

11 januari 1967
52e jaargang, no. 2575
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.

INHOUD

CBI op vinkentouw 39

Dr. C. de Galan:

Inflatie; kanttekeningen bij
een S.-E.R.-advies 40

Mr. F. Korteweg:

De Amerikanen over ons ... 44

J. K. T. Postma:

De economische situatie in het
noorden des lands 47

Dr. F. W. C. Blom:

Marketing — veranderingen
tegenmoet treden 49

Notities:

In het water gegooid 43
Energie in Nederland 51

Boekbespreking:

Fiscaal-economische opstellen
(bespr. door Drs. H. T. Go) .. 52

Prof. Dr. C. D. Jongman:

Geld- en kapitaalmarkt 55

AUTEURSRECHT VOORBEHOUDEN

CBI op vinkentouw

ZAL 1967 ons een eind op weg brengen „naar een nieuwe wereld-economie”? Twee zaken in ieder geval, die van belang zijn voor de structuur van de wereldeconomie, krijgen in 1967 hopelijk hun beslag. In Genève gaan de Kennedy-onderhandelingen nu in de beslissende fase verkeren; mogen de diverse machtsblokken meer dan tot dusver het *wereldbelang* op het oog hebben. De tweede grote „issue” voor 1967 is de proliferatie van de E.E.G., met name de toetreding van het Verenigd Koninkrijk. Mocht in het verleden de Engelse houding — vooral bij Labour — wel eens wat dubbelzinnig hebben geleken, ondubbelzinnig hard en zonder al te veel voorbehoud kloppen de Britten nu op de Europese deur; hopelijk wordt deze niet weer op een kier gezet en vervolgens dichtgesmeten. Het is dan ook te hopen dat Frankrijk niet al te veel de portiersrol zal opeisen.

Aan de vooravond van dit zo verwachtingsvolle jaar bracht de Confederation of British Industry een belangrijk rapport uit: *Britain and Europe — Volume 1: an industrial appraisal. A study by a CBI Committee of the implications for British industry of membership of the European Economic Community*. Wij geven enkele hoofdzaken uit deze doorwrochte, compacte en duidelijke studie weer.

De belangrijkste conclusie van het rapport luidt dat het Comité er vast van overtuigd is dat vanuit industrieel oogpunt — en nu citeren wij letterlijk:

(I) there would be a clear and progressive balance of advantage to British industry from membership of an enlarged European Economic Community,

(II) the Treaty of Rome and the Community's method of operation are acceptable given reasonable transitional arrangements, and

(III) entry should be negotiated as soon as possible.

De belangen zijn wederzijds, zo vervolgt het rapport; ook Englands toekomstige partners zouden gebaat zijn met toetreding van het Verenigd Koninkrijk. Niet slechts economisch, ook institutioneel, zouden wij hieraan willen toevoegen. Of, om het met Drs. H. ter Heide, een der pre-adviseurs op de jongste vergadering van de Vereniging voor de Stathuishoudkunde, te zeggen: wellicht bevordert Englands toetreding de democratie en de besluitvorming in de E.E.G.

Het Comité laat er geen twijfel over bestaan dat het aan de gevolgen van aansluiting voor Englands agrarische politiek, industriële concurrentievermogen en Gemenebest-betrekkingen beslist niet luchthartig voorbijgaat. Integendeel, de mogelijke consequenties worden zorgvuldig bestudeerd. Natuurlijk zullen er vele aanpassingsproblemen rijzen en overgangsmaatregelen nodig zijn; voor sommige Britse industrieën zal uitbreiding van de Zes met Engeland heel wat minder positieve gevolgen hebben dan voor de industrie in haar algemeenheid. Ook tijdelijke regionale structuurproblemen zouden kunnen ontstaan. De Engelse kosten- en prijzenstructuur zal enige veranderingen ondergaan. De belangrijkste hiervan is dat de consumentenprijs van het voedselpakket ten gevolge van het aanvaarden van de Europese landbouwpolitiek met £ 625 mln. zal omhoog gaan; per hoofd van de bevolking betekent dit een stijging met 4½ shilling per week of van de index der detailhandelsprijzen met 2½ à 3 pct. ¹⁾

Tot zover enige hoofdpunten uit dit rapport. Het is belangrijk genoeg om in een volgend artikel nog wat dieper op enige zaken in te gaan.

dR

¹⁾ Dat de Europese landbouwpolitiek een heet hangijzer vormt in de Britse overwegingen bewijzen wel de twee bijlagen bij het rapport, waarin de National Farmers' Union, resp. Unilever Ltd. hun berekening geven van deze kosten-gevolgen. De eerste komt tot belangrijk hogere kwantitatieve gevolgen; de laatste blijft onder de door het Comité gegeven cijfers.

Inflatie; kanttekeningen bij een S.-E.R.-advies

WIE zich in het inflatieverschijnsel wil verdiepen, kan in de literatuur te kust en te keur terecht. Er is een rijkdom aan publikaties voorhanden: theoretische, empirische, moraliserende, politieke. Vooral in de Angelsaksische landen is zeer veel over inflatie geschreven¹⁾; Nederland mag er trouwens ook zijn. Voor wie eenduidige, snel toepasbare recepten zoekt, neemt echter de teleurstelling toe naarmate de lectuur vordert. Niet omdat de kwaliteit van het gebodene onvoldoende is; veelal het tegendeel. Maar wel omdat de theorie en de geordende feiten weinig vaste conclusies toelaten. Er blijken grote verschillen in opvatting en vele tegengestelde meningen te bestaan, uiteraard ook omdat de omstandigheden naar tijd en plaats sterk uiteenlopen. Door de interdependentie van de verschijnselen rond de inflatie zijn de oorzaken ervan noch onderling, noch ten opzichte van de gevolgen helder te onderscheiden.

Het kost dan ook niet veel moeite het spoor bijster te raken, waarna het voor de hand ligt te besluiten óf om zich niet meer met inflatie bezig te houden óf om terug te keren tot de eenvoudige gewoontewijsheden. Gelukkig beperkt niet iedereen zich tot deze alternatieven. Want er blijft ondanks alles plaats voor steeds nieuwe bijdragen tot de theorie. En natuurlijk voor beschouwende stukjes.

Wat is inflatie?

De verwarring begint al bij de definitie. „Indeed, disagreement over the definition of the term is symptomatic of the confusion in inflation theory”²⁾. Veel gebruikt en om haar eenvoud te bewonderen is de omschrijving: verhoging van het algemeen prijsniveau. Het lijkt echter niet juist om alle vormen van prijsstijging, los ook van de oorzaken, als inflatie te beschouwen. Gaat het dan om een excessieve vraag of om een vraagstijging die de produktie (-capaciteit) overtreft? ³⁾. Deze definitie sluit ten onrechte een kosten- of inkomensinflatie eigenlijk uit. Ook andere simpele begripsbepalingen, bijv. monetaire, hebben hun bezwaren. Het beste lijkt aansluiting te zoeken bij De Roos⁴⁾ door inflatie te definiëren als een stijging van het algemeen prijsniveau, voor zover voortvloeiend uit een aanbodoverschot van geld of uit een autonome stijging van kosten (inkomens), met dien verstande dat bij dit laatste van fysieke oorzaken, zoals misoogsten, wordt afgezien.

Oorzaken

In de laatst genoemde omschrijving wordt, naast het kenmerkende van het verschijnsel, ook een scheiding in oorzaken aangegeven. Bestedings- en monetaire inflatie enerzijds, inkomensinflatie anderzijds. Deze indeling is helder uitgewerkt in het jaarverslag van De Nederlandsche Bank over 1965. Zij lijkt mij beter bruikbaar dan de splitsing tussen inkomens- en prijsinflatie, die in het recente S.-E.R.-advies „inzake mogelijkheden ter bestrijding van inflatie” is te vinden, omdat deze begrippen elkaar gedeeltelijk overlappen en een menging van oorzaak en gevolg betekenen.

Bruikbaar zijn dit soort indelingen overigens vooral in de theoretische analyse. Het is immers inderdaad *mogelijk* dat de inflatie voortvloeit uit autonoom toenemende bestedingen óf uit monetaire impulsen óf uit autonome inkomensstijgingen (lonen of restinkomens). Bij alle drie oorzaken kan dan zowel aan binnenlandse als aan buitenlandse oorsprong worden gedacht. Zelfs het theoretische onderscheid is echter al niet eenvoudig door te voeren, vooral omdat de verschillende vormen in elkaar overgaan of zelfs volledig parallel lopen⁵⁾. Uit kostenstijgingen vloeien bestedingsverhogingen voort en ook het omgekeerde is het geval, althans in een periode van ongeveer volledige capaciteitsbenutting. Er zijn wel pogingen gedaan om met behulp van secondaire kenmerken⁶⁾ (bijv. de ontwikkeling van het arbeidsaandeel in het nationaal inkomen, waarvan toeneming op een looninflatie zou wijzen, of het verschil tussen de reacties van de export en de import) tot een precisering te komen, maar daartegen zijn meestal ook weer steekhoudende bezwaren ingebracht. Extra gecompliceerd wordt de zaak nog, doordat ook verwachtingen een rol spelen; zij kunnen een eenmaal op gang zijnde inflatie versterken. Een verwachte kostenstijging kan tot verhoging van bestedingen leiden enz.

Zijn dus de oorzaken theoretisch al moeilijk uiteen te houden, nog lastiger is het empirische „aanwijzen van de schuldigen”. In eerste instantie levert het berekenen van de omvang van de inflatie al meer problemen op dan men oppervlakkig zou denken. Om welke prijzen gaat het? ⁷⁾. Hoe verwerken we kwaliteitsveranderingen? Maar ook als deze knoop is doorgemaakt blijft toch de cijfermatige verbijzondering een lastig karwei, dat nooit geheel bevredigend is op te lossen. Dat geldt in het bijzonder voor de binnenlandse oorzaken; de inflatoire invloeden die uit het verkeer met het buitenland voortvloeien (betalingsbalansoverschot, importprijsverhoging, kapitaalimport) zijn eenvoudiger te lokaliseren, ook al is daarmee de diepere oorzaak veelal nog niet blootgelegd.

¹⁾ Een gedegen overzichtsartikel met uitgebreide literatuur-opgave geven M. Bronfenbrenner en F. D. Holzman in de *American Economic Review* van september 1963 (ook opgenomen in de bundel *Surveys of Economic Theory*, Vol. I, „Money, Interest and Welfare”, Macmillan, Londen 1965, blz. 46-107). Dit tijdschrift, in het bijzonder ook de telkenjare in mei verschijnende *Papers and Proceedings*, bevat ook overigens een vracht aan artikelen, maar dat geldt eigenlijk voor alle vooraanstaande periodieken. Wel is er sprake van een zekere golfbeweging in de belangstelling: na de jaren vijftig is die belangrijk verminderd.

²⁾ Bronfenbrenner en Holzman, a.w., blz. 597.

³⁾ W. Drees Jr.: preadvies Vereniging voor de Staathuishoudkunde 1957, blz. 1.

⁴⁾ F. de Roos: idem, blz. 41.

⁵⁾ Hierop is al herhaaldelijk gewezen; zie onder meer de bijdrage van Samuelson en Solow in de *Papers and Proceedings* van de *American Economic Review*, 1960.

⁶⁾ Zie bijv. G. Meynard: „Inflation, the terms of trade and the share of wages in national income”, *Economic Journal*, 1958.

⁷⁾ Dit probleem is in *E.-S.B.* door Prof. Dr. W. J. van de Woestijne enkele keren aan de orde gesteld. Bronfenbrenner en Holzman noemen in dit opzicht een negental moeilijkheden.

EEN fraaie poging om voor Nederland tot een kwantitatieve oorzakenbepaling te komen is nu onlangs gedaan in het reeds genoemde, aan de inflatie gewijde, S.-E.R.-rapport. Onze inflatie van na 1949 is volgens de S.-E.R. (de analyse is, mag men aannemen, vooral afkomstig van het Centraal Planbureau) in de eerste plaats een bestedingsinflatie geweest. Vooral drie bestedingscategorieën zijn daarvoor aansprakelijk: de zgn. autonome bestedingen, die onder controle staan van de overheid, de investeringen en de uitvoer. De toeneming hiervan wisselde weliswaar vrij aanzienlijk, maar zij was toch duidelijk omvangrijker dan de groei van het bruto nationaal produkt: Van 1950 tot 1965 stegen gemiddeld per jaar in volume de goederenuitvoer met 9,3 pCt., de autonome bestedingen met 6,3 pCt., de investeringen met 5,9 pCt., het bruto nationaal produkt met 4,9 pCt. en de consumptie met 4,7 pCt. Uit de cijfers blijkt dus ook dat de particuliere consumptie minder sterk toenam dan het nationaal inkomen en dit vormt een belangrijke aanwijzing voor de afwezigheid van een looninflatie; althans tot 1960, want daarna is de consumptie sneller gestegen.

De bestedingen op zichzelf zijn overigens voor de aansprakelijkheid niet beslissend. Ze moeten in samenhang met de wijze van financiering worden gezien. Uit de verzamelde gegevens blijkt, dat de overheid niet tot de liquiditeitscreatie heeft bijgedragen, behalve in de jaren 1956/1957 en 1964/1965. Deels is de overheid er zelfs in geslaagd de belangrijke liquiditeitscreatie van buitenlandse oorsprong te compenseren, doch in de jaren zestig is dat niet het geval geweest. Met andere woorden, de overheid heeft de sterke stijging van haar uitgaven redelijk gezond weten te financieren, maar in de jaren vóór de bestedingsbeperking en in 1964/1965 is de neutralisatie door beperking van andere binnenlandse bestedingscategorieën onvoldoende geweest.

Het buitenland heeft wel in belangrijke mate bijgedragen tot de inflatie, zowel uit de gezichtshoek van de bestedingen als monetair gezien. Men ontkomt echter niet aan de indruk dat er hier deels toch van een cirkelredenering sprake is. Immers, het S.-E.R.-advies beklemtoont dat in de gehele E.E.G. de export een motor voor de inflatie is geweest, zonder dat dit primair door derde landen is veroorzaakt (al is wel het betalingsbalanstekort van de Verenigde Staten van betekenis geweest). Als elk land de uitvoer als inflatie-impuls beschouwt (deze tendentie treft men veelal ook in de Engelse literatuur van de jaren vijftig aan⁸⁾), moet er in de redenering iets mis zijn. Wel is natuurlijk juist, dat Nederland in een inflatoire omgeving daarvan de sterke gevolgen ondervindt. Er is ook, in de jaren 1950 tot 1953 en 1964/1965 enige prijsverhoging bij de import opgetreden. Bovendien speelt een bijzonder verschijnsel een rol, dat lijkt op wat bij de openbare financiën als het Haavelmo-effect bekend staat. Toeneming van uitvoer en invoer tezamen leidt, ondanks schijnbare evenwichtigheid, door handels- en transportoorzaken toch tot prijsstijgingen (blz. 18/19).

Dat de binnenlandse liquiditeitscreatie voornamelijk uit de private sector afkomstig was (incl. liquiditeitsactive-

ring) wijst, gevoegd bij de hoge stijgingspercentages van de investeringen, ook op een duidelijke inflatie-oorzaak. Het is overigens goed even te stellen, dat dit op zichzelf nog niet betekent, dat het accres van de investeringen geringer had moeten zijn. Evenmin als dat bij de overheidsuitgaven het geval is. Men kan, zeker voor de jaren 1960-1965, evengoed volhouden dat de particuliere consumptie teveel is toegenomen om zonder inflatie de noodzakelijke investeringen en gemeenschapsvoorzieningen te kunnen realiseren. In die zin kan men de inflatie toch zien als een gevolg van het „compromis van de belangengroepen”⁹⁾, zoals vaak wordt gezegd, maar deze visie is dan wel eenzijdig en enigszins versluierend.

Intussen is de inkomensinflatie (kosteninflatie) zeker weinig opvallend geweest. De S.-E.R. ziet de loonstijging vooral als gevolg van de inflatie, niet als oorzaak, zij het dat er na 1960 toch iets duidelijker autonome kostenoorzaken zijn opgetreden. Wel wijdt het rapport veel aandacht aan de loon-prijsspiraal, waarbij opvalt dat de loonstijging niet volledig in de prijzen doorwerkt, maar een prijsverhoging wel op den duur voor de volle honderd procent in het loon (blz. 17). In dit verband kan ook even worden gewezen op de in de Verenigde Staten vermoede „kostenopvulling” in een inflatieperiode¹⁰⁾, een overmatige groei van niet direct produktieve arbeid, die in recessietijden eventueel tot extra verminderingen kan leiden. Overigens moet worden aangetekend, dat de S.-E.R. pas van een „cost push”-inflatie spreekt als de kostenstijgingen autonoom en niet het gevolg van schaarste aan produktiemiddelen zijn.

Bestrijding

Even menigvuldig als over het verschijnsel zelf is de literatuur over de bestrijding van inflatie. Het doornemen ervan stemt bepaald pessimistisch. Er zijn nauwelijks beleidsmaatregelen te vinden die én hanteerbaar én voldoende effectief zijn en die bovendien niet met ongunstige neveneffecten gepaard gaan¹¹⁾. Enige budgettaire tegendruk is wel mogelijk, maar politiek moeilijk realiseerbaar of structureel onaantrekkelijk. De monetaire politiek werkt maar ten dele en veelal met flinke vertraging. Inkomenspolitiek zou effectief kunnen zijn, maar is uit hoofde van praktische en politieke moeilijkheden nog weinig toegepast; afdoende is zij zeker niet. Prijs- en kartelbeleid kunnen de inflatie wel temporiseren, doch niet verminderen. Wisselkoerswijzigingen zijn door internationale afspraken en ter wille van de handhaving van stabiliteit in het internationale verkeer niet wel mogelijk.

⁸⁾ Vgl. R. F. Harrod: *Policy against inflation*, Londen 1958.

⁹⁾ Drees, t.a.p. blz. 29; zie ook H. W. J. Bosman: „Het geldwezen en de pressiegroepen”, *Annalen van het Thijmgenootschap*, september 1958.

¹⁰⁾ Zie de artikelen van Ruth P. Mack en H. R. Wood in de *Review of Economics and Statistics*, augustus en november 1959.

¹¹⁾ In een drietal bijdragen aan dit blad van september en oktober 1965 over economische politiek heb ik daar ook op gewezen; vgl. vooral het no. van 29 september 1965, waarin ook enige literatuur is vermeld.

(I.M.)

BEDRIJFSADMINISTRATIEKANTOOR HOLLAND N.V.

CENTRUM VOOR ELEKTRONISCHE INFORMATIEVERWERKING

COOLSINGEL 49 — ROTTERDAM — TELEFOON No. 11 61 55



Natuurlijk, theoretisch zijn er voldoende instrumenten aanwezig. Maar economische politiek is economie én politiek; doelstellingen moeten onderling worden afgewogen, instrumenten moeten aan hun alternatieve kosten en hun effectiviteit worden getoetst. Ook het S.-E.R.-rapport, waarin een uitgebreide inventarisatie wordt gegeven van de beleidsmaatregelen, is weinig optimistisch over de binnenlandse mogelijkheden tot bestrijding van de inflatie. Enkele bijzondere instrumenten komen ter sprake. Over het vormen van conjunctuurreserves in het bedrijfsleven spreekt de Raad zich niet uit; zij lijken tegenover een aanhoudende inflatie weinig aantrekkelijk. Over verhoging van indirecte belastingen en sociale-verzekeringspremies wordt gezegd, dat deze een bestedingsinflatie in een prijsinflatie omzetten en dus niet helpen. Dit geluid mag in de huidige situatie wel even helder klinken. Genoemd wordt de mogelijkheid van een belasting op arbeid, die de voorkeur verdient boven omzetbelasting omdat zij niet speciaal de consumptie treft, doch alle bestedingscategorieën; dus ook de „inflatiemakers” overheid, investeringen en uitvoer. Het voordeel hiervan moet echter niet worden overschat; er blijft sprake van de genoemde substitutie van bestedings- in prijsinflatie, terwijl bovendien uit overwegingen los van de inflatiebestrijding de afremming van deze bestedingscategorieën bezwaren kan hebben.

Eén van de meest doelmatige instrumenten lijkt de neutralisering door liquiditeitenbinding of door kapitaal-export (ontwikkelingshulp!) van de betalingsbalansoverschotten te zijn. In het verleden is dit middel dan ook met succes toegepast, maar het is tijdens het bestaan van tekorten op de betalingsbalans natuurlijk niet werkzaam.

Over de inkomenspolitiek wordt gezegd (blz. 47), dat deze doelmatig is, maar dat zij heldere algemene en verdelingsdoelstellingen van de overheid vereist en ook de medewerking van de betrokken partijen. Directe beheersing van de niet-looninkomens is volgens de S.-E.R. veelal niet mogelijk, maar opgemerkt moet worden, dat daartoe dan ook nog maar weinig pogingen zijn gedaan.

De passages over de loonpolitiek munten niet uit door originaliteit. Enerzijds wil de S.-E.R. het „institutionele kader” handhaven en de loonontwikkeling „in beginsel afstemmen op de algemene doelstellingen van het economisch beleid”, aan de andere kant wordt de frustratie door „de intensivering van internationale economische betrekkingen en de daarmee samenhangende overspanning in de volkshuishouding” naar voren gebracht (blz. 48). Dat daardoor een „stringente nationale loonpolitiek onder de huidige omstandigheden moeilijk te verwezenlijken is”, wordt niet helemaal duidelijk gemaakt. De inflatoire impuls uit het buitenland lijkt immers aardig tot staan gebracht. Meer in het algemeen kan bovendien worden gesteld, dat de genoemde omstandigheden er wel toe kunnen nopen de criteria voor een loonpolitiek aan te passen, maar dat deze daardoor nog niet onmogelijk wordt. De bekende „ruimte” moet niet alleen bestaan uit de verwachte produktiviteitsstijging, maar evenzeer uit een stukje herverdeling-annex-produktiviteitsstimulans en een — tijdsige — aanpassing aan geïmporteerde en niet op andere wijze te neutraliseren inflatie uit het buitenland. Een loonpolitiek hoeft niet per se te voorzichtig te zijn, al kan worden toegegeven dat de neiging daartoe vaak nogal groot is.

De conclusies zijn duidelijk. Het valt niet mee om iets afdoends tegen de inflatie te doen. Er is slechts „een beperkt preventief beleid mogelijk”, waardoor de prijsinflatie „tot haar onvermijdelijk minimum” wordt terug-

gebracht (blz. 51). „Hoofddoel van dit beleid dient dan naar de mening van de Raad te zijn, dat wordt voorkomen dat door binnenlandse impulsen het resultaat der geïmporteerde inflatie wordt versterkt en dat de buitenlandse invloeden zoveel mogelijk worden gneutraliseerd”. Het spreekt vanzelf dat hiertoe niet één middel, doch zoveel mogelijk instrumenten gecoördineerd moeten worden gehanteerd. Van belang is ook, dat „bestrijding van de hier geschetste simultane inflatie moeilijk anders dan in internationaal verband kan geschieden” (blz. 38). Vooral voor het vaststellen van budgettaire regels, het vinden van inkomenspolitieke normen en monetaire maatregelen is die internationale samenwerking vereist. Zelfs in een Europa dat één natie zou vormen, lijkt mij echter de inflatie niet uit te bannen. Gelukkig blijft er ook dan nog een buitenland bestaan.....

Is inflatie erg?

Te mitigeren is inflatie wel, te vermijden is zij niet. In een van gevoel voor understatement getuigende formulering zegt de S.-E.R.: „deze factoren in aanmerking nemend, is het risico van een voortgezette prijsstijging geenszins illusoir” (blz. 36). Zijn de nadelen van inflatie groot, heeft zij ook voordelen? Gerubriceerd komen de nadelen, die in de literatuur verspreid zijn te vinden en die in de jaarverslagen van De Nederlandsche Bank regelmatig breed worden uitgemeten, hierop neer:

a. De concurrentiepositie ten opzichte van het buitenland komt in gevaar. Dat gevaar is inderdaad aanwezig, maar uit het oogpunt van inflatiebestrijding is de Nederlandse concurrentiepositie in de laatste 15 jaar vaker te gunstig dan te ongunstig geweest. Als norm kan worden gehanteerd, dat de prijsstijging hier te lande die in het buitenland niet mag overtreffen. Waarbij enerzijds moet worden bedacht dat onze import sterker produktiegevoelig, de uitvoer prijsgevoelig is; en anderzijds, dat in de exportbedrijfstakken de produktiviteitsstijging het grootst is, waardoor loon- en prijsstijging daar in vérgaande mate worden opgevangen. Algemene internationale vergelijkingen van loon- en prijsverhogingen zeggen dus weinig over de concrete concurrentiepositie.

b. Er vindt een herverdeling van inkomens plaats ten ongunste van economisch inactieven (inclusief vaste-rentetrekkers). Dit bezwaar is zeker ernstig. Het streven moet dan ook gericht zijn op het tenminste waarde- en nog beter welvaartvast maken van de uitkeringen aan niet-werkenden. In de sociale verzekering gaat het terecht hoe langer hoe meer die richting uit. Een systeem van staatspensionering als het Zweedse verdient snelle en serieuze overweging.

c. De besparingen of de spaarneiging worden aangetast. Dat is in de praktijk niet het geval gebleken. „Tot dusver is nog vrijwel geen negatief effect waar te nemen van de geldontwaarding op de omvang van de besparingen” vermeldt het S.-E.R.-advies (blz. 49). De rol van de overheid in het spaarproces en de „institutionalisering” in fondsen en bedrijven (de interne financiering wordt in een inflatieperiode wellicht eerder gestimuleerd) leiden daar ook toe. De particuliere besparingen in engere zin vormen slechts rond 20 pCt. van de totale en ook deze lijken weinig te lijden onder niet te rigoureuze verhogingen van het prijsniveau.

d. Er treedt een zekere bevoordeling op van debiteuren, een benadeling van crediteuren. Dit is onmiskenbaar, maar lijkt geen ernstig nadeel, zeker niet zolang het rentepercentage de omvang van de inflatie overtreft.

e. Tussen de bedrijfstakken is van een zekere discriminatie sprake, ten nadele van de dienstensector (en de overheid, maar dat wordt door het progressie-effect in de belastingen waarschijnlijk gecompenseerd, behalve natuurlijk als dit effect door belastingverlaging ongedaan wordt gemaakt). Het nadeel voor de dienstensector met geringe produktiviteitsstijging en in een aantal gevallen moeilijk te bereiken inkomstenverhoging is onmiskenbaar. Wel is dit slechts een versterking van de toch al bestaande produktiviteitsdifferentiatie, die overigens gedeeltelijk door een hoge inkomenselasticiteit veroorzaakte grote vraagtoeneming wordt gecompenseerd.

f. Inflatie brengt mee wantrouwen in het ruilmiddel, onjuist calculeren, het najagen van speculatiewinsten. In de praktijk blijkt dit allemaal nogal los te lopen ¹²⁾.

g. Er ontstaan fricties en lange levertijden; de arbeidsproduktiviteit vermindert. Deze nadelen zijn, voor zover ze optreden, in feite die van de — met de inflatie samenhangende — over-full-employmentssituatie. Ze lijken niet zeer essentieel en moeten in elk geval tegen de voordelen van die situatie goed worden afgewogen.

h. Inflatie leidt tot erger inflatie. Dit is een in de naoorlogse realiteit niet bevestigd vermoeden.

CONCLUSIE: de aan inflatie verbonden bezwaren kunnen ernstig zijn. Maar indien — vergeleken met het buitenland — niet uit de pas wordt gelopen en onder voorwaarde van tenminste waardeevaste uitkeringen aan niet-werkenden, zijn deze bezwaren zeker niet onoverkomelijk. Deze zelfde opvatting komt men in de buitenlandse literatuur ook nogal eens tegen. „As regards the domestic economy our answer must be that it does not matter very much”, schrijft G. D. N. Worswick; J. P. Lewis: „it is by no means so desperate or urgent as is often alleged” ¹³⁾. Waarbij wel de vermelde voorwaarden in het oog moeten worden gehouden en moet worden bedacht dat het bij deze beoordelingen gaat om een sluipende („sleichende”, „creeping”) inflatie.

Nog vaker dan de mening dat de nadelen van inflatie niet moeten worden overtrokken, komt men de opvatting tegen dat inflatie de economische groei bevordert, of althans dat een rigoureuze anti-inflatoir beleid deze groei aantast. De laatste variant ligt voor de hand. Een stringente budgettaire politiek doet vrijwel zeker de investeringen van de overheid of in de particuliere sector aanzienlijk teruglopen. Een verkrappend monetair beleid heeft nauwelijks andere gevolgen. Bekend is ook, dat vooral in Engeland en de Verenigde Staten wordt aangenomen, dat een forse werkloosheid is vereist om een inflatoire loondruk of althans de loon-prijsspiraal te voorkomen. Men kan uiteraard niet stellen, dat elk inflatiebestrijdend beleid de groei aantast; zo zal zeker inflatie, die de internationale concurrentiepositie aantast, een groeibelemmerend effect hebben en dus moeten worden tegengegaan. Wel is een vermindering van de groei een prijs, die ook blijkens de naoorlogse ervaringen bij een werkelijk doelmatige politiek (Frankrijk, België, de Verenigde Staten) al snel moet worden betaald en dat lijkt veelal een te hoge prijs. In de huidige Nederlandse situatie is dit keuzeprobleem bepaald actueel.

Indien een zekere onderbezetting optreedt, kan een inflatoir beleid zelfs heel nuttig zijn. „Een inflatoire ontwikkeling bij een gedeeltelijk onbenutte productiecapaciteit is een zegen”, schreef Prof. Drees in zijn preadvies van 1957. In zo'n situatie is dat duidelijk. Of men ook verder kan gaan en zeggen dat inflatie in het algemeen groei-

In het water gegooid

DE met zoveel spanning verbeide komst van de reclametelevisie is in feite een anti-climax geworden. De „spots” die wij tot dusverre zagen, getuigen voor het overgrote deel weinig van originaliteit en zijn nog minder inventief dan het slechtste t.v.-programma; onbenullig is een beter woord.

Het zijn meestal de geijkte patroontjes, variërend van het „mevrouw, met... wast u toch veel witter, zachter en alkalivrijer”-type tot de onvermijdelijke frisdrankreclame, waarin schoongewassen jongelieden al balspelend op het strand plotseling uit het warme zand een koude fles cola of andere „up-drink” te voorschijn weten te toveren. Slechts een enkele „spot” werkt door haar originaliteit overtuigend, die van Synteraciet bijv. of de spaar-„spot” van de Algemene Bank Nederland.

De kijker krijgt nu de indruk dat de reclamewereld, die na zoveel jaar vechten eindelijk haar doel heeft bereikt, haar beloften maar slecht waarmaakt. Van een cynisch gevoel voor humor getuigt dan ook de keuze van het beeld tussen de afzonderlijke „spots”: in dat kabbelend water wordt iedere avond twee ton gegooid. dR

bevorderend werkt, is minder zeker. Er is, met name door N. Kaldor ¹⁴⁾, wel getracht dit verband theoretisch aan te tonen, maar op die pogingen is nogal het een en ander aan te merken. Anderen hebben geprobeerd meer empirisch of op grond van ervaring een positieve correlatie tussen beide vast te stellen ¹⁵⁾. Er lijkt in elk geval weinig twijfel aan te bestaan, dat inflatie een klimaat schept, waardoor een volledige capaciteitsbenutting wordt bereikt. Dat kan voor de komende jaren van veel betekenis zijn, gezien de grote structurele veranderingen waarvoor onze economie staat. De S.-E.R. zegt hierover, dat uit sociale overwegingen enige spanning op de arbeidsmarkt wenselijk zou kunnen blijven, omdat hierdoor „werknemers welke als gevolg van een door de integratie geïnduceerde wijziging in de internationale arbeidsverdeling met als bijkomende verschijnselen rationalisatie en bedrijfssluiting vrij zouden worden opgevangen”.

Het is goed, bij de beoordeling van het inflatieverschijnsel ook met dit soort overwegingen rekening te houden.

Halfweg.

Dr. C. DE GALAN.

¹²⁾ Vgl. H. Wolozin: „Inflation and the price mechanism”, *Journal of Political Economy*, oktober 1959.

¹³⁾ Resp. in *Oxford Economic Papers*, 1958, blz. 249 en in de Papers and Proceedings van de *American Economic Review*, mei 1959. Zie ook onder meer F. Neumark: *Sleichende Inflation und Fiskalpolitik*, Kiel 1959.

¹⁴⁾ N. Kaldor: „Economic growth and the problem of inflation”, *Economica*, augustus en november 1959.

¹⁵⁾ „If depressions and default are to be avoided, a slow rise in prices is needed”, schrijft bijv. T. Balogh in *Oxford Economic Papers*, juni 1958. Vgl. ook het genoemde boek van Harrod; het conferentieverlag van 1957: *Das Problem der Geldwertstabilität*, Berlijn 1959, in het bijzonder de inleidingen van F. A. Lutz en F. Grünig; en K. K. F. Zawadzki: *The economics of inflationary processes*, New York 1965.

Emotionele overwegingen zijn veelal overheersend bij de sombere voorspellingen inzake Amerikaanse penetratie in onze Europese industrie. Extrapolatie van de desbetreffende cijfers uit het verleden schijnt aan deze verwachtingen een deugdelijke statistische grond te geven. De overwegingen, die in het verleden geleid hebben tot Amerikaanse vestigingen in Europa, zijn echter in het heden niet meer of niet meer in dezelfde mate geldig. Een prognose dient dan ook van deze overwegingen uit te gaan en ze op hun waarde voor het heden en de nabije toekomst te evalueren. In onderstaand artikel wordt een poging tot analyse en evaluatie van een aantal van deze overwegingen ondernomen.

De Amerikanen over ons

DE stemmen die zich in een aantal landen in de afgelopen tijd hebben laten horen tegen de „Amerikaanse penetratie”, laten er in het algemeen geen twijfel over bestaan dat wij in de nabije en verre toekomst aan een toenemende invasie van Amerikaanse ondernemingen zullen blootstaan, die uiteindelijk bepaalde industrietakken zullen gaan overheersen. Wordt in de meer officiële uitlatingen generaliserend gesproken over „buitenlandse invloed”, in het midden latend welk buitenland hierbij bedoeld wordt, de beduchte zakenman is minder vaag in zijn aanduidingen. Beiden hebben in dit geval gelijk: kwantitatief gezien is onder de buitenlandse vestigingsactiviteit de Amerikaanse veruit de belangrijkste.

Dat de stemmen, die „naar de barricades” roepen, juist in de afgelopen tijd luider en talrijker worden, is verklaarbaar. In een tijd van dalende marges en toenemende concurrentie is het binnenlandse hemd nader dan de buitenlandse rok. Daarbij komt, dat een buitenlands bedrijf nu eenmaal meer moeite heeft in een vreemd nationaal vaarwater te manoeuvreren dan een binnenlands. Rainer Helmann wijst er in zijn recent verschenen *Amerika auf dem Europamarkt* in dit verband op, dat het Amerikaanse bedrijf in het buitenland met drieërlei belang heeft rekening te houden, nl. het belang van zijn aandeelhouders, de eisen en voorschriften van de regering van de Verenigde Staten en ten slotte de wetten, gewoonten en speciale verlangens in het gastland. Dat het schip, vrij varend van Scylla en Charybdis van de eerste twee, nog wel eens zal stoten op de onderwaterklip van de laatstgenoemde, is geen wonder. En evenmin is het een wonder dat de verichtingen van het buitenlandse schip met meer kritische belangstelling worden gadeslaggen dan die van de eigen schepen.

Omvang Amerikaanse investeringen

In deze emotioneel geladen sfeer komt de nuchtere kritiek niet gemakkelijk aan haar trek en dat nog des te minder waar de statistieken de zwartkijkers in het gelijk schijnen te stellen. De waarde van de Amerikaanse directe investeringen in Europa nam toe van \$ 1,7 mrd. in 1950 tot \$ 5,3 mrd. in 1959 en had in 1965 een peil van bijna \$ 14 mrd. bereikt. In 1965 is waarschijnlijk voor \$ 2,7 mrd. geïnvesteerd, terwijl de investeringsplannen voor 1966 de \$ 3,5 mrd. overschreden. Enkele cijfers geeft nevenstaande tabel.

Directe Amerikaanse investeringen in Europa
(in \$ mrd.)

	1950	1959	1965
Waarde der investeringen:			
alle bedrijfstakken	1,7	5,3	13,9
industrie	0,9	2,9	7,6
Waarde van de omzet:			
industrie	6,3 a)	7,7	16,5 b)

a) 1957. b) 1964.
Bron: Survey of Current Business.

Voeg daaraan nog toe dat door Amerikaanse ondernemingen in West-Europa in de periode 1958 t/m 1964 een kleine 2.500 „operations” in de industriële sector (exclusief aardolie) werden aangevangen, waarvan ongeveer de helft viel in de sectoren chemie, machinebouw en elektrotechnische industrie, dan kunnen we hiermede het vuur van het pessimisme wel even gaande houden.

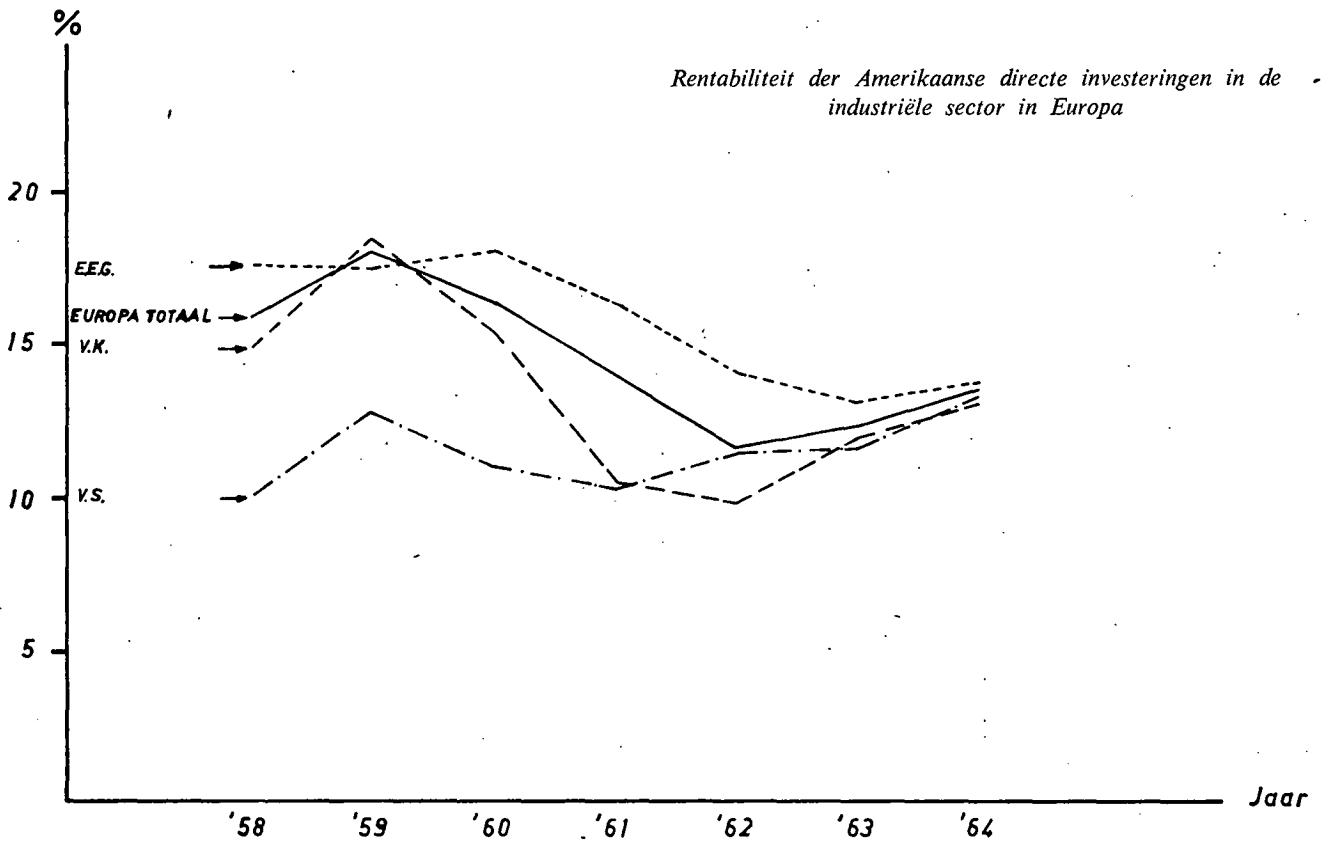
Waarom Amerikaanse investeringen?

Het is nu maar de vraag welke consequenties men hieraan wil verbinden. Ik zal mij in dit bestek niet verdiepen in de pro's en contra's van de Amerikaanse marktpolitiek, laat staan gedachten ontwikkelen over wat Europa hier tegen moet doen of wat het daartegenover moet of kan stellen. De vraag die ik hier aan de orde wil stellen, is wat in de nabije toekomst te verwachten valt van de verdere ontwikkeling van dit verschijnsel in Europa. Dat deze niet geprognostiseerd kan worden door extrapolatie van de cijfers uit het verleden, hoort duidelijk te zijn, maar is dit voor velen kennelijk nog niet. In het statistisch materiaal ligt vast *wat* Amerikaanse ondernemingen gedaan hebben, niet *waarom* ze dit gedaan hebben. En dat is toch wel het belangrijkste om te weten hoe wij ons als Europees bedrijfsleven moeten opstellen.

Dat de Amerikanen werden aangetrokken door de groeiende markt in Europa is min of meer een gemeenplaats, die met alle gemeenplaatsen gemeen heeft dat zij nog waar is ook. Een oppervlakkige blik in wat publicisten hierover gezegd hebben, laat er geen twijfel over bestaan dat dit een hoofdoverweging is. Dr. C. F. Karsten vraagt zich in een om zijn nuchterheid zeer lezenswaard artikel ¹⁾

¹⁾ „Should Europe resist U.S. Investments?” in *Harvard Business Review*, van september/oktober 1965.

Rentabiliteit der Amerikaanse directe investeringen in de industriële sector in Europa



af of vele Amerikanen, gevoelig voor slogans, voldoende kritisch hebben gestaan tegenover de gesuggereerde verwachtingen. Ongétwijfeld heeft hier een sneeuwbaaleffect gewerkt. Maar op zichzelf was het waar dat een technisch geavanceerd en goed geoutilleerd Amerika alles te bieden had aan een Europa, dat op dat moment alleen maar kon vragen tegen de achtergrond van een gemutileerd productie-apparaat en een inhaalvraag van vele jaren. Laten we niet vergeten dat het Marshall-plan de basis heeft gelegd van en de mogelijkheden heeft gegeven voor onze huidige welvaart! Dat het argument van de lokkende markten voorlopig opgeld zal blijven doen, is te verwachten als wij de prognose terzake van de Chase Manhattan Bank bezien, die in de periode 1964-1970 een verviervoudiging van het bruto nationaal produkt verwacht of, de bevolkingsgroei hierin betreffend, een verdrievoudiging per hoofd van de bevolking.

Op zichzelf zou dit alles alleen maar een stimulans voor vergrote export behoeven te zijn, waarbij van lokale importeurs gebruik zou worden gemaakt. Dat het Amerikaanse bedrijfsleven tot vestiging van dochterondernemingen voor verkoop en produktie besloot, had weer andere redenen. Naarmate de Europese markt meer, vooral ook kwalitatief, ging vragen, werd het Amerikaanse bedrijfsleven zich meer ervan bewust dat het nodig was een direct contact met de klant te hebben, zowel vanuit een standpunt van service-verlening — in het bijzonder een rol spelend bij technisch hoogwaardige en gecompliceerde producten — als van feedback van informatie uit de nieuwe markten. Men zag het belang ervan de Europese klant te leren kennen. Het psychologisch effect van dit contact en de mogelijkheid van toepassing van Europese markt-

methoden heeft vele bedrijven tot een Europese vestiging doen besluiten. De naoorlogse deviezenschaarste van de Europese landen bracht al spoedig vele Amerikaanse ondernemers ertoe in Europa te gaan produceren wat voor import nog niet bereikbaar was. Voor die bedrijven, die reeds vóór de oorlog een verkoopvestiging in Europa hadden, was een dergelijke stap alweer gemakkelijker te doen. Deze bedrijven zien we hierbij dan ook voorgaan.

Dit motief heeft momenteel wel zijn geldigheid verloren en is, in het kader van de huidige Amerikaanse betalings-balanspolitiek, min of meer in zijn tegendeel verkeerd. In de eerste plaats wordt door export vanuit de Verenigde Staten deviezenwinst verkregen en een export-drive, zoals momenteel door de Amerikaanse overheid gepousseerd, past dan ook geheel in haar huidige deviezenpolitiek. In de tweede plaats wordt door beperking van de kapitaal-export ter financiering van dochters of participaties een deviezenbesparing bereikt. Toch moet deze laatste overweging, zeker wat Europa betreft, niet worden overschat. In toenemende mate geschiedt deze financiering al uit in Europa gemaakte bedrijfswinsten. Commercieel heeft dit, binnenlands-Amerikaans gezien, echter een groeiend bezwaar en wel dat de Europese en in toenemende mate ook de buiten-Europese markten vanuit de Europese dochters worden voorzien, die dan als concurrenten van de Amerikaanse moederbedrijven optreden. Op dit aspect kom ik hieronder nog nader terug.

De impuls van de E.E.G.

De formatie van de E.E.G. gaf een nieuwe stimulans aan de Amerikaanse vestigingsactiviteit. Enerzijds het vooruitzicht van één grote regionale markt, anderzijds het

voorzicht bij ontstentenis nadelig te zitten buiten de E.E.G.-tolmuren, deed vele Amerikaanse ondernemers haast maken met hun Europese plannen. Maar ongetwijfeld heeft ook hier een te snelle simplificatie een rol gespeeld, omdat aan Amerikaanse zijde onvoldoende besef heeft bestaan dat de E.E.G. er voorshands nog ver van verwijderd zou zijn één geïntegreerde markt te vormen. Zeker bestaat dit misverstand nu niet meer; sommige ondernemers beëindigden hun Europese activiteit, meer kapitaalkrachtigen aanvaardden de consequentie en vestigden zich in meer dan één E.E.G.-land. De nadruk waarmee de Amerikaanse overheid jarenlang heeft gehamerd op de stelling dat het begrip E.E.G. commercieel gezien niet één markt beduidde, wijst wel op de omvang waarin dit misverstand in Amerikaanse bedrijfskringen moet hebben geheerst. Wat ik hier zeg ten aanzien van de E.E.G., geldt uiteraard ook voor het E.F.T.A.-gebied.

Inmiddels was zeker een verder aantal argumenten voor vestiging in Europa aan te voeren. Commercieel gezien, kan door participatie in of aankoop van bestaande complementaire industrieën een verbreding van het artikelenpakket worden verkregen, die een betere benadering van de Europese klant mogelijk maakt. Binnen het bestaande artikelenpakket blijvend kan door een dergelijke politiek het marktaandeel worden vergroot.

Tot voor kort was de grotere rentabiliteit van de Amerikaanse investeringen in Europese industriële vestigingen ten opzichte van die in het moederland een belangrijk motief. De daling die sinds 1959-1960 in de Europese rentabiliteit is ingetreden en deze heeft gebracht op een niveau waar deze vrijwel samenvalt met de sinds 1962 juist weer gestegen rentabiliteit in de Verenigde Staten, heeft dit voordeel inmiddels teniet gedaan. De grafiek (blz. 45) geeft een beeld van dit verloop. De stijgende loonkosten in Europa, gevoegd bij de lagere produktiviteit, zijn hier niet vreemd aan. Wanneer men deze lagere produktiviteit in de berekening betreft, blijken de arbeidskosten per eenheid produkt niet meer zoveel lager te liggen als een vergelijking van de loonniveaus op zichzelf suggereert. De loonkosten per eenheid produkt stegen in Europa van 1958 tot 1964 met 24 pCt., terwijl zij in de Verenigde Staten in diezelfde periode met 4 pCt. daalden!

Wellicht dat ook de verhouding van de bezettingsgraad van de industriële capaciteit in de Verenigde Staten en Europa, die tot voor enkele jaren sterk in het voordeel van Europa lag, hierbij een rol speelt, doch ik beschik niet over recent cijfermateriaal terzake en voorshands ben ik geneigd aan te nemen dat deze Europese voorsprong nog bestaat.

Ook het patroon van de Amerikaanse vestigingsactiviteit onderging in de loop der jaren verandering. Waren aanvankelijk de 100 pCt.-dochterondernemingen de geijkte vorm (vestiging van een „direct branch” deed zich als gevolg van de daaraan verbonden juridische moeilijkheden vrijwel niet voor), in toenemende mate Engergeren de Amerikaanse ondernemingen zich in ons werelddeel thans door overname van bestaande bedrijven of participatie in bestaande of nieuw op te richten ondernemingen. De gedachte waarop deze keuze steunt, werd impliciet in 1961 uitgesproken door Donald A. Mitchell, toenmalig Director of Commercial Market and Product Planning van Raytheon Corp.: „American companies will find it increasingly difficult to compete with the growing capabilities of overseas nations to produce similar or sometimes better products than our own factories”²⁾.

De toenemende technologische kennis van de Europese industrieën (vaak voortbouwend op Amerikaanse licenties en know-how-contracten) maakt het voor Amerikaanse bedrijven aantrekkelijk met Europese partners samen te werken. De wens tot vergroting van het marktaandeel of completering van het artikelenpakket maakte dit zelfs wenselijk, dit temeer waar participatie of overname het Amerikaanse bedrijf tevens de hulp verschaft van een bestaand, ingevoerd marketing-apparaat of toegang tot een bepaalde klantenkring. Het feit ten slotte dat de kartelen anti-trustwetgeving in de meeste Europese landen minder stringent in bepalingen en soepeler in uitvoering is dan in de Verenigde Staten, begunstigde veelal de beslissing tot samenwerking met een Europees bedrijf.

De zojuist vermelde — technologische — overweging van Donald A. Mitchell speelt ook op commercieel gebied een rol. Het toenemende vermogen van de Europese industrieën wordt voor het Amerikaanse bedrijfsleven ook voelbaar in opkomende concurrentie op de Europese en buiten-Europese markten. Wat de Europese markt zelf betreft, hierover is in het voorgaande voldoende gezegd. Ten aanzien van de buiten-Europese markten ontwikkelden de Amerikanen een even eenvoudige als logische gedachtengang: als ondernemingen in bepaalde landen succesvol tegen ons kunnen concurreren omdat hun produktiekosten lager zijn, of omdat ze over betere research- of ontwikkelingsmogelijkheden beschikken of een betere marktentree hebben, waarom zouden wij diezelfde produkten dan ook niet op dezelfde plaatsen onder diezelfde omstandigheden fabriceren? Deze strategie, een produkt daar produceren waar het onder optimale omstandigheden kan gebeuren — die overigens wel alleen door zeer grote bedrijven kan worden gehanteerd —, duidt men wel aan met de naam „global planning”. Het kan betekenen dat men materialen koopt in land A, onderdelen of half-fabrikaten koopt of laat maken in land B, de eindproduktie legt in land C, om te verkopen in land D. Voor de Amerikanen heeft deze strategie het voordeel dat zij onder gelijke omstandigheden met de Europese industrie kunnen concurreren en tevens de Europese ondernemer binden zodat hij niet op de Amerikaanse markt kan komen.

IN het bovenstaande heb ik getracht enkele motieven van het Amerikaanse vestigingsbeleid t.a.v. Europa te analyseren en op hun geldigheid voor nu en de nabije toekomst te evalueren. Ik pretendeer allerm minst volledig te zijn geweest. Enkele aspecten, zoals bijv. het fiscale en het financieringsaspect, beide overigens nauw samenhangend, heb ik bewust buiten beschouwing gelaten om mij tot de commerciële kant van de zaak te kunnen beperken. En ook daarbij heb ik mij weer bepaald tot de grootste gemene deler; ik ben mij terdege ervan bewust dat vele nuanceringen bestaan ten aanzien van de verschillende bedrijfstakken, de grootteklassen der ondernemingen enz. Evenzo heb ik de bij deze verhandelingen obligate „research gap” niet besproken, omdat de daarmee samenhangende problemen uiteindelijk in de commerciële sfeer hun weerspiegeling vinden.

Ik heb alleen maar willen aanduiden dat Amerikanen als nuchtere zakenmensen redeneren en dat wij, Europeanen, ons het sterkst kunnen opstellen als wij dit ook doen.

Knegsel.

Mr. F. KORTEWEG.

²⁾ *International Electronics*, november 1961.

De economische situatie in het noorden des lands

IN februari 1966 heeft Drs. J. A. Bakker — toen nog Staatssecretaris — bij de behandeling van de begroting van Economische Zaken in de Tweede Kamer het voor het noorden van ons land een groot belang genoemd, dat getracht zal worden ook daar te komen tot vestiging van meer grote bedrijven. Eén van de oorzaken van het achterblijven van het gemiddelde inkomen per inwoner is de omstandigheid, dat Groningen, Friesland en Drenthe het meest agrarische deel van ons land vormen en het minst geïndustrialiseerd zijn. Kort geleden heeft oud-Minister Den Uyl verklaard het noodzakelijk te achten, dat er nieuwe beleidsmiddelen komen om het noorden een hechte economische structuur te geven. Bij het uitwerken van de speciale structuurnota voor de noordelijke provincies waren zijn gedachten onder meer uitgegaan naar een project met staatsdeelneming, zoals de D.A.F.-vestiging in Zuid-Limburg.

Het lijkt gunstig, dat in 1960 de investeringsquote, aangevende de procentuele verhouding tussen de bruto investeringen en de bruto toegevoegde waarde, voor het noorden slechts weinig lager was dan de nationale quote (19,4 pCt. resp. 19,7 pCt.)¹⁾. In alle regio's vertoonde dit percentage ongeveer eenzelfde niveau. Voor de sector industrie kende het noorden zelfs een relatief hoge investeringsquote, nl. 17,0 pCt. tegenover een landelijk cijfer van 16,1 pCt. Helaas zijn deze percentages alleen nog voor het jaar 1960 bekend, zodat conclusies moeilijk kunnen worden getrokken.

Dat de economische structuur in het noorden echter nog zwak is, geven de recente werkloosheidscijfers aan, die hoger zijn dan in de andere provincies. Terwijl het landelijke werkloosheidspercentage op 31 december 1966 2,7 bedroeg, waren de percentages in het noorden veel hoger, nl. 6,1 in Groningen, 5,2 in Friesland en 8,2 in Drenthe. Naar aanleiding van de sterke stijging van de werkloosheid heeft de regering f. 13 mln. beschikbaar gesteld aan de drie noordelijke provincies. Van de begrotingspost voor aanvullende werkgelegenheid is f. 7 mln. afkomstig en f. 6 mln. wordt uitgekeerd als subsidies voor werken, waar de provincies en gemeenten zelf de resterende kosten van dienen te financieren. Daarbij moet men bedenken, dat het aantrekken van de financiële middelen hiervoor moeilijk kan worden, omdat de centrale financiering de bewegingsvrijheid van de lagere overheidsorganen ook in de toekomst in zeer sterke mate zal beperken.

Het industrialisatiebeleid

Zoals in de nota inzake het te voeren industriespreidingsbeleid 1965 t/m 1968 van 1 juli 1964 is vermeld, berust het huidige industrialisatiebeleid op de volgende motieven:

1. de noodzaak van spreiding in het kader van de ruimtelijke ordening;

2. het tegengaan van de traditionele bevolkings-expulsie in sommige gebieden;

3. het tegengaan resp. voorkomen van structurele werkloosheid in bepaalde landsdelen.

In de loop van de tijd is de nadruk komen te liggen op het eerste motief. De doelstellingen van de ruimtelijke ordening houden onder meer in, dat de bevolkingsconcentratie in het westen en zuiden dient te worden afgeremd, terwijl andere gebieden in Nederland (m.n. het noorden) een belangrijker aandeel dienen te krijgen in de toekomstige bevolkingsgroei.

Voor de spreiding van industrieën noemen Den Uyl en Bakker in hun structuurnota enkele argumenten²⁾. De bewoonbaarheid en leefbaarheid van ons land worden ermee gediend, terwijl economisch gezien het vestigen en uitbreiden van bedrijven in de agglomeratiegebieden — zeker op lange termijn — kostbaarder zal zijn dan in de rest van het land. Bovendien is het niet aanvaardbaar, wanneer de niveau's en de ontwikkeling van de welvaart in de verschillende regio's te zeer uiteenlopen.

Tot nu toe is vooral gewerkt met twee instrumenten. In de eerste plaats tracht men de infrastructuur van de stimuleringsgebieden te verbeteren. Het tweede instrument is de premie- en prijsreductieregeling, die zich speciaal richt tot de individuele ondernemer.

Afgezien van de nog zwakke economische structuur van het noorden, noopt alleen al de taakstelling in het kader van de ruimtelijke ordening — 3 mln. inwoners in het jaar 2000 — tot versterking en uitbreiding van het industrialisatiebeleid.

Voor de verbetering van de infrastructuur kan in de eerste plaats worden gewezen op de wenselijkheid van een Eemshaven, ten noorden van Delfzijl. Bij deze haven kunnen basisindustrieën ontstaan, die op hun beurt toeleveringsbedrijven zullen aantrekken. Er moeten goede verbindingen komen naar Twente, het Roergebied en de Randstad Holland. Met name de aanleg van rijksweg 10 door de IJsselmeerpolders en van de aansluitende verbindingen met het noorden is urgent. Eén of meer overheidsdiensten zouden naar het noorden dienen te worden verplaatst.

Bij de bestaande premie- en prijsreductieregeling wordt bij vestiging in de ontwikkelingskernen een premie op de bouw en een reductie op de grondprijs gegeven. Tijdens besprekingen met de regering is door noordelijke instanties aangedrongen op een uitbreiding van de bestaande regeling. Eenzelfde geluid hebben enkele vakorganisaties laten horen. O.m. wordt gewenst uitbreiding van de regeling tot

¹⁾ Nota inzake groei en structuur van onze economie, Staatsuitgeverij, 's-Gravenhage, september 1966, blz. 112.

²⁾ T. a. p., blz. 109.

(I. M.)

§ N.V. SLAVENBURG'S BANK §

de dienstensector, meer overheidssubsidies in de vorm van kapitaal- en rentebijdragen voor industrievestiging, toekenning van bijdragen in de sociale lasten van werknemers en een gelijke behandeling van nieuwe en bestaande bedrijven. Belangrijk is voorts, dat men de voorwaarden, waarop bedrijven aardgas kunnen betrekken uit de pot van 30 mrd. m³ goedkoop gas voor het noorden, minder stringent maakt. Op het ogenblik vindt oriëntatie plaats over de mogelijkheid voor de industrialisatie financiële middelen te verkrijgen uit E.E.G.-fondsen.

Natuurlijk moeten bepaald niet worden vergeten de maatregelen, gericht op verbetering van het woon- en leefklimaat. Voor het slagen van het economisch beleid zijn deze maatregelen onmisbaar.

Een slagvaardig beleid is nodig

De versterking van de economische structuur van het noorden en de nieuwe taakstelling in het kader van de ruimtelijke ordening, maken een verbetering van de infrastructuur en een uitbreiding van de premie- en prijsreductie-regeling noodzakelijk. Voor een groot deel is men hierbij afhankelijk van de centrale overheid.

In het noorden zelf echter is een bundeling van krachten noodzakelijk. De Bestuurscommissie voor het Noorden des lands is in de huidige vorm weinig slagvaardig. De Commissie is een onverplichte vorm van samenwerking tussen de drie provinciale besturen. Om een krachtig beleid te kunnen voeren zou een bestuursorgaan via de Wet gemeenschappelijke regelingen moeten worden gesticht. Dit bestuursorgaan dient de beschikking te krijgen over een staf, waarvan in elk geval een voorlichtingsapparaat en een economisch-statistisch bureau deel moeten uitmaken.

Een goede voorlichting over de mogelijkheden in het noorden is zeer noodzakelijk. Deze voorlichting zal intern, doch ook vooral extern moeten geschieden. Op een geografisch symposium over ruimtelijke ordening in november 1966 in Utrecht gehouden, heeft één van de inleiders de stelling verdedigd, dat industrievestiging in het noorden des lands uiterst moeilijk realiseerbaar zal zijn. Als illustratie voor deze stelling bracht de inleider naar voren, dat de Scandinavische bedrijven reeds lang spijt hebben van hun vestigingen in Oost-Groningen en -Drenthe. Het *Nieuwsblad van het Noorden* heeft naar aanleiding van deze uitspraak aan de zestien Scandinavische vestigingen in Noord-Nederland, die tezamen aan 1.500 mensen werkgelegenheid verschaffen, om commentaar gevraagd. Zonder uitzondering bleken de bedrijven tevreden over hun vestigingsplaats³⁾. Geen enkele officiële instantie in het noorden heeft op de onjuiste uitlating gereageerd. Bepaalde vooroordelen zullen zijn versterkt. Een voorlichtingsapparaat had goede diensten kunnen bewijzen.

Het economisch-statistisch bureau

In 1959 hebben de hoogleraren F. J. de Jong en H. Rijken van Olst in dit blad reeds voorgesteld een noordelijk bureau voor de statistiek en een noordelijk planbureau op te richten⁴⁾. Nog steeds bestaat er een tekort aan informatie, waarin een noordelijk statistisch bureau zou kunnen voorzien. In het voorgaande is daar reeds een opmerking over gemaakt. Zeer recent heeft Drs. J. W. de Graaf voor de A.N.M.B. een sociaal-economisch onderzoek in het noorden verricht. Volgens hem is het bestaande statistische materiaal onvoldoende⁵⁾.

In 1960 hebben de drie verenigingen op commercieel gebied in de stad Groningen een studiec commissie ingesteld

om de stichting van een noordelijk planbureau voor te bereiden. De werkzaamheden van deze commissie zijn echter niet voltooid. De situatie zou zodanig veranderd zijn, dat een planbureau niet meer noodzakelijk was.

Natuurlijk kan niet ontkend worden, dat de situatie gewijzigd is. Het C.B.S. is bezig regionale rekeningen af te splitsen uit de nationale rekeningen. Men is echter nog slechts toe aan het jaar 1960. Het C.P.B. is nog niet zover, dat regionale plannen worden opgesteld.

De samenwerking tussen de drie economisch-technologische diensten is verbeterd. Of deze samenwerking voldoende is, moet echter worden betwijfeld. De medewerkers van deze diensten komen nog slechts twee tot drie keer per maand bijeen om de noordelijke problemen te bespreken.

De Bestuurscommissie voor het Noorden des lands heeft de drie E.T.I.'s verzocht nota's samen te stellen op basis van de nieuwe taakstelling in het kader van de ruimtelijke ordening. Deze nota's zullen later tot één stuk verwerkt worden door de secretaris van de Bestuurscommissie. Toch kan men verwachten, dat betere resultaten verkregen zouden worden, wanneer voor het gehele noorden één team van onderzoekers een grondig sociaal-economisch onderzoek zou verrichten, dat o.a. zou leiden tot een streekinventaris en een regionaal econometrisch model.

Het is verheugend, dat van de kant van het Ministerie van Economische Zaken een structuurplan voor het noorden kan worden verwacht. Afgezien van het feit, dat de recente politieke ontwikkelingen de komst van het plan zullen vertragen, zal dit zeker niet voldoende zijn. Het noorden dient zelf de beschikking te hebben over een wetenschappelijke staf, die voortdurend met nieuwe feiten en ontwikkelingen rekening kan houden en mede op basis van een econometrisch model adviezen kan geven.

De wetenschappelijke staf van de Bestuurscommissie kan bovendien de onderzoeken van de vele bestaande instituten coördineren en stimuleren. Er zijn provinciale planologische en economisch-technologische diensten, de commissies voor de industrievestiging en de economisch-sociografische bureaus van de gemeenten. De mogelijkheid lijkt niet uitgesloten, dat deze instituten bij hun talrijke werkzaamheden soms langs elkaar heen werken. Uiteraard zal ook tussen het C.B.S. en het C.P.B. aan de ene kant en de wetenschappelijke staf van de Bestuurscommissie aan de andere kant een goede samenwerking moeten bestaan.

BIJ het beantwoorden van de vraag op welke termijn een en ander te verwezenlijken zal zijn, dient men rekening te houden met de argwaan, die de Groningers, Friezen en Drenten ten opzichte van elkaar koesteren. Zeer bemoeidigend is echter, dat in de laatste tijd in het noorden velen, met name in de vertegenwoordigende lichamen, op een grotere samenwerking tussen de drie provincies hebben aangedrongen. De huidige activiteiten van de Bestuurscommissie acht men te beperkt. Ook het feit, dat sinds kort de gemeentebesturen van Groningen en Leeuwarden geregeld bijeenkomen om gemeenschappelijke problemen te bespreken, kan een reden voor optimisme zijn.

Groningen.

J. K. T. POSTMA.

³⁾ *Nieuwsblad van het Noorden* van 10 december 1966.

⁴⁾ F. J. de Jong en H. Rijken van Olst: „Economische aspecten van de ontwikkeling van het Noorden” in *E.-S.B.* van 7 november 1959, nos. 2208/2209, blz. 927-942.

⁵⁾ *Het Vrije Volk* van 28 november 1966.

Marketing - veranderingen tegemoet treden

TECHNIEK, welvaart, maatschappelijke orde en de mensen zelf zijn op drift. De „voóritgang” gaat niet alleen snel, maar ook sneller dan wij dachten. Op het in september te Rotterdam gehouden C.I.O.S.-congres zei Prof. Dr. P. Kuin: Indertijd hebben wij de meeste veranderingen van de laatste tien jaar wel zien aankomen, maar toch hebben zij ons nog sterk verrast omdat zij vaak veel sneller doorzetten dan wij voor mogelijk hadden gehouden. Het lijkt wel alsof wij onze prognostijden hadden moeten halveren. Ondernemers moeten nog drastischer met komende veranderingen rekening houden dan zij tot nog toe plachten te doen.

Op allerlei gebied heeft de snelheid van de ontwikkelingen onze stoutste verwachtingen overtroffen: de welvaartsstijging, de auto-aanwas, de doorbreking van oude vastgewortelde geestesgesteldheden door de televisie, de verdringing van kolen door andere energiebronnen, de omschakeling van ons economisch patroon op de Euro-markt, de opkomst van Japan als vooraanstaand industrieland, de toepassing van de computer in het bedrijfsleven enz. Er zit nog veel baanbrekend nieuws in het vat: goedkope atoomenergie, nieuwe typen motoren en nieuwe typen accu's, fabriekmatige produktie van vlees en gewassen enz. De grootste „doorbraken” komen meestal als de conjunctuur moeilijker wordt. De bestaansomstandigheden in 1975 zullen voor veel ondernemingen al drastisch afwijken van de huidige.

Uit deze nieuwe dynamiek is de problematiek ontstaan hoe ondernemers veranderingen moeten onderkennen en voor de toekomst relevante beslissingen moeten nemen. Dit heeft investeringsbeslissingen en marketing tot problemen gemaakt, omdat de simpele voortzetting van het historische gedrag fout kan zijn. Wat onder statische omstandigheden geen vraag is, wordt bij dynamiek een sleutelvraagstuk. Marketing wordt een probleem, omdat dit een instelling van het bedrijf op nieuwe omstandigheden betreft. De vraag is: moeten wij het roer omgooien en zo ja, hoe?

DE term „marketing” wordt gebruikt voor twee in horizon verschillende begrippen. De alledaagse term marketing wordt gebruikt voor de *tactiek* om de (bestaande) produktie met het (bestaande) verkoopapparaat van het (historisch gegroeide) bedrijf zo doelmatig mogelijk aan de man te brengen, dus in het verlangde omzetvolume met de gunstigste opbrengst na aftrek van alle verkoopkosten. Dit is nauw verwant met de kunst van het verkopen, van verkoopbevordering en van verkoopbesturing. Hiervoor zijn een ondergrond van feitelijke marktkennis en een repertoire van alle denkbare marketing-methoden de voornaamste vereisten. Zulks te meer aangezien in de marketing-tactiek naast een redelijke opzet een briljant improvisatievermogen een grote rol kan spelen bij het streven telkens weer het beste te maken van de grillen van de markt. De marketing-tacticus moet dus primair over een flinke dosis koopmansbloed beschikken, ondersteund door commercieel-economische kennis.

Daarnaast kennen wij de term marketing in de meer principiële zin, dat de onderneming haar gehele bedrijf moet instellen op de koopkrachtige behoeften van de markt in de komende jaren. Dit betreft dus de *strategie*

van de onderneming. Daaronder vallen vragen als: wat voor produkten zullen wij gaan maken, bij welke afnemerskringen zullen wij die aan de man gaan brengen, welk apparaat en welke werkwijzen zijn daarvoor doelmatig.

Vooreerst valt op te merken, dat kleinere ondernemingen het principiële van een wakkere marketing-tactiek moeten hebben. Strategie kan voor hen een gevaarlijke luxe zijn, omdat zij niet beschikken over de middelen om een gekozen strategie tegen alle weerstanden in door te zetten. Voor hen is een lichtvoetige guerilla-tactiek het meest aangewezen middel om zich van dag tot dag te verdedigen tegen de strategische zetten van de loggere grotere ondernemingen.

Grote ondernemingen hebben juist wél primair een weloverwogen strategie nodig. Ten eerste omdat de kracht van grote bedrijven juist ligt in activiteiten waarvoor een zekere mate van continuïteit een levensvoorwaarde is. Alle hoogovenbedrijven zijn noodzakelijkerwijs grootbedrijven; zij hebben een tamelijk doorlopende afzet nodig. Een constructiewerkplaats daarentegen kan desnoods een klein bedrijf zijn met een door de jaren heen sterk wisselende omzet.

Strikt technische omstandigheden alleen al zullen dus meestal verlangen dat een grootbedrijf op een weloverwogen lange-termijnbeleid met een vooruitziende marketing-strategie berust. Geheel afgezien daarvan is een grote onderneming organisatorisch al zó gecompliceerd, dat zij uit dien hoofde meer langs vast uitgezette koersen moet werken en minder beweeglijk is.

Al is de grens tussen strategie en tactiek niet scherp te trekken, toch is het onderscheid essentieel en van groot praktisch belang. De strategie betreft het gehele bedrijf vanaf research tot afzet; zij is onderwerp van lange-termijnbeleid van de gehele directie. De tactiek valt onder de uitvoering van de vastgestelde strategie en kan worden overgelaten aan in het bijzonder de commerciële leiding.

DE marketing-problemen kunnen dus op twee plateaus liggen. Zowel de strategie als de tactiek kunnen verouderen. Dit verlangt een enigszins verschillende aanpak. De *marketing-strategie* van een bedrijf is verouderd, wanneer de concurrentieverhoudingen aanmerkelijk veranderd zijn of indien de vraag van de bestaande markten sterk verandert. Dit heeft de textiel-industrie moeten ondervinden, toen de vraag van koloniale markten naar massa-textielgoederen wegviel. De betrokken textielabrikanten schakelden zoveel mogelijk om op kwaliteitsgoed voor de Europese markt, dus op een anders gerichte produktie en op een anders geaarde afzet. De gehele marketing-strategie moest dus door een onbekende nieuwe worden vervangen. Dit is zo moeilijk, dat het lang niet alle betrokken ondernemers bevredigend is gelukt.

In het algemeen kunnen wij zeggen dat ondernemers met een oud en nog bloeiend bedrijf aarzelen om radicaal van marketing-strategie te veranderen. Dit is menselijk: zij hebben veel te verliezen, zij hebben liefde voor het bedrijf zoals dat reilt en zeilt, zij zien de veranderingen wel aankomen maar hopen dat zij zullen meevallen.

Voor een scherpe blik op de marketing-strategie van

een onderneming en op de ontwikkelingstendenties welke zich in de resultaten van de onderneming en in de markten voordoen, is een onbevungen oordeel nodig. Een oordeel dus van een buitenstaander, hetzij van een nieuwe functionaris die nog niet met het bedrijf getrouwd is, hetzij van een onafhankelijk adviseur. In de aanpak van de vereiste analyse zit niet veel geheimzinnigs: het gaat gewoon om een hoeveelheid graaf-, vergelijkings- en analysewerk t.a.v. constateerbare feiten. Het belangrijkste daarbij is dat de onderzoeker door zijn ervaring zoveel affiniteit met de wezenlijke ondernemersproblematiek heeft, dat hij snel de hoofdzaken van de bijzaken weet te onderscheiden. In gecompliceerde gevallen moet de onderzoeker wel een veelzijdig ontwikkeld economist zijn; in wat eenvoudiger situaties kan soms een veelzijdig ervaren efficiency-ingenieur of bedrijfspsycholoog een behoorlijke analyse maken van de strategische marketing-problematiek van een bedrijf dat zij goed aanvoelen.

Als fundamentele veranderingen een verkooptactiek onbruikbaar maken, kan daardoor de gehele marketing-strategie van een bedrijf haar zin verliezen.

In Engeland en in Amerika hebben grote tijdschriften met miljoenenoplagen zich moeten opheffen. Door maatschappelijke ontwikkelingen was de traditionele abonneewerving met colporteurs/bezorgers/incasseerders onbetaalbaar geworden als middel om een zo grote verspreiding te krijgen, dat adverteerders die bladen in elk geval in hun reclamecampagnes wilden inschakelen. De strategie om een tijdschrift in de positie te houden van een advertentie-inkomstenbron liep dood op moeilijkheden in de tactiek om voldoende nieuwe abonnees tegen aanvaardbare kosten te werven.

Een belangrijk deel van onze traditionele export berustte op een kostprijsvoorsprong in drie opzichten: betrekkelijk goedkope grondstoffen, betrekkelijk lage lonen en betrekkelijk lage kapitaalrente. Dat maakte het mogelijk in ons land diverse internationaal courante artikelen goedkoop te maken. Om daarvoor afzet in het buitenland te vinden kon men gebruik maken van de tactiek van prijszonderbieding t.o.v. concurrerende producenten in duurdere landen. Omdat in de verkoopbevordering het accent lag op scherp concurrerende prijzen, kon en moest men zelfs zuinig zijn met verkoopkosten. De laatste jaren is echter de fundamentele verandering ingetreden, dat het kostprijsvoordeel van de exporteurs op die drie hoofdpunten verdwenen is als gevolg van harmonisatie in de kostprijfactoren. Daarmede is ook de mogelijkheid tot noemenswaardige prijszonderbieding als verkooptactiek

weggenomen. Bedrijven welke bestaan daarop berustte, worden dan genoodzaakt hun gehele marketing-strategie te gaan herzien. Misschien moeten zij andere artikelen gaan maken, of andere markten gaan bewerken, of bestaande markten met een andere marketing-mix zien te redden.

Hierbij is het bedrieglijke, dat men het lang niet altijd meteen aan de actuele verkoopresultaten merkt als een oude verkooptactiek begint te falen. Het bedrijf heeft nog zijn historische afzetrelaties, en er kunnen nog lange tijd repeat-orders binnenstromen als gevolg van een zekere inertie bij afnemers en handelsschakels. Dat houdt dan verborgen, dat de oude tactieken in toenemende mate gaan falen. Men merkt het vaak pas te laat op, als vertraagd een crisis in de afzet optreedt.

De marketing-tactiek zelf kan ook verouderen, soms van vandaag op morgen, vooral door de concurrentie. Het is mogelijk dat een onderneming een aardige afzet heeft opgebouwd, bijv. door zich met prijsconcessies te concentreren op prijsgevoelige afnemers, terwijl haar concurrenten meer aan vaste prijzen vasthouden. Als een grote concurrent echter besluit uit hetzelfde vaatje te gaan tappen, kan de beproefde marketing-tactiek van de eerstgenoemde onderneming op korte termijn ineffectief worden. Dan wordt het zaak *terstond* een andere marketing-tactiek te gaan beproeven, bijv. het vestigen van eigen detailhandelspunten of het financieren van afnemers. Dat vereist vooral een grote parate kennis van marketing-feiten en marketing-technieken. Voor zover men daarbij adviseurs nodig heeft, moeten dat typische verkoopbevorderaars en kooplieden zijn.

DE ontwikkeling van de marketing-methodiek is begonnen met duidelijk isoleerbare soorten concrete producten voor massaconsumptie, zoals wasmiddelen, margarine, sigaretten, televisietoestellen enz. Driekwart van de marketing-literatuur blijft daartoe beperkt. De koopkrachtige vraag naar marketing-deskundigheid komt vooral van de zijde van industrieën die zich op de productie voor massaconsumptie werpen, aangezien bij hen de winst vooral uit het volume van de omzet moet komen. Bij deze marketing heeft men de steun van statistieken betreffende de totale vraag naar de betrokken producten enz. De marketing steunt dan sterk op externe gegevens en de betrokken adviseurs komen vaak uit het externe marktonderzoek voort.

Minder publikaties zijn besteed aan zgn. „industrial marketing”. Daarom weiden wij daar iets meer over uit. Dit betreft de problematiek bij in kwaliteit zo gedifferentieerde producten, dat er daarvoor geen scherp omlijnde markten bestaan. De term „industrial marketing” heeft wel in het bijzonder betrekking op leveringen aan bedrijven in tegenstelling met verkoop van consumentenartikelen, maar dezelfde problematiek is ook aanwezig bij goederen en diensten voor consumenten, als daarin geen tamelijk homogene massamarkt aanwezig is.

De methodiek van „industrial marketing” werkt primair vanuit de binnenkant van het bedrijf. Men begint eerst bij het bedrijf door kosten/opbrengst- en afzetontwikkelingsonderzoek vast te stellen wat de sterke punten van het bedrijf zijn. Dus aan welke producten het goed verdient, welke afzetkanalen en afnemerskringen het heeft, hoe efficiënt de verkooporganisatie is en welke ontwikkelingstendenties zich daarin voordoen. Dan is het zaak op de geconstateerde sterke punten van het bedrijf voort te bouwen. Dit doet ideeën ontstaan over mogelijke

(I.M.)



Internationaal beleggingsfonds
in Aardgaswaarden

INTERGAS

Beheerders:
Algemene Bank Nederland
Banque de Bruxelles
Dresdner Bank
Hill, Samuel & Co.

nieuwe produkten en over het aanboren van nieuwe afnemerskringen. Om die projecten te beoordelen zal vervolgens een daarop geconcentreerd marktonderzoek nodig zijn. Bij sterk gedifferentieerde produkten zal het vaak principieel onmogelijk zijn de behoefte van de markt daaraan kwantitatief enigermate betrouwbaar te begroten, maar men kan in elk geval wel kwalitatief marktonderzoek doen. Dit betreft de vraag of een bepaald artikel in een bepaalde kwaliteit en in een bepaalde prijsklasse en met een bepaalde reputatie achter zich bij bepaalde afnemerskringen goed in de markt zou kunnen liggen.

Natuurlijk is elk marketing-onderzoek altijd een confrontatie van de afzet van een onderneming met de behoeften van de markt. Principieel verschil ligt er niet tussen marketing-onderzoek voor massaconsumptie-artikelen en voor gedifferentieerde produktiemiddelen en consumptiegoederen. Wel is er een groot praktisch verschil. Bij massaconsumptie-artikelen weet men bij de

eerste aanpak al om welke markt het gaat, en daarvan is vaak ook veel externe kwantitatieve informatie te vinden. Bij gedifferentieerde artikelen zal men eerst moeten uitmaken welke deelmarkten het bedrijf heeft, en pas daarna kan daarop een noodzakelijkerwijs gebrekkig extern marktonderzoek worden ingesteld.

TOT slot nog een aanhaling uit de rede van Prof. Kuin. Als wij de economie globaal indelen in de sectoren industrie, landbouw en diensten, kan het volgende worden gezegd. In de industrie heeft de gedachte van systematisch onderzoek en ontwikkeling het eerst ingang gevonden, met verbluffende resultaten. In de landbouw is dat later op gang gekomen, maar de resultaten van genetica, kweek en bemesting zijn ook opvallend. In de dienstensector komt het het laatst, maar waar dat het geval is, zoals in de detailhandel, zijn de gevolgen eveneens spectaculair.

Hilversum.

Dr. F. W. C. BLOM.

Energie in Nederland

DE Nederlandse energiehuishouding vormt het onderwerp van een door het Nederlandsch Economisch Instituut in opdracht van de Steenkolen-Handelsvereniging samengesteld rapport: *Energie in perspectief*. Aansluitend op een beschrijving van de ontwikkeling van de energievoorziening in het verleden, is getracht deze in de toekomst zo nauwkeurig mogelijk te ramen.

De verschuiving van het aandeel der verschillende energiedragers in het totale energieverbruik, welke zich in de afgelopen jaren reeds duidelijk manifesteerde, zal zich blijkens onderstaande tabel in de toekomst krachtig voortzetten.

Procentueel aandeel van de verschillende energiedragers in het totale energieverbruik

	1950	1964	1975
Steenkoolprodukten	76,5	35,5	17,6
Aardolieprodukten	22,2	61,8	58,0
Aardgas	—	2,4	24,4
Overige	1,3	0,4	—

Het substitutieproces, waardoor het olieverbbruik de laatste jaren sterk is toegenomen ten koste van het kolenverbbruik, zal in de komende jaren worden gevolgd door een nieuw substitutieproces waarin aardgas beider posities zal gaan aantasten. Overigens zullen aardolieprodukten hun marktpositie, absoluut gezien, voorlopig nog meer dan kunnen handhaven.

Is de prijsgevoeligheid voor alle energiedragers tezamen slechts zeer gering, door hun onderlinge substitueerbaarheid is de vraag naar elk afzonderlijk juist zeer prijsgevoelig (deze prijsgevoeligheid is op de lange termijn intenser; immers, substitutie brengt meestal hoge kosten mee). De prijsverhouding tussen de verschillende energiedragers zal dus in hoge mate bepalend zijn voor het substitutietempo.

Aan de hieruit voortvloeiende belangrijke rol voor

de overheid, die immers in de vaststelling van de aardgasprijs een beslissende stem heeft en daardoor de energiemarkt kan reguleren, is een afzonderlijk hoofdstuk van het rapport gewijd, getiteld „Het aardgas en de energiepolicies”. De aardgasprijs vormt voor de overheid een instrument om het bovengenoemde substitutieproces zodanig te temporiseren dat ontwrichting van de energiemarkt wordt voorkomen (en hierbij denkt men natuurlijk in het bijzonder aan de steenkoolprodukten). De overheid bezit nog een ander belangrijk instrument om het „aardgastempo” te beïnvloeden, namelijk haar infrastructuurpolitiek. Hierbij speelt vooral de micro-infrastructuur een belangrijke rol, duidelijker: in haar bemoeiingen met de woningbouw kan de overheid door haar al of niet besluiten tot het aanbrengen van centrale verwarming een belangrijke invloed uitoefenen op het tempo van de aardgaspenetratie.

Het feitelijk gasverbruik zal een direct verband tonen met de prijzen welke aan de uiteindelijke verbruiker worden berekend, meer dan met de prijzen waartegen de distributiebedrijven het aardgas verkrijgen. Immers, de gemeenten zijn *in beginsel* vrij, af te wijken van de door de S.R.O.G. aanbevolen tarieven, welke alreeds een aanzienlijke afwijking vertonen ten opzichte van de door het Centraal Planbureau geraamde optimale aardgasprijs (optimaal voor de nationale economie).

Het is in dit verband dat het rapport tot de conclusie komt dat, hoezeer men ook begrip kan hebben voor de financiële moeilijkheden, waarmee vele gemeenten kampen, het, uit een oogpunt van een evenwichtige ontwikkeling van de Nederlandse economie op lange termijn, ongewenst is een basisgrondstof als energie te gebruiken als een bron van inkomsten voor met de energie zelve niet direct samenhangende doeleinden.

Fiscaal-economische opstellen. Bundel opstellen aangeboden aan Prof. Dr. B. Schendstok ter gelegenheid van zijn afscheid als hoogleraar aan de Nederlandse Economische Hogeschool te Rotterdam. N. Samsom, Alphen aan den Rijn 1966, 300 blz., f. 24,50.

ONDER grote belangstelling nam Prof. Dr. B. Schendstok op 29 september jl. afscheid van de Nederlandse Economische Hogeschool na daaraan 34 jaar, waarvan 20 als hoogleraar, verbonden te zijn geweest. Ter gelegenheid van dit afscheid werd hem een bundel opstellen aangeboden van de hand van personen, die blijken het voorwoord „op enigerlei wijze als medewerker, promovendus of student, op het Departement van Financiën, in wetenschappelijke vereniging of aan Hogeschool of Rijksbelastingacademie de vruchten plukten van het inzicht, de wijsheid en de vriendschap van hem aan wie deze bundel als huldeblijk wordt opgedragen”.

De bundel bestrijkt de door Prof. Schendstok gedoopte vakken: *belastingrecht en openbare financiën*. De titel duidt erop dat de behandelde onderwerpen worden geplaatst tegen de (bedrijfs)economische achtergrond, waarvan belastingrecht en openbare financiën niet zijn los te denken; wij behoeven slechts te memoreren: de tarieven voor de inkomstenbelasting, die gebaseerd zijn op de draagkracht der contribuabelen, het begrip goed koopmansgebruik dat de winstbepaling beheerst enz. Dat Prof. Schendstok steeds de volle aandacht aan de economische en bedrijfseconomische aspecten heeft geschonken, daarvan getuigt reeds de titel van zijn proefschrift: *Enige economische grondslagen voor de belastingpolitiek*.

De bundel telt, zoals ook uit nevenstaande inhoudsopgave blijkt, vele bijdragen. Hoewel zij alle de moeite waard zijn om er kennis van te nemen, zullen wij slechts op enkele opstellen nader ingaan, waarbij wij ons niet zullen houden aan de volgorde waarin zij in het boek zijn opgenomen.

Prof. Doedens geeft in zijn bijdrage een goed inzicht in de problemen welke samenhangen met de term „bedrijfsmiddel” in art. 10 en 11 van de Wet I.B. 1964. Het eerste artikel

schrijft voor dat de afschrijving op bedrijfsmiddelen of, met de woorden van de wet, „zaken welke voor het drijven van een onderneming worden gebruikt”, jaarlijks wordt gesteld op het gedeelte van de nog niet afgeschreven aanschaffings- of voortbrengingskosten dat aan het kalenderjaar kan worden toegerekend; art. 11 bepaalt dat, in geval in een kalender-

Inhoud Fiscaal-economische opstellen

Prof. Dr. J. H. Christiaanse en Prof. Dr. W. Drees	Voorwoord
Mr. Dr. E. Tekenbroek	Levensbericht van Prof. Dr. B. Schendstok
Drs. E. L. Berg	Inflatie en overheid
Drs. H. J. Boelema	Belastingen en levensverzekeringsbedrijf
Prof. H. J. Doedens	Over de ontwikkeling van het begrip bedrijfsmiddel
Prof. Dr. W. Drees	Een redelijke financiering van het wetenschappelijk onderwijs
Drs. A. C. den Dulk	„Op de voet en de wijze”, enkele notities bij het drama der invoering
Prof. Dr. C. Goedhart	Enkele facetten van belastingprogressie
Drs. T. van de Graaf	De variabele invoerheffing als instrument van de landbouwpolitiek
Dr. J. C. L. Huiskamp	Omzetbelasting en concentratie van bedrijven
M. K. Kamperman	Enige beschouwingen over de opbouw van het tarief der inkomstenbelasting
Dr. B. van der Land	Aspecten van de financiële verhouding tussen het Rijk en de gemeenten
Dr. J. H. Lubbers	De Verenigde Naties op zoek naar een internationaal budgetrecht
Drs. P. G. Ridder	Overheidsbijdrage in de financiering van de sociale verzekering
J. A. Rouwenhorst	De bijdrage-gedachte in de overheidsheffingen
Dr. H. Scholtens	Invloed van de belastingen op de keus van de rechtsvorm van de onderneming
Drs. O. F. Staleman	De ontwikkeling van de onderwijsuitgaven
Prof. Dr. A. J. van den Tempel	Onze fiscale betrekkingen met de ontwikkelingslanden
Dr. E. P. M. Tervooren	Belastingen en internationaal betalingsverkeer
Drs. P. Velde	Subsidies en belastingfaciliteiten
Drs. D. Versluis	Belastingheffing en coöperaties
F. Th. Gubbi	Bibliografie van Prof. Dr. B. Schendstok

(I.M.)

De voordelen van aandelenbezit met beperking van risico: aandelen

jaar voor meer dan f. 2.000 in bedrijfsmiddelen wordt geïnvesteerd, aanspraak op investeringsaftrek bestaat in het jaar van aanschaffing en het daarop volgende jaar. Nu de wet omschrijving van het begrip bedrijfsmiddel achterwege laat, is het niet te verwonderen dat ten aanzien van een bepaald object verschil van mening tussen de belastingadministratie en belastingplichtige kan ontstaan en ook reeds is ontstaan over de vraag of het, al dan niet onder het begrip bedrijfsmiddel valt; deze meningsverschillen hebben dan ook tot een aantal gerechtelijke procedures geleid.

Naar het oordeel van de H.R. zijn bedrijfsmiddelen in het algemeen de tot het vermogen van een onderneming behorende zaken, welke als duurzame kapitaalgoederen het kapitaal van de onderneming vormen. Daarnaast introduceert de H.R. het begrip economisch goed, dat voorwerp kan zijn van het economisch eigendom, ingeval het juridisch eigendom niet bij de onderneming berust; zulk een economisch goed is een zaak die ook als bedrijfsmiddel wordt aangemerkt. Bedrijfsmiddelen kunnen eveneens van niet-lichamelijke aard zijn, zoals octrooien, merken, licenties, goodwill.

Dr. Scholtens belicht in zijn bijdrage vooral de fiscale vraagstukken, die zich bij de keuze van de N.V.-vorm voordoen en wijst erop dat men bij die keuze zijn blik meer moet richten op de toekomst dan alleen letten op de belastingbesparing in het heden, hoe prettig deze voor de ondernemer ook is, want die besparing is slechts van beperkte duur en uiteindelijk wordt de in de N.V. verkregen winst zwaarder belast, hetzij bij uitkering van de reserves, hetzij bij liquidatie van de N.V. De mening van de schrijver is niet voor tegenspraak vatbaar, doch het ware vollediger geweest, indien ook aandacht was geschonken aan de niet-fiscale aspecten, die de N.V.-vorm biedt, zoals scheiding van kapitaal en leiding, waardoor grotere continuïteit van het bedrijf wordt verzekerd en gemakkelijker krediet kan worden verkregen, grotere overdraagbaarheid van het bedrijf door slechts de aandelen over te dra-

gen, beperkte aansprakelijkheid van de ondernemer, factoren die bij de keuze van de ondernemingsvorm de doorslag kunnen geven. Het vraagstuk van de rechtsvorm van de onderneming is stellig van belang nu meer en meer aan nieuwe ondernemingen de N.V.-vorm wordt gegeven en bestaande bedrijven, die als vennootschap onder firma, als commanditaire vennootschap dan wel als éénmanszaak worden gedreven, in een N.V. worden omgezet. Een ieder die te dien aanzien een beslissing heeft te nemen doet er goed aan kennis te nemen van dit opstel.

Prof. Goedhart komt in zijn artikel tot de conclusie dat de doelstelling van de progressie, nl. gelijkmatige drukverdeling en herverdeling van het inkomen, niet is te realiseren. Een matige progressie heeft volgens hem een gunstige werking, doch de structurele werking ervan geeft onoplosbare verwickelingen. De progressie roept reacties op als afwentelingspogingen en een negatief inspanningseffect. *Prof. Goedhart* pleit voor een eenvoudige tariefstructuur, met name voor proportionaliteit boven het „sociale minimum”. De onlangs door de intussen afgetreden Staatssecretaris van Financiën gedachte wijziging van de structuur van de tarieven der inkomsten- en loonbelasting gaat o.i. in de richting van de door *Prof. Goedhart* ontwikkelde gedachte.

In zijn bijdrage „Belastingheffing en coöperaties” behandelt *Drs. D. Versluis* een onderwerp, dat actueel is in verband met het door het Parlement nog in behandeling te nemen wetsontwerp Vennootschapsbelasting. Er zijn stemmen opgegaan om de gunstige fiscale positie van de coöperatie in het Besluit Vennootschapsbelasting 1942 en in genoemd wetsontwerp op te heffen nu de coöperaties een ontwikkeling te zien hebben gegeven, waaruit blijkt dat hun bedrijven geen verschil vertonen met die van in N.V.-vorm gedreven ondernemingen, zodat een gelijke fiscale behandeling alleszins op haar plaats is.

Prof. Van den Tempel houdt een pleidooi voor het bevorderen van Nederlandse investeringen in ontwikke-

INTERN TRANSPORT TRANSPORTWERKTUIGEN

TRANSPORTA

Postbus 3, Jutphaas, Tel. (03471) 4 86
(I.M.)

lingslanden. Dat kan o.m. geschieden door het voorkomen van dubbele belasting op inkomsten uit die investeringen en door het verlenen van faciliteiten ter vermindering van de belastingdruk op het in Nederland belastbare inkomen. In het algemeen heeft Nederland geen belastingverdragen met ontwikkelingslanden; de inkomsten uit die landen worden dan dubbel belast en dit nu vormt een rem voor investeringen in die landen. Het sluiten van belastingverdragen vergt veel tijd. Wil men op korte termijn resultaten bereiken, dan is het nodig, dat Nederland met betrekking tot die landen regelingen treft ter eenzijdige voorkoming van dubbele belasting, die verder gaan dan de bestaande bepalingen. Hiervoor beveelt de auteur een aantal maatregelen aan. De belastingdruk op het in Nederland belastbare inkomen zou kunnen worden verminderd door het toestaan van het reserveren van een deel van het in een ontwikkelingsland geïnvesteerde kapitaal en van aftrek voor ontwikkelingsinvestering. Belastingheffing vormt weliswaar slechts één van de factoren, die het investeringsklimaat bepalen (de andere factoren zijn o.m. de geschooldheid van de bevolking, het niveau van de reeds aanwezige voorzieningen en vooral de sociale en politieke rust), doch een verlichting van de belastingdruk heeft, volgens de schrijver, dit voordeel dat ze niets kost zolang niet wordt geïnvesteerd, in tegenstelling tot giften en leningen aan die landen, terwijl indien zich redelijke investeringsmogelijkheden in een ontwikkelingsland voordoen, de kans dan groter is dat die mogelijkheden ook worden benut. *Prof. Van den Tempel* besluit zijn belangwekkend betoog als volgt: „Het gaat ten slotte om de vraag of wij onze belastingpolitiek niet mede moeten richten op de belangen van de ontwikkelingslanden, en of niet hun noden invloed hebben op de inhoud van ons fiscaal gerechtigheidsideaal”.

(I.M.)

VEREENIGD BEZIT VAN 1894

In zijn opstel „Belastingen en levensverzekeringsbedrijf” wijst *Drs. H. J. Boelema* op de grote stimulans welke van de zijde der belastingen uitgaat op de ontwikkeling van het levensverzekeringbedrijf door de mogelijkheid van premie-af trek op het inkomen en bespreekt daarbij de vraagstukken, die daarmee samenhangen. Waar het de bedoeling van de schrijver is de invloed te schetsen van de fiscus op het levensverzekeringbedrijf, ware het o.i. op zijn plaats geweest uitvoeriger in te gaan op de oudedags-, weduwe- en wezenpensioenen voor werknemers. Tot die categorie behoort ook de directeur resp. commissaris, die tevens (groot- of enig) aandeelhouder van een N.V. is. De hoogte van die pensioenvoorzieningen is de laatste jaren telkens groter en door de fiscus ook aanvaard, zolang ze redelijk en in overeenstemming is met de verzorgingsgedachte (Wet Loonbelasting art. 11, lid 3) en niet leidt tot kapitaalvorming (H.R.). Van belang is dat bij de bepaling van de hoogte van het pensioen rekening mag worden gehouden met de achterliggende diensttijd, hetgeen aanleiding geeft tot het opvoeren van de zgn. back-service ten laste van de resultaten van het jaar, waarin de pen-

sioenrechten worden toegekend. De hier bedoelde pensioenvoorzieningen kunnen aanzienlijke bedragen belopen en vormen zodoende een krachtige stimulans voor de ontwikkeling van het levensverzekeringbedrijf. Mede heeft invloed de in 1952 in het leven geroepen Pensioen- en Spaarfondsenwet die, ter bescherming van de pensioenrechten van werknemers, de eis stelt, dat zodra een werkgever aan de werknemer een pensioentoezegging doet, hij een levens- dan wel een pensioenverzekering sluit of na verkregen dispensatie de pensioenverplichting bij een van de onderneming onafhankelijke pensioenstichting onderbrengt, terwijl eveneens na verkregen dispensatie, pensioenvoorzieningen voor di-

recteuren resp. commissarissen die tevens (groot- of enig) aandeelhouder zijn, in eigen beheer mogen worden gehouden.

Een actueel onderwerp behandelt *Drs. E. L. Berg* in zijn bijdrage „Inflatie en overheid”. Hij komt tot de volgende slotsom:

„Ik heb willen betogen dat inflatiebestrijding niet altijd mogelijk is; dat de gevolgen van prijsstijging op de economische ontwikkeling, op de inkomensverdeling, op de groei, bijzonder gecompliceerd is, maar niet een donker, sluipend gevaar, waarvan men de consequenties moeilijker kan nagaan dan van belastingheffing; dat prijsstijging met andere woorden wordt afgewenteld, zoals belasting wordt afgewenteld, en dat van beide afwentelingsprocessen even weinig bekend is; dat bij de keuzebepaling vóór of tegen een zekere prijsstijging politieke oordelen moeten worden geveld, zoals dat ook bij belastingheffing het geval is; dat een discussie over het prijsstijgingsprobleem in die sfeer mogelijk moet zijn”.

Ten slotte willen wij nog wijzen op de bijdrage van *Prof. Dr. W. Drees*: „Een redelijke financiering van het wetenschappelijk onderwijs”; deze heeft sterk de aandacht getrokken.

Onze slotconclusie moge luiden: een fraai boekwerk, rijk van inhoud, de afgetreden hoogleraar waardig.

Rotterdam.

Drs. H. T. GO.

Voor vacerende functies en beschikbare krachten

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

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

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

de ideale start voor een carrière in de marketing

Wij zoeken een medewerker voor onze afdeling Marketing. Een man van 21 tot 25 jaar met enige commerciële opleiding en meer commercieel talent. Een man die oog heeft voor de unieke kansen die wij hem te bieden hebben. Want in feite is onze marketingafdeling uniek. Wij zijn betrokken bij méér merkartikelen en distributiemethoden dan ieder normaal producerend bedrijf. Wij hanteren méér onderzoekstechnieken dan ieder (gespecialiseerd!) onderzoeksbureau. En wij bieden hiermee jonge medewerkers wel de beste kansen binnen korte tijd een all-round ervaring en kennis op te doen. Misschien is medewerker op onze marketingafdeling voor U de beste start voor Uw commerciële carrière.

Neemt U via een schriftelijke sollicitatie eens contact met ons op.

RECLAME-ADVIESBUREAU

MOUSSAULT N.V.

N.Z. Voorburgwal 58-60 — Amsterdam-C.

Geldmarkt

DE tot het einde van 1966 zich uitbreidende bankbiljettencirculatie in combinatie met een betalingsstroom naar het Rijk, waarschijnlijk in verband met de laatste betalingen van de voorlopige aanslagen 1966 en het begin van de betalingen van nadere voorlopige aanslagen en definitieve aanslagen 1965, hebben de geldmarkt onder een versterkte druk gezet. Door verdiscontering van papier en het opnemen van f. 127 mln. aan voorschotten in rekening-courant hebben de banken de balans weer in evenwicht gebracht.

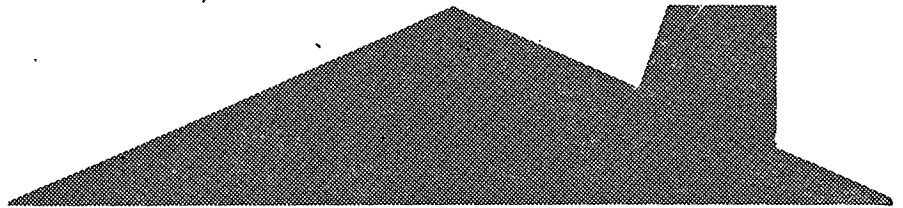
Op 30 december 1966 moest de rente voor daggeldleningen van 4 pCt. tot 4½ pCt. worden verhoogd, terwijl in de open markt nog een hogere rente werd betaald. De onmiddellijk na de jaarwisseling inzettende inkrimping van de bankpapieromloop — op 2 januari kwam reeds f. 74 mln. op haar uitgangspunt terug — leidde nog niet tot een duidelijke ontspanning.

De contractie in de bankbiljettencirculatie zette zich in de afgelopen week verder voort. In de volgende week zullen de banken de in november 1966 aan De Nederlandsche Bank op swap-basis verkochte dollars weer moeten terugkopen, doch in de afgelopen week bleek de Bank bereid dollars aan te kopen tegen verkoop op 1 resp. 2 maanden, op voor de banken aantrekkelijke koersvoorwaarden. Hiervan is een zodanig gebruik gemaakt, dat de dollar-terugkoop door de banken volgende week geen liquiditeitsmoeilijkheden zal opleveren.

De kredietrestrictie is voor de periode januari tot en met april gehandhaafd, waarbij de expansie van de relevante kredietverlening 4 pCt. niet te boven mag gaan. Zolang echter de overschrijding van de collectiviteit der banken (handelsbanken en boerenleenbanken) beneden 2 pCt. blijft, zal het compenserend deposito de helft bedragen van het gecalculerde bedrag. Dit betekent dat voor de periode 16 januari t/m 14 februari 1967, het verplichte

deposito f. 15 mln. zal gaan bedragen. Dit is zo laag, dat het de liquiditeit noch de rentabiliteit der banken beïnvloedt. Maar het doorbreken van de 2 pCt.-norm blijft als een zwaard van Damocles hangen.

De Nederlandsche Bank heeft zich achter de pogingen van de regering geschaard, de lagere overheid te dwingen de financiering met kortlopend geld te beperken. De banken is verzocht de korte kredietverlening voorshands niet te doen uitgaan boven 105 pCt. van de stand per eind juli 1966, een plafondregeling dus. Op genoemde datum bedroegen de vorderingen op de lagere overheid van de handelsbanken f. 1.245 mln., zodat er een marge is van ruim f. 60 mln. Na juli echter is het bedrag der vorderingen teruggelopen; eind oktober bedroeg dit f. 990 mln. De stijingsmogelijkheid bedraagt dus nog enkele miljoenen gulden.



N.V. BOUWFONDS NEDERLANDSE GEMEENTEN, de instelling, gedragen door bijna 700 gemeenten-aandeelhouders, ter bevordering van de bouw van eigen woningen voor bouwsparenders, heeft behoefte aan een

INTERNE ACCOUNTANT

(NIVA of VAGA)

aan wie, in samenwerking met de externe accountants van de groep en rechtstreeks onder de Hoofddirecteur de leiding zal worden opgedragen van de interne controle van haar administratie en van die van een aantal dochtermaatschappijen.

De vennootschap en haar dochtermaatschappijen zijn betrokken bij de productie en financiering van ongeveer 5000 woningen per jaar en bij het beheer van een hypotheek-portefeuille van meer dan 400 miljoen gulden.

Gezocht wordt een functionaris met volledige accountantsopleiding (NIVA of VAGA) bij voorkeur met een duidelijke ervaring op het gebied van de interne controle en kennis van computertechnieken.

Geboden wordt een aanvangssalaris van ten minste f. 20.000,— per jaar, een en ander afhankelijk van leeftijd en ervaring. Bovendien tantiëmereregeling, IZA-ziektekostenvergoeding, alsmede opname in het Alg. Burgerlijk Pensioenfonds. Serieuze kandidaten kunnen zich voor nadere informatie 's avonds telefonisch wenden tot B. Bloemsma, Hoofd Personeelszaken, Amersfoort, tel. (03490) 1 24 56. Schriftelijke sollicitaties, die vertrouwelijk worden behandeld, aan de financieel-economisch directeur v. d. N.V. Bouwfonds Ned. Gemeenten, dr. G. J. Stapelkamp, Assen, Javastraat 7.



**N.V. Bouwfonds
Nederlandse Gemeenten**

de veilige weg naar het eigen huis.

Kapitaalmarkt

SPAARBRIEVEN winnen geleidelijk aan betekenis. Die van de Bank voor Nederlandsche Gemeenten zijn welbekend. In augustus 1965 introduceerde de Algemene Bank Nederland de spaarbrieven 1965/1970, elk groot f. 100. Het rendement bedraagt 6,9 pCt. Thans is een nieuwe uitgifte aangekondigd. Ook de Amro-bank is het nieuwe jaar begonnen met de uitgifte van spaarbrieven met een looptijd van 4½ jaar en een rendement van 6,8 pCt.

De kapitaalmarktrente blijft zich in dalende richting bewegen. Spaarbanken echter, waaronder de Rijkspostspaarbank, enkele lokale spaarbanken en handelsbanken, hebben voor bepaalde spaarvormen recentelijk de rente iets verhoogd.

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



KONINKLIJKE MACHINEFABRIEK GEBR. STORK & CO. N.V.

HENGELO (O.)

De Koninklijke Machinefabriek Gebr. Stork & Co. N.V. te Hengelo (O) vraagt voor haar
financieel-economische afdeling een

CHEF AFDELING BEDRIJFSECONOMISCHE INFORMATIE

Deze afdeling, welke uit ongeveer 6 medewerkers bestaat, heeft tot taak:

- het combineren en analyseren van bedrijfseconomische gegevens ten behoeve van informatie aan directie en bedrijfsafdelingen,
- het adviseren met betrekking tot investeringen,
- het verrichten van bijzondere bedrijfseconomische onderzoeken,
- het maken van statistieken ten behoeve van het bedrijf en het Centraal Bureau voor de Statistiek.

Deze functie kan naar onze mening uitstekend worden vervuld door een bedrijfseconoom (ec. drs.), ongeveer 30 jaar, met enkele jaren ervaring in het bedrijfsleven.

Voor degene die een fundamentele benadering van de problemen niet schuwt en bovendien in staat is vruchtbare contacten met andere afdelingen op te bouwen en te onderhouden, kan deze werkring een aantrekkelijke stap in zijn carrière zijn.

Belangstellenden kunnen nadere inlichtingen krijgen via onze afdeling Kaderontwikkeling, tel. nr. 05400-54321, intern nummer 642, dan wel hun sollicitaties richten aan de Koninklijke Machinefabriek Gebr. Stork & Co. N.V., postbak 642, Hengelo (O).

STORK



Indexcijfers aandelen. (1953 = 100)	H. & L. 1967	29 dec. 1966	6 jan. 1967		29 dec. 1966	6 jan. 1967
Algemeen	274 — 269	270	274	Kon. Zout-Ketjen	463	476
Internationale concerns	353 — 346	351	353	Zwanenberg-Organon	f. 168	f. 180
Industrie	275 — 271	269	275	Robeco	f. 193	f. 193
Scheepvaart	108,4 — 107,7	108	108	New York.		
Banken en verzekering	158 — 157	154	158	Dow Jones Industrials	786	809
Handel enz.	140 — 139	138	140	Rentestand.		
<i>Bron: A.N.P. - C.B.S., Prijscourant.</i>				Langlopende staatsobligaties a)	6,43	6,35
Aandelenkoersen.				Aandelen: internationalen a)
Philips		f. 78,70	f. 75,40	lokale a)
Unilever, cert.		f. 86	f. 87,50	Disconto driemaands schatkist-		
Kon. Petroleum		f. 122,40	f. 126,20	papier	5	5
A.K.U.		f. 53,80	f. 54,30			
K.L.M.		f. 352	f. 346			
Hoogovens, n.r.c.		278	274			
E.M.S.		150	150			

a) *Bron: Amsterdam-Rotterdam Bank.*

C. D. JONGMAN.

N.V. BANK VOOR NEDERLANDSCHE GEMEENTEN

gevestigd te 's-Gravenhage

UITGIFTE VAN

f 100.000.000.— 6³/₄ pCt. 25-jarige Obligaties 1967

Grootte der stukken: nominaal f 1000.— en f 500.—.

Na de toewijzing kunnen desgewenst, in de plaats van obligaties, schuldregisterinschrijvingen, groot tenminste nominaal f 100.000.—, worden verkregen.

Ondergetekende bericht, dat de inschrijving op bovengenoemde uitgifte zal zijn opengesteld op

WOENSDAG 18 JANUARI 1967

van des voormiddags 9 tot des namiddags 4 uur

TOT DE KOERS VAN 98¹/₂ pCt.

bij de kantoren te Amsterdam, Rotterdam en 's-Gravenhage, voorzover in genoemde plaatsen gevestigd, van:

Amsterdam-Rotterdam Bank N.V.

Algemene Bank Nederland N.V.

Lippmann, Rosenthal & Co. N.V.

Mees & Hope

H. Oyens & Zonen N.V.

Pierson, Heldring & Pierson

Theodoor Gilissen N.V.

Hollandsche Bank-Unie N.V.

Nederlandsche Credietbank N.V.

Nederlandsche Middenstandsbank N.V.

alsmede **ten kantore der Vennootschap**

op de voorwaarden van het prospectus d.d. 10 januari 1967.

Prospectussen en inschrijvingsbiljetten, alsmede, in beperkte mate, de statuten en het laatste jaarverslag, zijn bij bovenstaande inschrijvingskantoren verkrijgbaar.

's-Gravenhage, 10 januari 1967.

N.V. Bank voor Nederlandsche Gemeenten.

**HOLLANDSCHE SOCIETEIT
VAN LEVENSVZERZEKERINGEN N.V.**



A^o 1807

.... meer dan
anderhalve eeuw
levensverzekering

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

34.2

Adverteer meer in „E.-S.B.”



Bij de
**CENTRALE KAMER VAN
HANDELSBEVORDERING**

zal een bureau „EXPORT-MARKETING“
worden opgericht.
Daarin is plaats voor een

ECONOMISCH DOCTORANDUS

met ervaring op het gebied van markt-
onderzoek, enquêtes, statistische ana-
lyses, bedrijfsdoorlichting en bedrijfs-
adviezen.

- GEBODEN :** — Interessante werkkring
— Grote mate van zelfstandigheid.
- GEVRAAGD :** — Creativiteit
— Prettige omgang met mensen
— Een heldere rapportagestijl.

Uitvoerige sollicitaties met pasfoto te richten aan de
Directie van de Centrale Kamer van Handelsbevorde-
ring, Laan van Nieuw Oost-Indië 129-135, Den Haag,
onder vermelding van nr. 112.

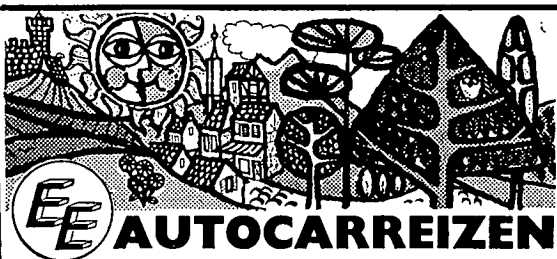


SA 866

Beleggings-voorlichting: aan hen die zich thuis
willen oriënteren stelt de AMRO Bank de volgende
publicaties kosteloos ter beschikking: • AMRO
Beursnieuws (wekelijks, met veertiendaagse bijlage)
• Kerngetallen van Nederlandse effecten • De
Obligatiegids.

Beleggings-adviezen: de honderden kantoren
van de AMRO Bank staan te uwer beschikking voor
individuele beleggings-adviezen en portefeuille-
onderzoek.

AMRO BANK
AMSTERDAM-ROTTERDAM BANK



AUTOCARREIZEN

HET BETERE GENRE

ONZE REISGIDS 1967 is verschenen
en bevat ruim 800 ideale reizen naar:

- BELGIE-LUXEMBURG:** 2-3-4-5 en 8 dagen
- DUITSLAND:** 2-3-4-5-6-7 en 8 dagen
- ZWITSERLAND:** 6-7-8-11 en 12 dagen
- OOSTENRIJK:** 8-9-10-11 en 14 dagen
- ITALIE:** 8-10-12-13-14 en 20 dagen
- TSJECHOSLOWAKIJE:** 9-14 en 21 dagen
- SPANJE:** ... 13 en 20 dagen
- FRANKRIJK:** 5 dagen
- ENGELAND:** 9 dagen
- HONGARIJE:** 14 dagen
- FINLAND-LAPLAND:** 21 dagen
- SKANDINAVIE:** 7 en 13 dagen

- JOEGOSLAVIE:** 12 en 16 dagen
- RUSLAND/POLEN:** 21 dagen
- TURKIJE/GRIEKENLAND:** 24 dagen

Alle reizen met eigen autocars.
Prima hotelverzorging en deskundige leiding.
Wekelijks 8 daagse bootreis op de Rijn

Oók: Vlieg- en Treinreizen
Vraagt de Reisgids Autocarreizen óf de Reisgids
Vlieg- of Treinreizen en alle inlichtingen bij:



Europa Express n.v.

Hoofdkantoor:
Rotterdam - Schiedamsevest 59 - Tel. 117070 (6 l.)

Kantoren:
Amsterdam - Dam 6 - Telefoon 248174 (8 l.)
Den Haag - Noordeinde 5 - Telefoon 117873-116693
en de plaatselijke Agenten.



BUREAU VAN DE KIEFT N.V.

Organisatie en Efficiency Adviseurs

AMSTERDAM - BRUSSEL

Een onzer relaties is een groot internationaal verzekeringsconcern met eigen vestigingen in verschillende landen van Europa, w.o. Nederland, dat nauwe relaties onderhoudt met de U.S.A. Het bedrijf is zeer intensief werkzaam op het gebied van

COLLECTIEVE- OF GROEPSVERZEKERING

Ter uitbreiding van haar activiteiten in Nederland wordt - in strikt vertrouwelijke sfeer - gezocht naar een

ONDERNEMINGS- ADVISEUR

(econ. drs)

die na een opleiding van 1 à 2 jaar op het hoofdkantoor in Zwitserland de directies van ondernemingen kan adviseren terzake van groepsverzekering met betrekking tot oudedagsweduwen- en wezenpensioen, alsmede arbeidsongeschiktheidsverzekering. Tot dit terrein behoren eveneens de eigen beheersfondsen, herverzekering van risico's, collectieve restschuld verzekering en alles wat wordt verstaan onder collectieve levensrisico of pensioenverzekering.

Voor deze van stond af aan goed gehonoreerde functie gaan bij voorkeur de gedachten uit naar een jonger **econoom** tot max. 35 jaar, die over gemakkelijke contactuele eigenschappen beschikt tot op de hoogste niveaus en een goede kennis heeft van de drie moderne talen.

Belangstellenden gelieven zich, bij voorkeur schriftelijk, te wenden tot de heer Mr. A. A. Kimball, Bureau van de Kieft N.V., Leidsestraat 74, Amsterdam. Tel.: 020-65316/62953. Volledige discretie wordt gegarandeerd. Geen inlichtingen worden ingewonnen en geen contact met opdrachtgevers gelegd dan na overleg met de candidaat.



Efficiency

bespoedigt
Uw contacten
met gegadigden

*

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

NETNUMMER



ESSO NEDERLAND N.V.

zoekt voor één van Esso's Europese vestigingen in de aardgassector een

OPERATIONS ADVISER

Zijn taak zal bestaan uit het bestuderen van problemen op het gebied van de afzet van aardgas en het doen van aanbevelingen daaromtrent, alsmede het onderhouden van contacten met directies van gasondernemingen, waarin Esso participeert.

De vereisten voor deze functie zijn :

- economische of technische opleiding, bij voorkeur op academisch niveau
- marketing ervaring, bij voorkeur op het gebied van de energievoorziening
- behoorlijke kennis van de moderne talen
- representatieve persoonlijkheid
- leeftijd omstreeks 35 jaar.

De standplaats zal voorlopig Den Haag zijn. Kandidaten dienen echter bereid te zijn om zich ook elders in West-Europa te vestigen.

Schriftelijke sollicitaties te richten aan Esso Nederland N.V., afd. Personeels- en Sociale Zaken, Zuid-Hollandlaan 7, Den Haag.



ESSO NEDERLAND N.V.

zoekt ten behoeve van een met haar gelieerde gastransportmaatschappij contact met technici die belangstelling hebben voor werkzaamheden welke verband houden met de ontwikkeling van enige in Europa te bouwen gastransportsystemen.

In aanmerking komen

INGENIEURS EN H.T.S.-ers

De betrokkenen zullen belast worden met het toezicht op een kleine groep technici die studies verrichten met betrekking tot het ontwerpen, de bouw en het functioneren van gastransportsystemen. Bovendien moeten zij in staat zijn met buitenlandse gasondernemingen besprekingen te voeren over de technische aspecten van gasovereenkomsten.

Zij dienen bij voorkeur te beschikken over ruime ervaring in gas- of pijpleiding-bedrijven of daaraan verwante industrie.

Bekendheid met computers voor de berekening van de uit te voeren projecten alsmede enige kennis van de economische evaluatie daarvan is gewenst.

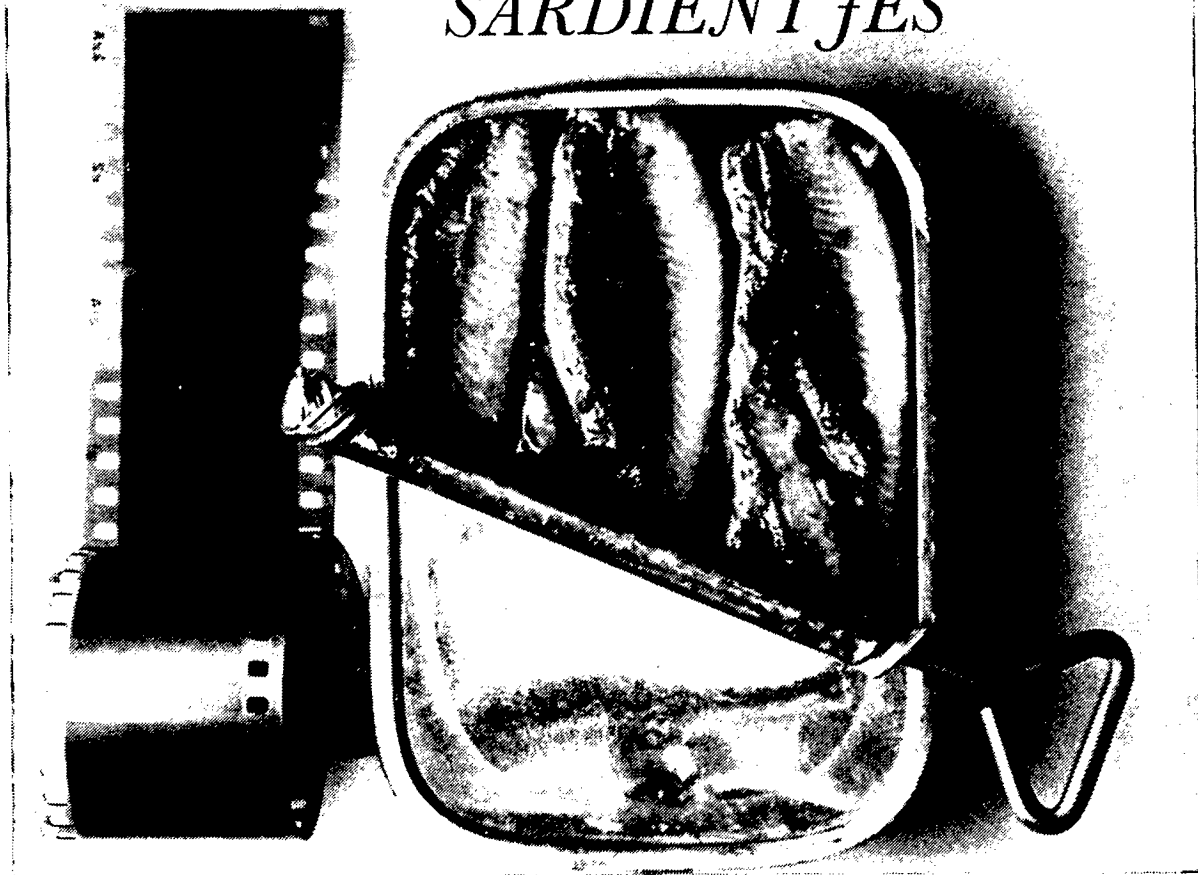
Een goede kennis van de Engelse en Duitse taal in woord en geschrift strekt tot aanbeveling.

De standplaats zal voorlopig Den Haag zijn. Kandidaten dienen echter bereid te zijn om zich in het buitenland te vestigen.

Voor overleg betreffende technische vraagstukken zullen zo nu en dan buitenlandse reizen moeten worden gemaakt.

Schriftelijke sollicitaties te richten aan Esso Nederland N.V., afd. Personeels- en Sociale Zaken, Zuid-Hollandlaan 7, Den Haag.

VAN SARDINIË TOT SARDIENTJES



en daartussen "the penalty of leadership", ziedaar het lot van de TTN-lezer. Als hoofd van zijn onderneming neemt hij de grote beslissingen, maar voor managerziekte heeft hij geen tijd. Dan ligt hij allang met zijn gezin aan de zonnige Sardinische stranden of geeft in Arosa een nummertje skiën weg. Al kan de TTN-lezer zich dat gemakkelijk permitteren, toch blijft hij een gewoon mens. Ook hij versmaadt sardientjes-op-toast niet, rookt graag een pijpje, krijgt dassen op vaderdag, verrast zijn vrouw met een nieuwe stofzuiger (wel zoekt hij de betere uit en koopt van alles aanzienlijk meer). En tussen de bedrijven door vliegt hij naar New York om een computer van de derde generatie in werking te zien, heeft Slivovitch in huis voor Yoegoslavische zakenrelaties, neemt zijn vrouw de Chevrolet als hij de Austin rijdt.

Pionieren op nieuwe consumptie-wegen, kan de TTN-lezer gewoon niet laten.

Nu een paar cijfers: van de 100 TTN-lezers bezitten er 16 een filmcamera, 22 een diaprojector (Ned. gemiddelde 6) en 23 gaan er tweemaal per jaar op vakantie (Ned. gemiddelde 8). Kijkt u even voor de overige cijfers in het TTN-lezerskringrapport? U bereikt deze topgroep van consumptie-pioniers via TRI TOP NEDERLAND.

Een andere naam voor de grote drie:
Algemeen Handelsblad, Het Vaderland,
Nieuwe Rotterdamse Courant.
Totaal aantal abonnees: 160.000.

TTN



6% rente bij de HBU èn een gratis verzekering.

Er is nu ook een mogelijkheid, bij de Nederlandsche Bank-Unie spaargelden te plaatsen met een opvragings-termijn van 18 maanden. De rente bedraagt dan 6% per jaar.

Komt U eens praten ook over de andere spaarmogelijkheden en het gemak van storten en disponeren per giro.

6% opvraging 18 mnd. **5½%** opvraging 12 mnd. **4½%** opvraging 6 mnd. **4%** opvraging 3 mnd.

Amsterdam: Herengracht 434 - 440, tel. (020) 22 11 22

Den Haag: Hofweg 1, tel. (070) 18 50 80

Agentschap: Laan van Meerdervoort 525,
tel. 60 24 85

Rotterdam: Coolsingel 104,
tel. (010) 13 90 00

Agentschap: Prins Alexanderstad, Marinus Bolkpl. 40, tel. 13 90 00

HBU