

ECONOMISCH-STATISTISCHE BERICHTEN

UITGAVE VAN DE STICHTING HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

10 januari 1968

53e jrg.

No. 2626

Versijnt wekelijks

COMMISSIE VAN REDACTIE:

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

REDACTEUR-SECRETARIS:

A. de Wit.

ADJUNCT REDACTEUR-SECRETARIS:

P. A. de Ruiter.

COMMISSIE VAN ADVIES VOOR BELGIË:

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

SECRETARIS COMMISSIE VAN ADVIES VOOR BELGIË:

J. Geluck.

INHOUD

De pen van Pen	25
<i>Prof. Dr. W. J. van de Woestijne:</i> Aspecten van medezeggenschap	26
<i>Dr. W. O. C. thoe Schwartzberg:</i> Devaluatie en landbouw	28
<i>Drs. J. H. van Ommen:</i> Symposium over industrialisatie- problematiek	32
<i>K. Rooderkerk:</i> Fictie, falen, feiten	36
Notitie: Managers	27
<i>Drs. R. L. Boissevain:</i> Geld- en kapitaalmarkt	39
Mededelingen voor economen	40
Recente publikaties	41

AUTEURSRECHT VOORBEHOUDEN

De pen van Pen

Op een populaire doch verantwoorde wijze schrijven over het economisch gebeuren, over de belangrijke sociaal- en financieel-economische controverses is geen gemakkelijke zaak. Wie zich hieraan waagt, loopt licht de kans uit te glijden. Zaak is dus altijd op je hoede te zijn dat zulke pennevoerderij niet ontaardt in een in meer of minder fraaie volzinnen veredelde borrelpraat waar het politiek apriori met lepels vol vanaf is te scheppen¹⁾. Er zijn slechts weinigen in Nederland die deze moeilijke, doch vrij spoedig tot derailleren neigende, kunst verstaan. Een van deze weinigen, o.i. de beste, is Prof. Dr. J. Pen. Een nieuwe proeve van, wat genoemd zou kunnen worden, de door hem bedreven ontlustering der borrelpraat is het zojuist verschenen boekje *Economische actualiteiten*²⁾.

„Van huis uit kreeg hij een zekere neiging mee anderen te onderrichten”, heet het op de omslag van deze pocket. Dat is een wat dubbelzinnige formulering. Wie hieruit afleidt, dat Pen graag op belerende wijze de schoolmeester uithangt, vergist zich. Men dient het veeleer zo te interpreteren dat Pen graag zijn mening geeft over actuele zaken en daarbij in korte zinnen achtergronden en ontwikkelingen op summere, maar alle aspecten rechtdoende, wijze weet te schetsen. Daarbij stemt hij de vormgeving af op het blad waarin hij schrijft: kort en bondig in *Het Parool*, speelser en experimenteler in *Hollands Maandblad*, degelijk en wat academischer, doch ook na oppervlakkige lezing meteen duidelijk, in *E.-S.B.* (in dat laatste blad helaas veel te weinig). Enkele van de in de afgelopen drie jaar in deze en enkele andere periodieken verschenen beschouwingen van Pen zijn in zijn nieuwe Aula-pocket — er verschenen in dezelfde reeks eerder al twee boekjes van hem — gebundeld³⁾.

In tegenstelling tot zo vele commentatoren die slechts de argumenten te hunner gunste uitkraaien, weegt Pen voor en tegen van alle zaken in discussie tegen elkaar af. Dat doet hij nuchter; hij gaat emoties bij voorkeur uit de weg en deinst er niet voor terug tegen de heersende mening in te gaan en zich desnoods onpopulair te maken (men leze bijv. „De frisse ideeën van opa”, blz. 63). Dat hij al afwegende meestal per saldo links — om het beladen woord nog maar eens te gebruiken — komt te staan, moge puur toeval lijken, dat is het natuurlijk niet. De auteur zelf zal de laatste zijn om dit te ontkennen.

dR

¹⁾ Ons plakboek — zorgvuldig gekoesterd bezit van een aankomend columnist — nog eens doorbladerend, moeten wij deemoedig erkennen dat ook wij hieraan niet altijd zijn ontkomen, d.w.z. aan dat apriori. Maar denk nu niet dat u zich het gehele jaar kunt beroepen op deze expliciete erkenning. Deemoed verdwijnt weer snel na de jaarwisseling.

²⁾ Aula nr. 334, Het Spectrum, Utrecht 1967, 222 blz., f. 2,90.

³⁾ Nu we het toch over de Aula-reeks hebben, binnenkort verschijnt daarin een — tweedelige — vertaling van Samuelsons beroemde handboek, een heuglijk feit — als het tenminste goed is vertaald; wij zijn zeer benieuwd! — in de geschiedenis van de Nederlandse economische boekerij. Hopelijk volgt ook nog eens een vertaling van Lipsey, de grote internationale concurrent van Samuelson.

Aspecten van medezeggenschap

Wie het vraagstuk van de medezeggenschap benadert vanuit de controversie kapitaal-arbeid, heeft voor onze maatschappij een sterk verouderd uitgangspunt gekozen. Directie en staf van een N.V. staan evengoed in loondienst als een monteur. Ook de opvatting dat directie en commissarissen als knechten van de aandeelhouders speciaal de kapitaalbelangen moeten bewaken, is evenmin in overeenstemming met de huidige realiteit.

Niet de tegenstelling kapitaal-arbeid, maar die tussen leidinggevende en uitvoerende arbeid ligt aan het probleem van de medezeggenschap ten grondslag. Leiding geven en uitvoeren zijn evenwel geen elkaar uitsluitende, maar veel-er complementaire activiteiten, tenzij men een afzonderlijke actie op het oog heeft. Dit neemt evenwel niet weg dat bij sommige groepen het leiding geven domineert en bij andere het uitvoeren.

Bij het leiding geven moet men verder onderscheid maken tussen leiding geven aan acties die wel en die niet algemene beleidsaspecten van de onderneming raken. Tussen deze groepen bestaat geen principiële tegenstelling maar een geleidelijke overgang. Functionarissen, die leiding geven met algemene beleidsaspecten, zullen niet om „medezeggenschap” vragen, want zij hebben die reeds. Dit is de ene pool.

De andere pool wordt gevormd door hen wier taken overwegend van uitvoerende aard zijn. Maar vanuit deze pool zal alleen de eis van medezeggenschap opkomen als de betrokken functionarissen, of hun vertegenwoordigers(!), dit niet-betrokken zijn bij de leiding als een gemis resp. als een discriminatie voelen. Aangezien zij geen medezeggenschap in het beleid van de onderneming op grond van hun functie hebben, zullen zij streven naar een speciaal geïnstitutionaliseerde bevoegdheid tot inspraak.

Tussen beide polen in bevinden zich groepen, die min of meer onverschillig ten opzichte van geïnstitutionaliseerde medezeggenschap staan. Het hangt vooral van de structuur en de omvang van de onderneming af tot welk niveau belangstelling voor geïnstitutionaliseerde medezeggenschap bestaat.

In het verleden, toen de ondernemer-manager tevens ondernemer-eigenaar was, kon een goed argument tegen medezeggenschap worden gevonden in de feitelijke omstandigheid dat de eigenaar een *duurzaam* belang bij de onderneming had, terwijl de arbeiders van werkkring konden veranderen en dus hoogstens tijdelijke belangen hadden. Maar onder moderne verhoudingen is dit, als wij de familie-N.V. buiten beschouwing laten, juist omgekeerd het geval. De aandeelhouders kunnen hun bezit gemakkelijker afstoten dan dat de arbeiders een andere werkkring vinden. Bovendien hebben de arbeiders vaak een „alles of niets”-belang bij een goede gang van zaken, terwijl voor de aandeelhouders maar zelden hun gehele belang bij ondernemingen op het spel staat.

Toch schijnt ondanks dit alles in feite de belangstelling

van de arbeiders in effectieve medezeggenschap bij een normale gang van zaken niet groot te zijn en zijn het meer de functionarissen van de vakbonden die er zich warm voor maken. Bij de aandeelhouders is dit evenwel niet anders, getuige de absentie bij aandeelhoudersvergaderingen. Alleen als de zaken mis gaan, zijn deze vergaderingen redelijk goed bezocht. Evenzo is het met de belangstelling van de arbeiders gesteld; die is ook groot als de zaak mis gaat.

BELEIDSBEPALENDE OF BI-POLAIRE MEDEZEGGENSCHAP?

Als wij het evenwel hebben over het institutionaliseren van de medezeggenschap, dan is deze in principe niet bedoeld voor deze uitzonderingsgevallen, maar juist voor de normale. Een van de belangrijke vragen is dan of medezeggenschap moet worden uitgeoefend door deel te hebben in de beleidsbepalende organen, directie, commissarissen, aandeelhoudersvergadering (?) of bi-polair, waarbij in principe de leidinggevende functionarissen de ene partij en de vertegenwoordigers van de uitvoerende arbeid de andere partij vormen.

In de praktijk van ons land is er een duidelijke voorkeur voor de laatste vorm. Wij denken hier op topniveau aan de Stichting van de Arbeid, op bedrijfstakniveau aan de bedrijf- en produktschappen en op ondernemingsniveau aan de kernen en de ondernemingsraden.

Ondanks uitingen in andere richting wijzen de feiten duidelijk uit dat de Nederlandse vakbeweging niet sterk geporteerd is om deel te nemen aan beleidsorganen. Ware het anders dan zou de vakbeweging allang haar stem in de aandeelhoudersvergaderingen hebben laten horen. Zij zou daar, met haar deskundige staf, zeker invloed hebben weten uit te oefenen. Dit zou niet alleen aan haar, maar ook aan het thans wel geringe prestige van vele aandeelhoudersvergaderingen ten goede zijn gekomen. De meerderheid zouden de vakverenigingen daar maar zelden hebben gekregen, want met de verhoging van het peil van de discussies tussen directie en commissarissen enerzijds en de aandeelhoudersvergadering anderzijds zou ook het bezoek van „gewone” aandeelhouders zijn toegenomen. De betekenis van de aandeelhoudersvergadering als controlerend orgaan zou onmiskenbaar zijn gestegen. De kans is niet gering dat via de aandeelhoudersvergadering ook een plaats in het college van commissarissen door de vakbeweging zou zijn verkregen.

Uit het feit dat ondanks de financiële mogelijkheden die de vakbeweging heeft, geen pogingen worden gedaan om in de beleidsvormende organen te komen, mogen wij afleiden dat dit ook niet door de vakbeweging gewenst wordt. Onzes inziens is dit terecht. De vakbeweging zou haar speciale functie, nl. de behartiging van de bijzondere belangen van de arbeiders als loontrekkenden, minder goed

kunnen vervullen indien zij tevens algemene verantwoordelijkheid voor de onderneming in de leidinggevende organen zou moeten dragen.

Onze maatschappij heeft als algemeen structuurkenmerk het behartigen van bijzondere, particuliere belangen en niemand mag het vreemd vinden dat de vakbeweging dit ook doet en wel zo goed mogelijk. Hiermede kan het dragen van de algemene verantwoordelijkheid voor een onderneming in strijd komen. Bij deze zienswijze past het voeren van een twee-partijenoverleg meer dan het deel zijn van een als eenheid optredend beleidsorgaan. Dit laatste sluit niet uit, maar veelal in, dat het beleidsorgaan het vertrouwen moet hebben van alle groepen mensen die tezamen de onderneming vormen.

DE DUITSE SITUATIE

In Duitsland heeft men een andere weg gevolgd. Daar kennen wij de „Arbeitsdirektor” en werknemers in de „Aufsichtsrat” die weliswaar niet gelijk is aan ons college van commissarissen, maar daarmee toch wel enige gelijkheid vertoont.

Aan de vraagstukken van de Duitse medezeggenschap van de arbeiders is de dissertatie van Dr. J. F. Schobre, getiteld: *Mensen en mandaten. Aspecten van de medezeggenschap in Westduitse ondernemingen*, gewijd ¹⁾. Wij menen dat deze studie een zeer belangrijke bijdrage tot onze literatuur vormt. De schrijver geeft niet alleen de juridische structuur aan, maar ook veel informatie over het feitelijk functioneren van het Duitse systeem van medezeggenschap.

Als men uitgaat van de „mandaten” en gewoon is „principiële” te denken, komt men gemakkelijk tot twee volkomen tegengestelde veronderstellingen. Enerzijds ziet men dan de „arbeidersvertegenwoordiger” in principiële oppositie t.o.v. zijn mededirecteuren en met de vertegenwoordigers van de aandeelhouders in de „Aufsichtsrat”. Daarmede zou de eenheid van leiding worden verbroken en de ondernemingen zouden daaraan te gronde moeten gaan. Deze vrees leeft inderdaad ook in ons land bij hen die zich tegen iedere invloed van de arbeiders in de leidinggevende organen verzetten. Hun conclusie is duidelijk: geen vertegenwoordigers met een mandaat van de arbeiders in leidinggevende organen!

Anderzijds kan men ook stellen, dat de arbeidersdirecteur en de arbeidersvertegenwoordigers in de „Aufsichtsrat” door een goede uitoefening van hun functies zo volkomen van de arbeiders gescheiden worden, dat er van enige speciale inspraak of invloed geen sprake meer is.

De conclusie van Dr. Schobre, vooral gebaseerd op de feitelijke ontwikkeling, is:

„met betrekking tot de „Aufsichtsrat” dat de aanwezigheid van werknemers daarin niet tot moeilijkheden heeft geleid, en dat deze zich in grote lijnen zijn gaan gedragen zoals een lid van de „Aufsichtsrat” zich altijd gedragen had. Ten aanzien van de „Arbeitsdirektor” is evenmin van een schokkende verandering sprake geweest; het instituut is niet zo iets bijzonders als men gewoonlijk denkt. De medezeggenschap in de „Betriebsrat” heeft over het algemeen gunstige resultaten opgeleverd, ook al heeft de vakorganisatie daarbij — althans formeel — minder invloed” ²⁾.

In een slotbeschouwing gaat de schrijver in op de denkbeelden die in Nederland op dit gebied bestaan en waaruit het „rapport-Verdam” en de discussie rondom dat rapport over de plaats en de structuur van onze ondernemingen, zijn voortgekomen. Ook daarbij laat de schrijver zich leiden door een uitspraak van G. Briefs, die hij als motto aan zijn studie heeft gegeven, nl. „Das Heil liegt nicht in Formen

Managers

In de Rotterdamse Doelen vond september 1966 het veertiende internationale management-congres plaats van het C.I.O.S. (niet dat van Overveen, maar de Conseil International pour l'Organisation Scientifique). Van dit congres bevat „Management and Growth” — deze titel was tevens het congres-thema — de „proceedings” ¹⁾. In Rotterdam kwam toen het puikje van de internationale management tezamen om met elkaar te spreken, naar elkaar te luisteren of elkaar gewoon te zien (ook héél belangrijk). Illustere namen prijkten toen op de deelnemerslijst en komen nu voor in de inhoudsopgave. Figuren als L. A. Appley, Th. J. Bata, E. F. L. Brech, L. E. J. Brouwer, P. Chambers, E. Dale, J. Diebold, A. E. Rupert enz., wier conterfeitsels je regelmatig tegenkomt in bladen als „The Financial Times” en die ons nu vriendelijk toeblikken uit dit boek, hebben vele kostbare manuren besteed om naar Rotterdam te komen en daar de nu gebundelde verhalen af te steken.

Na een „Prologue to Management and Growth”, bestaande uit zes, waaronder een van wijlen Prof. Dr. J. L. Mey, door het N.I.V.E. geredigeerde essays, en de openingstoespraakjes van Prins Bernhard, (inmiddels ex-)Minister Biesheuvel en de toen aftredende C.I.O.S.-voorzitter G. van der Wal, volgen de teksten van zo'n zestigtal referaten en de samenvattingen van de daarop gevolgde discussies. Om toch twee van de vele bijdragen te noemen: de eerste bijdrage was van Prof. Tinbergen: „Economic growth plans and their impact on business management”; het congres sloot met een referaat van „Koninklijke”-directeur Ir. L. E. J. Brouwer: „Making managers for growth”.

Al dat congresseren heeft een kolos van een boek opgeleverd die, na aftrek van alle „wit”, foto's en in- en uitleidende praatjes, net zoveel tekst bevat als ongeveer vijftienvintig afleveringen van „E.-S.B.” tezamen. Zegt dus later niet dat wij u niet gewaarschuwd hebben.

dR

¹⁾ Management and Growth. Management's creative task in a world of increasing complexity and accelerated growth. Proceedings 14th International Management Congress of CIOS, Rotterdam, September 19-23, 1967, organized by Nederlands Instituut voor Efficiency. Rotterdam University Press, 1967, 463 blz., f. 65.

und Institutionen, es liegt in dem Gebrauch den Menschen von ihnen machen”.

Dat is onzes inziens volkomen juist, maar opdat de mensen een goed of helaas ook een minder goed gebruik van instellingen kunnen maken, moeten deze er zijn. Wij hopen dat als de discussies met betrekking tot het „rapport-Verdam” weer zullen opkomen, de studie van Dr. Schobre daarin een belangrijke plaats zal innemen.

Prof. Dr. W. J. van de Woestijne

¹⁾ Verschenen bij Æ. E. Kluwer, Deventer 1966, 240 blz., f. 17,50.

²⁾ Dr. Schobre, l.c. blz. 225.

Devaluatie en landbouw

Wat houdt de devaluatie van het Engelse pond in voor de Nederlandse handel in agrarische produkten?

INLEIDING

Nu de devaluatie van het Engelse pond een feit is geworden, en in aansluiting daarop ook een reeks andere landen de externe waarde van hun munteenheid hebben verlaagd, lijkt het nuttig om na te gaan welke consequenties dit heeft voor de Nederlandse handel in agrarische produkten.

Door devaluatie wordt de invoer uit landen, die hun wisselkoers t.o.v. de dollar niet gewijzigd hebben, duurder, terwijl de export een prijsvoorsprong verkrijgt. De Engelse regering verwacht daardoor een verbetering van de betalingsbalans te bereiken. Dit is op zich zelf belangrijk, want de voortdurende druk op het pond en de passieve handelsbalans zouden zonder sanering uiteindelijk tot repercussies in de handelsbetrekkingen hebben geleid. De Nederlandse regering heeft, door haar bereidheid aan de sanering van het pond actief mede te werken, te kennen gegeven dat zij de nationale nadelen verbonden aan de minder gunstig geworden concurrentiepositie geringer acht dan het voordeel van beter functionerende internationale betrekkingen. De uit de devaluatie van met name het Engelse pond voortkomende nadelen zijn ongelijk verdeeld. Zo zullen Nederlandse bedrijfstakken met een relatief grote uitvoer zwaarder getroffen worden dan overwegend voor het binnenland producerende bedrijfsgroepen. Van bijzonder belang hierbij is hoe groot het aandeel van de export naar de Engelse markt is.

Voor de agrarische sector in Nederland spelen zowel uitvoer als invoer een zeer belangrijke rol. Dit rechtvaardigt een partiële beschouwing over de gevolgen van de devaluaties voor de Nederlandse handel in agrarische produkten. Allereerst dient te worden nagegaan welke rol Engeland speelt in het totaal van de Nederlandse handelsbetrekkingen in agrarische produkten. Een naar de voornaamste groepen van produkten gespecificeerd overzicht geeft hierover uitsluitend. Voor die produkten, of groepen van produkten, welke in de handel met Engeland belangrijk blijken te zijn, zullen wij trachten de consequenties van de devaluatie te kenschetsen. Uiteraard zal dit globaal moeten gebeuren. Er wordt geen poging gedaan de voornaamste factoren, die bijv. de concurrentiepositie van de Nederlandse export naar Engeland bepalen, kwantitatief te benaderen. Van bijzonder belang zijn — vanuit de Engelse markt gezien — de importelasticiteiten voor het betreffende Nederlandse produkt, die de reactie van de afnemers op de door de devaluatie veroorzaakte prijsverhoging weergeven. Is deze onelastisch, dan zullen de kopers bereid zijn de hogere prijzen min of meer te accepteren. Dit wijst op een sterke marktpositie, die doorgaans op grond van kwaliteitskenmerken zal zijn opgebouwd. Meestal zal de Nederlandse exporteur echter geconfronteerd worden met

een elastische reactie, doordat zijn afnemers overgaan naar goedkoper geworden gelijke, nagenoeg gelijke of vervangende goederen (kruisprijselasticiteiten). De exporteur moet dan of prijsconcessies doen of genoegen nemen met vermindering van de afzet. Wij zullen volstaan met een kenschetsing van de concurrentiepositie van het te bespreken produkt.

Een belangrijk aspect voor de export van landbouwprodukten is verder het E.E.G.-beleid, dat in vele gevallen voorziet in het ten laste van de Gemeenschap toekennen van uitvoerrestituties ter overbrugging van het verschil in prijsniveau tussen de E.E.G. en de exportmarkt. Dit geldt trouwens eveneens voor de invoer naar de E.E.G.-landen; minimum-invoerprijzen, heffingen e.d. bewerkstelligen dat geïmporteerde landbouwprodukten het gevoerde gemeenschappelijke prijsbeleid niet in gevaar kunnen brengen. Voorts zal — op zeer summiere wijze — aandacht worden besteed aan de gevolgen voor de Nederlandse export naar derde landen door de verbeterde concurrentiepositie van met name Denemarken (devaluatie slechts 7,9 pCt. tegen 14,3 pCt. in Engeland).

DE BETEKENIS VAN ENGELAND VOOR DE NEDERLANDSE IN- EN UITVOER VAN AGRARISCHE PRODUKTEN

In tabel 1 wordt van de totale Nederlandse in- en uitvoer van agrarische produkten in 1966 het aandeel van de E.E.G.-landen en dat van Engeland getoond om zo een beeld te geven van de betekenis van Engeland als handelspartner. De indeling berust op het S.I.T.C.-schema¹⁾. In de posten zijn zowel onbewerkte als bewerkte produkten begrepen. Er is geen onderscheid gemaakt tussen produkten van de Nederlandse landbouw en uitheemse produkten. Een dergelijke scheiding is meestal niet eenvoudig; de vaak sterke substitutieverhoudingen tussen inheemse en niet-inheemse produkten doet trouwens de vraag rijzen, of een dergelijke scheiding wel nuttig is. Voor de Nederlandse landbouw zijn de eerste zes posten het meest belangrijk.

Relateren wij de totale Nederlandse handelsstromen uit, resp. naar Engeland aan de gehele Nederlandse buitenlandse handel, dan blijkt de invoer van alle produkten uit Engeland ongeveer 6 pCt., en de resp. uitvoer naar Engeland ruim 8 pCt. te bedragen. Beperken wij deze relatie tot de agrarische produkten, dan komt de invoer uit Engeland op slechts 2 pCt., maar de uitvoer op bijna 10 pCt. De Engelse markt is dus voor de export van Nederlandse

¹⁾ S.I.T.C. = Standard International Trade Classification.

agrarische produkten belangrijk, ook al is de waarde van de export slechts $\frac{1}{8}$ van de uitvoer naar de E.E.G.-landen. Interessant is verder het hoge aandeel van de agrarische export in de totale export naar Engeland: 38 pCt.; dit is 33 pCt. voor de E.E.G. en 31 pCt. voor de wereld. De betekenis van de invoer uit Engeland is, hoewel nog f. 147 mln., gering te noemen. Wij menen deze in het vervolg te kunnen verwaarlozen, temeer omdat ruim 50 pCt. daarvan betrekking heeft op produkten, waarvoor een markt- en prijsbeleid in de E.E.G. is ingesteld. Om het belang van de afzonderlijke, tot grotere groepen samengevatte, posten nog beter te doen uitkomen, zijn in tabel 2 de percentages voor de agrarische handel met Engeland en de E.E.G. — dit laatste terwille van een goede vergelijking — weergegeven.

Afgezien van het verschil in de orde van grootte van de handel met Engeland en de E.E.G., die uit de bovenste groep percentages duidelijk blijkt, laat de benedenste groep, die de relatieve belangrijkheid van de onderscheiden posten in het totaal van de desbetreffende handelsbetrekking weergeeft, enkele opmerkelijke verschillen zien. Zo is de uitvoer van tuinbouwprodukten naar Engeland relatief nog belangrijker dan die naar de E.E.G. Een naar verhouding even groot verschil geeft de op de tweede plaats komende post vlees te zien. Ook de op de derde plaats komende zuivelsector heeft een groter aandeel in het uitvoerpakket naar Engeland. Deze „grote drie” nemen samen meer dan 70 pCt. van de agrarische uitvoer naar Engeland voor hun rekening. Vlees, zuivelprodukten en tuinbouwprodukten zullen dan ook aan een afzonderlijke beschouwing worden onderworpen. Met betrekking tot de andere agrarische produkten willen wij een enkel woord zeggen over cacao, dranken en tabak. De export van de cacao-industrie naar Engeland is belangrijk (f. 36 mln., incl. chocolade f. 40,5 mln.). Door de devaluatie zullen de Engelse producenten van chocolade resp. chocoladegroundstoffen een grotere concurrentiekracht ontwikkelen. Veel hangt af van de marktpositie, die de Nederlandse exporteurs innemen, en van de marktform (merkartikelen). In 1963 bedroeg het Nederlandse aandeel van de totale Engelse invoer van cacao's, cacao's, cacao's en -poeder 14 pCt. Soortgelijke overwegingen gelden voor de Nederlandse export van dranken (1966 = f. 21 mln.) en tabaksprodukten (f. 19 mln.), waarbij het moeilijk is uit te maken of een sterke marktpositie (samengaande met een geringe prijsgevoeligheid van de aangesproken koperskringen) voldoende tegenwicht schept voor de prijsverhoging van de importen. De in de restpost opgenomen overige produkten zijn, afzonderlijk genomen, te klein om daaraan enige conclusies te verbinden. Dit neemt natuurlijk niet weg dat een bepaalde exporteur of zelfs industrie door de devaluatie relatief grote moeilijkheden zal kunnen ondervinden.

DE ENGELSE VLEESMARKT

De Engelse importbehoefte aan vlees belooft ongeveer 70 pCt. van de eigen produktie. Het Nederlandse aandeel in deze zeer omvangrijke exportmarkt is zeer bescheiden en betreft in hoofdzaak vleesprodukten. In tabel 3 is ter vergelijking Denemarken eveneens opgenomen. Andere belangrijke exporteurs, bijv. Ierland en Nieuw-Zeeland, hebben als concurrenten voor bereidingen uit varkensvlees slechts geringe betekenis.

Duidelijk blijkt de overwegende betekenis van de vleesprodukten, in hoofdzaak hammen en schouders in blik en zgn. „luncheonmeat”. Het Nederlandse aandeel is

TABEL 1.

De agrarische handel van Nederland in 1966 Wereldtotaal, E.E.G. en Verenigd Koninkrijk in mln. gulden

	Invoer uit			Uitvoer naar		
	Wereld	E.E.G.	V.K.	Wereld	E.E.G.	V.K.
Vlees, incl. levende dieren	234	63	24	1.504	1.045	205
Eieren	5	2	3	181	164	3
Melk en zuivel	135	75	9	1.006	398	99
Groente en fruit	658	210	10	1.192	848	168
Siergewassen	157	59	3	747	406	78
Granen en voeder- middelen	1.474	181	19	464	345	24
Vis	90	23	7	263	218	13
Suiker	93	37	13	123	61	2
Koffie, thee, cacao, specerijen	585	46	4	411	207	41
Dranken en tabak	396	226	6	308	146	40
Oliën en vetten	843	94	10	545	205	16
Huiden, textielvezels, hout	1.610	344	39	746	457	78
Totaal agrar. produk- ten	6.280	1.360	147	7.490	4.500	767
Totaal-generaal (agrar. en niet-agrar. produkten)	29.023	15.681	1.770	24.437	13.575	2.009
Agrar. handel in pCt. van totaal-gene- raal	22	9	8	31	33	38

Bron: C.B.S.
N.B. Produkten incl. bewerkingen;
Oliën en vetten incl. oliehzaden en restpost „diverse voedingsmiddelen”.

TABEL 2.

Relatieve betekenis in 1966 van de Nederlandse agrarische handel met de E.E.G. en het Verenigd Koninkrijk

In pCt. van tot. agrar. handel	Invoer uit		Uitvoer naar	
	E.E.G.	V.K.	E.E.G.	V.K.
Vlees, incl. levende dieren	1,0	0,4	14,0	2,7
Eieren, melk en zuivel	1,2	0,2	7,5	1,4
Groente, fruit en siergewassen	4,3	0,2	16,7	3,3
Koffie, thee, cacao e.d.	0,7	0,1	2,8	0,5
Dranken en tabak	3,6	0,1	1,9	0,5
Overige produkten	10,9	1,4	17,2	1,8
	21,7	2,3	60,1	10,2
In pCt. van de agrar. handel per genoemd gebied				
Vlees, incl. levende dieren	4,6	16,3	23,2	26,7
Eieren, melk en zuivel	5,7	8,2	12,5	13,3
Groente, fruit en siergewassen	19,8	8,8	27,9	32,1
Koffie, thee, cacao e.d.	3,4	2,7	4,6	5,3
Dranken en tabak	16,6	4,1	3,2	5,2
Overige produkten	49,9	59,9	30,6	17,4
	100	100	100	100

TABEL 3.

Specificatie van de Engelse invoer van vlees naar vleessoorten Januari t/m augustus 1966 en 1967 in 1.000 ton

	Totale invoer		Waarvan uit			
	1966	1967	Nederland		Denemarken	
			1966	1967	1966	1967
Rund- en kalfsvlees	177,8	189,9	0,3	0,1	0,5	0,7
Schapevlees	252,6	280,0	—	—	—	—
Bacon	264,5	269,9	2,9	4,9	199,1	201,4
Overig varkensvlees	8,0	5,4	—	—	0,1	0,1
Eetbare slachtafvalen	69,4	71,4	0,3	0,1	8,8	10,3
Vleesprodukten	107,9	122,9	24,0	24,1	25,6	25,0
Totaal	880,2	939,5	27,5	29,2	238,6	237,5

Bron: Intelligence Bulletin.

bijna even groot als het Deense. Hier is met grote waarschijnlijkheid een felle concurrentie te verwachten, waarbij het niet gemakkelijk zal vallen de voorsprong die de devaluatie met 7,9 pCt. aan de Denen geeft, op te vangen. Op de tweede plaats komt de bacon. In Nederland is de baconproductie bij de lage prijzen op de Engelse markt relatief oninteressant geworden. Denemarken daarentegen heeft zich daarop gespecialiseerd en behaalt de topprijzen. De conclusie is dat de Nederlandse positie op de baconmarkt, ook in verband met het Engelse systeem van vrijwillige contingenten, niet veel verandering zal ondergaan, maar dat t.a.v. de handel in vleesprodukten, waar het Nederlandse aandeel bijna 20 pCt. bedraagt, een gevoelige vermindering van de afzet slechts met behulp van prijsconcessies zou kunnen worden voorkomen. Deze kunnen slechts gedeeltelijk door exportrestituties, die alleen betrekking hebben op de grondstof vlees, worden opgevangen. Een gedeelte van de vleesprodukten bestaat uit pluimveeconserven e.d. Van de totale Nederlandse export hiervan (in 1966 ca. 4.500 ton met een waarde van f. 20,5 mln.) gaat ongeveer 75 pCt. naar Engeland. Het Produktschap voor Pluimvee en Eieren vreest dat deze export een gevoelige terugslag te verduren zal krijgen.

DE ENGELSE ZUIVELMARKT

De Engelse melkproductie is voornamelijk gericht op de voorziening met consumptiemelk. De invoerbehoefte van met name boter, en daarna kaas, is zeer groot. Tabel 4 geeft een specificatie van de belangrijkste buitenlandse leveranciers. De Nederlandse export van overige zuivelprodukten, waarvan slechts gecondenseerde melk enige betekenis heeft, is naar verhouding zo gering dat er hier niet verder op wordt ingegaan.

TABEL 4.

Engelands invoer van boter en kaas naar landen van herkomst
Januari t/m augustus 1965, 1966 en 1967 in 1.000 ton

	Boter			Kaas		
	1965	1966	1967	1965	1966	1967
Nieuw-Zeeland	111,1	107,0	115,1	51,6	47,4	50,0
Denemarken	64,4	66,2	60,6	6,1	6,3	6,6
Australië	45,4	45,9	39,9	8,9	5,5	3,2
Ierland	11,9	14,7	18,0	5,1	7,4	8,6
Nederland	12,1	13,8	14,8	7,2	11,1	9,7
Overige landen	41,0	49,6	60,8	14,0	15,5	20,1
Totaal	285,9	297,2	309,2	92,9	93,2	98,2

Bron: Intelligence Bulletin.

Het Nederlandse aandeel in de Engelse boterinvoer is betrekkelijk klein. Dit is niet zo verwonderlijk als men het Engelse prijspeil in aanmerking neemt, waarin de over-

schotsituatie van melkvet op de wereldmarkt tot uitdrukking komt. Beste Nieuw-Zeelandse boter noteerde in september 1967 300 sh. per 100 kg (112 lb); dit was ongeveer f. 152. De topnotering (377½ sh.) wordt behaald door Deense boter, die dus aanzienlijk meer opbrengt. Hoe laag dit Engelse prijspeil is, leert een vergelijking met de overeenkomstige noteringen in andere landen: Ierland 497 sh., Denemarken 525 sh., Verenigde Staten 543 sh., terwijl de interventieprijs voor de E.E.G. is vastgesteld op ca. 1.470 (gedevalueerde) sh. (176,25 r.e.). In de laatste jaren valt een aanzienlijke toeneming van de import uit Oosteuropese landen te constateren. Gezien dit lage Engelse prijspeil is de boter afzet reeds zo verliesgevend dat het er niet meer zoveel toe doet of de Engelsen door de devaluatie de prijs voor Nederlandse exportboter nog verder omlaag drukken. De boterexport wordt alleen in stand gehouden door het toekennen van uitvoerrestituties, die ten laste van de E.E.G. komen. Resumerende kan gezegd worden dat de Engelse botermarkt een laatste uitlaatklep is voor anders onverkoopbare voorraden.

Op de Engelse kaasmarkt bezet Nederland na Nieuw-Zeeland, verreweg de grootste exporteur, de tweede plaats. Opmerkelijk is dat in hoofdzaak Edammer kaas (ca. 75 pCt. van de totale kaasexport naar Engeland) wordt uitgevoerd. De voor Edammer behaalde prijs in september 1967 (277 sh.) is tamelijk constant, maar laag. Deze ligt weinig boven de prijs voor de Nieuw-Zeelandse kwaliteit, maar aanmerkelijk beneden die van de Engelse fabriekskaas (Cheddar 1e kwal.: 300 sh.). De naar verhouding kleine importen uit Denemarken bestaan in hoofdzaak uit produkten van hoge kwaliteit (Danish Blue noteerde 390 sh.). Door het grote prijsverschil tussen het Nederlandse en het Deense produkt is nauwelijks een verscherpte concurrentie te verwachten. Wel kan gesteld worden dat de relatief lage prijs voor Edammer kaas een indicatie is voor een zwakke marktpositie; de aangesproken groep consumenten zal waarschijnlijk gauw tot substitutie geneigd zijn. Prijsconcessies ter voorkoming van een naar verhouding grote vermindering van de afzet ligt in de lijn der verwachtingen, temeer omdat deze door verhoging van de E.E.G.-exportrestituties kunnen worden opgevangen.

NEDERLANDSE TUINBOUWPRODUKTEN OP DE ENGELSE MARKT

Voor tuinbouwprodukten ontbreekt een recent overzicht van de Engelse markt, zodat wij moeten volstaan met een overzicht, waaruit de belangrijkheid van de Nederlandse afzet in Engeland met betrekking tot de totale Nederlandse export van tuinbouwprodukten kan blijken (tabel 5).

Zowel voor groente als voor siergewassen (uitgezonderd echter snijbloemen) speelt de Engelse markt, die vaak duurdere dan de gemiddelde kwaliteiten opneemt, een grote rol. Afgaande op gegevens over vroegere jaren is het

(I.M.)

DE VRIES ROBBÉ & Co
GORINCHEM

staalconstructies
metalen ramen en deuren

TABEL 5.

Uitvoer van Nederlandse tuinbouwprodukten in totaal en naar Engeland in 1966

	Exporttotaal		Export naar Engeland	
	1.000 t.	f. mln.	1.000 t.	f. mln.
Groenten en fruit				
Tomaten	242	294	47,2	67,1
Komkommers	156	127	15,5	17,4
Sla	61	110	10,2	22,7
Uien	142	44	28,3	8,8
Overige groenten	353	245	38,5	31,2
Totaal groenten	954	820	139,7	147,2
Fruit	112	72	4,0	3,5
Verduurzaamde groenten en fruit	106	139	12,5	16,6
Totaal groenten en fruit	1.172	1.031	156,2	167,5
Siergewassen				
Bloembollen e.d.		326		41,1
Snijbloemen		164		5,8
Boomkwekerijprodukten e.a.		106		18,8
Totaal siergewassen		596		65,7

Bron: C.B.S.

N.B. De hier vermelde totalen voor groenten en fruit en voor siergewassen omvatten niet alle S.I.T.C.-posten en zijn daarom kleiner dan in het eerste overzicht. Bij de groenten zijn de wel in de desbetreffende S.I.T.C.-afdeling begrepen aardappelen weggelaten.

Nederlandse aandeel in de totale Engelse groente-invoer meer dan 25 pCt.; voor tomaten komt dit zelfs op 40 pCt. Het overeenkomstige Nederlandse aandeel bedraagt voor siergewassen ca. 75 pCt., waarvan voor bloembollen meer dan 90 pCt. De fruitexport is van te verwaarlozen betekenis. De bereidingen van groenten en fruit daarentegen bereikten een exportwaarde van f. 17 mln. Het is moeilijk een conclusie t.a.v. de gevolgen van de devaluatie te trekken. De concurrentie uit Denemarken, Ierland enz. kan hier verwaarloosd worden. In hoofdzaak zal de prijsgevoeligheid van de consument en de aanbodreactie van de Engelse producent de Nederlandse afzetkansen beïnvloeden. Groente- en vruchtenconserven e.d. zullen met een verscherpte concurrentie worden geconfronteerd. Voor groenten en siergewassen daarentegen — vooral bij de produkten met een gevestigde kwaliteitsreputatie, zoals tomaten en bloembollen — zou het effect van de prijsverhoging wellicht voor een groot deel door de sterke marktpositie kunnen worden geneutraliseerd.

DE CONCURRENTIEVERHOUDINGEN OP DERDE MARKTEN

Zal de Nederlandse export naar derde markten (andere landen dan Engeland en de E.E.G.) veel nadeel ondervinden van het feit dat enkele landen door de devaluatie hun concurrentiepositie hebben verbeterd? Bij voorbaat kan gesteld worden dat dit in grote lijnen zal meevallen. Beperken wij ons tot de belangrijkste drie exportgroepen, dan zijn het alleen de zuivelprodukten en de bereidingen uit varkensvlees, die in aanzienlijke mate aan een dergelijke concurrentie worden blootgesteld. Geen van de landen, die gedevalueerd hebben, is exporteur van enige betekenis van tuinbouwprodukten. De Nederlandse export van — onbewerkt — vlees en levende dieren is zo overwegend op de E.E.G. gericht (bijna 94 pCt. van de totale export

in 1966) dat derde markten slechts een ondergeschikte rol spelen.

De Nederlandse export van zuivelprodukten is gericht op een groot aantal landen, waarvan veel ontwikkelingslanden. Alleen voor kaas is de afzet in de E.E.G. belangrijk. De reeds bestaande felle concurrentieverhoudingen, met name t.o.v. Denemarken, Nieuw-Zeeland en Australië (dat echter niet heeft gedevalueerd), zal ongetwijfeld nog scherper worden. Anderzijds wordt Nederland gesteund door de E.E.G.-restituties, die ten doel hebben de afzet op derde markten mogelijk te maken. Voor de vleesconservenexport speelt echter deze steun, die gebaseerd is op de grondstof vlees en niet op de toegevoegde waarde door de industrie, een veel geringere rol. Naast Engeland zijn de Verenigde Staten een belangrijk afzetgebied met 29,5 mln. kg in 1966. Hier is eveneens op een versterkte Deense concurrentie te rekenen, waarbij een keus tussen prijsverlaging of afzetvermindering, of een combinatie van beide, voor de Nederlandse exporteur onafwendbaar zal zijn.

SAMENVATTING

De Engelse markt is voor de Nederlandse uitvoer van agrarische produkten van grote betekenis; ruim 10 pCt. van de totale exportwaarde gaat er naar toe. De belangrijkste posten zijn tuinbouwprodukten, vleeswaren en boter en kaas. Deze produkten nemen meer dan 70 pCt. van de totale Nederlandse agrarische export naar Engeland voor hun rekening. Relatief belangrijk is verder de afzet van chocoladegrondstoffen, dranken en tabakswaren. Het is te verwachten dat deze produkten onder de gevolgen van de recente devaluaties te lijden hebben. Afhankelijk van de marktpositie van het produkt in kwestie zal de verslechtering van de concurrentiepositie t.o.v. bijv. de Engelse aanbieder door meer of minder grote prijsconcessies van de Nederlandse exporteur moeten worden opgevangen om een verdringing van de markt te voorkomen. Verwacht wordt dat de tuinbouwprodukten op grond van hun kwaliteitshoedanigheden minder gevoelig zullen reageren. Voor de zuivelprodukten bieden de door de E.E.G. te dragen uitvoerrestituties uitkomst. Vleeswaren echter zullen het zwaar te verduren krijgen. De nadelen op andere dan de Engelse markt worden niet groot geacht. De belangrijkste post is de zuivelexport, waarvoor de exportrestituties zullen worden aangepast. De afzet van vleeswaren in Amerika daarentegen zal aan een scherpe Deense concurrentie worden blootgesteld. De aanzienlijke Nederlandse export van onbewerkt vlees (incl. levende dieren) is zo overwegend (94 pCt.) op de E.E.G. gericht, dat derde markten slechts een geringe betekenis hebben.

De ongunstige gevolgen voor de Nederlandse export van agrarische produkten kunnen, alles bij elkaar genomen, niet als verontrustend worden beschouwd. Dit neemt natuurlijk niet weg dat in individuele gevallen een relatief groot nadeel kan ontstaan. Anderzijds kan worden opgemerkt dat het nog een grote vraag is of Engeland de voorsprong, die de devaluatie met 14,3 pCt. het op korte termijn geeft, volledig kan handhaven. Een t.o.v. het buitenland grotere stijging van bijv. de loonkosten zou de koopkrachtpariteiten wijzigen en het devaluatienadeel voor de buitenlandse aanbieders overeenkomstig kleiner maken.

Dr. W. O. C. thoe Schwartzberg

Symposium over industrialisatieproblematiek

Een Indonesisch-Nederlandse visie over de betekenis van buitenlandse particuliere investeringen in ontwikkelingslanden

Ingevolge een resolutie van de Algemene Vergadering van de Verenigde Naties werd van 29 november t/m 19 december 1967 te Athene onder auspiciën van de United Nations Industrial Development Organisation (UNIDO) een internationaal symposium inzake industriële ontwikkeling gehouden. De opzet was dat tijdens het symposium de voornaamste ontwikkelingsaspecten en problemen zouden worden geïnventariseerd en daardoor een stimulans zou worden gegeven aan de werking van het pas op 1 januari 1967 actief geworden UNIDO-apparaat. Deze opzet kan goeddeels geslaagd worden genoemd. Over het succes van de gelijktijdig met het symposium georganiseerde „Industrial Promotion Service” — welke dienst beoogde te fungeren als trefplaats van vragers naar en aanbieders van industrieprojecten — waren de meningen verdeeld.

Aan het symposium werd door 78 landen deelgenomen. De Oosteuropese landen, Finland en Zweden ontbraken wegens bezwaren tegen Athene als plaats van samenkomst. Enkele ontwikkelingslanden waren om andere redenen niet verschenen. De meeste delegaties van de ontwikkelde landen bestonden voor een deel uit vertegenwoordigers van de industriële sector. De delegaties van de Verenigde Staten, het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en Nederland bestonden zelfs grotendeels uit deskundigen op dit gebied. Het feit dat de samenstelling van de delegaties van de ontwikkelingslanden hoofdzakelijk ambtelijke vertegenwoordigers omvatte, beperkte de gewenste uitwisseling van gedachten wel enigszins. Het symposium bestond hoofdzakelijk uit vergaderingen van een drietal studiecommissies.

Commissie I hield zich bezig met enkele belangrijke industrialisatieproblemen, zoals arbeidsscholing, de industriële research en andere technische diensten, stimulering van de export van industrieproducten en het administratieve apparaat dat in de ontwikkelingslanden voor de industrialisatie nodig is. Met name kwamen in deze commissie de bekende zwakke punten in het investeringsklimaat in de economisch achtergebleven gebieden ter sprake met als belangrijkste de geringe produktiviteit in de landbouw en voorts de onvoldoende kwaliteit en omvang van de produktiefactoren, de produktiestructuur dus, die bovendien meestal onevenwichtig ontwikkeld is. Gewezen werd ook op de bureaucratische rompslomp in vele ontwikkelingslanden als een belemmerende factor voor vestiging van buitenlandse ondernemingen. Gepleit werd voor beter marktonderzoek, kwaliteitscontrole en steun op financieel en organisatorisch gebied aan industrieën die met produktie op kleine schaal moeten beginnen. Voorgesteld werd een Industriële Promotie Raad in te stellen als voortzetting van de reeds genoemde „Industrial Promotion Service”.

In *Commissie II* werd aandacht geschonken aan enkele specifieke *industriesectoren*. Hierbij kwamen in het bijzonder aan de orde kwesties als standaardisatie, specialisering (de vraag welke industriële activiteiten de geïndustrialiseerde landen vooral aan de ontwikkelingslanden zouden moeten overlaten) en natuurlijk ook de interregionale organisatie van de produktie. Anderzijds werd erop gewezen dat sterk gespecialiseerde produktieprocessen voor vele ontwikkelingslanden niet altijd geschikt zijn, alsmede dat het succes bij industrialisatie in de meeste sectoren behalve van voldoende financiën afhankelijk is van de aanwezigheid van zowel grondstoffen als afzetmarkten. In ruime mate werd aandacht geschonken aan de ontwikkeling van de voedingsmiddelen- en textielsectoren, met name wegens de mogelijke aansluiting die ontwikkeling op die gebieden kan geven op verbetering van de produktiviteit in de landbouw alsmede met het oog op industrialisatie voor invoervervanging, welke daardoor mogelijk wordt. De ontwikkelingslanden zelf legden onevenredig sterk de nadruk op de kansen die ontwikkeling in deze en trouwens ook in andere sectoren zou bieden voor export, niet zo zeer naar andere in ontwikkeling achtergebleven landen, maar vooral naar de westelijke landen. Daarom werd er van de kant van de geïndustrialiseerde landen op gewezen dat exportmogelijkheden in het algemeen inderdaad zullen bestaan in geval van verwerking van grondstoffen tot halffabrikaten, doch dat export van eindproducten uit concurrentieoogpunt, in het bijzonder in verband met kwaliteits- en verpakkingsgewoonten en warenwetgevingseisen in de westelijke landen, niet eenvoudig moet worden geacht.

In *Commissie III* kwamen enkele belangrijke *beleidsaspecten* van de industrialisatie aan de orde, zoals de formulering en de uitvoering van industrialisatieprogramma's, de regionale samenwerking, het financieringsprobleem en de technische samenwerking. Daarbij kreeg het vraagstuk van de eigen en in het bijzonder de externe financiering wel de meeste aandacht. Bij dit onderwerp ging het voornamelijk om de financiering van investeringen in de ontwikkelingslanden met behulp van buitenlands kapitaal. Uitvoeriger dan bij andere onderdelen werd stilgestaan bij de rol van de buitenlandse particuliere ondernemer in de ontwikkelingslanden.

BUITENLANDSE PARTICULIERE INVESTERINGEN

Het kan om verschillende redenen nuttig zijn hier wat dieper in te gaan op de betekenis van de bijdragen die investeringen van de kant van buitenlandse particuliere ondernemingen kunnen leveren aan de ontwikkeling van de economisch achtergebleven gebieden. In de eerste plaats vormde de kwestie hoe de stroom van buiten-

landse investeringen naar de ontwikkelingslanden kan worden opgevoerd, de rode draad die door het symposium liep. Dit begon al bij de plenaire zittingen die de eerste drie dagen van het symposium in beslag namen en tijdens welke iedere delegatie de gelegenheid werd gegeven de industriële ontwikkelings(hulp)aspecten, waarmede ieder land geconfronteerd wordt, uit de doeken te doen. De ontwikkelingslanden benutten deze gelegenheid veelal om te wijzen op de aantrekkelijke investeringskansen in hun landen. Een uitzondering vormde eigenlijk alleen de gedelegeerde van Algerië die in een bittere ontboezeming de activiteiten van particulieren in dit verband in een ongunstig daglicht trachtte te stellen.

Een andere reden vormt het rapport dat ten behoeve van UNCTAD door onze landgenoot de heer D. U. Stikker is opgesteld over de betekenis van buitenlandse investeringen voor de ontwikkelingslanden¹⁾. De Nederlandse delegatie had dit rapport al op de eerste dag ter bestudering door het symposium aanbevolen. In verband met deze interventie werd door de UNCTAD-vertegenwoordiger, halverwege het symposium, een excerpt van dit rapport ter beschikking gesteld.

INDONESISCH/NEDERLANDSE VISIE

Om een idee te krijgen hoe gedacht werd over de betekenis van de buitenlandse particuliere investeringen in de ontwikkelingslanden kan het nuttig zijn wat langer stil te staan bij de visie welke daaromtrent van de kant van een ontwikkelingsland en een geïndustrialiseerd land tijdens het symposium is vertoekt, en wel door de Indonesische delegatie en de Nederlandse delegatie. Tijdens een gesprek dat ter gelegenheid van het symposium tussen beide delegaties plaatsvond en dat onder meer handelde over uitbreiding van bestaande en nieuwe investeringen door Nederlandse ondernemingen in Indonesië, bleek dat men zowel van de kant van de Indonesische als van de Nederlandse delegatie de mening was toegedaan dat het nuttig zou zijn als de UNIDO het eerder genoemde rapport-Stikker tot uitgangspunt zou nemen bij de door haar eventueel te ondernemen actie tot bevordering van de buitenlandse particuliere kapitaalstroom naar de ontwikkelingslanden. In ieder geval zou, zo meenden beide delegaties, benadrukt moeten worden dat de UNIDO niet nog eens een soortgelijke studie diende te ondernemen. Hieruit resulteerde de afspraak dat zowel de Indonesische als de Nederlandse delegatie bij het onderwerp „externe financiering” in Commissie III hun idee zouden geven over de taak van de overheid en de buitenlandse particuliere ondernemer ten aanzien van de industriële ontwikkeling in de ontwikkelingslanden. Daarbij zou door Indonesië — behalve op de rol van de buitenlandse ondernemer — speciaal worden ingegaan op de taak in dit opzicht van de regering van de ontwikkelingslanden en Nederland op die van de regering der geïndustrialiseerde landen.

NEDERLANDS GEZICHTSPUNT

Van Nederlandse zijde werd de nadruk gelegd op het feit dat het menselijk element ongetwijfeld het belangrijkste aspect is van de industrialisatieproblematiek der ontwikkelingslanden. Dit komt ook tot uiting bij de buitenlandse investeringen in die landen. Enkele jaren geleden heeft het OECD Development Centre in een studie aange-toond dat van alle buitenlanders in ontwikkelingslanden, die op een of andere wijze kennis overdroegen (kennis

omtrent sociale verhoudingen, management- en industriële know-how) ruim een derde behoorde tot de staf van buitenlandse ondernemingen. Het belang van de buitenlandse particuliere investeringen kan ook worden afgemeten aan het aandeel ervan in de totale kapitaalstroom die gaat van de ontwikkelde naar de ontwikkelingslanden; deze wordt door de O.E.S.O. eveneens op een derde geraamd. Voorts zou — volgens berekeningen in het rapport-Stikker — bijna driekwart van de uitvoer uit de ontwikkelingslanden door particuliere ondernemingen worden ingevoerd.

Het belang van de particuliere investeringen voor de industrialisatie in de ontwikkelingslanden maakt het gewenst na te gaan hoe deze zouden kunnen worden uitgebreid. In verband hiermede is het nuttig vast te stellen dat particuliere investeringen meer omvatten dan kapitaal alleen. Het is de combinatie kapitaal(goederen), management en kennis omtrent produktiemethoden, marketing en distributie. Deze combinatie is wat onder de naam „zaak” of „onderneming” bekend staat. Aan deze combinatie ontleent de particuliere kapitaalstroom naar de ontwikkelingslanden zijn betekenis als instrument voor vergroting van de werkgelegenheid en daardoor voor stijging van het inkomen en de belastingopbrengst in die landen. Deze betekenis kan worden vastgesteld aan de hand van het resultaat van een particuliere investeringsactiviteit. Is deze succesvol dan ontstaat winst en pas dan is transfer van winst mogelijk. Dit in tegenstelling tot projecten die met behulp van leenkapitaal worden gefinancierd. Hierbij moet — ook al is het succes ervan (nog) niet verzekerd — meestal direct worden begonnen met de betaling van rente en aflossing. Hierbij moet wel worden aangetekend dat particuliere investeringen pas worden ondernomen als er een redelijke kans op winst is, terwijl deze voorwaarde voor projecten gefinancierd met leenkapitaal (in het bijzonder wanneer dit afkomstig is uit de publieke sector) niet altijd hoeft te gelden.

Wanneer men het heeft over de mogelijkheden om de stroom van particulier kapitaal naar de ontwikkelingslanden te vergroten, wordt de indruk wel eens gewekt als zou deze stroom voortkomen uit een onuitputtelijke bron. Particulier kapitaal is echter niet alleen een zeer schaars voorhanden produktiefactor, de combinatie particulier kapitaal, management en know-how — die nodig is om nieuwe ondernemingen te vestigen — is nog schaarser. Schaarste in economische zin betekent dat de betrokken produktiefactoren — en ook de hier bedoelde — worden geleid naar de meest rendabele aanwending. Deze keuze wordt niet in de laatste plaats bepaald door de markt en de koopkracht aan de vraagkant. De situatie is dat deze in ontwikkelingslanden in het algemeen geringer van omvang zijn dan in het geïndustrialiseerde deel van de wereld. Zo gezien zou dit betekenen dat de ontwikkelingslanden niet de sterkste aantrekkingskracht op het beschikbare particuliere investeringspotentieel uitoefenen. Dit blijkt ook wel uit het feit dat er slechts een beperkt aantal ondernemingen is dat de meestal onbekende dus groter lijkende marktrisico's in de ontwikkelingslanden aandurft. Veelal is dit aantal beperkt tot de reeds in belangrijke mate internationaal georiënteerde ondernemingen.

Wat kan gedaan worden om de buitenlandse particuliere investeringen in de ontwikkelingslanden op te voeren? De taak van de regeringen der geïndustrialiseerde landen

¹⁾ Dirk U. Stikker: *The Role of Private Enterprise in Investment and Promotion of Exports in Developing Countries.*

zou in het bijzonder moeten bestaan uit het nemen van maatregelen die de risico's voor de particuliere ondernemers mitigeren. Gewezen werd op de noodzaak een spoedige totstandkoming van een multilateraal investeringsgarantiestelsel na te streven. Voorts zouden maatregelen ter voorkoming van dubbele belastingen door meer landen, dan waar deze thans reeds bestaan, moeten worden getroffen. Daarenboven zullen speciale voorzieningen nodig zijn om vooral de middelgrote ondernemers te bewegen hun activiteiten uit te breiden tot de ontwikkelingslanden, zoals de bedoeling is van de in Nederland bestaande drempelfinancieringsregeling, alsmede van de beoogde samenwerking tussen onze overheid en het bedrijfsleven in het kader van de op te richten Nederlandse Maatschappij voor Ontwikkelingslanden N.V. (NEMO).

De particuliere ondernemers in de geïndustrialiseerde landen zouden erop moeten toezien dat hun investeringsbeslissingen passen in de ontwikkelingsplannen van de achtergebleven landen. Zij zouden daarbij begrip moeten opbrengen voor het feit dat niet alle activiteiten in deze landen, of sommige ervan, voor buitenlands particulier initiatief open staan. Zelfs kan het uit politieke overwegingen of op grond van economische motieven nodig zijn dat buitenlandse particuliere activa — om welke reden dan ook — uit bepaalde toepassingen worden teruggetrokken en voor andere activiteiten worden ingezet. Een dergelijke verandering staat in de Angelsaksische landen bekend onder de naam „redeployment”. Van de kant van de geïndustrialiseerde landen zou men zich ten slotte wellicht meer moeten en kunnen instellen op „partnership”. Wat de particuliere onderneming betreft, betekent dit het aangaan van joint-ventures met participanten uit de ontwikkelingslanden. Joint-ventures behoren wellicht tot de beste media voor de overdracht van kennis en ervaring omtrent produktietechnieken.

Naar de mening van de Nederlandse delegatie zou de UNIDO bijzondere steun kunnen bieden aan de hiervoor genoemde punten en er daarbij van moeten uitgaan dat een redelijke transfer van winst en salarissen van de in de ondernemingen in de ontwikkelingslanden werkzame employés, alsmede van royalties voor beschikbaar gestelde expertise noodzakelijk zijn.

INDONESISCH GEZICHTSPUNT

Van Indonesische zijde werd onder meer gesteld dat bij de doorvoering in ontwikkelingslanden van buitenlandse particuliere investeringen twee partijen rechtstreeks betrokken zijn: de particuliere onderneming die op zoek is naar redelijke winstkansen en de overheid van de betrokken ontwikkelingslanden die — als zij van dit ontwikkelingsinstrument gebruik wil maken — heeft te zorgen voor een gunstig investeringsklimaat. Wat wordt met dat laatste bedoeld? Naar de mening van de Indonesische delegatie omvat dit begrip evenwichtige politieke en sociale verhoudingen alsmede een redelijke economische structuur. Er is sprake van een gunstig investeringsklimaat als

buitenlandse particuliere investeerders — die doorgaans erg voorzichtig zijn met investering van hun beschikbare fondsen — de risico's in een ontwikkelingsland ondergeschikt maken aan hun winstkansen. Daarom is het noodzakelijk dat de overheden van de ontwikkelingslanden alles in het werk stellen om de noodzakelijke voorwaarden te vervullen, met name zorgen voor de geëigende wettelijke bepalingen, zoals die welke betrekking hebben op:

- a. belastingvrijdom en -reducties, vrijdom van invoerrechten en andere heffingen;
- b. de mogelijkheid van transfer van winsten, dividenden, salarissen van buitenlands personeel, royalty-betalingen en betalingen voor geleverde (management)diensten;
- c. de mogelijkheid tot versnelde afschrijving en repatriëring van het kapitaal;
- d. garanties tegen nationalisering;
- e. het creëren van gunstige arbeidsomstandigheden;
- f. het ter beschikking stellen van de nodige grond.

Daarnaast moet de overheid van een ontwikkelingsland de nodige informatie kunnen geven over haar ontwikkelingsplannen en -programma's, specifieke projecten, het scala van investeringsprioriteiten, de mogelijkheid en mate van tariefbescherming voor aanvankelijk door buitenlandse concurrentie sterk bedreigde produktieactiviteiten en het tolereren van een zekere mate van monopolie als de geringe omvang van de markt dit onvermijdelijk maakt. Het ligt voor de hand dat de overheidsmaatregelen en het overheidsbeleid ter bevordering van buitenlandse investeringen de positie van de nationale (al of niet overheids-) bedrijven in een ontwikkelingsland kunnen aantasten. Dit lokt doorgaans de nodige protesten uit. Deze bedrijven hebben meestal gegronde redenen om de buitenlandse investeerders met hun (machtig) kapitaal- en technologisch potentieel te duchten. Als aan de economische ontwikkeling van het land voorrang moet worden gegeven, bestaat voor hun in het algemeen slechts de keuze uit de alternatieven: samengaan met de buitenlandse investeerders of trachten de nieuwe concurrentie het hoofd te bieden. In beide gevallen is aanpassing nodig aan de eisen die door deze economische ontwikkeling worden gesteld. Dit laatste geldt dan ook voor de buitenlandse investeerder.

Aan de hand van de voorstudies die voor het symposium waren gemaakt, was men van Indonesische zijde tot de conclusie gekomen dat de combinatie: buitenlands particulier kapitaal, management en expertise mobieler is dan in het algemeen gedacht wordt. Als de (politieke of rentabiliteits-) omstandigheden dit nopen, schijnt deze combinatie soms betrekkelijk gemakkelijk uit bepaalde toepassingen te kunnen worden vrijgemaakt om met een meer rendabele te worden verbonden. Een dergelijke mobiliteit beantwoordt aan de economische wetmatigheid en kan aan de ontwikkelingslanden ten goede komen. Deze mag echter niet uitsluitend het gevolg zijn van concurrentie om buitenlandse investeringen tussen de ontwikkelingslanden onderling.

(I.M.)

Uw reserves deskundig belegd: aandelen

Waarmee moet nu in het bijzonder rekening worden gehouden door de buitenlandse ondernemer bij zijn investeringsactiviteiten in de ontwikkelingslanden? Van buitenlandse ondernemingen wordt dan verwacht dat zij van hun vestigingen in ontwikkelingslanden geen enclaves maken, die bij de minste verandering in de omstandigheden naar een ander land verplaatst worden. Hun vestigingen moeten in de economie van het ontwikkelingsland worden geïntegreerd. Dit geldt vooral voor ondernemingen die betrokken zijn bij de exploitatie van natuurlijke hulpbronnen, zoals aardolie enz. Dit houdt in dat de buitenlandse ondernemer ook een taak heeft op het gebied van de huisvesting, gezondheidszorg en vooral de scholing van de arbeid. De buitenlandse particuliere ondernemer dient zich in te stellen op de specifieke moeilijkheden van een land — in Indonesië bijv. het werkgelegenheidsprobleem dat wordt verzaamd door de demobilisatie van de strijdkrachten. Ter bevordering van de vorming van een eigen ondernemersklasse en het mobiliseren van de nationale besparingen dient de buitenlandse ondernemer de mogelijkheid tot vorming van joint-ventures met participatie van de kant van lokale ondernemers of de overheid van het ontwikkelingsland in positieve zin te overwegen. Een andere vorm van participatie door het ontwikkelingsland kan worden bereikt door de verkoop van aandelen op de lokale kapitaalmarkt, zo deze bestaat. De buitenlandse particuliere ondernemers — met name die welke op grote schaal opereren, zoals het geval is bij de winning van mineralen (aardolie), de staalindustrie en de exploitatie en verwerking van hout — kunnen een belangrijke taak vervullen bij de aanleg van wegen, havens en dergelijke infrastructurele voorzieningen, die in eerste instantie hun eigen productieactiviteit ten goede komen.

Ten slotte dienen particuliere ondernemers zich bewust te zijn van hun bijdrage aan de overdracht aan de ontwikkelingslanden van kennis op het gebied van technologie en management, technische vaardigheid inbegrepen. Het is begrijpelijk dat hiervoor door het ontwikkelingsland moet worden betaald. In sommige gevallen kan de prijs voor know-how wel eens zeer hoog zijn, 2 tot 3 pCt. van de jaarlijkse omzet. Royalty- en licentiebetalingen bij farmaceutische producten lopen soms wel op tot 15 pCt. Excessief hoge salarissen van buitenlandse employés die voor de, in de ontwikkelingslanden gevestigde, buitenlandse ondernemingen werken, kunnen een extra belasting betekenen voor de meestal precaire deviezenpositie van het betrokken land.

Wanneer buitenlandse ondernemingen zich willen vestigen in een ontwikkelingsland leidt dit niet zelden tot een stroom van klachten over de moeilijkheden die zij op hun weg ontmoeten. Er zijn geen goede gebouwen en huizen, de wegen zijn slecht, er is geen grond, water, elektriciteit, gas en telefoon enz. Juist omdat de activiteiten van buitenlandse ondernemers zo onontbeerlijk zijn, moet in samenwerking met de regering van het ontwikkelingsland worden getracht deze moeilijkheden te overwinnen, ten minste als de betrokken ondernemers

aan de ontwikkeling van het land de bijdrage willen geven die hun eigen is: het leveren van een prestatie voor het land en het verlenen van medewerking aan een systematische overdracht van kennis omtrent het produceren en het „ondernemen” in de meest uitgebreide zin.

SLOTOPMERKINGEN

Uit de hierboven weergegeven samenspraak tussen Indonesië en Nederland op het Internationale Symposium voor Industriële Ontwikkeling kan wellicht de conclusie worden getrokken dat samenwerking tussen de regeringen van één (of meer) ontwikkelings- en geïndustrialiseerde landen, mede of vooral gericht op het bevorderen van investeringen door ondernemers uit het ontwikkelde land, wellicht beter dan wat ook ertoe kan bijdragen dat de laatste de risico's (zowel het markt- als het politieke risico) verbonden aan activiteiten in de betrokken ontwikkelingslanden durven te accepteren.

Het symposium zelf was in de eerste plaats bedoeld als een bijeenkomst ter bestudering van de industrialisatieproblematiek van de ontwikkelingslanden. Dit leidde ertoe dat door deze landen vooral stilgestaan werd bij de vraag op welke wijze het UNIDO-apparaat bij hun industriële ontwikkeling kon worden ingeschakeld. Daarbij ging men naar de mening van de geïndustrialiseerde landen soms wel wat al te ver; deze trachtten te voorkomen dat niet alleen de „development” maar ook de „trade”, onderwerpen welke onder de United Nations Conference on *Trade and Development* ressorteren, ook nog eens aan UNIDO ter behartiging zouden worden opgedragen. Voorts waren deze landen bezorgd over een te uitvoerige taakopdracht op het terrein waar normaliter het particulier initiatief domineert, alsmede over de grotere financiële onafhankelijkheid welke de ontwikkelingslanden voor UNIDO wensten. De formulering van de resultaten — aanbevelingen — van het symposium dreigde dan ook, evenals bij de eerste UNCTAD, op een gegeven ogenblik te leiden tot een confrontatie tussen de groep ontwikkelings- en de groep geïndustrialiseerde landen, waarbij ieder met een eigen slotverklaring zou komen. Deze confrontatie kon op het nippertje worden voorkomen. Weliswaar zullen de twee — op eerder genoemde essentiële punten afwijkende — slotverklaringen in het eindrapport worden opgenomen, doch dit rapport zal worden beëindigd met een paragraaf waaralle delegaties zich mee hebben verenigd. Deze paragraaf geeft uiting aan de voldoening over de bereikte overeenstemming op belangrijke punten, erkent dat er gebieden zijn waar deze ontbreekt en spreekt de hoop uit dat overeenstemming hierover in de toekomst alsnog mogelijk zal blijken. Ten slotte wordt unaniem vastgesteld dat de betrokken landen bereid zijn van UNIDO een belangrijk ontwikkelingsinstrument te maken.

Drs. J. H. van Ommen

(I.M.)

VEREENIGD BEZIT VAN 1894

Fictie, falen, feiten

Een analyse van de verwarmingsmarkt

INLEIDING

Zelden heeft een markt aan zoveel spanningen blootgestaan als die van verwarmingsapparaten. Zelden zijn er door velen zoveel onjuiste beslissingen genomen en zelden heeft een bedrijfstak getoond zo weinig gevoel voor marketing te bezitten.

In *E.-S.B.* van 1 maart 1967 gaf schrijver dezes een schets van de ontwikkeling der c.v.-markt en het geschatte aantal centraal verwarmde woningen in 1975. Naar alle waarschijnlijkheid zal in dat jaar 30 pCt. van alle Nederlandse woningen centraal verwarmd zijn, d.w.z. 1,2 mln. De overblijvende 70 pCt., m.a.w. 2,8 mln. woningen, zal zijn verwarmd met één of meer haarden. In deze zgn. lokale verwarmingsmarkt zullen dan ook de grootste verschuivingen in brandstofverbruik optreden. Het komt ons daarom nuttig voor om de haardenmarkt aan een beschouwing te onderwerpen en na te gaan welke energiedragers in de toekomst gebruikt zullen worden.

DE VERWARMINGSMARKT VÓÓR 1940

Op 1 januari 1940 bedroeg de woningvoorraad 2.124.000, waarvan ca. 2 à 3 pCt. centraal verwarmd werd. Dit lage percentage is relatief stabiel gebleven tot 1948. De rest van Nederland verwarmde zich vnl. met kolenhaarden, met uitzondering van enige duizenden gezinnen in de hogere inkomensgroepen, die zich bedienden van het toen als statussymbool bekend staande gas. Bijverwarming geschiedde door bijzetkolenfornuisjes en verplaatsbare petroleumkachels.

Op deze vrij homogene markt werd rustig en haast traditiegetrouw geopereerd. De totale markt was vrij stabiel, zowel wat betreft het aantal nieuwe aanschaffingen als dat van vervangingen.

TIJDVAK 1945-1962

De vervanging van tijdens de oorlog niet verkrijgbare haarden, de stijging van het aantal huwelijken en de naoorlogse geboortegolf hebben een sterke invloed gehad op de haardenomzet. Hoewel de cijfers over de jaren 1945 t/m 1949 ontbreken, geven die van 1952 t/m 1962 een duidelijke indicatie van de veranderingen: de markt werd groter, de verwarmingsgewoonten wijzigden zich, kortom er kwam leven in de brouwerij. Niet alleen kwamen er verschuivingen op de lokale verwarmingsmarkt, ook de

centrale-verwarmingsmarkt begon zich schuchter te ontwikkelen. Tabel 1 illustreert de ontwikkeling op de lokale verwarmingsmarkt.

De penetratie van de oliehaard ving aan in 1952, toen door de handel 4.000 stuks oliehaarden, voornamelijk van buitenlandse herkomst, werden opgenomen. De Nederlandse haardenfabrikanten, die grote mogelijkheden zagen in dit uit de Verenigde Staten overgewaaid produkt, zetten zich met kracht aan de fabricage van oliehaarden. Als basis hiervoor werd de kolenhaard gebruikt, waarin men een oliebrander monteerde. Men hield echter geen rekening met de totaal andere verbrandingswijze, met als gevolg dat de oliehaarden wel veel warmte gaven doch tevens aanleiding waren tot koude voeten. Deze fout was medeverantwoordelijk voor de teruggang van 1958 tot 1961.

Overigens werd deze teruggang niet alleen veroorzaakt door de niet tot tevredenheid stemmende oliehaarden. Het kolenfront roerde zich geducht en diezelfde haardenfabrikanten introduceerden kolenconvectoren, waarin goedkope nootjes 4 en 5 konden worden gestookt. Deze goedkope heeft echter niet lang geduurd, want door de toegenomen convectorenverkoop werden de nootjes (eertijds beschouwd als inferieure kolen) schaars, waardoor de prijzen stegen. Het gevolg was, dat een belangrijk kolenargument, nl. goedkoop, verdween.

Inmiddels waren de haardenfabrikanten erin geslaagd om goede oliehaarden te leveren, zodat er een verwoede concurrentiestrijd tussen kolen- en olieleveranciers uitbrak. De lezer herinnert zich ongetwijfeld nog de slogans „Veilig over op olie” en „Kolen leefwarmte”. Men kan 1962 beschouwen als het laatste jaar, waarin behoorlijke omzetten in kolenhaarden werden geboekt. Daarna ging het snel bergafwaarts, nl. in de jaren 1963 t/m 1966 tot resp. 373.000, 170.000, 53.000 en 24.000. Bij bovengenoemde marktontwikkeling wordt nog aangetekend, dat de vondst van de grote aardgasreserves en de daardoor ontstane psychose na 1963 van beslissende invloed zijn geweest op de kolenhaardenomzetten.

TIJDVAK 1963 TOT HEDEN

In het voorgaande releveerden wij reeds dat de teruggang van de kolenhaardenomzet toe te schrijven is aan twee gebeurtenissen: 1. de aardgasvondst en 2. het populairder worden van de verbeterde oliehaarden. De respectievelijke omzetontwikkelingen van 1963 af zijn in tabel 2 af te lezen.

De ontwikkeling van de gashaardenmarkt laat in zekere

(I.M.)

§ N.V. SLAVENBURG'S BANK §

mate een zelfde beeld zien als die van de oliehaarden tien jaar geleden. Ook nu weer onvoldoende voorbereiding bij de ontwikkeling alsmede een groot aantal nieuwe fabrikanten en importeurs.

Voorts ging de vormgeving een belangrijke rol spelen! Na de oorlog werd sterk de behoefte gevoeld aan verbetering van de vormgeving van vele produkten. In dit kader ondergingen ook kolen- en oliehaarden een „face-lift”. Bij gashaarden leidde dit tot extremiteiten. Men introduceerde hier het mode-element, waardoor het publiek voornamelijk op het uiterlijk van de haard ging kopen. Dit mode-aspect had echter tot gevolg, dat sommige modellen van gashaarden onverkoopbaar werden, waardoor ze bleven staan. De meest gebruikte methode was dan prijs-onderbieding om ervan af te komen.

Door de beïnvloedingscampagne van het gas werd echter de vraag steeds groter, waardoor sommige haardenfabrikanten ongehoord grote omzetten bereikten. Aangezien lang niet alle aan de handel afgeleverde haarden aan consumenten werden verkocht, stegen de voorraden tot onrustbarende hoogte.

Het gevecht om het grootste marktaandeel en de gok van het nieuwe model maken deze markt dan ook uitermate riskant. Een haardenfabrikant maakte tegen schrijver dezes van zijn hart geen moordkuil, toen hij zei dat er een „uitputtingsslag” aan de gang was en dat er al heel wat collegae-fabrikanten in moeilijkheden waren. Overigens beschouwde hij de crisis in de haardenindustrie als een structurele aangelegenheid. Er zijn in Europa teveel bedrijven welke zich met haardenfabricage bezighouden, waaronder een groot aantal marginale bedrijven.

Bekijken we deze ontwikkeling door de „marketing”-bril, dan zien we een schoolvoorbeeld van onvoldoende inzicht, want hoewel de verwarmingsgewoonten sterk geëvolueerd zijn, is er te weinig onderzoek gedaan naar de consumentenvoorkeur. Aan deze tekortkoming liggen de verhoudingen in deze bedrijfstak ten grondslag.

Het klassieke afzetpatroon: fabrikant - groothandel - detaillist - consument, heeft een welhaast dwangmatig karakter. Een haardenfabrikant zal, op een paar uitzonderingen na (bijzonder grote detailzaken zoals warenhuizen), niet aan andere afnemers dan aan de groothandel leveren en deze op hun beurt zullen alleen maar contact onderhouden met door het „Haarden- en Kachelbureau” erkende detaillisten, een kartel dat vrijwel absolute controle uitoefent. De groothandel, en mutatis mutandis de detaillist, beslist welke haardenmodellen wel of niet verkoopbaar zijn. Naar de smaak van het publiek wordt niet gevraagd. Dit resulteert in absurde situaties, zoals o.a. het klakkeloos kopiëren van een model dat het voorgaande jaar een best-seller was.

Aangezien de technische levensduur van haarden vrij lang (ca. 10 jaar) is en daardoor de vervangingsmarkt vooralsnog relatief klein, introduceerde men als omzetvergroter het mode-element. Deze, naar een „wastemakers”-politiek tenderende, richting is voor de haardenbranche, die over het algemeen niet kapitaalkrachtig is, bijzonder gevaarlijk. Het al dan niet slagen van een model (en men maakt voor jaarbeursintroductions al houten dummies om het investeringsrisico zoveel mogelijk te beperken) betekent voor veel haardenfabrikanten: erop of eronder.

OVERWAARDERING VAN „GAS”

In dit licht bezien is het interessant om het gashaardenbestand in Nederland aan een nader onderzoek te onder-

werpen. Uit een onderzoek met een landelijk representatieve steekproef is gebleken, dat zich op 1 januari 1967 in 21,4 pCt. van alle woningen een gashaard bevond; 15 pCt. van deze categorie beschikte over een tweede gashaard.

De verkoop aan consumenten van gashaarden was als in tabel 3 opgesomd.

Uit het bovenstaande is duidelijk, dat de verkoopmogelijkheden van gashaarden sterk overgewaardeerd zijn met als gevolg een veel te hoge voorraad die de jaaromzet overtreft. Normaal in de haardenbranche is een voorraad gelijk aan een derde van de jaaromzet.

Het voorspel van deze fictie ving in 1962 aan, toen de definitieve plannen over de benutting van de gasvoorraad werden bekendgemaakt. De door de stroom van berichten

TABEL 1.

Opname van kolen- en olie-apparaten door de handel

jaar	× 1.000 stuks			aandeel olie-apparaten in pCt.
	kolen	olie	totaal	
1952	243	4	247	1,7
1953	238	12	250	4,8
1954	254	33	287	11,4
1955	281	57	338	16,7
1956	300	79	379	20,8
1957	282	130	412	31,7
1958	226	99	325	30,5
1959	210	77	287	27,0
1960	277	54	331	16,0
1961	343	47,7	390,7	12,4
1962	403	58,7	461,7	12,7

Bron: C.B.S.

TABEL 2.

Afleveringen aan de handel

(× 1.000)

jaar	kolenhaarden	oliehaarden	gashaarden	totaal
1963	373,0	106,0	22,0	501,0
1964	170,5	178,0	168,5	517,0
1965	53,0	100,7	384,0	537,7
1966	24,2	79,0	481,0	584,2

TABEL 3.

Verkoop van gashaarden

jaar	aflevering aan de handel	verkoop aan publiek en bedrijven	voorraad bij de handel
1963	22.000	10.000	12.000
1964	168.500	44.000	136.500
1965	384.000	210.000	310.500
1966	481.000	370.000	421.500

gekweekte psychose leidde bij haardenfabrikanten en de handel tot de mening, dat kolen en olie nu wel spoedig hun rol zouden hebben uitgespeeld.

Hoe verblind men was, blijkt uit het feit, dat men alleen nog aandacht aan gashaarden wijdde en vrijwel geheel met de ontwikkeling van oliehaarden stopte. Detaillisten „aten”, „spraken” en „deden” gas en schoven kolen- en oliehaarden naar het tweede plan en — last but not least — vele consumenten stelden hun aankopen uit tot de ombouw op aardgas in hun woonplaats was gerealiseerd.

Het onvoldoende inzicht in de toekomst manifesteerde zich in dikwijls te vroegtijdig anticiperen op de ombouw, waardoor er in sommige plaatsen een kopersstaking ontstond. Deze kopersstaking werd nog verergerd omdat de

handel in het algemeen niet meer de moeite nam om kolen- en oliehaarden in voorraad te nemen.

Toch — en een klein aantal detaillisten maakte hiervan een intelligent gebruik — was toen al bekend dat niet geheel Nederland op het gasnet zou worden aangesloten. Ongeveer 18 pCt. van alle woningen zou ook in de toekomst met een andere brandstof moeten worden verwarmd, terwijl het voorts zeker was dat lang niet alle Nederlanders met een aardgas aansluiting deze energiedrager voor verwarming zouden gaan gebruiken.

Volgens een prognose van de N.V. Nederlandse Gasunie zal in 1975 ongeveer 50 pCt. van de gezinnen aardgas voor verwarming hebben, d.i. in 2 mln. woningen. De rest blijft dus voor kolen, olie en elektriciteit. Van deze drie zal elektriciteit slechts een gering aantal woningen voor haar rekening nemen, kolen tussen de 5 pCt. en 10 pCt. en olie tussen de 40 pCt. en 45 pCt.

Overigens, ook nadat het aardgas zijn partij ging meespelen, nam het oliehaardenbestand nog steeds toe (tabel 4).

Op 1 januari 1967 werd in het kader van het eerdergenoemde onderzoek vastgesteld, dat in 18,7 pCt. van alle Nederlandse woningen (3.360.000) een oliehaard als hoofdverwarmingsbron werd gebruikt. Bij dit aantal was een relatief groot aantal nieuwe oliestokers. Er is dus duidelijk sprake van overwaardering enerzijds, getuige de tot onrustbarende hoogte gestegen voorraden gashaarden bij de detailhandel, en anderzijds van onderwaardering met betrekking tot de te kleine detailhandelsvoorraden van oliehaarden.

Gebrek aan visie en het stopzetten der ontwikkeling door de Nederlandse fabrikanten hebben geleid tot een sterke stijging van de haardenimport. In 1965 werden namelijk 22.100 haarden ingevoerd en in 1966 30.600. De Nederlandse haardenfabrikanten hebben — een enkele niet te na gesproken — gefaald. Zij hebben de kansen van de oliemarkt niet benut, o.a. door de detaillist niet voldoende steun te geven alsmede door een gebrekkige distributie en een slechte bevoorrading.

De vraag is nu of het te laat is. Wij zijn van mening, dat dit niet het geval is, hoewel het een moeilijke zaak zal zijn om verloren posities terug te winnen. Aangezien in de toekomst voor huisverwarming hoofdzakelijk olie en gas als energiedragers in aanmerking zullen komen, bestaat er in de lokale verwarmingssector een groot potentieel voor oliehaarden.

TABEL 4.

Verkoop van oliehaarden

jaar	afleveringen aan de handel	verkoop aan publiek en bedrijven	voorraad bij de handel
1963	106.000	87.000	19.000
1964	178.000	99.000	98.000
1965	100.700	120.000	78.700
1966	79.000	112.000	45.700

TABEL 5.

Verwarmingsbalans voor 1975

soort verwarming	in procenten van het totaal aantal woningen	aantal woningen in mln.
centrale verwarming		
met aardgas	15	0,6
met olie	15	0,6
	30	1,2
lokale verwarming		
met aardgas	35	1,4
met olie	25 à 30	1 à 1,2
met kolen	5 à 10	0,2 à 0,4
	70	2,8
totaal	100	4

De toekomstige verwarmingsbalans zal er in 1975 vermoedelijk uitzien als in tabel 5 is aangegeven.

De „tweede” haarden zullen sterk in aantal toenemen. Per 1 januari 1967 waren er per gezin gemiddeld 1,18 verwarmingstoestellen in gebruik. Het potentieel van eerste haarden is derhalve vermoedelijk:

gas 35 pCt. — 21,4 pCt. ¹⁾ = 13,6 pCt. = 544.000 haarden
 olie 25 pCt. — 18,7 pCt. ²⁾ = 6,3 pCt. = 252.000 haarden.

Bij deze schattingen dienen nog geteld te worden de vervangingsaankopen en de tweede haarden, waarmee wellicht nog een toename van 20 pCt. gemoeid is.

De haardenmarkt biedt uitstekende perspectieven voor die haardenfabrikanten die een bewuste „marketing”-politiek gaan bedrijven op basis van een grondige middellange planning.

K. Rooderkerk

¹⁾ Zie blz. 37, rechterkolom bovenaan.

²⁾ Zie blz. 38, linkerkolom in het midden.

(I.M.)

BELEG INTERNATIONALAAL

BELEG IN **Interunie**

BELEG INTERNATIONALAAL

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

Geld- en kapitaalmarkt

KAPITAALMARKT

Wanneer men zich de ontwikkeling op de kapitaalmarkt in 1967 nog eens voor de geest haalt, dan blijkt het beeld wat minder gespannen te zijn geweest dan in het daaraan voorafgaande jaar. In de eerste maanden manifesteerde de ontspanning in de Nederlandse economie zich, zij het op voorzichtige wijze, ook op de kapitaalmarkt. Het rentepercentage voor leningen op lange termijn liet in de eerste weken van het jaar een vrij abrupte daling zien, die zich in iets rustiger tempo nog tot april voortzette. Per saldo betekende dit een daling van ca. $\frac{1}{2}$ pCt., waarmee het gemiddelde rendement voor langlopende staatsleningen tot 5,9 pCt. en dat voor langlopende B.N.G.-leningen tot 6,07 pCt. zakte. Een en ander werd mede in de hand gewerkt door de politiek van monetaire verruiming; te denken valt o.m. aan de discontoverlaging van De Nederlandsche Bank op 15 maart, alsmede aan de opheffing van de kredietbeperking voor de private sector.

Al spoedig echter bewoog de rente zich weer in opwaartse richting. Er kwam namelijk vast te staan, dat de rijksfinanciën 1967 een aanvankelijk ongunstiger beeld zouden tonen dan aanvankelijk was begroot, ondanks de inmiddels door de interim-regering-Zijlstra genomen belastingmaatregelen, zodat de Staat het niet zonder een beroep op de kapitaalmarkt kon stellen. Eind april stond de inschrijving open op een 6 pCt. 25-jarige staatslening tegen een sluiting van de inschrijving vast te stellen uitgiftekoers. Het buitensporige majoreren bij voorgaande staatsleningen vormde de aanleiding tot toepassing van dit tendersysteem, dat voorheen uitsluitend toepassing vond bij uitgaven binnen een kring van professionele inschrijvers (zoals bijv. bij schatkistpapier) alsmede bij internationale leningen. Aanvankelijk was men zeer optimistisch over het welslagen van de lening, doch er kwam per saldo een inschrijvingskoers van $98\frac{3}{8}$ uit de bus, slechts $\frac{3}{8}$ pCt. boven de vooraf vastgestelde minimum uitgifteprijs. Het lijkt geen twijfel, dat onbekendheid met het nieuwe systeem vele particulieren, doorgaans de belangrijkste groep inschrijvers bij een staatslening, afzijdig deed blijven. Het buitenland liet vrijwel geheel verstek gaan, terwijl institutionele beleggers zich zoals te verwachten was scherp opstelden. De hernieuwde rentestijging was overigens van beperkte omvang en in de zomermaanden trad een zekere stabilisatie in, later weer gevolgd door een lichte daling, een en ander mede onder invloed van het in de rij zetten van aan de markt komende emissies.

Bovengeschetste ontwikkeling is eveneens af te lezen aan de hand van de voorwaarden der opeenvolgende obligatie-uitgaven. Werd de uitgifte op 17 maart van $6\frac{1}{2}$ pCt. 25-jarige obligaties B.N.G. a pari een groot succes, de uitgifte op 1 juni van $6\frac{1}{4}$ pCt. 25-jarige obligaties à 99 van dezelfde instelling (effectief rendement 6,35 pCt.) leverde daarentegen een matig succes op. De terugkeer tot het $6\frac{1}{2}$ pCt. type was al spoedig een feit: achtereenvolgens emitterden de Rotterdam-Rijn-Pijpleiding 20-jarige obligaties à $98\frac{1}{4}$ (effectief rendement 6,8), de Nederlandse Antillen 25-jarige obligaties (met garantie van de Staat der Nederlanden) a pari en de Nederlandse

Staatsmijnen 20-jarige obligaties à $99\frac{1}{2}$ (effectief rendement 6,55 pCt.). De emissie van laatstgenoemde lening verliep zeer gunstig, evenals de verkoop a pari van een zestal rentespaarbrieven B.N.G. Bij deze laatste concentreerde de belangstelling zich speciaal op de twee langlopende series. Opvallend daarbij was voorts, dat de belangstelling voor dit om zijn fiscale voordelen voor de (grote) particuliere belegger aantrekkelijke papier ditmaal ook van de zijde van institutionele beleggers kwam, die het rendement kennelijk attractief genoeg achtten. De kort daarop plaatshebbende uitgifte a pari van $6\frac{1}{2}$ pCt. 25-jarige obligaties B.N.G. werd zwaar overtekend.

Uit de Miljoenennota bleek, dat van de zijde van de Staat in het laatste kwartaal van het jaar nog een beroep op de open kapitaalmarkt van f. 200 mln. à 300 mln. te verwachten viel. Wel zou de financieringsbehoefte van de Staat voor 1967 aanmerkelijk groter zijn; doch uit conjuncturele overwegingen en om nieuwe spanningen op de kapitaalmarkt te vermijden achtte de regering een ruime kortlopende financiering aanvaardbaar. Ook in 1968 zou een relatief groot bedrag kortlopend en een beperkt bedrag via de open kapitaalmarkt worden gefinancierd.

Bij de inschrijving, eind oktober, op de $6\frac{1}{4}$ pCt. 25-jarige Staatslening, groot f. 250 mln., werd wederom het tendersysteem toegepast. Inmiddels was echter in het buitenland, met name in de Verenigde Staten en ook op de steeds belangrijker worden Euroleningenmarkt, de rente weer duidelijk gaan stijgen, terwijl in Duitsland de regering moest besluiten geen staatslening meer uit te geven ter vermijding van een nieuwe ontwrichting op de markt aldaar. Onder invloed van deze ontwikkeling en mede door concurrentie van de $6\frac{1}{2}$ pCt. 12-jarige lening Shell International Finance van niet minder dan \$ 50 mln., bleven de geboden inschrijfkoersen bij de staatslening, evenals bij de vorige, aan de lage kant. De uitgiftekoers moest op $98\frac{1}{2}$ worden vastgesteld, gelijk aan de vooraf bepaalde minimumkoers (effectief rendement 6,39 pCt.), terwijl de eerste beursnoteringen daar zelfs nog beneden kwamen. Evenals bij de in april uitgegeven staatslening volgens het tendersysteem kon men zich wederom afvragen of het in deze gevallen niet beter is voor het welslagen van de lening wel de uitgiftekoers vooraf vast te stellen, doch het bedrag naar boven open te laten.

Per saldo eindigde het jaar op een renteniveau, dat iets onder dat van het begin van het jaar lag, nl. rond $6\frac{1}{4}$ pCt. voor langlopende staatsleningen en ca. $6\frac{1}{2}$ pCt. voor langlopende B.N.G.-leningen. Het totale beroep op de open kapitaalmarkt bleef met f. 1,9 mrd. ten achter bij dat van het voorgaande jaar, toen het f. 2,2 mrd. bedroeg. Deze daling komt geheel voor rekening van de particuliere sector, want de Staat emitteerde f. 791 mln. (tegen f. 448 mln. in 1966) en de B.N.G. f. 1.050 mln. (tegen f. 834 mln.). De aandelenmarkt begon het jaar 1967 met een vaste stemming, evenals de meeste buitenlandse beurzen. Conjunctuurstimulerende maatregelen en aanvankelijk de rentedaling vormden hierbij een positieve invloed. Na een tijdelijke stagnatie startte begin augustus een nieuwe koersstijging onder invloed van optimisme ten aanzien van de conjuncturele ontwikkeling in 1968 in de voornaamste industrielanden.

Drs. R. L. Boissevain

Mededelingen

Vervoer in de Gemeenschappen

Het Europa-Instituut van de Rijksuniversiteit te Utrecht organiseert een leergang voor afgestudeerden over het onderwerp

HET VERVOER IN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN

- 17 febr.: 1. *Algemene inleiding.*
Economisch gedeelte. Docent: Prof. Dr. C. J. Oort, Hoogleraar aan de Rijksuniversiteit te Utrecht.
Juridisch gedeelte. Docent: Dr. W. Stabenow, Hoofdadministrateur bij het Directoraat-Generaal Vervoer van de E.G. te Brussel.
- 2 maart: 2. *De vervoerpolitiek in de E.E.G.-landen en in de Gemeenschap.*
Docent: Mr. H. Raben, Directeur Internationaal Vervoersbeleid van het Ministerie van Verkeer en Waterstaat.
- 16 maart: 3. *Concurrentieregels, discriminatieverboden en gelijkmaking van mededingingsvoorwaarden in het verkeer.*
Docent: Dr. R. Wägenbauer, Hoofdadministrateur bij de Juridische Dienst van de E.G. te Brussel.
- 30 maart: 4. *Prijisregelingen in het vervoer.*
Docent: Drs. J. P. A. Bakkeren, Secretaris van de Sociaal-Economische Raad.
- 27 april: 5. *Capaciteitsregelingen in het vervoer.*
Docent: A. H. Reinarz, Hoofd van de Directie Vervoersprijzen en -voorwaarden van de E.G. te Brussel (aangezocht).
- 11 mei: 6. *Paneldiscussie* onder voorzitterschap van P. J. Kapteyn, oud-Vice-President van het Europese Parlement. Behalve de docenten zullen aan het panel deelnemen:
Mr. J. van Andel, Voorzitter Commissie Vervoersvergunningen van het Ministerie van Verkeer en Waterstaat (aangezocht).
Mr. F. Gerst, Transportadviseur van de N.V. Unilever te Rotterdam.
Mr. W. Jonker, Voorzitter Nederlands Vervoersoverleg.
Mr. P. R. Leopold, Algemeen Secretaris van de N.V. Nederlandse Spoorwegen.
- Plaats: Universiteitsgebouw, Domplein 29, Utrecht.
Tijd: Colleges van 10 tot 12 uur, gevolgd door discussie.
Kosten: De kosten van de leergang bedragen f. 25, te voldoen op giro 1412 van de Algemene Bank Nederland N.V. te Utrecht ten gunste van rekening 556249011 ten name van Dr. W. H. Vermeulen voor Europa-Instituut.
Aanmelding: Inschrijfformulieren kunnen worden aangevraagd aan het *Economisch* Instituut van de Rijksuniversiteit, Maliesingel 41, Utrecht. De termijn van aanmelding sluit 5 februari.

Cursus Investeringsbeslissingen

Aan de Katholieke Hogeschool wordt in het voorjaar van 1968 voor de eerste keer een cursus gegeven over investeringsbeslissingen. Deze cursus wordt georganiseerd door het Economisch Instituut Tilburg in samenwerking met de Federatie van de Katholieke en Protestants-Christelijke Werkgeversverbonden en is toegankelijk voor al dan niet academisch gevormde functionarissen uit het bedrijfsleven.

De cursus wordt gegeven door hoogleraren en wetenschappelijke medewerkers van de Katholieke Hogeschool. Behandeld worden de traditionele methoden van investeringsbeslissingen en hun evaluatie; de rekenkundige problemen van de diverse selectiemethoden; de investeringsbeslissing onder onzekerheid; statistische problemen van de investeringsselectie en de invloed van de overheid op de investeringsbeslissingen van de onderneming. De desbetreffende colleges worden gegeven op zeven achtereenvolgende woensdagen, beginnende 28 februari 1968, van 14.00 uur tot 17.00 uur in het gebouw van de Katholieke Hogeschool.

De kosten van de cursus bedragen, inclusief het studiemateriaal, f. 300. Inlichtingen kunnen worden verkregen bij de secretaris van de cursus, Hogeschoollaan 225, Tilburg.

GEMEENTE BREDA

Bij de dienst van **OPENBARE WERKEN** wordt gevraagd:

een hoofd van de afdeling administratie

Deze functionaris zal verantwoordelijk zijn voor:

- het doelmatig functioneren van de administratie;
- de financiële planning;
- de kredietbewaking.

Voor een goede taakvervulling is vereist:

- een middelbare of een daarmee te vergelijken opleiding;
- het diploma M.O.-boekhouden of een gelijkwaardige opleiding;
- grondige kennis en ervaring op het terrein van de moderne administratietechnieken;
- goede mondelinge en schriftelijke uitdrukkingvaardigheid.

Salaris nader overeen te komen.

Sollicitaties te richten aan de directeur van openbare werken, Wilhelminapark 27, Breda.

B. Burger en A. J. Nieuwenhuizen: **Hoofdzaken van de staatsinrichting van Nederland.** Vuga-Boekerij, 's-Gravenhage, derde herziene druk 1967, 249 blz., f. 20,90.

Vooraf bestemd voor studerende in de gemeente-administratie.

Hoofddeling: Een aantal begrippen bij de studie van het staatsrecht — De grondwet voor het Koninkrijk der Nederlanden — Geschiedenis van de totstandkoming van het koninkrijk en van de grondwet — Het statuut voor het Koninkrijk der Nederlanden — Rechten (en verplichtingen) van de burgers, inwoners of ingezetenen van het koninkrijk — Wetgevende, uitvoerende en rechterlijke macht — Buitenlandse betrekkingen — Rijksfinanciën — Andere openbare lichamen.

R. J. Burby: **Leer leiding geven.** Een geprogrammeerde cursus voor chefs en hen die het willen worden (An Introduction to Basic Supervision of People. Vert. en bew. door A. de Groot). Ten Geleide van Drs. C. Eilers. Universitaire Pers Rotterdam / Nijgh & Van Ditmar, Rotterdam 1967, 178 blz., f. 15.

Dit boek is in de eerste plaats bestemd voor de chef die de laatste schakel tussen bedrijfsleiding en arbeiders vormt. In deze cursus worden als punten van belang voor het leiding-

geven behandeld: waarom werken mensen? — waarin verschillen mensen? — de manier waarop mensen leren — de fundamentele vaardigheden van het leidinggeven — het proces van besluitvorming — kenmerken van het leiderschap — training en motivatie — principes van goede arbeidsverhoudingen — communicatie — beoordelingsmaatstaven — veiligheid.

Het boekje is opgezet volgens het beginsel van de geprogrammeerde instructie, het nieuwe systeem van zelfstudie, waarbij men voortdurend de gelegenheid krijgt om de eigen kennis te toetsen. Een vraag goed beantwoord maakt dat men weer een of enkele bladzijden verder mag; foute antwoorden leiden ertoe dat de respondent weer een stukje terugmoet. Net ganzeborden; alleen de put ontbreekt.

Het is een speels en tegelijkertijd streng systeem van kennisvergarig, volgens velen de instructietechniek van de toekomst.

Rolf W. Schirm: **Werkinstructie, een geprogrammeerde methode. I. Werkinstructie in de fabriek** (Arbeitsunterweisung, ein programmierter Lehrgang. Vert. en bew. door Drs. J. H. Knopper). Uitgave van het Nederlands Instituut voor Efficiency/Learning Systems Institute, in samenwerking met Bedaux Nederland N.V. Nijgh & Van Ditmar/Universitaire Pers Rotterdam, 1967, f. 19,50.

Een vlot geschreven en leuk geïllustreerd programma, geschreven voor allen die in de industrie leerlingen moeten opleiden, ofwel nieuwelingen moeten inwerken. De Nederlandse bedrijven die aan de praktijktests medewerkten waren de A.K.U., Eerste Nederlandse Cement Industrie, Philips en Sphinx-Ceramique.

Medezeggenschap. Een onderzoek naar de opvattingen over en wensen omtrent medezeggenschap in twee-en-veertig industriële ondernemingen. Stichting Stuurgroep Sociaal-Wetenschappelijk Onderzoek, Noordwijk aan Zee 1967, I. Onderzoeksverslag, 96 blz.; II. Bijlagen. Tezamen f. 15,95.

Dit onderzoek is een poging licht te werpen op de standpunten van belanghebbenden met betrekking tot de medezeggenschap, het verband tussen het verlangen naar medezeggenschap en de mate van vertrouwen in de leiding, de gebieden waarop een zekere mate van overeenstemming tussen werknemers en werkgevers over de medezeggenschap mogelijk lijkt.

Mr. A. L. M. Soons: **Twee kapiteins op één schip.** Æ. E. Kluwer, Deventer 1967, 24 blz., f. 2,50.

Rede bij de aanvaarding van het hoogleraarschap in de wetenschap van het notariaat aan de R.U., Utrecht.

BERICHT

Hierdoor delen wij onze donateurs, leden en abonnees mede, dat dezer dagen gebruik zal worden gemaakt van de verleende toestemming tot automatische giro-afschrijving van aan ons verschuldigde bedragen. Voor zover ons geen formulier voor automatische afschrijving werd toegezonden en de donatie, de contributie of het abonnementsgeld voor het jaar 1968 nog niet werden overgemaakt, verzoeken wij u beleefd dit thans zo spoedig mogelijk te doen door storting op onze postrekening 8408 of op onze rekening bij Mees & Hope te Rotterdam. De contributie voor 1968 bedraagt f. 50 en de abonnementsprijs f. 39 (voor studenten f. 27,50 of f. 7 per kwartaal).

Stichting
Het Nederlandsch Economisch Instituut

CENTRAAL
C.B.
BEHEER

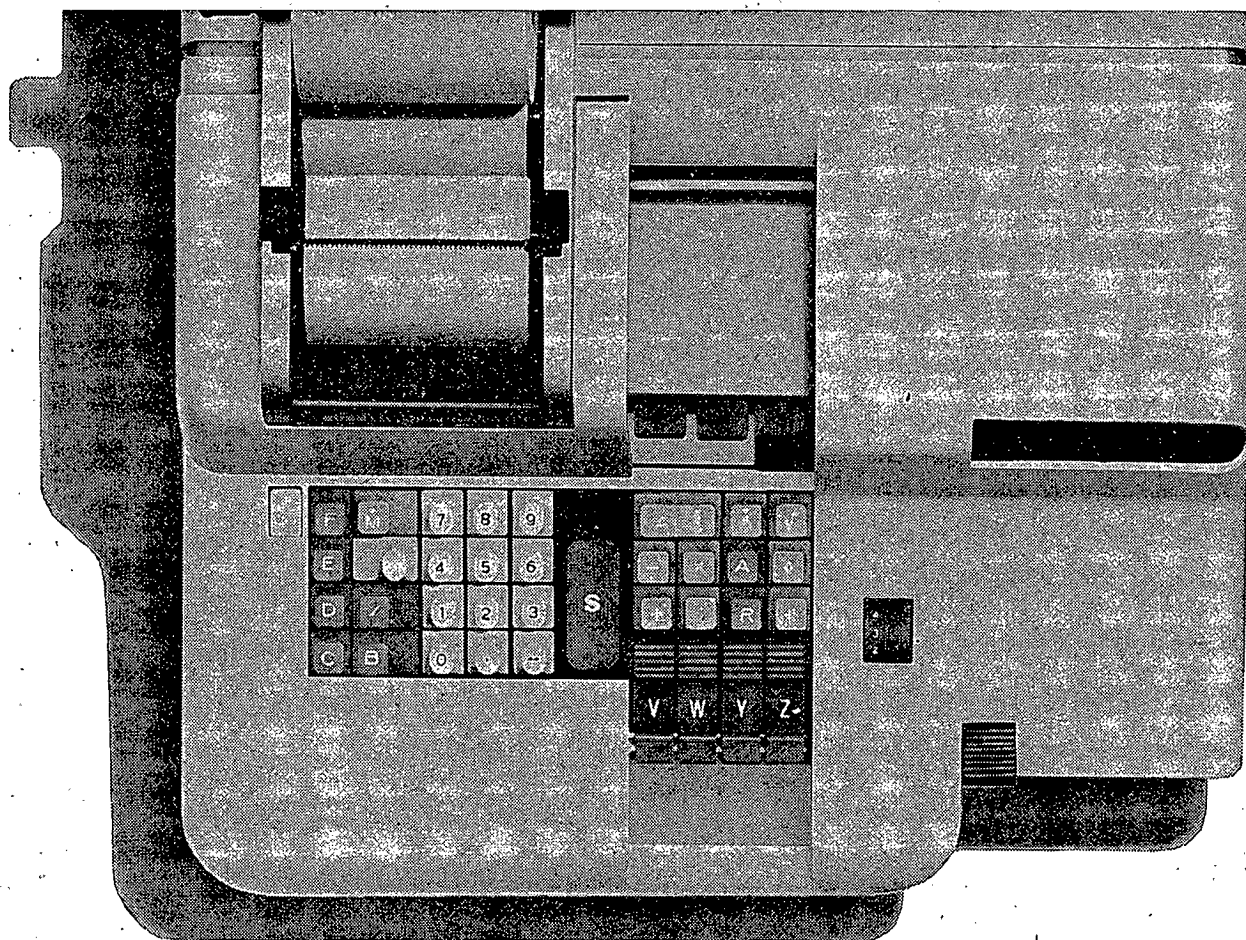
Wilt u
pensioenvoorzieningen
invoeren of aanpassen?

PENSIOEN-RISICO

is gespecialiseerd op dit terrein.
Ook voor herverzekering
van pensioenfondsen

Voor inlichtingen: Centraal Beheer, Bos en Lommerplantsoen 1, Amsterdam. Tel. 020-134971, toestel 2352.

Leeft met Uw tijd mee! Leest „E.-S.B.!”



OLIVETTI PROGRAMMA 101: een computer op uw bureau

Met zijn geringe afmetingen en de bedieningseenvoud van een kantoor-
machine, biedt de Olivetti Programma 101 u alle essentiële voordelen
van elektronisch rekenen, waar tot nu toe grotere apparaten voor nodig
waren. Namelijk: snelheid, logica, programmeer-mogelijkheden en af-
leesvoorzieningen. Het is bovendien de eerste tafelcomputer die een
programma kan registreren op mag-
netische kaarten. Waar de gewone
rekenmachine ontoereikend en de
grote machine minder gewenst is,
vindt de Olivetti programma 101
precies zijn bestemming. Voor weten-
schappelijk onderzoek en techni-
sche berekeningen. Voor administra-
tieve en statistische doeleinden.



**OLIVETTI NEDERLAND N.V.
's-Gravenhage**



SÁMEN SCHEPPEN WIJ ZEKERHEID

Wij zijn werkgevers. Met verantwoordelijkheid voor mensen, voor auto's, gebouwen en nog wel het een en ander. Zware verantwoordelijkheid.

Wij hebben verzekeringen nodig, net als ieder ander. Maar wij verzekeren elkaar. Onderling. Wij doen de premies in een gezamenlijke pot. Is er schade, dan wordt die uit de premiepot gedekt.

Blijft er wat over, dan krijgen we dat terug. Juist nú, in een tijd dat de economie weer zwaar weegt in het bedrijf, is dat een gewichtige zaak. Ja, één ondernemer loopt risico, maar samen scheppen wij zekerheid.

Voor risico van storm hebben we een aparte vereniging met een eigen premie-

pot. Zo hebben we ook een vereniging die verzekert tegen brand, tegen risico's van vervoer, wettelijke aansprakelijkheid en voor pensioen- en invaliditeitsverzekering.

Men kan lid zijn van de ene vereniging zonder lid te moeten zijn van de andere. Om het nóg goedkoper te maken hebben we wel één administratie voor alle verenigingen en één Centraal Beheer.

Dat is C.B. — het Centraal Beheer waarin de leden het zelf voor het zeggen hebben. We blijven dus eigen baas. En bij schade blijkt hoe prettig dat 'onderlinge' karakter is: we hebben allen belang bij een aangename schaderegeling.

Wie kan zich nu bij zo'n vereniging aansluiten? In principe elke werkgever. Maar in het belang van de leden selecteert C.B. En denk nu niet dat er 'grote namen' uitgezocht worden.

Een gezonde eenmanszaak, een floreerende middelgrote onderneming is even welkom. We tellen wel de grootste en bekendste Nederlandse werkgevers onder onze leden.

Sommigen zijn al meer dan 50 jaar lid. In die jaren zijn de 'onderlingen' bij C.B. sterk geworden door flinke reserves. Als u zelf aan het hoofd staat van een vooruitstrevende onderneming, neem dan eens contact op met Centraal Beheer. Samen scheppen wij zekerheid.

C.B.

CENTRAAL BEHEER VAN ONDERLINGEN VOOR VERZEKERING TEGEN BRAND- EN BEDRIJFSSCHADE, MOLEST EN STORM, WETTELIJKE AANSPRAKELIJKHEID, AUTOMOBIELEN, TRANSPORTRISICO'S EN VOOR PENSOENVERZEKERING, ALSMEDE DIENSTVERLENING D.M.V. ELEKTRONISCHE APPARATUUR. BOS EN LOMMERPLANTSOEN 1 AMSTERDAM-W. TEL. 13 49 71 POSTBUS 8400.



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

ROELANTS

SCHIEDAM
afd. waarde-drukwerk

Universiteit van Amsterdam

Bij de Faculteit der Economische Wetenschappen bestaat gelegenheid tot aanstelling van een

docent in het boekhouden c.a.

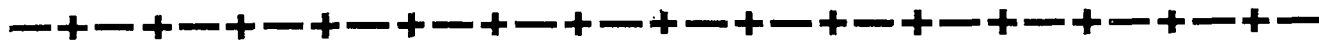
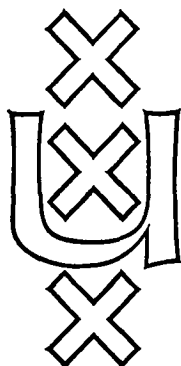
die belast zal worden met het geven van zowel het propedeutisch als het voortgezet onderwijs in het boekhouden (en aanverwante vakken) voor de accountantsopleiding en de onderwijsbevoegdheid boekhouden c.a.

Vereist is het doctoraaldiploma in de economische wetenschappen en onderwijsbevoegdheid in de betrokken vakken.

Aanstelling zal geschieden in het rangenstelsel van de wetenschappelijke medewerkers met inachtneming van de daarvoor gestelde richtlijnen.

Nadere inlichtingen worden verstrekt door Drs. A. v. d. Bergh, Van Bergenlaan 8, Bakkum, telefoon (02518) 39 83.

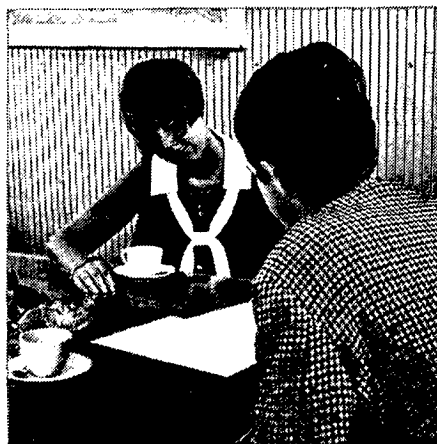
Schriftelijke sollicitaties onder nr. 66342 te richten aan de Dienst Personeelszaken van de Universiteit van Amsterdam, Spui 21, Amsterdam-C.



computer-
programma

ENQUETES

snelle
verwerking

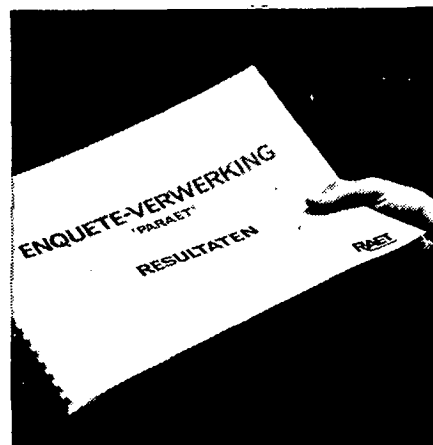


uw aandeel

De vragenlijsten worden overgenomen op ponskaarten, die door onze computer snel worden verwerkt. De mogelijkheden van ons computerprogramma „PARAET” zijn hierbij praktisch onbeperkt zodat o.a. kruistabellen, selecteren op meer kenmerken, statistische berekeningen, toetsen op significantie efficiënt uitvoerbaar zijn. Ook bij de indeling van de vragenlijsten kan ons advies tot besparingen in de verwerkingskosten leiden.



ons aandeel



meer informatie

Vraag vrijblijvend inlichtingen en documentatie bij:

REKENCENTRUM VOOR ADMINISTRATIE, EFFICIENCY EN TECHNIEK

Lovinklaan 1, Arnhem, Tel. 08300-30711 (toestel 275) van de Koninklijke Nederlandsche Heidemaatschappij

