

# ECONOMISCH-STATISTISCHE BERICHTEN

UITGAVE VAN DE STICHTING HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

18 mei 1966

51e jaargang, no. 2542

verschijnt wekelijks

## COMMISSIE VAN REDACTIE:

L. H. Klaassen; H. W. Lambers; P. J. Montagne; J. Tinbergen; A. de Wit.

## REDACTEUR-SECRETARIS:

A. de Wit.

## ADJUNCT REDACTEUR-SECRETARIS:

P. A. de Ruiter.



## COMMISSIE VAN ADVIES VOOR BELGIË:

F. Collin; J. E. Mertens de Wilmars; J. van Tichelen; R. Vandeputte; A. J. Vlerick.

## SECRETARIS COMMISSIE VAN ADVIES VOOR BELGIË:

J. Geluck.

## Neringrijk Nederland

DE meest voor de hand liggende manier om de markantste trekken van de Nederlandse bedrijvigheid sinds het begin dezer eeuw aan het licht te brengen is het maken van een vergelijking met enkele andere landen. Dat is dan ook in de tabel (op blz. 528) gedaan. Deze tabel laat zien dat de verkeerssector in de Nederlandse bedrijvigheid vanouds een belangrijker rol heeft gespeeld dan in elk van de omliggende landen en dat dit kenmerk van onze economie zich in de loop van deze eeuw nog eerder versterkt dan verzwakt heeft. Iets dergelijks geldt voor de handelssector. Terwijl in ons land vóór de eerste wereldoorlog de relatieve betekenis van handel, bank- en verzekeringswezen nog duidelijk bij die in Groot-Brittannië ten achter lag, doch die in België, Duitsland en Frankrijk reeds overtrof, werd de Britse positie in 1930 reeds bijna geëvenaard en in 1950 overschreden. In 1963 had ons land in beide sectoren een duidelijke voor-sprong boven alle nabuurlanden. Wanneer we de beide sectoren tezamen nemen, werd deze voorsprong reeds in 1930 bereikt.

Het aandeel van industrie en ambacht in de beroepsbevolking daarentegen, was vóór de eerste wereldoorlog in Nederland, na een typisch landbouwland als Frankrijk in die tijd nog was, het laagst. De tabel toont echter dat deze achterstand in de loop van de door ons beschouwde periode steeds verder is ingelopen. Ten opzichte van de oude industrielanden Groot-Brittannië en België liep de achterstand terug van 13 punten omstreeks 1910, via 9½ punt in 1930 en 8 punten in 1950, tot 5½ punt in 1963.

Wat ten slotte de arbeidsbezetting van de landbouw en de dienstensector betreft, heeft ons land zijn middenpositie, die het reeds vóór de eerste wereldoorlog innam, gehandhaafd. Blijkens de samenstelling van zijn beroepsbevolking, vertoont Nederland derhalve nog steeds een uitgesproken oriëntatie op handel en verkeer, terwijl het zich daarnaast in snel tempo tot een industrieland, hetgeen in dit geval wil zeggen tot een exportland van industrieproducten, ontwikkelt. De Nederlandse industrialisatie is namelijk — evenals vroeger de Nederlandse landbouw — sterk op export georiënteerd. Terwijl het volume van de industriële productie van 1948 op 1964 ruim twee en een half maal zo groot werd, vertoonde dat van de industriële export ongeveer een verachtvoudiging.

Deze economische karakteristiek van ons land is vrijwel geheel terug te voeren tot zijn geografie <sup>1)</sup>: een klein land met vanouds een gebrek aan natuurlijke grondstoffen, waarin pas de laatste decennia verbetering kwam, gelegen aan de drukst bevaren rivier en één van de drukst bevaren zeeën ter wereld. Het productiepakket van een klein land als Nederland is minder gevarieerd dan het in grotere landen pleegt te zijn. Daar het consumptiepatroon in landen met vergelijkbaar welvaartsniveau niet erg veel verschilt, betekent dit dat een groter deel van de verbruikte consumptie- en investeringsgoederen moet worden geïmporteerd dan in de grotere landen. In Nederland is dit circa de helft. Dit houdt uiteraard tevens in dat circa de helft van de Nederlandse productie moet worden geëxporteerd. De ligging van ons land, tezamen met zijn grondstofarmoede, heeft het voorbestemd tot intermediair in de internationale handel en gaf het een belangrijke rol op verkeersgebied, vooral in de zee- en binnenvaart. Ten slotte moet aan ons gebrek aan natuurlijke grondstoffen tevens goeddeels onze aanvankelijke achterstand in industriële ontwikkeling worden toegeschreven. Door de geleidelijke overschakeling van de Europese industrie van Europese kolen

## INHOUD

*Drs. R. Iwema:*

Neringrijk Nederland ..... 527

*Prof. Dr. H. M. H. A. van der*

*Valk:* Hoogconjunctuur en economisch beleid in Canada 528

*L. Ott:*

Enige economische aspecten van de muziek..... 532

*Prof. Dr. H. W. J. Wijnholds:*

Enige recente ontwikkelingen op de geldmarkt en van het bankwezen in de Verenigde Staten ..... 536

## Boekbesprekingen:

*Drs. I. van der Zijpp:* Financiële aspecten van verkoop en productie (*bespr. door Prof. Dr. R. Slot*)..... 537

*Dr. S. W. M. Kuypers:* Marktstrategie (*bespr. door Drs. G. J. Aeyelts Averink*).. 538

Mededelingen voor economis-

ten ..... 539

*Prof. Dr. C. D. Jongman:*

Geld- en kapitaalmarkt.... 540

AUTEURSRECHT VOORBEHOUDEN

→

Procentuele verdeling van de beroepsbevolking  
over de bedrijfstakken

	Industrie en ambacht	Land- bouw	Handel, bank- en verzekerings- wezen	Verkeer, vervoer en communi- catie	Overige diensten
<b>Nederland</b>					
1909 .....	34	29	12	8	17
1930 .....	38	21	15	9	17
1950 .....	41	16	15	9	19
1963 .....	42	9	17	9	23
<b>Groot-Brittannië</b>					
1911 .....	47	8	18	7	20
1931 .....	47	6	16	7	24
1951 .....	49	5	14	8	24
1963 .....	48	4	15	7	26
<b>België</b>					
1910 .....	47	23	8	6	16
1930 .....	48	17	11	7	17
1950 .....	49	11	15	7	18
1963 .....	47	7	15	7	24
<b>Duitsland</b>					
1907 .....	40	34	26		
1933 .....	41	29	11	5	14
1950 .....	45	23	10	5	17
1963 .....	48	12	14	6	20
<b>Frankrijk</b>					
1907 .....	30	44	10	4	12
1931 .....	33	37	13	6	11
1954 .....	37	28	15	5	15
1962 .....	39	21	14	6	20

Bronnen: „Europe's Needs and Resources”, Twentieth Century Fund, 1961; „Yearbook of Labor statistics”, International Labour Office, 1964; „Statistische Mededelingen”, E.E.G., 1965; C.B.S.

en Europees ijzererts op olie en ijzererts van overzee, werden de grote zeehavens echter als het ware „vindplaatsen” van grond- en hulpstoffen en werd onze grondstofschaarste doorbroken. Het is duidelijk dat de recente aardgasvondsten eenzelfde strekking hebben.

Het voorgaande moge ons er nog eens aan herinneren, hoezeer een van de hoofdkenmerken van onze economie, haar afhankelijkheid van de wereldmarkt is, hoezeer liberalisatie van handel en verkeer voor ons een levensbelang zijn en hoezeer we dan ook „displaced” zijn in een E.E.G., waarin — ondanks Place Pigalle en Folies Bergères — de ergste provincialen van Europa de dienst uitmaken.

Mijnsheerenland.

R. IWEMA.

<sup>1)</sup> Zie L. H. Klaassen en E. H. van de Poll: „Hoofdpijnen van de economische politiek in Nederland”, 1965, waaraan het nu volgende grotendeels is ontleend.

(I. M.)



Beleggen in goud

**GOLDMINES**

Een bloemlezing uit de Zuidafrikaanse goudmijnen. Vraagt inlichtingen of toezending van documentatiemateriaal bij de beheerder Algemene Bank Nederland.

# Hoogconjunctuur en economisch be in Canada

DE economieën van Noord-Amerika hebben sinds enige tijd de rol van gangmakers in de wereldconjunctuur, die zich in de laatste 10 à 15 jaren onafgebroken in opwaartse richting heeft bewogen, van Europa overgenomen. Het tempo van economische expansie in de Verenigde Staten en Canada is in de laatste 12 tot 18 maanden hoger geweest dan dat van andere industriële landen. De hierdoor teweeggebrachte zeer aanzienlijke stijging van de invoer in dit werelddeel heeft dientengevolge in de laatste anderhalf jaar in belangrijke mate bijgedragen tot een verdere uitbreiding van de wereldhandel. Daarvan hebben alle industriële landen, maar vooral die met een zwakke betalingsbalans, de gunstige invloed ondervonden.

Het tempo van economische expansie is in Canada in het algemeen in de laatste jaren iets hoger geweest dan in de Verenigde Staten. In overeenstemming daarmee is ook de werkloosheid sterker gedaald. Deze was in Canada sedert 1957 altijd iets hoger dan in de Verenigde Staten. Van ongeveer 7 pCt. omstreeks de jaarwisseling 1960-1961, daalde zij eind 1965 tot 3,4 pCt., d.w.z. tot iets beneden die in de Verenigde Staten. Het is daarom niet te verwonderen, dat prijzen, lonen en kosten in Canada in de laatste jaren meer gestegen zijn dan in de Verenigde Staten. De consumentenprijs steeg in de afgelopen twaalf maanden (februari 1965 tot februari 1966) met ruim 3,5 pCt. vergeleken met ongeveer 2 pCt. in dezelfde periode in de Verenigde Staten. Ook de lonen zijn in 1965 sterker gestegen dan in de Verenigde Staten. Terwijl de arbeidskosten per eenheid produkt in de industrie in dit land tot in 1964 zijn blijven dalen en daarna vrij stabiel zijn gebleven, stegen zij in Canada enkele procenten na de devaluatie in 1962. Deze stijging is sedert de tweede helft van 1964 groter geweest dan voordien.

De iets sterkere stijging van de belangrijke economische grootheden — economische groei, werkgelegenheid gemeten aan de daling van de werkloosheid, lonen, prijzen en kosten — in Canada vergeleken met de Verenigde Staten, is een van de redenen dat het inflatieprobleem ook in Canada acut is. Beide landen zijn namelijk in de tweede helft van 1965 in een toestand van oververhitting gekomen, Canada eerder dan zijn economisch veel machtiger buurland. De economische expansie in elk van deze landen vertoonde tot voor kort dezelfde kenmerken, zoals onder meer de lange duur, de evenwichtige groei en de ruim beschikbare industriële capaciteit. In 1965 is de overcapaciteit aanzienlijk verminderd en in de laatste maanden is in beide landen in verschillende bedrijfstakken de voorkeurscapaciteit bereikt of overschreden.

De lange duur van de huidige economische expansie in

De langdurige economische expansie in Canada, die voornamelijk het gevolg is van de aanhoudende hoogconjunctuur in de Verenigde Staten en van de devaluatie van de Canadese dollar in 1962, heeft geleid tot een inflatoire druk en overbesteding in de economie. De autoriteiten trachten door een aantrekkelijke combinatie van monetair, budgettair en belastingbeleid deze overbesteding te bestrijden. Op het gebied van de belastingmaatregelen zijn nieuwe ideeën toegepast. De schrijver ziet gunstige perspectieven voor een voortzetting van de economische groei, vooral indien de prijs- en kostenstijgingen in Canada beperkt kunnen worden en de oververhitte Amerikaanse economie, die zo'n grote invloed heeft op Canada, door juiste maatregelen kan worden afgekoeld.

Canada is vooral toe te schrijven aan twee factoren. Verreweg de belangrijkste is de aanzienlijke economische expansie in de Verenigde Staten sedert 1961. De grote economische afhankelijkheid van Canada van de economische ontwikkeling in de Verenigde Staten is uniek. Nergens in de wereld is een economisch zo belangrijk land als Canada economisch zo sterk verbonden met het sterkste economische en financiële land in de wereld.

De andere, maar minder belangrijke, factor is de devaluatie van de Canadese dollar met ongeveer 7½ pCt. in 1962, voorafgegaan door een geleidelijke depreciatie van de fluctuerende wisselkoers. Deze devaluatie heeft een extra stimulans aan de economie van dit land gegeven. De concurrentiekracht van Canada op wereldmarkten werd hierdoor versterkt. Dit kan mede de reden zijn, dat de economische expansie in Canada in de laatste jaren iets groter is geweest dan in de Verenigde Staten. In het algemeen lopen de cyclische bewegingen in beide landen niet geheel parallel. Over een lange periode van verschillende decennia gerekend is de daling van de produktie in de Verenigde Staten altijd iets groter geweest dan in Canada, terwijl de groei van de produktie in dit land groter was dan die in het zuidelijke buurland, voornamelijk als gevolg van de relatief sterkere groei van de bevolking en werkgelegenheid op lange termijn in Canada <sup>1)</sup>.

De economische expansie van Canada heeft mede geleid tot een sterke uitbreiding van de particuliere investeringen. De vraag naar goederen is echter zo sterk gestegen, dat een steeds groter deel van de industriële produktiecapaciteit werd benut. Evenals in de Verenigde Staten ligt ook in Canada in de laatste tijd de capaciteitsbenutting iets onder de voorkeurscapaciteit en zijn ook hier op verschillende plaatsen knelpunten ontstaan. Dit heeft mede aanleiding gegeven tot het welbekende verschijnsel van oververhitting en prijsstijging.

In beide landen is de werkloosheid in de laatste jaren sterk gedaald, maar beweegt zich voor Europese verhoudingen nog op een hoog niveau en wel van meer dan 3 pCt. <sup>2)</sup> Niettemin is in beide landen een groot gebrek

<sup>1)</sup> Volgens het tweede rapport van de Economic Council of Canada: „Towards Sustained and Balanced Economic Growth”, Ottawa, december 1965, blz. 145.

<sup>2)</sup> Hierbij moet rekening worden gehouden met het feit, dat de werkloosheidsstatistieken in Canada en de Verenigde Staten anders worden opgesteld dan in Europa. Zie hiervoor het artikel „International Comparability of Unemployment Statistics”, opgenomen in het maandbericht van maart 1961 van de Federal Reserve Bank of New York. Voor een vergelijking met de Europese werkloosheid, moeten, volgens globale berekeningen, de werkloosheidspercentages in de genoemde landen met 1 à 2 percentagepunten worden verlaagd.

aan geschoolde krachten en hier en daar zelfs aan ongeschoolden ontstaan. Dit wijst erop, dat de Verenigde Staten en Canada op de arbeidsmarkt de fase van volledige werkgelegenheid zijn genaderd. In beide landen zijn in de laatste tijd maatregelen genomen tot training en herscholing en tot een verbetering van de organisatie van de arbeidsmarkt. Wat Canada betreft, verdient nog de aandacht het door de regering in december 1965 ingevoerde Manpower Mobility Program, bestemd om families van plaatsen met een structurele werkloosheid over te brengen naar gebieden met een snelle economische groei <sup>3)</sup>.

#### Beleid t.a.v. cyclische en structurele problemen

DE Canadese autoriteiten trachten de doelstellingen van het economisch beleid in Canada — volledige werkgelegenheid, sterke economische groei, redelijke stabiliteit van prijzen en een verantwoorde betalingsbalans — te bereiken door een combinatie van maatregelen. Deze liggen niet alleen in het monetaire en fiscale vlak, maar strekken zich ook uit tot andere gebieden, zoals verbetering van de kwaliteit en grotere mobiliteit van de beroepsbevolking, een industriepolitiek gericht onder meer op grotere specialisatie van de industrie, de toeneming van de technische kennis en de toepassing hiervan voor industriële doeleinden. In het bovenstaande is reeds op enkele aspecten hiervan gewezen. Hieraan kan nog worden toegevoegd, dat de Canadese regering in de laatste jaren sterk de nadruk legt op uitbreiding en verbetering van het onderwijs <sup>4)</sup>. Hoe belangrijk deze aspecten ook zijn — de werking hiervan is vooral op lange termijn — de ontwikkeling van het monetaire en fiscale beleid verdient speciaal de aandacht, omdat dit beleid voor de economie van dit land urgent is, d.w.z. de oplossing van dringende problemen op korte termijn vereist.

Ondanks de overeenkomstige hierboven genoemde kenmerken van de economische expansie, heeft het economisch beleid in Canada een ander accent gekregen dan in de Verenigde Staten. Dit geldt vooral het fiscale beleid. Hierbij kan worden opgemerkt, dat het monetaire beleid in Canada sterk afhankelijk is van dat in de Verenigde Staten, terwijl het fiscale beleid een veel grotere mate van zelfstandigheid bezit.

<sup>3)</sup> Hoe sterk dit probleem thans in Canada leeft, blijkt uit het regeringsvoorstel voor de oprichting van een Department of Manpower, dat thans bij het Parlement in behandeling is.

<sup>4)</sup> In het reeds genoemde tweede rapport van de Economic Council of Canada wordt een apart hoofdstuk gewijd aan „Education and Economic Growth”.

Evenals de Verenigde Staten heeft Canada in de lange economische expansie, die in 1961-1962 begon, een betrekkelijk gemakkelijke geldpolitiek gevoerd. Wegens de grote geld- en kapitaalvervlochtening tussen beide landen, de debiteurpositie van Canada en de positie van de Verenigde Staten als wereldbankier, moet de geldrente in Canada afgestemd worden op die in de Verenigde Staten. Daardoor kan de geldrente in Canada niet lager liggen dan in de Verenigde Staten. Elke Amerikaanse discontoverhoging wordt daarom gevolgd door een discontoverhoging in Canada. Dit betekent echter niet, dat de Canadese autoriteiten een passieve houding op dit gebied behoeven aan te nemen. Om deze reden verdient de Canadese discontoverhoging, die 14 maart jl. is ingegaan, bijzondere aandacht. Dit was een van de weinige Canadese discontoverhogingen, waartoe onafhankelijk van de Verenigde Staten werd besloten.

Deze vrij unieke discontoverhoging bewees, dat de monetaire autoriteiten de toestand van oververhitting als een ernstig gevaar voor de voortzetting van de evenwichtige economische expansie beschouwden. Zij was niet alleen gericht tegen de particuliere investeringen, die in 1965 zeer aanzienlijk zijn toegenomen en volgens schattingen dit jaar met 17 à 18 pCt. zullen stijgen. De monetaire autoriteiten in Canada zijn zich bewust van de beperktheid van de invloed van de monetaire politiek<sup>5)</sup>. Een te straf beleid op dit gebied heeft volgens genoemd rapport vaak ongewilde en schadelijke bij-effecten. Monetair beleid wordt niet beschouwd als een middel om de ondernemingsinvesteringen voldoende en tijdig af te remmen. Daaraan is het toe te schrijven, dat de discontoverhoging twee weken later gevolgd werd door de aankondiging van nieuwe fiscale maatregelen ter gelegenheid van de indiening van de nieuwe begroting. De belangrijkste door de regering voorgestelde maatregelen zijn:

1. Een vermindering met 10 pCt. van de uitgaven voor federale werken. De regering hoopt, dat ook de provincies zich op het gebied van de uitvoering van bouwprojecten zullen matigen.

2. De „refundable” belasting van 5 pCt. op „kas”-winsten, d.w.z. jaarwinsten van een onderneming verminderd met de belasting hierop, maar vermeerderd met „depreciation and depletion allowances”. De ontvangen bedragen zullen 18 tot 36 maanden na inning, vermeerderd met 5 pCt. rente, worden terugbetaald.

3. De omzetbelasting van 11 pCt. op machines en installaties gebruikt voor de produktie van goederen zal in twee etappes, te beginnen april 1967, worden ingetrokken.

4. Tijdelijke verzwaring van de voorschriften voor afschrijving op gebouwen, machines en installaties. Deze maatregel is 1 april jl. reeds ingegaan en zal gelden tot 1 oktober 1967.

5. Een deel van de verlaging van de inkomstenbelasting, die 1 juli 1965 is ingevoerd, zal voor hogere en middeninkomens worden ingetrokken, voor lagere inkomens worden uitgebreid.

Het meest interessant is de onder 2 genoemde nieuwe belastingmaatregel voor ondernemingen. Deze maatregel komt in feite neer op een gedwongen tijdelijke kortlopende lening van 5 pCt. van ondernemingen aan de Schatkist. De ondernemingen worden op het eerste gezicht gelijk behandeld. Dit is niet helemaal het geval. De onderneming, die bijv. wegens nieuwe technologische ontwikkelingen,

ook in de komende tijd moet investeren, zal de middelen tegen een hogere rente dan 5 pCt. moeten opnemen. Er zullen immers weinig ondernemingen zijn, die hun noodzakelijke investeringen geheel of voor het grootste deel uit eigen middelen kunnen financieren. Dit is echter een klein nadeel vergeleken met betaling van een extra-belasting op investeringen in „boom”-perioden.

De schaarste aan financieringsmiddelen, die door deze „belasting” ontstaat, zal waarschijnlijk tot een vermindering van de geplande investeringen leiden. Hetzelfde idee zit achter de aankondiging — een jaar vóór de invoering — van de afschaffing van de omzetbelasting op machinerieën in twee etappes. Het doel is duidelijk, nl. het lokaas van een „premie” voor uitstel van investeringen. Het effect van beide maatregelen tezamen met dat van de hierboven onder 4 genoemde maatregel, is dat volgens de begrotingsnota verwacht wordt dat de voor dit jaar geschatte stijging van de particuliere investeringen met 17 à 18 pCt. zal afnemen tot 12 pCt.

Een andere belangrijke belastingmaatregel was de gedeeltelijke intrekking van de per 1 juli 1965 ingevoerde belastingverlaging. Deze maatregel had een geheel ander effect dan de in 1964 in de Verenigde Staten ingevoerde belastingverlaging. Deze was bestemd tot verdere activering van de Amerikaanse economie; in Canada vond de belastingverlaging plaats op een moment, dat de economische expansie zich versnelde. In zoverre werd zij op een verkeerd tijdstip ingevoerd. Daar staat echter tegenover, dat de totale publieke sector in het fiscale jaar, dat 31 maart jl. eindigde, een vrij aanzienlijk overschot had. Het budgettaire beleid was dus in het vorige fiscale jaar anti-cyclisch. Voor het lopende fiscale jaar wordt een nog groter overschot in de totale publieke sector verwacht, mede door de invoering van het algemene pensioenplan en dat van de provincie Quebec, die 1 januari jl. zijn ingegaan. Zowel het budgettaire als het fiscale beleid zijn dit jaar dus sterk op het afkoelen van de oververhitte economie gericht.

Canada heeft in de laatste jaren, evenals de Verenigde Staten, een grote variëteit in het economisch beleid gebracht. Dit geldt niet alleen het fiscale beleid, ook het structurele beleid heeft grotere aandacht gekregen. Daarentegen blijft Canada afkerig van een inkomenspolitiek. Dit land verkeert echter in een gunstige positie, omdat de lonen in grote lijnen — maar op een lager niveau — die van de Verenigde Staten volgen. De drang in Canada naar hogere lonen, vaak leidende tot eisen van gelijke lonen als in het buurland, verhoogt de noodzaak tot verhoging van de produktiviteit. Ook op dit gebied is een grotere belangstelling op te merken, onder meer tot uiting komende in de sterke stijging van de educatieve investeringen<sup>6)</sup>.

#### Gunstige perspectieven

CANADA bevindt zich sinds enige jaren in een periode van economische expansie, die zich in de loop van het vorige en van dit jaar heeft versneld. De economische groei is zo aanzienlijk, dat de stijging van het bruto nationaal produkt in 1965 en naar schatting ook in 1966 tweemaal zo groot zal zijn als het jaargemiddelde in de periode 1957-1960. De redenen voor de verwachting, dat Canada deze expansie, zij het misschien in een wat lager tempo, zal kunnen blijven voortzetten, zijn van verschillende aard, waarbij echter wordt aangenomen, dat

<sup>5)</sup> Dit was ook de mening van de Royal Commission on Banking and Finance (Ottawa, 1964).

<sup>6)</sup> Zie het hoofdstuk „Education and Growth” in het tweede rapport van de Economic Council of Canada.

ook de Amerikaanse economie zal blijven expanderen.

De eerste reden is, dat in deze en de komende jaren een zeer groot aantal jeugdigen de leeftijdsklassen van 18 jaar en iets ouder zal bereiken. Dit betekent een relatieve versterking van de groep werkzamen en van de gezinsvorming en daarmee van de vraag naar goederen en diensten. Deze factor is van groot belang in een land, waar de natuurlijke hulpbronnen, die bovendien nog voortdurend toenemen door nieuwe ontdekkingen, per hoofd van de bevolking zeer aanzienlijk zijn. Nationaal gezien bevindt Canada zich op dit gebied nog altijd in een fase van toenemende meeropbrengsten.

De tweede belangrijke reden is, dat in de laatste jaren grote aandacht wordt gewijd aan de formulering en uitwerking van de doelstellingen van het economisch beleid. Dit is van het allergrootste belang voor de voortzetting van een evenwichtige economische groei. Het huidige beleid kan worden gekenmerkt zowel als een anti-cyclisch als een structureel beleid. Hoewel het structurele beleid in het kader van dit artikel weinig aandacht kon krijgen, gaat het om een belangrijke ontwikkeling, die op de duur zal bijdragen tot een versterking van de economische groei.

Op beide gebieden van het economisch beleid is in de laatste jaren een grote verandering ten goede gekomen, waartoe vooral hebben bijgedragen de gunstige resultaten van het nieuwe economische beleid in de Verenigde Staten, het genoemde rapport van de Royal Commission on Banking and Finance, dat ik elders de les van de jaren vijftig heb genoemd <sup>7)</sup>, en de oprichting van de Economische Raad, die reeds twee voortreffelijke economische rapporten heeft gepubliceerd.

De derde reden is, dat het anti-cyclische beleid voor Canadese verhoudingen harmonisch is afgestemd. Het fiscale beleid domineert zoals uit het voorafgaande is gebleken. Bovendien is het fiscale beleid, althans vergeleken met dat in de Verenigde Staten, tamelijk soepel; op korte termijn kunnen hierin veranderingen worden gebracht.

Om al deze redenen is daarom de verwachting gerechtvaardigd, dat Canada, afgezien van de uiterst belangrijke externe invloed die op zijn economie werkt, in dit decennium een grotere economische groei zal doormaken dan in de jaren vijftig, toen in de laatste jaren van dat decennium de economische ontwikkeling stagneerde als gevolg van het ontbreken van een doeltreffend anti-cyclisch en structureel beleid.

<sup>7)</sup> In een artikel: „Doelinden van het Economisch beleid in Canada” in „De Economist” no. 7/8, jaargang 1965.

Aan het bovenstaande moet onmiddellijk worden toegevoegd, dat als belangrijke ongunstige factoren kunnen worden beschouwd, de stijging van prijzen en kosten, en de onzekerheid over de economische expansie in de Verenigde Staten. Wat de eerstgenoemde factor betreft, deze wordt gecamoufleerd door de zeer gunstige marktverhoudingen voor verschillende belangrijke Canadese exportproducten. De Canadese economie blijft door haar open karakter in hoge mate aangewezen op handhaving en versterking van de concurrentiepositie van haar industrie op de wereldmarkten.

Nogmaals, de voortzetting van een evenwichtige groei in Canada hangt in hoge mate af van de economische ontwikkeling in de Verenigde Staten. Vergelijking van het economisch beleid in beide landen wekt de indruk, dat Canada een straffer monetair en fiscaal beleid volgt dan de Verenigde Staten. Een van de redenen is, dat Canada door zijn open economie, meer dan de Verenigde Staten de invloed van een overbesteding op zijn betalingsbalans ondervindt. Daarom is Canada eerder dan zijn buurland gedwongen om de oververhitting van zijn economie te bestrijden.

Zal Noord-Amerika de gangmaker van de economische expansie in de wereld blijven? Deze vraag is van uitzonderlijk belang, maar niet te beantwoorden. Voor het eerst sedert bijna 10 jaren bevindt Noord-Amerika zich in een periode van oververhitting. Daarom is het zo belangrijk, dat de Canadese autoriteiten, zowel op monetair als op fiscaal gebied, maatregelen hebben genomen of voorstellen hebben ingediend om de overexpansie te dempen. Voor zover men dit kan beoordelen, vormen de verschillende beleidsmaatregelen een harmonisch geheel, in elk geval evenwichtiger en krachtiger dan die in de Verenigde Staten, waarbij men echter moet bedenken, dat de overbesteding in Canada verder is voortgeschreden dan in de Verenigde Staten. Het is te hopen, dat de autoriteiten in dit land in staat zullen zijn de „boom”, die zich evenals in Canada uit op het gebied van stijgende prijzen en hoge ondernemingsinvesteringen, te beteugelen. Want ingeval van een sterke overbesteding in de Verenigde Staten zullen de genoemde maatregelen in Canada waarschijnlijk niet voldoende zijn. Hoe dit ook zij, de cyclische bewegingen behoren in de Verenigde Staten nog niet tot het verleden en daardoor ook nog niet in Canada, hoe goed ook het economisch beleid van dit land moge zijn.

Washington D.C., 23 april 1966.

v. d. V

(I. M.)

BELEG INTERNATIONAAL

BELEG INTERNATIONAAL

BELEG IN **Interunie**

BELEG INTERNATIONAAL

BELEG INTERNATIONAAL

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

Bij de bepaling van het economisch belang van de muziek blijkt uit verschillende gegevens, met die van BUMA op de voorgrond, een sterk overheersende positie van de vermaakmuziek ten opzichte van de ernstige muziek, zoals die vooral in de concertzalen tot uiting wordt gebracht. Naar aanleiding van de opening van De Doelen te Rotterdam wordt het muziekleven als een de cultuur en de economie stimulerende factor belicht, waarbij echter wordt gewezen op de toenemende discrepantie tussen overheidssubsidies en concertrecettes. Tevens wordt, aan de hand van ervaringen in de grammofoonplatenindustrie, de te Rotterdam gehouden enquête over het muziekleven nader besproken. Ten slotte komen enkele algemene aspecten van de muziek als een industrie, handel en dienstverlening bevorderende kracht aan de orde.

## Enige economische aspecten van de muziek

UIT een beschouwing, gewijd aan de ontwikkeling van de Nederlandse grammofoonplatenindustrie (zie „E.-S.B.” van 4 mei 1966), blijkt dat ook de muziek bijdraagt tot de economische kringloop. Dit is altijd het geval geweest. Zo konden bij de oude Grieken zangers en musici een wat men vandaag zou noemen „enorme populariteit” bereiken, hetgeen des te verwonderlijker mag aandoen omdat er noch van microfoons, noch van massacommunicatiemiddelen iets bekend was. In dit opzicht is het ook veelzeggend, dat volgens hun mythologie slechts aan één sterveling het voorrecht zou zijn verleend tot de onderwereld te mogen doordringen om daar zijn overleden vrouw terug te halen, en wel aan de toonkunstenaar Orpheus. Zijn expeditie is echter niet geslaagd, omdat hij zich niet aan de voorwaarden hield, doch men zou kunnen vermoeden dat ook reeds toen de musici een kleine maar sterke pressiegroep vormden.

Het is het verlangen naar muziek, dat in Nederland de platenomzet indrukwekkend liet toenemen, ook de waardevermindering van de gulden in aanmerking genomen. Voor de radio-industrie, die zeker in ons land een groot stimulerend effect heeft gehad, is en blijft de muziek de kracht, die het vliegwielt in beweging houdt. Wel bereikt de omroep het grootste publiek bij de nieuwsuitzendingen, maar bij de meeste kopers van een toestel leeft vooral het verlangen de muziek in huis te halen. Alle verbeteringen aan de toestellen hebben vóór alles een hoger te waarderen weergave van de muziek ten doel. Voor het luisteren naar de nieuwsberichten heeft men geen kostbare toestellen nodig. Ook de kleine transistorontvangers worden bij massa's gekocht door een publiek, dat altijd en overal desgewenst muziek bij de hand, zo niet in de hand, wil hebben. Volgens het jongste jaarverslag van Philips zijn juist deze kleine apparaten in de scherpe concurrentiestrijd op de wereldmarkt „van vitaal belang”. Bij de aanschaffing van de televisietoestellen, waaraan Nederland nu reeds miljarden en de wereld honderden miljarden heeft besteed, treedt de muziek niet als eerste drijfveer op, doch bij allerlei populaire show-programma's, als begeleidend element in films, en zeker bij de uitzendingen van orkesten op verschillend niveau functioneert de beeldbuis als doorgeefluik van muziek en zo speelt deze een rol in het psychologisch proces dat leidt tot de aankoop van wat in de meeste woningen nog altijd het kostbaarste artikel is.

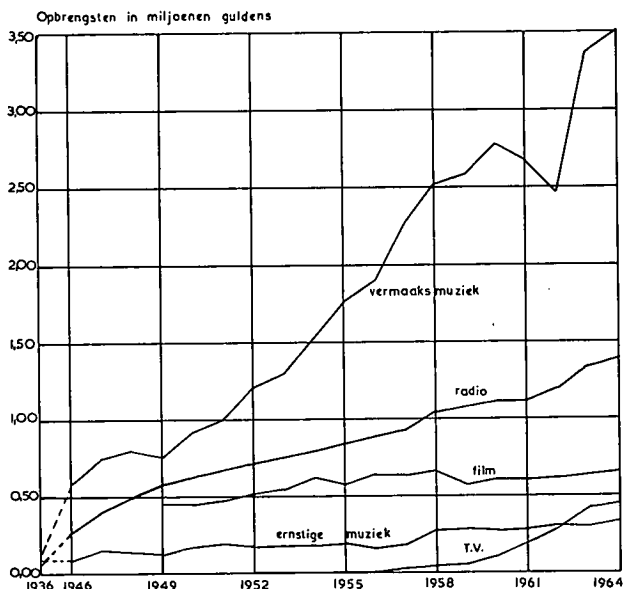
Evenals bij de grammofoonindustrie, wel verwant aan maar niet hetzelfde als de platenindustrie, moet men hier vaststellen, dat het zwaartepunt bij de impuls tot aankoop

ligt bij het verstrooiend karakter, dus bij de amusementsmuziek. Uit het oogpunt van de omzetten gezien wint deze muzieksoort het in belang verre van haar serieuze zuster. Men kan dit ook aflezen aan de verschillen in percentage tussen ernstige en lichte muziek, zoals die tot uiting komen in de programma's van onze nauwkeurig registrerende „zuilen” in Nederland. Zo besteedt de VARA van haar zendtijd 33,9 pCt. aan lichte muziek tegen 14,5 pCt. aan ernstige, bij de AVRO is 40,5 pCt. „licht”, tegen 25,5 pCt. „zwaar”, in het totaal van de aan muziek bestede zendtijd wijdt de KRO 58 pCt. aan amusementsmuziek en 42 pCt. aan de andere, en bij de NCRV, waar de gewijde muziek ook een categorie is, krijgt „licht” 42,75 pCt. van de muziektijd en „klassiek” 32,18 pCt. Dit zegt echter lang niet alles, sinds het derde programma erbij is gekomen, dat uitsluitend verpozingsmuziek geeft. Bovendien wordt er in Nederland ook nog naar Radio Veronica geluisterd.

### Veelzeggende BUMA-cijfers

DE overheersende economische functie van de lichte muziek bespeurt men nergens duidelijker en objectiever dan in de jaarverslagen van BUMA, het Bureau voor Muziek-auteursrecht in Nederland. BUMA verzorgt de inning van de muziekwettelijke rechten en de verdeling daarvan ten behoeve van de Nederlandse en buitenlandse rechthebbenden. De opbrengsten wellen uit verschillende bronnen: ernstige muziek, vermaakmuziek, radio, film en televisie. Hiernaast volgt een aan de hand van de BUMA-jaarverslagen samengestelde grafiek, die het beloop van deze ontvangsten van 1946 tot en met 1964 aangeeft, met 1936 als een vergelijkingsjaar van vóór de tweede wereldoorlog.

Opgemerkt moet worden, dat ten aanzien van de inkomsten uit het serieuze repertoire rekening is te houden met het onbeschermd zijn van een groot deel van de veel gespeelde klassieke werken. Daarvoor behoeven geen auteursrechten te worden betaald. Dit was in 1936 echter ook zo. Des te meer valt het verschil in de mate van toeneming in het oog. De inkomsten op de rekening van de serieuze muziek, waarin die uit de rubrieken koren, harmonie- en fanfarekorpsen, accordeon, carillon e.d. zijn begrepen, zijn van 1936 tot 1964 ongeveer viermaal groter geworden, doch op de basis van de veranderde muntwaarde feitelijk gelijk gebleven, terwijl de vermaakmuziek omstreeks zesentwintig maal in opbrengst is gegroeid en aldus de inflatiecoëfficiënt verre overtreft. Deze tendens wordt door radio, film en televisie slechts verscherpt. Als een



Ernstige muziek	1936	f. 83.000	1964	f. 334.000
Vermaaksmuziek	1936	f. 134.000	1964	f. 3.498.000
Radio	1936	f. 62.000	1964	f. 1.387.000
Film	1949	f. 450.000	1964	f. 651.000
Televisie	1952	f. 680	1964	f. 448.000

sprekend detail in deze materie willen wij de twaalf- à dertienduizend juke-boxen noemen, die momenteel in Nederland aan het draaien zijn en waaruit ongeveer f. 1,5 mln. aan muziekuitvoeringsrechten per jaar komt rollen, afgezien van wat deze toestellen zoals wij in onze vorige beschouwing reeds aanduiden als verbruikers van platen aan mechanische rechten opbrengen. Achter deze vaak verrassend lopende lijnen schuilt het resultaat van een zeer taaie en vaak uitermate moeilijke strijd van BUMA voor de erkenning van het recht van de geestelijke eigendom. Dit houdt in, dat de uit te keren bedragen niet gelijk kunnen zijn aan de geïnde. De huidige kosten voor de perceptie en de repartitie bij BUMA bedragen ca. 20 pCt. van de recettes, tegen 30 pCt. in de eerste jaren na de oorlog. Dit percentage achten wij, gezien het totaal van deze arbeid, niet hoog.

Het lijkt geen twijfel dat in economisch opzicht de vermaaksmuziek het met vele lengten wint van haar ernstige zuster. Indien het echter de klassieke componisten gegeven mocht zijn van een hiernamaals uit de huidige ontwikkeling op dit terrein te volgen, dan zouden zij toch wel eens een zucht slaken als zij zien, hoe veel beter de rechten van hun huidige kunstbroeders gewaarborgd zijn dan eens de hunne. In één van zijn mooiste liederen, „Der Leiermann”, heeft de altijd arme componist Schubert ook zijn eigen lot biografisch geïllustreerd, bij de woorden „und sein kleiner Teller bleibt ihm immer leer”. Maar toen waren er geen auteursrechten en nog minder wist men van grammofoonplaten . . .

Bij de verdeling van de BUMA-ontvangsten wordt ook wel enigszins de eigenaardige toestand gecompenseerd, dat in een bepaalde periode bijv. de vier Beatles uit hun verrichtingen een totaal ander geldelijk resultaat zouden trekken dan vier andere B's, laat ons zeggen Bach, Beethoven, Brahms en Bruckner, uit een levenslang scheppend werk mochten genieten. Bij de bestemming van het voor repartitie in aanmerking komende deel der ontvangsten wordt een deel der inkomsten op rekening van de vermaaksmuziek overgeheveld naar het uit te keren totaal der serieuze componisten. Dit geschiedt met instemming van

de andere, meer welvarende partij, hetgeen van een zekere visie getuigt. Er is echter ook een redelijke grond. Zonder de inventieve, stuwende en ambachtelijk sterke steun van de serieuze muziek in de rug, hetgeen o.m. tot uiting komt in de verfijning van menig arrangement in de vermaaksmuziek, zou de commercieel gerichte muziek verschrallen en verarmen. In zeker opzicht kan men hier een parallel zien met het toegepast natuurwetenschappelijk onderzoek. Ook de uitsluitend op de praktijk gerichte research heeft ten slotte de impulsen en de vernieuwende elementen van het zuiver fundamentele onderzoek en de universitaire wetenschapsbeoefening nodig.

### Betekenis der orkesten

**I**n de praktijk van het serieuze muziekleven spelen in Nederland de symfonie-orkesten de eerste viool. Zij behoren tot de meest loonintensieve bedrijven, die men zich kan denken. In de verhoudingen, zoals die hier zijn gegroeid, brengt dat een sterke aanwas van de subsidies mee, zowel van het rijk als van de gemeenten. Hieronder wordt het beloop van de rijkssubsidies voor de gezamenlijke Nederlandse orkesten weergegeven, met die voor de thans grootste drie orkesten afzonderlijk. De bedragen zijn afgerond in duizendtallen. Telkens is een sprong van tien jaar gemaakt. Over 1966 worden slechts ramingen vermeld.

	Gezamenlijke rijkssubsidies	Concertgebouworkest	Residentie Ork.	Rott. Philh. Ork.
	(× f. 1.000)			
1936	170	46	25	nihil
1946	1.300	227	120	144
1956	2.250	438	333	318
1966	8.945	1.087	865	742

De gemeentelijke subsidies voor bovengenoemde drie orkesten over dezelfde jaren zijn hieronder weergegeven, weer afgerond op duizendtallen, met de bemerking dat een kleine onderlinge verschuiving mogelijk is, omdat kalenderen subsidiejaren, in verband met het seizoen, niet steeds identiek zijn. Verder zijn de thans geldende pensioene bijdragen buiten beschouwing gelaten. Voor de bepaling van de trend laten deze cijfers aan duidelijkheid echter niets te wensen over.

	Concertgebouworkest	Residentie Orkest	Rott. Philh. Orkest
	(× f. 1.000)		
1936	101	75	nihil
1946	101	88	60
1956	605	433	392
1966	1.800	1.485	1.578

Uit het bovenstaande blijkt een verschuiving van het zwaartepunt der subsidieasten van rijk naar gemeenten en een toeneming van deze subsidies, die niet uit de algemene loonindexcijfers kan worden verklaard. Zou deze ontwikkeling zich rechtlijnig aldus voortzetten, dan kunnen omstreeks de eeuwwisseling op de klanken der Nederlandse orkesten het rijkssubsidie en het totaal der gemeentelijke orkestsubsidies een pas-de-deux in miljarden voordansen. Dit is echter in de meest letterlijke zin toekomstmuziek, te meer omdat waarschijnlijk onder de invloed van technische ontwikkelingen het laatste derde deel deze eeuw meer veranderingen in de concertpraktijken zal brengen dan de voltooide twee derden. Gezien tegen de achtergrond van het heden illustreren deze cijfers wel, hoezeer de symfonie-orkesten tot stedelijke statussymbolen zijn geworden en als zodanig krijgen zij weer een betekenis in economische zin.

## Nieuw concertgebouw te Rotterdam

TER gelegenheid van de opening van het nieuwe concertgebouw De Doelen te Rotterdam, waarin deze gemeente een bedrag van f. 28 mln. zou hebben geïnvesteerd, treedt dit element sterk naar voren. Ook buiten dat kan men echter opmerken, hoe alle betreffende gemeenten sinds jaren de sterke neiging tonen hun orkesten kwantitatief en kwalitatief belangrijk op te voeren. Vooral dit laatste is moeilijk, omdat de wet van de grote getallen ook hierbij wegens het plotseling meer op te brengen muzikaal talent bij een bevolking beperkingen oplegt.

Weliswaar heeft men De Doelen te Rotterdam een nevenfunctie als congresgebouw toegedacht, waarachter men ook de bedoeling kan vermoeden de te verwachten tekorten bij de exploitatie te beperken, maar de hoofdfunctie ligt naar de mens gesproken zeker voorlopig in de muzikale sfeer. Bij de opening van de Rotterdamse Schouwburg heeft Prof. Dr. N. J. Polak in „E.-S.B.” van 8 januari 1947 een opmerkelijke beschouwing aan deze gebeurtenis gewijd onder de titel „Rotterdam heeft weer een schouwburg”<sup>1)</sup>. Daarin heeft hij de betekenis van zo'n gebouw vooral voor de binnenstadfunctie uiteengezet, met het accent op zijn aantrekkingskracht voor cultuurdragers en cultuurtrekkers, waaronder hij ambtenaren, leraren en rechters als voorbeelden noemde. Met name ambtenaren scheen hij een aantrekkelijke vangst voor het nieuwe culturele lokaas te achten. Dat was dan in 1947. Toch is deze lijn, met de door de tijd afgedwongen correcties, verder doorgetrokken. Overal weet men nu, dat men niet een geestelijke elite kan aantrekken, als deze geen adequaat cultureel klimaat aantreft, en dat welvaart zonder welzijn, zoals mede een cultuurleven dat verschaft, geen zin heeft. Met het oog daarop hebben Brabant en Twente zich orkesten verworven, Enschede bovendien een opera, en dit alles ook om hoogleraren, ingenieurs en wetenschappelijke ambtenaren aan technische hogescholen een gepast cultureel tegenspel of zo men wil inspirerende voedingsbodem te bieden. Leraren staan nog hoog genoteerd, doch ambtenaren en rechters moeten het nu tegen fysici, chemici, economen en een stoet nieuwe functionarissen afleggen. Rotterdam zal een concertgebouw als complement van zijn universiteit, waaraan het zo hard werkt, te meer op prijs stellen.

Wat de concertzaal-functie betreft staat men voor het wel onloochenbare feit, dat het concertleven in wezen op een zeer smalle basis rust. Betrekkelijk is dit publiek zeer beperkt. Daarbij treedt de zeer sterk toenemende discrepantie tussen de recettes der concerten, ofwel de offers die het muzieklievende publiek zich getroost, en die van de gemeenschap naar voren. Het zal menigeen bevreemden, dat blijkens de door het Centraal Bureau voor de Statistiek gepubliceerde jaarcijfers het totale in Nederland aan concerten, recitals, kooruitvoeringen met orkestbegeleiding, inclusief de produktie van onze nationale industrie der Matthäus-Passionen, bestede bedrag over 1964 slechts f. 4,2 mln. bedroeg. Aan juke-boxen geeft men veel meer uit! Volgens de Rotterdamse gemeentelijke gegevens werd

<sup>1)</sup> Als afzonderlijke uitgave verschenen bij Ad. Donker te Rotterdam.

aan dergelijke concerten over 1965 te Rotterdam nauwelijks f. 131.000 besteed. Nu zijn deze cijfers te Rotterdam bijzonder laag, zoals ook blijkt uit de beschouwing van Drs. Chr. Fransen: „Cijferkunst met kunstcijfers”, in het tweede kwartaal der Statistische Mededelingen der gemeente Rotterdam over 1963. Daarin komt bovendien een dalende tendens bij het concertbezoek tot uiting. Op de basis van 1951 = 100 was het bezoek in 1962 gedaald tot 54,1 of anders gezegd: tegen 234.500 bezoekers aan concerten, recitals enz. in 1951 stonden er te Rotterdam 126.800 in 1962. In Den Haag en te Amsterdam liggen deze cijfers aanzienlijk hoger, hetgeen Drs. Fransen mede aan het verschil in centrumfunctie toeschrijft. Volgens hem kan de invloed van de televisie hierbij niet relevant zijn, omdat de dalende trend zich openbaarde voordat deze, gezien het beperkte aantal toestellen, een belangrijke uitwerking kon hebben.

## Extra mogelijkheden te Rotterdam?

ER bestaat een zo belangrijk verschil in concertbezoek tussen Rotterdam, Den Haag en Amsterdam, dat men slechts een extra potentiële markt in de Maasstad zou kunnen vermoeden. Immers, uit de cijfers van Drs. Fransen blijkt, dat over de jaren 1960, 1961 en 1962 het gemiddelde totaal bezoek aan concerten en recitals per 1.000 inwoners van 15 jaar en ouder te Rotterdam, 's-Gravenhage en Amsterdam is te berekenen op resp. 201,1, 507,1, en 667,3. Tot de preludia ter opening van het nieuwe concertgebouw behoorde dan ook een royaal opgezet onderzoek naar de verlangens van het Rotterdamse concertpubliek. Het doel is duidelijk: een zodanige toeneming van dit publiek, dat er een redelijke verhouding ontstaat tussen de plotseling vergrote zaalcapaciteit en de bezetting. Dit geldt ook ter voorkoming van zeer grote tekorten. De kans is zeer gering, dat een cultureel gebouw, waarvan alleen de rentelast bij de huidige tarieven meer dan f. 30.000 per week bedraagt, een goudmijn wordt, doch wel zal men trachten de rode cijfers zo laag mogelijk te houden. Met dit onderzoek „Muze aan de Maas”, waarvan het de bedoeling zal zijn de verkregen gegevens in de programmabouw te verwerken (waarvoor anders zou men het instellen?) betreedt men een even ongewoon als moeilijk en doolhofachtig terrein. Het gaat hier niet om een „u vraagt, wij draaien”-politiek. Een dergelijke enquête leidt in zeer verschillende richtingen en onherroepelijk zal men stuiten op één van die oude strijdvragen, waarover tot in het oneindige is en zal worden gedebatteerd en geschreven, die van de „moderne” muziek.

Hoe eigenaardig deze materie ligt, kan blijken uit enkele ervaringen der grammofoonplatenindustrie. Ten slotte gaat het hier ook om „opvoeding”. Uit de jaarverslagen van Philips hebben wij gelicht, hoe dit concern een tactiek heeft beproefd, die beoogde via populair-klassieke uitgaven bredere kringen te brengen tot het genieten van klassieke en meer geestelijke inspanning eisende muziek. Dit klinkt zeer plausibel. Gaat men echter te rade bij detaillisten, die in de platenhandel zijn vergrijsd, dan ontmoet men te dien opzichte sterke twijfel. Met de grootste klem beweren zij dat ook het „klassiek” georiënteerde grammofoonpubliek sinds een halve eeuw en langer in hoofdzaak vasthoudt aan een betrekkelijk beperkt repertoire, bestaande uit een reeks

(I. M.)

Met één aandeel **VEREENIGD BEZIT VAN**



symfonieën, piano- en vioolconcerten, met enkele buitenbeentjes als Mozarts Kleine Nachtmusik, en dat aan deze boei, die weliswaar door telkens nieuwe uitvoeringen en opnamen wordt opgeschilderd, eigenlijk de hele „klassieke catalogus” ligt vastgemeerd. Ook de platenindustrie zelf steekt niet onder stoelen of banken, dat het risico van opnamen buiten het ijzeren repertoire zeer groot is en de winstkans gering, gezien ook de hoge gages voor solisten en orkesten, plus een menigte bijkomende kosten, waaronder die van de hoes. Wat bovendien het moderne repertoire betreft, waarbij het niet eens altijd gaat om experimentele of extravagant aandoende scheppingen, ziet men dat de industrie zich wel aan deze opnamen waagt, zelfs in uitgebreide en bijzonder fraai uitgegeven series, doch de platenhandelaar verzekert daarover zeer beslist, dat de verkoop daarvan miniem of nihil is, hoeveel de ganse grammofoonkritiek daarover dan mag schrijven. Van een der grootste internationale buitenlandse maatschappijen weten wij, dat van een moderne serie, die voor artistiek vlagvertoon was uitgebracht, zo goed als niets is verkocht, zodat deze platen aan allerlei instellingen van muzikale en musicologische aard moesten worden weggegeven, om ze kwijt te raken.

Het is moeilijk uit te maken of deze ervaringen van de markt der ingeblikte muziek regelrecht zijn te transponeren op die van de levende, doch wel laten zij vermoeden, dat de doelmatige hantering van de door deze brede enquête verkregen gegevens niet eenvoudig zal zijn. Ongetwijfeld gaat het hier om een interessant experiment, een muzikaal markt-onderzoek, tevens sterk verwant aan een motievenonderzoek, en het zal de moeite waard zijn te volgen, of en in hoeverre de resultaten daarvan zich zullen aftekenen, te meer omdat een positief resultaat zal moeten neerkomen op het geheel ombuigen van een stedelijke tendens, en dat tegen de landelijke achtergrond van een dalend concert-bezoek. Wel moeten wij opmerken, dat de lezing van de samenvatting van „Muze aan de Maas” ons meer stof tot nieuwe vragen dan conclusies heeft opgeleverd.

#### Andere aspecten

DE opening van de nieuwe concertzaal te Rotterdam vestigt onwillekeurig de aandacht op het concertleven als economisch verschijnsel; het is voor de cultuur zeker representatief, doch er zijn nog tal van andere aspecten, waaronder men de muziek als een industrie, handel en dienstverlening bevorderende kracht kan zien. Enkele daarvan willen wij aanstippen.

In de eerste plaats bestaat er een zeer uitgebreide muziek-beoefening door dilettanten, van koren tot accordeon-verenigingen, die over een breed front fabrieken van muziek-instrumenten, kleine concertzalen, alsmede een leidende laag van beroepsmusici een bestaan verschafft. Zeker wat de muziekinstrumenten betreft brengt de huidige welvaart ongedachte impulsen in de verkopen. In het jaar 1936 was de totale invoer van piano's in ons land te stellen op ongeveer 1.400 stuks, met een omzet van nog geen miljoen gulden. Er bestond geen eigen industrie. Vandaag wordt de verkoop van piano's op 6.000 à 7.000 stuks per jaar geschat, met dit verschil, dat een groot deel daarvan in Neder-



VOOR ADVERTENTIES EN  
RECLAME IN HET BUITENLAND

INTERNATIONAAL  
ADVERTENTIE BUREAU

**BOLIJN**

KONINGSPLEIN 12-14 • AMSTERDAM • TEL 247161

(I. M.)

land wordt gemaakt. Bovendien voert de Nederlandse pianofabriek Rippen per jaar duizenden instrumenten uit, afgezien nog van de activiteit van de dochteronderneming in Ierland. Verder blijkt dat de elektronica niet ophoudt bij het terrein van de passieve muziekbeoefening, doch heeft geleid tot de vervaardiging van een assortiment in elektronische orgels. De omzet van deze instrumenten, die van vrij eenvoudige tot kostbare uitvoeringen in ons land, ook van eigen oorsprong, in de handel worden gebracht, wordt thans op enige tienduizenden per jaar geschat. Ook in een typisch jeugdinstrument als de elektrische gitaar gaan thans ongedachte hoeveelheden om. Dit alles brengt nu omzetten van vele tientallen miljoenen gulden teweeg.

Een arbeidsintensieve sector onder het teken der muze vormt het muziekonderwijs, dat nu echter ook voor een belangrijk deel op de wiekslag van de subsidies drijft. In de daarmee verweven grafische industrie, die leeft van blad-muziek, serieuze muziek, leerboeken en boeken over muziek, heeft Nederland geen bijzondere betekenis. Het zijn eerder de zuiver industriële sectoren, en dan bij voorkeur de elektronische, waarin ons land zich op bijzondere wijze heeft ontwikkeld, met een omzet die te onzent in honderden miljoenen loopt, maar dan een, die meer is toegespitst op gebruiksvoorwerpen dan op het genieten van levende muziek.

Van oudsher is de musicus een trekkend mens geweest. Altijd heeft de muziek de reisindustrie bevorderd en gebruikt, door tournees van orkesten, het reizen en trekken van solisten, en door muziekfeesten als te Bayreuth en Salzburg, met een voortdurende verplaatsing van het al dan niet door snobisme gedreven publiek. Dat het concert in veel gemeenschappen bij uitstek de gelegenheid is, waar men niet alleen komt om te luisteren maar ook om te zien en gezien te worden, heeft gevolgen voor de kledingindustrie van laag tot hoog en voor haar cosmetische zusteren. In dat opzicht heeft de muziek heel oude papieren en hoezeer dat het geval is, hebben wij in het begin van onze loopbaan ervaren. Een van onze allereerste opdrachten bracht ons in aanraking met een gerenommeerd dameskapper, toentertijd nog een vrij zeldzame verschijning, die ter gelegenheid van een hoge verjaardag moest worden geïnterviewd. Zeker, de man liet er geen twijfel aan bestaan, dat hij in zijn actieve jaren een zeer druk leven had geleid, en die tijd ligt nu tamelijk ver terug. In dat bestaan kende hij echter telkenjare enige hoogst enerverende topdagen. Dan reed hij per koetsje van 's morgens zeer vroeg tot zo laat mogelijk in de vooravond van de ene Rotterdamse notabelenwoning naar de andere. En dat was voor de destijds befaamde avonden van de Concertvereniging „Eruditia Musica”!

Rotterdam.

L. OTT.

(I. M.)

**1894** : aandeelhouder in ca. 200 ondernemingen

# Enige recente ontwikkelingen op de geldmarkt en van het bankwezen in de Verenigde Staten

GEDURENDE de afgelopen vijf jaar hebben zich op de Amerikaanse geldmarkt en in het Amerikaanse bankwezen veranderingen voorgedaan, die men revolutionair kan noemen. „Textbooks are going to have to be rewritten, and the banking fraternity, the regulatory authorities, and the policy-makers are going to have to feed all these new factors into their brains and their computers”<sup>1)</sup>. Sinds deze woorden door een lid van de Federal Reserve Board werden gesproken, heeft de ontwikkeling zich in versterkte mate voortgezet.

De ontwikkeling op de geldmarkt en die van het bankwezen hangen ten nauwste samen, aangezien zij in hoofdzaak hierop neerkomen, dat de banken twee — verwante — nieuwe geldmarktinstrumenten hebben geschapen, welke dienen om meer geld aan te trekken. Het eerste, en tot dusver belangrijkste, nieuwe geldmarktinstrument is het depositocertificaat (*certificate of deposit*, afgekort: C.D.). De handelsbanken aanvaardden termijndeposito's van 90 dagen en langer tegen afgifte van verhandelbare certificaten, C.D.'s.

Deze werkzaamheid is na 1960 tot ontwikkeling gekomen. Aanvankelijk werden C.D.'s afgegeven (verkocht) voor grote bedragen (bijv. \$ 100.000) en werd daarop een bescheiden rente (1 pCt.) vergoed, zulks overeenstemmende met de marktomstandigheden. Thans worden reeds C.D.'s afgegeven van \$ 1.000 en \$ 2.500, terwijl de rente voor 90 dagen lopend papier reeds is opgelopen tot 4½ pCt. Het totale bedrag der uitstaande C.D.'s heeft de \$ 13 mrd. reeds overschreden en daarmee zijn zij het, op de schatkistwissel na, belangrijkste geldmarktinstrument geworden. De C.D.'s worden vooral geplaatst bij grote ondernemingen, staten (States), lagere overheden en andere instellingen, die in de C.D.'s een beter renderende belegging op korte termijn vinden dan in schatkistpapier. Wegens hun verhandelbaarheid is de liquiditeit even groot.

Als gevolg van de C.D.'s hebben de termijndeposito's bij de Amerikaanse banken thans dezelfde hoogte bereikt als de direct opvraagbare deposito's. Dit is een opmerkelijke ontwikkeling in het Amerikaanse handelsbankwezen. Wellicht zou de ontwikkeling anders zijn geweest indien het betalen van rente op direct opvraagbare deposito's in de Verenigde Staten zou zijn toegelaten. Zoals bekend is dit laatste in de Banking Act van 1933 verboden. De reden daarvoor was dat men wilde voorkomen dat de banken wegens het betalen van creditrente gedwongen zouden worden om hogere rentevergoedingen voor hun uitzettingen te bedingen en daardoor teveel risico's zouden aanvaarden. Helaas moet geconstateerd worden dat door de hoge rentevergoedingen op C.D.'s thans hetzelfde gevaar actueel is geworden.

Deze agressieve jacht op depositogelden heeft verschillende oorzaken. De belangrijkste is wel het gevoel van de banken dat zij in het verleden te passief hebben toegezien hoe spaarbanken en andere financiële instellingen hoe langer hoe meer kortlopende middelen tot zich trokken. Wij wijzen er in dit verband nog op dat speciaal de Government Securities Dealers (handelaars in schatkistpapier die

steeds bereid zijn dit papier tegen door hen gepubliceerde tarieven te kopen en te verkopen) reeds meer dan 10 jaar geleden zeer actief en zelfs agressief, om de Amerikaanse terminologie te gebruiken, optraden om gelden van buiten de banken en vooral van buiten New York aan te trekken om hun „posities” in schatkistpapier te financieren. De *dealers* stroopten als het ware het hele land af op zoek naar tijdelijke middelen en wel tegen ietwat lagere rentevergoedingen dan die welke zij betaalden aan hun oorspronkelijke geldgevers, de *money market banks*. Deze rente was reeds toen boven het disconto voor schatkistpromessen gestegen.

Aangezien de dealers grote ondernemingen en de thesaurieën van staten en plaatselijke overheden gewoonlijk voorzagen van het door deze instanties gewenste schatkistpapier, gingen zij ertoe over om van hun cliënten te lenen (bijv. door *repurchase agreements*) tegen dezelfde rente als die welke voor schatkistpapier gold. Voor deze cliënten is dit aantrekkelijk, omdat zij hun geld, zonder koersrisico, kunnen uitzetten voor precies zoveel dagen als zij het kunnen missen. In 1956 schreef Roosa<sup>2)</sup> nog: „However whether the banks can, or should, effectively compete with the dealers in attracting Federal Funds from non-bank sources is indeed a question”. Wel, de banken hebben het antwoord gegeven, zij het op een andere wijze dan waaraan toen werd gedacht.

Een andere oorzaak is de verhoging van de maximum rente die de banken thans voor termijndeposito's mogen betalen. Dit maximum is geleidelijk verhoogd en bedraagt thans 5½ pCt. voor deposito's met een termijn van 30 dagen. Deze verhoging hangt samen met de algemene rentestijging die de Verenigde Staten in de afgelopen jaren hebben beleefd. Gedeeltelijk is dit weer een gevolg van een wijziging in de rentepolitiek van de overheid, die tot doel heeft de afvloeiing van kortlopende middelen naar het buitenland te voorkomen, en gedeeltelijk van de sterk toegenomen vraag naar krediet door het bedrijfsleven. Intussen is het bankkrediet ook duurder geworden, zij het dat de verhoging later op gang kwam en voor onze begrippen bescheiden is. De *commercial bank prime loan rate* is tot 5 à 5½ pCt. gestegen, de hoogste stand sedert 1930.

Dat deze hevige strijd om fondsen aan te trekken niet zonder gevaar is, blijkt reeds uit het feit dat enige financiële instellingen hun deuren moesten sluiten. Vooral kleine banken zien hun deposito's weggezogen door de grotere. Van officiële zijde wordt de ontwikkeling ook niet zonder zorg gadeslagen. Op het gevaar van een te sterke kredietexpansie wordt minder gewezen, zulks in overeenstemming met de politiek van groeibevordering. Wanneer de banken deposito's van elkaar wegtrekken, is de mogelijkheid van kredietexpansie niet zo groot. Belangrijk wordt deze echter

<sup>1)</sup> Aldus J. L. Robertson, Member of the Board of Governors of the Federal Reserve System, in een rede te Columbus (Ohio) op 12 februari 1965.

<sup>2)</sup> Robert V. Roosa: „Federal Reserve Operations in the Money and Government Securities Markets”, *The Federal Reserve Bank of New York*, 1956, blz. 51.

wanneer gelden door de banken worden aangetrokken, die tot dusver toevloeden aan niet-geldscheppende instellingen. De kredietverlening kan dan toenemen met een veelvoud van de nieuwe deposito's. Weliswaar gelden ook voor de nieuwe deposito's dekkingspercentages, maar daar het hier gaat om termijndeposito's, zijn deze percentages zeer laag.

**N**OG meer mogelijkheden biedt het andere nieuwe geldmarktinstrument, de *unsecured short-term note*.

Deze *notes* zijn eenvoudig schuldbekentenissen met een korte looptijd, die de banken verkopen en die ook verhandelbaar zijn. Het verschil met de C.D.'s is dat de verkregen gelden „geleende gelden” zijn en geen deposito's. Voor deze middelen gelden dus ook geen reservevoorschriften, terwijl de rentevergoeding ook niet begrensd is door een maximum (ingevolge de befaamde Regulation Q).

De algemene krapte op de geldmarkt blijkt ook wel uit het feit dat thans de rente voor Federal Funds (tegoeden bij de Federal Reserve Banks) reeds is gestegen boven het officiële discontō. Leningen in Federal Funds zijn te vergelijken met (de in de Verenigde Staten niet meer bestaande) callgeld-leningen. Er zijn gevallen bekend bij de

Federal Reserve Board waar Federal Funds gebruikt worden voor de financiering van langlopende en niet al te liquide investeringen.

Bovenstaande ontwikkelingen hebben stemmen, ook officiële, doen opgaan voor een algehele herziening van de bankwetgeving. Men denkt daarbij wel aan de conclusie van de *Royal Commission on Banking and Finance* in Canada. In deze commissie wenste men alle financiële instellingen, die geld op korte termijn van het publiek aantrekken, aan dezelfde voorschriften van minimum kas-reserves, rentepercentages, controle enz., te onderwerpen. Eenvoudig zal zo'n regeling niet zijn; het is zelfs de vraag of men de opgeroepen problemen door wetgeving kan oplossen. De kleine banken wensen bescherming tegen de grote en de handelsbanken wensen beschermd te worden tegen het wegtrekken van hun deposito's door spaarbanken en soortgelijke instellingen. Het belangrijkste is echter dat het publiek, dat geen stem kan laten horen, beschermd wordt tegen deconfitures. Ten slotte wensen ook de monetaire overheden hun greep op de banken niet te verliezen.

Maarn.

Prof. Dr. H. W. J. WIJNHOLDS.

## Boekbesprekingen

**Drs. I. van der Zijpp: Financiële aspecten van verkoop en produktie.** H. E. Stenfert Kroese N.V., Leiden 1965, 118 blz., f. 8,50.

**D**IT boekje is geschreven voor de praktijkman. Het behandelt de planning van verkoop en produktie zowel op korte als op lange termijn.

Dat de schrijver een zo omvangrijk onderwerp in een zo kort bestek heeft willen behandelen — stellig ten gerieve van de categorische lezers waarop hij zich richt — heeft tot gevolg dat de meeste aspecten van zijn onderwerp slechts globaal worden besproken. Niettemin is hij er veelal in geslaagd de problemen van de planning duidelijk in het licht te stellen; van reeds min of meer oude waarheden geeft hij soms een verhelderend nieuwe voorstelling.

Enkele minder gelukkige formuleringen ontbreken intussen evenmin: is er bijv. een kostenfactor „afschrijving op de grond” (als vestigingsplaats) (blz. 31); had blz. 32 niet beter van „voorzieningen” dan van „reserveringen” kunnen spreken; waarom heet op blz. 37 „normale capaciteit” wat op blz. 33 „normale prestatie” wordt genoemd? Sluit voorts het voorbeeld van blz. 47 (progressief variabele kosten) wel goed aan bij blz. 34 waar de „con-

stantheid” van de variabele kosten per eenheid wordt gesteld; is dit laatste in het algemeen wel houdbaar gezien de resultaten van het statistisch kostenonderzoek?

Verscheidene zaken worden voorts zo beknopt behandeld — zie bijv. hoofdstuk I § 3 — dat het mogelijk is, dat de reeds ingewijde deze gedeelten als overbodig en de nog niet ingewijde ze als al te bondig zal ervaren.

**H**ET nieuwe boekje van Van der Zijpp houdt intussen meer in dan alleen maar een populair exposé van bekende planningvraagstukken en -methodieken. Het bevat namelijk ook een pleidooi voor het gebruik van de integrale kostprijs als hulpmiddel bij de planning van verkoop en produktie. Vooral hierdoor vormt het ook voor de niet-practicus interessante lectuur. Bepaald gemakkelijk heeft de lezer het met dit belangrijke onderdeel van het werk overigens niet. Op drie plaatsen — en wel op blz. 37 e.v., 55 e.v. en 109 e.v. — en daardoor als het ware in drie etappes wordt namelijk door de schrijver het probleem opgediend. De behandelingswijze is soms zo geserreerd dat men de wens voelt opkomen — zo is het althans ons vergaan — ook nog eens in vierde instantie iets van de

schrijver te vernemen. Het is een gelukkige omstandigheid dat aan die wens intussen reeds is voldaan: in het nummer van 2 maart van dit blad heeft Van der Zijpp een artikel gepubliceerd over de schakel tussen kostprijs- en rentabiliteitsberekening, waarin op enkele vragen die de lezing van zijn boekje doet rijzen, nader wordt ingegaan.

De desbetreffende gedeelten van het boekje houden in het kort het volgende in: bij de verkoopplanning prevaleren vrijwel altijd marktopbouw en winst op lange termijn als beslissingscriteria boven de winst op korte termijn. Want doorgaans zal de onderneming zich op de duur alleen kunnen handhaven wanneer zij een vaste marktpositie opbouwt. Voor de beoordeling van de winstgevendheid op lange termijn van een bepaalde afzetmarkt en van de daarmede verband houdende investeringen geldt bij wijze van vuistregel als maatstaf het produkt van de geraamde afzet over circa vijf jaar en de huidige (eventueel gecorrigeerde) winstmarge. Deze marge is het verschil tussen opbrengst en totale kosten per eenheid produkt. De huidige winstmarge wordt gecorrigeerd indien naar verwachting de latere opbrengstprijs zal afwijken van de thans geldende. Deze vuistregel

(I. M.)

 **N.V. SLAVENBURG'S BANK** 

wordt aanbevolen omdat het in de praktijk onmogelijk is, voor elke verkoopbeslissing een volledige rendementsberekening te maken.

Hieruit blijkt dat bij Van der Zijpp de huidige kostprijs wordt gehanteerd voor het nemen van beslissingen over de richting van de verkoop. Hij motiveert dit door er op te wijzen dat in deze kostprijs een zekere (minimaal vereiste) interest over het geïnvesteerde vermogen is opgenomen en dat daardoor de vergelijking per verkooprichting van de kostprijs met de bereikbare verkoopprijs de aantrekkelijkheid der verschillende mogelijke verkooprichtingen aangeeft.

**H**ET is ons niet geheel duidelijk geworden, welke voordelen deze „kostprijsmethode” (naamgeving van ons) zou hebben boven bijv. de eenvoudige en in de praktijk veelvuldig toegepaste methode van het gemiddelde netto rendement (rendementsmethode). Van der Zijpps vuistregel lijkt hierop neer te komen dat men bij een keuze uit twee verkooprichtingen de totale netto winst (over circa vijf jaar) in elk dezer richtingen de doorslag laat geven. Maar dit doet de rendementsmethode in feite ook, echter terecht niet zonder meer maar pas nadat deze winsten zijn gerelateerd aan het voor elke richting vereiste investeringsbedrag.

Voor de raming van deze winsten gaat Van der Zijpp uit van de huidige winstmarge, welke echter correctie kan behoeven doordat de opbrengstprijzen kan stijgen of dalen. De door ons bedoelde rendementsmethode moet op dezelfde wijze de (gemiddeld) te verwachten opbrengsten schatten. Het verschil ten aanzien van de winstschatting is dus gelegen aan de kostzijde: de rendementsmethode vereist een schatting van de (gemiddelde) toekomstige complementaire kosten (waaraan dan een bedrag voor afschrijving wordt toegevoegd ter grootte van  $\frac{\text{investering}}{\text{levensduur}}$ ), terwijl de „kostprijsmethode” zonder meer de huidige kostprijs extrapoleert. Dit laatste mag erg eenvoudig lijken, het voordeel daarvan lijkt ons voor vele gevallen twijfelachtig, daar de produktiekosten door nieuwe investeringen in belangrijke mate kunnen veranderen. Op dit punt wordt in het boekje nauwelijks ingegaan. Dat de schrijver er toch bepaald wel oog voor heeft blijkt uit zijn reeds genoemde „E.-S.B.”-artikel. Daaruit wordt namelijk duidelijk dat hij de huidige kostprijs pas bruikbaar acht als hulpmiddel voor de lange-termijnplanning, als de berekening

daarvan wordt gebaseerd op de volgende twee „principes”:

a. „De afschrijvingen moeten zijn berekend op basis van de vervangingswaarden der installaties, waarbij wordt uitgegaan van de huidige aankooprijzen van nieuwe produktiemiddelen, die eenzelfde functie vervullen als de bestaande. (Hierbij moet men in beginsel een correctie aanbrengen voor mogelijke verschillen tussen de capaciteit van de bestaande apparatuur en de optimale capaciteit van de thans in de handel zijnde installaties. . . .).

b. Bij de kostprijsberekening dient men de interest op het totale vermogen als kostenfactor in rekening te brengen”.

Als interestvoet wordt door hem genomen het minimaal vereiste rendement, vermeerderd met de vennootschapsbelasting erover <sup>1)</sup>.

Wanneer men de kostprijs van het bestaande bedrijf echter eerst aldus moet gaan fatsoeneren en modelleren — waarbij men o.a. voor het netelige vraagstuk van de niet-identieke vervanging een oplossing moet vinden en ook de daarbij mogelijke veranderingen in de complementaire kosten in aanmerking moet nemen — rijst de vraag wat nu nog van het voordeel van de eenvoud der „kostprijsmethode” overblijft. Men haalt zich o.i. bij toepassing van de rendementsmethode in vele gevallen heel wat minder moeilijkheden op de hals. Wij willen allerminst in twijfel trekken dat de „kostprijs-

<sup>1)</sup> In zijn boekje wordt de vennootschapsbelasting bij de kostprijsberekening nog buiten beschouwing gelaten.

**Dr. S. W. M. Kuypers: Marktstrategie.** Verkoopinstrumenten en marktpositie van de producent van consumptiegoederen. Met een voorwoord van L. L. G. D. Meertens. Universitaire Pers Rotterdam, 1965, 154 blz., f. 19,50.

**H**ET vereist moed om een modieus maar gecompliceerd onderwerp als het commerciële beleid van de onderneming tot studieterrein te kiezen. Wanneer het resultaat van die studie bovendien een duidelijke poging verdraagt tot vernieuwing van het wetenschappelijk denken, kan men de schrijver niet anders dan met de grootste welwillendheid tegemoet treden.

Zoals vaker het geval bij dissertaties — het onderhavige boek diende als proefschrift aan de Katholieke Economische Hogeschool te Tilburg — heeft de lezer moeite te ontdekken vanuit welke casuspositie, langs welke weg en naar welk doel de auteur hem wil leiden. Het verdient dan ook aanbeveling dit

**5%** Rente van uw spaargeld met een Spaardeposito (1 jaar opzegging) van de

**Algemene Bank Nederland**  
(Nederlandsche Handel-Maatschappij — De Twentsche Bank)

(I.M.)

methode” in een aantal situaties haar bruikbaarheid heeft bewezen — Van der Zijpp schrijft op grond van praktische ervaringen — maar de algemene aanbeveling die hij ervan geeft lijkt ons niet zonder risico. Deze bedenking wordt slechts ten dele weggenomen door het voorbehoud dat hij maakt, namelijk dat de kostprijs slechts een kengetal en zijn methode slechts een vuistregel is.

Daar moet nog aan worden toegevoegd dat de „kostprijsmethode” (en ook de bovengenoemde rendementsmethode) slechts betrouwbare uitkomsten geven wanneer de opbrengst en de kosten van de investering tijdens de looptijd van het project geen belangrijke fluctuaties vertonen. Terecht noemt Van der Zijpp deze categorie van beperkingen in zijn boekje ook. Dat aan deze „theoretische onvolmaaktheden” in de praktijk z.i. „niet al te zwaar hoeft te worden getild” zal veelal wel juist zijn. Maar dat dit voor de praktijk in het algemeen geldt, lijkt ons een generalisatie welke wij niet voor onze rekening zouden willen nemen.

Zeist.

R. SLOT.

boek te lezen als een detectiveroman, d.w.z. eerst te zien hoe het afloopt. De uitstekende samenvatting achterin zet een ieder op het goede spoor (waarbij moet worden opgemerkt dat één samenvatting in het Nederlands vermoedelijk de voorkeur had verdiend boven drie samenvattingen in vreemde talen).

De teneur van het werk is deze: de beoefenaars van de theoretische economie hebben zich te lange tijd bezig gehouden met het maximum-winstbeginsel als enig motief en de verkoopprijs als enig instrument van het individuele ondernemersbeleid ter verkoopzijde. Nu zij gaandeweg hebben begrepen, dat het maximum-winstbeginsel moet worden aangevuld met

nevendoelinden en ingeperkt door randvoorwaarden, en dat behalve de prijs de ondernemer méér middelen ten dienste staan, dreigt een nieuwe misvatting veld te winnen. Dat is de idee, dat elk instrument van de „marketing mix” op een eenduidige en directe wijze kan worden gekoppeld aan het ondernemingsdoel — hoe dit ook wordt gedefinieerd. Dergelijke relaties laten zich echter niet zonder meer afleiden, aldus Kuypers.

Allereerst wordt de effectiviteit van een instrument in de zin van een bijdrage aan winst of afzetkwantum bepaald door de specifieke *marktpositie* welke de onderneming op dat moment inneemt, maar ook door een aantal externe factoren zoals veranderende levensgewoonten en inkomens, concurrerende activiteiten e.d. De ingewikkelde vraag- en aanbodstructuur maakt een rechtstreekse rendementsbeoordeling meestal onmogelijk.

In de tweede plaats dient men zich te realiseren dat afzet slechts kan worden bereikt dank zij koopbeslissingen aan de kant van de consument. Elke koopbeslissing kan men zien als uitvloeisel van een koopproces, dat begint met verkrijgbaarheid en bekendheid van het produkt, en dat als volgende stappen heeft „consumentenwaardering” en „consumentensurplus”. Onder dit laatste moet worden verstaan het verschil tussen de verkoopprijs en de in geld uitgedrukte waardering van de consument, bijv. gemeten als de hoogste prijs die de consument voor dit produkt (merk) zou willen betalen. Aangezien

nu de verschillende instrumenten van de „marketing mix” hun invloed plegen uit te oefenen in specifieke stadia van dit koopproces, dient elk marktstrategisch plan te worden gebaseerd op een analyse van de marktpositie van de onderneming volgens deze zelfde kenmerkende stadia. Een *kooponderzoek* kan de ondernemer wijzen op de mogelijke leemten in de begeleiding van de consument in diens koopproces, en tevens richtlijnen bieden t.a.v. de keuze van het instrument dat het meest geschikt is om dergelijke lacunes in de marktpositie te verhelpen.

De hierboven vrij weergegeven gedachtengang van de auteur is realistisch en voor ons land ook betrekkelijk nieuw te noemen. Helaas maakt de schrijver het de lezer bij de uitwerking van zijn ideeën niet bepaald gemakkelijk.

In de eerste plaats introduceert hij een onnodig aantal cryptische begrippen als „greep op de consument”, de eerder genoemde „consumentenwaardering” en „consumentensurplus”, „beïnvloedingswaarde” e.d. De fase „bekendheid met het produkt” wordt voorts omgetoverd tot „opname in de bestedingsvergelijking”. Het doel van de onderneming is het versterken van de „machtspositie” van de onderneming, zonder dat enige definitie van die machtspositie wordt gegeven. Een en ander is een mengeling van in de praktijk gangbare clichés en een moderne versie van de nutstheorie, waarmee praktijk noch theorie gelukkig kan zijn.

In de tweede plaats wemelt het in dit boek van schema's en tabellen, die

hetzij onnodig ingewikkeld, hetzij rond-uit triviaal zijn. De zucht tot illustratie leidt eveneens tot gebruik van wiskundige formules die onvoldoende worden toegelicht (blz. 8, 9, 49, 93). Eén formule (blz. 9) bevat een niet gemotiveerde vereenvoudiging, die pas in een appendix wordt rechtgezet. Voeg hierbij een nogal springerige betoogtrant en een aantal te beknopte citaten (c.q. weggelaten verwijzingen) en het wordt de serieuze lezer wel eens te moede.

Vanzelfsprekend kan men in het bestek van een 150 bladzijden geen complete behandeling van alle marketing-instrumenten verwachten. Met name het hoofdstuk over de prijs is echter nogal dunnetjes uitgevallen, terwijl in de paragraaf over de reclame wél uitgebreid wordt ingegaan op een aantal wiskundige modellen ter bepaling van het optimale budget. De produktstrategie mondt uit in een preferentie-onderzoek, dat onvoldoende wordt uitgewerkt. Het meest wreekt zich de beknoptheid evenwel in het laatste hoofdstuk, dat het marktstrategisch plan tot onderwerp heeft. Teveel wordt de indruk gewekt als zou incidenteel marktonderzoek in kwade tijden (getuige de voorbeelden) voldoende zijn om de onderneming een groeiende marktpositie te verzekeren.

Ondanks deze tegenwerpingen is dit boek om de frisheid van zijn hoofd-idee de aandacht van velen waard. De technische uitvoering is zeer verzorgd, zij het dat de tekst begint met een — niet te verwijderen — bladzijde errata.

Rotterdam. G. J. AYEELTS AVERINK.

## MEDEDELINGEN VOOR ECONOMISTEN

### INTERNATIONAL MARKETING PROGRAMME 1966

Van 31 juli tot 27 augustus a.s. wordt aan de Universiteit van Sussex (Engeland) het International Marketing Programme 1966 gehouden. Deze marketing-cursus is een initiatief van een groep Engelse reclame- en marketingmensen die de cursus van het International Marketing Institute aan de Harvard-University in de Verenigde Staten hadden bezocht en vonden dat in Europa iets dergelijks moest komen. De Engelse cursus is wat gecomprimeerder dan de Amerikaanse en duurt vier weken.

Het begrip „vraag” is het uitgangspunt van de cursus. Achtereenvolgens worden aan de orde gesteld:

- Het begrip „vraag”. Het begrijpen van de consument. Speciale aandacht wordt besteed aan de verschillende factoren, die het koopgedrag bepalen: koopkracht, produktkwaliteit, prijs, verkoopbevordering(acties) enz.

- Het schatten van de omvang van de potentiële vraag, niet als een statische hoeveelheid maar als een doel dat kan worden bereikt door het bewust uitbreiden van de behoeften.

- De middelen waarmee deze uitbreiding wordt nagestreefd, zoals produktverbetering, consumentenvoorlichting, doelmatiger gebruik van afzetkanalen, doelmatiger verkoop en reclame.

- De concurrentie. De acties die marketers kunnen ondernemen om hun positie te behouden of te verbeteren.

- Marketing-strategie, waarbij marketing-problemen worden beschouwd vanuit het overkoepelende gezichtspunt van de onderneming als geheel: hoe kan de onderneming, met het oog op de winstgevendheid op lange termijn, haar middelen aanpassen aan de mogelijkheden die de markt biedt?

De cursus is voor een belangrijk deel empirisch van karakter en is gebaseerd op de „case-history”-methode. Deze methode heeft het voordeel van het realistische. In de behandelde praktijkgevallen vindt iedereen parallellen met eigen ervaringen. Vergelijking met de oplossingen die anderen voor overeenkomstige marketingproblemen hebben gevonden is boeiend en leerzaam. De discussies die over de

tientallen cases-gehouden worden stimuleren het eigen denken op dit gebied.

Een onderdeel van de cursus vormen de oefeningen in besliskunde. De moderne marketing is op een punt gekomen waarbij het mogelijk is de bepalende factoren kwantitatief uit te drukken en door het gebruik van simulatietechnieken de resultaten te meten van alternatieve besluiten. De bedoeling van deze oefeningen is dat de deelnemers aan

de cursus op deze manier hun inzicht vergroten in het samenspel van de verschillende marketing-factoren.

De cursus wordt gegeven door de Amerikaanse hoogleraren Bursk, Hagler en Leighton, die ook de leiding hebben van de I.M.I.-cursus in Harvard. Voor nadere inlichtingen wende men zich tot: International Marketing Programme Ltd., 17 Hill Street, London-W.1. Inschrijving mogelijk tot 1 juni a.s.

## Geld- en kapitaalmarkt

### Geldmarkt

IN de positie van de geldmarkt komt, niettegenstaande omvangrijke verschuivingen optreden, nauwelijks wijziging. De verschuivingen hebben betrekking op de wederom inkrimpende bankbiljetcirculatie — in de periode van 3 t/m 9 mei f. 254 mln. —, de toeneming van de stand van 's Rijks-Kas met f. 331 mln., waarvan een versterking van f. 18 mln. heeft plaats gehad uit hoofde van het rechtstreeks onderbrengen van schatkistpapier bij De Nederlandsche Bank in verband met de herfinanciering van een eertijds tot stand gekomen guldenstrekking op het I.M.F. en ten slotte een afdracht van f. 97 mln. deviezen aan de Centrale Bank, waarvan de guldenstegenwaarde de markt ten goede is gekomen.

De wijziging in de deviezenpositie van De Nederlandsche Bank wordt enerzijds beïnvloed door dollaraankopen door de banken, de afwikkeling van vroeger afgesloten swaptransacties en anderzijds door nieuwe swapaffaires, waarbij dus dollars door de banken aan de Centrale Bank zijn verkocht. De regulering van de markt vindt thans alleen plaats door middel van interventie op de valutamarkt.

Ofschoon het tegoed van het Rijk bij De Nederlandsche Bank in de 9 mei eindigende week is vergroot, is te voorzien dat in verband met de sterke seizoenbeweging in de Rijksfinanciën de druk zal toenemen. De Agent van het Ministerie van Financiën heeft de condities van 3- en 5-jaarspapier met  $\frac{1}{4}$  pCt. verhoogd, waardoor 3-jaarspapier op  $5\frac{1}{2}$  pCt. en 5-jaarsbiljetten op  $5\frac{3}{4}$  pCt. rendement zijn komen te liggen.

### Kapitaalmarkt

IN de vraag-aanbodverhouding op de kapitaalmarkt komt in beginsel geen wijziging. De vraag blijft overheersen, waarbij de rente van week tot week oploopt. Van praktisch 6 pCt. eind 1965 is het gemiddelde effectieve rendement van staatsleningen gestegen tot 6,67 pCt. op 13 mei. De rente op de diverse andere onderdelen van de markt ontwikkelt zich overeenkomstig. Gemeenteleningen, incl. die van de Bank voor Nederlandsche Gemeenten, bewegen zich op ca. 7 pCt.; industriële obligaties liggen nog  $\frac{1}{4}$  pCt. à  $\frac{1}{2}$  pCt. hierboven. Bij hypothecaire leningen is de bovengrens thans  $7\frac{3}{4}$  pCt.; de nieuwste pandbrieven-uitgifte, waarbij de stukken een relatief korte looptijd hebben, geschiedt tegen  $6\frac{3}{4}$  pCt. Reikhalzend kijkt men uit naar het moment waarop deze hoge rente, de schaarste aan middelen in het algemeen en maatregelen van overheidswege de vraag tot het beschikbare aanbod zullen hebben teruggebracht.

De activiteit van de Bank voor Nederlandsche Gemeenten blijkt uit enkele cijfers, gepubliceerd in de Mededelingen van deze instelling. Door middel van obligatieneringen wist men in het eerste kwartaal van 1966 f. 152,5 mln. uit de publieke markt te halen en door plaatsing van onderhandse leningen f. 103,8 mln. tezamen dus f. 256,3 mln. De Bank bood f. 303,1 mln. aan de lagere overheid aan.

De gemeenten zijn half april nog iets meer onder druk gezet door de bepaling dat zij geen garantie meer mogen geven op leningen, waarvan het rendement hoger ligt dan de condities die de Bank voor Nederlandsche Gemeenten en de Waterschapsbank bieden.

De afbrokkeling van de aandelenkoersen had verdere voortgang. Het algemeen indexcijfer dat eind 1965 op 343 stond, zakte onder invloed van binnen- en buitenlandse factoren op vrijdag jl. tot 313, een daling in punten met 30, in procenten met 9. Vergeleken met het in 1966 tot nu toe bereikte hoogste punt van 361 is de daling zelfs 14 pCt. Dat onder deze omstandigheden aandelenemissies in het algemeen moeilijk zijn, is begrijpelijk.

Indexcijfers aandelen. (1953 = 100)	30 dec. 1965	H. & L. 1966	6 mei 1966	13 mei 1966
Algemeen .....	343	361 — 313	316	313
Internationale concerns .....	477	513 — 429	430	429
Industrie .....	313	322 — 294	298	294
Scheepvaart .....	136	140 — 120	124	120
Banken en verzekering .....	180	187 — 149	153	149
Handel enz. ....	163	167 — 152	155	152

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

### Aandelenkoersen a).

Philips .....	f. 112,50	f. 112,10	f. 107,70
Unilever, cert. ....	f. 114	f. 89,90	f. 94,20
Kon. Petroleum .....	f. 147,60	f. 143,50	f. 137,80
A.K.U. ....	389	351 $\frac{1}{2}$	349 $\frac{1}{2}$
K.L.M. ....	f. 268	f. 415	f. 385
Hoogovens, n.r.c. ....	440	360 $\frac{1}{2}$	362
E.M.S. ....	190	185	197
Kon. Zout-Ketjen .....	765 $\frac{1}{2}$	612 $\frac{1}{2}$	602
Zwanenberg-Organon .....	f. 171	f. 174	f. 172
Robeco .....	f. 222	f. 208	f. 206

### New York.

Dow Jones Industrials .....	964	903	876
-----------------------------	-----	-----	-----

### Rentestand.

Langlopende staatsobligaties b)	5,98	6,67	6,67
Aandelen: internationalen b) ..	4,0	.	.
lokale b) .....	4,2	.	.
Disconto driemaands schatkist- papier .....	4 $\frac{1}{8}$	4 $\frac{1}{8}$	5

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

C. D. JONGMAN.


# Mars

*Mars an international company in the confectionery branch has for its European operation, centered in Veghel, N.B., a vacancy for a*

## controller

His task will consist of managing all headquarters and Branch offices' activities through section and Branch office managers. Besides that he will personally concentrate on the intricate tax and legal problems of a company working in several countries.

The section managers are responsible for accounting (4-weekly consolidated accounts, the bi-annual forecasts, the budgeting, costing, financial evaluations of projects and specific activities), systems and procedures (data processing section) and the service function (clerical services such as typing, secretarial, filing, etc....) to the other divisions in the Company.

As the products are exported, he will have to be acquainted with regulations governing the international flow of raw materials and finished goods in our field in the Common Market and its associated countries.

He will be responsible directly to the Director of the Service and Finance Division.

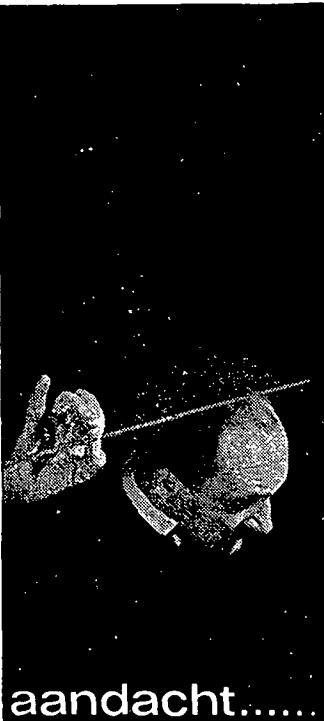
The qualifications required are:

- dynamic personality
- managerial experience
- fluent English and good German and French
- age not over 45
- university degree in economics and/or an accountancy degree (NIVA or VAGA)
- current knowledge of modern systems in accounting, office procedures and data processing.

We offer a starting salary of not less than f 30.000 per annum. The really succesful candidate will double this salary in less than five years' time.

Good social benefits are provided-free of charge.---

*Applicants fulfilling the requirements are requested to write in confidence to the Personnel Director, Mars Chocoladefabriek N.V., Taylorweg 5, Veghel, N.B., preferably with a Curriculum Vitae.*



aandacht.....

Volledige concentratie. Niets ontgaat de dirigent. Niets ontgaat het publiek. Een harmonisch samenspel met een verrassend resultaat. Bijzondere aandacht krijgt ook Uw advertentie in het vaktijdschrift. Een tijdschrift wordt gelezen in een rustige sfeer. Bij uitstek de gelegenheid om Uw verkoopboodschap te lanceren. Daarom adverteert u steeds méér bedrijven - met groeiend succes - in vaktijdschriften!



Wie iets te zeggen heeft - adverteert in vaktijdschriften

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

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



**MINISTERIE VAN SOCIALE ZAKEN  
VOLKSGEZONDHEID**

Bij het Directoraat-Generaal voor de Arbeidsvoorziening  
vaceert de functie van

**PLAATSVERVANGEND HOOFD  
van de afdeling beroepenstudie en  
beroepenvoorlichting**

tevens

**HOOFD VAN HET  
BUREAU BEROEPENSTUDIE**

De afdeling beroepenstudie en beroepenvoorlichting houdt zich bezig met beleid en uitvoering van allerlei taken op het gebied van beroepenstudie en methodiek en techniek van de beroepenvoorlichting.

Tot de taak van de functionaris zal o.m. behoren:

- het terzijde staan van het hoofd van de afdeling, bij beleidsvoorbereiding op de aangegeven terreinen;
- naast de dagelijkse leiding van het bureau beroepenstudie, waar o.m. beroepenkundig materiaal wordt vervaardigd en gepubliceerd, geeft hij mede leiding aan een korps beroepenkundigen in den lande;
- het in commissie- en werkgroepverband interdepartementaal en internationaal medewerken aan vraagstukken ter zake van beroepenstudie en beroepenvoorlichting;
- het entameren en begeleiden van wetenschappelijk onderzoek en het in dit verband onderhouden van contacten met universiteiten e.d.

Gevraagd: — academische opleiding, b.v. sociologie, rechten, geschiedenis, psychologie of economie;

- goede uitdrukkingsvaardigheid in woord en geschrift, ook in de moderne talen;
- sociologisch en sociaal-pedagogisch gerichte wetenschappelijke belangstelling.

Salarisgrenzen van f. 1.379,— tot max. f. 2.148,— per maand, exclusief 6% vakantie-uitkering. AOW-premie voor Rijksrekening.

Inlichtingen kunnen worden ingewonnen bij het hoofd van de afdeling, tel. (070) 18 32 20, toestel 5 69 of 's avonds (030) 3 32 26.

Schriftelijke sollicitaties onder vac. nr. 6-4154/7188 (in linkerbovenhoek brief en enveloppe) zenden aan Bureau Personeelsvoorziening en Bemiddeling van de Rijks Psychologische Dienst, Prins Mauritslaan 1, 's-Gravenhage.

**BANDEN E.-S.B. 1965**

Zond u ons uw bestelkaart reeds toe? Het aantal banden, dat wij laten vervaardigen hangt nl. af van de hoeveelheid bestellingen, die wij ontvangen. Opdat wij u niet zullen moeten teleurstellen adviseren wij u, voor zover u dit nog niet deed, uw bestelkaart omgaand in te zenden aan:

**N.V. Koninklijke Nederlandsche  
Boekdrukkerij H. A. M. Roelants  
Postbus 42, Schiedam**



**HOLLANDSCHE SOCIËTEIT  
VAN LEVENSVZERKERINGEN N.V.**

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

.... meer dan  
anderhalve eeuw  
levensverzekering

**HOOFDKANTOOR**

Herengracht 475, Tel. (020) 221322, AMSTERDAM C.

**HEAD OFFICE FOR CANADA**

Holland Life Building

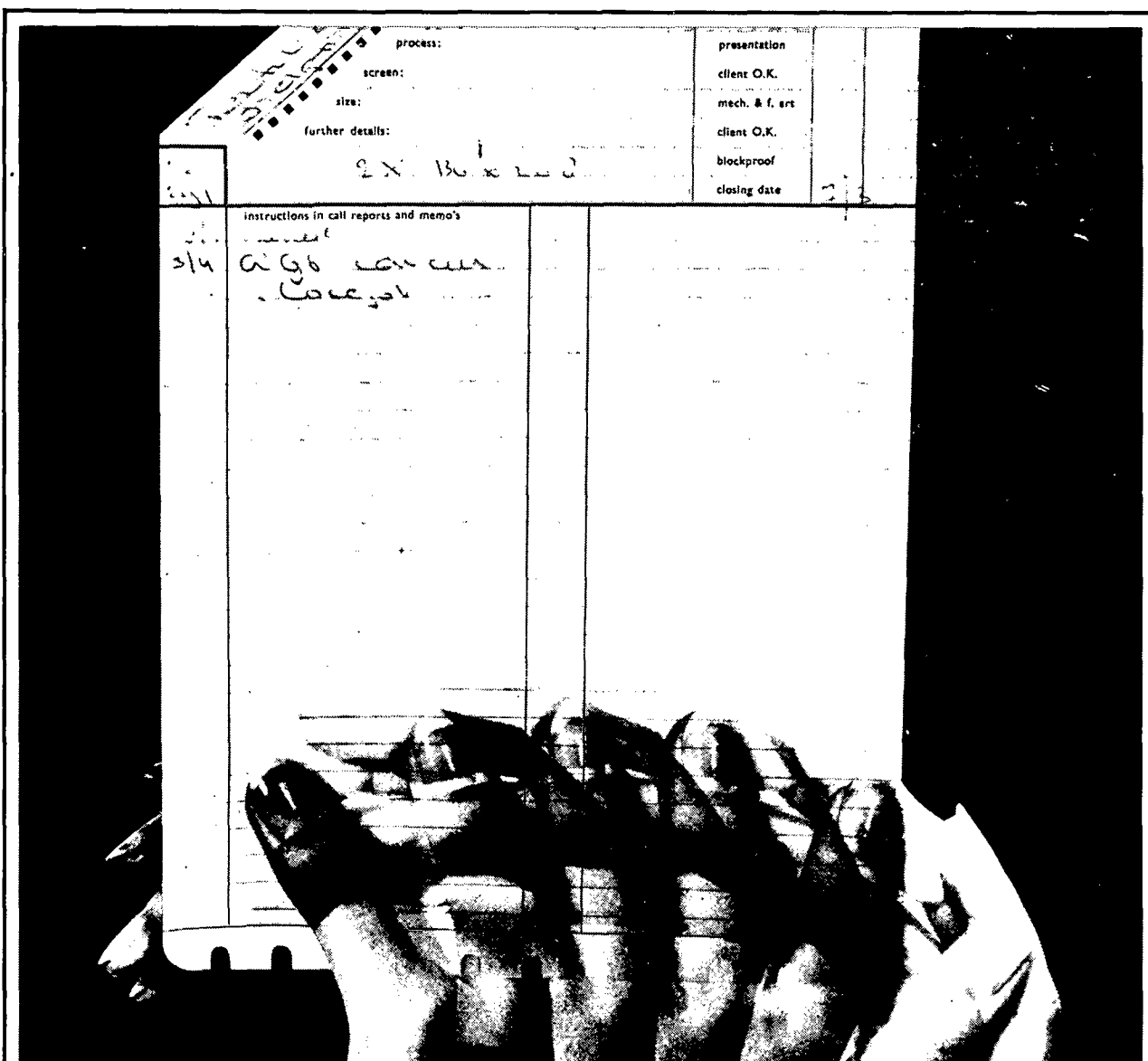
1130 Bay Street, Tel. WA 5-4511, TORONTO.

**Behoeft Uw staf  
uitbreiding?**

Verzuimt dan niet E.-S.B. voor Uw oproep in te schakelen. E.-S.B. biedt U een grote trefzekerheid, óók bij aspirant-leidinggevende functionarissen in de commerciële, administratieve of aanverwante sectoren.

Advertentie-afd. E.-S.B. - Postbus 42 - Schiedam

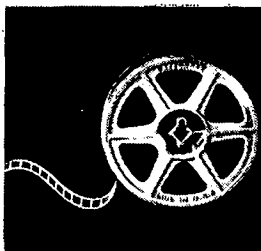




Met één druk op de knop uit het archief gelicht...

## 8 Seconden geleden nog in het archief... op Microfilm!

Met één der Kodak Recordak Microfilm systemen kunt u elk opgeborgen document binnen enkele seconden weer bij de hand hebben. Kodak Recordak Microfilm systemen zijn speciaal ontworpen om uitgebreide archieven gemakkelijker en sneller hanteerbaar te maken. Zij laten zich gemakkelijk inpassen in bestaande systemen en bieden daarbij onbeperkte mogelijkheden tot vereenvoudiging en besparing.



Kodak Recordak Microfilm systemen besparen ruimte (tot 98%), werken efficiënt, zijn nauwkeurig, zijn veilig (onbrandbaar) en de kosten van microfilm op zichzelf zijn laag. Ook voor uw bedrijf is er zeker een Recordak Microfilm systeem. Vraag vrijblijvend inlichtingen: bel onderstaand nummer, of zend de bon in voor uitvoerige documentatie.



VOOR FEILLOZE REGISTRATIE

.....

**BON** NN 3

NAAM: .....

FUNCTIE: .....

FIRMA: .....

ADRES: .....

wenst nadere inlichtingen over Kodak Recordak Microfilm systemen.

KODAK N.V., Den Haag - Postbus 338 - Tel. 070-614121.

.....

# I.C.T./COMPUTERS

Hebt u enige jaren **ervaring als computer programmeur**? Houdt u van een afwisselende werkkring met grote eigen verantwoordelijkheid? Dan bent u onze man! En met bovendien een administratieve opleiding helemaal, maar dat laatste hoeft niet persé.

I.C.T. kan u dan een baan naar uw hart aanbieden.

Met uitstekende voorwaarden en dito toekomstmogelijkheden in een jonge, snel groeiende onderneming, de Nederlandse vestiging van het wereldconcern International Computers and Tabulators.

Schriftelijke sollicitaties aan ons kantoor.

---

## PERSONEELADVERTENTIE

I.C.T. (International Computers and Tabulators Limited) is de grootste Europese industrie op het gebied van informatieverwerking. I.C.T. Nederland N.V. - onder directie van Ruys' Handelsvereniging N.V. - is de Nederlandse vestiging van dit wereldconcern.

**I.C.T. NEDERLAND N.V. LANGE VOORHOUT 17 's-GRAVENHAGE TEL. 070-184160**



# I.C.T./COMPUTERS

I.C.T. Nederland gaat over tot **uitbreiding van haar commerciële staf**. Die staf bestaat uit een team van enthousiaste mensen, die bezig zijn I.C.T.-computers tot een begrip te maken op de Nederlandse markt. En met succes! In de eerste plaats omdat zij in de I.C.T. 1900 serie-computers een waar arsenaal van mogelijkheden tot hun beschikking hebben. Wij doen slechts een greep:

Echte multiprogramming machines (nog dit jaar wordt er één - de 1904 - in Amsterdam geplaatst).

De pas aangekondigde full scale computers tegen compact-prijzen ("...en de eerste gaat naar Lisse!")

Maar voornamelijk hebben zij dit succes te danken aan het feit, dat zij qua toepassingsmogelijkheden steeds op ideeën komen, die voor de klanten het uiterste rendement van hun computer investeringen betekenen.

Wanneer u zich in staat acht op grond van uw inventiviteit, opleiding en ervaring aan dit succes bij te dragen door I.C.T.-computers te verkopen, dan zult u ook tot dit hooggewaardeerde team kunnen behoren.

Schriftelijke sollicitaties aan de directie.

---

## PERSONEELADVERTENTIE

I.C.T. (International Computers and Tabulators Limited) is de grootste Europese industrie op het gebied van informatieverwerking. I.C.T. Nederland N.V. - onder directie van Ruys' Handelsvereniging N.V. - is de Nederlandse vestiging van dit wereldconcern.

I.C.T. NEDERLAND N.V. LANGE VOORHOUT 17 's-GRAVENHAGE TEL. 070-184160



## DE NEDERLANDSCHE BANK N.V.



te Amsterdam

heeft gelegenheid tot plaatsing van een pas afgestudeerde

### ACCOUNTANT

(lid N.I.v.A. of V.A.G.A.)\*

Geboden wordt een interessante werkkring welke raakt aan de aspecten van het bankwezen in de ruimste zin. Aan het verrichten van

### ZELFSTANDIGE ONDERZOEKEN

in het kader van het toezicht op het kredietwezen zal een inwerkperiode voorafgaan.

*Brieven te richten aan de Directeur-Secretaris van De Nederlandsche Bank N.V., Oude Turfmarkt 127 te Amsterdam. De mogelijkheid bestaat dat de inhoud van de functie vooraf door de Chef van de Accountantsdienst mondeling wordt toegelicht. Afspraken daartoe kunnen worden gemaakt via telefoonnummer 020-63133 - toestel 312.*

\* Ook zij, die binnenkort hun accountantsstudie voltooien, kunnen reflecteren.

NV KON. NED. ZOUTINDUSTRIE



HENGELO

vraagt

## een doctor of doctorandus in de economie

voor haar onlangs opgerichte afdeling Middel- en Lange Termijnplanning

#### de taak omvat

- medewerken bij het opstellen van meerjaren-prognoses ten behoeve van de beleidsvorming op langere termijn.

#### wij vragen van deze functionaris

- dat hij in staat is de ontwikkeling van onze eigen ondernemingen te projecteren tegen de algemene economische situatie.

#### wij zoeken

- een ervaren econometrist of een econoom met wiskundige specialisatie, die tevens ervaring heeft in het verwerken en bewerken van macro-economische data.

#### sollicitaties

met volledige gegevens omtrent opleiding en ervaring, vergezeld van een recente pasfoto, zenden aan de Afd. Personeelszaken K.N.Z., postbus 25, Hengelo.