



# **Economisch - Statistische Berichten**

50e JAARGANG - 1 DECEMBER 1965 - No. 2519

*Koppens Automatic*

GEZICHT OP DE FABRIEK IN BLADEL

2-TAKT AUTOMAAT

KOFFIE EN/OF  
CHOCOLADEDRANK AUTOMAAT

SELF-SERVICE  
AUTOWASHER

AUTOWASSER

KOELE  
DRANKENAUTOMAAT

BENZINE AUTOMAAT

25 JAAR  
KOPPENS AUTOMATIC

**KOPPENS AUTOMATIC** INTERNATIONAL N.V.  
GROOTHANDELSGEBOUW D7, ROTTERDAM, HOLLAND

**De Automatenfabriek van Nederland**



Bij het **MINISTERIE VAN ECONOMISCHE ZAKEN** zijn mogelijkheden tot plaatsing van jonge

## DOCTORANDI IN DE ECONOMIE

vac. no. 3-3500-1/7188

en

## MEESTERS IN DE RECHTEN

vac. no. 3-3500-2/7188

Degenen die binnenkort willen afstuderen of uit militaire dienst komen, kunnen eveneens solliciteren.

Salariëring afhankelijk van leeftijd en ervaring, overeenkomstig de rang van referendaris 2e klasse of referendaris van f. 936,- tot f. 1639,- per maand, exclusief 5,3 pCt. huurcompensatie en 4 pCt. vakantietoelage.

A.O.W.-premie voor Rijksregeling. Verdere promotiemogelijkheden zijn aanwezig.

Telefonisch (070 - 81 40 11, toestel 2726) kan een afspraak worden gemaakt voor een oriënterend gesprek.

Schriftelijke sollicitaties onder het bij de gewenste functie vermelde vac.no. (in linkerbovenhoek env. en brief) zenden aan Bureau Personeelsvoorziening en Bemiddeling van de Rijks Psychologische Dienst, Prins Mauritslaan 1, 's-Gravenhage.

## ECONOMISCH- STATISTISCHE BERICHTEN

Uitgave van de  
Stichting Het Nederlandsch Economisch Instituut

Adres voor Nederland: Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-6.  
Telefoon redactie: (010) 25.29.39. Administratie: (010) 23.80.40. Giro 8408.

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

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

Abonnementen: Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-6.

Abonnementprijs: 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 opgave 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.

# Holland Image

Heden ten dage hoort men vaak spreken over „Holland Image”. Wat wordt hiermee eigenlijk bedoeld? Populair gesteld: het beeld dat „men” in het buitenland van Nederland heeft. Honderdduizenden gulden zijn reeds uitgegeven om door middel van marktonderzoek in diverse landen uit te vinden, of er in het buitenland eigenlijk wel een beeld van Nederland bestaat en zo ja, welke trekken dit beeld dan vertoont.

Vrijwel zonder uitzondering zijn de uitkomsten van deze studies uiterst triest. Voor zover er al enige trekken in het „Holland Image” te vinden zijn — lang niet altijd is dit het geval — bestaan deze uit: molentjes, tulpen, klompen, propere huisjes, degelijke saaiheid en dood verleden. Het schijnt bijna nergens doorgedrongen te zijn dat Nederland de grootste haven ter wereld bezit; dat Nederland een land is dat hoogwaardige industrie-producten voortbrengt; dat de degelijke saaiheid in Nederland niet altijd degelijk noch saai is.

Aan wie de fout? Aan niemand anders dan aan onszelf. Slechts enkele voorbeelden: de buitenlander die enige jaren geleden in een DC-8 straalvliegtuig van de K.L.M. stapte, werd tijdens de reis gelukkig gemaakt met antieke Hollandse tegeltjes van chocolade, met 17e-eeuwse huisjes gevuld met jenever en likeur en met menu-omslagen die het grote verleden van Nederland nog eens extra accentueerden; wie in New York een restaurant binnentrad, zag de molentjes van Heineken draaien; wie in Tokio naar de ramen van een reisbureau keek, zag — als hij iets over Nederland zag — uiterst fraaie afbeeldingen van molens en tulpen.

Bestudering van de diverse marktonderzoeksrapporten over het „Holland Image” in het buitenland leidt slechts tot één conclusie: indien er ergens ter wereld een gezicht van Nederland bestaat, dan zijn de trekken van dit gezicht verward; niet beseft wordt dat het — speciaal sedert de tweede wereldoorlog — een zeer bijzondere „face lifting” heeft ondergaan. Deze conclusie is funest voor de exportmogelijkheden voor hoogwaardige Nederlandse industrie-producten, in het bijzonder naar die landen die niet met ons in het — helaas niet altijd even comfortabele — E.E.G.-verband zitten.

Wat is hieraan te doen? Naast *gelijk gerichte* inhoudsvolle campagnes door de commerciële afdelingen van onze ambassades, door de consulaten, door de Nederlandse Kamers van Koophandel in het buitenland, door de Centrale Kamer voor Handelsbevordering en door het A.N.V.V., is het dringend noodzakelijk dat

ook in het Nederlandse bedrijfsleven — in de ruimste zin des woords, dus met inbegrip van vervoermaatschappijen, banken enz. — elk bedrijf *afzonderlijk* zich ervan bewust wordt, dat het in dezen een eigen taak heeft te vervullen. Deze taak houdt m.i. het volgende in:

1. Een zodanig optreden op buitenlandse jaarbeurzen dat de image van Nederland als modern hoogontwikkeld land duidelijk naar voren treedt.

2. Een zodanige vormgeving en verpakking van het eigen exportprodukt dat de buitenlandse koper er zich onmiddellijk van bewust wordt dat hij te maken heeft met een produkt uit een land dat op zijn tenen staat om de laatste ontwikkelingen op dit gebied bij te houden en te vervolmaken.

3. Een zodanig persoonlijk optreden van vertegenwoordigers van Nederlandse bedrijven die de buitenlandse markt vanuit Nederland bewerken, dat de buitenlander de indruk krijgt te maken te hebben met iemand, afkomstig uit een land dat in alle opzichten uiterst modern is. Hierbij wordt niet in de eerste plaats gedacht aan de persoonlijkheid van een dergelijke vertegenwoordiger, doch veeleer aan diens mogelijkheid op moderne wijze een verkoopgesprek te voeren en aan diens mogelijkheid kennis en belangstelling tot uitdrukking te brengen over ontwikkelingen die uit de allerlaatste tijd stammen, zoals bijv. commerciële toepassingsmogelijkheden van vindingen die uit de ruimtevaart zijn voortgekomen.

4. Een zodanig briefhoofd ten behoeve van correspondentie met buitenlanders, dat de geadresseerde onbewust de indruk krijgt te maken te hebben met een briefschrijver uit een in alle opzichten hoogontwikkeld land.

5. Zodanige geschenkartikelen aan reeds bestaande of potentiële relaties in het buitenland, dat de begiftigde het gevoel krijgt, iets ontvangen te hebben dat komt uit een land dat midden in het heden staat of dat zijn verleden intensief met het heden heeft weten te verbinden.

6. Ten slotte een zodanige reclame in het buitenland, dat bij de lezer, toehoorder of ziener van deze reclame het bewustzijn wordt gewekt, te maken te hebben met reclame voor een produkt uit een land, dat niet alleen de ontwikkelingen van deze tijd op de voet volgt, doch zelfs probeert daarop vooruit te lopen.

\*s-Gravenhage.

Drs. R. H. HAENTJENS.

## INHOUD

	Blz.
Holland Image, door Drs. R. H. Haentjens ..	1115
Economische aspecten van de alleenverkoopovereenkomst (II), door Drs. H. Kraaijeveld	1116
Ruimte en samenleving, door Mr. J. A. Freseman Gratama .....	1120
Bezitsvorming als bestedingsrem, door Dr. E. J. Isidor .....	1122
Het solidariteitsfonds van Zwitsers in het buitenland, door Drs. J. van Silfhout .....	1123
Verzonken energie, door F. S. Noordhoff ....	1124
<b>Boekbesprekingen:</b>	
Helmuth Gluth: Bedrijfsstatistiek voor de praktijk, bespr. door Drs. A. H. Q. M. Merkies .....	1125

	Blz.
Dr. F. W. J. Kriellaars: Landbouwproblematiek bij economische groei, bespr. door Drs. H. Schelhaas .....	1126
Prof. G. C. Allen: Japan's Economic Expansion, bespr. door Drs. B. van der Meulen .....	1127
Dr. J. E. van Acker: Bewuste commerciële beleidsvoering, bespr. door M. J. J. Veraart .....	1128
Recente publikaties .....	1129
Mededelingen voor economen .....	1130
Geld- en kapitaalmarkt, door Prof. Dr. C. D. Jongman .....	1130

Door uitbreiding van de bepalingen van de alleenverkoopovereenkomst wordt de basis gelegd voor een verfijning van en de taakverdeling en de risico-overneming van de distributeur. Als tegenprestatie krijgt de laatste, ter effectivering van zijn contractuele monopoliepositie, een positieve medewerking van de producent. Daardoor is een opening gemaakt voor concurrentiebeperkende activiteiten.

# Economische aspecten van de alleenverkoopovereenkomst

(II)

## Uitbreiding van de zuivere alleenverkoopovereenkomst.

Deze bestaat uit een „nauwkeuriger omlijning van de taken en verplichtingen van de distributeur en anderzijds een uitbouw van diens positie tot een absolute territoriale bescherming, ten einde zich van een maximale inspanning van de distributeur te verzekeren”, aldus Prof. Snijders <sup>1)</sup>.

De absolute territoriale bescherming houdt een constructie in waarbij alle alleenverkopers buiten gebied A verboden wordt buiten het eigen territorium en dus ook naar A te leveren. Wederverkopers van het betrokken artikel in A worden derhalve gedwongen van de alleenverkoper in A te betrekken, die daardoor in A een afzetmonopolie heeft verkregen. Een monopolie dat door de producent zo nodig op korte termijn kan worden overgedragen op een ander, indien bijv. de verkoops�nspanning van de distributeur een ander maximum blijkt te hebben dan de producent er zich van had voorgesteld.

Dat de distributeur het wenselijk vindt een dergelijk afzetmonopolie te verkrijgen ligt voor de hand. Welke is echter de door hem en welke is de maatschappelijk te betalen prijs voor het verkrijgen van dat monopolie? Ons houdende aan de indeling van Snijders in taken en verplichtingen, werken we die als volgt uit:

### De taken.

Deze omvatten een aantal acties ter uitvoering van de distributie, d.w.z. in een alleenverkoopovereenkomst ter uitvoering van het verkoopbeleid (zie voor hun specificatie het vorige artikel onder het hoofd „A. Algemeen”). Deze taakverdeling is in wezen een kostenverdeling tussen producent en handel.

De taakverdeling tussen producent en handel dient een kwestie van de meest efficiente organisatie te zijn. Hoewel vroeger in het algemeen de bij de afzet behorende taken toevielen aan de distributeur, kan het bij gedifferentieerde artikelen wenselijk zijn dat de producent deze taken vervult ten einde een betere greep op de markt te verkrijgen of te behouden. Uitbesteding aan de distributeur vindt dan hoogstens plaats op grond van duidelijke efficiencyvoordelen, die zwaarder wegen dan de motieven om dit stuk uitvoering in eigen hand te houden. Zie in dit verband ook Haccou <sup>2)</sup> over de verhoudingen van hoeveelheid.

<sup>1)</sup> In zijn beschouwing over „De alleenverkoopovereenkomst onder art. 85 I van het E.E.G.-verdrag” in „De Naamloze Vennootschap” van februari en maart 1965, blz. 158. De hier bedoelde uitbreiding van de alleenverkoopovereenkomst is derhalve een uitbreiding van de daarin opgenomen bepalingen, die een beperkende strekking hebben op de vrijheid van handeling der contractanten.

In de situatie van uitbesteding aan de handel dient een redelijke beloning te worden gegeven, een beloning die vergelijkbaar is met de prijs die aan het dienstverleningsbedrijf, dat ook deze activiteiten kan vervullen, zou moeten worden betaald <sup>3)</sup>.

### De verplichtingen.

Bij de verplichtingen onderscheiden we:

a. de garantie voor een minimum afname, d.w.z. overneming van de economische voorraad van de producent;

b. de verplichting tot afneming van het, gehele door de producent voortgebrachte assortiment (zie Grundig/Consten);

c. de verplichting om zich te onthouden van verkoop buiten het eigen rayon;

d. de verplichting zich te onthouden van de verkoop van concurrerende artikelen;

e. de verplichting zich te onthouden van verkoop aan bepaalde afnemerscategorieën;

f. de verplichting zich te houden aan de prijsvoorschriften van de producent en in verband daarmee aan inruilvoorschriften e.d.

Deze verplichtingen liggen in de sfeer van de vaststelling van het beleid van de zelfstandige handel. Zij incorporeren in wezen de verdeling en regulering der economische risico's verbonden aan de produktie en aan het daarop volgende distributieproces, waarbij de scala van mogelijkheden vermeld in a t/m f nagenoeg de inhoud omvat van de instructie die de producent het eigen verkoopkantoor of de niet-zelfstandige handel zou verstrekken. De zelfstandige handel accepteert deze oplegging van risico's indien hij daarvoor een absolute territoriale bescherming krijgt, of omgekeerd moet hij voor zulk een territoriale bescherming een aantal risico's overnemen.

Dit past niet in het beeld dat in het voorgaande artikel is ontwikkeld over de maatschappelijke taak van de zelfstandige handel. Immers, de handel ervaart hier een zodanige ingreep op het eigen beleid dat nauwelijks meer van zelfstandige handel kan worden gespro-

<sup>2)</sup> Haccou: „Handel en marktwezen in goederen”, Leiden 1957, dl. II, hfdst. 13.

<sup>3)</sup> In dit verband kan gewezen worden op de verplichting om rekening te houden met de investeringskosten voor apparatuur en de voorraden indien de uitvoering van garantie en service wordt toebedeeld aan de distributeur. Indien deze bedrijfsmiddelen een specifieke aanwending hebben, zal bij beëindiging van de alleenverkoopovereenkomst de restwaarde moeten worden vergoed. Hetzelfde geldt in principe voor de goodwill (zie ook L. P. Suetens: „De exclusiviteitsovereenkomst naar Belgisch recht”, S.E.W., februari 1963, blz. 71/2).

ken. Men heeft zich laten plaatsen (of heeft zichzelf geplaatst) in de categorie van het technisch verkoopcentrum, een noodzakelijkheid voor het afzetproces, waarvoor men de prijs betaalt in de vorm van de gehele of gedeeltelijke combinatie van verplichtingen als onder a t/m f.

*ad a. De afnamegarantie.*

Zoals in het vorige artikel werd aangegeven, loopt de producent o.a. het risico van onderbezetting en/of dat van de economische voorraad. Vermindering van het onderbezettingsrisico door grotere productie leidt tot verhoging van het voorraadrisico. Daling der productie veroorzaakt het omgekeerde en kan voorts aanleiding zijn tot gemiste winstmogelijkheden.

Door voorverkoop draagt de producent het afzetrisico over aan de handelaar, terwijl consolidering van voorverkoop in een afnamegarantie eveneens voor de toekomst het afzetrisico afwentelt op de handelaar. Vaststelling van deze garantie op een hoger niveau leidt vervolgens tot vermindering van het onderbezettingsrisico. Het is aannemelijk dat de producent zal trachten zulks te realiseren, daardoor het bedrijfsbeleid van de handelaar aantastende. Het is immers de functie van de handelaar om het potentiële afzetvolume te beoordelen. De afnamegarantie lijkt derhalve primair op de belangen van de producent gericht te zijn. Aangezien men bezwaarlijk vol kan houden dat de handelaar beter in staat is en meer de gelegenheid heeft dan de fabrikant van industriële eindproducten om het onderbezettings-, voorraad- en afzetrisico van de laatste te dragen — gegeven de nog te bespreken beperking in de vrijheid van de handelaar om met de prijzen te manipuleren — lijkt de strekking van de afnamegarantie niet inherent aan de maatschappelijke functie van de handel.

*ad b. De verplichte afneming van het assortiment van de producent.*

Eenzijds doet zich door deze bepaling de mogelijkheid voor om tot vermindering van het onderbezettingsrisico van de handelsonderneming te komen, doch het is anderzijds zeer de vraag of de productiecombinatie van de producent ook de gewenste afzetcombinatie van de handel zal zijn. Het ontbreken van vrije keuze voor de handel in de bepaling van zijn assortiment leidt tot beïnvloeding van zijn concurrentievoorwaarden door de producent. De handel wordt derhalve belemmerd in de optimale uitoefening van zijn maatschappelijke taak (zie ook ad d).

Anderzijds wordt door de assortimentsclausule het afzetrisico van de handel vergroot. Ter complicatie kan worden opgemerkt dat, door het verschil in omvang van het mogelijke onderbezettingsrisico, de productie-onderneming bij de bepaling van het beleid relatief veel meer aandacht aan dit element zal moeten wijden dan de handelsonderneming.

*ad c. Territoriale beperking.*

De beperking van het alleenverkooprecht tot een eigen territorium leidt tot een situatie dat op misbruik van de verkregen positie door de alleenverkoper in een bepaald gebied geen correctie plaats kan vinden door de wederverkoper via leverancierssubstitutie. Afwijkende prijzen van die in andere rayons kunnen nu slechts door de producent worden gecorrigeerd via diens prijsvoorschriften of door verbreking van de alleenverkoopovereenkomst. Dat een dergelijke situatie tot misbruik aanleiding zal geven, is een te extreme opvatting. Echter is reeds de afwezigheid van een maatschappelijk correctief op mogelijk misbruik voldoende om de territoriale beperking niet acceptabel te achten.

Gesteld zou kunnen worden dat de aanwezigheid van substitutie-artikelen eveneens een voldoende correctief kan zijn. Ervan uitgaande dat concurrerende artikelen min of meer corrigerend op misbruik van de territoriale beperking in de afzet van het betrokken product kunnen werken, zal dit toch pas na een zekere vertraging geschieden. In de tussenliggende periodeervaart de koper een welvaartsverlies. Bovendien schiet een beperking op de alleenverkoopovereenkomst bepaald haar doel voorbij, als de consequentie is een bevordering van de verkoop van een concurrerend artikel.

Twee uitzonderingen lijken aanvaardbaar:

1. voor de situatie dat de producent bewust een differentieële prijspolitiek wil bedrijven in verschillende rayons. Dit streven opent anderzijds bijzonder ruime mogelijkheden om de betreffende bepaling in de alleenverkoopovereenkomst te ontduiken door houders van deze rechten uit andere rayons;

2. wanneer het gaat om „exclusieve” artikelen, die via een beperkt aantal verkooppunten worden gedistribueerd. Deze artikelen kunnen per definitie geen massa-artikelen zijn vanwege hun exclusief karakter.

*ad d. Onthouding van de verkoop van concurrerende artikelen.*

De ratio van deze bepaling is duidelijk: elke inspanning van de distribuut komt ten gunste van het artikel van de producent. Uit het oogpunt van externe organisatie wordt de zelfstandige handel een eigen verkooppunt van de producent; economisch is het verschil dat de zelfstandige handel nog risico moet dragen. Champaud <sup>4)</sup> noemt dit een juridisch masochisme.

Vóór het aanvaarden van deze clausule kan de handel in een vrij sterke onderhandelingspositie staan doordat hij bij aanvaarding bepaalde winstkansen in andere fabrieken moet opgeven, waarvoor hij van de producent compensatie dient te verkrijgen. Na aanvaarding staat hij aanmerkelijk zwakker omdat dan over-

<sup>4)</sup> C. Champaud: „La concession commerciale” in „Revue Trimestrielle de droit commercial”, 1963, no. 16, blz. 487.

(I. M.)

**§ N.V. SLAVENBURG'S BANK §**

schakeling op een andere producent aanpassingsproblemen met zich brengt en verkoop-technisch een vernauwing van inzicht heeft plaats gehad.

Hoe liggen de maatschappelijke aspecten van deze beperking? De producent monopoliseert een algemene afzetorganisatie (of een potentiële mogelijkheid daartoe) voor de distributie van zijn artikel. Daarvoor zal hij niet de inefficiëntste kiezen. Voorts mag aangenomen worden dat in de maatschappij een schaarste aan goede distributeurs zal bestaan. Uit dezen hoofde beperkt de producent, door de monopolisering van een algemene afzetorganisatie voor zijn artikel, de concurrentie in deze sector. De handel zal daardoor zijn inzicht in en kennis van de totale markt voor dit artikel en zijn substituten en daardoor zijn maatschappelijke taak voor een deel verliezen. Ten aanzien van de consument betekent deze assortimentsvernauwing een beperking van diens keuzemogelijkheden.

Gegeven de mogelijkheid dat de producent het afzetkanaal ook kan monopoliseren door de afzetorganisatie in eigen beheer te nemen, bijv. door fusie of overneming, zou men kunnen stellen dat deze beperking van de concurrentie toch aanvaardbaar is. Champaud heeft op dit verschijnsel gewezen, ervan uitgaande dat zulk een handelaar in feite de ondernemersinstelling mist en het beter voor hem is in dienstbetrekking te treden.

#### ad e. Beperkingen in de afnemerscategorieën.

Deze beperkende bepaling in de alleenverkoopovereenkomst wordt veelal aangebracht met betrekking tot grote afnemers. De ratio ligt wat de producent betreft voor de hand. Een grote afnemer vervult distributief dezelfde functie als de alleenverkoper, terwijl de producent door genoemde bepaling de vrijheid heeft hem als zodanig te behandelen, bijv. door differentiële prijzen. Voor de alleenverkoper leidt de beperking in de afnemerscategorieën tot een verminderd inzicht in de totale afzetmogelijkheden. Bovendien neemt de producent met de ene hand terug wat hij met de andere heeft gegeven.

Een ander voorbeeld kan de constructie zijn dat per rayon twee, in dezelfde woonplaats gevestigde, alleenverkopers worden aangesteld, elk met een eigen afnemerscategorie, bijv. wederverkopers en verwerkende industrie. Het belang van deze regeling voor de producent en voor de verwerkende industrie is duidelijk. Anderzijds vindt een verhoging van de distributiekosten plaats door regionale overlapping van verkooprayons.

#### ad f. Prijsvoorschriften van de producent.

Met de bespreking van deze verplichting komt men in de discussie rond het verschijnsel van de verticale prijsbinding. De beoordeling van het stelsel als zodanig buiten discussie houdend, nemen we aan dat de prijsbepaling — in welke vorm ook — door de industriële producent voor diens bedrijfsvoering gewenst is. Ook de overwegingen rond het merkartikel, veelal een synoniem voor het industriële eindprodukt, leiden ons tot dit standpunt. *Het is derhalve een algemeen verschijnsel dat zich als zodanig ook buiten de alleenverkoopovereenkomst kan voordoen.*

Is men echter de mening van Polak<sup>5)</sup> toegedaan, dat de prijsbinding niet de vervulling van de maatschappelijke taak betreft, doch enkel en alleen de beloning van de verkoper, dan vormt de alleenverkoopovereenkomst een ideaal middel ter handhaving van of ter controle op de handhaving van prijsbinding. Zonder verder in te gaan op de causale samenhang tussen het systeem van prijsbinding (en wat dies meer zij) en de alleenverkoopovereenkomst, kan gesteld worden dat voor die gevallen waarin de producent de prijzen wil vastleggen de alleenverkoopovereenkomst daartoe een uitstekend middel vormt. Een middel waardoor de producent zich inderdaad van veel detailbemoeienis met de afzet kan ontlasten.

Voorts kan met zekerheid worden gesteld dat prijsbinding een wezenlijke functie van de zelfstandige handel uitschakelt. Met name de benutting van extra afzetmogelijkheden via prijsmanipulaties. Daardoor wordt de handel in zijn pousserende functie beperkt; althans de handel heeft een instrument minder tot zijn beschikking om die functie uit te oefenen.

Voorlopige conclusie: de beperkingen op de zuivere alleenverkoopovereenkomst — al of niet in combinatie — concretiseren enerzijds het verlangen van de producent dat de handel zich maximaal zal inspannen en geven anderzijds de alleenverkoper meer zekerheid (speciaal bij de territoriale beperking).

Ervan uitgaande dat de handel de producent voorlichting dient te geven over de afzetmogelijkheden van zijn artikel, lijkt het gerechtvaardigd dat hij voor die functie verantwoordelijkheid draagt en de producent een zekere afzet garandeert. Echter, indien de producent de handel een deel van de uitvoering en van de bepaling van het verkoopbeleid uit handen neemt,

<sup>5)</sup> N. J. Polak: „Distributievraagstukken” (1937), opgenomen in „Verspreide Geschriften”, dl. I, blz. 99.

(I. M.)

BELEG INTERNATIONAAL

BELEG INTERNATIONAAL

BELEG IN **InterUnie**

BELEG INTERNATIONAAL

BELEG INTERNATIONAAL

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

is het zinvol dat de producent voor dat deel zelf de verantwoordelijkheid neemt en dus het risico draagt.

Voor de zelfstandige handel lijkt derhalve een afnamegarantie zonder vaste prijzen redelijk. Wil de producent zelf de prijzen stellen, dan zal hij niet meer op een afnameverplichting mogen aandringen, omdat in dat geval de handel bij een foutieve schatting een belangrijke correctiemogelijkheid wordt ontnomen <sup>6)</sup>.

**De positie van de handel in industriële eindproducten, in aanmerking genomen diens door de alleenverkoopovereenkomst beperkte vrijheid van handeling.**

Het voorgaande overziende, kan worden gesteld dat door monopolistische elementen in de lijn productie/afzet van industriële artikelen de eigen prijspolitiek van de zelfstandige handel wegvalt en vervolgens dat de producent ook andere elementen die de image van zijn artikel betreffen onder zijn uiteindelijke zeggenschap zal willen brengen. Noodzakelijkerwijs wordt de beleidsvrijheid van de handel dus ingeperkt.

Voorts kan worden opgemerkt dat een aantal technische handelingen van het verkoopproces door het zelfstandige dienstverleningsbedrijf zou kunnen worden overgenomen. Als essentiële functie voor de handel blijft technisch het verkoopgesprek en economisch de overneming van het afzetrisico in een afzetklimaat dat door de producent sterk is beïnvloed, om niet te zeggen gedetermineerd.

De vraag kan nu worden gesteld of deze resterende functies voor de zelfstandige handel een voldoende grond voor zijn voortbestaan inhouden. Immers, hij vond vroeger zijn bestaansrecht in hoofdzaak in het opheffen van gelijktijdige prijsverschillen <sup>7)</sup>, d.w.z. zijn economische functie was het opheffen van relatieve schaarsteverschillen. Ofschoon door ons betoog de gedachte kan ontstaan dat deze taak is weggefallen, indien voor een bepaald artikel de in- en verkoopprijzen gegeven zijn, kan deze gedachte door de aanwezigheid van substitutie-artikelen met waarschijnlijk andere in- en verkoopprijzen een te eng gezichtspunt inhouden. De handel behoudt nog een maatschappelijke functie door de verschillende mogelijkheden te vergelijken en daaruit een oplossing te kiezen. Een oplossing gebaseerd op eigen inzichten over de keuze van de consument.

De zuivere alleenverkoopovereenkomst (zie het vorige artikel) heeft binnen die functie een plaats, doordat zij de producent van een aantal inspanningen ontheft die de zelfstandige handel efficiënter kan verrichten. De beperkingen op de zuivere alleenverkoopovereenkomst hollen naar hun strekking de maatschappelijke functie van de zelfstandige handel verder uit dan reeds door het proces van prijszetting door de producent het geval is en dan noodzakelijk is. Enkele clausules beperken of verhinderen vervolgens de mededinging <sup>8)</sup>. Het initiatief tot het aanbrengen van deze beperkingen in de alleenverkoopovereenkomst ligt normaliter bij de producent, die er eerder behoefte aan heeft dan de handel. Ofschoon óók de mogelijkheid bestaat dat de handel na een geslaagde marktpenetratie

de producent onder druk zal zetten om zich een monopoliepositie te laten geven, m.n. door territoriale beperking.

Vervolgens zullen de besproken beperkingen, wanneer zij zich tot een algemeen gebruik bij de economische vertegenwoordiging hebben ontwikkeld, een middel voor de producent kunnen vormen om ze in de alleenverkoopovereenkomst door te drukken bij het afsluiten van nieuwe overeenkomsten.

De aanvaarding van deze beperkingen, van wie dan ook het initiatief moge uitgaan, geeft weer dat de functie van de zelfstandige handel maatschappelijk is veranderd. Deze verandering lijkt geen verbetering wat betreft de concurrentieverhoudingen en geen noodzaak wat betreft de risicoverdeling tussen producent en distributeur.

Ten einde te komen tot een globale beoordeling van de voorkomende beperkingen op de zuivere alleenverkoopovereenkomst volgen hieronder de voornaamste elementen van deze beperkingen.

Soort beperking	Initiatief bij	Uitwerking t.a.v.	
		producent	distribuant
afname garantie . . . . .	producent	gunstig	ongunstig
verplicht assortiment . . . . .	groot-producent	gunstig	ongunstig
territoriale bescherming . . . . .	distribuant	indifferent a)	gunstig b)
geen concurrentie-artikelen; bevordert „dicht” zitten	groot-producent	gunstig	ongunstig
beperking in de afnemers-categorie . . . . .	groot-producent	gunstig	ongunstig
prijvoorschriften . . . . .	veelal de producent	gunstig	indifferent

a) In geval de producent een differentieële prijspolitiek wenst te voeren, is deze beperking ook voor hem gunstig.

b) Tenzij de distributeur sterk expansief is.

De afnamegarantie en ook het streven om deze zo hoog mogelijk te stellen, kan gezien worden als een normaal gebruik bij de alleenverkoopovereenkomst. Een pressiemiddel daartoe kan zijn het gebruik van éénjarige contracten (hierover meer in het volgende — tevens laatste — artikel).

De overige beperkingen op de zuivere alleenverkoopovereenkomst lijken het gemakkelijkst doorvoerbaar, wanneer de producent zowel in verhouding tot zijn concurrenten als in verhouding tot de distributeur groot is, d.w.z. wanneer hij een relatieve machtspositie inneemt. Van de territoriale bescherming kan nog worden gezegd dat zij een compensatie vormt voor de handel voor het op zich nemen van een aantal economische risico's of het gevolg is van een machtspositie van de handel als ander uiterste.

Vervolgens kan worden opgemerkt dat de combinatie van taken en verplichtingen, althans maatschappelijk, een zekere inconsistentie vertoont. Dit geldt met name indien het verbod om concurrerende artikelen in ruime zin, dus van andere producenten, te voeren, gekoppeld is aan de verplichting om het assortiment van de producent op te nemen.

<sup>6)</sup> Het voorgaande wordt nog onderstreept doordat het stelsel van prijsbinding bij de Commissie van de E.E.G. en ook in de lid-staten „non-grata” schijnt te worden.

<sup>7)</sup> Zie Haccou, dl. II, blz. 382.

<sup>8)</sup> Zie Snijders, blz. 158.

In de komende jaren tot 2000 zal de welvaart in Nederland nog steeds toenemen. Tegen die tijd zijn er rond 20 à 21 mln. inwoners. Deze bevolkingsuitbreiding gaat gepaard met een claim van ca. 23.000 ha voor bouwgrond, ca. 75.000 ha voor verkeersdoeleinden en 400.000 ha voor recreatie. Inclusief reserveringen voor militaire doeleinden en drinkwatervoorzieningen komt dit uit op 500.000 ha. Deze gronden zullen door de landbouw — die overigens de beschikking krijgt over uitgestrekte nieuwe IJsselmeerpolders — moeten en kunnen worden geleverd; voornamelijk uit de marginale, slechte en voor landbouw ongeschikte gronden.

Ter gelegenheid van de installatie van de „Raad van Advies voor de Ruimtelijke Ordening” heeft de Minister van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening onlangs een belangwekkende rede gehouden.

Zich baserend op het jaar 2000 kwam de Minister tot de conclusie dat tegen die tijd een bevolkingsgroei van rond 60 pCt. zou zijn gerealiseerd. Aangezien de moderne stedebouw een grotere oppervlakte per inwoner nodig heeft dan de vroegere bouw, resulteert deze bevolkingsaanwas in een verdubbeling van de ruimte voor stedelijke doeleinden. Zulks is gelijk aan rond 23.000 ha' bouwgrond extra.

„Daarnaast komen dan de schaalvergroting in de landbouw, de enorme intensivering van het wegverkeer, de behoefte aan militaire oefengelegenheid, de recreatie en de spaarbekkens voor drinkwatervoorziening”.

#### Prognoses voor 2000.

Tot zover de Minister. Men zal niet ver van de realiteit verwijderd zijn als men met Prof. Dr. W. Steigenga<sup>1)</sup> aanneemt dat het verkeer in 2000 nog aanmerkelijk méér dan tweemaal zijn huidige areaal zal opeisen. Naar onze mening zou men die meerdere ruimte voor verkeersvoorzieningen in ruime zin moeten stellen op 75.000 ha. Wij komen daar in het volgende nader op terug.

De voornaamste „slokop” in de toekomst zal ongetwijfeld de recreatie moeten zijn. De Rijksdienst voor het Nationale Plan heeft hierover zeer belangwekkende studies gemaakt<sup>2)</sup>, maar heeft zich tot op heden ervan onthouden om exacte cijfers te noemen met betrekking tot het benodigde toekomstige areaal. Steigenga geeft deze ook niet. Wel zegt hij dat de enige redelijke en mogelijke oplossing om aan de nodige uitbreidingen te komen, inkrimping van het landbouwareaal is.

Ter gelegenheid van de totstandkoming van de Boswet van 20 juli 1961 heeft ook de regering zich toen uitgelaten omtrent het tot 1980 alsnog aan te planten bos, in het bijzonder in de IJsselmeerpolders; dat zou dan rond 10.000 ha moeten zijn.

Het Staatsbosbeheer geeft in zijn jaarverslag 1964 opbouwende gegevens en uitgangspunten omtrent het beschikbaar stellen van méér bos voor de recreatie. Maar het waagt zich (uiteraard) niet aan annexatie van landbouwgronden ten koste van de grote broer. Uit de gegevens kan men echter aflezen dat in de Randstad Hol-

## Ruimte en samenleving

land slechts 40 m<sup>2</sup> natuurgebied per hoofd van de bevolking beschikbaar is, terwijl een acceptabel minimum al spoedig bij het drievoudige ligt.

#### Toekomstige recreatie-aanspraken.

Om tot een inzicht omtrent een redelijke toekomstige behoefte aan recreatie-areaal te komen, zijn intussen een aantal aspecten van belang.

Men dient daarbij voornamelijk uit te gaan van het toekomstige inwonertal en het te verwachten welvaartspeil. Het is immers de nog steeds toenemende welvaart die steeds nadrukkelijker het probleem van de koopkrachtige vrije-tijdsbesteding op tafel legt.

Bij vele gelegenheden heeft de A.N.W.B. erop gewezen en (tevergeefs) gewaarschuwd, dat door de spectaculaire groei van het aantal auto's het verkeer uit de hand dreigt te lopen. Wij zitten nu al met een achterstand en als we niet oppassen wordt deze hoe langer hoe groter.

Onze (industriële) welvaart, gepaard gaande met werkloosheids-, ziekte- en ouderdomsvoorzieningen, maakt dat hard werkende en daardoor goed verdienende werkers véél meer dan in het verleden hun vrije tijd toeristisch-recreatief willen, en wat nog belangrijker is, kunnen besteden.

Bij deze behoefte aan ruimte voor dag- en weekendrecreatie komt nog het vakantieprobleem. Te weinig realiseert men zich nog dat de toeristische vakantierecreatie voor de economie van ons land uit velerlei oogpunt van eminent belang is. Wat de Nederlandse toeristen betreft, gaat het om bedragen die in het miljard lopen. Nog steeds is tweederde van de Nederlandse vakantiegangers bereid om in het land zelf zijn vakantiegeld uit te geven. Maar als de recreatiemogelijkheden uitgeput raken, kan de situatie zich snel wijzigen. En wat het buitenlands toerisme betreft, dat ook ruim een miljard oplevert, daarvoor geldt hetzelfde.

#### Recreatie-areaal in 2000.

Indien men de kip met de gouden eieren derhalve niet voortijdig wil slachten, zullen er reeds nú maatregelen genomen moeten worden om het huidige natuurareaal veilig te stellen en aan te passen aan de gestegen behoefte. Wij zijn in feite heden ten dage op een kritisch minimum aangeland. Wie dat grafisch aanschouwelijk wil bekijken, kan het meergenoemde jaarverslag van Staatsbosbeheer 1964 op blz. 72 opslaan.

Hieronder geven wij een statistiekje, waaruit kan blijken dat nog in 1920 het natuurareaal per persoon bijna driemaal zo groot was als thans.

<sup>1)</sup> Moderne Planologie, blz. 156.

<sup>2)</sup> „Recreatieruimten in Nederland”, 1963 en „Structuurschets Openluchtrecreatie”, 1964.



	1920	1965	2000
		(× 1.000)	
Natuurareaal ..	750 ha	490 ha	x
Bevolking .....	6.870	11.560	21.000
Per persoon ...	1,100 m <sup>2</sup>	0,423 m <sup>2</sup>	ij

Wanneer wij alles bij het oude laten, zouden we in het jaar 2000 dus nog ongeveer de helft van het huidige areaal overgehouden hebben. Dat zou per persoon betekenen ongeveer 116 m<sup>2</sup> ofwel slechts bijna een kwart van wat ons heden nog ter beschikking staat.

Uiteraard — maar het kan niet duidelijk genoeg gezegd worden — een onaanvaardbare situatie. Het natuurareaal zal overeenkomstig de allerlaagste eisen van gezondheid, maatschappelijk verkeer en economie in het jaar 2000 zeker met rond 400.000 ha moeten zijn gestegen.

#### Hoe te bereiken?

In de komende 35 jaren zal derhalve 500.000 ha extra ruimte gevonden moeten worden voor recreatie, verkeer, militaire oefenterreinen en drinkwatervoorziening. De door de Minister genoemde „schaalvergroting” in de landbouw hoort in deze reeks niet thuis.

Het is immers een (wijdverbreid) misverstand om te menen dat schaalvergroting, of zo men wil bedrijfsvergroting, in de landbouw niet zou kunnen samengaan met areaalverkleining. En dát deze areaalverkleining er moet komen, vloeit niet alleen uit bovengenoemde externe omstandigheden voort, maar tevens en vooral uit de interne landbouwsituatie. Hoe men de zaak ook wendt of keert: er is overproductie in de landbouw; de boordevolle boterkoelhuizen en de economisch onverantwoorde en geforceerde exporten leveren daarvan het duidelijke bewijs. Die overproductie wordt door de bevolkingstoename niet getemperd. Door de rationalisatie en modernisering van de landbouw stijgt de produktie per man namelijk nog steeds met 3 pCt., terwijl de bevolkingaanwas „slechts” 1,3 pCt. bedraagt.

Natuurlijk moet er schaalvergroting in de landbouw zijn. Indien dat economisch en rationeel verantwoord plaatsvindt, kunnen dáárdoor de steeds oplopende binnenlandse produktiekosten (tweemaal de wereldmarktprijzen) een halt worden toegeroepen. Maar daarvoor is bepaald niet nodig en zelfs zeer onwenselijk dat het huidige, al te vaak marginale, areaal coûte que coûte (en dát is nogal wat) in stand wordt gehouden.

Laatstelijk heeft C. C. Klijn hout hierover beharzenswaardige dingen gezegd in zijn jongste boek „Moderne landbouwpolitiek” (blz. 157). Hij komt tot de conclusie dat het optimale Nederlandse landbouwareaal 1,8 mln. ha zal moeten beslaan. Er zal dan — op moderne boerderijen van gemiddeld 60 ha — naast de voorziening van de binnenlandse markt tegen redelijke, meer aan de wereldmarkt aangepaste, prijzen ook nog een reële en lonende export kunnen plaatsvinden. Zodoende komt tegen het jaar 2000 ruim 500.000 ha vrij voor niet-landbouwdoeleinden<sup>3)</sup>.

<sup>3)</sup>s-Gravenhage.

Mr. J. A. FRESEMAN GRATAMA.

<sup>3)</sup> In dezelfde geest o.m. in „E.-S.B.” van 3 april 1963, blz. 324 en laatstelijk ook A. van Hoek, hoofdingenieur-directeur van de Rijkslandbouwvoorlichting in Zuid-Holland, op de Rundveeconferentie van 8 oktober 1965.

elk aandeel

'Vereenigd

Bezit van

1894'

vormt in

feite een

deskundig

samengestelde

aandelen-

portefeuille

Dit is mogelijk, omdat 'Vereenigd Bezit' een beleggingsmaatschappij is, die de gezamenlijke inbreng van haar aandeelhouders belegt in circa 200 zorgvuldig geselecteerde fondsen: Zodoende wordt een belang verkregen bij tal van bedrijfstukken in binnen- en buitenland. Elk aandeel 'Vereenigd Bezit van 1894' verschaft U een aantrekkelijk rendement met beperking van risico.

Alle banken en commissionairs kunnen U inlichten.

**N.V. VEREENIGD  
BEZIT VAN 1894**

BELEGGINGSMAATSCHAPPIJ

Westersingel 84, Rotterdam



*De voordelen van aandelenbezit  
met beperking van risico*

# Bezitsvorming als bestedingsrem

Blijkens de Miljoenennota 1966 heeft de regering-Cals zich ten doel gesteld, in de besteding van het nationaal inkomen een nogal ingrijpende verschuiving van de particuliere naar de overheidssector tot stand te brengen<sup>1)</sup>. Daartoe heeft zij voornamelijk de weg van een verhoging van indirecte belastingen gekozen. Uit het staatsstuk blijkt duidelijk, dat de regering geen vermindering van de particuliere investeringen beoogt. Beoefde overheveling, waarvan ik de noodzaak niet in

twijfel trek, is alleen te effectueren door een beperking van de consumptieve bestedingen.

In deze richting is evenwel geen enkele maatregel genomen, die aan de gestelde verwachtingen kan voldoen. Terecht is er in sommige commentaren op gewezen, dat de rijksbegroting geen enkele bijdrage levert tot de vermindering van de huidige spanningen in de Nederlandse economie<sup>2)</sup>. Een verhoging van indirecte belastingen veroorzaakt in elk geval prijsstijgingen in de consumptieve sfeer. Gegeven de overspannen arbeidsmarkt, die door de grotere overheidsbestedingen nog zwaarder onder druk komt te staan, zal de vakbeweging ernaar streven die prijsverhogingen door loonsverhogingen te doen compenseren. Langs die weg ontstaat uiteraard een impuls tot verdere prijsverhoging.

Wil de regering de voorgenomen verschuiving in het nationaal bestedingspatroon realiseren, dan moeten de consumptieve bestedingen naar rato van de noodzakelijke stijging van de overheidsuitgaven worden teruggedrongen. Naar mijn overtuiging is de enige mogelijkheid, die deze consumptiebeperking kan waarborgen, een bezitsvorming onder brede lagen van de bevolking. Met het oog hierop vestig ik nog eens de aandacht op de in dit tijdschrift reeds eerder door mij geopperde gedachte van een nationaal beleggingsfonds<sup>3)</sup>. Dit fonds zou zijn middelen verkrijgen uit een verplichte, met het conjunctuurverloop variërende, heffing van alle inkomens, waartegenover participatiebewijzen zouden worden verstrekt, die pas na zekere tijd, alweer afhankelijk van de conjunctuur, verzilverd zouden kunnen worden. De middelen van dit fonds zouden in belangrijke mate aan de door de overheid te verzorgen collectieve voorzieningen dienstbaar kunnen worden gemaakt. Alleen dan zou er van een daadwerkelijke verschuiving van de bestedingen sprake zijn.

Om niet in herhaling te vervallen, beperk ik mij thans tot het in herinnering roepen van dit idee, waarmee, zoals ik destijds heb betoogd, diverse economisch-politieke vliegen in één klap gevangen zouden kunnen worden. Slechts op een enkel punt vereist dat plan hier een nadere toelichting.

Bij de verschillende reacties die mij hebben bereikt, zijn geen logische bedenkingen tegen de structuur van het plan ingebracht. De gedachte van een nationaal beleggingsfonds stuit alleen op het bezwaar, dat daarmee een zeer aanzienlijke macht in één hand wordt geconcentreerd, wat onvoorzienbare gevolgen zou kunnen hebben<sup>4)</sup>. Hoewel ik die vrees niet deel, wil ik toch een poging doen enigszins aan dat bezwaar tegemoet te komen met een in dit opzicht wat gewijzigde conceptie.

Er kan een betere machtsspreiding worden bereikt wanneer niet één nationale beleggingsinstelling, maar verschillende fondsen in het leven worden geroepen,

<sup>1)</sup> Op de noodzaak daarvan is o.a. gewezen door Drs. J. Beishuizen: „De les van Galbraith” in „E.-S.B.” van 3 maart 1965.

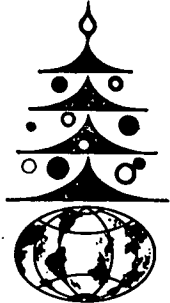
<sup>2)</sup> Vgl. o.m. Prof. Dr. A. Heertje: „Ruimte voor inflatie” in „E.-S.B.” van 6 oktober 1965.

<sup>3)</sup> „Stabilisatie van bestedingen en bezitsvorming: een synthese?” in „E.-S.B.” van 5 februari 1964.

<sup>4)</sup> Zie bijv. het „Ingezonden stuk” van F. Th. Swarte, naar aanleiding van mijn hierboven genoemde beschouwing, in „E.-S.B.” van 15 april 1964.

(I. M.)

de sfeer  
van 'n  
nederlandse  
kerst  
over de hele  
wereld



**GRATIS**  
**KERSTNUMMER**  
overzeese  
weekeditie N.R.C.  
voor  
uw familie en  
vrienden  
buiten Europa

Vol nieuws en nieuwtjes  
uit Nederland. Alle adres-  
sen van uw vrienden en  
verwanten mag u opgeven.

*Doe het nu even.*  
Telefonisch:  
010-11 1000, toestel 229;  
of schriftelijk.

**NRC** →  
**OVERZEESSE**  
**WEEKEDITIE**

WITTE DE WITHSTRAAT 73  
ROTTERDAM

bijv. volgens de indeling: industrie, groothandel, ambacht, detailhandel, dienstensector, vrije beroepen, centrale en lagere overheid. Deze fondsen, tezamen alle categorieën inkomenstrekkingen omvattend, zouden autonoom moeten werken, met dien verstande, dat zij zich bij de belegging van hun middelen naar de aanwijzingen van De Nederlandsche Bank zouden moeten richten. De Centrale Bank zou dus zeggenschap moeten hebben over de bepaling van de aard der beleggingen, zodat zij bijv. mede zou beslissen over de vraag in welke mate deze in de risicodragende sfeer zou moeten worden gezocht. Uiteraard zou bij haar toezicht op de beleggingsfondsen ook het conjunctuurpolitieke element een belangrijke plaats moeten innemen.

In deze opzet wordt de positie van de Centrale Bank in onze economie ongetwijfeld versterkt. Haar beleid, vooral ook ten opzichte van de voorgestelde beleggingsfondsen, dient dan ook voldoende overzichtelijk en begrijpelijk te zijn. Voor zover nodig zou de Sociaal-Economische Raad kunnen worden ingeschakeld voor het verstrekken van adviezen omtrent de door de Bank te volgen beleidslijnen.

Ik wil er in dit verband terloops voor pleiten, dat de op het ogenblik sterk in trek zijnde onderhandse leningen zoveel mogelijk worden omgezet in leningen die via de effectenbeurs lopen. Voor een goede werking van de kapitaalmarkt acht ik het van belang, dat de beurs technisch optimaal functioneert. Het behoud van een belangrijke — en vooral omvangrijke — kapitaalmarkt is ook essentieel, wanneer op een gegeven ogenblik participatiebewijzen van de voorgestelde beleggingsfondsen voor verzilvering worden aangewezen.

Gezien het bezwaar van de door de vakbeweging

voorgestelde vermogensaanwasdeling dat velen, met name onder de lagere inkomensgroepen, daarbij buitenspel komen te staan, lijkt het mij opportuun dat door de werkgevers voor de laagste inkomenstrekkingen nog eens een extra percentage, dus uitgaand boven de verplichte heffing, bij het desbetreffende fonds wordt gestort. Op deze wijze kunnen alle bedrijven, ook die welke niet als open n.v. worden gedreven, hun werknemers eenzelfde voordeel bieden als met winstdeling of vermogensaanwasdeling bij de grotere ondernemingen wordt bereikt.

Zoals een loonsverhoging prijsverhogend werkt, lijkt omgekeerd de veronderstelling gerechtvaardigd dat de verwachting van een vermindering van de consumptieve vraag als gevolg van de verplichte heffing impliceert, dat genoemde extra percentages niet kostenverhogend werken. Deze verwachting zal er veeleer toe kunnen leiden dat of de prijzen worden verlaagd dan wel de op export gerichte inspanning wordt vergroot. In dat geval zouden correctieve monetaire maatregelen, ter beïnvloeding van de betalingsbalans, overbodig worden.

Het is m.i. merkwaardig, dat men het niet aandurft de stappen te doen die noodzakelijk zijn om de grote massa tot een meer verantwoord bestedingspatroon op te voeden. De tot nog toe gebruikte middelen versterken slechts het gevoel, dat ons land zich met zijn loon- en prijsbeweging op drijfzand bevindt. Wordt het niet de hoogste tijd de ontwikkeling, o.a. met behulp van de moderne reclametechnieken, zo te beïnvloeden dat de conjunctuurpolitieke touwtjes weer in competente handen komen? En is uiteindelijk niet iedereen daarmee gebaat?

Amsterdam.

Dr. E. J. ISIDOR.

## Het solidariteitsfonds van Zwitsers in het buitenland

### Een voorbeeld voor Nederland?

In Zwitserland bestaat sedert 1958 het zgn. „Solidaritätsfonds der Auslandschweizer“ dat zich ten doel stelt verzekering te bieden tegen politieke risico's verbonden aan het werkzaam zijn in het buitenland. Aanleiding voor de oprichting van dit fonds waren de regelmatig voorkomende gevallen van in het buitenland werkzame Zwitserse staatsburgers die door overheidsmaatregelen, politieke troebelen of oorlogsomstandigheden hun bestaansmogelijkheden hadden verloren en dringend financiële hulp behoeften om elders opnieuw aan de slag te kunnen gaan.

Door verzekeringsdeskundigen werd een eenvoudige vorm van verzekering voor de dekking van deze risico's ontworpen. In grote lijnen komt deze erop neer dat in het buitenland werkzame Zwitsers jaarlijks naar keuze een spaarbijdrage van Zw. fr. 25, 50, 75, 100, 150, 200 of 300 in het fonds storten, vermeerderd met 8 pCt. als vergoeding voor de administratiekosten. Wanneer een deelnemer in het fonds door oorlog, binnenlandse onlusten of algemene politieke maatregelen, buiten zijn schuld zijn bestaansmogelijkheid verliest, dan wordt hem, mits hij minstens 2 jaar tevoren tot het fonds is toegetreden,

een schadeloosstelling uitbetaald die het honderdvoudige bedraagt van zijn jaarlijkse spaarbijdrage. Dit bedrag kan derhalve liggen tussen Zw. fr. 2.500 en Zw. fr. 30.000. De schadeloosstelling houdt dus geen verband met de omvang van de geleden schade, doch is uitsluitend afhankelijk van de door de deelnemer gekozen spaarinleg bij het fonds. Dit maakt de procedure voor het uitbetalen van schadeloosstellingen eenvoudig. Om aanspraak te kunnen maken op een uitkering dient slechts aannemelijk te worden gemaakt dat een wezenlijke verslechterring in de economische positie en in het bijzonder van de inkomstenbasis heeft plaatsgevonden als gevolg van oorlog, binnenlandse onlusten of algemene politieke maatregelen. Deze eenvoudige procedure maakt het mogelijk dat snel hulp geboden wordt waar zich moeilijkheden voordoen.

De spaarinleggingen van de deelnemers worden bij de Zwitserse staat rentegevend uitgezet. De uitbetalingen van schadevergoedingen financiert het fonds uitsluitend uit de verkregen rente-opbrengsten. Het fonds dient de rente-opbrengsten van de spaarbijdragen gedurende 30 jaar te ontvangen. Daarom geldt de regel dat een deel-

nemer, die op of vóór zijn 35e jaar toetreedt, zijn spaarbijdrage op zijn 65e jaar geheel kan terugverlangen. Deelnemers die na hun 35e jaar toetreden of vóór hun 65e jaar hun spaarbijdragen opeisen (dit is mogelijk bij terugkeer naar Zwitserland) krijgen slechts een gedeeltelijke restitutie. Bij overlijden gaan de rechten op terugverrijding van de spaarinleggingen over op de erven.

In 1962 heeft de Zwitserse staat door middel van een garantie toegezegd de verplichtingen van het fonds na te zullen komen voor het geval het fonds zelf hiertoe niet in staat zou blijken. Reeds in 1963 moest voor Zw. fr. 0,5 mln. een beroep op deze garantie worden gedaan. Dit bedrag vertegenwoordigt nu een schuld van het fonds aan de staat die wellicht in rustiger tijden kan worden afgelost. In totaal heeft het fonds sedert zijn oprichting tot december 1964 ca. Zw. fr. 2 mln. aan schadevergoedingen uitbetaald. Deze uitbetalingen kwamen ten goede aan deelnemers in het fonds die schade hadden geleden in Algerije, Angola, Congo, Cuba, Egypte, Griekenland, Opper-Volta, Irak, Marokko, Oost-Duitsland, Tanganjika en Tunesië. Het fonds telt ruim 8.000 deelnemers.

De naam „Solidaritätsfonds” duidt erop dat in Zwitserland dit fonds beschouwd wordt als een manifestatie van solidariteit. Solidariteit van de in het buitenland verblijvende Zwitsers onderling, omdat zij elkaar helpen bij optredende moeilijkheden. Vermeldenswaard hierbij is dat de meeste deelnemers in het fonds niet in riskante landen verblijven. Ook het gehele Zwitserse volk heeft zich solidair verklaard met de in het buitenland werkende Zwitsers, aangezien het Zwitserse parlement eenstemmig besloot t.b.v. het fonds een garantie te verlenen. Ongetwijfeld hebben bij deze parlementaire beslissing naast solidariteitsmotieven ook motieven van sociale en andere aard een rol gespeeld. Zo wordt in Zwitserse publikaties de parallel getrokken met de kredietgaranties van de overheid die t.b.v. de export worden verleend. Het werkzaam zijn van Zwitserse staatsburgers in het buitenland wordt beschouwd als een export van Zwitserse arbeid,

kennis en vernuft die voor het land even belangrijk is als de export van produkten. Derhalve ligt het in de rede dat de overheid ook bij de eerstgenoemde export enige medewerking verleent bij het wegnemen van de politieke risico's. Een ander argument dat naar voren wordt gebracht is het feit dat door de werking van het solidariteitsfonds de technische hulpverlening aan de ontwikkelingslanden wordt bevorderd. De praktijk heeft geleerd dat in vele ontwikkelingslanden de kansen op onlusten, oorlog of politieke dwangmaatregelen groter zijn dan in andere landen. Voor een voortgaande verlening van technische hulp is het van belang dat de deskundigen die bereid zijn in deze landen werkzaam te zijn bij voorkomende gevallen op een schadeloosstelling kunnen rekenen.

De vraag kan worden gesteld of het wenselijk zou zijn in Nederland een solidariteitsfonds te creëren naar het voorbeeld van de Zwitserse instelling. Nederland en Zwitserland hebben enkele gemeenschappelijke kenmerken die voor het beantwoorden van deze vraag van belang zijn. Beide landen zijn klein en mede daarom sterk aangewezen op het verkeer met andere landen. Beide landen willen de hulp aan de ontwikkelingslanden stimuleren. Vele staatsburgers van beide landen wonen in het buitenland, nl. ca. 700.000 Nederlanders en ca. 300.000 Zwitsers. Hierbij dient wel opgemerkt te worden dat een groot deel van de in het buitenland verblijvende Nederlanders ten gevolge van de na-oorlogse emigratie, die zich voornamelijk op „veilige” landen zoals Canada, Australië en Nieuw Zeeland richtte, minder behoefte heeft aan een verzekering tegen politieke risico's. Niettemin zullen er vele Nederlanders in Midden- en Zuid-Amerika, Afrika en Azië zijn die het totstandkomen van een dergelijke verzekeringsmogelijkheid zouden toejuichen. Op grond van de vergelijking met Zwitserland zou geconcludeerd kunnen worden dat een instelling als het Zwitserse solidariteitsfonds zeker ook in Nederland een nuttige functie zou kunnen vervullen.

Wassenaar.

Drs. J. VAN SILFHOUT.

## Verzonken energie

Het opschrift van dit artikel is de titel van een rijk geïllustreerde brochure welke is uitgegeven door de Nederlandse Aardolie Maatschappij. Wij willen gaarne de nodige aandacht schenken aan de inhoud van dit geschrift, doch zouden daaraan een beschouwing over een artikel in „De Essobron”, uitgave van Esso Nederland N.V., van maart 1965 vooraf willen laten gaan. Wij bedoelen het artikel „Energieverbruik per hoofd als maatstaf voor de welvaart”. De in dit artikel afgedrukte stavengrafiek geeft een indruk van de economische welstand van een aantal landen. Aan de toelichting die men niet heeft laten ontbreken, ontlenen wij het onderstaande.

Aangezien de welstand van een volk samenhangt met de hoogte van het energieverbruik per hoofd, is dit verbruik een eenvoudige maat om de welstand van een volk te peilen. Het gaat in dit artikel om gegevens betreffende het jaar 1962, toen het totale energiever-

bruik van de wereld rond 4.800 mln. ton S.K.E. beliep. De Verenigde Staten namen met 1.600 mln. ton, eenderde voor hun rekening. De Sowjet-Unie stond genoteerd voor 700 mln. ton, wat dus heel veel lager was dan het Amerikaanse aandeel.

Op de derde plaats stond China met 400 mln. ton, wat gelijk stond met 570 kg S.K.E. per hoofd van de bevolking tegenover 4.000 kg S.K.E. in de Benelux-landen. Ten einde vergelijkingen mogelijk te maken vermelden wij ook nog dat Groot-Brittannië en de Bondsrepubliek op de lijst prijken met resp. 268 en 233 mln. ton S.K.E.

Aardolie en aardgas zullen, zoals steeds duidelijker wordt, in toenemende mate dit verbruik opvangen. Was immers het aandeel van de aardolie en het aardgas in 1950 nog slechts 36 pCt., in 1962 bedroeg het reeds 50 pCt. Deze stijgende tendens is sindsdien niet onderbroken, zodat zonder aarzeling kan worden uitge-

sproken, dat aardolie en aardgas de belangrijkste energiedragers ter wereld zijn geworden.

Wat nu de brochure „Verzonken Energie” betreft, zij medegedeeld dat op blz. 2 vijf jaartallen zijn afgedrukt: 1945, 1950, 1953, 1956 en 1959, waarin de geschiedenis van de N.A.M. ons duidelijk voor ogen wordt gesteld. Schoonebeek komt in 1945 met een produktie van bijna 6.000 kgton olie op de proppen. In 1950 haalt het een produktie van niet minder dan 700.000 kgton, maar de verdere vooruitzichten stemmen tot somberheid. In 1953 en in 1956 wordt in verschillende plaatsen in Zuid-Holland olie ontdekt. In 1959 wordt in Groningen gas gevonden. Later zal blijken, dat in deze provincie een van de grootste gasvelden ter wereld ligt. Verwacht wordt zelfs dat het Groningse gas ten minste veertig jaar lang 30 à 40 pCt. van de totale Nederlandse energiebehoefte kan dekken.

Zeer geestdriftig spreken de schrijvers van „Verzonken Energie” het uif dat de ontdekking van „Groningen” natuurlijk een groot succes is geweest, in die zin dat het systematische verkenningswerk onder Nederland werd beloond met een prachtige vondst. Als wij nogmaals de beeldspraak met de edelstenen toepassen: Schoonebeek en Zuid-Holland waren fraaie diamanten, Groningen was de Koh-I-Noor.

Andere jaartallen treffen wij aan op blz. 70 van de publikatie. Zij lopen van 1924 t/m augustus 1964 en vermelden o.a. de oprichting van de N.V. Nederlandse Aardolie Maatschappij op 19 september 1947 en van verschillende olie- en gasvondsten, alsook van boringen in de Noordzee. Op blz. 73 is verder een overzicht afgedrukt van het produktiebeloop en van het netto verbruik van aardolieprodukten in Nederland van 1945 t/m 1963. Het produktiebeloop liep blijkens de afgedrukte cijfers op van 5.838 kgton tot 2.214.931 kgton en het netto verbruik van 509.000 kgton tot 13.614.000 kgton. Ook over het energieverbruik in Nederland worden wij min of meer uitvoerig ingelicht. Het bedroeg in 1963 ongeveer 37 à 38 mln. ton S.K.E. Hiervan namen olieprodukten ongeveer 53 pCt. voor hun rekening. Het aandeel van kolen was 44 pCt. en dat van aardgas enkele procenten.

Wij mogen en willen niet nalaten, onze bijzondere instemming te betuigen met de samenstelling van de thans besproken publikatie. „Verzonken Energie” neemt inderdaad een ereplaats in op de lijst van geschriften, die in de loop der jaren over het onderhavige onderwerp verschenen zijn. Aan de samenstellers ervan is een woord van hulde zeker op zijn plaats.

Haarlem.

F. S. NOORDHOFF.

## BOEKBESPREKINGEN

**Hellmuth Gluth: Bedrijfsstatistiek voor de praktijk.** Vertaald en bewerkt door Drs. E. van der Wolk. N. Samsom N.V., Alphen aan den Rijn 1965, 221 blz., f. 21,50.

Wanneer iemand een kind wil overtuigen, hoe heerlijk het is op de schommel, zal hij niet beginnen met uit te leggen, hoe de beweging van de schommel resonanceert in het lichaam, waarmee aan de dynamische gevoelens van de mens wordt geappelleerd. Neen, hij zal het kind meenemen en op een schommel zetten. Of hij zal om de

vrees weg te nemen eerst wijzen op het plezier van andere kinderen.

Het is merkwaardig, dat deze voor iedereen overtuigende wijze van aanpak, plotseling voor velen twijfelachtig wordt gevonden, wanneer het gaat om volwassenen en om minder spectaculaire genoegens als bedrijfsbeleid en de benodigde hulpmiddelen daarvoor. Nog al te vaak laat men zich verleiden om minstens op een stoof te gaan staan om iets uit te leggen. Vele schrijvers menen, dat hun betoog zonder die stoof wat laag bij de gronds zou zijn.

Wanneer daarom eens een keer een boek verschijnt, dat de lezer direct in de schommel zet zonder zwaarwichtige betogen, maar ook zonder in het niet zelden voorkomende alternatief te vervallen van wat loeiende waarheden in een zwart-wit-jasje, dan mag men daarover beslist verheugd zijn. Wanneer dan bovendien blijkt, dat dit boek bedoelt de lezer het nut van de statistiek in het bedrijf duidelijk te maken, dan is het pas echt zondag. Schrijver en vertaler signaleren hier een lacune. Of deze inderdaad bestaat, is niet alleen een kwestie van aanbod, maar ook van vraag. Men mag voor de schrijver en de statistiek hopen dat deze er inderdaad is. Het feit dat dit boek in West-Duitsland reeds na korte tijd een tweede druk beleefde, kan daarvoor een aanwijzing zijn.

Waarin ligt dan de waarde van dit boek? Ten eerste in zijn directe aanpak en ten tweede in zijn groot aantal voorbeelden. De schrijver heeft terecht gemeend dat het nut van de statistiek voor de bedrijfsvoering niet beter duidelijk gemaakt kan worden dan door het geven van talloze voorbeelden op ieder terrein van het bedrijf. En dat het zinvoller is gewoon te laten zien in welke gevallen een bepaalde techniek waarde heeft en wanneer niet, dan uitvoerig te spreken over de voorwaarden, waaraan moet zijn voldaan.

Vermoedelijk was de praktijk van de statistiek nog pregnanter naar voren gekomen, als het boek was opgezet als een reeks case-studies, waarbij achteraf enkele algemene conclusies bij elkaar waren gezet. In het boek van Gluth is dit laatste eigenlijk vooraf gebeurd. De auteur heeft hoogstwaarschijnlijk geen kans gezien de praktijk van de bedrijfsstatistiek uit te leggen zonder een aantal algemene aspecten vooraf te belichten. Het boek begint namelijk, na een korte inleiding over de taak en de plaats van de bedrijfsstatistiek, met een aantal hoofdstukken over het aanleggen, bijhouden en raadplegen van statistieken. Dit deel B beslaat een 70-tal bladzijden en heeft enigszins het karakter gekregen van een korte theoretische inleiding. Zulks ondanks de onomwonden opmerking van de heer Gluth, dat dit een receptenboek is. Deze opmerking maakt het begrijpelijk, dat de „theorie”, die in de eerder beschreven aanpak grotendeels achterwege had kunnen blijven, het minst uit de verf is gekomen. Om enkele bezwaren te noemen:

— Het niet voldoende scheiden van oorspronkelijke (tegenover bewerkte) en absolute (tegenover relatieve) getallen werkt verwarrend.

— Het is hoogst ongelukkig om de breuk

winst op artikel A

winst op alle artikelen samen

een enkelvoudig verhoudingscijfer te noemen, maar de breuk

een meervoudig verhoudingscijfer, alleen omdat in de tweede breuk ook andere begrippen dan de omzet kunnen figureren.

— De behandeling van de „trend” is uiterst zwak. Ten eerste is het de vraag of er lineaire trends zijn. Ten tweede is het correleren bij zo weinig waarnemingen een hoogst onbetrouwbare bezigheid en de methode van de vrije hand veel eerlijker.

— Eenvoudige formules zijn voor iedereen beter te begrijpen dan redeneringen in de trant van „Trendpunten zijn punten op de trendlijn, die corresponderen met de punten van de oorspronkelijke getallen in de grafiek”.

Ik zou zo nog even kunnen doorgaan, omdat vele opmerkingen voor de theoreticus te weinig genuanceerd zijn en andere hem overbodig voorkomen. Daarnaast is hij veelal aan een bondiger formulering gewend. De man van de praktijk echter, voor wie dit boek is geschreven, zal aan de genoemde bezwaren vermoedelijk niet zo zwaar tillen. Hij komt, zelfs in deze inleidende opmerkingen, ruim aan zijn trekken. Ook de theoretiserende opmerkingen vooraf zijn namelijk doorspekt met allerlei nuttige praktische wenken, die zelfs een nog niet door de wol geverfde theoreticus niet in de wind zal slaan.

Vervolgens komt met deel C „Het werkterrein van de bedrijfsstatistiek” aan de orde. Hiermee heeft men het hart van het boek geraakt; de schrijver bevindt zich hier duidelijk op bekend terrein. Talloze voorbeelden en toepassingen worden ons voorgeschoteld. Op elk gebied van het bedrijf, de omzet, de produktie, het personeelsbeleid, de kostprijs en de financiering. Het is ondoenlijk deze confetti hier opnieuw uit te strooien. Ik zou bovendien de auteur beslist onrecht doen, als ik zou trachten, zijn wenken hier weer te geven. Dit boek is op zichzelf duidelijk genoeg. Het is overigens wel aan te raden het niet te zien als een leesboek. Men doet er verstandiger aan, gewoon wat te bladeren tot men iets van zijn gading vindt en dit dan in zijn eigen bedrijf uit te proberen. Dat de bijbehorende grafieken en tabellen niet altijd snel gevonden zijn, moet men daarbij zien als een onvermijdelijk gevolg van de opzet.

Toch wil ik nog een punt van kritiek naar voren brengen. Het is jammer dat de voorraadstatistieken nauwelijks aan bod komen. Jammer, omdat deze de basis vormen voor allerlei kwantitatieve bedrijfseconomische methoden, die op het terrein van de voorraad zulke enorme besparingen kunnen bewerken. Bovendien had iets gezegd kunnen worden van verzameling van gegevens t.b.v. kwaliteitscontrole. Maar men mag vinden dat de recensent met deze laatste opmerkingen teveel zijn stokpaardje berijdt.

's-Gravenhage.

A. H. Q. M. MERKIES.

**Dr. F. W. J. Kriellaars: Landbouwproblematiek bij economische groei.** H. E. Stenfert Kroese N.V., Leiden 1965, 206 blz., f. 20.

Op 23 juni van dit jaar promoveerde op bovengenoemd onderwerp F. W. J. Kriellaars cum laude tot doctor in de economische wetenschappen. De heer Kriellaars is lector in de agrarische economie en sociologie aan de Katholieke Economische Hogeschool te Tilburg en daarnaast economisch medewerker van de Katholieke Nederlandse Boeren- en Tuindersbond.

Van de dissertatie van de heer Kriellaars is veel goeds te zeggen. Opvallend is zijn grote belezenheid. Er zullen weinig publikaties zijn op landbouw-economisch gebied, die Kriellaars niet heeft gelezen en verwerkt in zijn boek.

De heer Kriellaars begint met het geven van een overzicht van het landbouwprobleem. Hij maakt hierbij onderscheid tussen de factoren die op de landbouw inwerken, de veranderingen in de landbouw en de voornaamste problemen. Deze onderscheiding is wat gekunsteld en komt o.i. de scherpte van de analyse van het landbouwprobleem niet ten goede.

Kriellaars noemt de volgende factoren, die op de landbouw inwerken: de geringe expansie van de vraag, de vooruitgang in wetenschap en techniek, de toenemende integratie van de landbouw in de volksgemeenschap, en de zwakke marktpositie van de landbouw (als een bedrijfstak met volledige concurrentie temidden van een monopolistische samenleving. Uiteraard wordt een omschrijving gegeven van deze factoren.

De veranderingen, die de landbouw ondergaat, worden als volgt gerubriceerd: vermindering van de agrarische beroepsbevolking, toenemende kapitaalintensiteit, stijging van de produktiviteit. Hier wordt waardevol documentatiemateriaal verschafft.

Van veel belang is het overzicht van de belangrijkste problemen in de landbouw. De heer Kriellaars' onderscheidt vier fundamentele problemen, nl.:

- de inkomensvorming in de landbouw;
- de omvang van de agrarische produktie;
- de efficiënte benutting van de aanwezige produktiefactoren;
- de allocatie van de produktiefactoren tussen de landbouw en de overige economische sectoren.

Beide laatstgenoemde factoren vat Dr. Kriellaars ook wel samen onder het hoofd *structuurproblemen* van de landbouw.

Wij zouden n.a.v. deze onderscheiding willen opmerken dat een goede landbouwpolitiek aan alle vier problemen aandacht moet besteden, terwijl zij alle vier een eigen aanpak vereisen. Men veroordeelt zich zelf tot eenzijdigheid door bijv. alles te verwachten van een prijspolitiek of alles van een structuurpolitiek. Het moeilijke van de landbouwpolitiek is, dat instrumenten die geschikt zijn om het ene probleem op te lossen soms averechts werken voor het andere. Elke goede landbouwpolitiek moet een *synthese* zijn van verschillende beleidsinstrumenten, die in hun uitwerking helaas soms enigszins tegenstrijdig zijn.

Bij de bespreking van mogelijke vormen van landbouwpolitiek sluit Kriellaars aan bij bovengenoemde onderscheiding. Een politiek van bescherming van de agrarische inkomens is vooral nodig door de zwakke marktpositie van de landbouw. Dr. Kriellaars behandelt hier zeer uitvoerig en consciëntieus de twee hier mogelijke systemen, nl. bescherming van de marktprijzen en het geven van produktietoelagen. Kriellaars doet geen keuze; hij volstaat met het uitvoerig weergeven van de consequenties van beide.

Een beheersing van de omvang van de agrarische produktie wijst Kriellaars in feite af. Voor zover deze afwijzing gebaseerd is op de praktische onuitvoerbaarheid van zulk een stelsel zijn wij geneigd (momenteel) met hem mee te gaan. Wij zouden op grond van deze praktische bezwaren ons (academische) betoeg voor produktiebeperking, enige jaren geleden in dit blad gehouden, niet

meer in dezelfde vorm willen herhalen. Maar dat er hier ook principiële bezwaren liggen (blz. 135) wil er bij ons niet in. De hele maatschappij — behalve de landbouw — doet aan produktiebepanking, d.w.z. houdt de produktie binnen de perken van de afzetmogelijkheden. Alleen de toename van de landbouwproduktie is geheel ongeremd, zulks zeer ten nadele van de landbouw zelf.

Het laatste hoofdstuk is gewijd aan traditionele en moderne middelen van structuurbeleid. Onder *traditionele middelen* van structuurbeleid verstaat Kriellaars o.m. landbouwkundig onderzoek, voorlichting en onderwijs, voor zover deze uitsluitend zijn gericht op verbetering van de produktietechniek, overheidshulp bij de kapitaal- en kredietvoorziening, verbetering van de grondstructuur (ontsluiting en verkaveling). Deze middelen hebben ten doel de produktiviteit in de landbouw te verhogen. Zij hebben bijna alle het belangrijke nadeel dat ze de produktie stimuleren.

Onder *moderne middelen* van structuurbeleid verstaat Kriellaars onderwijs en voorlichting, die meer algemeen gericht zijn, vergroting van de grondmobiliteit, gerichte overheidshulp bij bedrijfsinvesteringen, bevordering van de afvloeiing van boeren. De heer Kriellaars heeft een genuanceerd oordeel t.a.v. de afvloeiing van boeren. Hij heeft een open oog voor de moeilijkheden die hier voor de boeren liggen en hij wijst erop, dat men geen overdreven verwachtingen moet koesteren van een afvloeiing van boeren ter oplossing van de landbouwkwaaal, of ter sanering van de landbouw.

Het boek eindigt wat abrupt. Er worden vrijwel geen conclusies getrokken en een samenvattende slotbeschouwing ontbreekt in feite. Desondanks is het boek van Kriellaars o.i. een goed boek over de landbouwproblematiek. Het geeft veel nuttige informatie. Het kan bovendien leiden tot een *genuanceerd denken* over de landbouwproblematiek. De eenzijdigheid, die gedemonstreerd wordt in vele tijdschriftartikelen over de landbouw, steekt schril af tegen deze zeer weloverwogen dissertatie. Het boek van Kriellaars heeft ten slotte de niet geringe verdienste dat het prettig leesbaar is.

Leiderdorp.

Drs. H. SCHELHAAS.

**Prof. G. C. Allen: Japan's Economic Expansion.** Published for Chatham House, by Oxford University Press, Londen/New York/Toronto 1965, 296 blz., 50 sh.

Van Prof. Allen verscheen in 1958 „Japan's Economic Recovery”, dat het herstel van dit land in de periode van 1945 tot ongeveer 1955 tot onderwerp had. Het nieuwe werk van deze auteur handelt over de enorme economische groei daarna, die zelfs het Westduitse „Wirtschaftswunder” in de schaduw stelde.

Deze fase, die — naar het lijkt — thans wordt afgesloten, wordt uitvoerig en helder beschreven. Tevens wordt veel aandacht geschonken aan de verklaring der verschijnselen.

In dit laatste opzicht is Prof. Allen echter niet geheel volledig. Zo wordt bijv. uiteengezet, dat de geweldige omvang der investeringen van het bedrijfsleven vanuit de voornaamste motor van de expansie vormde. Voor de verklaring daarvan wordt gewezen op het winstmotief en de noodzaak de technische achterstand ten opzichte van het buitenland in te halen. Deze factoren speelden inderdaad een belangrijke rol, maar daarnaast

waren er andere drijfveren, die gezocht moeten worden in het Japanse volkskarakter (het ongedaan maken van het in de tweede wereldoorlog geleden gezichtsverlies, de ingewortelde neiging tot gehoorzamen, tot uiting komende in de snelle verwezenlijking der in de ontwikkelingsplannen neergelegde objectieven, de spreekwoordelijke arbeids- en spaarzin, alsmede het streven naar het verwerven van aanzien).

Deze ommissie valt ook daarom te betreuren, omdat Prof. Allen Japan verschillende malen heeft bezocht — daar zelfs heeft gedoceerd — en derhalve, naar mag worden aangenomen, het karakter van de Japanner wel zo goed heeft leren kennen, dat hij daarover behatenswaardige dingen kan zeggen.

De auteur schenkt veel aandacht aan het verleden, daar hij zulks voor een goed begrip noodzakelijk acht. Uit deze terugblikken blijkt duidelijk, dat er in diverse opzichten niets nieuws onder de (rijzende) zon is.

Er zijn thans echter ook belangrijke verschillen met de periode van vóór 1940, ook al zijn deze soms van graduele aard. Zo is de betekenis van de eertijds zo machtige Zaibatsu's aanmerkelijk verminderd, treedt het verschijnsel van schaarste aan arbeidskrachten op, wordt de invloed van de vakbeweging langzamerhand merkbaar en gaat het land in zijn economische betrekkingen met het buitenland een meer liberale politiek voeren.

Uiteengezet wordt verder, dat Japan wordt geconfronteerd met een aantal — overwegend structurele — problemen. Als zodanig kunnen worden genoemd: de grote inkomensverschillen tussen landbouw en industrie, idem binnen de industrie door het naast elkaar bestaan van een betrekkelijk kleine groep hoogst moderne ondernemingen en een zeer groot aantal nog veelal primitieve bedrijven, de wanverhouding tussen eigen en vreemd kapitaal in de ondernemingen en de opvallende illiquiditeit van het bankwezen.

De kern van het boek wordt gevormd door de ontwikkeling van de industrie (aan de belangrijke takken binnen deze sector worden afzonderlijke hoofdstukken gewijd), daar deze het meest heeft bijgedragen tot de verbazingwekkende groei van het bruto nationaal produkt. In samenhang hiermede komen vraagstukken betreffende de financiering, de arbeidsvoorziening, de organisatorische opbouw en de export ter sprake.

Aangetoond wordt, dat er zich knelpunten beginnen te ontwikkelen, die voor een belangrijk deel hun oorsprong vinden in het optreden van schaarste aan arbeidskrachten. Om deze te bestrijden zijn structuurveranderingen nodig in de landbouw (waarin nog ruim 25 pCt. van de beroepsbevolking een bestaan vindt) en verder met name in de dienstensector, waar een efficiënte benutting der beschikbare krachten beslist geen gemeengoed is. Anderzijds dienen arbeidsbesparende produktiemethoden op grotere schaal te worden ingevoerd, maar deze vereisen veel kapitaal. Kort samengevat komt de huidige situatie hierop neer, dat Japan voor het probleem staat zich te moeten transformeren van een land met overvloedige arbeid en weinig kapitaal tot één waar beide factoren schaars zijn. Welke structuurveranderingen hiervoor nodig zijn en hoe moeilijk het zal zijn een nieuw evenwicht te vinden, laat zich denken. Prof. Allen gaat tamelijk diep op dit vraagstuk in.

Minder aandacht schenkt hij aan de noodzaak het conjunctuurpolitieke instrumentarium aan te vullen. Tot dusverre was conjunctuurbeheersing een vrij eenvoudige



zaak. Zoals gezegd, vormden de investeringen van het bedrijfsleven de stuwende kracht bij de expansie. Aangezien deze in belangrijke mate werden gefinancierd door bankkredieten en de centrale bank de particuliere banken onder controle had, kon eenvoudig door renteverhoging en kredietbeperking snel een einde aan de hausse worden gemaakt. Het sein daartoe werd onveranderlijk gegeven door de verslechtering van de betalingsbalans.

Deze situatie is bezig te veranderen, doordat de betekenis der investeringen van het bedrijfsleven als stimulans vermindert en die van de consumptieve uitgaven, de overheidsbestedingen en de export toeneemt.

Bovendien is aanvulling van het instrumentarium nodig ter bestrijding van een eventuele echte recessie (tot dusverre spraken de Japanners van een recessie als het groeitempo der nationale economie niet meer dan 3 à 5 pCt. per jaar bedroeg). In de afgelopen jaren reageerde het bedrijfsleven direct op een verzachting der kredietrestricties, maar momenteel ziet het er naar uit, dat zulks niet meer het geval is.

Ieder, die zich met het fenomeen Japan bezighoudt, kan zich in grote lijnen verenigen met wat de auteur in zijn boek naar voren brengt. Er zijn echter uitzonderingen. Zo past een vraagteken bij de uitspraak, dat „Japan to-day possesses one of the most highly competitive economies in the world”. Voor sommige bedrijfstakken behoeft Japan inderdaad geen concurrentie te duchten; te denken valt slechts aan de scheepsbouw. Voor de grote massa der kleine industriële ondernemingen (die naar raming 50 pCt. van de export verzorgen en een belangrijke rol spelen bij de voorziening van de binnenlandse markt), alsmede voor de landbouw ligt de zaak echter anders. De gang van zaken bij de liberalisatie van de invoer geeft hieromtrent duidelijke aanwijzingen.

Het zal interessant zijn te volgen hoe Japan in de komende jaren de problemen, waarmede het geconfronteerd wordt, zal oplossen. Wellicht bestaat er te geleger tijd voor Prof. Allen aanleiding tot het schrijven van „Japan's Economic Adjustment” en daardoor een trilogie tot stand te brengen.

Tot slot zij nog opgemerkt, dat het besproken boek wordt gecompleteerd door een aantal goedverzorgde statistische bijlagen, alsmede door een tamelijk uitgebreide literatuurlijst.

<sup>1</sup>s-Gravenhage.

Drs. B. VAN DER MEULEN.

**Dr. J. E. van Acker: Bewuste commerciële beleidsvoering.**  
N. Samsom N.V., Alphen aan den Rijn 1965, 463 blz., f. 32.

Dit boek, dat ik zou willen rangschikken onder de grote standaardwerken op het gebied van de marketing, is bedoeld als leidraad voor de ondernemer bij het uitstippelen van zijn commerciële beleid. In plaats van het empirisch commercieel optreden, wil de schrijver een bewuste commerciële beleidsvoering stellen. Hij vereenzelvigd zich daarbij met de fabrikant van verbruiksgoederen om samen met hem of zijn commerciële functionarissen: a. de commerciële vraagstukken op te sporen, te formuleren en te ordenen, en b. vervolgens te pogen vruchtbare benaderingswijzen te ontwikkelen ter oplossing van deze problemen.

Het boek is verdeeld in vier delen, waarvan ik de inhoud slechts summier kan weergeven. In het eerste deel: „Situering en wezen van het commerciële beleid” komt schrijver, na een vluchtige schets van de bredere economische achtergrond, tot formulering van de taak van de commerciële leiding, nl. markten scheppen die een optimale afzet mogelijk maken. (Geen enkele formulering zou op een kortere en bondiger manier kunnen demonstreren dat we hier met een uitgesproken „marketing-boek” te maken hebben). Deze taak omvat: 1. het verrichten van commercieel onderzoek; 2. het uitwerken van een commercieel actieprogramma; 3. het scheppen van een passende organisatie.

Het tweede deel: „Het commerciële onderzoek” is zeer uitvoerig. Het begint met de constatering dat aan elke commerciële beslissing twee elementen ten grondslag liggen, nl. a. kennis van feiten en relaties tussen deze feiten; b. een subjectieve, min of meer gevoelsmatige, oordeelvorming omtrent de te verwachten uitkomsten van een beslissing. De doelmatigheid van een beslissing is, zo stelt Dr. Van Acker, altijd gedetermineerd door de kwaliteit van deze kennis en intuïtie. Van de intuïtie kan a priori niet worden gezegd, dat zij op zich zelf een minder solide basis zou vormen. Wel mag men als regel stellen dat de betrouwbaarheidsgraad van gevoelsmatige indrukken tegenover die van objectieve kennis belangrijk tekortschiet. Dit betekent dat de gemiddelde ondernemer er voordeel bij heeft het aandeel van de intuïtie tot minimale proporties terug te brengen, door aan de feitelijke kennis een zo groot mogelijke plaats in te ruimen.

Veel aandacht wordt in dit deel besteed aan technieken van onderzoek. In details worden deze evenwel niet weergegeven, daar dit niet de bedoeling van het boek is. Wel wordt een wat pessimistisch beeld gegeven van het nut en de praktische betekenis van de psychologische en sociaal-psychologische methoden. Mogelijk is dit een gevolg van het feit dat België — schrijver is een Belg — op dit terrein waarschijnlijk nogal wat achterstand heeft t.o.v. Nederland. Overigens onderschat de schrijver naar mijn mening ook de betekenis van het marktonderzoek in Nederland. In vergelijking met andere landen liggen — volgens hem — Engeland, West-Duitsland en Frankrijk ver voor op Nederland en België. Ik betwijfel dit sterk, misschien met uitzondering van Engeland. Duitsland ligt mogelijk op ons niveau, maar Frankrijk ligt er — evenals België — zeker onder.

Aan het eind van dit deel staat schrijver lang stil bij de formulering van de verkoopsvooruitzichten, of zoals hij het ook wel noemt, de commerciële previsie.

In het derde deel: „De uitbouw van het commercieel programma”, wordt gepoogd om vruchtbare benaderingswijzen uit te stippelen voor de formulering van het beleid t.a.v. produkt, distributiemethoden, reclame, verkoopspanningen en prijs. In het hoofdstuk over produktbeleid gaat Dr. Van Acker uitvoerig in op de betekenis van het merk. Ruime aandacht wordt voorts besteed aan wezen en indeling van de reclame, afmetingen van de reclamevoering en beleidsbeslissingen bij de uitbouw van de reclamepolitiek, met als uitgangspunt, het vastleggen van de concrete doelstellingen der reclame.

Dr. Van Acker attendeert mijns inziens zeer terecht op een belangrijke omissie in de literatuur en in de visie van brede kringen van reclame- en marketing-deskundigen. De taak van de reclame — zo stelt hij — eindigt niet wanneer tot de koop is besloten. Omwille van de conti-



nuïteit van de afzet heeft de reclame ook de taak om kopers en gebruikers te staven in hun overtuiging dat hun besluit juist was en dus een volgende keer moet worden herhaald.

Om het commercieel programma tot uitvoering te brengen, aldus Dr. Van Acker in het vierde deel: „De uitbouw van een aangepaste commerciële organisatie”, is een organisatie nodig die uitgaat van: a. de opsplitsing en groepering van het geheel der taken in een aantal individuele functies; b. de bepaling van de relaties tussen de afzonderlijke functionarissen. Aan de situering en uitbouw van de commerciële functie moet een principiële stellingname ten grondslag liggen omtrent de plaats van de commerciële functie in de hiërarchie.

Als uitgangspunt moet hierbij de marketing conceptie worden gekozen: De marketing conceptie nu is een fundamentele instelling van de hoogste leiding, uitgaande van: a. het primaat van de gebruiker; b. een winstvisie in plaats van een loutere omzetvisie. Met dit uitgangspunt is meteen gegeven, dat de commerciële leiding medezeggenschap heeft in het hoogste orgaan van het dagelijks bestuur. Dit impliceert dat de ideale commerciële leider niet meer de dynamische superverkoper kan zijn, maar de beroepsmatige manager is, bedreven in het bestuderen en plannen van complete activiteiten, bekwaam in het leiden van mensen en het coördineren van gespecialiseerde diensten om in goed samenspel het ondernemingsdoel te helpen bereiken.

Achtereenvolgens wordt in dit deel nog aandacht geschonken aan de verschillende functies en comités, de precieze omschrijving der functies en de aanstelling van gekwalificeerd personeel. Het boek eindigt ten slotte met een zeer uitvoerige lijst van geraadpleegde boeken, waaronder ook vele bekende Nederlandse werken, bijgewerkt tot en met 1964.

Amsterdam.

M. J. J. VERAART.

## RECENTE PUBLIKATIES

**Mr. H. A. Bongers: Algemene wettelijke aansprakelijkheidsverzekering.** De Bussy's Verzekeringsreeks. J. H. de Bussy, Amsterdam 1964, 303 blz. f. 24,50.

Onder meer omdat de w.a.-verzekering dekking biedt tegen een risico van een overwegend rechtskundig karakter werpt zij meer problemen op en leidt zij vaker tot geschillen dan met veel andere verzekeringsvormen het geval is. Dit boek heeft daarom meer dan alleen een oriënterend en informerend karakter, het schenkt ook bijzondere aandacht aan die onderwerpen van welke de ervaring heeft geleerd dat zij als bronnen van meningsverschillen voorop staan. Aldus kan het ook aan de verzekeringspraktijk diensten bewijzen.

**Transport op de bouwplaats.** Studie no. 5 van de Stichting Bouwresearch. N. Samson N.V., Alphen aan den Rijn 1965, 202 blz., f. 9,50.

Het transport is, evenals in de industriële productie, één van de belangrijkste kostenfactoren bij het bouwen. Dit boek is de eerste algemene transportstudie in de bouwnijverheid; het heeft zich moeten beperken tot het transport op de bouwplaats zelf, waaraan echter een diepgaande studie is gewijd. Men hoopt deze in de toe-

komst te doen volgen door een onderzoek naar de invloed van het externe transport.

Aan het rapport liggen ten grondslag een theoretische studie, verricht door het Raadgevend Bureau Ir. B. W. Berenschot N.V., door de Stichting Arbeidstechnisch Onderzoek Bouwnijverheid verzamelde enquête-resultaten en bij 15 bedrijven verrichte metingen.

**M. Maris: Rationalisatie van de boekhouding, de vormen van het boekhouden onder invloed van moderne technische hulpmiddelen.** Tweede druk. N.V. Uitg. Mij. v/h G. Delwel, 's-Gravenhage 1964, 150 blz., f. 5,50.

De opzet van de auteur is het verband aan te tonen tussen de toepassing van technische hulpmiddelen in de boekhouding en de vormen en theorieën van het boekhouden in het algemeen. In deze nieuwe druk is het aantal schema's uitgebreid, ten einde het bezwaar van een al te beknopte behandeling te ondervangen.

**Hub. Broekhuis: De Amsterdamse makelaar.** Uitg. Mij. C. A. J. van Dishoeck, Bussum 1965, 72 blz. f. 4,90.

Dit boekje wil in kort bestek de nodige voorlichting geven over „de veelomvattende taak en de verschillende mogelijkheden tot dienstverlening, welke behoren tot het domein van de makelaar in onroerende goederen”. Als zo vele deeltjes in de Dishoeck-reeks is ook dit voorzien van een aantal geestige illustraties.

**Prof. Dr. F. Hartog: Het economische wereldbestel.** Derde, herziene, druk. J. H. de Bussy, Amsterdam 1965, 228 blz., f. 9,75.

Dat dit boek zijn doel („Aan hen die zich bezighouden met de bestudering der internationale economische betrekkingen, in grote lijnen een indruk te geven van het functioneren van de huidige wereldeconomie”, aldus de auteur in zijn voorwoord), beantwoordt, moge genoegzaam blijken uit het feit, dat binnen 4 jaar na verschijnen reeds de derde druk op de markt kwam. Deze laatste, nu als „academische paperback” in een goed geslaagde omslag, is bijgewerkt tot medio 1964.

Beknopte inhoudsopgave: inleiding — oriëntatie — krachtenveld — handelspolitiek, voor en tegen — handelspolitiek, instrumenten en regelingen — van handelspolitiek tot economische integratie — Benelux — wisselkoersen — het na-oorlogse internationale betalingsverkeer — internationale conjunctuurbewegingen — internationale grondstoffenaangelegenheden — produktiemiddelenverkeer en economische ontwikkeling — beknopte literatuurlijst — register.

**Confederation of British Industry: Taxation in Western Europa.** C.B.I., Londen 1965, 292 blz., 30 sh.

Een overzicht per land van de belastingwetgeving in zeventien E.E.G.- en E.V.A.-landen met een vergelijkend overzicht. Deze zevende druk sedert 1957 bewijst de vraag naar deze „guide for industrialists”. De grondige wijzigingen in de belastingstelsels van Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk sedert 1964 zijn in deze uitgave verwerkt.

**Vennootschappen, Verenigingen en Stichtingen, deel A, supplement 13.** N.V. Uitgeversmaatschappij Æ. E. Kluwer, Deventer 1965, f. 7,40.

In dit supplement zijn de aantekeningen op de artikelen 36-56h W.v.K. hier en daar aanzienlijk uitgebreid. Omvangrijke en belangrijke literatuur en jurisprudentie werden opgenomen, speciaal ten aanzien van de plaats van vestiging van de vennootschap (art. 37e), overdracht aan de vennootschap van niet volgestorte aandelen, mede i.v.m. eventueel voorkeursrecht van aandeelhouders (art. 41a), aanspraken van winstgerechtigden (art. 42d), stemovereenkomsten (art. 44b) en de machtsverhoudingen in de naamloze vennootschap in het algemeen.

Met betrekking tot bovengenoemde onderwerpen zijn opgenomen Arresten van de Hoge Raad, welke in de wandel genoemd worden: Forum Bank (H.R. 21-1-1955, N.J. 1959/43); Patria (H.R. 18-3-1955, N.J. 1956/322); Rotterdamse Droogdok Mij contra Unipart (H.R. 27-1-1965, N.J. 1956/48); Maatschappij tot Exploitatie van Ondernemingen contra Acket (H.R. 11-2-1955, N.J. 1956/318); Melchers Destilleerderij (H.R. 13-11-1959, N.J. 1960/472) en Aurora (H.R. 29-2-1960, N.J. 1960/473).

**B. A. Kwast en J. A. Mulder: Beknopt leerboek der sociaal-economische aardrijkskunde.** Bewerkt door F. Landmeter. Eerste deel, achttiende druk. J. B. Wolters' Uitg. Mij., Groningen 1965, 264 blz., f. 6,90.

In 1911 verscheen de eerste druk van dit boek, dat op vele middelbare scholen wordt gebruikt. Deze nieuwe editie is weer geheel bijgewerkt; enige delen zijn nieuw geschreven.

Het boek bestaat uit een algemeen gedeelte waarin de bevolkingsproblematiek, het probleem van de „in ontwikkeling achtergebleven gebieden”, belangrijke producten en energiebronnen, handel, verkeer en de Europese eenwording worden besproken, alsmede een gedeelte waarin de voornaamste handelsstaten (Groot-Brittannië en Canada, Zuid-Afrika, de Verenigde Staten, West-Duitsland, Frankrijk en de U.S.S.R.) aan de orde komen.

Een tweede deel behandelt Nederland en de overzeese rijkssdelen, België en Luxemburg.

---

Maak gebruik van de rubriek

## „VACATURES”

*voor het oproepen van sollicitanten voor leidende functies. Het aantal reacties, dat deze annonces ten gevolge hebben, is doorgaans uitermate bevreemdend. Begrijpelijk: omdat er bijna geen grote instelling is, die dit blad niet regelmatig ontvangt en waar het niet circuleert!*

## MEDEDELINGEN VOOR ECONOMISTEN

**Joint European Meeting of the Econometric Society and the Institute of Management Sciences**  
Warsaw, September 2.7.1966

The European Meeting of ES and TIMS will be held in Warsaw from 2nd to 7th September, 1966 (2nd and 3rd for ES; 5th: Joint Session; 6th and 7th for TIMS).

The Chairmen for ES are:  
General Chairman: H. Wold (University of Uppsala, Sweden)  
Program Chairmen: T. Sargan (The London School of Economics, London) and W. Sadowski (Central School of Planning and Statistics, Ul. Rakowiecka 6, Warsaw, Poland).

The Chairmen for TIMS are:  
General Chairman: J. Abadie (Electricité de France, Paris, France)  
Program Chairmen: H. Künzi (University of Zürich, Rämistrasse 71, Zürich, Switzerland), and W. Sadowski (address above).

The local organizing Committee is headed by K. Romaniuk, Chairman, Professor of Economic Statistics, Central School of Planning and Statistics, Ul. Falata, 2/54, Warsaw, and I. Epsztejn, Vice-Chairman, Director of the Institute of Economics and Organization of Industry, Plac 3 Krzyzy 3/5, Warsaw.

The titles of the Sessions will be announced later. Papers of interest in the fields of Econometrics, Scientific Management, Planning and Programming are expected. Abstracts for consideration from 300 to 500 words should be received in two copies by one of the Program Chairmen before 1st March 1966.

The full text of accepted papers to be presented to the conference must be received by the Program Chairman before 1st August (15th of May for those who wish to have their papers reproduced). Authors reproducing their own papers are requested to bring with them 200 copies.

Further information can be obtained from the Secretary of the Congress: G. RUPINSKI (Instytut Ekonomiki I Organizacji Przemyslu, Plac 3 - ch Krzyzy 3/5, Warsaw, Poland - Post Box 153 - Cable address: Inekop).

## GELD- EN KAPITAALMARKT

### Geldmarkt.

De storting op de jongste Staatslening van f. 140 mln., op 16 november jl., is zonder schokken verlopen, omdat het Rijk in dezelfde week zoveel had te betalen, dat er per saldo f. 29 mln. de markt binnenvloede. De beginnende ultimo-uitzetting der bankbiljettencirculatie bleef in de op 22 november eindigende week nog beperkt tot f. 44 mln., terwijl de mutatie in de valutavoorraad van De Nederlandsche Bank nauwelijks van betekenis was. Toch moesten de banken, voor een bedrag van f. 29 mln., een beroep doen op de kredietfaciliteiten van deze instelling. De stijging van het saldo der banken met f. 15 mln. betekend dan ook geen reële verbetering in de liquiditeitspositie.

In dit marktbeeld past eigenlijk geen rentedaling. Toch heeft de commissie tot vaststelling van de rente voor daggeldleningen de callgeldrente op 23 november tot 3 pCt. verlaagd, nadat deze op 15 november reeds van 4 pCt. tot 3½ pCt. was omlaaggebracht. De verlaging is maar zeer tijdelijk geweest. Naarmate de markt in de afgelopen week, in het bijzonder onder invloed van de verdere uitbreiding der bankpapier-

omloop, verkrapte, werd de callgeldrente in snel tempo in twee etappes op 4 pCt. gebracht. Dank zij de ruimte, die de banken zich hebben geschapen door in de eerste helft van de kredietrestrictieperiode van 15 november tot en met 14 december een kas te hebben aangehouden die ver boven het verplichte saldo heeft gelegen, kunnen zij tegen een stootje.

#### Kapitaalmarkt.

De condities van de 6 pCt. obligatielening der Bank voor Nederlandsche Gemeenten bleken net iets te scherp te zijn gesteld, zodat deze lening niet geheel werd voltekend. De beleggers blijken zich zeer terughoudend te gedragen. Prompt reageerde de marktrente op de mislukking door een voor de kapitaalmarkt forse sprong in

Abonneert U op

## DE ECONOMIST

Maandblad onder redactie van

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

Abonnementsprijs f. 30; voor studenten f. 15.

Abonnementen worden aangenomen door de boekhandel en door uitgevers

**DE ERVEN F. BOHN  
TE HAARLEM**

## ADVERTEREN

kost geld

\*

**NIET adverteren**

kost veel  
meer geld

!



# N.V. LUCHTHAVEN SCHIPHOL

Gevestigd te Amsterdam

Uitgifte

van

**nom. f 50.000.000,- 6 pCt. 30-jarige obligaties**

voor hoofdsom en rente gegarandeerd door

**DE STAAT DER NEDERLANDEN**

in stukken van f 1.000.- aan toonder.

Ondergetekenden berichten, dat zij de inschrijving op bovengenoemde uitgifte openstellen op

**donderdag, 2 december 1965**

van des voormiddags 9 uur tot des namiddags 4 uur,

**tot de koers van 99½ pCt.**

bij haar kantoren te Amsterdam, Rotterdam en 's-Gravenhage, op de voorwaarden van het prospectus d.d. 24 November 1965.

Aflossing geschiedt à pari, in 20 gelijke jaarlijkse termijnen, waarvan de eerste vervalt op 1 januari 1977.

Vervroegde gehele of gedeeltelijke aflossing is uitsluitend toegestaan op 1 januari, voor de eerste maal op 1 januari 1977, en wel in de jaren 1977 t/m 1981 à 101½%, in de jaren 1982 t/m 1986 à 101% en daarna à pari.

Prospectussen en inschrijvingsbiljetten alsmede - tot een beperkt aantal - exemplaren van de statuten en van het jaarverslag over het boekjaar 1964 van de N.V. Luchthaven Schiphol zijn bij de kantoren van inschrijving verkrijgbaar.

Amsterdam, 24 November 1965.

**AMSTERDAM-ROTTERDAM BANK N.V.  
ALGEMENE BANK NEDERLAND N.V.**

één week van 5,83 pCt. naar 6,04 pCt. Deze cijfers hebben betrekking op het gemiddelde effectieve rendement van langlopende Staatsleningen. Hiermede is voor deze categorie een peil bereikt, dat voor ons land als uitzonderlijk hoog moet worden beschouwd. Men verwacht kennelijk niet, dat binnen afzienbare tijd een daling tot de mogelijkheden behoort. De grote hypotheekbanken zijn begonnen met de uitgifte van 6¼ pCt. pandbrieven a pari.

De hoge rente leidt niet tot het geheel verdwijnen van de vraag. De gemeente Breda stelt de inschrijving open op een 6 pCt. lening tegen een uitgiftekoers van 99 pCt. tot een bedrag van f. 10 mln. en de Luchthaven Schiphol vertrouwt dat beleggers wel belangstelling zullen hebben voor een door de Staat gegarandeerde 6 pCt. 30-jarige lening tegen een koers van 99½ pCt.

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

Indexcijfers aandelen. (1953 = 100)	30 dec. 1964	H. & L. 1965	19 nov. 1965	26 nov. 1965
Algemeen .....	405	410 — 342	349	346
Internationale concerns .....	568	583 — 479	491	486
Industrie .....	355	371 — 309	313	314
Scheepvaart .....	146	155 — 133	137	135
Banken en verzekering .....	236	243 — 179	184	178
Handel enz. ....	170	180 — 161	163	162

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

Aandelenkoersen a).				
Koninklijke Petroleum .....	f. 158,20		f. 149,20	f. 149
Philips G.B. ....	f. 145		f. 116,40	f. 116
Unilever .....	f. 141,80		f. 118,50	f. 115,20
A.K.U. ....	454 <sup>3</sup> / <sub>4</sub>		369 <sup>+</sup>	375
Expl. Mij. Scheveningen .....	220		212	211
Hoogovens, n.r.c. ....	541		489 <sup>+</sup>	478
Kon. Zout-Ketjen, n.r.c. ....	911 <sup>+</sup>		775	788 <sup>+</sup>
Amsterdam-Rotterdam Bank ..	f. 66,10		f. 55,80	f. 54,60
Nationale Nederlanden, c. ....	784		565	532
Robeco .....	f. 224,40		f. 222	f. 222
New York.				
Dow Jones Industrials .....	874		953	948
Rentestand.				
Langlopende staatsobligaties b)	5,17		5,83	6,04
Aandelen: internationales b) ..	3,42			
lokales b) .....	3,26			
Disconto driemaands schatkist- papier .....	3 <sup>7</sup> / <sub>16</sub>		ca. 4 <sup>1</sup> / <sub>4</sub>	4 <sup>2</sup> / <sub>8</sub>

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

C. D. JONGMAN.

# MEEES & HOPE

BANKIERS

AMSTERDAM-ROTTERDAM

De firma's

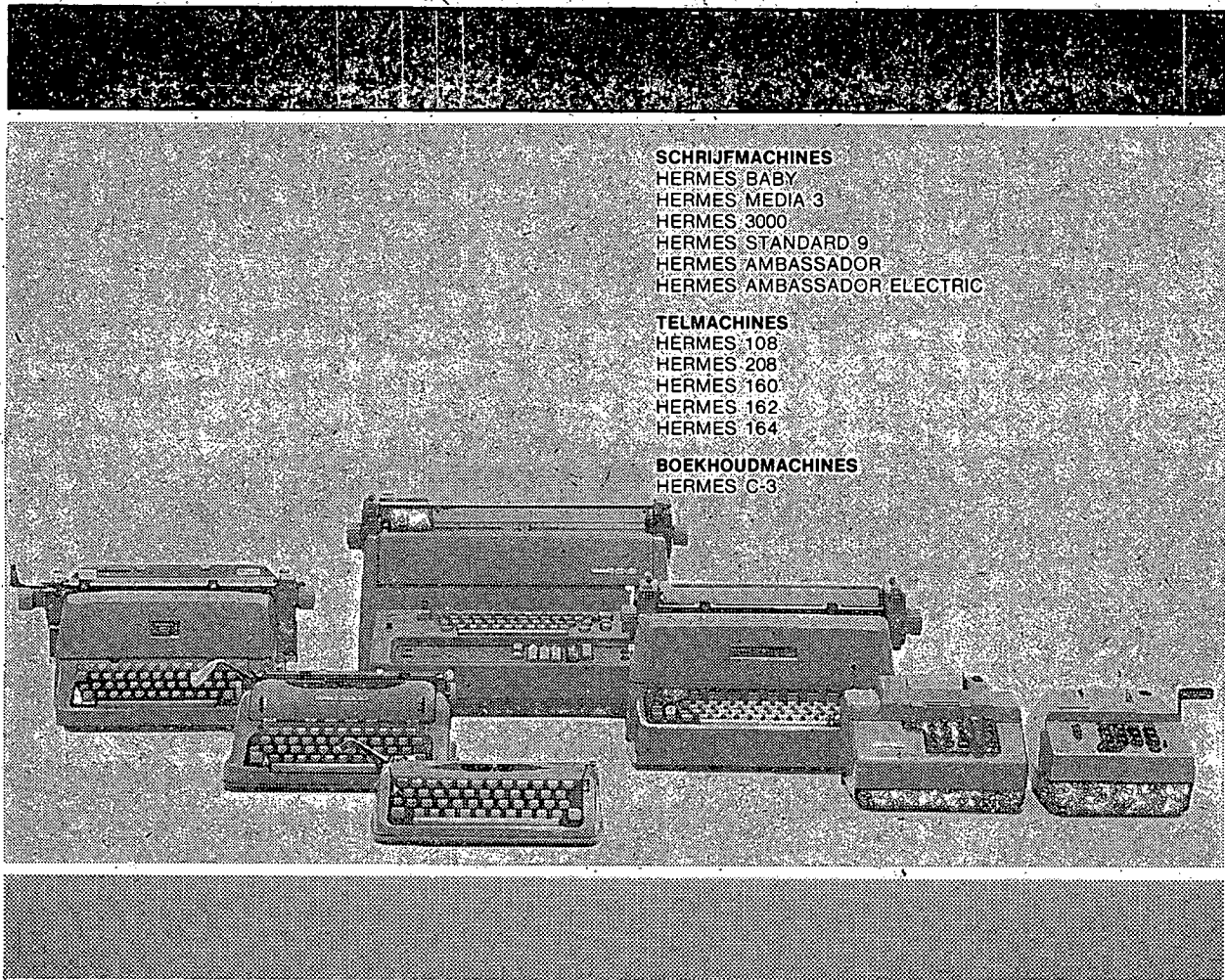
R. MEEES & ZONEN te ROTTERDAM

en

HOPE & CO te AMSTERDAM

welke sedert 1962 een belangengemeenschap vormen, zullen hun bedrijven per 1 januari 1966 voeren onder de firmanaam

# MEEES & HOPE



**SCHRIJFMACHINES**  
 HERMES BABY  
 HERMES MEDIA 3  
 HERMES 3000  
 HERMES STANDARD 9  
 HERMES AMBASSADOR  
 HERMES AMBASSADOR ELECTRIC

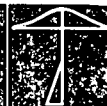
**TELMACHINES**  
 HERMES 108  
 HERMES 208  
 HERMES 160  
 HERMES 162  
 HERMES 164

**BOEKHOUDMACHINES**  
 HERMES C-3

Een kleine 3 miljoen machines geleden begon Hermes met zijn eerste. Nu omvat het leveringsprogramma: schrijfmachines, telmachines, rekenmachines, boekhoudmachines. Ingespeeld op de efficiency van vandaag. Neemt U bijvoorbeeld de tekstschrijvende boekhoudmachine Hermes C-3, de voornaamste elektrische in de administratieve sector. Typische machine met teamgeest: twee toetsenborden, alpha-numerieke werking, dus volledige tekst én volslagen rekencapaciteit. Met zijn vele mogelijkheden aan saldeer- en telwerkcombinaties een goede investering in de toekomst van Uw bedrijf. Of de nieuwste Hermes-telg, de Standaard 9. Ideale "grote" schrijfmachine. Zuiver schrift, unieke steno-ruimte. Snel, stabiel, vrijwel geruisloos. 't Is al precisie wat de toets slaat. Welke Hermes U neemt, elke Hermes geeft het maximum op de plaats waar hij thuishoort.

# HERMES

PRODUCT VAN PAILLARD S.A. ZWITSERLAND / VOOR NEDERLAND: HERMES KANTOORMACHINES IMPORT N.V. SCHIEDAMSEVEST 99/101 ROTTERDAM





Bij de **ECONOMISCHE-TECHNISCHE AFDELING TNO** bestaat gelegenheid tot onmiddellijke plaatsing van een

## **ECONOMISCH MEDEWERKER(STER)**

met belangstelling voor verzamelen en selecteren van economische gegevens — gedeeltelijk technische gebieden betreffend — en voor het samenstellen van statistieken van uiteenlopende studies.

Voor wie door eigen initiatief en fantasie iets van zijn werk weet te maken zijn, o.a. op publicistisch gebied, mogelijkheden tot ontplooiing in zelfstandige functie aanwezig.

Middelbare opleiding en enige praktijk zeer gewenst. Aansluitend gespecialiseerde studie, hetzij economisch, hetzij technisch, kan van veel waarde blijken (bijv. statistisch analist, econ. cand.; maar ook chemisch analist).

Brieven te richten aan, de Economisch-Technische Afdeling TNO, Kon. Marialaan 21, Postbus 778, Den Haag.

## **GEMEENTE SCHIEDAM**

In verband met de pensionering van de huidige functionaris per 1 februari 1967 roepen Burgemeester en Wethouders van Schiedam sollicitanten op naar de betrekking van

## **CHEF VAN DE AFDELING FINANCIËN/ GEMEENTE-ONTVANGER**

Voor deze functie komt in aanmerking hij, die beschikt over een ruime ervaring in de overheidsadministratie, speciaal op het terrein van de gemeente-financiën en, mede dank zij gedegen studie, in staat is het gemeentebestuur te adviseren met betrekking tot het te voeren financiële beleid. Betrokkene moet in staat zijn leiding te kunnen geven.

De totale bezoldiging van deze gecombineerde functie bedraagt f 1893,— in min. en f 2418,— in max. (8 jaarlijkse periodieke verhogingen), exclusief huurcompensatie en vakantie-toelage.

Verplaatsingskosten-, premiespaar- en I.Z.A.-regeling zijn van toepassing.

Gegadigden moeten bereid zijn zich aan een psychologisch onderzoek te onderwerpen.

Het is de bedoeling, dat de te benoemen functionaris gedurende enige tijd door de huidige functionaris wordt ingewerkt.

Eigenhandig geschreven sollicitaties dienen binnen 14 dagen na verschijning dezer advertentie te worden ingezonden aan het College van Burgemeester en Wethouders.

## **Efficiency**

bespoedigt  
Uw contacten  
met gegadigden

★

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

**NETNUMMER**

Als rechterhand voor onze chefredacteur van de rubriek

## **financiën en economie**

zoeken wij een

## **VOLWAARDIG 1ste KLASSER (A-blad)**

die in staat is na inwerkperiode de leiding van de bureauredactie op zich te nemen. Hij moet de binnenkomende kopij, o.a. jaarverslagen, vlot en accuraat kunnen be- en verwerken.

Goede kennis van beurs- en zakenleven vereist.

Brieven met uitvoerige inlichtingen (opleiding, diploma's, vorige werkkringen, referenties) en pasfoto aan de afdeling Algemene Zaken



**HAAGSCHE  COURANT**

WAGENSTRAAT 37 — 's-GRAVENHAGE — POSTBUS 1050

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

Advertentie-opdrachten te richten aan:  
ADVERTENTIE-AFDELING E.-S.B., POSTBUS 42, SCHIEDAM, TELEFOON (010) 26 02 60



**lichtreclame  
aanschaffen...**  
een zaak van vertrouwen

Zowel kleine als grote installaties, van een eenvoudige, doeltreffende lichtbak tot en met een elektronisch schrijvende installatie, worden door Philips verzorgd van ontwerp tot en met plaatsing. De naam Philips staat borg voor een kwaliteits-installatie met een doordringende en blijvende aandachtswaarde.

*\* Vraag vandaag nog om uitvoerige documentatie over de nieuwste aspecten van lichtreclame aan Philips Nederland n.v., Eindhoven, afd. WER.*





Bij de **ACCOUNTANTSDIENST** van het **MINISTERIE VAN ONDERWIJS EN WETENSCHAPPEN** kunnen worden geplaatst enige

## **ADJUNCT-ACCOUNTANTS** 1e klasse

die zullen worden belast met de accountantscontrole van verschillende rijks- en door het rijk gesubsidieerde instellingen.

Vereisten: N.I.V.A.-examens t.m. Administratieve Organisatie, alsmede ruime ervaring.

Het aanvangssalaris is afhankelijk van opleiding en ervaring.

Bij geschiktheid en voortgezette studie, waarvoor een tegemoetkoming in de kosten kan worden verleend, is verdere promotie niet uitgesloten.

Standplaats 's-Gravenhage.

Eigenhandig geschreven sollicitaties zenden aan Bureau Personeelsvoorziening en Bemiddeling van de Rijks Psychologische Dienst, Prins Mauritslaan 1, 's-Gravenhage, onder vermelding van vacaturenummer 5-2823/7188 (in linkerbovenhoek brief en env.)



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

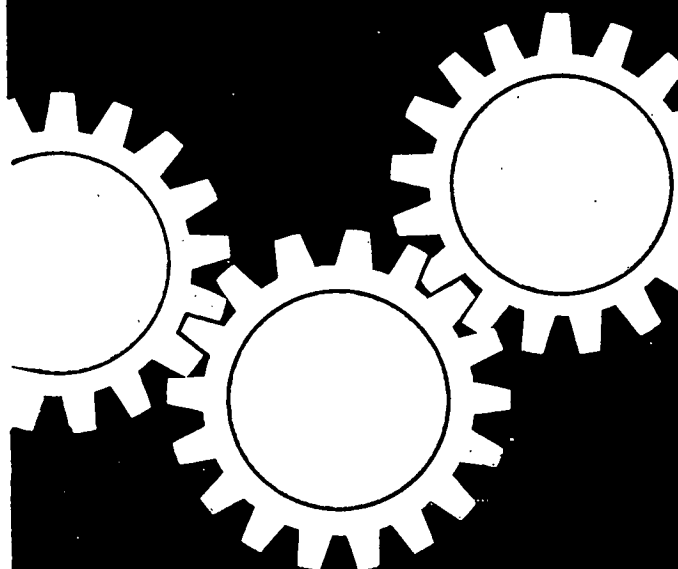
**A<sup>o</sup> 1807**

.... meer dan  
anderhalve eeuw  
levensverzekering

**HOOFDKANTOOR**  
Herengracht 475, Tel. (020) 22 13 22, AMSTERDAM C.  
**HEAD OFFICE FOR CANADA**  
Holland Life Building  
1130 Bay Street, Tel. WA 5-4511, TORONTO.

34.2

# INDUSTRIE VESTIGING



Inlichtingen: Industrialisatie-raad der Friese Kernen  
Sophialaan 1, Leeuwarden. Tel. (05100)-28144-28145

# FRIESLAND

## Voortvarende industrialisatie

Friesland, bekend door skûtsjes en Sneekweek, maar ook door voortvarende industrialisatie. In 1970 via de IJsselmeerpolders 77 km van de Randstad.

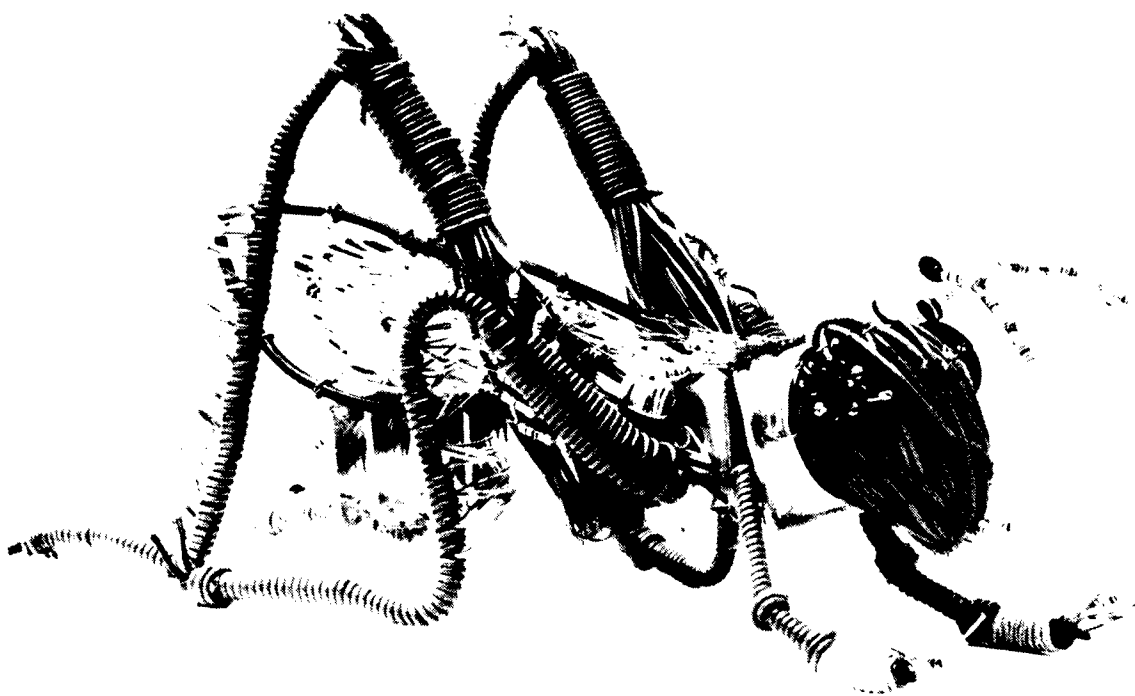


**Friesland kunt u bouwen**

en u vindt  
er de mensen



# Spring over op de serie 200



De sprong naar de SERIE 200 computers kan van vitaal belang zijn voor de toekomstige ontwikkeling van uw bedrijf. Waarom? Eenvoudig, omdat de Honeywell SERIE 200 een informatieverwerkend systeem is dat de hoogste prestatie per geïnvesteerde gulden levert. Omdat het een optimale oplossing voor uw beleidsproblemen biedt.

De SERIE 200 is een familie van compatibele computers, opgebouwd rondom hardware en software met de meest uiteen-

lopende capaciteiten. Dit betekent dat uw computersysteem exact kan worden aangepast aan de eisen van uw bedrijf. En dat kan u veel geld besparen. Want u betaalt alleen, wat u op dit moment werkelijk nodig hebt. Terwijl u groeit, breidt u het systeem uit - geleidelijk en daardoor economisch verantwoord. We noemen deze nieuwe conceptie: Dimensional Data Processing.

De SERIE 200 stelt u - dank zij de unieke „Liberator” - bovendien

in staat van een 1400 over te gaan op de 200 zonder herprogrammering en herscholing.

Daarom - overspringen naar de SERIE 200 is eenvoudig. Schrijf of bel Honeywell EDP, Wibautstraat 12, Amsterdam, tel.: (020) 94 03 33.



**Honeywell**  
ELECTRONIC DATA PROCESSING

Eén onzer relaties, een grote industriële onderneming, gelegen in de omgeving van Rotterdam zoekt in verband met uitbreidingen en veranderingen, die deels reeds plaatsgevonden hebben en die voor een ander deel nog te wachten staan, contact met een

## econoom

die gehoord en gekend zal worden in alle zaken en problemen van financieel-economische aard en eventueel, wanneer zijn opleiding en aanleg in die richting gaan, in juridische vraagstukken.

Deze functie vergt niet alleen belangstelling voor het bedrijfsleven, maar vooral ook zelfstandigheid in kijk en aanpak.

Gaarne Uw eigenhandig en met inkt geschreven brief onder letters Nm en gericht aan

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

# GEMEENTE BREDA

## Uitgifte

van

### f 10.000.000,- 6 pCt. 30-jarige obligaties

in stukken van nominaal f 1.000.- aan toonder

**tot de koers van 99 pCt.**

Aflossing geschiedt à pari in 20 gelijke jaarlijkse termijnen, waarvan de eerste vervalt op 15 januari 1977.

Vervroegde gehele of gedeeltelijke aflossing is uitsluitend toegestaan op 15 januari, voor de eerste maal op 15 januari 1976, en wel in de jaren 1976 t/m 1980 à 101 $\frac{1}{2}$ % en daarna à 101%.

Ondergetekende bericht, dat zij de inschrijving op bovenvermelde obligaties bij haar kantoren te Amsterdam, Rotterdam, 's-Gravenhage en Breda openstelt op

**vrijdag, 3 december 1965**

van des voormiddags 9 uur tot des namiddags 4 uur

op de voorwaarden van het prospectus d.d. 25 november 1965.

Exemplaren van het prospectus en inschrijvingsbiljetten zijn bij bovengenoemde kantoren verkrijgbaar.

Amsterdam, 25 november 1965.

**AMSTERDAM-ROTTERDAM BANK N.V.**

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



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

Dit heeft vele redenen: het bevat wekelijks:

1e Interessante (hoofd)artikelen, die steeds actuele onderwerpen deskundig behandelen.

2e Een uitvoerig en levendig, bijna dynamisch geschreven beursoverzicht, de stemming goed weergevend.

3e Door een ieder te hanteren fondsanalyses, volgens een eigen praktisch systeem, enig voor Nederland.

4e Een chronique scandaleuse, fair en onderhoudend geschreven en uiteraard zonder sensatie.

5e Een leerzame vragenrubriek, adviezen voor velen inhoudend.

6e Gegevens omtrent vele fondsen (ook van incurante) telkens wanneer hieromtrent iets te melden valt.

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

Adm. Bel-Bel, Postbus 42, Schiedam.

### Voor vacerende functies en beschikbare krachten

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

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

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

---

Bij de Postcheque- en Girodienst  
bestaat behoefte aan

# stafmedewerkers van academisch niveau

voor zijn vestigingen  
te Arnhem en 's-Gravenhage

De aan te trekken functionarissen zullen worden belast met werkzaamheden op het gebied van de algemene problematiek betreffende bestuur en organisatie van het bedrijf mede in verband met de administratieve automatisering. De voorkeur gaat uit naar afgestudeerde economen. Ook zij, die op grond van een andere academische of daarmee gelijkwaardige opleiding, menen hiervoor in aanmerking te komen, worden verzocht te reflecteren. Honorering zal geschieden naar leeftijd en ervaring.

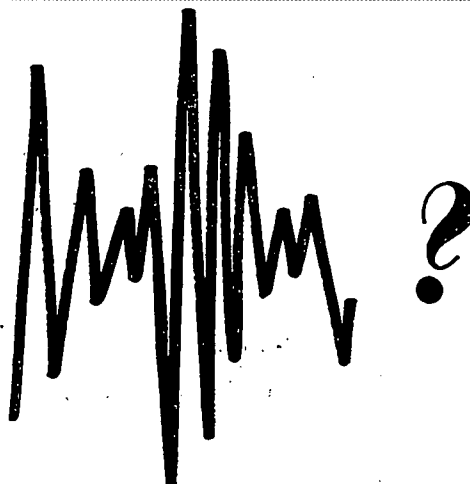
Belangstellenden wordt verzocht hun schriftelijke sollicitaties, voorzien van een recente pasfoto, te zenden aan de directeur van de Postcheque- en Girodienst, Prinses Beatrixlaan 6 te 's-Gravenhage.

**PCGD**

*wat zit er tussen*



en



## 'T IS MAAR EEN WEET...

Het begint met een stem of muziek. Een microfoon vangt dit signaal op: Daar gaat iets mee gebeuren.....versterking! Dan wordt het een krachtig signaal, dat weergegeven toch exact dezelfde eigenschappen als het zwakke geluid moet hebben! Dát is het principe. Waar u het ziet toegepast? Thuis bij uw grammofoon. In het voetbalstadion. Op stations. Bij de intercom. In concertgebouw, kerk, ziekenhuis; toneelzaal, nachtclub.

Het principe is overal gelijk. Maar het aantal toepassingen en uitvoeringen oneindig gevarieerd. Krijgt u ooit met geluidsversterking, met akoestiekverbetering, kortom met geluidstechniek te maken? Weet dan dat Philips Nederland n.v., afdeling ELA, beschikt over specialisten die uit het enorme leveringsprogramma precies de voor uw doel geschikte installatie opbouwen. 't Is maar dat u het weet.

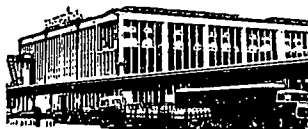
1. In Malden staat de prachtige St. Antoniuskerk, waarin het geluidseffect uitstekend is dank zij de Philips geluidsinstallatie. Ook voor slechthorenden is gezorgd; voor hen is een aparte voorziening getroffen.



2. Het Congresgebouw te Amsterdam is, mede dank zij de akoestische voorzieningen een van de best geoutilleerde gebouwen ter wereld. Philips leverde daartoe een omvangrijke reeks apparatuur, zoals toespraak-, toneelversterkings-, oproep- en meeluisterinstallaties, ringleidingen, geluidsvertragsapparaten en een zeer uitgebreide vertaalinstallatie.



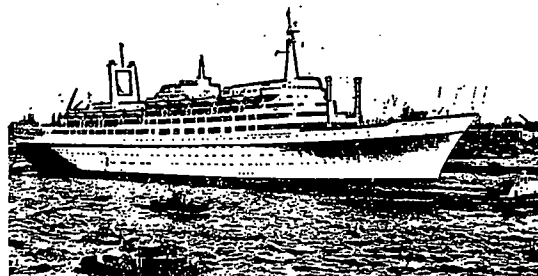
5. Aan boord van het S.S. "Rotterdam" bevindt zich een Philips muziek/omroepinstallatie. Ook de geluidsfilm-apparatuur is door Philips geleverd.



3. De Melkinrichting "Campina" te Eindhoven heeft een Philips H.F.-omroepinstallatie in gebruik en heeft voor weergave van muziek en spraak in de cantine een versterkerinstallatie.



4. Het Centraal Ziekenhuis te Alkmaar is zeer modern geoutilleerd. Philips leverde er o.m. de zusterroepinstallatie, die een perfecte communicatie tussen patiënten en verplegend personeel waarborgt. Een Philips H.F.-omroepinstallatie zorgt er voor, dat tal van personen draadloos en continu bereikbaar zijn.



Philips Nederland n.v., afdeling ELA,  
Eindhoven, telefoon (04900)-3 33 33



**PHILIPS** voor geluid

60324