deze functie de titel krijgen van financieel-economisch adjunct-directeur.

Gedacht wordt aan een accountant NIVA of VAGA of een economisch Drs. met ruime kennis van administratieve bedrijfsinrichting; leeftijd ca. 40 jaar.

Geïnteresseerden kunnen zich voor nadere informatie of voor sollicitatie wenden, hetzij rechtstreeks tot de directie van Brabantia te Aalst (Brabantialaan 3), hetzij tot Drs. R. R. M. Lyppens van het

GEMEENSCHAPPELIJK INSTITUUT VOOR TOEGEPASTE PSYCHOLOGIE
WILHELMINAPARK 25 - TILBURG

Toevallig is, dat onder voetnoot 2 op blz. 113 van het betrokken nummer van „E.-S.B.” door ondergetekenden reeds op het verschil tussen m en (m — 1) werd gewezen. Dit gebeurde echter vanuit een andere gezichtshoek.

De heer Rëuyl zal het ons niet kwalijk nemen, wanneer wij van deze gelegenheid gebruik maken te stellen, dat een marketing-analyse iets anders is dan een markt-analyse, omdat marketing iets anders is dan marktonderzoek. Dit in antwoord op vele mondelinge reacties.

Naar analogie met de luchtdoelartillerie zou men kunnen stellen, dat marktonderzoek de radar is, en marketing de vuurleiding, die tezamen de vuurmonden van marketing-instrumenten en technische processen richten op het doel.

Helaas zit in de verbindingslijn tussen radar en vuurleiding bij vele batterijen nog wel eens een lek en gaan kostbare gegevens niet alleen verloren, doch wordt er ook in het wilde weg geschoten.

Eindhoven.
Hengelo.

Drs. R. F. PASMÁN.
Drs. J. H. T. DE JONG.

Loonpolitiek en nog wat

Bij lezing van het artikel „Procedure- of structuurwijziging bij de loononderhandelingen?” van de heer Lod. S. Beuth in „E.-S.B.” van 24 februari 1965 vroeg ik mij af welke redenen de schrijver hebben bewogen om „E.-S.B.”-lezers deelgenoot te maken van zijn gedachten.

Stellen we als minimum-eis aan de schrijver het geven van informatie, dan voldoet hij zelfs niet aan deze eis. Weinig relevant lijken mij namelijk de opmerkingen over de prehistorie (trilobieten) en de sociaal-economische geschiedenis van de laatste 200 jaar, die beiden in een alinea worden afgedaan. Verder verduidelijken deze voorbeelden het artikel in geen enkel opzicht. Op zijn hoogst trachten ze iets te verhelderen dat al tijden tot de intellectuele bagage van de econoom behoort (zie het verhaal over schaarste en overvloed).

Zie ik het goed, dan wil de heer Beuth slechts mededelen dat de regering sterker dan tot nu toe moet toezien en, indien nodig, moet ingrijpen bij de loononderhandelingen van het georganiseerde bedrijfsleven. Er moet door de overheid meer leiding gegeven worden op dit belangrijke terrein. Wil de heer Beuth supporters vinden voor deze gedachte, dan is, vrees ik, de weg die hij gekozen heeft zowel verwarrend als weinig overtuigend. Ik noemde al zijn hink-stap-sprongen door de geschiedenis van de aarde en haar bewoners. En welke overtuigingskracht dacht de schrijver te ontleenen aan krachttermen als „persoonlijkheid”, „structuurverandering”, „losmaking uit het historisch verband” en „vervlakking onzer Westeuropese cultuur”? In ieder geval nemen ze, dunkt mij, niet de plaats in van argumenten. Wie zich nochtans, zoals ik, voelt aangetrokken tot de opvatting van de heer Beuth, die ik hierboven weergaf, vindt een meer bekwame en leesbaarder verdediger in Prof. Dr. J. Pen (zie zijn artikel „Loonpolitieke onmacht?” in het Hollands Maandblad, december 1964, blz. 3 e.v.).

Natuurlijk verlaat ik de heer Beuth weer direct wanneer hij de democratie op het spel ziet staan en ons een verlichte dictatuur à la Frankrijk profeteert bij de voortzetting van het huidige systeem van loononderhandelingen (blz. 194).

Over woordinflatie gesproken.

Amsterdam.

A. PEPER.

NASCHRIFT

Het deed mij genoegen, dat, ondanks bezwaren tegen de redactie van mijn artikel, de heer Peper zich nochtans voelt aangetrokken tot de opvatting die ik in mijn artikel tot uiting bracht. Mag ik hem, wellicht ten overvloede, nog verwijzen naar het artikel van Drs. H. M. de Lange in het februari-nummer van „Wending”, die op meer bekwame en wellicht voor de heer Peper ook

Voor vacerende functies en beschikbare krachten

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

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

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

Een van onze relaties, een grote

AANNEMINGSMAATSCHAPPIJ

op het gebied van de **woningbouw** in het westen van het land, zoekt contact met een omstreeks 30-jarige jurist, die geplaatst kan worden in de functie van

directie-secretaris

Hij zal o.a. worden belast met het onderhandelen over en het redigeren van contracten (aannemingsvoorwaarden, grondprijzen e.d.) als vertegenwoordiger van de directie. Bovendien krijgt hij tot taak het behandelen van algemene zaken en dient hij in nauwe samenwerking met directie en administrateur verder vorm te geven aan het personeelsbeheer en -beleid.

Hij dient belangstelling te hebben voor bouwzaken. Enige kennis van usances in de bouwnijverheid geeft voorkeur.

Eigenhandig geschreven brieven met uitvoerige gegevens worden onder nummer 56 ingewacht bij

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

leesbaarder wijze tot exact de zelfde conclusie komt? Was mijn artikel als zodanig voor de heer Peper minder aanvaardbaar en trouwens ook overbodig, wellicht zijn er anderen die juist door de meer beschouwelijke wijze waarop ik mijn visie weergaf konden worden aangesproken. Er zijn meer golflengten die de beoogde communicatie tot stand kunnen brengen dan die welke de heer Peper (en ook ik trouwens, vide mijn andere gepubliceerde artikelen) prefereert.

's-Gravenhage.

LOD. S. BEUTH.

GELD- EN KAPITAALMARKT

Geldmarkt.

Ofschoon aanvankelijk de indruk bestond, dat in de 15 maart eindigende week de geldmarkt enigszins zou verkrappen, hebben twee factoren juist een verruiming tot stand gebracht. Deze factoren waren de verdere inkrimping van de bankbiljettencirculatie na de februari-ultimo en een overschot van betalingen boven ontvangsten van de Schatkist.

Op 15 maart kwam hierbij de verlaging van het verplichte deposito op grond van de kredietrestrictieregeling van f. 134 mln. tot f. 67 mln. Onder invloed van de eerste twee factoren kon het tegoed van de banken bij De Nederlandsche Bank met f. 100 mln. stijgen, in welke aanwas zich de verruiming manifesteerde. De verlaging van het verplichte deposito voegde nog eens f. 67 mln. toe aan de vrije kasliquiditeiten der banken.

Op 15 maart leidde deze ontwikkeling tot een krachtige daling van de callgeldrente van 3½ pCt. tot 2½ pCt. In de afgelopen week zijn de verruimende factoren blijven overheersen, hetgeen kan worden afgeleid uit een verdere verlaging van de daggeldrente op woensdag jl. tot 2 pCt., waardoor een peil werd bereikt dat lager ligt dan nu toe in 1965 gold.

Uit de balanscijfers der representatieve handelsbanken, die thans van eind januari bekend zijn, blijkt een forse stijging van de kredietverlening aan de private sector. De kredietverstrekking aan de lagere overheid is echter enigszins teruggelopen, terwijl de beleggingen op de binnenlandse kapitaalmarkt vrijwel onveranderd zijn gebleven. De creditpost „kapitaal, reserves en op lange termijn aangetrokken middelen” is flink gestegen, waardoor het geldvermeerderend effect van de expansie aan de debetzijde der bankbalansen ten dele is gecompenseerd.

De beide posten, die betrekking hebben op de buitenlandse uitzettingen der banken, zijn ook omvangrijker geworden. Op de open buitenlandse geldmarkten zijn de uitzettingen met f. 85 mln. toegenomen, die op de besloten markten, waaronder kredietverlening aan grote buitenlandse bedrijven meestal in gulden een grote rol

Hunter Douglas



is een internationaal concern met productie en verkoopvestigingen in alle delen van de westelijke wereld. Het hoofdbedrijf in Europa is gevestigd te Rotterdam, waar wij een groot aantal producten en halffabricaten van aluminium maken, o.a. bestemd voor de overal bekende serie van Luxaflex producten.

Het merendeel van de producten, die wij in onze fabriek te Rotterdam maken, wordt geëxporteerd naar alle landen van Europa, Afrika en Azië. De organisatie breidt zich steeds uit en biedt uitstekende ontwikkelingsmogelijkheden en een ruim terrein voor de ontplooiing van activiteiten.

In verband met bovengenoemde ontwikkeling hebben wij plaats voor

TRAINEES

die te werk zullen worden gesteld hetzij:

- A) op financieel economisch gebied
- B) in de verkooporganisatie
- C) in de productie

Gevraagd wordt:

Opleiding

- A) Middelbare opleiding, gevolgd door verdere studie zoals S.P.D. of M.O. handelswetenschappen of kandidaats economie of gevorderde studie voor N.I.V.A.-accountant
- B) Middelbare en N.O.I.B.-opleiding of kandidaats economie.
- C) Middelbare opleiding en een voltooide studie H.T.S.-werktuigbouw of mechanische technologie.

Candidaten dienen de militaire dienstplicht vervuld te hebben.

Geboden wordt:

- Een goed salaris en aantrekkelijke bonusregeling ook tijdens de trainingsperiode. (duur ± 1 jaar).
- Goede promotiemogelijkheden.

Zij, die hierin geïnteresseerd zijn, kunnen contact opnemen met of schrijven naar de Afdeling Personeelszaken, Piekstraat 2, Rotterdam, (telefoon 010-179940).

speelt, met f. 84 mln. Het lijkt geen twijfel, dat De Nederlandsche Bank deze ontwikkeling goedkeurend gadeslaat, want wanneer de banken haar buitenlandse bedrijf vergroten, vermindert de druk op de binnenlandse kredietverlening. De schulden aan het buitenland zijn in januari teruggelopen.

Kapitaalmarkt.

Blijkens een mededeling van de Nederlandse Spaarbank-bond is het spaaroverschot bij de aangesloten instellingen in februari f. 66 mln. geweest, hetgeen gunstiger was dan

in dezelfde maand van 1964 toen het spaarverschil f. 57 mln. heeft bedragen.

De kapitaalmarktrente heeft zich niet geheel op het peil van een fractie boven 5 pCt. kunnen handhaven. De stijging sedert eind februari tot 5,08 pCt. is echter nog zo gering dat hieruit nog geen enkele conclusie mag worden getrokken.

Indexcijfers aandelen. (1953 = 100)	30 dec. 1964	H. & L. 1965	12 mrt. 1965	19 mrt. 1965
Algemeen	405	410 — 395	403	395
Intern. concerns	568	583 — 555	563	551
Industrie	355	371 — 359	368	361
Scheepvaart	146	155 — 143	148	148
Banken en verzekering	236	243 — 235	237	235
Handel enz.	170	180 — 171	179	176

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

Aandelenkoersen.

Kon. Petroleum	f. 158,20	f. 151,50	f. 148,70
Philips G.B.	f. 152,20	f. 156,90	f. 151,40
Unilever	f. 141,80	f. 134,60	f. 130,80
A.K.U.	498½	522½	510
Expl. Mij. Scheveningen	220	218	218
Hoogovens, n.r.c.	558	534	531½
Kon. Zout-Ketjen, n.r.c.	957	991	965
Amsterdam-Rotterdam Bank .	f. 66,10	f. 67,90	f. 67,70
Nationale-Nederlanden, c.	784	774	760
Robeco	f. 230	f. 235	f. 234
New York.			
Dow Jones Industrials	874	900	896
Rentestand.			
Langl. staatsobl. a)	5,17	5,06	5,08
Aand.: internationalen a)	3,42		
lokale a)	3,26		
Disconto driemaands schatkist- papier	3½/16	3,5	3¾/8

a) Bron: Amsterdam-Rotterdam Bank.

C. D. JONGMAN.

Wegens uitbreiding in de

COLLECTIEVE SECTOR

zoekt vooraanstaande Maatschappij van Levensverzekering

specialist groepsverzekering

met ruime ervaring en grondige kennis van de gehele materie.

Leeftijd tot 45 jaar.

Honorering in overeenstemming met belangrijkheid van deze zelfstandige staffunctie, waarbij het zwaartepunt ligt bij het optreden naar buiten.

Zonder grondige kennis van zaken onnodig te solliciteren.

Brieven onder nr. D.I. 74 te richten aan Reclame-Adviesbureau De Bussy, Rokin 62, Amsterdam.



Bij het MINISTERIE VAN ECONOMISCHE ZAKEN is een mogelijkheid tot plaatsing van jonge

DOCTORANDI IN DE ECONOMIE

en

MEESTERS IN DE RECHTEN

Salariëring: overeenkomstig de rang van referendaris 2e klasse of referendaris; salariegrenzen f. 934,— tot f. 1.720,— per maand (inclusief huurcompensatie). Er wordt geen A.O.W.-premie ingehouden.

Solliciteren kunnen ook degenen, die binnenkort afstuderen of uit militaire dienst komen.

Brieven te richten aan het Hoofd van de Centrale Personeelsafdeling, 1e v. d. Boschstraat 15, 's-Gravenhage. Telefonisch ((070) 81 40 11, toestel 27 26) kan een afspraak worden gemaakt voor een oriënterend gesprek.

Organisatie, werkzaam op het gebied van de Volkshuisvesting, vraagt een

DIRECTEUR

voor haar niet commerciële bedrijf, die zelfstandig in staat is leiding te geven aan haar groeiende staf van medewerkers en het bureau te organiseren.

Bovendien zal hij tot taak hebben de belangen van de Volkshuisvesting in het algemeen te behartigen, waar- onder tevens is begrepen het geven van voorlichting door publikaties in het eigen tijdschrift van de organisatie en andere publiciteitsmedia en het houden van voordrachten. Talrijke nieuwe initiatieven worden van de directeur verwacht. Gegadigden moeten bereid zijn met al hun krachten en met inzet van hun gehele persoonlijkheid de aangeboden functie te vervullen.

Gedacht wordt aan een academicus die reeds enige jaren in een leidinggevende functie in het bedrijfsleven werkzaam is geweest.

Brieven onder nummer E.S.B. 12-1. Postbus 42, Schiedam.



Cantine Staatsdrukkerij 's-Gravenhage

Het grote succes in moderne bedrijfsvoering
**Elke week schakelt een bedrijfscantine
 over op Iglo diepvries maaltijden***

Wat zijn Iglo diepvries maaltijden? Even vernuftig als eenvoudig. Een warme maaltijd voor uw personeel met een minimum aan materiaal! Nu kan uw bedrijf volstaan met een diepvrieskast en een verwarmingsoven, waarin 36 of 72 maaltijden binnen een half uur gebruiksklaar worden gemaakt, op elk moment dat u wenst. En... keuze uit meer dan twintig gerechten of samenstellingen.

Wat kosten Iglo diepvriesmaaltijden? Rekent u zelf even mee... Géén grote onrendabele investeringen, géén opslagruimte, geen tijdverlies, geen afwas van borden, niets meer schoon te maken, te schillen of te snijden, nauwelijks personeel... en toch elk uur van de dag complete maaltijden voorradig. Hoe u ook rekent, de uitkomst is altijd: voordelig.

Het Iglo warme maaltijden-systeem wordt onder meer gebruikt door:

N.V. Luyck's Producten, Diemen • 'De Heer' Chocolade Fabrieken N.V., Rotterdam • Energie Bedrijf, Rotterdam • P.T.T. Telegraafkantoor, Amsterdam • Conrad Stork N.V., Haarlem • Woodward Governor Company, Schiphol, Amsterdam • Ministerie van Binnenlandse Zaken, Den Haag • W. v. Oordt en Co. N.V., Rotterdam • Hyster N.V., Nijmegen • Lips Brandkasten en Sloten Fabriek, Dordrecht.

* Meer dan 100 cantines binnen de twee jaar. Richt uw verzoek om inlichtingen aan Iglo N.V., de heer J. van der Zeijden, Nijenoord 1 A, Utrecht, tel. 030-35641.

IGLO DIEPVRIESMAALTIJDEN 

KWANTITEIT of KWALITEIT?

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

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

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

Advertentie-afdeling „E.-S.B.”
Postbus 42 — Schiedam.



zoeken voor hun cliënte, de Stichting Mitex te Amsterdam, een

DIRECTEUR

De werkring.

De Stichting is het overkoepelende orgaan van een drietal werkgeversorganisaties in de textieldetailhandel. Zij verleent haar diensten aan de 4500 aangesloten bedrijven in de vorm van juridische, fiscale en bedrijfs-economische adviezen, zowel collectief als aan de leden individueel. Zij vertegenwoordigt de belangen van deze ondernemers bij overheid, organisaties en instituten.

De functie.

De Directeur geeft leiding aan het bureau van de Stichting en is in het bijzonder belast met de ontwikkeling van de bedrijfseconomische dienst.

De persoon.

De kandidaat moet beschikken over een goede vooropleiding, bij voorkeur op academisch niveau. Hij moet kunnen wijzen op ervaring in een gelijkwaardige positie in of ten behoeve van het bedrijfsleven. De aard van de functie vereist dat hij een werkelijke belangstelling heeft voor de problemen van de detailhandel. Hij moet haar belangen met kennis van zaken en vastberadenheid bepleiten en in samenwerking met het bestuur initiatieven ontwikkelen. Dit vergt integriteit, overtuigingskracht, tact en uitdrukkingsvaardigheid in spreken en schrijven.

Geïnteresseerden worden uitgenodigd hun (met de hand geschreven) brieven te zenden aan het adres van de maatschap, Driekoningenstraat 4 te Amsterdam.

De brieven worden niet aan de opdrachtgeefster doorgezonden dan na schriftelijke toestemming van de kandidaat. Inlichtingen omtrent hem worden slechts ingewonnen na verkregen toestemming.

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

Advertentie-opdrachten te richten aan:
ADVERTENTIE-AFDELING E.-S.B., POSTBUS 42, SCHIEDAM, TELEFOON (0 10) 26 02 60



DR IR M.G. YDO

adviesbureau voor bedrijfsorganisatie

Voor ons bureau zoeken wij een of meer

MEDEWERKERS

die gespecialiseerd zijn op bedrijfs-economisch en administratief gebied.

Hun taak zal omvatten het geven van adviezen en hulp bij onderwerpen zoals

- investering, budgetering en kostprijs
- het verbeteren van de administratieve organisatie, de Informatieverstrekking aan de verschillende niveaus van de hiërarchie, en vraagstukken die verband houden met mechanisering van de administratie
- administratieve problemen die aansluiten op de fabrieksorganisatie zoals materiaalbeheer en tijdverantwoording.

Om tot een meer integrale benadering van de adviezen te komen worden de meeste onderzoeken in teamverband (met technici, psychologen en/of sociologen) verricht. Door deze samenwerking kan de eigen specialisatie beter tot zijn recht komen en in een breder verband worden geplaatst.

Eisen voor de functie:

- een opleiding op academisch niveau
- gevolgd door een gedegen ervaring in het bedrijfsleven
- leeftijd boven 35 jaar.

Ook jongere economen kunnen worden geplaatst.

Zij zullen een aanvullende opleiding van enkele jaren ontvangen, aanvankelijk op het gebied van de fabrieksorganisatie en arbeidstechniek. In deze fase zal aansluiting bij het eigen vakgebied worden gezocht.

Zij die voor deze functie belangstelling hebben zullen in een persoonlijk gesprek inlichtingen over ons bureau en de genoemde arbeidsgebieden ontvangen.

Met de hand geschreven brieven met zo volledig mogelijke inlichtingen omtrent opleiding en ervaring worden gaarne ingewacht onder no 170 bij Dr Ir M. G. Ydo, Adviesbureau voor Bedrijfsorganisatie, Keizersgracht 407, Amsterdam-C.



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. 24-3-1965



De directie van

**WILLEM SMIT & CO'S
TRANSFORMATORENFABRIEK N.V.**
Nijmegen

zoekt contact met een

jurist

voor het vervullen van de functie van

adj.-secretaris der vennootschap

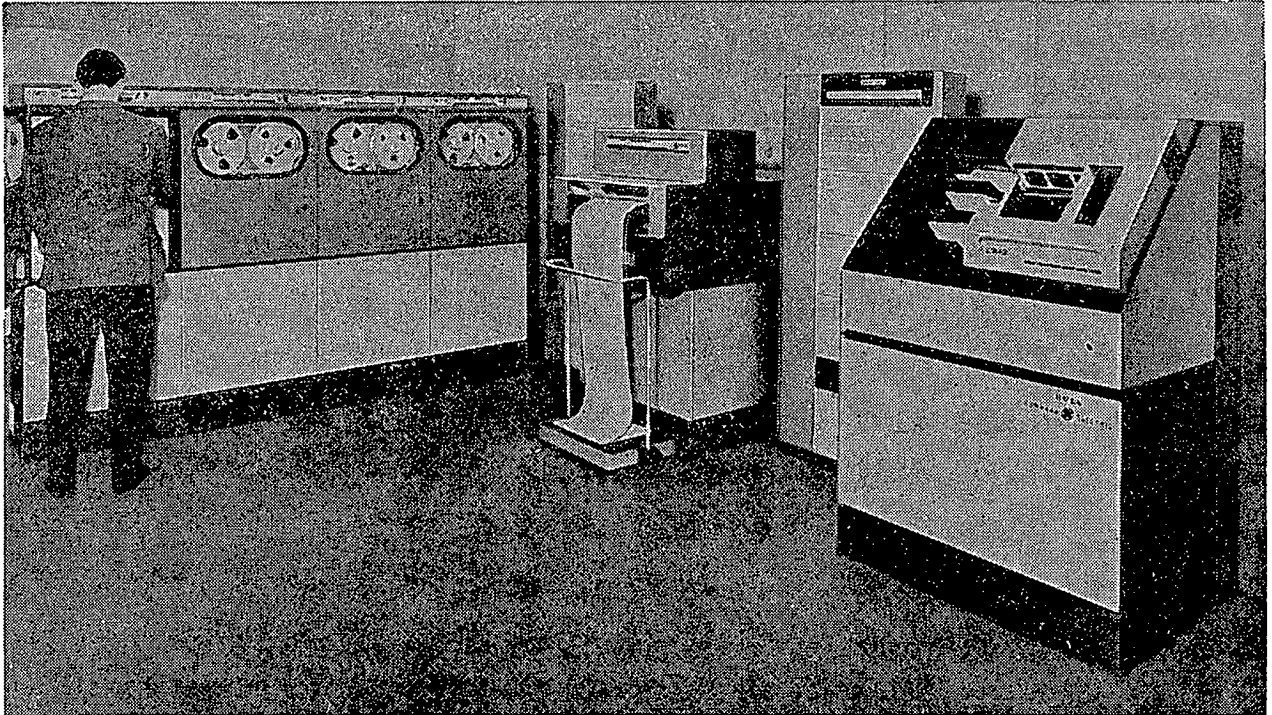
Zijn werkzaamheden zullen een sterk gevarieerd karakter dragen en met een grote mate van zelfstandigheid in concernverband dienen te worden verricht. Naast het voorbereiden, bijwonen en notuleren van vergaderingen zal zijn taak in het bijzonder ook gericht zijn op de behandeling van juridische en semi-juridische aangelegenheden, onder meer op vennootschapsrechtelijk, fiscaal en commercieel terrein. De functie biedt velelei perspectieven.

De gedachten gaan in de eerste plaats uit naar een bedrijfsjurist van 30 tot 35 jaar, met een aantal jaren ervaring in een functie van soortgelijke strekking bij een grote onderneming of organisatie.

Eigenhandig geschreven brieven met uitvoerige gegevens worden onder nummer 61 ingewacht bij

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

GAMMA 115 computer uit de nieuwe Serie "100", ontwikkeld door Bull, Olivetti en General Electric



① GAMMA 115

Van alle computers met externe magnetische geheugens is de GAMMA 115 het eenvoudigst om mee te werken.

- Snelle invoer en uitvoer van gegevens: 600 ponskaarten of regels per minuut; ponsbanden.
- Verwisselbare schijfengeheugens.
- Magnetische banden.

② GAMMA 10

Van alle kaartcomputers heeft de GAMMA 10 de grootste verwerkingsmogelijkheden. Klasse bewijst zichzelf: in 1½ jaar tijd zijn 550 van deze computers verkocht!

③ GAMMA 135

De computer GAMMA 135 - eveneens tot deze duidelijk

superieure serie behorend - is „Compatible” met de GAMMA 115 en de GAMMA 10. Dat wil zeggen: met dit nieuwe systeem - de GAMMA 135 - is aanpassing mogelijk aan de (groeïende) dataprocesing-behoefte van de gebruiker, met benutting van alle te behalen voordelen van versnelling, grotere capaciteit en meerdere mogelijkheden en zonder bezwaarlijke wijziging van programma's en zonder omscholing van personeel.

Deze geavanceerde computer-serie „100” - thans over de gehele wereld gelanceerd - werd door Bull-General Electric, Olivetti-General Electric en General Electric gezamenlijk ontwikkeld. De serie geeft gestalte aan de wens van deze groep fabrikanten om de computergebruiker steeds betere machines ter beschikking te stellen.

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