

Economisch - Statistische Berichten

50e JAARGANG - 18 AUGUSTUS 1965 - No. 2504

ALLE VORMEN VAN KAPITAAL-
EN RENTEVERZEKERING

de  is uw
vertrouwen waard!

SCHIEDAM - TEL. 010 - 26 93 04

lid van de  groep

H. BRONS Jr
MAKELAAR IN ASSURANTIËN

TELEFOON (010) 11.19.80 *

MAURITSWEG 23
ROTTERDAM-2

**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 aan-
genomen door de boekhandel
en door uitgevers

**DE ERVEN F. BOHN
TE HAARLEM**

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 personeelsannonces, dan geven wij u ernstig in overweging om „E.-S.B.” als medium in te schakelen.

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

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 Zoonen, Rotterdam, Banque de Commerce, Koninklijk Plein 6, Brussel, postcheque-rekening 260.34.

Redactie-adres voor België: Dr. J. Geluck, Priedreef 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. 0,40 per mm. Contract-tarieven op aanvraag. Rubrieken „Vacatures” en „Beschikbare krachten” f. 0,80 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.

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

Versnelde economische groei en zijn oorzaken

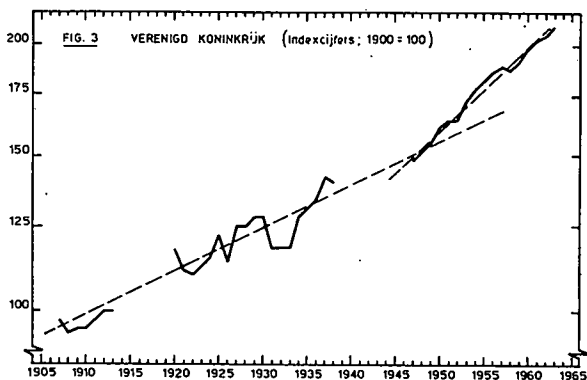
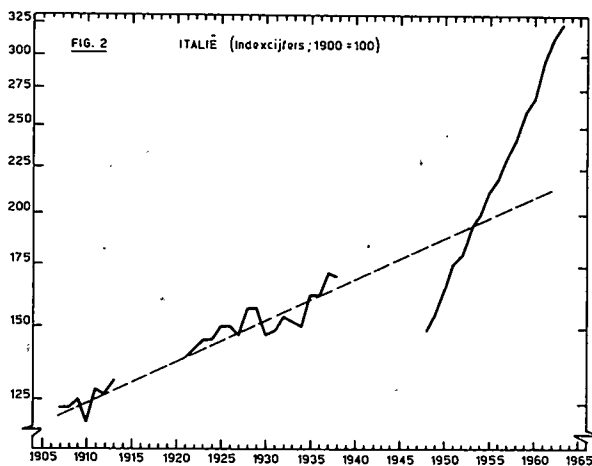
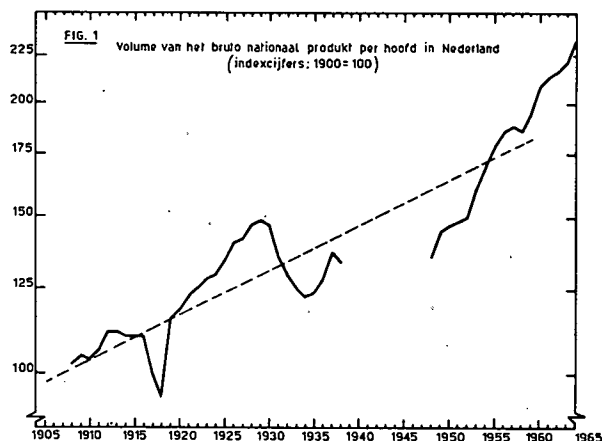
De sterk versnelde economische groei, welke na de laatste wereldoorlog in de Westeuropese landen is ingetreden, wordt duidelijk geïllustreerd door de nevenstaande figuren. Hierin is het reëel bruto nationaal produkt per hoofd van de bevolking op logaritmische schaal afgezet, wat alleen maar betekent dat een constant groeipercentage in de figuur door een rechte lijn wordt weergegeven. Naast ons eigen land is Italië, als representant van de landen met een bijzonder snelle welvaartsstijging en het Verenigd Koninkrijk, als representant van de „achterblijvers”, gekozen. Alle drie de landen vertonen overigens in beginsel hetzelfde beeld van een tot heden onverzwakte, vergeleken met vóór de oorlog drastisch versnelde, welvaartsstijging.

Welke zijn nu de oorzaken van deze ontwikkeling? Aanvankelijk werden deze gezocht in het herstel van de enorme materiële schade van de laatste wereldoorlog. De versnelling in het economisch groeitempo werd als abnormaal en dus ook als tijdelijk beschouwd. Als de oorlogsschade zou zijn hersteld, zou — aldus was de verwachting — ook de welvaartsstijging tot het normale, vooroorlogse patroon terugkeren.

Bij het herstel der oorlogsschade denkt men in de eerste plaats aan het door voorraadaanvulling en herstelwerkzaamheden weer op gang brengen van het fysieke produktie-apparaat. Echter ook het herstellen van normale arbeidsverhoudingen en het opnieuw vestigen van normale handelsbetrekkingen en vaststellen van bruikbare wisselkoersen moet ertoe worden gerekend. Ten slotte dient ook als herstel van oorlogsschade te worden beschouwd het inhalen van de door het achterwege blijven van vervangingsinvesteringen opgelopen technische achterstand. Het in deze ruime zin opgevatte herstel van de door de laatste wereldoorlog aangerichte schade kon geacht worden te zijn voltooid wanneer de vooroorlogse trend van de produktiviteit — of, bij benadering, van het bruto nationaal produkt per hoofd — weer zou zijn bereikt. Vandaar dat van dat punt af een afzwakking van het economisch groeitempo werd verwacht.

Onze figuren laten zien dat het anders is uitgekomen. Ook na het bewuste tijdstip zet de welvaartsstijging zich in alle drie landen onverzwakt voort en hetzelfde geldt, met uitzondering van West-Duitsland, voor alle Westeuropese landen. Het is dan ook moeilijk aan te nemen dat de laatste wereldoorlog in de verklaring van de versnelde economische groei een overwegende betekenis toekomt. Het feit dat neutrale landen als Zwitserland en Zweden een overeenkomstige groeiversnelling vertonen als de voormalige belligerente, maakte dit ook reeds minder waarschijnlijk.

De vraag wat dan wel de oorzaken van het besproken verschijnsel zijn en of niet in plaats van de huidige, juist de vooroorlogse ontwikkeling, vanuit het tegenwoordige gezichtspunt, als „abnormaal” moet worden beschouwd zal in een volgend artikel ter sprake komen. Hier zij



slechts vermeld dat in de bijgaande figuren reeds een indicatie voor het antwoord is te vinden.

N.E.I.

R. IWEMA.

INHOUD

	Blz.
Versnelde economische groei en zijn oorzaken, door Drs. R. Iwema	751
Prijnsbeleid van overheid en ondernemer (I), door Prof. Dr. W. J. van de Woestijne	752
De Amerikaanse staalindustrie, door Drs. M. W. Keijzer	754
Europêche (I), door Drs. A. G. U. Hildebrandt....	757
Regionale planning in Turkije, door Drs. E. A. A. M. Lamers	760

Boekbesprekingen:

D. A. Leabo en C. Frank Smith: Basic statistics for business and economics; S. Ehrenfeld en S. B. Littauer: Introduction to statistical method, bespr. door Drs. G. J. Aeyelts Averink	763
Karl-Heinz Grosse: Der aussertarifliche Wettbewerb der Unternehmen des Personen- und Güterverkehrs, bespr. door Drs. V. Halberstadt	764
Medelingen voor economen.....	765
Geld- en kapitaalmarkt, door Prof. Dr. C. D. Jongman	766

Prijsbeleid van overheid en ondernemer

(I)

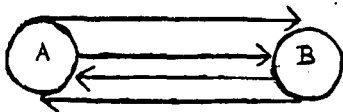
De ondernemingsgewijze produktie kan gekarakteriseerd worden als die vorm van maatschappelijke produktie waarbij een groot aantal producerende eenheden zich, bij hun bedrijfspolitieke beslissingen, laten leiden door de indicaties van de markt. Het zijn in het bijzonder de prijsindicaties, die hier van belang zijn. In beeldspraak gesproken: „De ondernemer vaart op het kompas van de prijzen”.

In deze conceptie gaat men er stilzweigend van uit, dat de ondernemer met zijn individuele politiek geen merkbare invloed op de *algemene* marktsituatie uitoefent. Deze wordt als een onafhankelijk gegeven verondersteld. Wel kan de ondernemer invloed uitoefenen op zijn *speciale* afzet- resp. inkoopmarkt. Evenwicht op deze speciale markten impliceert dan ook een algemeen evenwicht en wel, naar men vroeger aannam, bij volledige werkgelegenheid. Als aan deze voorwaarde voldaan is, kan men, zo is de theoretische constructie, iedere ondernemer zijn beleid volgens zijn eigen individuele inzichten en initiatief laten voeren, waarbij de gevolgen daarvan voor zijn eigen verantwoordelijkheid zijn.

Door deze sterk gespreide verantwoordelijkheid is er bij de markteconomie geen behoefte aan een omvangrijk centraal stuurapparaat voor het economisch leven. Het systeem levert uit deze hoofde geen extra kosten op, terwijl de ervaring leert dat het ook zeer doelmatig werkt, althans zolang aan de voorwaarden van de markteconomie in voldoende mate is voldaan.

Toch zijn in bepaalde opzichten correctiemaatregelen nodig. Ook als voldaan is aan de voorwaarden van de markteconomie, garandeert dit systeem niet dat de *collectieve behoeften* in voldoende mate bevredigd worden, terwijl het ook kan leiden tot een maatschappelijk niet aanvaardbare verdeling van de welvaart. Overal waar wij een enigszins ontwikkelde markteconomie hebben, gaan dan ook overheidsinstanties corrigerend te werk door buiten het marktmechanisme om naar een bevredigend peil van de collectieve behoeftebevrediging te streven en invloed uit te oefenen op de inkomensverdeling in ruime zin. Wij vinden dit reeds in de sociaal-economische politiek van vóór 1930.

Beperken wij ons nu tot de voorwaarden voor de markteconomie, dan zijn er vooral twee omstandigheden die het mechanisme in de war kunnen brengen. Ten eerste kan er een *circulaire* beweging ontstaan. Hieronder verstaan wij, dat van A een invloed uitgaat op B en als reactie daarop weer een *in dezelfde richting* werkende invloed op A. Deze werkt dan weer op B enz.



Dit kan een „kettingreactie” veroorzaken. Soms treedt dit op als twee concurrenten „elkaar het verlies niet gunnen”, zoals bij duopolieposities mogelijk is. Behalve de *circulaire* beweging kan een algemene markt-

verstoring ook ontstaan als een bepaalde oorzaak over een breed veld tot een *gelijk gerichte actie* leidt, zodat er een zeer *hoge correlatie* in het gedrag van de afzonderlijke ondernemingen ontstaat. Er ontstaat dan een algemene glijdende beweging in de markt.

Bij een krappe arbeidsmarkt is het mogelijk dat er niet alleen een *hoge correlatie* in het gedrag ontstaat, maar bovendien nog een *circulaire* beïnvloeding tussen lonen en prijzen. Om tot een gunstige werking van het marktmechanisme te komen, moet zulk een verstoringde invloed voorkomen worden en wel door een macht, die van buiten op het marktmechanisme inwerkt. Dit is noodzakelijk om de gunstige werking van dit marktmechanisme te behouden. Dit inzicht groeide als gevolg van de grote crisis in de oorlog.

In het bovenstaande hebben wij de verklaring waarom, in bepaalde marktconstellaties, de overheid een loon-, resp. een prijs-, resp. een loon- en prijspolitiek moet voeren. Tevens is nu duidelijk waarom het bedrijfsleven, dat primair de vrijheid van het marktmechanisme wenst, hier bereid is de overheid bij dit speciale ingrijpen in het marktmechanisme behulpzaam te zijn. *Het overheidsingrijpen is namelijk gericht op handhaven van de voorwaarden om dit marktmechanisme gunstig te laten functioneren.*

Theoretisch is het denkbaar dat de overheid, om een *circulaire* beweging tussen lonen en prijzen te voorkomen, alleen een prijspolitiek, resp. alleen een loonpolitiek zou voeren. Als men alle prijzen volkomen in de hand heeft, dan zouden ongewenste loonsverhogingen tot een verliesgevende situatie in de bedrijven moeten leiden. Dit zou, via werkloosheid, weer zo'n druk op de lonen uitoefenen dat door een volkomen beheerste prijspolitiek tevens een beheerste loonpolitiek zou ontstaan. Anderzijds, als men in staat was de lonen volkomen te beheersen, dan zou dit niet alleen een belangrijke beheersing van de kosten meebrengen, maar ook, omdat de lonen koopkracht vormen, van de vraag naar producten.

Het tegengaan van de *circulaire* beweging kan zowel aan de ene als aan de andere zijde geschieden. Maar, aan de voorwaarden daartoe is niet voldaan. Noch een volkomen prijsbeheersing, noch een volkomen loonbeheersing is mogelijk. Daarom bestrijdt de overheid de *circulaire* beïnvloeding zowel van de loon- als van de prijzenkant. Naarmate de ene kant minder effectief beïnvloed zou worden, moet meer nadruk op de andere worden gelegd om een inflatoire *circulaire* ontwikkeling tegen te gaan. Het is dus niet zo, zoals sommige werkgevers hopen, dat een grotere vrijheid in de loonvorming, ook zou moeten leiden tot een grotere vrijheid in de prijsvorming, maar juist omgekeerd. Een grotere vrijheid in de loonvorming leidt tot een scherper ingrijpen in de prijzen!

In het huidige economisch bestel zijn er twee instanties, die directe verantwoordelijkheid voor de prijsontwikkeling hebben, namelijk de ondernemers, die reageren op de aanwijzingen van de markt en de overheid, die een *circulaire* beweging op de markt tussen lonen

en prijzen moet voorkomen. Maar beider verantwoordelijkheid is hier toch principieel verschillend.

De verantwoordelijkheid van de individuele ondernemer betreft het instandhouden en de ontwikkeling van zijn onderneming. In ons economisch bestel, voor zover gebaseerd op de vrije economie, wordt hij geacht te handelen op aanwijzingen van *zijn* individuele deelmarkten en wordt geacht op *zijn* deelmarkten invloed uit te oefenen. Hier is hij autonoom, hier moet hij, in zijn eigen belang, maar ook in dat van de samenleving, alle kansen benutten om een zo gunstig mogelijk verschil tussen opbrengsten en kosten te verkrijgen. Dit is de zin van de produktie om de winst.

In principe heeft de overheid op deze individuele deelmarkten geen functie, want dan zou zij op de plaats van de ondernemer gaan zitten. De functie van de overheid is om circulaire en gelijkgerichte ontwikkelingen tussen deze deelmarkten tegen te gaan. Principieel opereert de ondernemer op en de overheid *tussen of over* deze deelmarkten. Daarom passen in dit systeem wel *algemene* loon- en prijsmaatregelen van de regering, maar geen individuele prijsvaststellingen. Dat de overheid met haar algemene politiek uiteraard ook indirect invloed op de individuele deelmarkten uitoefent, is een secundair gevolg, maar geen primair doel.

Het juridische instrument, dat de regering de macht geeft haar verantwoordelijkheid te realiseren, is de Prijzenwet van 1961. In deze wet is op 1 mei 1964 artikel 3a ingevoegd, dat tot 1 januari 1966 de bevoegdheid tot individuele prijsvaststellingen geeft. Maar dit kan slechts als de regering reeds overweegt een algemeen prijsvoorschrift voor de desbetreffende branche te geven. Omdat, in de gevallen waarin dit nodig is, een algemene prijzenbeschikking volgt, heeft de individuele slechts gedurende 6 maanden kracht en kan deze niet direct door een gelijke worden vervangen. De individuele prijsbeschikking is dus duidelijk als een voorlopige maatregel en niet als een zelfstandig element in de prijspolitiek bedoeld.

Formeel heeft de regering geen enkele andere bevoegdheid om in de prijspolitiek van de individuele ondernemer in te grijpen. De grenzen zijn overeenkomstig onze analyse scherp getrokken. De ondernemer bepaalt naar eigen inzicht de prijzen op zijn deelmarkt en de regering waakt over het geheel van de prijzen, resp. over de prijzen van bepaalde soorten goederen. Het is nodig dit expliciet te zeggen, want op dit punt bestaan er zowel bij consumenten als bij ondernemers grote misverstanden. Op de oorzaken daarvan komen wij in een slotartikel nog terug, maar duidelijk moet worden gezegd, dat een ondernemer, die zijn prijzen verhoogt of een verhoging niet bij de regering aanmeldt, geenszins in overtreding is. Hij doet waartoe hij bevoegd is, uiteraard onder de voorwaarde dat voor zijn goederen of diensten geen algemene prijzenbeschikking of prijsaankondiging van kracht is.

Bij onze analyse wezen wij erop, dat het in het belang van een zo vrij mogelijke markteconomie is dat geen circulaire of gelijkgerichte bewegingen ontstaan. Dit is een algemeen belang en ook het belang van het bedrijfsleven. Als nu de enige mogelijkheid voor de regering zou zijn om prijzenbeschikkingen op grond van de prijzenwet af te kondigen, dan zou zij, om haar functie te vervullen, zeer vaak van dit wapen gebruik moeten maken. Desondanks zou het sturen van de prijsbewe-

ging met schokken gepaard gaan. Er zou bovendien steeds onzekerheid heersen of en wanneer de regering zou ingrijpen. Dit alles zou duidelijk in het nadeel zijn van een soepel werken van het prijzensysteem en dus ook van het bedrijfsleven.

Hier moest een oplossing worden gevonden en zij is gevonden. De principiële scheiding van de bevoegdheden van het bedrijfsleven, dat verantwoordelijk is voor zijn eigen prijspolitiek enerzijds, en van de regering die over het prijsniveau als zodanig te waken heeft anderzijds, is daarbij behouden. Maar de *invloed* van de regering is vergroot *zonder vergroting van haar bevoegdheden*.

De basis voor dit praktische prijsbeleid ligt in het overleg tussen de regering en de vertegenwoordigers van het bedrijfsleven. Steeds als daartoe aanleiding is, vindt dit overleg plaats. Als vertegenwoordigers treden dan meestal op de besturen van de centrales van werkgeversverenigingen en, als daartoe aanleiding is, de besturen van bepaalde werkgeversverenigingen. Dit „prijs-overleg” is door de regering verscheidene malen de hoeksteen van haar prijsbeleid genoemd. En terecht. Bij dit overleg worden de prijsvormingsregels vastgesteld, die door het bedrijfsleven in acht genomen zullen worden bij het autonoom bepalen van zijn prijsbeleid. De *algemene bedoeling* van die prijs-gedragsregels is om te voorkomen dat het algemeen prijsniveau meer in beweging komt dan op grond van externe factoren noodzakelijk is.

Voor zover bijv. een loonsverhoging toegestaan is op grond van een gestegen arbeidsproductiviteit, mag deze loonsverhoging niet tot prijsstijging leiden. De *algemene uitwerking* van die prijs-gedragsregels zien wij vooral in het voorkomen van plotselinge en schoksgewijze veranderingen in het prijsniveau. Schoksgewijze veranderingen blijken namelijk in vele gevallen een extra nadelige invloed op het soepel functioneren van het marktmechanisme te hebben, en dienen daarom te worden vermeden.

Ondanks de prijsafspraken zijn de prijzen gestegen, maar dit geschiedde nu geleidelijk. Door het vermijden van schokken zijn onnodige extra prijsverhogingen achterwege gebleven. Het is waarschijnlijk dat de gerealiseerde prijsstijgingen ongeveer even groot zijn geweest als zij bij een volkomen „normale”, dat wil hier zeggen *theoretische* werking van het marktmechanisme zouden zijn geweest, zij het dan ook dat er waarschijnlijk wel enige vertraging in het aanpassingsproces was.

Tot de spelregels behoort het vrijwillig melden van de prijsverhogingen aan de regering. Enerzijds ligt hierin de erkenning, dat de prijszetting primair een kwestie van de ondernemer is, anderzijds is het duidelijk dat het voor de effectiviteit van het regeringsbeleid gewenst is dat de regering „de vinger op de pols” heeft. Zij kan, zo nodig, met de desbetreffende onderneming of bedrijfstak in nader overleg treden.

Van de formele kant gezien, is het duidelijk dat zulke „gentlemen's agreements” tussen regering en bedrijfsleven geen juridische basis hebben. De vertegenwoordigers van het bedrijfsleven hebben geen enkele macht om hun leden en nog minder om hun niet-leden formeel te binden. Zij kunnen dan ook niet verder gaan dan zich te verplichten een dringend verzoek tot het bedrijfsleven te richten, zich aan de gemaakte afspraken te houden. Maar het staat de ondernemer vrij,

De Amerikaanse staalindustrie

Inleiding.

In de naoorlogse periode heeft de Amerikaanse economie zich herhaaldelijk geconfronteerd gezien met een meer of minder ernstig arbeidsconflict in de staalindustrie, welke tak van nijverheid, zo niet de belangrijkste pijler van de Amerikaanse welvaart vormend, in ieder geval een uiterst wezenlijke bijdrage heeft te leveren tot het bereiken van de doeleinden van de „American Economic Republic”. In 1956 en 1959 leidde het mislukken van het loonoverleg in deze bedrijfstak tot stakingen van 36 en 116 dagen; hoewel in 1962 de arbeidsvrede bewaard kon blijven, bezag men — reeds vanaf de zomer van het vorig jaar — de loononderhandelingen van 1965 met een zekere ongerustheid, welke tot uiting kwam in een versterkte drang tot voorraadvorming. Veel aandacht werd tevens besteed aan een analyse van kosten- en produktiviteitsontwikkelingen in de staalindustrie, terwijl ook een zekere bezinning op de plaats en de betekenis van de staalnijverheid in het geheel der Amerikaanse economie plaatsvond.

Alvorens aan deze discussies enige aandacht te wijden, moge hier ingegaan worden op het wel en wee der staalindustrie in de jaren na de tweede wereldoorlog. Globaal gezien kunnen hierbij twee perioden worden onderscheiden: van 1947 tot 1958 droeg de ontwikkeling in deze bedrijfstak bij tot versterking van de naoorlogse algemene prijsstijging, terwijl na 1958 meer stabiele verhoudingen het beeld beheersten.

1947 - 1958: de staalindustrie als haard van inflatie.

In de eerstgenoemde periode was de prijsontwikkeling van staal sterk omhoog gericht, waarbij de stijging van de index van de groothandelsprijzen in niet onaanzienlijke

(Vervolg van vorige blz.)

dit wel of niet te doen. Dit geldt zowel met betrekking tot de prijsregels als met betrekking tot de melding van prijsverhogingen.

Het is evenwel fout om deze zaak alleen of in hoofdzaak van de formele kant te bezien. Uit onze analyse volgt, dat onder bepaalde omstandigheden de vrijheid van de ondernemers om hun eigen individuele verkooppolitiek te voeren, alleen dan maatschappelijk verantwoord is, als de markt niet door circulaire en gecorrleerde handelingen wordt bedreigd. Het is daarom een algemeen ondernemersbelang dit prijzenspel volgens de regels te spelen. Uit dit gemeenschappelijk ondernemersbelang volgt een morele verplichting niet alleen tegenover regering en maatschappij, maar ook tegenover hun mede-ondernemers. Wie zich hier niet aan houdt, riskeert en voor zich en voor zijn bedrijfsgenoten, dat de regering van haar bevoegdheden van de prijzenwet gebruik moet maken. Het prijzenspel heeft dan ook primair een morele en geen juridische basis. In een land als Nederland blijkt zo'n beroep op de zakenmoraal mogelijk en effectief te zijn. In Zuid Europese landen zou zulk een systeem waarschijnlijk onwerkzaam zijn.

Delft.

Prof. Dr. W. J. VAN DE WOESTIJNE.

mate werd overtroffen. Het sterkst kwam zulks tot uiting in de jaren tussen 1951 en 1955 (zie tabel 1).

TABEL 1.

Gemiddelde jaarlijkse procentuele veranderingen van de indexcijfers voor groothandelsprijzen, 1947-1958

	All commodities	Durable manufactures	Non-durable manufactures	Steel mill products
1947-1951	+ 4,5	+ 6,5	+ 3,4	+ 8,9
1951-1955	- 0,9	+ 1,9	- 1,9	+ 4,8
1955-1958	+ 2,5	+ 3,9	+ 1,5	+ 7,1

Bronnen: Department of Commerce, Department of Labor en Council of Economic Advisers.

Vergelijkt men het beloop van de Amerikaanse staal-prijzen in deze jaren met dat in andere landen, dan steekt de Amerikaanse ervaring bepaald ongunstig af (zie tabel 2).

TABEL 2.

Staalprijzen
(Verenigde Staten en enige andere landen)
(1952 = 100)

	Ver. Staten	Groot-Brittannië	België	West-Duitsland	Japan
1951	97,9	74,6	95,5	72,7	— a)
1955	118,2	86,1	114,2	101,8	99,3
1958	145,2	101,1	123,5	113,8	81,1

a) niet beschikbaar.

Bronnen: Department of Labor, Council of Economic Advisers en United Nations.

De uit tabel 2 blijkende discrepantie tussen de ontwikkeling van de staal-prijzen in verschillende landen leidde overigens tot 1958 nog niet tot een noemenswaardige invoer van staalprodukten: het marktaandeel van buitenlands staal bedroeg in de jaren 1955 tot 1957 niet meer dan gemiddeld 1,5 pCt.

Bij dit alles mag niet uit het oog worden verloren, dat de bijdrage van de staal-prijzontwikkeling aan de geldontwaarding niet zonder meer kan worden afgeleid uit een vergelijking van de algemene groothandelsprijzen met de prijzen van staalprodukten: voor de vervaardiging van een groot aantal produkten, wier prijzen van betekenis zijn voor de ontwikkeling van de groothandelsprijzindex, is een zekere „input” aan staal noodzakelijk. Iedere prijsverhoging van staalprodukten wordt aan andere industrieën bijgevolg medegedeeld in de vorm van een kostenverhoging, en zal tot geïnduceerde prijsverhogingen in deze andere bedrijfstakken leiden. Otto Eckstein en Gary Fromm¹⁾ hebben in dit verband berekend, dat staalprodukten in de groothandelsprijzindex een totaal gewicht hebben van 10,9 pCt.²⁾, bij een direct gewicht van 5,1 pCt. Zij komen op grond van dit totale gewicht tot de conclusie, dat „if steel prices had behaved like the rest of the index, the total rise (in the index) from 1947 to 1958 would have been 14 points instead of the actual increase of 23 points,

¹⁾ „Steel and the Postwar Inflation”, Study Paper No. 2, prepared for consideration by the Joint Economic Committee in connection with the Study of Employment, Growth and Price Levels, Washington D.C., 1959, blz. 6 - 7.

²⁾ Op basis van de samenstelling van de groothandelsprijzindex in 1947-1949.

that is the extra-ordinary behavior of steel accounted for 40 per cent of the rise over 11 years" ³⁾).

Zelfs deze berekening kan dan nog de werkelijke betekenis van de staalprijsen voor de groothandelsprijsindex onderschatten, namelijk voor zover de staalverwerkende industrieën niet alleen de uit de gestegen staalprijsen voortvloeiende kostenverhoging in hun prijzen doorberekenen, maar tevens hun winstmarge vergroten; of zulks zal geschieden, is afhankelijk van de prijsverwachtingen, die men in de betreffende bedrijfstakken heeft. Een belangrijke bepalende factor hiervoor is de conjuncturele interpretatie, die men aan de laatste staalprijsverhogingen wenst te geven. Hoewel zich de aanwezigheid en de omvang van dit psychologisch effect der staalprijsverhoging moeilijk laten verifiëren, mag worden aangenomen dat in het inflatoire klimaat der mid-vijftiger jaren zulk een prijspolitiek bij de staalverwerkende industrieën geenszins afwezig was.

Het geschetste beloop van de staalprijsen in de periode 1947-1958 laat zich, vooral wat betreft de ontwikkeling in de jaren tussen 1947 en 1955, voor een goed deel verklaren uit de in dit tijdvak dikwijls soms excessief grote behoefte aan staalprodukten; in de laat-veertiger jaren bestond een zeer levendige „inhaalvraag” naar staal, welke de betreffende markt in sterke mate het karakter van „sellers' market” gaf: de staalproducent behoefde zich geen zorgen te maken over de reacties van zijn cliëntèle op een algemene prijsverhoging, daar voor deze het effect van de onbevredigd gebleven vraag veel sterker werkte. Tussen 1947 en 1951 namen de verschepingen van staalprodukten toe met 25,0 pCt. bij een stijging van het reëel bruto nationaal produkt van 22,4 pCt.

In de periode 1951 - 1955 was de ontwikkeling van de afzet relatief minder gunstig; de verschepingen namen toe met 7,4 pCt., terwijl het reëel bruto nationaal produkt met 14,8 pCt. steeg; daar de bezettingsgraad in de staalindustrie echter bij voortduring hoog bleef, veranderde dit niet het karakter van de markt en behielden de producenten de indruk dat zij wat betreft het prijsbeleid een bijkans totale onafhankelijkheid bezaten.

In de jaren tussen 1955 en 1958 vertoonde de ontwikkeling echter een geheel ander beeld: bij een toeneming van het reëel bruto nationaal produkt met 2,7 pCt. daalden de verschepingen van staalprodukten met 29,3 pCt. In een groot aantal Amerikaanse industrieën begon in deze periode de vervanging van staal door materialen als aluminium en plastic, welk substitutieproces de staalindustrie zich eerst ná 1958 ten volle bewust werd: in de jaren vóór 1958 hield men nog vast aan het beeld van de staalmarkt dat men zich in de laat-veertiger jaren had gevormd.

Het is vooral aan de jaren na 1955 toe te schrijven dat de betekenis van het staal in het geheel der Amerikaanse economie afneemt: in 1958 was de „input” van ijzer en staal als percentage van de totale „input” in 34 industrieën reeds gedaald tot 8,1 pCt. vergeleken met 10,0 pCt. in 1947; het totale gewicht van de ijzer- en staalnijverheid in de industriële produktie daalde van 7,8 pCt. in 1947 tot 5,2 pCt. in 1964.

Eckstein en Fromm komen in hun studie over de staalindustrie ⁴⁾ eveneens tot de conclusie dat zich in het midden der jaren vijftig een relatieve verzwakking van de vraag naar staalprodukten voordoet, waarbij zij het bezettingspercentage en de verhouding van ontvangen orders tot de afzet als indicatoren van de vraagontwikkeling nemen.

Krachten aan de aanbodzijde moeten evenzeer in sterke mate verantwoordelijk worden geacht voor het geconstateerde prijsbeloop. Het valt dan al direct op, dat tussen 1947 en 1958 de gemiddelde uurverdiensten in de staalnijverheid met 100,1 pCt. stegen, tegen 66,4 pCt. in de industrie als geheel. De overeenkomstige cijfers voor de gemiddelde produktiviteitsstijging per man-uur waren echter resp. 20,6 en 31,9. De hieruit resulterende verhoging van de staalprijsen, zowel absoluut als vergeleken met die van andere industrieprodukten, kan niet los worden gezien van een bepaalde constellatie op de arbeidsmarkt, waar de buitengewoon krachtige stijging van de lonen het resultaat was van overleg tussen een zeer sterk vakverbond en een groep van werkgevers, die ervan overtuigd was dat, conform de structuur van de markt voor staalprodukten, eventuele kostenverhogingen in de prijzen konden worden doorberekend. Dit doorberekenen werd in kringen van de kapitaalintensieve staalindustrie ten slotte ook noodzakelijk geacht, wilde men de voor vervanging en uitbreiding van het produktie-apparaat benodigde gelden blijven opbrengen. Daarbij zal men de geopende mogelijkheden, tot het bedrijven van autonome winstinflatie over te gaan, niet geheel ongebruikt hebben gelaten: de „cash-flow”, uitgedrukt als percentage van de verkopen, bedroeg voor de gehele Amerikaanse staalindustrie in 1947: 9,7, in 1951: 8,9 en in 1955: 13,1, waarna een geringe daling intrad tot 11,6 in 1958.

De overtuiging die bij de staalindustrie leefde, dat kostenverhogingen zonder meer in de prijzen konden worden doorberekend, wijst erop dat de Amerikaanse staalverbruikers zich nog niet al te zeer bewust waren van de substitutiemogelijkheden voor Amerikaans staal: eerst na 1958 wordt het marktaandeel van geïmporteerd staal meer dan marginaal en verdringen ook andere materialen het staal op grote schaal uit een aanzienlijk aantal traditionele toepassingsmogelijkheden. Dit substitutieproces was al aangevangen vóór 1958, maar deed zich toen nog niet in belangrijke mate gevoelen.

1958 - 1964: stabiliteit in de staalindustrie.

Het beeld, dat de jaren tussen 1958 en 1964 te zien geven, staat in schril contrast tot de ontwikkeling in de eerste naoorlogse periode. De prijzen van staalprodukten stegen gemiddeld met slechts 0,4 pCt. per jaar; de algemene prijsindex toonde per saldo geen verandering. Het feit, dat de prijzen in andere landen (met als nootore uitzondering Frankrijk) evenzeer een opmerkelijke stabiliteit aan de dag legden en de omstandigheid, dat de verhoging van de Amerikaanse staalprijsen ten opzichte van het buitenland eerder in de jaren vijftig nog niet volledig in de handelscijfers tot uiting was gekomen, leidden ertoe dat het marktaandeel van geïmporteerde staalprodukten in de periode 1958 - 1964 evenwel gemiddeld 5,5 pCt. bedroeg tegen, zoals reeds vermeld, 1,5 pCt. over de periode 1955 - 1957.

Deze ontwikkeling en de hiermede nauw samenhangende vervanging van staal door andere metalen voor velerlei doeleinden verklaren voor een deel ook het in de jaren 1958 - 1964 relatief lage bezettingspercentage in de staalindustrie, dat zelfs in 1964 het peil van 1957 nauwelijks benaderde ⁵⁾. A priori lijkt de conclusie gewettigd, dat het kennelijke achterblijven van de vraag naar Amerikaanse staalprodukten een belangrijke verklarende factor vormt voor de relatief stabiele prijzen. Een toenemend inzicht bij

³⁾ T.a.p., blz. 7 - 8.

⁴⁾ T.a.p., blz. 29 - 32.

⁵⁾ In 1957 was het bezettingspercentage 84,5, in 1964 78,9 (gegevens van de Council of Economic Advisers).

de staalverbruiker, dat hij zich niet behoeft neer te leggen bij een unilaterale verhoging van de staalprijsen door de producent, zal zich vroeg of laat aan de staalindustrie als beperkende factor voor het prijsbeleid mededelen.

Moge alzo de veranderde structuur van de vraag een belangrijke verklarende overweging vormen voor de relatieve prijsstabiliteit tussen 1958 en 1964, evenzeer van betekenis is de tamelijk rustige ontwikkeling van de arbeidskosten in deze periode, waarbij vooral het beloop in de jaren tussen 1961 en 1964 opvalt (zie tabel 3)⁶⁾.

TABEL 3.

Productie en arbeidskosten per man-uur, resp. eenheid produkt 1957-1964: jaarlijkse gemiddelde stijging in procenten

	Productie per man-uur	Arbeidskosten per man-uur	Arbeidskosten per eenheid produkt
1957-1961	0,1	4,8	4,6
1961-1964	4,9	2,5	- 2,2
1957-1964	2,2	3,8	1,6

Bron: Department of Labor.

Hierbij moge wellicht worden aangetekend, dat de Council of Economic Advisers⁷⁾ voor de periode 1957-1964 een stijging van de arbeidsproductiviteit berekent van gemiddeld 3 pCt. per jaar, daar hij het effect van wijzigingen in het bezettingspercentage op de arbeidsproductiviteit in de beschouwing betreft. Hoewel in beide methoden vooral het resultaat in het tijdvak tussen 1961 en 1964 reden tot voldoening geeft, wijst de staalindustrie er bij voortdoring op, dat de rentabiliteit van deze bedrijfstak nog immer achterblijft bij die van het topjaar 1955: in een dynamische economie als die van de Verenigde Staten zijn veranderingen in de rentabiliteit echter vooral indicaties van een economisch bewegingsproces, hetwelk de relatieve positie van iedere bedrijfstak bij voortdoring wijzigt.

Tegen de achtergrond van de geschetste veranderingen in de structuur van de vraag naar staalprodukten kan de huidige rentabiliteit van de staalindustrie bepaald niet als te ongunstig worden betiteld: in 1955 bedroeg de „cash flow” 23,2 pCt. van het eigen vermogen; in 1964 was het overeenkomstige percentage 18,0, terwijl in absolute bedragen de „cash flow” in 1964 een hoogterecord bereikte.

1965: een jaar van spanningen.

Eind april van dit jaar liep de driejarige arbeidsovereenkomst in de staalindustrie af. De verwachtingen omtrent de uitkomst van het overleg tot het bereiken van een nieuwe c.a.o. waren van den beginne af niet al te optimistisch. Reeds in september 1964 begon de automobielenindustrie zich te dekken tegen de mogelijke gevolgen van een staalstaking door extra voorraadvorming; andere

⁶⁾ Een derde verklarende factor is gelegen in een ingrijpen van overheidswege, hetwelk in 1962 leidde tot een niet-doorgaan van een reeds aangekondigde algemene prijsverhoging, na de interventie van President Kennedy.

⁷⁾ „Report to the President on Steel Prices”, Washington D.C., 1965, blz. 46 - 47 en 65 - 67.

staalverbruikers gingen ertoe over importcontracten op lange termijn te sluiten.

Op zichzelf was er ook wel een zekere reden tot een wat groter pessimisme ten aanzien van het resultaat van het onderhandelingsproces: de vakbond werd in de eerste maanden van dit jaar sterk bezig gehouden door een conflict om het leiderschap; de president van de U.S.W. (United Steel Workers Union) betwistte de uitslag van de verkiezing voor een nieuwe president en bij de onderhandelingen was bijgevolge niet duidelijk wie werkelijk de U.S.W. vertegenwoordigde. De werkgevers maakten van deze onzekerheid gebruik door een nieuw contract voor te stellen dat neerkwam op een verhoging van de arbeidskosten per uur met ongeveer 2 pCt. per jaar: hierbij baseerde men zich op de jaarlijkse gemiddelde produktiviteitsontwikkeling in de staalindustrie van 1957 tot 1964 volgens de berekeningen van het Bureau of Labor Statistics. Uiteindelijk werd men het eens over een interim-overeenkomst, met een looptijd van vier maanden, welke een verhoging van de arbeidskosten impliceert van 11½ dollarcent per uur, of 2,6 pCt. Beide overlegpartners maakten evenwel duidelijk dat aan deze interim-overeenkomst geen conclusies mochten worden verbonden omtrent het standpunt, dat beide partijen in de besprekingen over de uiteindelijke c.a.o. zullen innemen.

Dit alles speelde zich af in een periode waarin de Johnson-Administratie meer en meer nadruk ging leggen op de betekenis van de inkomenspolitiek voor de Amerikaanse economie. De Council of Economic Advisers⁸⁾ bracht de richtlijnen voor prijzen en lonen in herinnering, die het reeds in 1962 had gepostuleerd: „the general guide for wages is that the percentage increase in total employee compensation per man-hour be equal to the national trend rate of increase in output per man-hour”⁹⁾. In de reeds genoemde studie van de Council over de staalprijsen werd dit voor de staalindustrie nader uitgewerkt en kwam men tot de conclusie dat de trendmatige stijging van de arbeidsproductiviteit in deze industrie ongeveer overeenkwam met die in de economie als geheel¹⁰⁾. De volgens de Council toelaatbare stijging van de arbeidskosten per man-uur kan, in het kader van de genoemde richtlijnen, op ongeveer 3 pCt. worden gesteld.

De reacties van werkgevers en werknemers in de staalindustrie op de conclusies van de Council waren niet al te gunstig; hierbij klonk evenzeer een bepaalde afkeer van de idee der richtlijnen door. De werkgevers stelden, dat de noodzaak van een hoger winstniveau in de staalindustrie, om de nodige kapitaalprogramma's te kunnen uitvoeren, door de Council werd miskend; de uit de richtlijnen voortvloeiende verminderde vrijheid tot het zelfstandig aanbrengen van prijsveranderingen achtten zij ook principieel uit den boze. De vakbonden beklagden zich erover, dat de Administratie hier op arbitraire wijze in het onder-

⁸⁾ In zijn „Annual Report 1965”, Washington D.C., 1965, blz. 108 e.v.

⁹⁾ T.a.p., blz. 108.

¹⁰⁾ T.a.p., blz. 64.

(I.M.)

DE VRIES ROBBÉ & Co. N.V.

handelingsproces ingreep. Zij wezen erop dat tussen 1961 en 1964 de produktie per man-uur gemiddeld met 4,9 pCt. per jaar was gestegen en de arbeidskosten per man-uur jaarlijks met slechts 2,5 pCt.

Ook was het de mening van de vakbond dat de produktiviteitsontwikkeling slechts één van de veertien factoren vormt welke de lonen dienen te bepalen. Dit wordt geïllustreerd door de omstandigheid, dat de eisen van de U.S.W. voor een nieuw looncontract neerkwamen op een jaarlijkse verhoging van de arbeidskosten per uur van 4 pCt., waarvan 0,8 pCt. bedoeld was als compensatie voor de stijging van de kosten van levensonderhoud in het afgelopen jaar. De U.S.W. kon daarbij moed putten uit het resultaat van de loononderhandelingen in de automobielen en aluminiumindustrie, welke een jaarlijkse arbeidskostenverhoging opleverden van 5 resp. 4,1 pCt. over de contractperiode van drie jaar. De werkgevers evenwel wilden aanvankelijk niet verder gaan dan 2 pCt.; de interim-regeling wordt door hun niet als van doorslaggevende aard beschouwd.

Wat het uiteindelijke resultaat van het overleg zal zijn kan hier moeilijk worden beoordeeld: het is evenwel een veeg teken, dat een woordvoerder van tenminste één staalonderneming reeds te kennen heeft gegeven, dat een „aanzienlijke” loonkostenverhoging zal leiden tot een algemene verhoging van de staalprijsen. Dit zou kunnen wijzen op een zekere tegemoetkoming van de werkgevers tegenover de huidige eisen van de U.S.W., mits deze laatste op haar beurt begrip toont voor een stijging van de staalprijsen.

Ongeacht het effect, dat het C.E.A.-rapport over de staalprijsen op de loononderhandelingen zal hebben, deed het een interessante discussie ontbranden omtrent de betekenis van de Amerikaanse staalindustrie voor de economie als geheel. Het standpunt van de Administratie werd, behalve door het C.E.A.-rapport, naar voren gebracht door de Secretary of Commerce, de heer John T. Connor ¹¹⁾,

¹¹⁾ In een rede gehouden voor het „American Iron and Steel Institute” te New York op 27 mei 1965.

die verklaarde dat „there is a direct relationship between steel and the purchasing power of every man, woman, and child in the country; . . . there is a direct relationship between steel and our balance of payments deficit. . . the steel industry lies at the heart of the American economic system. It underpins our economy. . .”. Hij sprak daarbij, juist met het oog op deze volgens de Administratie zo doorslaggevende positie van de staalindustrie, de hoop uit dat overeenstemming in het loonoverleg bereikt zou kunnen worden zonder een staalstaking en onderstreepte de wenselijkheid van een non-inflatoire loonregeling in deze bedrijfstak.

Hiertegenover stelde George P. Schultz, Dean van de Graduate School of Business van de University of Chicago, in een rede gehouden voor hetzelfde instituut, de vraag of de staalnijverheid inderdaad wel zo'n uiterst belangrijke plaats in de Amerikaanse volkshuishouding inneemt, dat „patterns in steel spread quickly and inevitably to other sectors of the economy”. Wijzend op de in de laatste jaren sterk gebleken substitutie van staal door andere metalen, ontkende hij dit, waaraan de conclusie werd verbonden dat „the problem of a large wage settlement in (this particular industry) is now much less one of raising wages throughout the economy and much more one of shifting the relative costs and employment opportunities among industries”.

Hoewel hier wel wat al te veel nadruk wordt gelegd op de veranderde positie van de Amerikaanse staalindustrie, is de aangegeven tendens onmiskenbaar: het lijkt echter alsof men zich in de staalindustrie onvoldoende bewust is van deze ontwikkeling. Vooral het prijsbeleid wordt nog te zeer geformuleerd tegen de achtergrond van een vermeende betekenis dezer bedrijfstak in de Amerikaanse economie welke niet met de huidige stand van zaken overeenkomt. In dit opzicht hebben de substitutie van staal door andere materialen en de sterk gestegen invoer van buitenlands staal (nog?) niet tot een wezenlijke verandering in het denken geleid.

Washington D.C., juli 1965.

M. W. KEIJZER.

Europêche

(I)

De geleidelijke vordering van de Europese Economische Gemeenschap brengt ook voor de visserij problemen en moeilijkheden met zich voor inpassing in een grotere economische ruimte. Het is voor deze problematiek van de visserij in het kader van de E.E.G., dat in dit en een volgend artikel aandacht wordt gevraagd.

Na de inventarisatie van de huidige situatie van de visserij van de verschillende lid-staten van de E.E.G. in dit artikel zullen in het tweede artikel de voornaamste vraagstukken worden besproken. Voorts worden daarin de perspectieven van de visserij en de taak van de E.E.G. t.o.v. de visserij nader belicht.

Wereldvisserij.

De wereldvisvangst maakt de laatste jaren een min of meer spectaculaire ontwikkeling door. De totale wereldaanvoer had, volgens tabel 1, in 1950 weer ongeveer het

peil van omstreeks 1938 bereikt, nl. ruim 20 mrd. kg per jaar. In 1965 zal de aanvoer vermoedelijk ongeveer 50 mrd. kg bedragen. In de korte tijd van 15 jaar is de aanvoer dus 2,5 maal zo groot geworden.

TABEL 1. *Wereldvangst van vis*

	1938	1950	1955	1960	1963
(in mrd. kg)					
I. Noordelijk halfrond					
Europa	5,7	6,2	7,8	8,0	8,9
U.S.S.R.	1,6	1,6	2,5	3,1	4,0
Noord-Amerika	3,2	3,8	4,0	4,1	4,3
Azië	9,7	7,6	11,8	16,5	17,8
II. Zuidelijk halfrond					
Zuid-Amerika	0,2	0,5	0,8	4,4	8,5
Afrika	0,5	1,0	1,7	2,3	2,8
Oceanië	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Totaal	21,0	20,8	28,7	38,5	46,4

Bron: „Yearbook of Fishery Statistics”, F.A.O., Rome.

Beschouwt men de aanvoer nader dan blijkt dat de visserij geconcentreerd is op het noordelijk halfrond. De visgronden van het zuidelijk halfrond, dat voor een veel groter deel met water bedekt is, worden nog nauwelijks geëxploiteerd. Pas de laatste jaren ontwikkelt zich een visserij in Zuid-Amerika en Zuid-Afrika. Met name Peru is de vóór dit land liggende rijke visgronden gaan exploiteren voor de produktie van vismeel, waarvan de export in belangrijke mate bestemd is voor de veestapel van West-Europa.

T.a.v. het noordelijk halfrond valt het op dat West-Europa en Noord-Amerika bij de toeneming van de aanvoer zijn achtergebleven. Daarentegen tonen Azië en de U.S.S.R. een aanzienlijke uitbreiding van de aanvoer. Vooral voor Japan is de visserij van bijzonder belang voor de eiwitvoorziening van de bevolking.

Vis: goedkoop dierlijk eiwit.

De betekenis van de visserij is vooral gelegen in het belang van vis als een goedkoop dierlijk eiwit.

Gaat men voor Nederland uit van de prijs, welke de producent ontvangt en berekent men vervolgens met de gegevens van de voedingsmiddelentabel wat een kilogram dierlijk eiwit ongeveer kost, dan bedraagt dit:

vis	f. 1,20	rundvlees.....	f. 5,45
melk.....	„ 2,50	varkensvlees....	„ 4,05
eieren	„ 6,20		

Bron: Ministerie van Landbouw en Visserij.

Als bron van een relatief goedkoop dierlijk eiwit is de visserij met name voor de ontwikkelingslanden van groot belang. Om in de ernstige eiwittekorten van de voeding in

deze landen te voorzien verleent de F.A.O. (Food and Agriculture Organization of the United Nations) technische assistentie om de visserij van deze landen tot ontplooiing te brengen. De rijke visgronden op het zuidelijk halfrond zullen daardoor langzamerhand in exploitatie komen.

Voor Japan, dat slechts geringe natuurlijke mogelijkheden bezit voor een uitgebreide veestapel om de 100 mln. inwoners van eiwit te voorzien, is de visserij uiteraard eveneens van groot belang.

De U.S.S.R. worstelt met grote agrarische problemen, waardoor er een tekort aan dierlijk eiwit in de voeding is. Om hierin te voorzien heeft men na 1945 in korte tijd de visserij tot grote ontwikkeling gebracht. De U.S.S.R. behoort daardoor thans tot de belangrijkste visserijmogendheden ¹⁾.

De Westeuropese visserij.

De E.E.G.-landen voeren de laatste jaren tezamen ongeveer 1,7 mrd. kg vis per jaar aan met een aanvoerwaarde van f. 1,6 mrd. (tabel 2).

België neemt met f. 50 mln. per jaar een bescheiden plaats in. Nederland is met f. 150 mln. per jaar van meer belang. West-Duitsland heeft een aanzienlijk grotere aanvoer en brengt het tot f. 275 mln. per jaar. Italië komt met een geringere aanvoer op bijna f. 400 mln. en Frankrijk met een grotere aanvoer nadert de f. 800 mln. per jaar.

Frankrijk en Italië hebben een kwaliteitsvisserij, doch de hoge waarde van de aanvoer van deze landen is in belangrijke mate te verklaren uit beschermende maatregelen ten

¹⁾ A. Haugland: „Notes on the Sovjet fishing industry”, Economics of planning, Oslo no. 3, 1964.

TABEL 2. *Aanvoer en opbrengst van vis der voornaamste Westeuropese landen*

	1938		1950		1955		1960		1963	
	mln. ton	mln. gld.	mln. ton	mln. gld.	mln. ton	mln. gld.	mln. ton	mln. gld.	mln. ton	mln. gld.
België	39	8	53	32	73	44	57	47	56	51
West-Duitsland	714	67	512	130	767	252	596	260	522	273
Frankrijk	491	...	392	320	438	542	586	645	594	780
Italië	181	...	184	...	218	260	212	298	229	372
Nederland	227	21	230	73	276	97	289	137	313	143
Totaal E.E.G.-landen ...	1.652	...	1.371	...	1.772	1.195	1.740	1.387	1.714	1.619
Groot-Brittannië	1.098	148	926	405	1.005	505	847	585	861	592
Noorwegen	1.017	42	1.279	184	1.647	324	1.343	348	1.189	374
Denemarken	89	18	241	92	418	138	575	208	832	262
Zweden	124	15	176	75	210	99	246	124	327	154
IJsland	327	...	324	...	407	...	514	...	719	...
Spanje	388	76	538	262	686	413	850	505	937	710
Portugal	218	16	229	128	290	130	351	206	386	229

Bron: „Yearbook of Fishery Statistics”, F.A.O., Rome.

TABEL 3. *Aanvoer en opbrengst van de E.E.G.-landen in 1963*

	Totaal E.E.G.	België		West-Duitsland		Frankrijk		Italië		Nederland	
	mln. kg	mln. kg	cts. p/kg	mln. kg	cts. p/kg	mln. kg	cts. p/kg	mln. kg	cts. p/kg	mln. kg	cts. p/kg
Verse haring	158	2	36	69	27	33	59			54	27
Gezouten haring	98			37	48					61	48
Sardines	57					31	109	26	68		
Makreel	63			2	37	40	82	9	124	12	41
Rondvis	625	28	64	313	57	211	119	43	236	30	49
Platvis	87	16	156	11	102	21	216	3	595	36	140
Overige vis	287	8	53	44	78	117	106	100	141	18	45
Schaal- en weekdieren	339	2	168	46	26	141	188	48	170	102	25
Totaal	1.714	56	91	522	52	594	187	229	163	313	46

Bron: „Yearbook of Fishery Statistics”, F.A.O., Rome.

gunste van de nationale visserij, hetgeen in deze landen tot een hoog prijspeil heeft geleid (tabel 3). Naarmate de Euro-markt vordert zal het prijsniveau in Frankrijk en Italië zich moeten aanpassen aan het prijsniveau in de andere lid-staten.

Van de Westeuropese landen buiten de E.E.G. heeft Groot-Brittannië een aanvoer van bijna 0,9 mrd. kg per jaar. Het voert echter nog vis in uit de Scandinavische landen en IJsland om in de eigen behoefte te kunnen voorzien.

Van de Scandinavische landen heeft Noorwegen een aanvoer van ruim 1 mrd. kg per jaar. Denemarken en Zweden waren vóór 1940 onbelangrijke visserijlanden. Zij hebben de visserij echter in en na de oorlogsjaren aanzienlijk ontwikkeld en zijn thans evenals Noorwegen belangrijke landen voor de export van vis.

Voor IJsland is de visserij de belangrijkste bron van bestaan. De uitvoer is, evenals die van de Scandinavische landen, gericht op Groot-Brittannië en West-Europa.

Spanje en Portugal hebben de laatste jaren hun visserij tot grote ontwikkeling gebracht om hun bevolking van een goedkoop dierlijk eiwit te voorzien.

In- en uitvoer.

Bij beschouwing van de internationale handel in vis blijkt (tabel 4), dat de E.E.G.-landen onderling en met derde landen een totale internationale handel hebben van ruim f. 1,3 mrd. per jaar, waarvan niet minder dan f. 1 mrd. met landen buiten de E.E.G. Dit laatste betreft hoofdzakelijk invoer van vis uit de Scandinavische landen en IJsland.

De E.E.G. als geheel heeft een belangrijk invoeroverschot aan vis. Nederland is binnen de E.E.G. het enige land met een uitvoeroverschot.

Voor de Nederlandse visserij is de uitvoer naar de omliggende landen van groot belang, waarbij de ligging t.o.v. grote industrie centra een rol van betekenis speelt. Voor de andere E.E.G.-landen is de invoer van belang. Haring, uit de Scandinavische landen, zeevis uit de Scandinavische

landen en IJsland, en visconserven zijn de voornaamste invoerproducten.

Het karakter van visimporterend gebied zal ongetwijfeld, bij een juiste hantering van de invoerkraan, een harmonisering van de belangentegenstellingen binnen de E.E.G. vlotter kunnen doen verlopen.

Voorts blijkt uit tabel 4 dat de E.F.T.A., in tegenstelling tot de E.E.G., een uitvoeroverschot heeft.

Aantal vissers, arbeidsproductiviteit en visverbruik.

In het gebied van de E.E.G. zijn ongeveer 110.000 vissers werkzaam (tabel 5), waarvan ruim 40.000 in Frankrijk en 50.000 in Italië.

TABEL 5.

Aantal vissers en vissersvaartuigen in 1963

	Aantal vissers	Aantal stoom- en motor-schepen	Totale B.R.T.	Gem. inhoud per vaartuig in B.R.T.	Aanvoer per visser in kg
West-Duitsland ..	8.238	1.951	151.505	75	83.200
Frankrijk	41.956	13.829	268.646	20	14.100
Italië	52.211 a)	15.527 a)	132.761 a)	8	4.400
Nederland	7.756	2.071	105.266	50	40.700
België	1.493	396	28.869	70	37.300
Totaal E.E.G. ...	111.654	33.774	687.047		15.400

a) 1962.

Bron: E.E.G.

Het aantal stoom- en motorvissersvaartuigen bedraagt in de E.E.G.-landen ongeveer 34.000 met een bruto tonnage van bijna 700.000. West-Duitsland en België hebben schepen met de grootste gemiddelde inhoud. Frankrijk en Italië daarentegen bezitten een groot aantal kleine vaartuigen.

Beschouwt men de arbeidsproductiviteit, dan blijkt dat de Westduitse visser gemiddeld ruim 80.000 kg vis per jaar aanvoert. De Nederlandse en de Belgische visser halen elk ongeveer gemiddeld 40.000 kg per visser per jaar. Frankrijk slechts 14.000 kg en Italië niet meer dan ruim 4.000 kg.

TABEL 4.

In- en uitvoer van de E.E.G.-landen in 1963

	Nederland	België	W.-Duits-land	Frankrijk	Italië	Totaal der E.E.G.-landen		Totaal der E.E.G.-landen van buiten	
						mln. kg	mln. gld.	mln. kg	mln. gld.
Invoer									
Verse haring	9,1	10,5	141,2	7,6		168,4	73,9	144,3	63,8
Gezouten haring	2,3	9,1	16,8	7,7		35,9	28,3	9,0	5,8
Verse zeevis	9,8	14,2	47,4	25,3	84,4	181,1	243,4	134,0	164,3
Bevroren zeevis	4,1	2,9	—	17,8		24,8	45,1	14,3	28,5
Visconserven	4,9	20,6	40,5	18,1	29,4	113,5	275,9	105,7	262,2
Schaal- en weekdieren	2,6	24,6	1,7	58,4	10,1	97,4	108,3	35,6	67,7
Overige vis	3,4	6,3	11,0	10,7	66,5	97,9	219,3	78,6	188,5
Totaal	36,2	88,2	258,6	145,6	190,4	719,0	994,2	521,5	780,8
Uitvoer									
Verse haring	21,8	1,5	1,2	0,2	—	24,7	10,7	24,4	44,7
Gezouten haring	39,3	0,1	1,2	—	—	40,6	36,7	8,6	57,3
Verse zeevis	30,5	10,1	38,6	1,2	0,5	80,9	127,4	28,9	36,2
Bevroren zeevis	4,5	1,4	—	0,4	—	6,3	13,9	70,6	56,2
Visconserven	12,9	0,4	5,5	1,4	0,8	21,0	44,1	37,8	0,3
Schaal- en weekdieren	58,4	0,2	2,3	1,0	0,3	62,2	43,2	7,1	1,1
Overige vis	5,3	3,2	7,1	15,8	0,6	31,9	57,3	62,0	34,0
Totaal	172,7	16,9	55,9	20,0	2,2	267,6	333,3	239,4	229,8
Invoeroverschot		71,3	202,7	125,6	188,2	451,4	660,9	282,1	551,0
Uitvoeroverschot	136,5								

Bron: C.B.S.

Deze grote verschillen zijn te verklaren uit diverse oorzaken. West-Duitsland heeft zich toegelegd op de aanvoer van goedkope massa-vissoorten als roodbaars, kabeljauw en koolvis van ver afgelegen visgronden. De andere E.E.G.-landen hebben zich meer toegelegd op de aanvoer van duurere kwaliteitsvis van dichtbij gelegen visgronden.

De bescherming van de Franse en de Italiaanse markt heeft geleid tot een hoger prijsniveau dan elders en een groter aantal vissers met een geringere arbeidsproductiviteit. Het is dan ook te verwachten, dat de totstandkoming van de Euromarkt voor de visserij ertoe zal leiden, dat vele Franse en Italiaanse vissers naar andere beroepen zullen moeten overgaan. De blijvende vissers zullen zodanige maatregelen moeten nemen dat hun arbeidsproductiviteit aanzienlijk hoger wordt.

Het visverbruik in de E.E.G.-landen is betrekkelijk laag (tabel 6), en bedraagt gemiddeld ongeveer 13 kg per jaar per hoofd van de bevolking. Nederland ligt met bijna 11 kg het laagst.

TABEL 6.

Bevolking en visverbruik per hoofd van de bevolking in 1962¹⁾ '63

	Aantal inwoners (in mln.)	Visverbruik per hoofd (in kg)		
		vis	schaal- en week- dieren	totaal
West-Duitsland .	57,3	10,9	0,2	11,1
Frankrijk	47,5	13,9	4,6	18,5
Italië	50,3	10,0	1,3	11,3
Nederland	11,9	8,9	2,0	10,9
België	9,6	10,0	3,2	13,2
Totaal	176,6	11,3	2,0	13,2

Bron: E.E.G.

Karakteristiek van de visserij der E.E.G.-landen.

Het zwaartepunt van de Westduitse visserij ligt, zoals gezegd, bij de aanvoer van massa-rondvis van ver afgelegen visgronden. Deze visserij wordt meer en meer uitgeoefend met vangfabrieksschepen, waarmee de vis wordt gevangen, aan boord bewerkt en diepgevroren. De vangst bestaat hoofdzakelijk uit goedkopere rondvis (roodbaars, kabeljauw, koolvis).

De grote investeringen hebben geleid tot horizontale concentratie van rederijen en verticale integratie in de gehele bedrijfskolom: rederij, groothandel, be- en verwerking en kleinhandel. De kleine rederijen verdwijnen langzamerhand, zodat de Westduitse markt beheerst wordt door Unilever, de Verbruikscöoperatie G.E.G. en het Oetkerconcern.

In de andere landen van de E.E.G., Nederland, België, Frankrijk en Italië, heeft de visserij nog in belangrijke mate een ambachtelijk karakter en is ingesteld op de aanvoer van duurere kwaliteitsvis.

In Frankrijk ontwikkelt de aloude Newfoundland-visserij ter zoute zich in de richting van een moderne visserij met diepvriestrawlers.

In hoeverre de komende vrijheid van vestiging en aanvoer stimulerend zullen werken in de richting van ont-plooiing van de verre visserij in Nederland, België en Italië zal moeten worden afgewacht.

In verband met de problemen die de Euromarkt voor de visserij met zich brengt hebben de landelijke vrije visserij-organisaties in de lid-staten zich georganiseerd in een orgaan genaamd „Europêche”, gevestigd te Brussel, ten behoeve van het contact met de beleidsorganen van de E.E.G.

Scheveningen.

A. G. U. HILDEBRANDT.

Regionale planning in Turkije

Inleiding ¹⁾.

Het begrip planning, dat al geruime tijd res iudicata is in de economische politiek, heeft er sinds kort een dimensie bij gekregen. Dacht men vroeger uitsluitend in termen van een nationaal plan, op het ogenblik heeft het regionale plan zich een onbetwistbaar bestaansrecht verworven. Regionale dispariteiten in de economische en sociale ontwikkeling binnen de eigen grenzen hebben in vele van de zgn. geïndustrialiseerde landen geleid tot een actieve regionale economische politiek en het uitwerken van zeer vernuftige technieken ten behoeve van de regionale economische planning.

In de onderontwikkelde landen heeft men ook op dit gebied een belangrijke achterstand, hetgeen niet verwonderlijk is omdat de regionale planning van tamelijk recente oorsprong is en niet geringe eisen stelt aan het toch al over-

belaste administratieve apparaat. In dit milieu slaat Turkije bepaald geen slecht figuur. De noodzaak van regionale planning werd er eerder ingezien dan in de meeste andere landen en men heeft zich met energie gezet aan het uitwerken van een aan de omstandigheden van het land aangepaste regionale planning. Dat zich hierbij grote moeilijkheden hebben voorgedaan op administratief en methodologisch gebied behoeft geen betoog. Er bestond immers noch een adequate theorie waarop men het beleid kon baseren, noch had enig onderontwikkeld land ervaring met deze materie, waaruit men lering kon trekken.

Het Turkse experiment is vooral van belang, omdat het ondanks de onvermijdelijke tekortkomingen interessante aspecten heeft, die ook voor andere onderontwikkelde landen van groot nut kunnen zijn. Dit artikel heeft niet de pretentie deze aspecten uitvoerig te belichten; het heeft slechts de bedoeling de geïnteresseerde Nederlandse lezer langs algemene lijnen op de hoogte te brengen van wat in Turkije op het gebied van de regionale planning wordt gedaan.

¹⁾ Prof. Dr. L. H. Janssen S. J., Dr. J. G. M. Hilhorst en Drs. E. J. Stoutjesdijk ben ik zeer erkentelijk voor hun waardevolle opmerkingen, waarvan ik bij de bewerking van dit artikel een dankbaar gebruik heb gemaakt.

Planning in Turkije.

„Turkey has entered the era of planned development within a democratic order”²⁾ staat te lezen in de introductie tot het vijfjarenplan. Nadrukkelijk wordt hieraan in vele publikaties toegevoegd dat het Turkse plan niet ontstaan is op ideologische gronden, maar het resultaat is van een realistische en pragmatische benadering van de economische en sociale ontwikkelingsproblemen. Dat men zeer doordrongen is van de noodzaak tot planning moge blijken uit het feit dat het beginsel van het meerjarenplan en van een State Planning Organization na de revolutie van 1960 in de Grondwet is opgenomen.

Het recente vijfjarenplan is niet de eerste Turkse ervaring met economische planning; deze gaat terug tot de eerste decennia van de Republiek, welke periode gekarakteriseerd kan worden als een poging om op de ruïnes van het Ottomaanse Rijk een moderne, op het Westen georiënteerde staat te bouwen. Van 1923 tot 1933 trachtte men een snelle industrialisering te verwezenlijken door een liberale politiek van stimulering van het particulier initiatief. De resultaten van deze politiek waren gering, omdat de ondernemers niet in staat bleken tot kapitaalvorming van enige betekenis te komen.

Onder deze omstandigheden besloot men een andere weg in te slaan, en in 1933 werd een vijfjarenplan opgesteld. De taak van kapitaalvorming op grote schaal werd door de Staat overgenomen en staatsondernemingen werden opgericht als onderdeel van het industrialisatiebeleid. Een tweede plan werd voorbereid in 1938, maar het uitbreken van de tweede wereldoorlog was er de oorzaak van dat het niet meer kon worden uitgevoerd.

Turije's eerste en tweede industrialisatieplan waren geen economische ontwikkelingsplannen in de moderne zin van het woord. Het waren plannen van „technische” aard, gericht op de bouw van enkele zware industrieën. Het bereiken van autarkie voor bepaalde van strategisch belang geachte produkten was daarbij hoofdzak.

Toen de ergste naoorlogse moeilijkheden voorbij waren en de buitenlandse hulp op gang kwam, begon voor de Turkse economie een periode van snelle expansie, die duurde tot het midden van de jaren vijftig. Rond die tijd ontstonden echter bottle-necks door een gebrek aan coördinatie in het industrialisatiebeleid, terwijl een snel voortschrijdende inflatie distorsies veroorzaakte in de structuur van kosten en prijzen. De regering Menderes, die aanvankelijk een zeer liberale politiek had gevoerd, werd door de tekorten en moeilijkheden tot steeds drastischer ingrijpen gedwongen.

²⁾ „First Five Year Development Plan 1963-1967”, uitgegeven door the Central Bank of the Republic of Turkey, Ankara 1964, 2e druk, blz. 1.

Omstreeks 1958 was de economie in een staat van volledige wanorde. In augustus van dat jaar werd, in samenwerking met het I.M.F. en de O.E.E.C., een stabilisatieprogramma opgesteld. De Turkse lira werd de facto gedevalueerd, er werd een begin gemaakt met een politiek van prijsstabilisatie en buitenlandse kredieten werden ter beschikking gesteld voor de financiering van het tekort op de betalingsbalans.

De revolutie van 27 mei 1960 vond plaats voordat de resultaten van deze maatregelen volledig effect konden sorteren. In de dagen volgend op de omwenteling was men het er snel over eens, dat de economische politiek van de pre-revolutionaire periode desastreus was geweest voor het land en men besloot de economische ontwikkeling volgens een plan te laten verlopen. Op 30 september 1960 werd de State Planning Organization opgericht, een instituut dat — direct geplaatst onder de Eerste Minister — tot taak heeft de regering te adviseren met betrekking tot de economische en sociale politiek en plannen op lange en korte termijn op te stellen ter realisatie van de door de regering geformuleerde doelstellingen. Het vijfjarenplan voor 1963-1967 is het eerste stadium van een perspectief plan voor 15 jaar, waarbij men zich o.a. ten doel heeft gesteld een jaarlijkse groei van het nationaal inkomen van 7 pCt. te verwezenlijken.

Het is hier niet de plaats in te gaan op de problemen die zich hierbij voordoen³⁾. Wij zullen ons beperken na te gaan hoe men in Turkije de plaats van de regionale planning in deze opzet ziet en hoe deze zal dienen bij te dragen tot de realisering van de in het vijfjarenplan geformuleerde doeleinden.

De rol van de regionale planning.

„Regional planning serves to ensure development based on an inter-regional balance, the distribution of public services on lines to promote a more equitable income distribution, rational development of regions according to their potential resources and to find solutions to excessive urbanization and population problems”⁴⁾. Het is duidelijk dat er een tegenstelling kan liggen tussen het streven naar een maximale economische groei enerzijds en het elimineren van de regionale dispariteiten op sociaal en economisch gebied anderzijds. Men probeert een evenwicht te benaderen door het geven van prioriteit aan de achtergebleven gebieden waar het investeringen betreft in de sociale sector: scholen, ziekenhuizen enz. Te zelfder tijd wordt bij de selectie van investeringsprojecten de regionale factor in beschouwing genomen, nl. waar het projecten betreft die niet aan een bepaalde lokatie gebonden zijn.

³⁾ Zie hierover: „Turkey”, Economic Surveys by the O.E.C.D., voor de jaren van 1961 af.

⁴⁾ „First Five Year Development Plan”, blz. 425.

(I. M.)

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

N.V. NEDERLANDSCHE KABELFABRIEKEN • DELFT



In het algemeen wil men aan economisch en sociaal achtergebleven regionen prioriteiten geven op zodanige wijze dat het streven naar een maximale groei van de nationale economie zo min mogelijk wordt opgeofferd.

Deze wat vage formuleringen van een algemeen principe bieden nog geen houvast voor een praktische politiek. Het dilemma blijft bestaan, te meer daar het niet zuiver economische en sociale motieven zijn die de economische politiek bepalen. Pressie van politieke groeperingen doorkruist soms het beleid op zodanige wijze dat aanpassingen onvermijdelijk zijn. Dat regionale planning in een dergelijke opzet ondergeschikt is aan de nationale planning moge op het eerste gezicht vanzelfsprekend zijn, in de Turkse situatie heeft dit tot wijvingen geleid, omdat het Regional Planning Department (1956) ruim vier jaar vóór de State Planning Organization (1960) is ontstaan en ressorteert onder het Ministerie van Wederopbouw en Volkshuisvesting. Bij het opstellen van stadsontwikkelingsplannen bleek men behoefte te hebben aan een regionale coördinatie waar het problemen van ruimtelijke ordening betrof. Naast het Town Planning Department ontstond aldus het Regional Planning Department, die tezamen het General Directorate of Planning and Reconstruction vormen.

Een belangrijke overweging voor de instelling van een R.P.D. was ook de coördinatie van de activiteiten van een aantal overheidsdiensten, voornamelijk in de sfeer van de infrastructuur, die reeds geruime tijd planning-studies maakten die van invloed waren op de regionale structuur en die ieder regionale organisaties hadden. Tot deze diensten behoren de Waterstaat (D.S.I.), de Elektriciteitswerken (E.E.I.), de Directie Wegen van het Ministerie van Openbare Werken, en de Spoorwegen. Deze coördinatie van regionale planningsactiviteiten leidde tot het inzicht dat een taakverruiming van het Regional Planning Department gewenst was: het scheppen van een nationaal kader, waarbinnen de regionale plannen van de diverse instanties en van de regionale planningteams gevat dienden te worden.

De oprichting van de State Planning Organization in 1960 bracht een belangrijke wijziging in deze situatie. Immers, ook op het gebied van de regionale planning zou de S.P.O. de belangrijkste rol moeten spelen. De beoordeling van de regionale plannen en de toetsing hiervan aan de in het Nationale Plan vastgelegde doelstellingen is bij uitstek de taak van de hoogste planning-autoriteit. Bovendien wordt ook de toepassing van de regionale plannen hierdoor vergemakkelijkt, want hoewel de S.P.O. slechts een adviserende stem heeft en de verschillende Ministeries uiteindelijk de door het Parlement tot wet verheven plannen dienen uit te voeren, is deze stem van de S.P.O. van zeer groot gewicht en zeker belangrijker dan het geluid van het Regional Planning Department. Voorlopig bestaat echter bij het R.P.D. grote aarzeling de historisch gegroeide onafhankelijkheid op te geven en de samenwerking met de State Planning Organization is zeker voor verbetering vatbaar.

Uitlopende inzichten met betrekking tot de planning op nationaal en regionaal niveau kunnen uiteraard tot ongewenste toestanden leiden. Vandaar dat in het Nationale Plan nu uitdrukkelijk is gesteld: „... national and regional planners may use different standards in deciding how economic resources are to be spent and pursue conflicting goals, thus preventing coherent work. Hence, in their effect on the use of resources, regional plans should be considered as complementing the national plan and the postulates it contains. From this angle, regional

planning can be integrated in national planning, and is its inseparable component”⁵⁾.

Regionale economische analyses maken het — volgens het Five Year Development Plan — mogelijk vollediger informatie te krijgen over „resources” en problemen, de complementaire aspecten van de investeringen in beschouwing te nemen en de mogelijkheid van secundaire investeringen te bestuderen, zodat het nationale plan op een meer solide basis kan komen te rusten. Regionale studies zijn eveneens van belang bij de voorbereiding van projecten en programma's die de grondslag vormen van het Plan. Daarnaast heeft het Regional Planning Department een taak op het gebied van de uitvoering van het Plan door het bevorderen van de samenwerking op regionaal niveau tussen de verschillende uitvoerende organen. Hierbij heeft men vooral het oog op een rationele „land-use”.

Deze schets van de rol die de regionale planning speelt in het totaal van de Turkse planning-activiteiten is zeer summier. Het zou teveel plaats vergen hier diep op in te gaan. Bovendien is het probleem van de verhouding tussen nationale en regionale planning in Turkije nog niet tot een oplossing gebracht, zodat een diepergaande behandeling mogelijk een te speculatief karakter zou krijgen.

Methodologie.

Een van de belangrijkste problemen voor de regionale economische analyse is het kiezen van de criteria die een regio bepalen. Allereerst dient daarbij een keuze te worden gemaakt tussen selectie op basis van geografische homogeniteit of op basis van functionele eenheid, de zgn. „nodal regions”⁶⁾. In Turkije heeft men besloten tot dit laatste criterium. De overweging was daarbij dat alle economische activiteit zich in toenemende mate bevrijdt van beperkingen die door de plaats van de natuurlijke hulpbronnen bepaald worden. Structurele relaties in de industrie, de goederenstromen, het vervoer en de groothandel zijn van meer belang dan de geografische homogeniteit van de regio.

Heeft men eenmaal één van beide criteria aanvaard, dan dringt zich de noodzaak op een keuze te maken met betrekking tot de orde van grootte van de regionen. Voor Turkije is het concept van een macro-unit — een regio bepaald door de invloedssfeer van een metropolis dan wel een grote stedelijke agglomeratie — niet bruikbaar. Het land zou dan uiteenvallen in een tweetal regionen, waarvan er één Istanbul als regionaal centrum zou hebben en zich zou uitstrekken tot een noord-zuidlijn op een afstand van 530 tot 630 km oostelijk van Istanbul gelegen. Voor het overblijvende deel van het land zou geen centrum van voldoende omvang zijn aan te wijzen. Men koos daarom voor kleinere eenheden, die weliswaar van verschillende grootte kunnen zijn, maar het gemeenschappelijk kenmerk hebben dat ze bepaald worden door de invloedssfeer van middelgrote stedelijke agglomeraties, die vooral wat betreft de dienstenverlenende activiteiten een uitgesproken functie hebben voor een groter gebied dan alleen de stedelijke agglomeratie.

⁵⁾ „First Five Year Development Plan”, blz. 426.

⁶⁾ „The boundaries of nodal regions are not based on homogeneity but on the functional criterion. The question is to trace the outlines of internally interdependent regions. Actually these are formed around a pole, and it therefore becomes necessary to determine where the poles occur, what their spheres of influence are and how they stand in relation to one another” (J. R. Boudeville: „A Survey of Recent Techniques for Regional Economic Analysis” in „Regional Economic Planning”, O.E.E.C., 1961, blz. 379).

Voor het selecteren van deze nuclei van commerciële activiteit — waar eveneens vaak industriële concentraties worden gevonden — maakt men gebruik van indexcijfers. Deze hebben betrekking op goederenstromen, diensten en commerciële activiteiten (met name de groothandel) en zijn gebaseerd op het percentage van de in deze sectoren werkzame economisch actieve bevolking in de stedelijke centra vergeleken met het landelijke percentage. Als regionale centra zijn op deze wijze aangewezen: Istanbul, Izmir, Ankara, Adana, Kayseri, Samsun, Trabzon, Diyarbakir en Antalya/Isparta. De omvang van de bij deze centra behorende regio wordt vervolgens bepaald door de „gravity-analysis”-methode. Deze methode is ontleend aan de natuurwetenschappen, met name aan de Newtoniaanse fysica. Naar aanleiding van het feit dat de inter-actie van fysieke eenheden bepaald wordt door massa en onderlinge afstand (de wet van de zwaartekracht) kwam men op de gedachte dat ook de inter-actie van „sociale” eenheden aan soortgelijke relaties onderhevig zou kunnen zijn.

„In the gravity models the region is conceived as a mass. The mass is structured according to certain principles. These principles govern in an overall fashion the range of behavior of the individual particles, both constraining and initiating their action. Interregional relations may be thought of as interactions among masses. Again general principles may be said to govern the frequency and intensity of such interactions; and by doing so they influence the behavior of individual units (particles) within each mass”⁷⁾. Voor de meting van de beide variabelen, die bij de toepassing van de „gravity-analysis” gebruikt worden (massa en afstand) kunnen zeer verschillende grootheden dienst doen, bijv. voor massa: de bevolking, het bruto regionaal produkt, de toegevoegde waarde in de industrie, de werkgelegenheid enz. Ook de afstand kan op verschillende manieren gemeten worden (afhankelijk van de aard van het onderzoek): kilometers in vogelvlucht, werkelijke reistijd, transportkosten, kilometers per weg, water of spoor.

In Turkije is de bepaling van de regionen nog maar voor een beperkt aantal geschied. Omdat statistische gegevens meestal niet gedetailleerd zijn beneden het niveau van de provincie, is men bovendien gedwongen de theoretisch bepaalde grenzen van de regionen te corrigeren naar de provinciale grenzen.

Slotopmerkingen.

Het ligt voor de hand dat er nogal wat kritiek mogelijk is op het werk van het Regional Planning Department. Men zoekt nog steeds naar aan Turkije aangepaste technieken en dat deze „trial and error”-methode vaak tot problemen leidt is niet verwonderlijk. Een beoordeling vanuit een negatieve houding zou echter te gemakkelijk en ongerechtvaardigd zijn. Veeleer dienen de positieve aspecten van de Turkse ervaringen te worden belicht. Het is namelijk een van de eerste onderontwikkelde landen dat de noodzaak van regionale planning heeft ingezien en op dit gebied een actieve politiek voert. Een drietal obstakels staat daarbij voorlopig nog in de weg.

Allereerst dient een oplossing te worden gevonden voor de — theoretische en administratieve — problemen die een goede samenwerking tussen de State Planning Organization en het Regional Planning Department bemoeilijken.

⁷⁾ D. F. Branhall: „Gravity, Potential and Spatial Models”, in W. Isard (ed.): „Methods of Regional Analysis; An Introduction to Regional Science”, the M.I.T. Press 1960, blz. 494.

In de tweede plaats is er het gebrek aan ervaring van de staf. Het personeel van het Department bestaat voor het grootste gedeelte uit jonge academici, die vaak bij gebrek aan geroutineerde krachten de leiding op zich moeten nemen van een project of een studieteam. Een additionele moeilijkheid hierbij is dat de opleiding tot regionale planner in Turkije nog in de kinderschoenen staat; de leden van de staf hebben meestal één of meer jaren in het buitenland gestudeerd en daar vaak verschillende inzichten opgedaan met betrekking tot de benadering van regionale analyse en planning. Dit gebrek aan ervaring probeert men te ondervangen door gebruik te maken van buitenlandse experts die door de O.E.C.D. en U.N.T.A.B. ter beschikking worden gesteld.

Een derde probleem, dat al ter sprake is gekomen, bestaat in het ontbreken van analysetechnieken die aangepast zijn aan de specifieke omstandigheden van de onderontwikkelde landen. In Europa en vooral in de Verenigde Staten heeft men in korte tijd bijzonder veel gedaan om een apparaat voor de regionale analyse op te bouwen. Deze technieken veronderstellen over het algemeen echter de aanwezigheid van bijzonder veel en gedetailleerde statistische gegevens. Het is nu juist kenmerkend voor onderontwikkelde landen dat deze gegevens geheel of gedeeltelijk ontbreken en, zo al aanwezig, vaak niet betrouwbaar zijn. Dit alles nog afgezien van het feit dat deze technieken meestal zo gecompliceerd zijn dat men voor hun toepassing vaak niet de beschikking heeft over personeel dat in staat is ze te hanteren⁸⁾.

Toch is het niet te optimistisch te stellen dat deze problemen — en zeker de beide laatste — van tijdelijke aard zijn. Zowel het gebrek aan ervaring als aan aangepaste technieken voor analyse en planning zullen na verloop van tijd hun urgentie verliezen. Met name wanneer de opleiding voor regionale planners aan de Middle East Technical University in Ankara en de Universiteit van Istanbul beter op gang is gekomen. Training en research worden door deze beide instituten met kracht ter hand genomen en het laat zich aanzien dat zij een belangrijke bijdrage zullen leveren aan de ontwikkeling van de regionale planning in Turkije.

Voor de andere onderontwikkelde landen zal het ruimschoots de moeite lonen het Turkse experiment nauwkeurig te volgen.

Neully sur Seine.

Drs. E. A. A. M. LAMERS.

⁸⁾ Cf. Dr. J. G. M. Hilhorst, boekbespreking van „Regional Economic Planning” (O.E.E.C. 1961) in „Economie” van januari 1964, blz. 182.

BOEKBESPREKINGEN

D. A. Leabo en C. Frank Smith: Basic statistics for business and economics. Richard D. Irwin, Inc. Homewood, Ill. 1964, 479 blz., \$ 8,75.

S. Ehrenfeld en S. B. Littauer: Introduction to statistical method. McGraw-Hill Book Cy., New York 1964, 533 blz., 76 sh.

Ons land is vrij pover bedeeld met statistische handboeken van eigen bodem. Het lijkt dan ook nuttig om uit de maalstroom van Amerikaanse literatuur op dit gebied een tweetal recente uitgaven te lichten, die de toets der kritiek ruimschoots kunnen doorstaan. Het is aan-

trekkelijk deze gezamenlijk te bespreken, omdat zij elkaar gemakkelijk aanvullen.

Basic statistics for business and economics is bedoeld als een eerste kennismaking met de statistiek voor studenten in „business administration and economics”. Meer algemeen is het bestemd voor de leek op statistisch gebied, die eens enige wiskundekennis heeft opgedaan. Ter opfrissing van deze kennis heeft het boek een Appendix. Wiskundige afleidingen worden overigens zoveel mogelijk vermeden.

De bruikbaarheid van een boek als dit wordt minder bepaald door de vraag hoeveel is opgenomen als wel door de wijze van presentatie. Leabo en Smith hebben wat dit betreft een geslaagde formule gevonden. De beperkte hoeveelheid stof is rijkelijk geïllustreerd met voorbeelden en grafieken, en met aanwijzingen voor de praktische organisatie van het onderzoek.

De inhoud valt uiteen in drie delen: beschrijvende methoden; waarschijnlijkheidsrekening en statistische toetsen en, ten slotte, correlatie- en regressieanalyse. Traditionele stokpaarden als indexcijfers en tijdreeksanalyse zijn ondergebracht in een vierde deel, dat vrijwel los staat van de overige tekst.

Een zekere willekeur kan de auteurs niet worden ontzegd. Zo worden de methoden van enquêtering en de typen van steekproeven behandeld voordat de kansrekening ter sprake is gebracht. Een ander voorbeeld: in het hoofdstuk over de correlatie- en de regressieanalyse wordt sterk de nadruk gelegd op de significantie van de correlatiecoëfficiënt, en maar weinig aandacht besteed aan de standaardfouten der regressiecoëfficiënten. In dit verband wordt zelfs de F-test geïntroduceerd, zonder dat elders over de variantieanalyse wordt gerept. Bepaald bezwaar valt te maken tegen de grafische methode ter afleiding van meervoudige regressievergelijkingen. Er zijn ongetwijfeld vele onderzoekers, die — met recht — liever tekenen dan rekenen, maar een iteratieproces op papier leidt gemakkelijk tot grove fouten.

Doordat het boek aan de oppervlakte blijft van vele principiële problemen als bijv. het vraagstuk van het meten, de interpretatie van samenhang en de specificatie van een relatie, geeft het wellicht een te optimistisch beeld van de mogelijkheden der statistiek. Als inleiding voldoet het ongetwijfeld uitstekend.

Het boek van **Ehrenfeld en Littauer** grijpt aanmerkelijk hoger dan het voorgaande, hoewel de inhoud in grote lijnen parallel loopt. De benodigde kennis van de wiskunde wordt door de schrijvers geschat op „a year and a half of calculus”. In goed Nederlands betekent dit zoveel als kennis van differentiëren, integreren en reeksontwikkelingen.

Ofschoon in eerste instantie bestemd voor „scientists and engineers”, en dus gericht op toepassingen in het technische vlak (kwaliteitscontrole e.d.) schijnt dit werk zeer geschikt voor oriëntering door economen/marktonderzoekers. Ook deze auteurs leggen de nadruk op kwantitatieve toetsen, maar de uiteenzetting is minder beschrijvend en meer gericht op het operationele gebruik. Op gelukkige wijze wordt een brug geslagen tussen de formele waarschijnlijkheidsrekening en de rol van de statistiek bij de besluitvorming.

De logische opbouw van het boek verdient waardering, zoals mag blijken uit de hoofdstuktitels: variability, experimental inference and decision making - some

principles of probability - distribution functions - some useful distributions - decision making - statistical hypothesis testing - estimation - sampling and analysis of variance - linear regression - decision making under unstable uncertainty and statistical stability and control.

Aan het technische toepassingsgebied zijn behalve vele voorbeelden ook nuttige extra's te danken. Als theoretische verdelingen worden bijv. de Pascal- en de Erlangverdeling behandeld. In het hoofdstuk over het testen van hypothesen zijn toetsen t.a.v. binomiale en Poissonverdelingen opgenomen.

Mede dank zij de heldere schrijfrant en de verzorgde layout vormt dit boek een zeer bruikbaar naslagwerk op het gebied van de kwantitatieve statistiek. Het woord „introduction” in de titel mag zeker niet al te letterlijk worden opgevat.

Leiden.

G. J. AEVELTS AVERINK.

Karl-Heinz Grosse: Der aussertarifliche Wettbewerb der Unternehmen des Personen- und Güterverkehrs.

Tübingen 1963 (Veröffentlichungen der Akademie für Wirtschaft und Politik Hamburg), 124 blz.

De laatste jaren valt een toenemende belangstelling te bespeuren voor vraagstukken op het gebied van verkeer en vervoer. Voor een deel komt deze interesse zonder twijfel voort uit de wens actuele vraagstukken — zoals die, welke voortvloeien uit de ruimtelijke ordening, de snelle motorisering, de functie van het openbare vervoer en de Europese vervoersintegratie — nader tot een oplossing te brengen. Tegelijkertijd is er een langzaam toenemend inzicht in de stimulerende betekenis, die de moderne economische theorie kan hebben voor vervoerseconomische vraagstukken.

Prijspolitieke aspecten hebben in de vervoerseconomische literatuur immer ruim aandacht genoten. De schrijver van het hier besproken boekje merkt op, dat echter aan de „non-price competition” in het personen- en goederenvervoer ternauwernood aandacht is geschonken. Juist omdat het tariefbeleid van de overheid bijna geen mogelijkheid laat voor prijsmanipulatie, zijn evenwel in de plaats van prijsconcurrentie een aantal andere vormen van mededinging, met name op het gebied van kwaliteit, productdifferentiatie en leveringsvoorwaarden, een grote rol in het afzetbeleid gaan spelen.

De onderhavige studie stelt zich ten doel de geconstateerde leemte in de traditionele vervoerseconomische theorie met betrekking tot de „non-price competition” aan te vullen en voorts meer in het algemeen de vraagstukken welke verbonden zijn met de afzet van diensten nader uiteen te zetten.

In het eerste deel van het boek houdt de schrijver zich o.m. bezig met de kenmerken van de verschillende soorten vervoerondernemingen, de afzet van vervoerdiensten, de markt vormen in de vervoerssector en de instrumenten, die de vervoerondernemingen ter beschikking staan bij hun afzetbeleid. De kern van dit werk wordt gevormd door het tweede deel, waarin nader wordt uitgewerkt, op welke wijze de vervoerondernemingen hun marktpositie kunnen versterken, anders dan met behulp van prijspolitieke instrumenten.

In dit verband worden drie methoden van afzetpolitiek onderscheiden:

1. De variëring en de combinëring van prestaties. De variëring kan bijv. inhouden veranderingen in de kwaliteit van het aanbod van vervoer (wijzigingen in de frequentie). De combinëring van prestaties wil zeggen, dat de vervoersprestaties tezamen met andere diensten, zoals opslag, handel en verzekering, worden aangeboden.

2. Reclame en voorlichting.

3. De afzetmethode, dat zijn al die middelen, die ertoe bijdragen „Geschäftsbeziehungen anzuknüpfen und zu festigen”.

De auteur behandelt ieder van deze afzetbevorderende methoden zeer uitvoerig, hoewel te betwijfelen is of de indeling in de genoemde drie groepen tot verdere verdieping van het inzicht bijdraagt. Hij laat voorts duidelijk zien, welke beperkingen veroorzaakt worden door het feit, dat de vraag naar vervoer een afgeleide is, zij het die naar personenvervoer in mindere mate.

Ondanks de minutieuze werkwijze en de gedegen praktijkkennis van de auteur (deze is „auf einem Binnenschiff aufgewachsen”), kleven aan de overigens in heldere stijl geschreven studie toch een aantal belangrijke tekortkomingen. In de eerste plaats treft het nogal simplistische uitgangspunt, dat tariefpolitiek geheel en al onmogelijk zou zijn. Voorts zijn de uiteenzettingen over de diverse vormen van afzetbevorderende maatregelen merendeels van zo elementaire aard, dat aan wezenlijk interessante onderwerpen wordt voorbijgegaan. Grosse houdt bijv. geen rekening met de onderlinge verhouding en coördinatie tussen de vervoertakken, schenkt zeer weinig aandacht aan de markt vormen en betreft de studie alleen op West-Duitsland¹⁾.

De eerste doelstelling van de auteur, nl. de traditionele theorie aan te vullen, wordt nauwelijks verwezenlijkt. Het boekje draagt daarvoor te weinig een analytisch, en te veel een beschrijvend karakter. De literaturopgave doet vermoeden, dat de auteur alleen Duitse werken heeft geraadpleegd, zodat hij blijkbaar geen kennis heeft kunnen nemen van de voor zijn onderwerp essentiële theoretische uiteenzettingen van Chamberlin.

De tweede doelstelling van Grosse, nl. de vraagstukken welke verbonden zijn met de afzet van diensten nader uiteen te zetten, komt veel beter tot haar recht, in die zin dat de praktische voor- en nadelen van de verschillende afzetbevorderende methoden in de vervoerssector helder worden beschreven.

Als algemeen inleidend werkje kan de studie van Grosse wel van nut zijn. De behoefte aan een stringente, analytische verhandeling over de „non-price competition” in het vervoer is er echter niet door ondervangen.

Amsterdam.

VICTOR HALBERSTADT.

¹⁾ In dit verband kan worden gewezen op een boekje, dat aan geen van de genoemde beperkingen onderhevig is, t.w. dat van Alfons Lemper: „Die preistheoretischen und preispolitischen Grundprobleme der Tarifgestaltung im Binnenverkehr”, Düsseldorf 1962.

MEDEDELINGEN VOOR ECONOMISTEN

Het Vervolmakingscentrum voor Bedrijfsleiding van de Katholieke Universiteit te Leuven belegt van woensdag 22 september tot vrijdag 1 oktober a.s. in het Arenbergkasteel te Heverlee bij Leuven een conferentie voor leidinggevende functionarissen uit verschillende disciplines en organisaties, teneinde hen in de gelegenheid te stellen „elkaar te ontmoeten rondom en in de concrete taak van leidinggeven en beslissen”.

Het programma wil de deelnemer inzicht verschaffen:

— in zijn eigen gedrag als leider en de consequenties daarvan voor anderen;

— in de organisatorische determinanten en eisen voor de wijze waarop men dient leiding te geven;

— in de psychologische componenten van het beslissingsproces.

Het wil de deelnemers tevens vaardigheid bijbrengen in het omgaan met individuen en het leiden van groepen, alsmede in het aanwenden van technieken in het beslissingsproces. Ten slotte wil het de deelnemer op de hoogte brengen van de bevindingen van de sociale wetenschappen op het gebied van het leidinggeven en het nemen van beslissingen.

Voor nadere bijzonderheden wende men zich tot het Vervolmakingscentrum voor Bedrijfsleiding, Mgr. Ladeuzeplein 20, Leuven, tel. (016) 2 75 16 - 2 75 17.

Op 30 september en 1 oktober a.s. vindt er in het Internationaal Congrescentrum te Amsterdam een door de Groupement International pour l'Etude des Problèmes de l'Épargne georganiseerd colloquium plaats, met als onderwerp „Le comportement des épargnants et le marché des capitaux”.

Spreekers tijdens dit congres, dat zal worden geopend door G. Pella, voormalig Italiaans minister van financiën en hoogleraar aan de universiteit van Rome, zijn: Fr. De Voghel, vice-president van de Nationale Bank van België, E. A. Lisle, algemeen secretaris van het Centre Français de Recherche Economique sur l'Épargne, Prof. Drs. S. Posthuma, hoogleraar aan de Nederlandse Economische Hogeschool te Rotterdam en oud-directeur van De Nederlandsche Bank en E. Reinhardt, president-directeur van de Crédit Suisse. De discussie staat onder leiding van J. Van Houtte, ex-premier en voormalig minister van financiën van België, voorzitter van het Comité National de l'Épargne.

Voor directe vertaling van het besprokene in de drie voertalen van het colloquium, Duits, Frans en Nederlands, wordt gezorgd. Het inschrijfgeld voor het colloquium en alle daaraan verbonden activiteiten, waaronder het slotdiner, bedraagt f. 150.

Voor nadere inlichtingen wende men zich tot het secretariaat van de Groupement International pour l'Etude des Problèmes de l'Épargne, 20, Rue du Congrès, Brussel.

**ADVERTEER MEER
IN
E.-S.B.!**

GELD- EN KAPITAALMARKT

Geldmarkt.

De behoefte van het maatschappelijke verkeer aan bankpapier is in de op 9 augustus eindigende, zeven-daagse periode sterk gedaald, waardoor niet minder dan f. 240 mln. in de kassen der banken stroomde. Bovendien verkochten de banken een belangrijk bedrag aan vreemde valuta aan De Nederlandsche Bank, waardoor de officiële goud- en deviezenvoorraad met f. 102 mln. steeg. Gezien deze verruimende factoren deed de ont-trekking door de Staat van liquiditeiten ter grootte van f. 150 mln. geen kwaad. Het tegoed der banken steeg tot f. 289 mln. en kwam daarmee ruim boven het ver-plichte deposito ingevolge de kredietrestrictieregeling (tot 15 augustus f. 202 mln., daarna tot en met 14 september f. 153 mln.). Terzijde moet worden opgemerkt, dat de daling van dit deposito geen gevolg behoeft te zijn van een vermindering van de relevante kredietverlening aan de binnenlandse private sector, doch ook als oorzaak kan hebben de overgang van enkele banken van de ene op de andere, voor hun gunstiger, basisperiode.

In de afgelopen week hield het terugstromen van bankpapier naar de banken aan. De markt werd hier-door verder verruimd. Bij de bekendmaking van de cijfers van de weekstaat op dinsdag werd de daggeld-rente met een vol procent tot 3 pCt. verlaagd; de dag daarop volgde een verdere daling tot 2½ pCt. In de lopende week kan een verdere verruiming worden tege-moetgezien in verband met de maandelijkse uitkering van de Staat aan de gemeenten. Hier staat tegenover, dat de belastingdienst hard bezig is de achterstand in de inning van belastinggelden in te lopen.

Kapitaalmarkt.

De 6 pCt. lening van de Bank voor Nederlandsche Gemeenten is, zoals algemeen werd verwacht, een succes geworden, hetgeen blijkt uit een grote overtekening.

Vele jaren lang bestonden slechts enkele spaarvormen bij spaarbanken, waarbij het spaarbankboekje de spaar-rekening belangrijk in populariteit overtrof. De bijzon-dere vormen van sparen, zoals jeugd- en bedrijfssparen, monden altijd in een van de genoemde methodes uit. Sedert de handelsbanken hun activiteiten op dit terrein sterk hebben verruimd, is ook het aantal spaarvormen groter geworden. Naast het spaarbankboekje, onder welke naam dan ook gepresenteerd, creëerde men de termijnspaarrekening, de obligatiespaarregeling en kort-geleden introduceerde de Algemene Bank Nederland de spaarbiljetten. In de afgelopen week werd aangekondigd, dat deze ter beurze zullen worden geïntroduceerd. Ver-handeling wordt dan mogelijk, waardoor de spaander zijn volle in spaarbiljetten belegde bezit direct in con-tanten kan omzetten, zij het dat hij koersrisico gaat lopen. De biljetten gaan hierdoor zekere verwantschap verto-nen met de Zwitserse Kassenscheinen en de Belgische bons de caisse; de renteverrekening is echter nog niet dezelfde. Het voordeel voor de bank is dat zij voor de gehele looptijd over de spaargelden kan beschikken, tenzij zij zelf op de beurs als koper zou optreden. Hier staat tegenover dat de bank zich, wat de rente betreft, voor geruime tijd vastlegt. De financiële instellingen zijn voortdurend bezig die vormen te zoeken, die de spaar-der conveniëren. Zij bemerken daarbij dat dit niet één

bepaalde vorm is, doch dat er groepen spaarders zijn met verschillende behoeften. Deze ontwikkeling leidt tot een differentiatie, waardoor de spaarvormen zich steeds beter aanpassen aan de bestaande behoeften, hetgeen zal leiden tot een maximale besparing via banken en spaarbanken.

Indexcijfers aandelen. (1953 = 100)	30 dec. 1964	H. & L. 1965	6 aug. 1965	13 aug. 1965
Algemeen	405	410 — 357	372	372
Internationale concerns	568	583 — 505	525	522
Industrie	355	371 — 320	335	336
Scheepvaart	146	155 — 136	145	145
Banken en verzekering	236	243 — 187	197	200
Handel enz.	170	180 — 162	171	171

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

Aandelenkoersen a).

Koninklijke Petroleum	f. 158,20	f. 142,10	f. 140,40
Philips G.B.	f. 145	f. 119,20	f. 118,40
Unilever	f. 141,80	f. 140,50	f. 139
A.K.U.	454¾	457	454½
Expl. Mij. Scheveningen	220	210	216½
Hoogovens, n.r.c.	541	499	504
Kon. Zout-Ketjen, n.r.c.	911½	867	880
Amsterdam-Rotterdam Bank ..	f. 66,10	f. 60	f. 58,60
Nationale Nederlanden, c.	784	590	614
Robeco	f. 224,40	f. 221	f. 222

New York.

Dow Jones Industrials	874	833	889
-----------------------------	-----	-----	-----

Rentestand.

Langlopende staatsobligaties b)	5,17	5,59	5,53
Aandelen: internationales b) ..	3,4	.	.
lokales b)	3,3	.	.
Disconto driemaands schatkist-papier	3½/16	4½/16	4½/16

a) Aangepast voor kapitaalwijzigingen.
b) Bron: Amsterdam-Rotterdam Bank.

C. D. JONGMAN.

GEMEENTE HENGELO (O.)

Bij het Sociografisch Bureau ter secretarie kan worden geplaatst een

wetenschappelijk medewerker

Naast het doctoraal examen in één der sociale weten-schappen, bij voorkeur sociologie, is enige onderzoek-ervaring op planologisch terrein gewenst.

Aanstelling zal geschieden in de rang van hoofdcom-mies of hoofdcommies 1e klasse.

Salarisgrenzen per maand (exclusief huurcompensatie):
hoofdcommies f. 989,— — f. 1227,— (7 per. verh.).
hoofdcommies
1e klasse f. 1108,— — f. 1380,— (8 per. verh.).

De gemeente heeft een verplaatsingskostenregeling, een premiespaarregeling en een studiekostenverordening. Zij is aangesloten bij het I.Z.A.-Overijssel. Aan gehuwden kan voorrang bij het toewijzen van woonruimte in uit-zicht worden gesteld.

Sollicitaties met uitvoerige inlichtingen omtrent per-son, opleiding en ervaring, gericht aan het College van Burgemeester en Wethouders, binnen 3 weken na het ver-schijnen van dit blad in te zenden aan de afdeling On-derwijs en Personeelszaken der gemeentesecretarie.



RBD

**Raadgevend Bureau
Berenschot-
Diebold n.v.**

Adviseurs voor "automatic data processing"

Amsterdam - Hengelo (O) - Tilburg - Brussel

zoekt in verband met toeneming van het aantal opdrachten op het gebied van industriële toepassingen van electronische reken- en administratiemachines enkele medewerkers die een werkring ambiëren op het gebied van

**automatisering van de informatie-
verwerking**

Er bestaat een nauwe relatie met de activiteiten van het Raadgevend Bureau Ir. B. W. Berenschot N.V. en John Diebold & Associates Inc. te New York op de gebieden "management information systems", numerieke besturing, data transmissie enz. Een werkperiode van 1 à 2 jaar in de Verenigde Staten direct na indiensttreding behoort tot de mogelijkheden.

**Ingenieurs, economen en administratieve
organisatoren**

die over de nodige kennis en ervaring op bovengenoemd gebied beschikken worden uitgenodigd mondeling of schriftelijk contact op te nemen met de directie van het Raadgevend Bureau Berenschot-Diebold N.V., Postbus 45 te Hengelo (O), telefoon 05400-12946.

**Behoeft
Uw staf
uitbreiding?**

Verzuimt dan niet E.-S.B. voor Uw oproep in te schakelen.

E.-S.B. biedt U een grote trefzekerheid, óók bij aspirant-leidinggevende functionarissen in de commerciële, administratieve of aanverwante sectoren.

Adv.-afd. E.-S.B. — Postbus 42 — Schiedam



Sluit uw verzekering bij de



Algemeene Friesche Levensverzekering-Maatschappij

VEREENIGING VAN LEVENSVZERZEKERING EN LIJFRENT

„De Groot-Noordhollandsche van 1845”

Algemeene Friesche Schadeverzekering-Maatschappij N.V.



LEEWARDEN, BURMANIAHUIS

AMSTERDAM, VAN BRIENENHUIS

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

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



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

Dit heeft vele redenen: het bevat wekelijks:

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

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

Adm. Bel-Bel, Postbus 42, Schiedam

Voor vacerende functies en beschikbare krachten

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

- 1e) Omdat Uw annonce onder de aandacht komt van stafpersoneel in de grote bedrijven.
- 2e) Omdat Uw annonce wordt gelezen door diegenen, die de zakelijk belangrijke beslissingen nemen, of daarbij van grote invloed zijn.