

# ECONOMISCH-STATISTISCHE BERICHTEN

UITGAVE VAN DE STICHTING HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

3 mei 1967

52e jaargang, no. 2591

verschijnt wekelijks

E.I.M.

## 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

E.I.M. ....	459
<i>Drs. G. de Man:</i>	
Overheid en economisch evenwicht .....	460
<i>Drs. C. J. Brakel:</i>	
De Antilliaanse economie: al te veel handen, al te weinig monden (II) .....	463
<i>Drs. A. van der Zwan:</i>	
Segmentering van markten voor duurzame consumptiegoederen .....	466
<i>Ir. B. F. Galjart:</i>	
Het organiseren van ruilhandel: een vorm van ontwikkelingshulp .....	470
<b>Boekbesprekingen:</b>	
Dr. W. D. Voorthuysen: Leasing (bespr. door Dr. F. W. C. Blom) .....	472
R. Jungk en H. J. Mundt (red.): De wereld op zoek naar welvaart (bespr. door Drs. P. A. de Ruiter) .....	472
<i>Drs. R. L. Boissevain:</i>	
Geld- en kapitaalmarkt ....	473
Notitie .....	471
Recente publikaties .....	476

AUTEURSRECHT VOORBEHOUDEN

HET Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf (E.I.M.) heeft in de zesendertig jaar van zijn bestaan veel veranderingen door- gemaakt. Geboren in een periode dat het midden- en kleinbedrijf (m.k.b.) vaak een laatste toevluchtsoord vormde voor talloze werklozen en aldus door een heilloze concurrentieverwildering de *conjuncturele* misère nog scherper gevoelde, is het nu terecht gekomen in een fase waar het vooral *structurele* ontwikkelingen zijn die het m.k.b. voor grote problemen stellen.

De veranderingen tijdens zijn bestaan worden weerspiegeld in de activiteiten van het instituut. Tot in de jaren vijftig was het sterk op de praktijk gerichte bedrijfseconomisch onderzoek de bestaansgrond van het E.I.M. Pas na twintig jaar vond een uitbouw plaats van het onderzoek, welke tot uitdrukking komt in het feit dat het E.I.M. nu vier onderzoekafdelingen telt, t.w. (1) Algemeen-economisch en statistisch onderzoek, (2) Economisch-sociologisch en sociaal-psychologisch onderzoek, (3) Bedrijfseconomisch onderzoek en (4) Economisch onderzoek weg- en watervervoer. Het zal daarbij ongetwijfeld niet blijven; in het zojuist verschenen verslag over 1966 wordt er bijv. voor gepleit de voor het m.k.b. geldende specifieke vraagstukken, waarmee de afdeling Bedrijfseconomisch onderzoek te maken heeft, een meer wetenschappelijke aanpak te geven, zo ook een nieuw deelterrein van onderzoek te creëren, het algemeen consumentenonderzoek ten behoeve van het m.k.b. Tot het laatste is reeds een eerste stoot gegeven door een vorig jaar verschenen studie van Dr. N. Tiemstra, adjunctdirecteur van het E.I.M.<sup>1)</sup>

Is het zeer de moeite waard door middel van het verslag over 1966 kennis te nemen van alle activiteiten van het E.I.M. (in 1966 kwamen bijv. 45 nota's en rapporten gereed), belangrijker dan deze meer feitelijke mededelingen zijn die bladzijden van het verslag, waar de directeur van het E.I.M., Drs. P. M. van Nieuwenhuyzen, zijn prognose geeft ten aanzien van de gang van zaken in het m.k.b. in 1967.

Zijn beschouwing is niet juichend; redenen om de noodvlug uit te steken zijn z.i. evenwel niet aanwezig. In overeenstemming met de teneur van de meeste prognoses verwacht hij dat de vertraging in de groei in 1967 zal voortzetten. Omdat de waarde van de consumptieve bestedingen, het nationaal inkomen (lopende prijzen) en de loonsom per werknemer — naar het C.P.B. verwacht — met ongeveer hetzelfde percentage zullen stijgen (7,5 à 8) ligt de conclusie voor de hand dat de stijging van de netto winsten van het m.k.b. *als geheel* niet veel van deze groeipercentages zal afwijken. *Binnen* het m.k.b. zal echter zeker sprake zijn van belangrijke divergerende ontwikkelingen, aldus Van Nieuwenhuyzen, met name in het ambacht en in de vervoersector. Op de laatste heeft de terugslag in de bouwnijverheid bijv. een belangrijke negatieve invloed. Geen gunstig beeld wordt voorts verwacht voor de Horecabedrijven.

Van Nieuwenhuyzen gaat ten slotte nog in op enkele bijzondere factoren als uitbreidingsplannen, liquiditeitsproblemen, de concurrentie tussen oude en nieuwe centra en concurrentieverscherping. Tekenend voor de rustige aanpak van het E.I.M. is dat men bijv. wat laatstgenoemd verschijnsel betreft volstaat met te zeggen: „Geconstateerd kan worden dat blijkbaar op allerlei wijze gepoogd wordt de noodzakelijke vergroting van de omzetten te bereiken”. Textielbeurs-standhouders en Leeuwardense winkeliers denken hierover wat minder genuanceerd, zoals men zal weten. De afstand tussen E.I.M. en sommige delen van het m.k.b. is te dien aanzien groter dan men wel zou wensen.

<sup>1)</sup> Consument en zelfstandige ondernemer. Inhoud en betekenis van algemeen consumentenonderzoek ten dienste van het midden- en kleinbedrijf.

# Overheid en economisch evenwicht

## Opmerkingen n.a.v. het jaarverslag over 1966

### van De Nederlandsche Bank

VOOR de laatste maal heeft Dr. Holtrop als president van De Nederlandsche Bank verslag uitgebracht over de economische en monetaire ontwikkeling in Nederland. Zijn verslagen waren steeds beschouwingen van een hoog wetenschappelijk gehalte. Het verslag over 1953 heeft zelfs aanleiding gegeven tot één van de belangrijkste monetaire discussies in Nederland na de oorlog, nl. de discussie in de jaargangen 1954 en 1955 van dit blad tussen Dr. Holtrop, Prof. Koopmans, Prof. Witteveen en Prof. Tinbergen, welke later gebundeld is uitgegeven onder de titel *Monetaire uiteenzettingen*.

Tegen de achtergrond van een zeer korte schets van de economische ontwikkeling van de laatste jaren willen wij op enkele aspecten van het jongste jaarverslag nader ingaan.

#### De economische ontwikkeling

De Nederlandse economie heeft gedurende een, conjunctureel gezien, lange periode onder sterke inflatoire druk gestaan. De bestedingen bevonden zich op een hoog niveau en vertoonden een relatieve stijging, als gevolg waarvan de werkloosheid tot een zeer gering percentage daalde en de spanning op de arbeidsmarkt toenam. Vanaf 1961 kwam het jaarlijkse gemiddelde percentage van de geregistreerde arbeidsreserve niet boven 1 pCt. van de afhankelijke beroepsbevolking, terwijl het aantal openstaande aanvragen ongeveer 3 pCt. bedroeg. Dit leidde jaarlijks tot loonsverhogingen, welke de stijging van de arbeidsproductiviteit verre overtroffen, waardoor enerzijds het prijspeil aanzienlijk steeg en anderzijds het winstaandeel in het nationaal inkomen daalde. In 1964 groeiden, in belangrijke mate als gevolg van de loonexplosie, van dat jaar waarbij de lonen meer dan 15 pCt. stegen, de bestedingen boven de nationale produktie uit, hetgeen resulteerde in een tekort op de lopende rekening van de betalingsbalans voor dat jaar van f. 644 mln. In 1965 volgde een licht herstel, waardoor er op de lopende rekening voor dat jaar een gering overschot was, maar in 1966 vertoonde de lopende rekening weer een tekort van f. 639 mln.<sup>1)</sup>

Omstreeks september 1966 trad er een kentering op in de conjuncturele situatie, aldus Dr. Holtrop, hoewel het altijd onzeker zal blijven in welke mate dit een gevolg is geweest van het beleid van de overheid en de Centrale Bank. De werkloosheid die in juni nog slechts 1,2 pCt. bedroeg, was in december opgelopen tot 1,9 pCt. en in februari 1967 tot 2,3 pCt.

Het jaarverslag bevat belangwekkende beschouwingen over de oorzaken van de inflatoire ontwikkeling van de laatste jaren, over de vraag of we nu aan het begin staan van een nieuwe recessie, dan wel of er slechts sprake is van een tijdelijke vertraging als gevolg van structurele moeilijkheden en aanpassingen, en over de voorwaarden voor evenwichtsherstel.

#### De oorzaken van de inflatie

Hoewel in een langdurig inflatieproces steeds zowel elementen van bestedingsinflatie als van inkomensinflatie een rol spelen en deze twee elkaar versterken, moet als *primaire* oorzaak van de inflatoire ontwikkeling van de laatste jaren en de terugslag in 1966 toch het te hoge bestedingsniveau worden aangewezen. In het Bankverslag wordt onderzocht welke bestedingscomponenten met name verantwoordelijk moeten worden gesteld voor de overbesteding. In 1966 blijkt die verantwoordelijkheid in hoge mate te liggen bij de particuliere investeringen in vaste activa en in voorraden. De particuliere sector slaagde er echter in de toegenomen investeringen vrijwel geheel te financieren uit een vergroot netto beroep op buitenlands handelskrediet en door een groter deel van het aanbod op de kapitaalmarkt tot zich te trekken. Hierdoor werd de overheid gedwongen tot inflatoire financiering; deze bedroeg in 1966 f. 1.360 mln. tegen f. 500 mln. in 1965. Uitgedrukt in procenten van het bruto nationaal produkt steeg de inflatoire overheidsfinanciering van 0,7 in 1965 tot 2,1 in 1966.

Bij een vergelijking van de jaren 1964-1966 met de jaren 1961-1963, die volgens Dr. Holtrop een beter beeld geeft, omdat dan wordt vergeleken met een min of meer evenwichtige periode, blijkt dat de binnenlandse bestedingen in de jaren 1964-1966  $1\frac{1}{2}$  à 2 pCt. meer van het nationaal inkomen in beslag namen dan in de jaren 1961-1963. Deze stijging vindt haar oorzaak voornamelijk in een relatieve groei van de investeringen in vaste activa en in voorraden. Zij is echter geheel gelokaliseerd bij de woningbouw (1 pCt.) en de overheidsinvesteringen ( $\frac{1}{2}$  pCt.). Bovendien had een *relatieve* stijging plaats van de consumptieve overheidsuitgaven met 1 pCt. van het nationaal inkomen. De belastingdruk steeg echter slechts met 0,7 pCt., zodat de overbesteding, die langs inflatoire weg moest worden gefinancierd, moet worden toegerekend aan de overheid en de woningbouw. De voor de hand liggende conclusie, die hieruit in het jaarverslag wordt getrokken, is dan ook dat onder deze omstandigheden het herstel van het economisch evenwicht in belangrijke mate zal afhangen van de ontwikkeling der overheidsfinanciën in 1967 en 1968. Gezien de huidige ontwikkeling van de rijksbegroting 1967, kan men wat dit laatste punt betreft o.i. niet geheel gerust zijn.

#### Een norm voor de overheidsfinanciën

Kennelijk in verband met de grote betekenis die Dr.

<sup>1)</sup> Wij willen erop wijzen, dat wanneer Nederland ernst wil maken met de ontwikkelingshulp alleen al uit hoofde daarvan een overschot op de lopende rekening nodig is van ten minste f. 500 mln. per jaar. Indien ontwikkelingshulp niet gepaard gaat met een voldoende overschot op de lopende rekening van de betalingsbalans, vormt zij een bijdrage tot de internationale inflatie.

Holtrop toekent aan de rol der overheidsfinanciën voor het herstel van het economisch evenwicht ontwikkelt hij een norm voor het maximaal aanvaardbare beslag van de overheid op het nationaal inkomen. Dit maximaal toelaatbare beslag wordt volgens Dr. Holtrop bepaald door de som van de aanvaardbare belastingdruk van 26 pCt., het maximaal realiseerbare beroep op de kapitaalmarkt ten bedrage van 3 à 4 pCt. van het nationaal inkomen en een kleine marge voor het aandeel van de overheid in de toelaatbare liquiditeitscreatie i.v.m. de reële groei van het nationaal inkomen.

Het is ons niet duidelijk waaraan het percentage van 26 voor de aanvaardbare belastingdruk zijn normatieve karakter anders zou ontlenen, dan aan subjectieve overwegingen van de heer Holtrop. Het is eenvoudig het percentage, dat de laatste drie jaar gemiddeld ongeveer is gerealiseerd en waaraan een normatieve betekenis wordt toegekend, zonder daarvoor steekhoudende argumenten aan te voeren. De stelling namelijk dat telkens wanneer de uitgaven van de overheid boven deze norm uitgaan, zij wordt gesteld voor de noodzaak tot inflatoire financiering, is niet juist. De noodzaak tot inflatoire financiering wordt *niet* veroorzaakt door het feit, dat de uitgaven de door de heer Holtrop geformuleerde norm te boven gaan, maar omdat de overheid de belastingdruk niet in gelijke mate met de stijging van de uitgaven heeft verhoogd. Dit is naar onze mening het grote euvel van de overheidsfinanciën <sup>2)</sup>.

Het valt niet in te zien waarom de norm van Dr. Holtrop een belemmering zou vormen voor een verhoging van de belastingdruk als om structurele redenen een verdere verhoging van het relatieve peil der overheidsuitgaven nodig zou blijken te zijn. Alléén wanneer een hogere belastingdruk dan 26 pCt. in belangrijke mate tot negatieve compensatie zou leiden, waardoor dus de productieve spanning zou dalen, vormt zij een bovengrens voor de belastingdruk. Hierover is echter te weinig bekend om conclusies te kunnen trekken.

#### De werkgelegenheid

De ontwikkeling van de arbeidsmarkt vormt een belangrijke indicatie voor de conjuncturele situatie en is daarom een essentieel gegeven voor de conjunctuurpolitiek.

Het voor seizoen gecorrigeerde werkloosheidspercentage steeg van juli tot en met december 1966 van 1,2 tot 1,9, terwijl het in februari jl. 2,3 bedroeg. Nadere detaillering van dit laatste cijfer leert, dat de werkloosheid, zowel regionaal als naar bedrijfstakken, zeer ongelijk is verdeeld. In februari bedroeg de werkloosheid in de drie noordelijke provincies, waar ongeveer 10 pCt. van de beroepsbevolking woont, 5,1 pCt. tegen 1 pCt. in Noord- en Zuid-Holland en Utrecht, welke provincies ongeveer de helft van de beroepsbevolking tellen. Limburg nam een tussenpositie in met een werkloosheid van 3,4 pCt. Uit een verdeling naar bedrijfstakken blijkt, dat van het totale aantal werklozen ruim 26 pCt. tot de bouwnijverheid behoort en 20 pCt. tot de dienstverlenende beroepen. In het westen van het land bleef, de bouwnijverheid uitgezonderd, nog een tekort aan arbeidskrachten bestaan.

De conclusie van Dr. Holtrop op grond van bovenstaande cijfers, dat van een algemene recessie nog niet kan worden gesproken, is onzes inziens alleszins gerechtvaardigd. Dit heeft echter wel gevolgen voor het door de overheid te voeren beleid. Zo zal men uiterst voorzichtig moeten zijn — en wij menen dat Dr. Holtrop dat ook bedoelt, hoewel het niet expliciet wordt uitgesproken — met het

nemen van algemene conjunctuurstimulerende maatregelen, zoals bijv. het in versterkte mate langs inflatoire weg financieren van het begrotingstekort. Daardoor zou de spanning op de arbeidsmarkt in het westen van het land wellicht opnieuw worden opgevoerd en nieuw voedsel worden gegeven aan de inflatie, terwijl de werkloosheid in de gebieden waar deze het hoogst is niet zou verdwijnen en misschien nog meer exportindustrieën in afzetzmoelijkheden zouden geraken. Pas wanneer duidelijk een algemene recessie, een deflatoire ontwikkeling met stijgende werkloosheid over de hele linie, aan de dag zou treden, dient een doelbewuste vergroting van het begrotingstekort als conjunctuurpolitiek instrument te worden gehanteerd.

Er is thans naar onze mening behoefte aan nog meer *gerichte* maatregelen, zonder overigens tot *blijvende* subsidiëring van bepaalde bedrijfstakken over te gaan. In het jaarverslag wordt het al dan niet zonder moeilijkheden realiseren van het evenwichtsherstel, behalve van het reeds genoemde beloop van de overheidsfinanciën, in belangrijke mate afhankelijk gesteld van de conjuncturele ontwikkeling in het buitenland *en* van „de ernst van de toestand in de takken van bedrijvigheid die zich hetzij door vermindering van de vraag, dan wel door veranderingen in de internationale concurrentiepositie, in een toestand van structurele achteruitgang bevinden” (blz. 14). Het gaat hierbij volgens het Verslag om de kolonmijnbouw, de scheepsbouw, bepaalde delen van de textielnijverheid en het vervoerbedrijf. Het is alles bij elkaar nogal wat.

Voor zover nu de structurele moeilijkheden in deze bedrijfstakken zijn te wijten aan een verslechterde internationale concurrentiepositie is de beste remedie „de grootste voorzichtigheid met betrekking tot de verdere verhoging van het kostenpeil” in acht te nemen (blz. 15).

Aan tabel 5 van het Verslag, die een beeld geeft van de ontwikkeling van de loonkosten in de verwerkende industrie in Nederland en concurrerende landen, ontlene we de volgende gegevens:

Landen	Loonkosten per eenheid produkt 1966 (1963 = 100)
Nederland .....	117
West-Duitsland .....	113
Frankrijk .....	110
België .....	116
Italië .....	105
Verenigd Koninkrijk .....	114
Verenigde Staten .....	100
E.E.G., excl. Nederland .....	112
Totaal concurrerende landen .....	110

Wanneer men deze cijfers beziet, wordt de beduchtheid van de heer Holtrop voor de gevolgen voor onze export — en dus voor een belangrijk deel van onze industrie — van verdere loonkostenstijging geheel begrijpelijk. Zou deze tendens zich voortzetten dan zal dit onvermijdelijk tot toenemende afzetzmoelijkheden en stijgende werkloosheid leiden. We zullen met betrekking tot de loon- en inkomensontwikkeling moeten leren, dat de bomen niet tot in de hemel reiken.

#### Wat is volledige werkgelegenheid?

Aangezien prijsontwikkeling en werkgelegenheid in nauwe relatie tot elkaar staan en zowel het handhaven van

<sup>2)</sup> Wij wezen hierop in een beschouwing over de Miljoenennota 1967 in *E.-S.B.* van 5 oktober 1966.

stabiele prijzen als volledige werkgelegenheid hoge prioriteit genieten in de scala van doeleinden van economische politiek, willen we van deze gelegenheid gebruik maken eens te bezien welke criteria men zou kunnen hanteren voor volledige werkgelegenheid en wat de gevolgen van die criteria zijn voor het prijspeil.

In het begin van de „full employments”-literatuur vlak na de oorlog werd onder volledige werkgelegenheid verstaan een situatie waarbij de werkloosheid niet boven 3 pCt. van de beroepsbevolking komt. Men achtte een werkgelegenheidspercentage van 97, mede gezien de praktijk van de jaren dertig, kennelijk als een, ook sociaal, alleszins aanvaardbare doelstelling. Naarmate de werkloosheid over een langere periode beneden 3 pCt. kwam te liggen, werden de grenzen echter allengs enger gesteld en we zijn nu gewend reeds bij een werkloosheid van minder dan 2,5 pCt. te spreken van een onrustbarende situatie, ongeacht de gevolgen die een geringere werkloosheid heeft voor de prijzen. Het is geheel in overeenstemming met deze gedachtengang, dat in de Verenigde Staten, waar de werkloosheid structureel hoger is dan in West-Europa, bij een geringer werkgelegenheidspercentage van volledige werkgelegenheid wordt gesproken dan in West-Europa.

Een ander criterium voor volledige werkgelegenheid zou kunnen zijn een zodanige werkloosheid, dat nog net geen prijsstijging optreedt. A. W. Philips heeft de relatie onderzocht tussen werkloosheid en de verandering in de nominale lonen in Engeland voor de periode 1861-1957. Eén van zijn conclusies is „that if aggregate demand were kept at a value which would maintain a *stable level of product prices* the associated level of unemployment would be a little under 2½ per cent”<sup>3)</sup>.

Een volgend — misschien wel het meest aanvaardbare — criterium zou kunnen zijn om van volledige werkgelegenheid te spreken als er evenwicht is tussen vraag en aanbod op de arbeidsmarkt, m.a.w. als de geregistreerde arbeidsreserve ongeveer gelijk is aan het aantal openstaande aanvragen. Uitgaande van dit criterium was er in ons land in december 1966, toen de mannelijke arbeidsreserve 56.000 bedroeg en het aantal openstaande aanvragen 51.000, een situatie van volledige werkgelegenheid. Voordien was er sprake van overfull employment, terwijl nadien in sommige delen van het land de werkloosheid te hoog is opgelopen. Volledige werkgelegenheid zou in deze gedachtengang dus inhouden een aanvaardbaar werkloosheidspercentage van bijna 2. De praktijk leert, dat een dergelijke situatie nog gepaard gaat met enige prijsstijging.

De conclusie die uit het voorgaande kan worden getrokken is, dat naarmate men de grenzen voor de toelaatbare werkloosheid nauwer stelt, men een grotere mate van prijsstijging zal moeten accepteren. Men kan niet de werkloosheid tot beneden 1,5 à 2 pCt. terugbrengen en tegelijkertijd een stabiel prijspeil handhaven, tenzij men een stringente geleide loonpolitiek zonder zwarte lonen wil

In mijn bijdrage „Doelmatigheid versus rechtvaardigheid” in *E.-S.B.* van 26 april jl. heb ik een bijzonder storende fout gemaakt en wel in de legende van de grafiek (blz. 447). Deze moet luiden:

aE = absoluut vlgs. eindtarief  
mE = marginaal vlgs. eindtarief  
aH = absoluut vlgs. Hoefnagels  
mH = marginaal vlgs. Hoefnagels

Mijn excuses aan de lezers.

dR

aanvaarden. Men zal een keuze moeten doen door of een werkloosheid van 1,5 à 2 pCt. te aanvaarden of de kroko-dillentransen over de inflatie te drogen<sup>4)</sup>.

**B**IJ de voorgaande beschouwing van enkele aspecten van het jongste jaarverslag van De Nederlandsche Bank kwamen wij tot de volgende, wellicht scherper dan in het jaarverslag geformuleerde, conclusies ten aanzien van de voorwaarden voor het herstel van het verbroken economisch evenwicht, waarbij nog zij opgemerkt dat evenwichtsherstel niet impliceert het weer opvoeren van de spanning in het economisch leven:

1. Zolang niet duidelijk een recessie aan de dag treedt, dient de grootste voorzichtigheid te worden betracht wat betreft de ontwikkeling van de overheidsfinanciën. Inflatoire impulsen dienen zoveel mogelijk te worden beperkt, temeer daar deze voor 1967 toch al noodzakelijkerwijs groot zijn.

2. Ook ten aanzien van de loonontwikkeling zal grote voorzichtigheid in acht moeten worden genomen. De loonstijging zal zich moeten aansluiten bij de stijging van de arbeidsproductiviteit ten einde verdere loonkostenstijging, waardoor verschillende exportindustrieën in moeilijkheden zouden kunnen geraken, te voorkomen.

3. Ter bestrijding van de in sommige delen van het land veel te hoge werkloosheid dienen gerichte maatregelen te worden getroffen in aansluiting op wat er op dit terrein reeds is gedaan. Voorts zal moeten worden gepoogd de kapitaalmarktrente tot redelijke proporties terug te brengen ten einde de bouwnijverheid, de bedrijfstak die met de hoogste werkloosheidscijfers wordt geconfronteerd, te stimuleren.

Waddinxveen.

Dr. G. DE MAN.

<sup>3)</sup> A. W. Philips: „The relation between unemployment and the rate of change of money wages in the United Kingdom, 1861-1957” in *Economica*, november 1958.

<sup>4)</sup> Voor een open economie als die van Nederland wordt de keuze in zoverre beperkt, dat men zich geen grotere prijsstijging kan permitteren dan in de met onze export concurrerende landen.

(I.M.)

**administratie-  
problemen?  
besteedt ze uit!**

Besteedt uw administratieproblemen uit. Aan Bedrijfsadministratiekantoor Holland N.V. Daar staan 2 computers tot uw beschikking. Met

ponskaart- en ponsbandinvoer. En met magneetband eenheden en verwisselbare schijvenpakketten. Efficiënt voor u! Wij zullen het u graag uitleggen en voorrekenen.

Bedrijfsadministratiekantoor Holland N.V., Coolsingel 49, Rotterdam Tel. 010-116155. Centrum voor Elektronische Informatieverwerking.



# De Antilliaanse economie: al te veel handen, al te weinig monden

## II. De te kleine markt \*

Op de Antillen wonen ruim 200.000 mensen. De totale consumptieve vraag bedroeg in 1965 ca. NA f. 325 mln.<sup>1)</sup> Hiervan was gericht tot particuliere bedrijven ca. NA f. 310 mln. Van dit bedrag werd slechts 25 pCt. door middel van binnenlandse produktie opgevangen. De resterende 75 pCt. werd ingevoerd. Afgezien van het aanbod van olieprodukten voor de plaatselijke markt door Esso en Shell zijn er op het eiland slechts enkele industriële bedrijven voor de directe (gezins)consumptie. Er is een plaatselijke bierfabriek, een verfindustrie, een confectiebedrijf, een sigarettenindustrie, twee metalenmeubelenbedrijven, een fabriek voor accu's en nog enkele kleinere industrieën. In deze lokale industriesector werken naar schatting zo'n 300 mensen.

### Een eigen industrie

Het is duidelijk dat het stichten van eigen industriële bedrijven, gericht op verkoop aan de lokale markt, een gunstige invloed zou hebben op de werkgelegenheids-situatie. De Antilliaanse overheid probeert veel om nieuwe industrie aan te trekken. Er is een regeling voor een zgn. belastingvakantie (10 of 11 jaar) en in de constructieperiode verkrijgen nieuwe bedrijven vrijstelling van invoerrechten op bouwmaterialen en eerste aanschaf van installaties enz. De algemene vestigingsvoorwaarden zijn zeker niet ongunstig. Openbare faciliteiten (water, elektriciteit, wegen) zijn voldoende voorhanden.

Zoals gezegd, is er een ruim aanbod van arbeidskrachten, zij het voornamelijk ongeschoold. Er zijn ondernemers. De langbestaande handelsbedrijven op de eilanden kunnen zeker redelijk geschikte initiatiefnemers voor nieuwe bedrijven leveren, zo er in deze kringen daartoe werkelijke plannen werden ontwikkeld. Er is kapitaal in overvloed dat thans vaak wordt belegd in de volgende handelsgeneratie of naar het buitenland verdwijnt. Kortom, aan de aanbodzijde van een mogelijke markt voor eigen industriële goederen staan de zaken er niet ongunstig voor.

Toch zien we dat het aantal nieuwe vestigingen voor de eigen markt uiterst klein is gebleven en dat er geen sprake is van importvervanging op enige schaal. De grote rem op de ontwikkeling is hier m.i. de kleine marktvraag die elke potentiële nieuwe ondernemer, die streeft naar het maken van een redelijke winst, zal moeten afschrikken.

### Weinig en verwende consumenten

Bij een nader onderzoek naar de oorzaken van de kleine marktvraag naar nieuwe Antilliaanse artikelen vallen vooral de volgende factoren op:

- a. de reeds gesignaleerde geringe bevolkingsomvang, die bovendien nog versnipperd is over de zes eilanden;
- b. de vrij sterke gelaagdheid van de consumptieve vraag in sociale zin;
- c. aansluitend op b zien we dat de onderste sociale lagen of onderste klassen van werkloze arbeiders, van vissers en koenoekoe- (plattelands-)bewoners door hun dalende welvaart hun consumptie steeds meer gaan beperken en versoberen;

d. eveneens aansluitend op b zien we het verschijnsel dat de bovenste klassen van geschoolde arbeiders, met name de beter betaalde olie-arbeiders, de ambtenaren en de rijkere bovenlagen van handelaren en buitenlandse employés, adviseurs enz. geheel gewend zijn aan (of verwend met) hoogwaardige Amerikaanse en Westeuropese produkten.

Deze laatste factor introduceert een typisch markttechnisch probleem. De bovenlagen van de Antilliaanse gemeenschap zijn door de jarenlange invloed van de relatief grote import verwend door een Amerikaans aandoende diversiteit in kwaliteiten en sorteringen. Vooral in de levensmiddelensector, in de kledingbranche, in de autoverkoop en in andere luxe-consumptiepatronen is de welstand op de Antillen niet lager dan in de Verenigde Staten, soms hoger dan in Nederland, voor hen die geld hebben.

Een nieuw Antilliaans produkt van industriële of ambachtelijke aard kan daarom niet aansluiten bij een eigen nationaal Antilliaans consumptiepatroon. Integendeel, steeds moet een dergelijk produkt de concurrentie aandienen tegen uiterst hoog ontwikkelde en in vele assortimenten aangeboden buitenlandse produkten. Een nieuwe Antilliaanse ondernemer bokst direct op tegen moderne, slimme verkooptechnieken van Amerikaanse en Europese bedrijven.

Een droevig voorbeeld van dit verschijnsel is het geval van de recentelijk gesloten chocoladefabriek op Curaçao. De produkten die deze jonge industrie (1957) aanbood, waren zeker niet slecht en aanzienlijk goedkoper dan de buitenlandse. De initiatiefnemers hadden berekend dat met een marktaandeel van ongeveer 30 pCt. van de Antilliaanse import van ca. NA f. 1 mln. per jaar aan chocoladeprodukten, men een redelijke winst kon behalen. Na 9 jaar had men nog niet de helft van deze noodzakelijke afzet behaald, de fabriek werkte met verlies en werd vorig jaar gesloten. Aan de overheid heeft het niet gelegen: in 1962 werden de invoerrechten op chocolade-artikelen verhoogd van 20 pCt. tot 40 pCt. Toch bleef de Antilliaan zijn buitenlandse merken trouw en mislukte een lokale industrie.

### Capacity to buy is capacity to produce

De afkeer van binnenlandse produkten en de duidelijke voorkeur voor buitenlandse produkten met een vergelijkbare kwaliteit is een verschijnsel dat in meer ontwikkelingslanden speelt. Bij semi-luxe industrieprodukten, maar ook wel bij dure levensmiddelen, bestaat dan een soort postkoloniaal smaak-snobisme onder de bovenste lagen van de bevolking.

Lokale initiatieven min of meer gesteund door de overheid, gaan daaraan kapot en Ragner Nurkse's befaamde

\* I in *E.-S.B.* van 26 april 1967, blz. 438-440. Hierin werd het Antilliaanse werkloosheidsprobleem aan de orde gesteld.

<sup>1)</sup> De officiële koers van de NA f. is: Hf. 1,90. De „koopkrachtkoers” is lager: ca. Hf. 1,30 à Hf. 1,50.

„Capacity to buy is capacity to produce” komt ten goede aan de florerende industrie van welvarender landen! De enige redder is de overheid in zo'n situatie. En niet alleen door het kunstmatig beschermen van de jonge industrie via invoerbepalende maatregelen. Tenzij een zeer hoog invoertarief of een volledig invoerverbod of contingenteringsmaatregel wordt ingesteld, werken de normale middelen niet tegen het gesignaleerde snobisme op. Alleen een systematische collectieve reclame voor het eigen produkt, in dit geval een „buy Antillean”, waardoor langzaam maar zeker een mentaliteitsverandering wordt bewerkstelligd, helpt de jonge industrie.

Eigenlijk is het nodig dat een gezond soort nationaal bewustzijn wordt gekweekt wil een eigen produktie die het verdient, kans van slagen hebben.

#### Moet de overheid niet meer doen?

Particuliere ondernemers tonen tot dusver weinig belangstelling om de risico's van de kleine markt op zich te nemen. De handelswinsten op deze eilanden die vooral door import- en toeristenbedrijven worden gemaakt, liggen op een hoog peil. Vaak worden winstmarges van meer dan 50 tot 100 pCt. behaald. Het spreekt vanzelf dat de handelaren meer belangstelling hebben voor de „quick profits” van de in- en uitvoersector dan voor de matige en langzaam binnenkomende winsten gemaakt door kleine industrieën. Zoals wel vaker het geval is, schiet het particuliere initiatief hier tekort.

Het lijkt er echter op dat hierin verandering komt. In kringen van het bedrijfsleven zelf gaat men zich langzamerhand realiseren dat de individuele particuliere ondernemer weinig tot investeren bereid is. De voorzitter van de Kamer van Koophandel op Curaçao heeft in het begin van dit jaar dan ook gepleit voor een grotere samenwerking tussen ondernemers onderling en tussen bedrijven en de overheid. Hij bepleitte de oprichting van een „Curaçao Development Corporation” voor de promotie en financiering van nieuwe industrieën. Bovendien pleitte hij voor het activeren van de bevolking tot zelfwerkzaamheid in de sector van de toeristische huisindustrie; een zeer goede gedachte als men weet dat praktisch alle souvenirs hier worden ingevoerd uit andere landen (Japan, Verenigde Staten, Europa).

Daarnaast gaan er stemmen op om de overheid meer te laten doen dan alleen maar gunstige voorwaarden te laten scheppen voor industrialisatie. Investering in bedrijven door overheidslichamen in samenwerking met het publiek (bijv. door de uitgifte van aandelen waarbij de overheid zelf ook voor een deel inschrijft) zou volgens sommigen vooral het aarzelende kleinbedrijf ten goede komen.

#### Enkele duizenden personen

Zelfs als men aanneemt dat in de nabije toekomst de vestiging van nieuwe lokale industrie zou toenemen, dan nog blijft het maximale effect op de werkgelegenheid voor de eilanden vrij klein. Immers, ook al lukt het, het gehele Antilliaanse marktpotentieel te interesseren voor een nieuw produkt, dan nog is de vraag voor veel bedrijfs-

takken te klein om een optimale bedrijfsomvang te kunnen realiseren. Volgens mijn eigen schatting zal het meest gunstige werkgelegenheidseffect van industrialisatie d.m.v. importvervangende nooit meer dan een 2.000 arbeiders bedragen. Men moet bovendien niet uit het oog verliezen dat importvervangende een nuttig instrument kan zijn, maar dat voor de invoerhandel niet alleen winsten zullen worden aangetast, maar ook arbeidsplaatsen zullen verdwijnen. Het uiteindelijke netto werkgelegenheidseffect zal daarom nog lager kunnen liggen.

Natuurlijk moet de Antilliaanse overheid toch voortgaan zo veel mogelijk invoer te laten vervangen door eigen activiteiten. Alleen geloof ik niet dat het de oplossing is voor de problemen hier.

#### Hoe staat het met de exportindustrie?

Naast het stimuleren van de eigen industrie voor de lokale markt probeert de Antilliaanse regering al enige jaren door een actieve reclame in het buitenland — o.m. in Nederland en de Verenigde Staten — exportbedrijven naar de eilanden te lokken. Tot op heden is dit gelukt met een chemische industrie op Aruba en een vis-exportbedrijf op St. Maarten.

Er wordt druk gesproken over plannen voor meer vestigingen, maar tot nu toe is het er niet van gekomen. De beperkte nationale markt speelt hier m.i. ook weer een rol. Voor veel exportbedrijven — vooral in de laatste fases van de bedrijfskolom — is de aanwezigheid van een voldoende grote vraag in het land van vestiging een aantrekkelijke zaak. Vooral bij het opbouwen van buitenlandse markten vanuit een nieuw land kan de lokale vraag in de aanloopperiode grote steun geven. Op de Antillen ontbreekt deze gunstige factor vrijwel geheel. Dit geldt bijv. voor assemblage-industrieën (auto's, elektro) waar wel eens plannen voor hebben bestaan.

De enige werkelijk positieve factor op de Antillen is in dit verband het feit dat de eilanden sedert eind 1964 verbonden zijn met de E.E.G. Het associatieverdrag maakt het op papier aantrekkelijk voor buitenlandse bedrijven, die geen vestiging binnen de E.E.G. hebben, om op de Antillen te gaan zitten. Toch zitten hier ook adders onder het gras: de straffe originebepalingen schijnen al verschillende plannen in de war te hebben gestuurd. Daarbij komt dat de afstanden naar de E.E.G.-landen groot en de transportkosten daarom hoog zijn.

Er zijn bovendien nog meer nadelige aspecten. De Antillen leveren praktisch geen grondstoffen (alleen wat zout en fosfaat). Elke exportindustrie moet dus grondstoffen van elders betrekken. De landen die nu het dichtst in de buurt van de Antillen liggen, zoals Venezuela en Colombia, prefereren uiteraard de eigen verwerking van grondstoffen boven een eventuele export naar Curaçao. Aan de verkoopkant ligt het nadeel dat het natuurlijke achterland van de Nederlandse Antillen, t.w. Venezuela, de invoer vanuit de Antillen nogal tegengaat, hetgeen o.m. blijkt uit hoge speciale Antillenrechten (30 pCt.).

Toch blijft er goede hoop dat op den duur enkele grote buitenlandse bedrijven de Antillen zullen uitkiezen voor

(I.M.)

Uw reserves deskundig belegd: aandelen

een vestiging. Vooral Nederlandse bedrijven die een sprong naar Zuid-Amerika zouden willen maken, zouden eigenlijk meer belangstelling moeten opbrengen. In dit verband kan worden vermeld dat de nogal opgeschroefde wisselkoers van de Antilliaanse gulden die de lonen en prijzen op deze eilanden, vertaald in Nederlandse valuta, jarenlang ongunstig beïnvloedde, de laatste tijd wat realistischer is geworden. De sterke loon- en prijsstijgingen van de laatste vier jaren in Nederland hebben gemaakt dat de lonen en prijzen op de Antillen relatief niet meer zo hoog liggen.

Het zou een ernstige zaak zijn voor de Antillen als het aantrekken van buitenlandse bedrijven niet zou lukken, ernstiger wellicht dan de vermoedelijke mislukking van de creatie van industrie voor de lokale markt. Het werkgelegenheidseffect van grote exportbedrijven is immers vrij groot. Zelfs voor de gestroomlijnde oliebedrijven werken toch altijd nog een 7.000 mensen, de oliecontractors meegerekend. Op de Antillen hoort men nogal eens de klacht dat de betreffende Nederlandse instanties (Economische Zaken, Buitenlandse Zaken) te weinig doen om de Antillen aantrekkelijk voor te stellen in het buitenland en in het moederland. Misschien is hier de „Koninkrijksgedachte” inderdaad nog teveel een vrome gedachte?

#### Staatkunde en economie

Op de achtergrond van het sombere economische beeld staat het staatkundige probleem van de Nederlandse Antillen. De frustratie van de kleine marktomvang vindt haar oorsprong in de politieke omvang, van dit land: 200.000 mensen verspreid over zes eilanden, een dwergstaat in ontwikkeling zoals er meer zijn in dit gebied of in Afrika. De vraag rijst, of de Nederlandse Antillen wel levensvatbaarheid hebben als volledig zelfstandige staat, gezien deze geringe omvang. Weer raken we hier een probleem dat ook voor andere landen bestaat.

De politieke kracht van een jonge staat wordt in belangrijke mate door economische omstandigheden bepaald. Het lijkt erop dat tijdens het proces van dekolonisatie de relatie tussen het staatkundig wenselijke en het economisch mogelijke te weinig aandacht heeft gekregen. Wellicht is de economische wetenschap hier tekort geschoten door niet tijdig aandacht te besteden aan het probleem van de minimale omvang van een staat. Nu moet de harde praktijk uitmaken wat wel of niet mogelijk is. Een feit is dat de achtergebleven landen bij al hun moeilijkheden, al of niet geërfd van hun vroegere moederlanden, er in vele gevallen ook nog een politiek probleem bij hebben, nl. dat van hun te kleine omvang. Soms hebben zij dit probleem in hun ijver om zelfstandigheid te krijgen niet eens gezien. Soms wordt het probleem verdoezeld doordat de hulpverlening van buitenaf de nadelen geheel of gedeeltelijk opvangt.

Dit laatste is m.i. het geval bij de Nederlandse Antillen. De algehele zelfstandigheid van dit gebied, die het gevolg zou zijn als de Statuutsbanden zouden worden verbroken, zou voor de Antilliaanse samenleving vrijwel onbetaalbaar zijn. Het is te hopen dat de pogingen van de Antilliaanse

regering om aansluiting te vinden bij integratiebewegingen in het Caraïbische gebied op korte termijn succes zullen hebben. De overlevingskans van dit eilandrijk zou er aanmerkelijk door worden verhoogd.

#### Zon, zee en stranden

Mijn conclusie t.a.v. industrialisatie is pessimistisch. Betekent dit dat de Antillen het werkloosheidsvraagstuk niet zullen kunnen oplossen? Gelukkig voor deze eilanden zijn er nog andere wegen. In de eerste plaats zijn er (nood-)oplossingen: emigratie en geboortebeperving. Vooralnog zullen vele jonge Antillianen hun eiland (tijdelijk) vaarwel moeten zeggen om elders te gaan werken. Daarnaast komen de acties, die hier onder auspiciën van de regering worden gevoerd voor gezinsplanning, goed op gang; de laatste twee jaar is het groeipercentage van de bevolking afgenomen. Het wordt thans geschat op 1,8 pCt.

In de tweede plaats wordt een geheel andere welvaartsbron hoe langer hoe meer zichtbaar: toerisme. Zon, zee en stranden, zij vormen de meest waardevolle produktiemiddelen voor de Antillianen van morgen. Het aantal toeristen dat deze eilanden bezoekt voor een kort verblijf van enige dagen (bijv. op een cruise) of van enige weken neemt snel toe. Als men er hier in slaagt door het stichten van toeristenbedrijven, het bouwen van meer hotels, cafés, nachtclubs enz. en door het zelf opvangen van de vraag naar toeristenartikelen, de multiplier-effecten van de toeristenuitgaven zo groot mogelijk te maken, dan zal het werkgelegenheidseffect zeker aanzienlijk zijn.

De grote stroom bezoekers vanuit Europa zal zich de komende jaren uitbreiden. Een verdere daling van de transatlantische tarieven der luchtvaartmaatschappijen zit in de lucht. Wellicht dat binnen afzienbare tijd ook de Nederlander een vakantie naar dit deel van het Koninkrijk kan bekostigen<sup>2)</sup>. Op deze wijze zal hij dan rechtstreeks bijdragen tot het verminderen van de nu nog ernstige problemen van deze kleine eilanden.

Curaçao.

Drs. C. J. BRAKEL.

<sup>2)</sup> Drie factoren maken een vakantie op de Antillen voor Nederlanders nogal duur. In de eerste plaats de vliegpreis, dan de hoge prijzen van de hotels en ten slotte de ongunstige wisselkoers, die m.i. sterk is overtrokken. Een gezelschap van directeuren van Nederlandse reisbureaus, dat hier onlangs rondreisde, becijferde een veertiendaags verblijf op ca. Hf. 3.000, waarvan 50 pCt. voor verblijfkosten. Zelf heb ik al eens gepleit voor een subsidie op hotelkosten, gekoppeld aan een prijscontrole door de overheid of de invoering van een speciale toeristengulden, alleen verkrijgbaar voor buitenlandse toeristen tegen een lagere koers dan de officiële.

(I.M.)

# VEREENIGD BEZIT VAN 1894



# Segmentering van markten voor duurzame consumptiegoederen

## Inleiding

**B**IJ het bewerken van markten voor duurzame consumptiegoederen wordt men geconfronteerd met de vraag of een zelfde benadering kan worden toegepast voor alle consumenten en potentiële consumenten. Voor vele markten moet deze vraag ontkennend worden beantwoord. Verschillen in bijv. smaak, koopkracht en koopgewoonten van het publiek kunnen het aantrekkelijk maken om subgroepen, die op basis van deze verschillen kunnen worden onderscheiden, op aangepaste wijze te benaderen. Deze subgroepen worden ook wel segmenten genoemd. Segmentering van de markt houdt derhalve in het afbakenen van subgroepen in de markt. Zoals gezegd, kunnen subgroepen alleen zinvol worden afgebakend op basis van differentiërende kenmerken van consumenten. Voor specifieke markten heeft het alleen zin die kenmerken op te sporen, die differenties in gedrag of houding ten aanzien van de betreffende producten laten zien.

Het belang van een aangepaste benadering in de vorm van produktdifferentiatie is zeer duidelijk bij de markt voor auto's. De verscheidenheid aan types en prijsklassen is hier voorwaarde voor het bereiken van grote delen van het publiek. Hetzelfde gaat op ten aanzien van koelkasten en meer in het algemeen voor de duurzame consumptiegoederen. Ook in de reclamebenadering kan de aanpassing worden gevonden. Wij stellen ons in dit artikel tot doel, te laten zien dat aan de hand van een betrekkelijk eenvoudig „feitelijk-registrerend” onderzoek van de markt relevante segmenten zijn te onderscheiden.

## Feitelijk-registrerend onderzoek naar markten voor duurzame consumptiegoederen

**I**N het registrerend onderzoek naar markten voor duurzame consumptiegoederen zijn een drietal gezichtspunten van belang:

- a. *aard van de gezinnen die aanschaffen*, in vergelijking met de gezinnen die niet aanschaffen;
- b. *aard van de aanschaf*; het gaat hier om vaststelling van bijv. initiële versus vervangingsaanschaaffingen;
- c. *aard van het aangeschafte*, zoals type, aanschafprijs e.d.

Het is de combinatie van deze drie gezichtspunten die tot inzicht kan leiden in markten voor duurzame consumptiegoederen. Ieder van deze gezichtspunten zullen wij hieronder nader toelichten. Uitgangspunt is onderzoek gebaseerd op representatieve steekproeven van gezinnen (huishoudens en alleenstaanden), die geënquêteerd worden over bezit en aanschaf van duurzame consumptiegoederen.

## *Ad a: aard van de gezinnen die aanschaffen.*

Van de geënquêteerde gezinnen kunnen we kenmerken vaststellen, zoals inkomen, huwelijksduur, aantal gezinsleden, beroep van het gezinshoofd, aantal inwoners van de plaats van inwoning enz. Deze worden socio-economische kenmerken genoemd. Stellen we deze kenmerken vast en tevens het al of niet bezitten van een bepaald goed, dan kunnen we nagaan welk discriminerend vermogen de socio-economische kenmerken hebben bij het onderscheiden van bezittende en niet-bezittende gezinnen met betrekking tot dat goed.

Van de kenmerken die zojuist zijn genoemd, blijken inkomen, gezinssamenstelling en inwonertal van de plaats van inwoning van belang bij bezit en aanschaf van duurzame consumptiegoederen. Huwelijksduur en sociale beroepsgroep kunnen eveneens van belang zijn al naar gelang de aard van het betreffende artikel <sup>1)</sup>.

## *Ad b: aard van de aanschaf.*

Het is uiteraard van belang te weten of een gezin een bepaald goed al of niet bezit. Als het in bezit is van dat goed, is het van belang te weten of het dan voor de eerste maal is gekocht, of dat men het ook reeds bezat vóórdat het huidige werd gekocht. In de automarkt is het bijv. van belang vast te stellen of het om een initiële dan wel om een vervangingsaanschaf gaat. Ook de additionele aanschaf komt hier naar voren: de tweede auto. Hetzelfde speelt bij radio's, platenspelers, fototoestellen enz. Eveneens van groot belang is het onderscheid tussen nieuwe en tweedehands aanschaffingen. Ook hiervan levert de automarkt de illustratie.

Het aanschafjaar lijkt misschien op het eerste gezicht niet zo van belang. We moeten echter bedenken dat in die markten, waarin de vervanging nog geen grote rol speelt, of waarin vervanging nauwelijks binnen bijv. vijf jaar plaatsvindt, de ontwikkeling van de omvang van de markt in de tijd gezien via een „break down” naar aanschafjaar is te volgen! Dit gegeven stelt ons in staat dynamische ontwikkelingen, ook in andere variabelen dan alleen marktomvang, te traceren binnen de gegevens uit één enquête, ook al vormt die op zich een momentopname van de markt.

## *Ad c: aard van het aangeschafte.*

Het gaat hier om kenmerken van de producten, zoals type, merk, aanschafprijs, aard van het verkoopkanaal.

<sup>1)</sup> Deze stelling is gebaseerd op een onderzoek dat nog gepubliceerd moet worden.

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

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



Bij wasmachines is het bijv. van belang een onderscheid te maken tussen: (1) een gewone elektrische wasmachine (met pulsator of agitator), eventueel met of zonder ingebouwd verwarmingselement; (2) een gewone combinatie-wasmachine (met afzonderlijke centrifuge in een aangebouwde trommel); (3) een automatische combinatie-wasmachine (als vorige, maar wasproces is nu automatisch bestuurd); (4) halfautomatische wasmachine (geen centrifugegang of wasproces wordt onderbroken en moet door verstellen van een knop weer in gang worden gezet); (5) volautomaat (wassen, spoelen en centrifugeren gaat van begin tot eind in ononderbroken automatisch gestuurd proces). Bij foto-camera's: (a) het eenvoudige toestel; (b) 6x6 camera; (c) kleinbeeldcamera; (d) polaroid-camera. Bij de elektrische mixer kennen we: de eenvoudige handmixer, de handmixer op standaard en de keukenmachine.

Deze gegevens worden evenals merk en aanschafprijs bij de ondervraging genoteerd. Vaak wordt er precies genoteerd wat er aan aanduiding van type op het apparaat staat. In combinatie (merk, type, aanschafprijs) worden deze gegevens gecontroleerd en geconfronteerd met wat men wel noemt *content* van een markt (verzameling van folders, prijslijsten e.d.). Daarna wordt pas vastgelegd (gecodeerd) over welk type, merk e.d. het gaat.

De aard van het verkoopkanaal waar het goed is gekocht, is voor de marktonderzoeker een uitermate belangwekkend gegeven. Het geeft antwoord op vragen als: wat is het marktaandeel van warenhuizen in de aanschaffingen in vergelijking met andere verkoopkanalen; hoeveel elektrische koffiemolens worden verkregen door sparen van punten (bij bepaalde koffiemerken e.d.) in vergelijking met aankopen in elektrotechnische winkels, resp. winkels voor huishoudelijke artikelen?

Wij hebben de aspecten die bij onze marktstructurering een rol spelen, uiteengezet. Als we elk van de drie aspecten nog eens bekijken, dan constateren we dat we in de gegeven opsomming niet uitputtend zijn geweest. Onder het eerste aspect hebben we alleen de socio-economische variabelen in het beeld betrokken. Psychologische variabelen zijn buiten beschouwing gebleven. Het ligt voor de hand te veronderstellen dat ze toch niet zonder belang zullen zijn als we bijv. bezittende en niet-bezittende gezinnen van een bepaald goed van elkaar willen onderscheiden. Er is evenwel tot op heden bij dit type marktonderzoek nog weinig aandacht geschonken aan deze psychologische variabelen. De reden hiervoor is dat vaststelling ervan minder eenvoudig kan plaatsvinden dan bij de socio-economische variabelen en dat psychologische kenmerken alleen voor personen kunnen worden vastgelegd en niet voor gezinnen.

Bij het feitelijk-registrerend onderzoek wordt veelal gewerkt met steekproeven uit het universum van gezinnen. Binnen het gezin wordt de huisvrouw ondervraagd. Voor de vaststelling van aanschaffingen biedt dit vele voordelen, daar de huisvrouw in de meeste gevallen omtrent de gezinsbezittingen het best op de hoogte is. Over de socio-economische kenmerken kan de huisvrouw eveneens goed worden ondervraagd. Of zij evenwel de meest aangewezen persoon is binnen het gezin om er de psychologische kenmerken van vast te leggen, ten einde nadien de relatie met het bezit van duurzame goederen te leggen, is een open vraag. Hiervoor zou de persoon moeten worden ondervraagd wiens gewicht het grootst is bij aanschafbeslissingen.

Gezien deze moeilijkheden: minder eenvoudige vaststelling en vraagpunten ten aanzien van de te onderzoeken persoon, is het begrijpelijk dat de psychologische variabelen buiten beschouwing blijven. Hoe genuanceerder evenwel het beeld van de markt dat men wenst, hoe meer de behoefte zal rijzen de psychologische variabelen toch op te nemen.

Bij het tweede aspect: de aard van de aanschaf, zou men nog kunnen denken aan variabelen als „zelf aanschaffen versus cadeau krijgen, al of niet van personen buiten het gezin”. Voor de elektrische koffiemolen bijv. zien we het cadeau krijgen in de initiële markt een veel belangrijker rol spelen dan in de vervangingsmarkt. Een zelfde verschijnsel gaat op voor andere elektrotechnische huishoudelijke apparaten. Wijze van betaling, d.w.z. betaling ineens versus betaling in gedeelten, zou men ook onder dit aspect kunnen plaatsen.

Bij het derde aspect ten slotte: de aard van het aangeschafte, kan men eventueel garantie en service in de beschouwing betrekken, die voor sommige goederen van groot belang zijn.

De socio-economische en psychologische kenmerken van gezinnen (aard van de gezinnen) en de kenmerken van gezinnen met betrekking tot een specifiek goed (aard van de aanschaf) kunnen we de *vraagkenmerken* van de markt noemen. Aan de hand van deze aspecten immers kunnen we de ontwikkeling schetsen van de opname van bepaalde goederen door de gezinnen. De produktkenmerken (aard van het aangeschafte) kunnen we de *aanbod- (en distributie)-kenmerken* noemen. Merk, type, verkoopkanaal, prijzen e.d. worden door aanbieders vastgesteld. Uit enquêtegegevens kunnen we alleen de ontwikkeling van het aanbod vinden voor zover deze door de vraag is gehonoreerd. Immers, een mislukte introductie van een bepaald nieuw produkt of nieuw type produkt vinden we niet of nauwelijks in enquêtegegevens terug, evenmin als onverkochte voorraden.

(I.M.)

BELEG INTERNATIONALAAL

BELEG INTERNATIONALAAL

BELEG IN **Interunie**

BELEG INTERNATIONALAAL

BELEG INTERNATIONALAAL

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

Als we nu het individuele gezichtspunt van de markt-onderzoeker loslaten en ons op meer algemeen economisch standpunt plaatsen, dan mogen we de merkverdeling en de keuze van het verkoopkanaal buiten beschouwing laten. We houden dan over:

a. Socio-economische kenmerken van de gezinnen; zij leveren ons de achtergrond waartegen we de groei van een markt kunnen schetsen.

b. We moeten onderscheiden tussen:

- initiële en vervangingsmarkt;
- nieuwe en tweedehands markt;
- additionele en niet-additionele markt.

c. Het jaar van aanschaf kan ons voor markten waarin de vervanging nog niet domineert of waarin vervanging zeer infrequent voorkomt, helpen de dynamiek op te sporen.

d. Daarbij moeten we de markt segmenteren op grond van type-indeling van de goederen, meestal samenhangend met de prijs.

#### Voorbeeld: de markt voor fototoestellen

ALS voorbeeld zullen we de markt voor fototoestellen nemen <sup>2)</sup>. Door middel van een landelijk representatieve steekproef van 2.000 gezinnen is vastgesteld dat 60 pCt. van de Nederlandse gezinnen in het bezit is van één of meer fototoestellen; 50 pCt. bezit één camera, 7 pCt. bezit er twee en 3 pCt. bezit drie of meer camera's.

Verdelen we de ondervraagde gezinnen volgens het criterium „met kinderen versus zonder kinderen”, dan blijkt dat de eerste voor 70 pCt. één of meer fototoestellen bezitten, terwijl dat bij de laatste voor slechts 37 pCt. het geval is. Dit is dus een voorbeeld van een onderverdeling van de bezittende gezinnen naar socio-economisch gezichtspunt.

Naar vijf belangrijke onafhankelijke kenmerken bezien, stellen we vast dat het bezit van fototoestellen sterk positief gerelateerd is aan het *gezinsinkomen* (zij het dat voor inkomens boven f. 9.000 per jaar de invloed afzwakt, zoals blijkt uit een onderverdeling naar het inkomen met een meer verfijnde inkomensindeling) en negatief aan de *huwelijksduur*. We vermelden reeds het verband met de *gezinssamenstelling*. Het bezit (gedefinieerd als bezit van één of meer fototoestellen, van welk type ook) blijkt nauwelijks samen te hangen met het *inwonertal van de plaats van inwoning* en helemaal niet met het kenmerk *arbeiders versus niet-arbeiders*. We illustreren dit in tabel 1.

We zullen voor het vervolg van dit voorbeeld evenwel eenvoudigheidshalve alleen gebruik maken van het gezinskenmerk *welstand*, dat veel in het marktonderzoek wordt gehanteerd. Zoals we zagen, bedraagt de penetratie van fototoestellen bij Nederlandse gezinnen 60 pCt. Bezien we per gezin het *laatst aangeschafte exemplaar* en voeren we een verdeling naar vier typen in, dan zien we uit tabel 2 dat het eenvoudige toestel in het bezit domineert.

TABEL 1.

#### Bezit van fototoestellen in relatie met vijf socio-economische kenmerken van gezinnen

	Bezit één of meer fototoestellen (in pCt.)
<b>Gezinsinkomen:</b>	
tot f. 6.000 per jaar .....	23
f. 6.000 — f. 8.000 per jaar .....	57
f. 8.000 — f. 10.000 per jaar .....	67
f. 10.000 per jaar en meer .....	77
<b>Gezinssamenstelling:</b>	
met kinderen .....	70
zonder kinderen .....	37
<b>Gemeentegrootte:</b>	
meer dan 500.000 inwoners .....	57
50.000 — 500.000 inwoners .....	58
10.000 — 50.000 inwoners .....	67
minder dan 10.000 inwoners .....	57
<b>Sociale beroepsgroep:</b>	
arbeiders .....	59
overigen .....	61
<b>Huwelijksduur:</b>	
gehuwd in: 1960 t/m 1966 .....	77
1955 t/m 1959 .....	76
1950 t/m 1954 .....	67
vóór 1950 .....	49
ongehuwd .....	47
<b>Allen .....</b>	<b>60</b>

TABEL 2.

#### Bezit van onderscheiden typen fototoestellen

Type	pCt.
Eenvoudige toestel .....	37
6 x 6 camera .....	3
Kleinbeeldcamera .....	15
Polaroid-camera .....	X a)
Niet in te delen .....	5
	60

(Alle ondervraagde gezinnen = 100 pCt.)

a) Betekent minder dan  $\frac{1}{2}$  pCt.

TABEL 3.

#### Mediaan-gemiddelde aanschafprijzen van onderscheiden typen fototoestellen

Type (laatst aangeschafte exemplaar)	Mediaan-gemiddelde van de betaalde nieuwprijs
Eenvoudige toestel .....	f. 25
6 x 6 camera .....	f. 100
Kleinbeeldcamera .....	f. 175

De classificatie naar typen is tevens een classificatie naar aanschafprijs, zoals tabel 3 laat zien.

<sup>2)</sup> Dit voorbeeld ontlene wij aan het onderzoek: *Enige marktanalytische gegevens over de markt voor fototoestellen*, februari 1967, in opdracht van N.V. De Arbeiderspers verricht door het Nederlands Centrum voor Marketing Analyses.

(I.M.)

**§ N.V. SLAVENBURG'S BANK §**

TABEL 4.

*Bezit van fotoestellen, onderverdeling naar welstand en type*

Type (laatst aangeschafte exemplaar)	Allen	Welgestelden	Middenklasse	Hogere volksklasse	Laagste welstand
Eenvoudige toestel .....	37	30	40	40	24
6x6 camera .....	3	6	4	2	1
Kleinbeeldcamera .....	15	36	19	9	2
Niet in te delen .....	5	6	7	4	2
	60	78	70	55	29

TABEL 5.

*Bezit van fotoestellen, onderverdeling naar aard van de aanschaffing en type*

Type (laatst aangeschafte exemplaar)	Aard van de aanschaffing			
	initieel	vervanging	additioneel	totaal
	(in procenten)			
Eenvoudige toestel .....	81	54	48	69
6x6 camera .....	5	7	5	5
Kleinbeeldcamera .....	14	39	47	26
	100	100	100	100

TABEL 6.

*Bezit van fotoestellen, onderverdeling naar aard van de aanschaffing en aanschaffjaar*

Aanschaffperiode (laatst aangeschafte exemplaar)	Aard van de aanschaffing			
	initieel	vervanging	additioneel	totaal
	(in procenten)			
1964 t/m 1966 .....	38	34	28	100
1960 t/m 1963 .....	54	31	15	100
1959 en eerder .....	69	25	6	100
	56	30	14	100

TABEL 7.

*Bezit van fotoestellen, onderverdeling naar aard van de aanschaffing en welstand*

Aard van de aanschaffing (laatst aangeschafte exemplaar)	Welstand				
	Allen	Welgestelden	Middenklasse	Hogere volksklasse	Laagste welstand
	(in procenten)				
Initiële aanschaf .....	56	35	49	70	84
Vervangingsaanschaf .....	29	40	35	21	12
Additionele aanschaf .....	15	25	16	9	4
	100	100	100	100	100

We gaan nu het bezit van fotoestellen in tabel 4 bezien naar welstand, daarbij de markt segmenterend naar type.

Het is duidelijk dat de samenhang met welstand voor het eenvoudige toestel een totaal andere is dan die voor de 6x6 camera of de kleinbeeldcamera. Het belang van de segmentering van de markt naar type is hiermee wel aangetoond.

Nu introduceren we ook de aard van de aanschaf in het beeld en onderscheiden: initiële aanschaf, vervangingsaanschaf en additionele aanschaf. De eerste maakt 56 pCt. uit van de in bezit zijnde toestellen, voor zover als laatste exemplaar aangeschaft; de tweede 30 pCt. en de derde 14 pCt. De relatie van elk van deze deelmarkten met het type laten we zien in tabel 5.

De conclusie is dat de eenvoudige camera domineert bij de initiële aankopen, terwijl het aandeel van de kleinbeeldcamera bij de vervangingsaankopen reeds 40 pCt. is en bij de additionele aankopen bijna 50 pCt.

Wij introduceren in tabel 6 het dynamische aspect door de ontwikkeling in de drie onderscheiden deelmarkten te volgen voor drie aanschafperiodes.

De initiële markt loopt duidelijk in belang terug, hetgeen uiteraard komt door de reeds hoge penetratie; de vervangingsmarkt en vooral de additionele markt nemen in belang nog sterk toe. Uit tabel 7 blijkt bovendien dat vervanging en additionele aanschaf belangrijker zijn naarmate de welstand hoger is.

We kunnen dit voorbeeld afsluiten met duidelijke conclusies: op dit moment heeft 60 pCt. van de Nederlandse gezinnen één of meer fotoestellen in bezit. Het eenvoudige toestel domineert in dit bezit. De kleinbeeldcamera neemt echter in belang toe. Vervangingsaanschaffingen en additionele aanschaffingen nemen in de loop der jaren in belang toe; nu nog zijn ze vooral van belang bij de hogere welstandsgroepen. Voornamelijk via de aanschaffingen ter vervanging of uitbreiding vergroot de kleinbeeldcamera haar aandeel in de totale markt. De lagere-welstandsgroepen zullen in toenemende mate van belang worden voor de kleinbeeldcamera, als vervanging en additionele aanschaf ook bij deze groepen op gang komen.

Slot

TER illustratie is voor de markt voor fotoestellen aangetoond, dat met betrekkelijk eenvoudig registrerend onderzoek een inzicht te krijgen is in de wijze waarop die markt kan worden gesegmenteerd. Deze inzichten kan men benutten om de onderscheiden groepen op aangepaste wijze te benaderen. Voor de marketing van de eenvoudige camera bijv. zal men zich niet alleen op een ander publiek (niet-bezitters) moeten richten, maar ook in zijn reclamebenadering anders te werk moeten gaan dan voor de marketing van de kleinbeeldcamera.

Na het afbakenen van de gewenste segmenten van de markt doet zich de vraag voor hoe deze via reclame en distributie te bereiken. Wat betreft de selectie van de reclamemediën kan men zich baseren op media-onderzoeken. Deze onderzoeken geven de samenstelling van het publiek dat door de media wordt bereikt naar socio-economische kenmerken en naar bezit van duurzame consumptiegoederen. Voor markten van duurzame consumptiegoederen in het algemeen is het noodzakelijk marktsegmentering toe te passen om daarmee een effectieve marketing tot stand te kunnen brengen.

Amsterdam.

Drs. A. VAN DER ZWAN.

(I.M.)

**WARMTE - TECHNIEK**  
**BEUKERS - SCHIEDAM**

# Het organiseren van ruilhandel: een vorm van ontwikkelingshulp

HET huidige handelsverkeer tussen onderontwikkelde en ontwikkelde landen vertoont een zeer bepaald patroon: zij leveren aan elkaar resp. grondstoffen en (vooral) eindfabrikaten. In beide richtingen is het verkeer gebonden aan limieten. Ten aanzien van de grondstoffen geldt, dat het aanbod de vraag meer dan dekt. De vraag is de limiet. Voor de eindfabrikaten die zich in de tegenovergestelde richting bewegen geldt, dat veelal niet de vraag de limiet van het verkeer bepaalt, maar de beschikbare deviezenvoorraad van het importerende land. Er worden hoge rechten geheven, of alleen quota toegelaten, of helemaal geen importen toegestaan. Deze beperkingen verhogen niet alleen de prijs van het betrokken goed, maar laten ook een deel van de vraag onbevredigd.

Hoewel vele onderontwikkelde landen pas aan het begin staan van hun industrialisatie, wordt er toch in haast elk van deze landen een assortiment eindfabrikaten vervaardigd. Deze goederen kunnen veelal niet concurreren op de — vrije — wereldmarkt, omdat de beginnende industrieën in onderontwikkelde landen tegen relatief hoge kostprijzen produceren, en ook omdat de ontwikkelde landen op hun beurt hun eigen industrieën beschermen.

Als we de twee voorgaande verschijnselen, t.w. onvoldane vraag naar sommige industrieproducten in onderontwikkelde landen en slechte concurrentiepositie van de industrieën in die landen, naast elkaar zetten, komt het ons voor dat het, althans in theorie, mogelijk moet zijn met de — relatief dure — producten te voldoen aan de onbevredigde vraag. Met andere woorden: er zou naar moeten worden gestreefd om in onderontwikkelde landen afzetmarkten te vinden voor industrieproducten uit andere onderontwikkelde landen.

Wij gaan echter nog een stap verder. Het heeft voor een onderontwikkeld land geen zin om een duur produkt te kopen uit een ander onderontwikkeld land in plaats van een goedkoper, en wellicht ook beter, soortgelijk produkt uit een ontwikkeld land. Dat wil zeggen, indien de betaling op dezelfde manier, nl. met schaarse deviezen, zou moeten plaatsvinden. Hier nemen we de laatste stap: het heeft voor het imaginaire ontwikkelingsland wel zin om het relatief dure produkt te kopen van het andere onderontwikkelde land, indien het ervoor kan betalen met eigen produkten die anders toch niet in het internationale ruilverkeer terechtkomen. In het algemeen stellen we dus, dat door het gebrek aan harde valuta en de daarmee samenhangende invoerbeperkingen van ontwikkelingslanden, ruiltransacties mogelijk worden van relatief dure eindfabrikaten tussen deze landen.

Nog één veronderstelling moeten we invoeren, nl. dat de industrieën van onderontwikkelde landen niet op volle capaciteit werken. (Was dat niet het geval, dan zou het nog mogelijk zijn dergelijke ruiltransacties te organiseren, indien de substitutieverhoudingen van de te ruilen goederen maar verschilden in de twee landen). Het komt ons echter voor, dat in het algemeen de produktiecapaciteit van de industrieën in ontwikkelingslanden niet ten volle wordt benut, met andere woorden dat een produktie-uitbreiding mogelijk is waaraan weinig vaste kosten verbonden zijn,

maar die niet wordt uitgelokt door de thans bestaande vraag in het eigen land of op de traditionele exportmarkt. Dat betekent, dat een eventuele ruil dus niet neerkomt op de opoffering van goederen waarnaar effectieve vraag bestaat, maar integendeel een verruiming van de markt inhoudt.

NU vinden deze ruiltransacties wel plaats. Volgens een bericht in *Time* van enkele maanden geleden leggen een aantal Zwitserse en Engelse handelsondernemingen zich toe op het organiseren van ruilhandel met gesloten beurzen. Men mag echter betwijfelen of deze ondernemingen de bestaande mogelijkheden ten volle uitbuiten of zelfs maar overzien. Er zijn verschillende aanwijzingen voor dat aan de hier geopperde mogelijkheid van ruilhandel in relatief dure eindfabrikaten nog nauwelijks wordt gedacht. Men hoort niets van activiteiten in deze van de traditionele handelsondernemingen. De bestaande handelswegen lopen nu eenmaal anders, en ook al is het verkeer gering, het levert voordeel op voor degenen die erbij betrokken zijn. Omdat weinig industrieën in onderontwikkelde landen kunnen concurreren tegen hun sterkere broers in de ontwikkelde landen, doen ze ook niet veel aan het veroveren van een normale exportmarkt.

De mogelijkheid en het voordeel van transacties als hier worden voorgesteld schuilt in het ruil karakter, betaling met goederen in plaats van met deviezen, maar daarmee zullen veelal overheidsvergunningen en -bemoeiingen gemoeid zijn. De overheid is echter in de meeste ontwikkelingslanden niet ingesteld op het organiseren van dit soort transacties. Meestal heeft men slechts hier en daar handelsattachés, en dikwijls juist niet in andere ontwikkelingslanden, waarmee men toch nauwelijks handel drijft. Zelfs als het al tot de taak van deze attachés zou behoren om de mogelijkheden voor deze transacties te onderzoeken, wat zeer onwaarschijnlijk is, dan liggen drie- en veelhoeksruilen natuurlijk geheel buiten hun veld van waarneming.

Er zou dus een instelling moeten komen die de taak op zich neemt om dit soort ruiltransacties te organiseren. Het spreekt vanzelf dat, mocht het op den duur lukken om dit verkeer op gang te brengen, een stuk ontwikkelingshulp van de eerste orde is verricht. Men zou zich kunnen voorstellen dat het onderzoek naar de mogelijkheden van een opzet als hier bedoeld, hetzij uitgevoerd, hetzij gesubsidieerd wordt door een instantie die zich met ontwikkelingshulp bezighoudt. Het is echter de vraag of zulk een instantie zich ook met de uitvoering moet inlaten. Aangezien niet alleen van de durf en het initiatief van de organiserende instelling veel afhangt, maar ook van de mate waarin zij ingevoerd is op vreemde markten, geloof ik dat een particuliere maatschappij beter geschikt is om dit ruilverkeer op gang te brengen. Er is ook geen bezwaar tegen als op de afgesloten transacties een percentage wordt verdiend. Daar echter ook de regering van elk deelnemend land de ruil kan maken of breken, verdient het daarnaast aanbeveling om elk land voor de vestiging van de maatschappij te laten betalen, opdat men er goed van overtuigd raakt dat de ruil grote voordelen inhoudt.

De eerste taak in elk deelnemend land zou moeten bestaan uit het opstellen van zeer gespecificeerde, maar vergelijkbare, lijsten van de hoeveelheden — en prijzen — van de industriële goederen die ter plaatse worden gefabriceerd resp. ingevoerd. Ook moeten de bestaande invoerbeperkingen worden nagegaan. Daarna moet centraal worden vergeleken welke goederen op de invoerlijst van het ene land en op de produktielijst van het andere staan. Is zo'n goed gevonden, dan moet worden nagegaan met welk ander goed het zou kunnen worden betaald. Hiervoor zullen niet zelden meerhoeksruilen nodig zijn, maar dat levert bij centrale vergelijking geen grote moeilijkheden op.

Daarna komt de moeilijkste stap: in beide landen moet de afzet geregeld worden voor de transactie kan worden afgesloten. De lokale importeurs zijn daarbij van het meeste belang. Als er in een land vraag is naar een bepaald produkt zullen zij waarschijnlijk wel bereid zijn om de ter betaling te leveren exportgoederen te kopen. Bovendien zullen zij, indien zij verwachten aan een bepaalde transactie te zullen verdienen, wel de pressie uitoefenen die

nodig is om de in onderontwikkelde landen vaak nogal ongeïnteresseerde — of veile — regeringen tot medewerking te bewegen. Importeurs, handelondernemingen, grossiers e.d. zijn dus degenen met wie nauw contact moet worden onderhouden, die men offertes moet doen en van wie men offertes moet krijgen.

Hoewel ik me niet verheer, dat de organisatie van een en ander niet eenvoudig is en vooral de eerste jaren veel geld zal kosten, geloof ik toch dat een ruilhandel zoals hier voorgesteld uitvoerbaar is. Niet alleen om psychologische, maar ook om praktische redenen, kan men deze kosten gedeeltelijk laten betalen door de ontwikkelingslanden zelf, bijv. op een „no cure no pay”-basis. Althans nadat een voorlopige studie heeft uitgewezen dat de transacties realiseerbaar zijn. Die studie zou bijv. door UNIDO kunnen worden bekostigd, of — indien een Nederlands bedrijf belangstelling toont voor de mogelijkheden die hier liggen — uit Nederlandse ontwikkelingsfondsen kunnen worden gesubsidieerd.

Wageningen.

Ir. B. F. GALJART.

## V.A.G.A. vaarwel

**D**E Vereniging van Academisch Gevormde Accountants, beter bekend als de V.A.G.A., vierde dezer dagen haar achtste lustrum. Nu de Wet op de Registeraccountants in werking is getreden, is de viering van het veertigjarig bestaan tevens ook het einde van het actieve bestaan van de V.A.G.A. Er gaat nu een Orde van Registeraccountants optreden, welke een publiekrechtelijke beroepsorganisatie is, belast met het op aanvraag registreren van de accountants, die aan de wettelijke deskundigheidsnorm voldoen. Hiervoor is een accountantsdiploma van een Nederlandse instelling voor wetenschappelijk hoger onderwijs of van het diploma, dat na het door de wet ingestelde examen is verworven, vereist. De examen-eisen zijn inmiddels vastgesteld en komen materieel overeen met die van het N.I.V.A.

De Wet op de Registeraccountants betekent (eindelijk) de wettelijke regeling van het accountantsberoep. De nieuwe titel registeraccountant — het is nog wel even wennen — is daarmee wettelijk beschermd. Het optreden van de Orde is dus ook een ordening. Hierop slaat de — aardig gevonden — titel van de opstellenbundel welke ter gelegenheid van het achtste lustrum van de V.A.G.A. verscheen: „Tot de Orde geroepen”<sup>1)</sup>.

Op 21 april werd dit boekwerk, een waardig broertje van de bundel „Een kwart eeuw V.A.G.A.” die bij het vijfde lustrum in 1952 verscheen, door Prof. Drs. J. Brands namens de redactie uitgereikt aan de Vereniging. Vijftien leden van de Vereniging hebben bijdragen geleverd, welke in vier onderdelen zijn gegroepeerd: bedrijfseconomie, administratieve organisatie, accountantscontrole en belastingrecht.

De inhoud luidt:

### BEDRIJFSECONOMIE

- Prof. Drs. R. Burgert: „Enkele opmerkingen over de geschiedenis van 'direct costing' en over een dualistische en niet-opportunistische variant daarvan”.
- Drs. Th. J. van Dijk: „Bedrijfseconomie en ondernemersbeslissingen”.

- Dr. A. C. M. van Keep: „Commercieel onderzoek en bedrijfsinterne informatie”.
- Drs. P. C. J. Kien: „Hoe diep is eigenlijk de financiële put der Verenigde Naties?”
- Drs. N. L. Ruizendaal: „De financiering bij de Nederlandse ondernemingen sinds 1921”.
- Drs. J. van der Velden: „De taak van de accountant bij de voorbereiding en uitvoering van samenwerkingen tussen ondernemingen”.

### ADMINISTRATIEVE ORGANISATIE

- Drs. C. Brevoord: „Grootwinkelbedrijven en computers”.
- Dr. C. A. Buningh: „Recente ontwikkelingen rondom de organisatie-structuur in de onderneming”.

### ACCOUNTANTSCONTROLE

- Drs. R. A. M. van der Hart: „De externe accountant en het financieringsbeleid in de onderneming”.
- Drs. A. Hemelaar: „Administratieve automatisering en de accountant”.
- Drs. R. C. A. Jongstra: „Enkele vaktechnische aspecten van het gebruik van steekproeven bij de accountantscontrole”.
- Drs. E. L. Th. Laterveer: „De accountant — een wereldhervormer?”
- Dr. W. F. Nederstigt: „Het vrije beroep van de accountant”.

### BELASTINGRECHT

- Dr. H. L. Drost: „De belastingheffing, voorheen en thans, bij de beëindiging van een bedrijfs- of beroepsuitoefening”.

De vijftiende bijdrage is van Prof. Drs. J. Brands, een artikel dat — kennelijk moeilijk bij een der vier genoemde onderwerpen onder te brengen — aan de overige artikelen voorafgaat. Het is getiteld „Associaties van accountants. Accountant-Commissaris”.

<sup>1)</sup> Verschenen bij Æ. E. Kluwer, Deventer 1967, 215 blz., f. 22,50.

Dr. W. D. Voorthuysen: *Leasing*. A.E. Kluwer, Deventer 1967, 78 blz., f. 9,50.

**D**IT is een theoretische beschouwing, waarin Limpergiaanse financieringstheorie en de theorie van de huurkoopfinanciering worden uitgebreid tot een theorie van de financieringsverhuur van auto's e.d. De auteur is doorkneed in het huurkoopfinancieringsbedrijf en gaat uit van de ervaring en de inzichten welke hij daar heeft verworven. Dientengevolge heeft de auteur ook alleen begrip voor leasingvormen, die enige overeenkomst vertonen met de huurkoopfinanciering van auto's e.d. of met de financiering van het autoverhuurbedrijf. Zijn horizon blijft daartoe bewust beperkt. Hij laat de overige belangrijke leasingterreinen, zoals kantoormachineleasing, vliegtuigen, tankschepen, bedrijfspannen, buiten beschouwing. Ook in de geraadpleegde literatuur heeft hij zich grote beperkingen opgelegd. Voornamelijk berust zijn studie op Duitse en Zwitserse publikaties; op een enkele uitzondering na heeft hij de Amerikaanse literatuur buiten beschouwing gelaten.

De beschouwingwijze is bovendien in hoofdzaak vanuit het gezichtspunt van de huurkoopfinancier c.q. de financier van een financelease voor een produktiemiddel met een korte levensduur. Van die kant bezien is het grootste verschil dat de huurkoopfinancier zich beperkt tot de financiering van de dalende tweedehands-verkoopwaarde; de financelessor financiert het object als going concern, dus op basis van de minder snel dalende exploitatiewaarde voor de gebruikende onderneming. De financelessor is dus slechts verantwoord voor zover hij zich heeft overtuigd dat de betrokken onderneming het vooruitzicht heeft op een voldoende lange levensduur om de exploitatie van het object vol te houden totdat het leasecontract vervuld is. De auteur stelt dan ook terecht, dat zulke leasings alleen voor sterke ondernemingen bestemd zijn.

Minder aandacht is besteed aan de relatieve voordelen welke financeleases de betrokken gebruikende onderneming kunnen bieden boven de huurkoopfinancieringen. De auteur merkt wel op dat een lease voor de onderneming liquiditeitsvoordelen kan bieden

maar hij gaat niet in op de berekening van dat voordeel (contante-waardeberekeningen) welke een onderneming zou moeten maken om het eventuele voordeel van een leasing boven een huurkoopfinanciering te bepalen. In het boekje blijft een beetje in de mist waarom een onderneming aan leasing de voorkeur zou geven. Wie alleen dit boekje leest, krijgt nog niet de indruk welke grote afmetingen de toepassing van leasing in de wereld heeft aangenomen.

Op het beperkte terrein waarop de auteur zich in feite beweegt, maakt hij vele zeer intelligente opmerkingen. De titel „Leasing” is echter wel te hoog gegrepen; hij behandelt slechts een zeer klein deel van het leasingterrein. Zelfs op het gebied dat hem na ligt, de autofinanciering, doet hij niet blijken van wetenschap op het gebied van de ontwikkeling van autoleasing in allerlei varianten, o.m. in de Verenigde Staten en op bescheidener schaal in Europa. Enkele dogma's, zoals „Het is een normatieve eis dat de

verkoopfunctie en de financieringsfunctie gescheiden blijven” (blz. 54) elimineren al begrip voor zeer belangrijke leasingfactoren, zoals bijv. de I.B.M.- en de Rank-Xeroxleasing en de autoleasing door automobielfabrikanten en door keydealers van auto's.

Kortom, dit boek behandelt meer in hoeverre een bepaalde financieringstheorie en de beginselen van huurkoopfinancieringsmaatschappijen zich met zekere vormen van leasing kunnen verzoenen, dan dat het leasing in zijn volheid behandelt, ook al past dat niet in de vooropgezette concepties. Met alle lof voor verschillende theoretische beschouwingen in dit boekje moet ik toch opmerken dat het een grotere autoriteit en een wijder uitgestrekte geldigheid pretendeert dan ik verantwoord kan achten. Maar buiten de Verenigde Staten heeft voor zover ik weet nog niemand het gepresteerd leasing grondig in de literatuur te behandelen. Intussen deert dat de feitelijke ontwikkeling van leasing in al haar variëteiten natuurlijk niet; de literatuur hinkt onvermijdelijk achter de werkelijkheid aan.

Hilversum.

Dr. F. W. C. BLOM.

R. Jungk en H. J. Mundt (red.): *De wereld op zoek naar welvaart. Sociaal-economische planning in Oost en West*. (Wege ins neue Jahrtausend — Wettkampf der Planungen in Ost und West. Vert. door Dr. A. J. Boerman). Panto-skoop-reeks. Wetenschappelijke Uitgeverij, Amsterdam 1965, 254 blz., f. 14,90.

**D**IT boek wil een overzicht geven van de praktijk der planning op het Amerikaanse, Europese en Aziatische continent in de laatste twintig jaar. Een goede opzet; de uitwerking valt helaas nogal tegen.

De eerste bijdrage (Nicolaus Sombart: „Planning en planetisering”) is een, in een boek over de praktijk van de planning niet erg op haar plaats zijnde, zeer filosofische verdieping van het begrip planning. O.i. helaas ook een tamelijk onleesbaar artikel; na lezing ervan is ons nog altijd niet duidelijk wat „planetisering” nu wel mag zijn.

De daarop volgende bijdragen mogen dan over het algemeen zeer leesbaar zijn, zij blijven tevens helaas aan de oppervlakte. Van een boekje dat blijkens de inleiding „de praktijk der planning” als onderwerp heeft, mag men toch wel meer verwachten dan de louter beschrijvende verhandelingen over

globale planningmethoden in de Verenigde Staten, de Sowjet-Unie en China en binnen het kader van de O.E.C.D. en de E.E.G. Nergens ook maar een poging om in een uitgewerkt voorbeeld voor een land of een economisch systeem een analytisch inzicht te verschaffen in de bouw en de werking van het „plan”. Het is al met al een vriendelijk, met uitzondering van de eerste bijdrage zeer leesbaar, de economische leek voorlichtend werkje geworden over wat planning zoal kan inhouden.

De vertaler heeft heel wat steken laten vallen. Twee voorbeelden slechts. Het is een beetje triest te lezen hoe de zoveelste vertaling uit het Duits het weer heeft over „sociaal produkt” i.p.v. „nationaal produkt”. Het doet voorts wat vreemd aan (in het hoofdstuk over China) „de grote sprong naar voren” tegen te komen.

DR

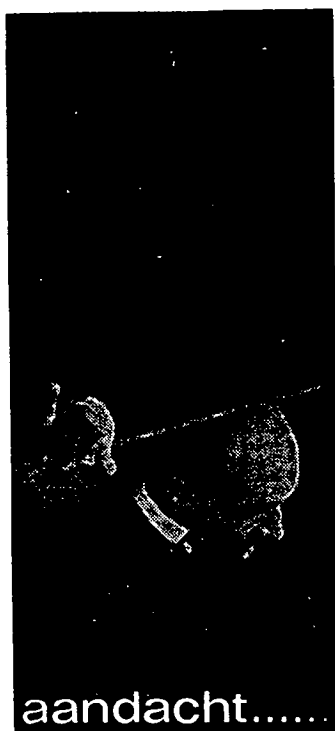
# Geld- en kapitaalmarkt

## GELDMARKT

DE uit de weekstaat van De Nederlandsche Bank te berekenen goud- en deviezenreserve van de Centrale Bank toont over het algemeen geen grote fluctuaties, aangezien de meeste transacties zich buiten de Centrale Bank om afspelen. Wanneer mutaties plaatsvinden, zijn dit niet altijd open-markttransacties. Op de weekstaat per 17 april steeg het netto deviezenbezit van De Nederlandsche Bank met bijna f. 51 mln. Daar deze laatste in de voorgaande week niet op de valutamarkt had geopereerd, lijkt het waarschijnlijk dat het hier transacties van bijzondere aard, wellicht met andere circulatiebanken, betrof. Het grootste deel van de mutaties in het nationale deviezenbezit loopt via de banken. Na de vrij scherpe daling die hierin in de eerste helft van het vorige jaar was opgetreden, heeft zich de laatste tijd ongemerkt weer een niet onbelangrijke stijging voorgedaan. Eind november 1966 stond het peil

op f. 421 mln. (na een dieptepunt eind augustus van f. 347 mln.), doch ultimo februari 1967 was de stand alweer bijna dubbel zo hoog, nl. f. 807 mln.

In het vorige overzicht werd even aangeduid dat de in het midden van april ontstane ruimte op de geldmarkt slechts van zeer korte duur zou kunnen zijn. De minimum callgeldnotering, op 17 april nog  $4\frac{1}{2}$  pCt., was in twee dagen verlaagd tot 3 pCt., doch bevond zich op 26 april reeds weer op het oude peil van  $4\frac{1}{2}$  pCt. In de week van 17 tot 24 april was het tegoed van de banken bij De Nederlandsche Bank van f. 213 mln. tot f. 27 mln. gedaald, terwijl de opgenomen voorschotten van f. 52 mln. tot f. 123 mln. waren gestegen. Aangenomen mag worden dat dit bedrag in de laatste week van april nog belangrijk verder is toegenomen. Deze ontwikkeling was mede een gevolg van het feit dat de banken, anticiperend op een daling in de afgiftetarieven voor schatkistpapier, hiervan op de valreep nog snel een relatief aanzienlijke hoeveelheid hadden afgenomen, nl. in de week tot 24 april ruim f. 118 mln. schatkistbiljetten.



aandacht.....

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



Wie iets te zeggen heeft - adverteert in vaktijdschriften

E.-S.B. 3-5-1967



## NEDERLANDSCHE CREDIETBANK N.V. te Amsterdam

In verband met de voortdurende groei van onze zaken hebben wij op de Economische Afdeling van ons hoofdkantoor behoefte aan een

### DESKUNDIGE

op het gebied van

## beleggingsvoorlichting

Van deze functionaris verwachten wij dat hij zelfstandig uitvoering zal geven aan het onderzoeken van beleggingsmogelijkheden en het geven van voorlichting en adviezen aan onze cliënten.

Wij zoeken iemand van academisch niveau die reeds kan bogen op een behoorlijke ervaring als beleggingsdeskundige.

Belangstellenden nodigen wij uit een sollicitatie te richten aan de chef van de afdeling Personeelszaken, postbus 941, Amsterdam.



**H**ET lijkt bijna een traditie te worden dat een Minister van Financiën tijdens zijn bewind met zijn eerste staatslening niet het beoogde resultaat weet te behalen. De jongste 6 pCt.-lening vormde hierop geen uitzondering. Zoals men weet, was hierbij ter vermindering van de majoreringsexcessen het tendersysteem toegepast. Dit hield in dat deelneming aan de emissie niet geschiedde door het opgeven van een inschrijving tot een bepaald bedrag, maar door een bieding van bedrag plus koers (mits niet beneden 98 pCt. en niet bestens) in te dienen. De koers van uitgifte zou na sluiting van de inschrijving worden vastgesteld aan de hand van de binnengekomen biedingen.

Het lijkt waarschijnlijk dat dit nieuwe systeem markt-tendenties sterker tot uiting kan brengen dan het oude. Bovendien tendeert het ernaar in tijden van dalende rente-stand de daling te versnellen. Dat dit thans niet het geval is

geweest, betekent intussen niet zonder meer dat de rente-stand voorlopig niet meer omlaag zal gaan. Ware de belangstelling wat groter geweest, dan lijkt het niet ondenkbaar dat het majoreringseuvel zich in een andere gedaante toch weer had voorgedaan, namelijk in plaats van in het bedrag van de inschrijving in de geboden koers, omdat immers inschrijvingen boven de vast te stellen uitgifte-koers volledig gehonoreerd zouden worden.

Nadat aanvankelijk de verwachtingen omtrent de uitgiftekoers zich hadden bewogen op een peil van 99½, later zelfs dicht tegen pari; bleken de inschrijvingen uiteindelijk zo sterk tegen te vallen dat de uitgiftekoers op 98¾ moest worden vastgesteld. Voor institutionele beleggers bood de lening geen speciale attracties, het buitenland toonde weinig belangstelling, mede omdat buitenlandse premiejagers uiteraard verstek lieten gaan, en voor particulieren bleek het nieuwe stelsel duidelijk nog te ingewikkeld. Het is niet ondenkbaar dat als zo vaak de Rijksfondsen weer hebben moeten bijspringen.



De hoofddirectie van een onzer relaties wenst langs vertrouwelijke weg in contact te komen met kandidaten voor de functie van

## controller (adjunct directeur)

■ Deze onderneming behandelt zowel in de particuliere als in de overheidssector - in en buiten Nederland - belangrijke projecten. Voor de huidige ontwikkelingsfase zijn problemen van decentralisatie en coördinatie typerend. Deze organisatorische aspecten tezamen met de ontwikkeling van het opdrachtenpakket, stellen qua deskundigheid steeds hogere eisen aan de beheersing van de rentabiliteit. Dit zowel op het niveau van uitvoerend management, als op hoofd-

directie-niveau voor de planning op lange termijn.

■ De leiding van het goed functionerende, direct onder zijn verantwoording werkende administratieve apparaat (250 man), zal geen "afleidende" factor zijn voor de essentie van de controllers-taak. Het klimaat in de onderneming en het niveau van de managers, maken het voor een topfunctionaris van academisch niveau mogelijk om vanuit deze sleutelpositie een essentiële bijdrage te leveren ten aanzien van de

financiële beleidsvoering.

■ Kandidaten moeten beslist van hoog niveau zijn voor de vervulling van deze veeleisende functie. Geïnteresseerden worden uitgenodigd een brief in handschrift te richten aan het TIB, t.a.v. drs. R. J. Dingemans, Grundellaan 18, Hengelo (O). Deze is gemachtigd informatie te verschaffen. Aan de hand hiervan kunt u beslissen over uw sollicitatie bij de directie.

**Instituut voor Bedrijfspsychologie** van het **Raadgevend Bureau Ir. B. W. Berenschot n.v.**

Hengelo (O) - Amsterdam - Tilburg - Brussel - White Plains (USA)



## Recente publikaties

**Mr. Ch. P. A. Geppart:** Enige fiscale aspecten van de sociale rechtsstaat (inaugurale rede, Tilburg). Uitgeverij F.E.D., Amsterdam 1967, 40 blz., f. 3,75.

**H. Deleeck:** Maatschappelijke zekerheid en inkomenshervdeling in België. Centrum voor Economische Studiën no. 22. Standaard Wetenschappelijke Uitgeverij, Antwerpen 1966 (voor Nederland: Universitaire Pers Rotterdam), 345 blz., f. 30.

Dit boek werd bekroond met de Prijs Albert-Edouard Janssen voor 1966 van de Belgische Vereniging der Banken.

De auteur heeft zich tot taak gesteld het herverdelingseffect na te gaan van het Belgische systeem van sociale verzekeringen.

In deel I geeft hij een theoretisch inzicht in de door het sociale-verzekeringcomplex bewerkte inkomenshervdeling. In het tweede deel gaat hij de laatste kwantitatief te lijf, in de eerste plaats t.a.v. de gehele nationale

gemeenschap, nl. door na te gaan in welke mate er reële inkomensoverdrachten tot stand komen ten gunste van de groep loon- en rentetrekken in haar geheel. In de tweede plaats wordt nagegaan welke overdrachten binnen die groep plaatsvinden. Vervolgens wordt van een globale naar een meer individuele benadering van het vraagstuk overgestapt en wordt onderzocht hoe inkomensverplaatsingen zich voordoen tussen gezinnen van verschillende soort. Het derde deel ten slotte geeft een samenvatting.

Hoogovens IJmuiden vraagt voor het Stafbureau  
Algemene Commerciële Planning een

# econoom

als leider van een groep, die ten behoeve van de  
aluminiumsector van het concern belast is met

## marketing planning en marktonderzoek

Het Stafbureau Algemene Commerciële Planning adviseert de raad van bestuur en de directies van dochterondernemingen omtrent de commerciële aspecten van nieuwe activiteiten en verricht het voor de afzet van nieuwe producten noodzakelijke marktonderzoek.

De met deze taken op het gebied van aluminiumprodukten belaste groep bestaat uit enkele medewerkers van academisch en middelbaar niveau. De leider van deze groep zal met veel inventiviteit en inzicht in de commerciële problematiek te werk moeten gaan en zijn inzichten door goede rapportering moeten kunnen overdragen.

Voor deze functie komen in aanmerking economen met ervaring op het gebied van industrieel marktonderzoek, bij voorkeur opgedaan in de metaalverwerkende industrie.

Sollicitaties met beschrijving van opleiding en ervaring worden, onder vermelding van ons nummer ED 950, ingewacht bij de afdeling Personeelsvoorziening (Hoofdkantoor). Nadere inlichtingen kunnen telefonisch worden verkregen bij de heer E. Boersma, tel. 02510-91284.

## HOOGOVENS IJMUIDEN



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



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

Dit heeft vele redenen: het bevat  
wekelijks:

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

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

Adm. Bel-Bel, Postbus 42, Schiedam.

**Voor vacerende functies  
en beschikbare krachten**

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

1e) Omdat Uw annonce onder  
de aandacht komt van stafper-  
soneel in de grote bedrijven.

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

Nr. 11/12  
jaargang 1966

van de

**ECONOMIST**

is gewijd aan

**VERNIEUWING  
VAN HET  
INTER-  
NATIONALE  
GELDESTELSEL**

met bijdragen van:

Prof. Dr. F. J. de Jong,  
Dr. W. F. Duisenberg,  
T. de Vries,  
Prof. Dr. C. D. Jongman,  
Drs. H. de Haan,  
Prof. S. Posthuma,  
Drs. C. A. Klaasse  
en  
Prof. Dr. J. Goudriaan

*Deze speciale aflevering  
verschijnt met steun van  
het  
Prins Bernhard Fonds.*

Omvang 240 blz.

Prijs f. 7,-

Verkrijgbaar  
in uw boekhandel  
en bij de uitgevers

**DE ERVEN F. BOHN N.V.  
HAARLEM**

*Bureau voor Marketing Management*

**Dr. A. D. Bonnet**

Marktanalyses voor diverse branches. Ontwikke-  
ling van verkoopbevorderende maatregelen.

Huize 't Eiland - Bergambacht - telefoon 01825-607



## Nederlandse Economische Hogeschool

Hogeschool voor Maatschappijwetenschappen

De Faculteit der Economische Wetenschappen zoekt:

### WETENSCHAPPELIJKE MEDEWERKERS

#### A. voor de Algemene Economie

Behoeft bestaat aan een medewerker voorgeld-, krediet-  
en bankwezen, en aan één voor conjunctuur- en groei-  
theorie. Zij zullen in verschillende fasen van de studie  
aan de colleges moeten medewerken en de studenten bij  
hun studie begeleiden.

Daarnaast zullen zij researchwerk op genoemde vakge-  
bieden moeten verzorgen, eventueel in het aan de Hoge-  
school verbonden Instituut voor Economisch Onderzoek.

#### B. voor de Bedrijfseconomie

Ook de taak van de medewerkers in de bedrijfseconomie  
zal liggen op het terrein van het onderwijs en/of research.  
Het onderwijs zal omvatten het geven van responsies en  
praktika, medewerking aan werkcolleges en samenstel-  
ling van discussiemateriaal (o.a. cases). De bedrijfs-  
economische research zal worden verricht in het kader  
van het aan de Hogeschool verbonden Bedrijfseconomisch  
Instituut, en zowel de theoretische als de toegepaste  
bedrijfseconomie en de accountancy betreffen.

In aanmerking komen afgestudeerden in de economie.

Momenteel bedragen de salarissen van wetenschappelijke medewerkers  
f 1.242,- tot f 1.665,- per maand; voor wetenschappelijke medewerkers 1e  
klasse f 1.541,- tot f 1.976,- per maand. (De premie AOW en AWW is voor  
rekening van de Hogeschool). Vakantietoelage 6%. Directe opnemings  
in het Algemeen Burgerlijk Pensioenfonds.

Afhankelijk van opgedane ervaring bestaat de mogelijkheid van sala-  
riëring boven het minimum of als wetenschappelijk medewerker 1e  
klasse.

Sollicitaties met zo volledig mogelijke inlichtingen, in het bijzonder  
met betrekking tot studieverloop, eventuele ervaring en referenties,  
met vermelding van voorkeur voor onderwijs, c.q. research, kunnen  
worden gericht aan:

het Bestuur van de Economische Faculteit  
van de Nederlandse Economische Hogeschool,  
Pieter de Hoochweg 122,  
Rotterdam-6.



## Nederlandse Economische Hogeschool

### Hogeschool voor Maatschappijwetenschappen

Het Sociologisch Instituut van de Faculteit der Sociale wetenschappen zoekt een

## MIDDELBAAR SOCIAAL ONDERZOEKER

voor het verrichten van en assisteren bij onderzoekwerkzaamheden, met name statistische berekeningen.

Vereist zijn middelbare schoolopleiding en het diploma statistisch analist of vergelijkbare specialisatie.

Salaris afhankelijk van opleiding en ervaring tot maximaal f. 1.379,— per maand. Vakantietoeslag 6 pCt., premie A.O.W. voor rekening van de hogeschool, directe opname in het Algemeen burgerlijk pensioenfonds.

Schriftelijke sollicitaties te richten aan de secretaris van de Sociale Faculteit, Sociologisch Instituut, St. Jobsweg 3 te Rotterdam.



Eigenlijk alles  
op het gebied van  
genummerd  
controle-drukwerk  
aan rollen

**ROELANTS**  
SCHIEDAM  
afd. waarde-drukwerk

**RVS**



verzekeringen

**N.V. Rotterdamsche Verzekering-Sociëteit (RVS)**  
gevestigd te Rotterdam.

In de op 28 april 1967 gehouden algemene vergadering van aandeelhouders werden de balans en de verlies- en winstrekening over het boekjaar 1966 goedgekeurd.

Het dividend werd vastgesteld op 14%.

De uitkeringen zijn van dinsdag 2 mei 1967 af betaalbaar tegen inlevering van de dividendbewijzen no. 97:

1. van aandelen B, C en D elk groot f 3.000,—, met f 315,— zijnde f 420,—, minus 25% dividendbelasting;
2. van aandelen A, onderaandelen B, C en D en certificaten van aandelen D elk groot f 1.000,—, met f 105,—, zijnde f 140,— minus 25% dividendbelasting;
3. van de certificaten van aandelen D groot f 100,—, met f 10,50, zijnde f 14,— minus 25% dividendbelasting;
4. van de certificaten van aandelen D groot f 20,—, met f 2,10, zijnde f 2,80 minus 25% dividendbelasting;

te Amsterdam, Rotterdam en 's-Gravenhage ten kantore van:

Algemene Bank Nederland N.V.

en

Amsterdam-Rotterdam Bank N.V.

De inlevering van dividendbewijzen van aandelen op naam kan eveneens geschieden ten kantore van de vennootschap te Rotterdam, Westerstraat 3.

Rotterdam, 28 april 1967.

Vraag eens proefnummers aan  
voor uw kennissen  
die „E.-S.B.” nog niet kennen

## GEMEENTE ALKMAAR

Sollicitanten worden opgeroepen naar de binnenkort vacerende betrekking van

### DIRECTEUR

van de

### STREEKSCHOOL

voor de

### DETAILHANDEL

Met ingang van het schooljaar 1967-1968 wordt aan deze school een driejarige afdeling voor middelbaar detailhandelonderwijs verbonden.

Zij die met gunstig gevolg het doctoraal examen in de economische wetenschappen hebben afgelegd of in het bezit zijn van een bevoegdheid voor m.o. en bijzondere belangstelling hebben voor de detailhandel en bedrijfs-economische vraagstukken, genieten de voorkeur.

Salaris van f 1.594,— tot f 2.230,— of van f 1.634,— tot f 2.308,—, afhankelijk van bevoegdheid.

Opname in het Algemeen Burgerlijk Pensioenfonds; premie A.O.W./A.W.W. voor rekening van de gemeente.

Sollicitatiestukken met uitvoerige inlichtingen en opgaaf van referenties te zenden aan het gemeentebestuur binnen 10 dagen na het verschijnen van dit blad.

Inlichtingen verstrekt de directeur, de heer drs. S. J. Verboon, Emmastraat 24, Alkmaar, telefoon no. (02200) 1 33 10.