

ECONOMISCH-STATISTISCHE BERICHTEN

UITGAVE VAN DE STICHTING HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

14 februari 1968

53e jrg.

No. 2631

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

Gele boekje	133
<i>Drs. H. Visser:</i>	
Ontwikkelingslanden: één procent en invoerrechten	134
<i>Notitie:</i>	
Almanak	135
<i>C. P. A. Bakker:</i>	
Sparen bij het spaarkasbedrijf: niet aantrekkelijk?, met een naschrift van J. Rodenburg	136
<i>Drs. H. W. de Jong:</i>	
Amerikaanse visie op de Europese groei	139
<i>Prof. Dr. H. W. J. Wijnholds:</i>	
Recente ontwikkelingen op de Amerikaanse geld- en kapitaal- markt	142
<i>Mr. A. M. Smulders:</i>	
Vorbereiding van een vestiging buiten Nederland	144
<i>Prof. Dr. C. D. Jongman:</i>	
Geld- en kapitaalmarkt	147
Recente publikaties	148

AUTEURSRECHT VOORBEHOUDEN

Gele boekje

Van „de” Nederlander — wij moeten de eerste overigens nog tegenkomen — wordt door volksaardvorsers wel beweerd dat hij zich graag aan anderen spiegelt en zich bij voorbaat ten opzichte van dezen voelt achtergesteld. Zou dat voor uitgeverij Kluwer een overweging zijn geweest toen zij besloot *Wat verdienen wij in Nederland?*¹⁾ te gaan uitgeven? Deze publikatie voorziet namelijk uitstekend in de meer financiële zijde van genoemde vergelijkingsbehoefte, i.c. in het antwoord op de vraag „Hoeveel verdien ik minder dan Jantje?” (de vraag „Hoeveel verdien ik meer dan Pietje?” werpt men minder frequent op).

Het boekje is daarentegen weer helemaal in strijd met een andere houding van de meeste Nederlanders, nl. dat zij, wanneer hun wordt gevraagd naar de hoogte van hun salaris, zich gegeneerd voelen en de vraag als ongepast, indecent beschouwen. Een illusie armer zullen zij voortaan door het leven moeten gaan; de hoogte van het salaris van enkele honderd-duizenden Nederlanders, een door elk van ons tot dusverre zorgvuldig gekoesterd geheim, een van de zeer weinige geheimen die ons nog in deze eeuw der ontluistering resten, is nu voor ieder bekend die er f. 4,50 voor over heeft om het te weten. Een veel te democratisch prijsje naar onze mening; had de komma nu echt niet minstens één plaats naar rechts verschoven kunnen worden; nu wordt het boekje natuurlijk door Jan en Alleman gekocht. In de door de voortschrijdende democratisering toch reeds wankel status van zovelen op de middelste en bovenste sporten van de maatschappelijke ladder wordt een nieuwe bres geslagen.

Belangrijker dan het verlies van illusies is het anderé gevolg dat dit boekje stellig zal hebben: een enorme „wage-drift”. Iedereen vindt immers — om het met een variant op een uitspraak van Drees Sr. (*E.-S.B.* van 15 november 1967, blz. 1145) te zeggen — dat hij wel meer mag verdienen dan een ander, doch de ander niet meer dan hij. Dit boekje levert het bewijs dat de ander wél meer verdient; luid citerend uit het gele boekje van Maters kan nu 95 pCt. van alle inkomenstrekkers de (loon)strijd aanbinden.

Van onze preoccupatie met de materiële zijde van het bestaan hebben wij nooit een geheim gemaakt. Gretig hebben wij deze publikatie dan ook doorgebladerd. Nu weten wij wat bijv. de heer Peschar gaat verdienen als voorzitter van de Algemene Rekenkamer, zo ook wat de heer Dankert, die hem als lid van de Tweede Kamer opvolgt, als schadeloosstelling gaat toucheren. Ons is nu bekend dat de heer Marijnen als voorzitter van Rijnmond ca. f. 700 per maand méér ontvangt dan de Commissaris der Koningin in Zuid-Holland. Deze geografische deconcentratie in het salarisvlak doortrekkend, zou een minister op zijn beurt nog weer minder moeten verdienen dan de laatste, maar dat is toch niet zo. Hoeveel zij verdienen, zult u echter hier niet van ons horen. Wij achten zulks genant; daarover spreekt men niet. Maar u kunt het wel precies lezen, op de blz. 13 en 14 van het boekje.

dR

¹⁾ J. C. Maters: *Wat verdienen wij in Nederland?*, Æ. E. Kluwer, Deventer z.j., 182 blz., f. 4,50.

Ontwikkelingslanden: één procent en invoerrechten

AID...

Op de banier waarachter zij, die de ontwikkelingslanden willen steunen, optrekken — onder andere naar het Binnenhof —, staat geschreven „één procent van het nationaal inkomen”. Dit percentage berust op berekeningen van de Wereldbank, volgens welke de absorptiecapaciteit van de ontwikkelingslanden zodanig is, dat deze landen naast de ongeveer \$ 11 mrd. hulp die ze thans per jaar ontvangen, nog ongeveer \$ 4 mrd. nuttig zouden kunnen aanwenden. Van de \$ 11 mrd. hulp die in 1965 aan de ontwikkelingslanden werd verleend, kwam \$ 10,2 mrd. uit de D.A.C.-landen (D.A.C. is het Development Assistance Committee van de O.E.C.D., bestaande uit O.E.C.D.-landen en Australië). Van dit bedrag kwam \$ 3,9 mrd. uit particuliere bronnen, \$ 6,3 mrd. van de zijde van de overheid; resp. 0,41 pCt. en 0,59 pCt. van het nationaal inkomen van de donorlanden gezamenlijk ¹⁾. Additionele hulp ten bedrage van \$ 4 mrd. per jaar betekent dus dat de via de overheid verleende ontwikkelingshulp moet stijgen tot ongeveer 1 pCt. van het nationaal inkomen in de ontwikkelde landen (\$ 6,3 mrd. was namelijk 0,59 pCt., \$ 4 mrd. is dus bijna 0,40 pCt.).

Nu kan deze hulp ongetwijfeld nuttige diensten bewijzen bij het overwinnen van spaartekorten en betalingsbalanstekorten in de onderontwikkelde landen, maar de nadruk die zij ontvangt is eenzijdig. De hulpverlening dient gecomplementeerd te worden door vergroting van de afzetmogelijkheden van de ontwikkelingslanden. Overigens is het wel begrijpelijk dat dit laatste aspect minder benadrukt wordt. Wanneer de afzetmogelijkheden voor de ontwikkelingslanden vergroot worden, zullen de ontwikkelde landen aanpassingen moeten ondergaan in de structuur van hun produktie-apparaat. Hoewel op de langere termijn van een dergelijke omschakeling ook voor de ontwikkelde landen een welvaartvergrotende werking te verwachten valt — beschermde, inefficiënte industrieën moeten immers plaats maken voor efficiënte industrieën, die ook zonder bescherming kunnen bloeien —, kunnen op de korte termijn frictieverschijnselen, met name werkloosheid, optreden in de betrokken bedrijfstakken. Aangezien deze nadelen op de korte termijn meer in het oog springen dan de voordelen op de lange termijn, ontmoeten zij die een aanpassing propageren meer wantrouwen dan enthousiasme. Ook het verlenen van hulp met een omvang van 1 pCt. van het nationaal inkomen ontmoet nog weerstanden, doch in mindere mate. Weggeven of uitlenen van 1 pCt. van het nationaal inkomen wordt als een minder pijnlijke zaak gevoeld dan de kosten en moeite van een omschakeling. Onze weldoenersgevoelens worden dan minder overschaduw door de lasten die we zelf te dragen krijgen. Ten slotte is 1 pCt. slechts de groei die ongeveer in een kwartaal wordt gerealiseerd.

...AND TRADE

Wanneer een ontwikkelingsproces in gang wordt gezet, ontstaat grote behoefte aan importgoederen, zowel in de consumptieve als in de produktieve sfeer. Het „demonstration effect” doet de vraag naar Westerse consumptiegoederen stijgen, verbeteringen in de landbouw en de opbouw van de industrie doen behoefte ontstaan aan kapitaalgoederen en hulpstoffen (kunstmest, brandstoffen, smeermiddelen e.d.) uit het buitenland.

De consumptie van geïmporteerde goederen kan natuurlijk tegengegaan worden door invoerbelemmeringen in te stellen. Er is echter een grens aan de belemmeringen die men de invoer in de weg kan leggen. De nieuwe elite die de leidende posities inneemt, is niet bereid af te zien van de consumptie van die goederen waarmee zij haar nieuw verworven waardigheid kan demonstreren en die de modernisering van het land moeten symboliseren. De invoer van voor het produktieproces benodigde goederen kan niet belemmerd worden zonder de economische groei te schaden. De snellere groei van Pakistan ten opzichte van India bijvoorbeeld is mede te verklaren uit de enorme moeite die het kost om in India een importvergunning te bemachtigen, terwijl Pakistan de hele met een vergunningstelsel verbonden papierwinkel heeft opgeruimd en nog slechts werkt met invoerrechten en accijnzen ²⁾. Afgezien van de vraag in hoeverre een vergunningstelsel een ongunstige invloed heeft op de allocatie van de produktiefactoren, leidt het tot grote vertragingen bij de import van de goedgekeurde categorieën. Het is duidelijk dat de produktie ernstig geschaad wordt wanneer men een half jaar of langer moet wachten op een vergunning om een machine-onderdeel voor een defecte machine te mogen importeren.

Een direct ingrijpen door de overheid in een ontwikkelingsland in het marktmechanisme kan weliswaar op goede gronden verdedigd worden, maar in theoretische beschouwingen waarin de overheid een direct regulerende functie wordt toebedeeld, gaat men uit van een onomkoopbaar, efficiënt en snel werkend overheidsapparaat. Evenwel, „belief in the efficiency and disinterestedness of Governmental intervention is associated with the growth of the modern career civil service, with its standards of incorruptibility, particularly in Britain and countries influenced by the British example” ³⁾. In ontwikkelingslanden kan men niet na enkele decennia een ambtenarenapparaat verwachten van eenzelfde kwaliteit als na enkele

¹⁾ Cf. *The Flow of Financial Resources to Less-Developed Countries, 1961-1965*, O.E.C.D., Parijs 1967.

²⁾ Cf. M. Mostafa Hassanein: „Financing Development in Pakistan” in *Finance and Development*, juni 1967.

³⁾ H. G. Johnson: *Money, Trade and Economic Growth*, George Allen and Unwin, Londen 1962, blz. 154.

eeuwen in Noord-West-Europa gegroeid is. Een vergunningstelsel zal dus vertragingen en onzekerheid veroorzaken die een verlammeende invloed hebben op investeringsbeslissingen en de groei belemmeren.

Een tijdlang kan de toegenomen importbehoefte gedekt worden door kapitaalimport, hetzij in de vorm van particuliere investeringen, hetzij in de vorm van giften en leningen van de overheid of van door de overheid gegarandeerde leningen uit de rijke landen. De hulp die op deze wijze geboden wordt (in de statistieken van de O.E.C.D. vallen al de genoemde categorieën onder het begrip „hulpverlening”, óók de particuliere investeringen) brengt echter een lastenverzwaring mee voor de ontvangende landen. Winsten, rente en aflossingen moeten weer naar de rijke landen worden overgemaakt. De ontwikkelingslanden gaan gebukt onder een steeds groter wordende schuldenlast. In 1956 bedroeg de buitenlandse schuld der minder ontwikkelde gebieden bijna \$ 10 mrd., in 1964 \$ 33 mrd. Voor rente en aflossing waren resp. \$ 800 mln. en \$ 3,5 mrd. nodig. De netto hulp door of via de overheid verleend, bedroeg in 1964 \$ 6,2 mrd.; van de bruto hulp moest dus weer ruim eenderde gebruikt worden voor rente en aflossing. Bovendien moest in 1964 nog \$ 2,5 mrd. betaald worden aan niet door de overheid gegarandeerde particuliere schulden, achterstallige handelschulden, dividenden enz., terwijl de netto particuliere kapitaalstroom \$ 3,2 mrd. bedroeg ⁴⁾.

Een stijging van de hulpverlening door de rijke landen dient gepaard te gaan met zachtere voorwaarden, maar om de stijging van de schuldenlast op te vangen en rente en aflossingen te kunnen betalen, dienen in ieder geval de exporten van de ontwikkelingslanden drastisch toe te nemen. Naast de eigen inspanning van deze landen is daartoe voorwaarde de bereidheid van de rijke landen om meer uit de arme landen te importeren.

VERKEERDE TARIEFSTRUCTUUR VAN DE RIJKE LANDEN

In de rijke landen meent men de bereidheid tot meer importeren uit ontwikkelingslanden wel gestalte te moeten geven in lage tarieven voor tropische landbouwprodukten. Erg veel effect kan hiervan niet worden verwacht. Het betreft hier produkten die geen concurrenten hebben in de rijke landen. De inkomenselasticiteit van de vraag naar koffie en thee is gering; aan de toename van de importbehoefte wordt een grens gesteld door de bevolkingsgroei. Substitutie van deze produkten voor andere zal bij vrijere import ook slechts in geringe mate plaatsvinden. Voor de produkten die wel concurrenten in de rijke landen kennen, m.a.w. waarvoor wel een groot substitutie-effect te verwachten valt, is van een liberale houding geen sprake. Rietsuiker uit tropische landen heeft geen kans tegenover onze bietsuiker in een naar agrarische autarkie strevende Euromarkt. Agrarische produkten die concurreren met produkten uit de rijke landen worden bij de import belemmerd. Daarnaast worden produkten die een industriële bewerking hebben ondergaan belast. Hoe verder de graad van industriële bewerking, hoe krachtiger de importbelemmerende maatregelen. Produkten waarvan de fabricage een zeer grote technische kennis vereist, zoals machineën, worden echter weer niet zo zwaar belast. Dus juist de produkten die door ontwikkelingslanden geleverd zouden kunnen worden, zijn aan belemmerende maatregelen onderhevig ⁵⁾. Enkele cijfers mogen ter illustratie dienen.

Almanak

Ieder jaar opnieuw weer iets zinnigs zeggen — zonder in journalistieke franje te vervallen — over de kwaliteit van de nieuwste editie van de Belasting-Almanak van Elseviers Weekblad is een onmogelijke opgave. In tegenstelling tot zo vele boekwerken, die zich onder de naam almanak aardienen, bevat deze van de eerste tot de laatste bladzijde nuttige informatie.

Dit jaar zal hij nog wel meer „af trek” vinden dan anders. Omdat het aangiftebiljet A is vereenvoudigd en de volgorde der posten aanzienlijk is omgegooid, kan de editie 1967 van de almanak, die immers altijd „de vragen van het aangiftebiljet op de voet volgt”, weinig hulp bieden. Ook de zuinigen die wel eens twee jaar met één editie doen, zullen dit jaar dus wel tot aanschaf van de uitgave 1968 moeten overgaan (prijs f. 5,90).

Wat valt er meer van te zeggen? Het beste bewijs van de kwaliteit van deze publikatie is wel dat zij in een grote oplage wordt verkocht, wat niet wil zeggen dat in het algemeen oplagecijfers het criterium mogen vormen voor de kwaliteit van het geschreven woord.

dR

Invoerrechten geheven op een aantal goederen, in procenten

Goed	Benelux-tarief	Toekomstig buitentarief E.E.G.
Koffie, ongebrand, geen cafeïne verwijderd ..	5	9,6
Idem, ongebrand, wel cafeïne verwijderd	5	21
Idem, gebrand, geen cafeïne verwijderd	15	25
Idem, gebrand, wel cafeïne verwijderd	18	30
Rijst, niet gepeld	0	12
Idem, gepeld	0	16
Grondnoten	0	0
Grondnotenolie	10	10
Cacaobonen	5,4	5,4
Cacaoboter	14,4	20
Cacaopoeder	20,2	27
Ruwe natuurkurk	3	5
Werken van natuurkurk	16	20
Ruwe zijde	0	0
Weefsels van zijde	17	17
Katoen	0	0
Garens van katoen	14,4	16
Heren- en jongenskleiding	20	20
Zaaghout	0	0
Kisten en kratten	13	13
Kleine artikelen van hout	18	14

Door deze tariefstructuur wordt de industrialisatie van de ontwikkelingslanden belemmerd. Het is de vraag, of de bevoordeling van de invoer van agrarische produkten uit de ontwikkelingslanden niet averechts werkt. Zou voor de agrarische en de industrieel bewerkte produkten een gelijk tarief gelden, dan zou — gesteld dat voor de industriële

⁴⁾ Cf. D. de Graaf: „Schuldpositie van de ontwikkelingslanden” in *Nesbic-bulletin*, juni/juli 1967.

⁵⁾ Cf. B. Balassa: „The Impact of the Industrial Countries' Tariff Structure on their Imports of Manufactures from Less-Developed Areas”, in *Economica*, november 1967.

produkten geen kwantitatieve restricties gelden — de produktiestructuur in de ontwikkelingslanden niet scheefgetrokken worden, d.w.z. niet zoals nu kunstmatig geconcentreerd blijven in de traditionele sectoren.

De bescherming van de industriële bewerkingen in de rijke landen is groter dan ze op het eerste gezicht lijkt te zijn. Wanneer namelijk een industrieel bewerkt produkt een hoger recht ondergaat dan het niet bewerkte produkt, is de bescherming van de industriële bewerking zelf groter dan het nominale invoerrecht. Stel dat voor een bepaald goed een invoerrecht geldt van 20 pCt. en dat het onbewerkte materiaal 60 pCt. van de waarde van het goed uitmaakt. Wanneer dit materiaal een recht van 10 pCt. kent, is het effectieve recht op de toegevoegde waarde van de industriële bewerking 35 pCt. De importbelemmering treft hier juist produkten die geschikt zijn voor export door ontwikkelingslanden: de productieprocessen zijn betrekkelijk eenvoudig, ze zijn arbeidsintensief en gebruiken binnenlandse materialen en de produkten zijn min of meer gestandaardiseerd, zodat ze geen ingewikkeld en verfijnd verkoopapparaat behoeven. Dus reeds op grond van statische comparatieve kostenvoordelen kunnen deze eenvoudige, arbeidsintensieve industriële bewerkingen beter aan de ontwikkelingslanden worden overgelaten. Ook dynamische argumenten wijzen in deze richting. Meer dan in de agrarische sector kunnen in de industriële sector „economies of large scale production” verwacht worden. De vraagelasticiteiten zijn groot, dus er is ruimte voor uitbreiding van de produktie en er treden „training effects” op, d.w.z. door te produceren nemen vaardigheden en organisatievermogen toe, waardoor de produktie weer efficiënter kan geschieden ⁶⁾.

Onze conclusie is dus dat de ontwikkelingslanden hun mede met behulp van de rijke landen in gang gezette ontwikkeling slechts kunnen voortzetten als zij in de gelegenheid worden gesteld hun produkten op de markten van de rijke landen af te zetten. Groei van hun exporten is slechts op grote schaal mogelijk wanneer zij niet gedwongen zijn zich te beperken tot hun traditionele exporten. Zowel statische als dynamische overwegingen kunnen worden aangevoerd om te laten zien dat een belemmering van de import van industriële produkten uit ontwikkelingslanden hun groei in ernstige mate belemmert. Deze belemmering van de import is ook schadelijk voor de rijke landen zelf. Immers, het zijn juist de inefficiënte bedrijfstakken die beschermd worden. Hoe groter de bescherming, hoe inefficiënter de marginale onderneming. Verdwijnt de bescherming, dan zijn arbeid en kapitaal gedwongen emplooi te zoeken in efficiënter bedrijfstakken, waardoor de economische groei gestimuleerd wordt. Alleen zullen we de omschakelingsmoeilijkheden voor lief moeten nemen, hetgeen inderdaad op meer weerstanden zal stuiten dan een uitsluitend financiële hulpverlening. De overgang zou overigens geleidelijk kunnen geschieden, bijvoorbeeld met behulp van tariefcontingenten die steeds ruimer worden. Tevens zou de overheid kunnen helpen om de omschakelingsmoeilijkheden te verzachten door middel van omscholingsfaciliteiten en afvloeiingsregelingen.

Drs. H. Visser

⁶⁾ Cf. H. B. Chenery: „Comparative Advantage and Development Policy” in *Surveys of Economic Theory, Volume II*, Macmillan, Londen 1967, derde druk.

Sparen bij het

Na een uitvoerige beschouwing heeft de heer J. Rodenburg in *E.-S.B.* van 24 januari 1968 als belangrijkste functie van het spaarkasbedrijf aangegeven: het voor de spaarder zo gunstig mogelijk beleggen van zijn spaargelden. Uit de resultaten van deze bedrijfstak heeft hij afgeleid dat dit voor de spaarder niet zo gunstig blijkt uit te vallen, ook niet wanneer deze volhoudt tot het einde van de spaarperiode. Kernachtig heeft hij dit ten slotte getypeerd met de uitspraak dat de hooggeprezen dwang duur wordt betaald.

Het komt mij voor dat zijn gedetailleerde schets toch een vertekend beeld geeft. Het is inderdaad wel juist, dat de dwang duur wordt betaald, doch dit geldt zeker niet alleen voor het spaarkasbedrijf. Er zijn spaarvormen die nog minder opleveren. De nog lang niet uitgestorven oude kous levert helemaal niets op. Bij het spaarzegelbedrijf krijgt men geen rente. Bij de thans in liquidatie verkerende renteloze bouwspaarkassen krijgt men evenmin rente. Wie spaart bij een bank en regelmatig geld opneemt, zal ervaren dat hij bij de gangbare maandelijks of halfmaandelijks methode van renteberekening maar weinig rente ontvangt.

Duur is een relatief begrip. De vergelijking van de heer Rodenburg van het rendement van de spaarkasinschrijving met een bereikbaar rendement van 6 pCt. bij de banken gaat om meer dan één reden mank. Wie bij een bank 6 pCt. wil hebben, moet in het algemeen met tenminste f. 1.000 komen aandragen en in de regel een opzeggingstermijn van een jaar of meer aanvaarden. Voor kleine inleggingen, vergelijkbaar met de stortingen voor een spaarkas, geldt nog altijd dat de normale rente niet meer dan 3½ pCt. is.

Men zou ook een vergelijking kunnen maken met het levensverzekeringbedrijf en dit is onder bepaalde omstandigheden zeker mogelijk. Bij het spaarkasbedrijf dekt de zgn. contra-verzekering in het algemeen de terugbetaling — bij overlijden — van de betaalde bedragen, meestal verhoogd met enige rente. De meeste instellingen bieden echter ook de gelegenheid om in de plaats hiervan een vast kapitaal bij overlijden te verzekeren. De spaarkasinschrijving begint dan te lijken op een gemengde verzekering. Het kapitaal bij overlijden staat vast, terwijl het kapitaal bij leven weliswaar niet vast staat, doch daar niet al te ver vanaf ligt (afhankelijk van de resultaten van de jaarkas).

Het merkwaardige is nu, dat dergelijke gemengde verzekeringen in vele gevallen goedkoper zijn dan de gemengde verzekeringen, gesloten bij een levensverzekeringmaatschappij. Dit komt omdat niet alleen het spaarkasbedrijf, doch ook het levensverzekeringbedrijf betrekkelijk duur werkt, zowel uit een oogpunt van acquisitie als uit een oogpunt van incasso en administratie. Wie de premies bij de levensverzekeringmaatschappij thuis brengt, krijgt geen korting. Men zou daarom en met recht het rendement van de levensverzekering laag kunnen noemen. Ook voor de levensverzekering geldt dat de spaardwang duur wordt

spaarkasbedrijf: niet aantrekkelijk?

betaald. Het grote verschil met de spaarkasinschrijving is echter, dat dit voor het grote publiek minder zichtbaar is, omdat het rendement schuil gaat achter de risicopremie¹⁾.

Het rendement van de zonder winstaandeel gesloten levensverzekering ligt evenals het rendement van een spaarkasinschrijving beneden het rendement dat belegging bij een spaarbank oplevert. Als een reactie hierop worden thans veel tijdelijke verzekeringen van een kapitaal bij overlijden gesloten, waarbij men aan de levensverzekeraar alleen risicopremie (met een onkostenopslag) betaalt en zelf de spaarpremie belegt. Het zijn vooral enkele buitenlandse verzekeringmaatschappijen die in dit opzicht met tarieven aan de markt zijn, die sterk concurrerend zijn met de tarieven van de Nederlandse maatschappijen. Over de zekerheid hoeft men zich geen zorgen te maken. De buitenlandse maatschappijen die hier te lande met toestemming van de Verzekeringkamer werken, staan onder toezicht van deze instelling. De beleggingen van de reserves plus een waarborgkapitaal zijn in Nederland aanwezig.

Speciaal voor degenen die de geldontwaarding willen ontgaan, is het aantrekkelijk geselecteerde aandelen (groefondsen) te kopen en het overlijdensrisico te dekken door middel van tijdelijke verzekeringen van een kapitaal bij overlijden. Wanneer de heer Rodenburg stelt, dat wie een levensverzekering afsluit weet wat hij doet en omtrent de voorwaarden deskundig wordt voorgelicht, dan is dat een ideaalbeeld, dat slechts voor een deel van de acquisitie geldt. Produktiejacht komt bij het levensverzekeringbedrijf misschien nog wel meer voor dan bij het (kleinere) spaarkasbedrijf. De verhalen over belastingvrije premies worden zowel in het spaarkasbedrijf als in het levensverzekeringbedrijf als acquisitiemiddel dagelijks gebruikt. Ik ben ervan overtuigd, dat vele spaarkasinschrijvingen tot stand komen zonder dat de contractanten voldoende weten over de mogelijkheden van afkoop, belening en premievrijmaking, doch dit geldt waarschijnlijk in even sterke mate voor de levensverzekering. Men ontmoet dat echter evenzeer bij andere bedrijfstakken. Wie weet er precies wat in zijn brandverzekeringsspolis staat? Hoe staat het met afbetalings- en financieringscontracten? Overeenkomsten waarbij een hypothecaire lening wordt aangegaan bevatten ook wel eens bepalingen, die achteraf een verrassing zijn voor de geldnemer.

De bepalingen omtrent afkoop, belening en premievrijmaking van de spaarkasinschrijvingen werken even remmend als de overeenkomstige bepalingen bij levensverzekering. De hierin schuilende voordelige mogelijkheden worden niet altijd benut. Wie een groot tegoed heeft in de vorm van spaarkasinschrijvingen of levensverzekeringen kan in tijden van hoge rentestand een belening sluiten tegen een matige rentevoet en het geleende bedrag zelf beleggen. Op deze wijze kan men het renteverval incasseren. Heeft men een obligatie daarvoor gekocht, dan kan men bij daling van de rentestand eventueel de koers-

winst door verkoop incasseren en de lening aflossen.

Wel een nadeel van de spaarkasinschrijving is, dat men zonder dat men dit beseft *beleggingsrisico* loopt. Dit drukt in tijden van hoge rentestand de resultaten van de dan tot uitkering komende jaarkassen, omdat de beleggingen naar nieuwe jaarkassen worden afgestoten tegen de lagere beleggingswaarde. Door het geven van winstaandelen wordt dit verlies enigszins weggewerkt. Ook het omgekeerde komt voor. In dat geval zullen de winstaandelen wat lager uitvallen. Het schuiven met winstaandelen geeft de directies van de spaarkasbedrijven de mogelijkheid tot nivellering van de resultaten. Die mogelijkheden zijn erg ruim omdat de premies voor de contra-verzekeringen zeer veilig worden berekend en van hoge onkostenopslagen worden voorzien. Overigens brengt de vrij lange duur van de spaarcontracten en het regelmatig beleggen uit zichzelf al een sterke nivellering van uitkomsten teweeg, omdat in die tijd perioden van hoge en lage rente elkaar zullen afwisselen.

Het kan niet worden ontkend, dat door een relatief groot aantal gevallen van voortijdige beëindiging van spaarkasinschrijvingen verliezen worden geleden. Deze verliezen zijn echter minder groot dan de heer Rodenburg heeft becijferd, omdat hij ervan uitgaat, dat roeyement plaatsvindt nadat *alle* administratieloon is betaald. Dit is niet het geval. Een niet onbelangrijk deel van het roeyement vindt plaats binnen 1½ jaar na de ingang van het contract en zonder dat de contractanten de verplichting om tenminste 18 maanden te storten nakomen.

Het gaat mij te ver om uit het ongetwijfeld hoge verval zonder meer te concluderen, dat het spaarkasbedrijf niet in een behoefte voorziet. Er zijn nu eenmaal veel mensen, en bepaald niet alleen onder de categorie handarbeiders, die de wil om te sparen alleen in daden kunnen omzetten door gebruik te maken van de diensten van een spaarkas of een levensverzekeringmaatschappij. Sparen bij een spaarbank is voor deze personen geen reëel alternatief, omdat zij de verleiding niet kunnen weerstaan hun spaarpenningen bij de eerste de beste gelegenheid weer te gebruiken voor consumptieve doeleinden.

Voor de zichzelf opgelegde dwang moet men de kosten dragen. Dit geldt ook voor degenen die eerst koopt en daarna gaat sparen door afbetalingsfinanciering. Men betaalt dan veelal aan rente en kosten een bedrag, dat op 12 tot 20 pCt. per jaar van het werkelijk geleende bedrag uitkomt, zonder dat de koper zich daarvan bewust is. De betrokkene weet wel dat hij duurder uit is dan bij sparen

¹⁾ Een uitzondering vormt de in het levensverzekeringbedrijf voorkomende spaarverzekering, waarbij het sterfterisico ontbreekt (verzekering van een kapitaal bij leven met premierestitutie bij overlijden vóór de expiratedatum). Men sluit deze „verzekeringen” wel in het geval de verzekerde een slechte gezondheidstoestand geniet. Het rendement van deze spaarverzekering is doorgaans slechter dan van de vergelijkbare spaarkasinschrijving.

vooraf, gevolgd door contante betaling, doch hij heeft het ervoor over de extra lasten te dragen die voortvloeden uit vervroegde consumptie. Als dan bovendien ondertussen nog de prijzen stijgen, komt hij soms zelfs in het voordeel te staan ten opzichte van degenen die eerst spaart. Dit is echter een vraagstuk op zich zelf, waarop ik hier niet kan ingaan. Ik volsta met op te merken, dat de last van de inflatie zowel door de houder van een spaarkasinschrijving met nominale beleggingen als door de houder van een in guldens luidende levensverzekering op dezelfde wijze wordt gedragen. Voor zover de betrokkenen een inkomen hebben dat ligt beneden de grens van de Algemene Premiespaarwet wordt dit nadeel enigszins verzacht door de toegekende premie.

Samenvattend zou ik willen zeggen, dat spaardwang weliswaar offers vraagt, doch dat dit bij deelneming aan een spaarkas zeker niet buitensporig is. Wie de spaardwang niet nodig heeft, moet dit middel niet gebruiken.

C. P. A. Bakker

Naschrift

Uit het artikel van de heer C. P. A. Bakker meen ik te mogen opmaken dat hij zich in grote lijnen wel aansluit bij mijn opvattingen over het spaarkasbedrijf. Zijn kritiek heeft meer het karakter van bijschaven van de scherpe kanten. Dit doet mij veel genoegen, daar de heer Bakker toch ongetwijfeld als deskundige mag worden aangemerkt. Desondanks zijn er enkele punten waarover ik het met de heer Bakker niet eens kan zijn. Hoewel er, zoals hij terecht stelt, meerdere spaarvormen zijn waarbij de dwang duur wordt betaald, is dit naar mijn mening nog geen reden om te spreken van een „vertekend beeld”. Waar het om gaat is, dat er spaarvormen zijn die dit nadeel niet hebben. Men kan immers in alle vrijheid die spaarvorm kiezen die gezien de persoonlijke omstandigheden het meeste voordeel biedt. Om alle misverstand weg te nemen een concreet voorbeeld: bij de „Spaarbank te Rotterdam” krijgt men bij inleg van f. 100 of een veelvoud daarvan, 6 pCt. rente bij een opzeggingstermijn van één jaar.

Omtrent het wezen van het sparen bij een spaarkas blijkt de heer Bakker mijn mening te delen, daar ook hij stelt dat de spaarkasinschrijving veel overeenkomst vertoont met de levensverzekering. De heer Bakker gaat hier zelfs nog verder door te suggereren dat de „productiejacht” bij het levensverzekeringbedrijf nog meer voorkomt dan bij het spaarkasbedrijf. Als de heer Bakker gelijk heeft, dan moet ik concluderen dat hij veronderstelt dat de directies van de levensverzekeringbedrijven weinig controle hebben op hun acquisitie-apparaat. In *E.-S.B.* van 9 februari 1966 kan men namelijk in een artikel van de heer Bakker de volgende passage vinden:

„De buiten dit verband geplaatste opmerkingen over de wenselijkheid van een minder felle productiejacht wekken de indruk alsóf het levensverzekeringbedrijf in het algemeen meewerkt aan het afsluiten van onnodige verzekeringen. Dit is

zeker niet het geval. Elke directie weet dat ongezonde productie wordt gestraft door een hoog onnatuurlijk verval, dat onherroepelijk uit de jaarverslagen blijkt. De openbaarheid werkt hier als een echte rem”.

Het lijkt mij wel aannemelijk dat de acquisitie bij het levensverzekeringbedrijf in bepaalde gevallen ook voor kritiek vatbaar is. Wanneer ik dan ook stelde dat men bij het afsluiten van een levensverzekering weet wat men doet, dan bedoelde ik daarmee niets meer dan dat men in elk geval weet dat men een levensverzekering afsluit. Mijn bezwaar tegen de spaarkasacquisitie is dat het hier in feite ook om levensverzekeringscontracten gaat, maar het niet als zodanig wordt voorgesteld. Men spreekt uitsluitend over „sparen”. Daarom is ook bij de spaarkassen het onnatuurlijk verval veel groter dan bij de levensverzekeringbedrijven.

De door de heer Bakker genoemde mogelijkheid van belenen en zelf beleggen in tijden van hoge rentestand, staat inderdaad open, maar hiervan wordt slechts weinig gebruik gemaakt. Dit soort manipulaties ligt dan ook volkomen buiten de gezichtskring van degenen aan wie, zoals beweerd wordt, zo hoognodig een spaardwang moet worden opgelegd. De heer Bakker merkt verder op dat men bij roeyement binnen 1½ jaar nog niet het door mij berekende minimum verlies lijdt. Ik zal hier volstaan met te citeren uit het polisreglement van enkele spaarkassen:

- I. „Bij een jaarkas B is de spaarder verplicht tot betaling van de spaarstortingen en waarborgcontributiën over de eerste anderhalf jaar. Bij de jaarkassen A en C is betaling van spaarstortingen en waarborgcontributiën over de eerste twee jaren verplicht. Blijft de spaarder in gebreke enige termijn daarvan te voldoen, dan is het nog onbetaald gebleven gedeelte van bedoelde spaarstortingen en waarborgcontributiën terstond en in zijn geheel opeisbaar. Alle daarop vallende kosten komen ten laste van de spaarder”.
- II. „De betaling van de jaarstortingen en premieën gedurende de eerste 1½ jaar is verplicht. Indien de deelnemer in gebreke blijft de betalingen op de gestelde termijn te voldoen, worden de eerste 1½ jaarstortingen en premieën onmiddellijk opeisbaar, terwijl alle kosten, gerechtelijke en niet-gerechtelijke, ten laste van de nalatige deelnemer komen”.

Nader commentaar is hier overbodig, daar de voorwaarden voor zichzelf spreken. Hier ligt dus ook nog een belangrijk verschil met het levensverzekeringbedrijf dat deze verplichting niet oplegt, maar zelf nadeel ondervindt bij vroegtijdig roeyement.

Ten slotte nog een opmerking over de dwang. De heer Bakker ziet in het zeer hoge verval geen aanleiding om de nuttige functie van het spaarkasbedrijf in twijfel te trekken en vindt het juist, dat voor het opleggen van dwang behoorlijk betaald wordt. Het laatste gaat in principe wel op, maar dan alleen wanneer de dwang ten gevolge zou hebben dat vrijwel iedere inschrijver tot het einde toe volhoudt. Wanneer echter blijkt dat voor het merendeel der inschrijvers de dwang niet sterk genoeg is en men daardoor een aanzienlijk verlies lijdt, moet het duidelijk zijn dat de spaardwang eerder een schone leus is dan een praktisch voordeel.

J. Rodenburg

(I.M.)

administratie- problemen? besteedt ze uit!

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

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

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



Amerikaanse visie op de Europese groei

De bekende auteur op het gebied van de internationale economische theorie, C. P. Kindleberger uit Harvard, heeft zijn visie gegeven op de Europese groei. Het boek waarin hij dit heeft gedaan ¹⁾, kan men, al naar gelang men het bekijkt, geslaagd of een mislukking noemen. Neemt men het overeenkomstig zijn pretenties, nl. dat het model van W. A. Lewis (economische groei met onbeperkt arbeidsaanbod) de fenomenale naoorlogse Europese groei verklaart, dan is m.i. moeilijk een ander dan het tweede oordeel uit te spreken. Neemt men het boek met al datgene wat het aan inzicht, uitzicht en doorzicht biedt, dan zal men voor het andere judicium opteren.

Kindleberger begint met het model van Lewis uiteen te zetten. Hierin schept het aanbod zijn eigen vraag door de inschakeling van surplusarbeid bij een constante loonvoet. De toename van de winsten, dank zij toenemende omzetten, verzekert besparingen, die automatisch geïnvesteerd worden. In een twee-sector model zal de afvloeiing van arbeid uit de overbezette landbouwsector zover voortgaan tot de marginale arbeidsproductiviteit — die oorspronkelijk nul was — stijgt boven de constante loonvoet. Dan loopt het model vast vanwege de in de industriële sector doorwerkende loonsverhoging, die nu — en dit in onderscheid van de eerste fase met overtollige arbeidskrachten — het loonaandeel doet stijgen, het winstaandeel knijpt, de besparingen aantast en de investeringen remt. De „supergroei”, zoals de auteur het eerste stadium beschrijft, gaat eruit; men verkrijgt meer normale groei (2-4 pCt. van het bruto nationaal product per jaar).

Gedurende enige tijd kan nog groei à la Schumpeter doorwerken, waarbij investeringen plaatsvinden met het oog op kostenvermindering d.m.v. de vervanging van arbeid door kapitaal ²⁾. Maar ten eerste is dit van korte duur (Kindleberger schijnt dit te beredeneren via dalende besparingen, die tijdelijk door kapitaalinvloer worden opgevangen, maar het Schumpeter-model kent wel andere, en fundamentele, uitwegen uit deze impasse) en voorts werkt dit soort investeringsrespons in de landbouwsector van het model. In de industriële sector verschijnt na het opdrogen van het arbeidsreservoir al heel spoedig de Keynesiaanse investeringsfunctie, waarbij dalende winsten de investeringslust der ondernemers zullen temperen. In een korte passus aan het eind van zijn uiteenzetting erkent de auteur, dat er iets willekeurigs is aan deze uiteenlopende reacties van de investeringen in het Lewis-model, en geeft hij toe dat ze ook andersom kunnen plaatsvinden. Maar in het algemeen, zegt hij, reageren de investeringen op winstveranderingen in de industrie en op kostenwijzigingen in de landbouw.

Een dergelijke oplossing is wel erg simpel in de context van de Europese economie. In een onderontwikkelde economie maken verschillende omstandigheden reacties als genoemde plausibel (gering fonds aan toepasbare

industriële-technische kennis, grote landbouwsector, waarin vaak „afkijkmogelijkheden” bestaan voor inheemse landbouwbedrijven, geringe concurrentie in de industriële sector enz.), hetgeen het ontstaan van het Lewis-model verklaart. In Europa is deze uiteenlopende reactie der investeringen waarschijnlijk minder een zaak van sectorverschillen dan van tijdshorizon. De kostenreducerende investeringen zijn m.a.w. meer structureel bepaald; de andere conjunctureel. Een daling van de winstvoet zal initieel, voor zover verbonden met de conjunctuurbeveging, terughoudendheid in de investeringen uitlokken, maar zal, zodra zij als structureel permanent ervaren wordt door de ondernemers, aanzetten tot een Schumpeteriaans gedrag. In Europa is dit zowel in de industriële als in de agrarische sector mogelijk door de aanwezigheid van de vereiste infrastructuur, educatieve en technische achtergrond. Afgezien van de vraag of dit ondernemersgedrag reeds realiteit is geweest (m.i. wel), is de principiële mogelijkheid ervan een fatale slag voor het Lewis-model in de Europese context: bij winstdaling volgt geen teruggang van de groei per capita, maar versnelling van de toename der arbeidsproductiviteit ³⁾.

Het Lewis-model wordt door Kindleberger op alle Europese O.E.E.C.-landen toegepast. Hij onderscheidt drie groepen, die in resp. de volgende hoofdstukken worden behandeld: de snelle groeiers, met een ruim arbeidsaanbod (West-Duitsland, Italië, Zwitserland en Nederland), de snelle groeiers met een krappe arbeidsmarkt (Frankrijk en Oostenrijk, die dus eigenlijk een uitzondering op het model vormen), de langzame groeiers met een beperkt arbeidsaanbod (Scandinavische landen, Engeland, België). De mediterrane landen zijn het pendant van de agrarische sector in het Lewis-model, die arbeid verliest aan de industriële sector; zij komen aan de orde in het vijfde hoofdstuk. Alternatieve verklaringen van de snelle economische groei in Europa na de tweede wereldoorlog passeren daarna de revue (vraagfactoren zoals exporten, en de hoge investeringsgraad, of de „residualfactor”, concurrentiekracht, schaalvergroting e.d.) en worden afgewezen, geminimaliseerd of slechts indirect verantwoordelijk geacht. Alleen de Europese imitatie van de Amerikaanse techniek krijgt het stempel „important” op blz. 135 en „not substantial” op blz. 139. De gedachten-

¹⁾ C. P. Kindleberger: *Europe's Postwar Growth. The Role of Labor Supply*. Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1967.

²⁾ De laatste toevoeging wijst eerder op een Ricardiaanse (of Marx-achtige) investeringsreactie; de auteur is niet geheel duidelijk t.a.v. het type investeringsfunctie dat hij hier en elders bedoelt.

³⁾ Vide wat betreft West-Duitsland bijv. E. Helmstädter: „Komponenten des Wachstums” in *Der Volkswirt*, no. 36, 8 september 1967.

gang doet vermoeden, dat bedoeld is „not substantially important”.

De empirische gegevens laten wel erg veel ruimte voor andere verklaringen: Frankrijk en Oostenrijk zijn als zodanig uitzonderingen op het schema; met België, waar de groei versnelde tot meer dan 5 pCt., zodat het land eigenlijk in de club der snelle groeiers kwam, weet de auteur niet goed raad; de Nederlandse en Zweedse groei zijn eerder versneld dan vertraagd sinds het optreden van de arbeidsschaarste. Het uitzonderingsgeval Frankrijk wordt verklaard met een verwijzing naar de opvatting van de E.C.E. dat in dat land sprake was van „efficient use of scarce resources”, waarschijnlijk ten dele verbonden met het systeem van de indicatieve planning. In het algemeen heeft de auteur een relatief groot respect voor het technisch kunnen der Fransen. Dit is waarschijnlijk een gevolg van zijn diepgaande studies van dit land, maar de voorstelling in dit boek trekt m.i. de balans t.o.v. de andere landen en met name Engeland scheef. Er is wel een dozijn belangrijke Engelse uitvindingen sinds 1945 meer op te sommen dan alleen het Pilkington floatglass procédé (blz. 138), en eveneens is het tē stereotiep om de rol van de Italianen te beperken tot het ontwerpen.

Het merkwaardige is, dat de auteur niet meer gebruik maakt van een tabel (no. VI-2, blz. 122), opgesteld door een van zijn medewerkers van het M.I.T. waarin de export-groei van de onderscheidene Europese landen wordt geanalyseerd. Drie groepen factoren worden naar relatieve invloed vergeleken, t.w. of het land de „juiste” goederen exporteerde, of het aan de „juiste” markten leverde en of het een concurrentievoorsprong bezat. Een onderverdeling naar twee perioden, t.w. 1953-1959 en 1959-1963, vond voor ieder der landen plaats. Wat blijkt?

In Duitsland en Italië was het vóór 1959 de concurrentievoorsprong die de relatieve groei van de exporten (t.o.v. de gehele groep landen) overwegend veroorzaakte. Voor Frankrijk en Italië gold na 1959 hetzelfde. Voor de Benelux-landen en Oostenrijk is de juiste marktorientatie vooral ná 1959 van doorslaggevende betekenis (Nederland vóór 1959 ook het concurrentievoordeel). Ditzelfde geldt — maar in mindere mate — voor de Scandinavische landen. Engeland laboreert gedurende beide perioden aan een ongunstige concurrentiepositie, gelijk de Verenigde Staten vóór 1959 (en sindsdien in mindere mate), terwijl de marktorientatie van dit laatste land sinds 1959 verslechterde („trade diversion”-effect van de Euromarkt?).

Vat men deze gegevens samen, dan ontstaat een beeld dat belangrijke elementen van Kindlebergers analyse bevat, maar de wat verwrongen schematiek van het op de Europese staten toegepaste Lewis-model ontgaat: de snelle expansie van zowel exporten als investeringen in

Europa had haar zwaartepunt langs de as, die van de grote Noordzeehavens, langs de Rijn naar Bazel, en door Zwitserland naar de bekende Noorditaliaanse driehoek loopt. Deze economische ruimte heeft een langdurig concurrentievoordeel gehad op grond van arbeidsreservoirs, die zich ten oosten en ten zuiden ervan bevonden. Zij herbergt de sterkste en meest geavanceerde Europese industriecomplexen, die kunnen bogen op belangrijke transportvoordelen en externe schaalvoordelen. (Blijkens een onlangs door het I.F.O. te München ondernomen onderzoek naar standplaatsbepalende factoren van Duitse industrieën, waren deze twee — na de arbeidsmarkt — de belangrijkste).

In dit gebied is voorts in de periode 1953-1963: a) relatief weinig aan defensie-uitgaven besteed; b) het ondernemen fiscaal gestimuleerd; c) de ondernemersactiviteit technologisch georiënteerd geweest; d) een vrij straffe monetaire politiek gevoerd, die tot export van een belangrijk segment der produktie dwong; e) een hoge spaaractiviteit ontwikkeld (Kindleberger spreekt van de „Teutoonse aard” der Duitse en Nederlandse spaarders!). Al deze factoren of een deel ervan golden niet of in mindere mate voor de overige Europese gebieden. Als bijv. de Franse planning werkelijk zo efficiënt werkte als wel wordt beweerd, zou én de goederen- én de marktorientatie van de Franse export beter moeten zijn geweest dan uit Kindlebergers tabel blijkt: gedurende de gehele tienjarige periode had het land een t.o.v. de groep ongunstige afwijking, die bovendien in betekenis toenam met het verloop van de tijd. Uiteraard compenseerde de devaluatie van 1958 dit nadeel in de periode 1959-1963 ruimschoots.

Een herinterpretatie van Kindlebergers these in bovengenoemde zin ontgaat het bezwaar (a) dat een staatkundige indeling soms weinig uitstaande heeft met economische overwegingen en (b) dat een al te simplistisch schema van de groei ontstaat. Weliswaar zegt Kindleberger, dat het ruime arbeidsaanbod een „permissive factor” was en dat er meer aan de orde is geweest dan slechts een overvloed aan arbeidskrachten, maar in zijn betoog noch in de conclusies wordt dit uitgewerkt. De bijzondere prestaties van de Europese wagen worden a.h.w. toegeschreven aan de goed gevulde benzinetank.

Het tweede deel van het boek (hoofdstukken 8 t/m 11) behandelt de nationale en Europese arbeidsmarkten. Dit gedeelte — minder schematisch — bevat interessante beschouwingen, waarnaar hier slechts kan worden verwezen. Kindleberger pleegt zichzelf en anderen originele vragen te stellen: bijv. tussen welke grenzen ligt de opnamecapaciteit van buitenlandse arbeiders van een land? Antwoord: tussen 10 en 30 pCt. van de beroepsbevolking.

De laatste twee hoofdstukken behandelen de Ameri-

BELEG INTERNATIONALAAL

BELEG INTERNATIONALAAL

BELEG IN **Interunie**

BELEG INTERNATIONALAAL

BELEG INTERNATIONALAAL

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

(I.M.)

kaanse betalingsbalans en de verhouding economische groei en sociale rechtvaardigheid. T.a.v. het laatste merkt Kindleberger op, dat hij als econoomist wel de ketterij wil uitspreken, dat „social adjustment is more important than growth”. De Amerikaanse betalingsbalansproblematiek is nauw gekoppeld aan de Europese supergroei: in de eerste fase van het Lewis-model werkt de virtueuze cirkel van exporten die groei stimuleren en groei die exporten goedkoper maakt. Na het opdrogen van het arbeidsreservoir ontstaat de vicieuze cirkel, waarbij toenemende exporten en investeringen tot stijging van de loonvoet en het loonaandeel en daling van de winstvoet leiden, waardoor de exportgroei wordt afgeremd en de invoer toeneemt. Het einde van de Europese supergroei doet derhalve de betalingsbalans (basic balance) verslechteren, terwijl de Amerikaanse betalingsbalans een groot surplus op lopende rekening te zien zal geven (blz. 244). „De zwakte van de dollar van 1958 en 1959 is voorbij”, aldus de auteur aan het eind van het desbetreffende hoofdstuk.

De feiten wijzen Kindlebergers optimisme nog niet uit. Dat zou komen vanwege de grote Amerikaanse kapitaalstroom naar Europa, geïnduceerd door de winstmogelijkheden en noodzakelijk vanwege de monopolistische organisatie der Europese kapitaalmarkten en de grote liquiditeitsvoorkeur der Europeanen. De Europese vraag naar besparingen werd door de Verenigde Staten bevredigd; de Europese besparingen werden in liquide vorm aangehouden (dollarclaims). De Verenigde Staten voorzagen Europa niet slechts van reëel kapitaal, maar tevens van liquide middelen voor zowel spaarders als leners. Lage interestvoeten in de Verenigde Staten en hoge in Europa, of de geringere spreiding in het eerste land tussen korte- en lange-termijnrentevoeten zijn een gevolg van verschillen in liquiditeitsvoorkeur. De Amerikaanse monetaire expansie was niet excessief; de Europese is zeer veel groter geweest en voedde de inflatie enz.

Men vraagt zich af, waarom de Amerikaanse autoriteiten zich zoveel moeite hebben gegeven de dollarclaims door de Europeanen te doen aanhouden. En ook of de Amerikaanse spaargraad werkelijk zo hoog is als hier als veronderstelling wordt aangenomen (de berekeningen wijzen een andere kant uit). Tevens of de hoge Europese rentevoet niet eerder een weerspiegeling van de zeer grote kapitaalvraag voor investeringsdoeleinden is; en dus eerder een Schumpeteriaanse „spanningsmeter” dan een Keynesiaanse „liquiditeitsmeter”. En ten slotte of een vergelijking van de procentuele monetaire expansie in beide gebieden niet oppervlakkig is: de toename van het „near-money” was in de Verenigde Staten groter en de reële groei was in Europa groter. Kindleberger echter ontkent praktisch de inflatoire effecten in Europa van de Amerikaanse betalingsbalanstekorten: „The inflation gave rise to the inflow”. Dit is een zeer merkwaardige conclusie, gegeven het Lewis-model: de Amerikaanse investeerders zouden dan in het vooruitzicht van dalende winsten in Europa toch in grotere mate zijn gaan investeren (de Schumpeteriaanse investeringsfunctie is immers volgens de auteur zelf van beperkte duur)? En dat terwijl de winstvooruitzichten in de Verenigde Staten tegelijkertijd verbeterden?

Uit deze opmerkingen leide men niet af, dat *Europe's Postwar Growth* geen interessant boek zou zijn. Het provoceert slechts kritisch commentaar.

H. W. de Jong

„... een geëngageerd bezig zijn met wat misschien het grootste probleem is van onze tijd”



1967,
226 blz., f 15,—

Met een Ten geleide door prof. dr. L. H. Janssen, s. j.

Het boek, dat een bewerkte versie is van het gelijknamige proefschrift waarop de auteur in 1965 promoveerde aan de Katholieke Hogeschool Tilburg, werd bewerkt door drs. P. A. de Ruiter.

universitaire pers rotterdam

In samenwerking met het Nederlands Instituut voor Efficiency publiceerden wij eind 1967 een bij uitstek actuele publikatie onder de titel

DE GIRALE BETALING VAN LOON EN SALARIS ALS RATIONALISERINGS- MAATREGEL

Samengesteld door de Studiegroep 'Rationalisatie van de loonuitbetaling' van het Nederlands Instituut voor Efficiency

In deze studiegroep hadden zowel vertegenwoordigers van de overheid, het bedrijfsleven, de bankwereld als van de Postcheque- en Girodienst zitting. In dit rapport, waarin is gestreefd naar zo groot mogelijke objectiviteit, wordt in logische volgorde een overzicht geboden van de voorhanden zijnde mogelijkheden tot girale betaling, met daarbij steeds de voor- en nadelen van deze betalingswijzen ten opzichte van de contante betaling.

1967, 112 blz., 7 foto's, 4 bijlagen, f 12,50

universitaire pers rotterdam

Recente ontwikkelingen op de Amerikaanse geld- en kapitaalmarkt

GELDMARKT

Na de devaluatie van het Britse pond verhoogde het Federal Reserve System het officiële disconto van 4 pCt. tot 4½ pCt. Deze verhoging werd spoedig gevolgd door een verhoging van de „prime rate” der handelsbanken van 5½ pCt. tot 6 pCt. Ook andere geldmarkttarieven stegen. De verhoging van het officiële disconto kan wellicht verklaard worden uit psychologische motieven: om de wereld te tonen dat de Amerikaanse dollar niet zou worden gedevalueerd. Voor de verhoging der rentetarieven van de particuliere banken is de verklaring minder eenvoudig. De geldmarkt was zeer ruim. In de tweede helft van 1967 waren de banken zelfs op zoek naar cliënten voor leningen. Maar terzelfder tijd was er toen reeds een tendens bij de banken om de rente, waar mogelijk, te verhogen. Het is weer duidelijk gebleken dat industrie en handel in het algemeen weinig of geen weerstand bieden aan hogere rente, indien zij het geld produktief kunnen maken. De vraag naar geld door het bedrijfsleven is in het algemeen onelastisch. Hetzelfde geldt hier trouwens voor het consumentenkrediet.

Een andere reden voor de banken om de debetrente te verhogen, is de onzekerheid over de te verwachten monetair en fiscale politiek. Zoals bekend, hebben de Verenigde Staten een aanzienlijk tekort op de begroting en probeert President Johnson dit tekort ten dele weg te werken door een belastingverhoging van 10 pCt. Het Congres voelt echter weinig voor een belastingverhoging tenzij deze gepaard gaat met een besnoeiing van de uitgaven van ongeveer hetzelfde bedrag als de belastingverhoging (beide \$ 10 mrd.). Men wenst deze bezuiniging te vinden buiten de defensie-uitgaven en wel speciaal in de sociale programma's. De uitgaven voor het fiscale jaar 1969 (beginnende juli 1968) worden geraamd op \$ 186 mrd. en de inkomsten op \$ 178 mrd., indien de belastingverhoging aangenomen wordt. Zonder belastingverhoging — en het zal niet gemakkelijk zijn om deze er door te krijgen — is het geraamde tekort ongeveer \$ 20 mrd. Deze officiële cijfers worden echter te optimistisch geacht en men verwacht voor 1969 een tekort (indien er geen belastingverhoging komt) van \$ 33 mrd. Voor het lopende jaar wordt het tekort wel op \$ 23,5 mrd. gesteld.

De strijd om de begroting heeft uiteraard zijn weerslag op de geldmarkt. De president van de Federal Reserve Board, Martin, heeft verklaard dat zijn instelling tot een krappere geldpolitiek zal overgaan indien de belasting-

verhoging niet doorgaat, zulks ter bestrijding van de inflatie. In 1966 heeft de Federal Reserve eveneens een krap-geldpolitiek gevoerd als tegenwicht tegen de begrotingstekorten. Het bedrijfsleven en de huizenbezitter hebben daaronder zeer geleden. In 1967 is de monetaire politiek omgegooid en is de rente verlaagd. Bedrijfsleven en bouwindustrie konden hun behoeften aan krediet ruimschoots dekken. De geldvoorraad nam in 1967 met ongeveer 7 pCt. toe. De president van de Federal Reserve Board heeft nu aangekondigd dat de uitbreiding van de geldvoorraad met maximaal 5 pCt. zal geschieden en dat de rentetarieven zullen stijgen, tenzij er een drastische belastingverhoging komt.

Het ziet er naar uit dat de traditioneel lage rentetarieven in de Verenigde Staten voorlopig tot het verleden gaan behoren. In vele gevallen zijn de tarieven weer even hoog of (speciaal op de kapitaalmarkt) hoger dan in 1966, of met andere woorden hoger dan ooit sedert de crisis van 1929. Driemaands schatkistpapier is ongeveer 5,1 pCt., zesmaands 5,66 pCt. „Bankers' acceptances” van 1 - 60 dagen zijn thans 5¼ pCt. - 5⅜ pCt., voor 61 - 90 dagen 5⅜ pCt. - 5½ pCt.; voor 91 - 180 dagen 5½ pCt. - 5⅜ pCt. Callgeld aan „Government securities dealers” is ongeveer 5 pCt. à 5¼ pCt.

De „prime rate” à 6 pCt. is de hoogste sedert dit begrip algemeen in gebruik kwam in het begin der jaren dertig. De „prime rate” is de rente die de handelsbanken berekenen aan hun meest soliede cliënten, gewoonlijk vennootschappen van nationale standing en van nationale omvang. De meeste bankleningen dragen een interest van minstens 2 pCt. meer, waarbij dan nog komt dat de leners gewoonlijk verplicht zijn een (renteloos) deposito bij de bank aan te houden van 20 pCt. van het geleende bedrag. De feitelijke rente ligt dan dicht bij 10 pCt. Callgeld, geleend aan commissieairs in effecten, bedraagt ongeveer 6 pCt. De commissieairs geven deze bedragen door aan hun effectencliënten voor 6½ - 8½ pCt.

Handelspanier („commercial paper”), bestaande uit promessen, zonder onderpand, afgegeven door grote financieringsmaatschappijen, draagt een rente van 5½ pCt. voor 30 - 59-daags papier. Dit loopt op tot 5¾ pCt. voor papier met een looptijd van 60 - 270 dagen. Firma's als General Motors Acceptance Corporation verschaffen hun déalers op deze wijze de middelen om op afbetaling te verkopen. De koper van het produkt, in hoofdzaak een auto, betaalt echter een rente van 12 pCt. - 24 pCt. Breidt men het consumentenkrediet, als afbetalingskrediet, uit buiten de

(I.M.)

Uw reserves deskundig belegd: aandelen

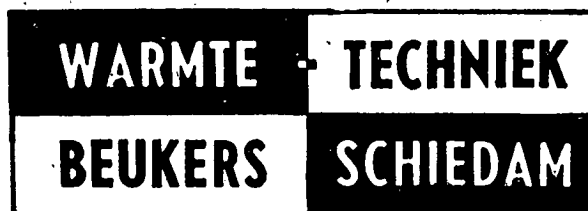
kring der autodealers, dan gaat de rente tot 40 pCt. per jaar. Uiteraard wordt niet toegegeven dat de rente voor de consument 40 pCt. is, maar dit percentage wordt geacht onderzoek-, administratie- en allerlei andere kosten in te sluiten. Anders zou men in strijd komen met de woekerwetten. Het publiek is zich echter meestal niet bewust van de hoge prijs van het consumentenkrediet, omdat de prijzen altijd luiden in „zoveel dollar per maand”. Dikwijls staat er niet eens bij hoeveel maanden. Ten einde het publiek tegen ongewenste praktijken te beschermen, is er een wet in voorbereiding, genaamd „Truth in Lending”, die een aanduiding van het rentepercentage dat een koper op afbetaling betaalt, verplicht wil maken. Men zal niet verbaasd zijn te vernemen dat vele handelaren zich tegen deze wet verzetten.

Belangrijker dan het bankkrediet is voor vele bedrijven — de kleinere — het leverancierskrediet. Voor 60 pCt. van de bedrijven is dit de belangrijkste bron van financiering. De rente hier wordt per maand berekend: $1\frac{1}{2}$ pCt. tot 3 pCt. per maand. De vrees dat na de devaluatie kort geld naar Londen zou stromen wegens de hogere rentestand aldaar, bleek ongegrond. De verklaring ligt voor de hand. Niemand wenst dollars in sterling te beleggen indien hij niet tegelijkertijd zijn sterling weer op termijn tegen dollars kan verkopen. Termijnponden doen echter een disagio van ongeveer 2,7 pCt. Dit laat de belegger een opbrengst van 8 pCt. — 2,7 pCt. = 5,3 pCt., een percentage dat in New York ook verdiend kan worden.

KAPITAALMARKT

Op de kapitaalmarkt zijn de tarieven nog sterker gestegen dan op de geldmarkt. Het rendement van staatsfondsen is ongeveer 5,5 pCt. tot 5,6 pCt. Dit is het rendement voor de „key”-obligatie, de $4\frac{1}{4}$ pCt. van 1987 - 1992. Het valt op dat dit rendement lager is dan dat voor zesmaands schatkistpapier. Dat dit mogelijk is, is toe te schrijven aan het feit dat de markt voor lange-termijn- en korte-termijnoverheidspapier streng gescheiden is. Voorts is de aard der markten, speciaal wat de omzet betreft, volkomen verschillend. De markt voor regeringsobligaties met een nog lange looptijd is niet representatief voor de obligatiemarkt. Daarvoor moet men kijken naar de industriële obligatie. Het rendement van prima industriële obligaties is opgelopen tot 7 pCt., een record voor de Verenigde Staten. Tot 1965 lag dit rendement op $4\frac{1}{4}$ tot 5 pCt.

Aangezien aandelen een rendement geven van gemiddeld $3\frac{1}{2}$ pCt. (Dow Jones-pakket) is er een tendens om uit de aandelen in de obligaties te stappen. Tot voor enkele jaren was 95 pCt. van de industriële obligaties in het bezit van institutionele beleggers. Thans is dit percentage nog ongeveer 90. Het Amerikaanse publiek is nog steeds meer geïnteresseerd in risicodragende fondsen. Behalve de persoonlijke voorkeur, zijn hier ook andere oorzaken aan te wijzen: de geringe verhandelbaarheid van obligaties („over the counter” en niet op de beurs) en de houding van de commissarissen in effecten, die liever aandelen dan obliga-



(I.M.)

ties verhandelen en de laatste daarom als regel afraden.

Obligaties die wel door particulieren worden gekocht (en dan meestal direct bij de uitgifte) zijn de zgn. „municipals”, uitgegeven door staat of provincie. Deze obligaties zijn vrijgesteld van alle inkomstenbelasting en zijn daarom zeer geliefd bij personen met hoge inkomens. Iemand met een inkomen van \$ 50.000 betaalt 50 pCt. inkomstenbelasting. Een rendement van 4 pCt. op een „municipal” staat dus gelijk met 8 pCt. op een industriële obligatie. Om deze reden hebben de „municipals” dan ook een rentevoet van 4 à 5 pCt. Deze rente is uiteraard niet representatief voor de rentestand op de kapitaalmarkt.

De hypotheekrente heeft een hoogte van 7 pCt. bereikt, een record voor eersteklas hypotheekleningen in de Verenigde Staten. De renteverhoging komt juist in een tijd dat de bouwnijverheid zich herstelt van de inzinking in 1966, eveneens veroorzaakt door de hoge rente en de schaarste aan hypothecair krediet. Deze schaarste wordt mede veroorzaakt door het feit dat een groot deel der hypotheekleningen wordt verleend door de zgn. „savings and loan”-instellingen. Deze verkrijgen hun gelden door het aannemen van spaardeposito's waarop een maximum van $4\frac{1}{2}$ pCt. à $5\frac{1}{4}$ pCt. vergoed mag worden. De spaargelden bij deze instellingen lopen terug in een tijd van hoge rentestand, omdat de spaarder dan elders meer kan krijgen.

Inmiddels heeft de Federal Reserve Board als eerste stap tot verkrapping van de geldmarkt de verplichte kasreserves van de handelsbanken verhoogd. Vermoedelijk is deze vorm van verkrapping verkozen boven open-markttransacties, omdat zij niet direct hoeft te leiden tot een hernieuwde renteverhoging. De Federal Reserve wenst de geldmarkt te verkrappen met het oog op de inflatie en de ongunstige toestand der betalingsbalans, doch zij wenst tegelijkertijd de rentestijging in de hand te houden omdat de regering het komende jaar, zelfs met een belastingverhoging, een bedrag van minstens \$ 16 mrd. zal moeten lenen. Houdt men deze tegenstrijdige belangen in het oog dan wordt de schijnbaar inconsequente monetaire politiek van de Federal Reserve duidelijker.

Prof. Dr. H. W. J. Wijnholds

(I.M.)

VEREENIGD BEZIT VAN 1894

Vorbereiding van een vestiging buiten Nederland

De burgemeester van Amsterdam reist met zijn gezellen naar Japan om Japanse ondernemers te attenderen op Amsterdams mogelijkheden als stad voor industriële vestiging, terwijl Amsterdamse ondernemers vestiging in België overwegen wegens gebrek aan arbeidskrachten¹⁾. Bourgondische autoriteiten trokken zes weken lang door de Verenigde Staten en Canada om industrieterreinen aan te bieden en kwamen daar wellicht de burgemeester van Helmond tegen, die voor een maand op goodwill-tocht door dezelfde streken trok. Helmonds burgervader was overigens net op tijd terug om Mr. Johnson Garrett van het Department of Commerce te Washington te horen pleiten in Den Haag voor vestiging door Europese investeerders in de Verenigde Staten. Onze Amerikaanse collega's van A. D. Little, management consultants, zijn de provincie Groningen aan het vertellen hoe zij zich industriegevijs moet organiseren; wellicht dat daarna dan een Amerikaanse industrie interesse krijgt om zich daar te vestigen. Heeft de Belgische Minister van Industrie-ontwikkeling gelijk als hij zegt dat er een soort chantagesituatie ontstaat, waarin de industriële en industrieterreinaanbieders tegen elkaar kunnen uitspelen?

Alleen de heel grote ondernemingen kunnen zich een brede vraagstelling permitteren in de zin van: in welk land

zullen wij ons nu eens gaan vestigen? De middelgrote ondernemingen komen pas toe aan het probleem van „plant-location” als zij door de bestaande contacten ertoe gebracht worden, bijv. als de export naar een bepaald land zich uitbreidt en zo groot wordt dat vestiging aldaar gewenst is. De concurrentie van de terreinaanbieders kan ten voordele van de terreinzoeker gaan werken. De prijs van de grond is evenwel slechts één factor in het geheel. Het zal daarom raadzaam zijn de beschikbare gegevens te kwantificeren. Een geschoolde econometrist, samen met een expert op het gebied van de operations research, hebben hier een taak. Grondprijs, egalisatiekosten, bouwpreis per m³, minimum lonen en sociale lasten, prijs van grondstoffen, weg- en waterverbindingen, faciliteiten van de overheid zoals subsidie bij de bouw, huur en financieringskosten (rentesubsidie), de invloed van plaatselijke en landelijke belastingen (directe en indirecte) en de invloed van een vestiging van naburige concurrerende ondernemingen, moeten door hen worden herleid tot vergelijkbare eenheden, tot cijfers en grafieken om dan ten slotte tot een duidelijk alternatief te worden verwerkt.

Amerikaanse ondernemers die zich in Europa vestigen, gaan hierin heel ver. Eén van de tabellen uit zo'n „plant-location survey” zou er als volgt kunnen uitzien.

Vergelijking van bruto omzet gebaseerd op loonkosten in enkele landen

	Italië	Nederland	Frankrijk	Duitsland	België
Veronderstelde omzet (a)	5 mln.	5 mln.	5 mln.	5 mln.	5 mln.
Loonfactor	b	c	d	e	f
Andere kosten (g)	2 mln.	2 mln.	2 mln.	2 mln.	2 mln.
Totale bruto winst	a-(g+b)	a-(g+c)	a-(g+d)	a-(g+e)	a-(g+f)
Vennootschapsbelasting in pCt. als alle winsten ingehouden worden	h	i	j	k	l
Netto resultaat	a-(g+b+h)	a-(g+c+i)	a-(g+d+j)	a-(g+e+k)	a-(g+f+l)

Als de industrie waar het om gaat, zich leent voor vestiging in een ontwikkelingsgebied van een van de genoemde landen, zullen door belastingvrijstellingen de cijfers voor h t/m l lager worden. Daar het vaak om afgelegen gebieden gaat, worden de transportkosten hoger. Deze kunnen dan weer in een aanvullende tabel worden verwerkt evenals de ontwikkelingssubsidies.

Een geheel ander alternatief ontstaat als men voor één land tegen elkaar afweegt de voor- en nadelen van ener-

zijds produktie ter plaatse met behulp van zelf gefinancierde produktiemiddelen en anderzijds produktie door een bevriend bedrijf in het vreemde land onder licentie van het Nederlands bedrijf. Behalve de produktiekosten spelen in het eerste geval mee de belasting op de fabrikantenwinst

¹⁾ Wat Amsterdam uit Japan aan industrie wil aantrekken, zal wel een ander soort industrie zijn dan het soort industrie dat uit Amsterdam naar België wil.

(I.M.)

§ N.V. SLAVENBURG'S BANK §

en op de dividenden en in het tweede geval bijv. de kosten van de licentieverlening en het verschaffen van de technische hulp, de belasting op de terugkomende royalties enz. De kosten van aanvraag en instandhouding van de rechten van industriële eigendom zullen door hun relatief geringe omvang een kleine rol spelen. Dit verkopen van licenties vraagt van de Nederlandse ondernemers een ver- gaande omschakeling van hun orthodoxe manier van denken in kapitaalgoederen en financieringsprogramma's, naar de meer cerebrale procedure van de overdracht van kennis (en handelsnaam) zonder meer. Deze opmerking wijst op een zijweg voor degenen die de hoofdweg naar directe investering in het buitenland om organisatorische of financiële redenen niet willen afrijden.

Terugkomend op die hoofdweg: het verzamelen van gegevens voor een investeringsprogramma in het buitenland zal een bedrijf van enige omvang, dat in zijn eigen produktie-ervaring voldoende materiaal aantreft voor het maken van berekeningen en schattingen, niet moeilijk vallen. Voor het verzamelen van gegevens voor de samenstelling van landenvergelijkende tabellen is nodig: a. kennis van de bronnen, waaruit de gegevens te putten zijn; b. beheersen

van een documentatietechniek en c. scherpzinnigheid en enthousiasme voor papieren spuurwerk. Hoe dat enthousiasme door de directie gevoed kan worden, is een kwestie op zich ²⁾).

²⁾ Degene die belast is met dit werk, zal geregeld door de leiding van de onderneming gevoed moeten worden met mededelingen over bestaande plannen en ervaringen opgedaan bij buitenlandse activiteiten. Dit lijkt vanzelfsprekend, maar het kan niet genoeg worden gezegd. De erkenning van de man achter het bureau, die een documentalist per definitie is, heeft vaak te lijden onder een merkwaardige onzichtbare scheidslijn, die door het bedrijf loopt tussen de mensen, die zaken doen en die geen zaken doen. De documentalist zou bij de laatste groep horen. Wat „zaken doen” nu eigenlijk is, weet niemand te vertellen; alleen dat het iets met geld verdienen te maken zou hebben. Het is een typisch Nederlands begrip, niet letterlijk te vertalen in het Duits, Frans of Engels, een verheerlijking van „het ding” ten koste van „het begrip”, en waarschijnlijk terug te brengen tot ons technocratisch cultuurpatroon. De leider van een bedrijf wordt „de motor van het bedrijf” genoemd en voelt zich nog gevleid ook als hij met een ding vergeleken wordt. De documentalist verdient ook geld. Ieder uur van zijn werk kan een besparing zijn op de veel duurdere uren van de man, die op pad is.

De Gemeente Nijmegen

zoekt, ter uitbreiding van de Afdeling Financiën, een

bedrijfsekonoom

Deze funktionaris zal direkt verantwoordelijk zijn aan het Hoofd Financiën. Tot zijn taak behoort onder meer het analyseren van projekten ten behoeve van de financiële en organisatorische planning op langere termijn; de beoordeling van begrotingen van de diensten en bedrijven. Daarnaast zal hij nauw betrokken zijn bij de ontwikkeling van verschillende administraties als onderdeel van de besturing van de gemeente als geheel. De funktie is derhalve gericht op het ondersteunen van het beleid en de uitvoering daarvan in bedrijfs-ekonomisch en financieel-ekonomisch opzicht. De funktie is vergelijkbaar met die van een ekonomische staffunktie in het bedrijfsleven.

Onze gedachten gaan voor deze dynamische funktie uit naar een akademisch gevormd eko- noom, die enige praktijkervaring heeft.

Brieven te richten aan Dr. B. Scheepmaker (die indien gewenst nadere informatie kan geven) van het

GEMEENSCHAPPELIJK INSTITUUT VOOR TOEGEPASTE PSYCHOLOGIE
Berg en Dalseweg 127, Nijmegen, Tel. (08800) 26468.

Voor vacerende functies en beschikbare krachten

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

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

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

Over de noodzaak van dit voorbereidende werk, het samenstellen van een rapport over de vestigingsplaats, waarvoor wel enig doorzettingsvermogen vereist is, wordt door dynamische ondernemers verschillend geoordeeld. Het gevaar bestaat dat de plannen niet verder komen dan tot de fase van een steriel project op papier en dat tegen de tijd dat alles door de „backroom boys” mooi rond is gemaakt, de uitvoerende staf of frontlijn-mannen zich zó in hun bewegingen belemmerd hebben gevoeld, dat mét het verdwijnen van hun elan, het hele project voorgoed in de ijskast is opgeborgen. Dan maar niet voorbereiden en een „het kan vriezen, het kan dooien”-investering? Wij menen dat voorbereiding noodzakelijk is, omdat de concurrenten door scherp te calculeren net die extra marge weten te creëren, waarmee zij de onvoorbereide fabrikant de markt uitdrijven. Bouwkosten, lonen, belastingen enz., kunnen net beslissend zijn voor die marge. Bovendien verwachten anderen, zoals bijv. de medefinancier, de partij ter plaatse, de agent, die nu verkoopleider wordt, de moedermaatschappij, die haar goedkeuring moet geven, dat de investeerder hen inzicht geeft in het project. Voor dit werk geldt hetzelfde als voor de noodzaak van technisch speurwerk in een middelgroot bedrijf; men kan niet zeggen: „Wij doen er maar niets aan, want zelf een produkt ontwikkelen is toch onbetaalbaar”. Wie zelf geen research-

afdeling heeft, kan geen gesprek voeren met technisch hoogontwikkelde partners. Wie zijn eigen investeringsprogramma niet voorbereidt, kan niet meepraten met een financieringsinstantie of een emissiebank.

Tot slot nog één opmerking over de bronnen waaruit de gegevens voor een „pre-investment-survey” kunnen worden geput: ieder industrie-ontwikkelingsgebied, of het nu in Europa, Afrika of elders ligt, verschaft ampele documentatie, maar de verstrekte gegevens³⁾ variëren van compleet uitgewerkte projecten, waar een redelijke winst uit komt gerold, tot vage aanprijzingen van het gunstige klimaat en van de werkwillige bevolking, om van regelrechte valse voorstellingen die óók voorkomen (en op fraai papier worden gedrukt), maar niet te spreken. Uit het begin van dit artikel mag de ondernemer wel concluderen, dat hij de investeringsbevorderaars een heleboel werk voor hem kan laten doen. Hij zelf zal toch net zoveel of meer werk moeten verrichten aan controle, verificatie en aanpassing van de gegevens voor zijn eigen bijzonder geval.

Mr. A. M. Smulders

³⁾ Zie ook bericht van mijn hand in *Entreprises* (Parijs), dd. 30 december 1967.



Bij het **BUREAU VOOR DE STATISTIEK**

kan voor het met een grote mate van zelfstandigheid verrichten van statistische onderzoeken ten behoeve van de gemeentelijke beleidsvraagstukken een

research-econoom

worden geplaatst.

Vereist: Doctoraal examen economische wetenschappen alsmede enige jaren ervaring in onderzoekingswerk van kwantitatieve aard.

Het salaris is in overeenstemming met de belangrijkheid van deze interessante en afwisselende functie.

Bij de selectie zullen de resultaten van een psychologisch onderzoek mede een rol kunnen spelen.

Uitstekende sociale voorzieningen.

Sollicitaties worden binnen 14 dagen en onder nr. 43/0936 gaarne ingewacht bij de chef van het Bureau Personeelvoorziening, stadhuis, Rotterdam.



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

ROELANTS

SCHIEDAM

afd. waarde-drukwerk

Recente publikaties

Marktintegration und agrarpolitisch relevante Tätigkeit der Genossenschaften. Vorträge und Verhandlungen der Europäischen Arbeitstagung des Instituts für Genossenschaftswesen der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster vom 6. bis 8. Oktober 1965 in Münster. 183. Sonderheft der „Berichte über Landwirtschaft“. Verlag Paul Parey, Hamburg en Berlijn 1967, 98 blz., DM 18,70.

In deze publikatie worden vanuit algemeen economisch en juridisch

standpunt de coöperatie en de aan deze ondernemingsvorm verbonden problemen geanalyseerd. De inhoud, die uit drie delen bestaat, luidt als volgt:

A. Ökonomische Grundprobleme.

Prof. Dr. E. Boettcher (Münster): Wirtschaftliche Integrationsprozesse der Gegenwart und genossenschaftliche Agrarpolitik.

Prof. Dr. G. Draheim (Frankfurt): Korreferat und Berichterstattung.

B. Rechtliche Grundprobleme.

Prof. Dr. H. Westermann (Münster):

Die Marktintegration als Rechtsproblem.

Dr. G. Klusak (Bonn): Korreferat und Berichterstattung.

C. Länderberichte.

Dr. Th. Sonnemann (Bonn): Länderbericht Bundesrepublik Deutschland.

Prof. Dr. F. Gerl (Bonn): Korreferat und Berichterstattung.

Prof. Dr. H. J. Frietema (Den Haag): Länderbericht Niederlande.

Prof. Dr. Th. Dams (Freiburg): Korreferat und Berichterstattung.

Joseph Schatz (Parijs): Länderbericht Frankreich.

Prof. Dr. H. Stamer (Kiel): Korreferat und Berichterstattung.



de rijksoverheid vraagt

voor het Ministerie van Buitenlandse Zaken

t.b.v. het Directoraat-Generaal Europese Samenwerking
te 's-Gravenhage

bureauhoofd vac. nr. 8-3093/0936

beleidsmedewerker vac. nr. 3094/0936

Hun taak zal bestaan uit het behandelen van aangelegenheden op het gebied van de internationale economische samenwerking. Voorts zullen zij worden belast met vraagstukken van algemene economische aard, voorzover van belang voor het buitenlandse beleid. Hieronder valt o.m. de samenwerking in de OESO, de Benelux Economische Unie en het economisch beleid in de EEG.

De functie brengt tevens met zich mede het onderhouden van interdepartementale en internationale contacten.

Gegadigden zullen een veelzijdige werkring vinden, die gelegenheid biedt voor zelfstandige behandeling van onderwerpen.

Vereist: voltooide academische opleiding, bij voorkeur in de economische wetenschappen of althans economisch geschoold.

Kennis der moderne talen. Goede redactionele vaardigheid.

Leeftijd max. 40 jaar.

Salaris, afhankelijk van leeftijd en ervaring, max. f 2077,- per maand.

Voor eerstgenoemde functie zijn promotiemogelijkheden aanwezig.

Schriftelijke sollicitaties onder het bij de gewenste functie vermelde vac. nr. (voor elke vacature een afzonderlijke brief) zenden aan Bureau Personeelsvoorziening en Bemiddeling van de Rijks Psychologische Dienst, Prins Mauritslaan 1, 's-Gravenhage.

AOW-premie voor Rijksrekening. De salarissen zijn exclusief 6% vakantieuitkering

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



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

Dit heeft vele redenen: het bevat wekelijks:

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

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

3e Een chronique scandaleuse, fair en onderhoudend geschreven en uiteraard zonder sensatie.

4e Een leerzame vragenrubriek, adviezen voor velen inhoudend.

5e Gegevens omtrent vele fondsen (ook van incurante) telkens wanneer hieromtrent iets te melden valt.

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

Adm. Bel-Bel, Postbus 42, Schiedam.

Maak gebruik van de rubriek

„VACATURES”

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

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 Lommer-plantsoen 1, Amsterdam. Tel. 020-134971, toestel 2352.



Abonneert U op

DE ECONOMIST

Tweemaandelijks tijdschrift
onder redactie van

Prof. P. Hennipman,
Prof. A. M. de Jong,
Prof. F. J. de Jong,
Prof. Th. C. M. J. van de
Klundert,
Prof. P. B. Kreukniet,
Prof. H. W. Lambers,
Prof. F. W. Rutten,
Prof. J. Tinbergen,
Prof. J. Zijlstra.

★

Erevoorzitter:

Prof. G. M. Verrijn Stuart.

★

Abonnementsprijs f. 36; voor
studenten f. 18.

★

Abonnementen worden aan-
genomen door de boekhandel
en door de uitgevers

**DE ERVEN F. BOHN
TE HAARLEM**



E.-S.B. 14-2-1968



THOMASSEN & DRIJVER-VERBLIFA N.V.

- een der grootste ondernemingen op het gebied van verpakkingen (blik, aluminium, plastics) met vestigingen in een 12-tal plaatsen in de Benelux en een omzet van enkele honderden miljoenen guldens - vraagt ter versterking van de **afdeling marktontwikkeling** van haar hoofdkantoor te Deventer enkele

jongere economen

Deze medewerkers zullen - in nauwe samenwerking met de commerciële afdelingen - betrokken worden bij de marketing-projecten van onze onderneming.

Belangstelling voor statistiek en analyse is voor deze functie gewenst.

Uiteraard kan ervaring op marketinggebied hierbij tot aanbeveling strekken.

Daarnaast achten wij - mede in verband met toekomstmogelijkheden - een goede kennis van Engels, in woord en geschrift noodzakelijk en van Frans en Duits wenselijk.

Medewerkers die deze functie met succes vervullen, kunnen wij t.z.t. uitstekende perspectieven binnen onze onderneming in het vooruitzicht stellen.

Bij huisvesting in Deventer of omgeving zal daadwerkelijke steun worden verleend.

Belangstellenden in de leeftijd van ca. 30 jaar wordt verzocht hun sollicitatie met pasfoto te richten aan de afdeling Sociale Zaken, Postbus 103, Deventer.

**THOMASSEN & DRIJVER-VERBLIFA N.V.
VERPAKKINGSINDUSTRIE**



de rijksoverheid vraagt

voor het Ministerie van Economische Zaken

bij de Afdeling Consumentenzaken van het Directoraat-Generaal voor Industrie en Handel te 's-Gravenhage

academici (Mnl./Vrl.)

Taak: het opstellen van adviezen ten behoeve van het consumentenbeleid; het onderhouden van contacten met ambtelijke instanties, consumentenorganisaties, voorlichtingsorganen, het bedrijfsleven en diverse instituten; deelnemen aan het werk in commissies, waarin vraagstukken met een consumentenaspect worden behandeld.

Vereist: doctoraal economie, rechten, sociologie, of huishoudkunde (landbouwhogeschool). Leeftijd tot ca. 40 jaar.

Salaris, afhankelijk van leeftijd en ervaring, max. f 2077,- per maand.

Schriftelijke sollicitaties onder vacaturenummer 8-3120/0936 zenden aan Bureau Personeelsvoorziening en Bemiddeling van de Rijks Psychologische Dienst, Prins Mauritslaan 1, 's-Gravenhage.

AOW-premie voor Rijksrekening. De salarissen zijn exclusief 6% vakantieuitkering

Voor
reclame

kan men
te veel
en ook
te weinig
uitgeven

De meeste mislukkingen
zijn vaak het
gevolg van het laatste



DE ELSEVIER GROEP

bestaat uit zestien werkmaatschappijen in zes landen.

Zij publiceert boeken en tijdschriften op vrijwel elk gebied in het Nederlands, Engels en Frans.

De voortgaande groei van de Elseviergroep maakt het gewenst over te gaan tot de aanstelling van een

ADMINISTRATIEF MANAGER

ten behoeve van één van haar grote dochtermaatschappijen met een personeelsomvang van \pm 200 personen, welke een geheel zelfstandige informatieverwerking heeft.

Zijn taak zal omvatten:

- uitbouw van de bestaande ponskaartenadministratie naar automatische informatieverwerking
- het leiding geven aan de administratieve planning, budgettering en periodieke verslaglegging
- analysering van de bedrijfseconomische gegevens en advisering te dien aanzien van de directie.

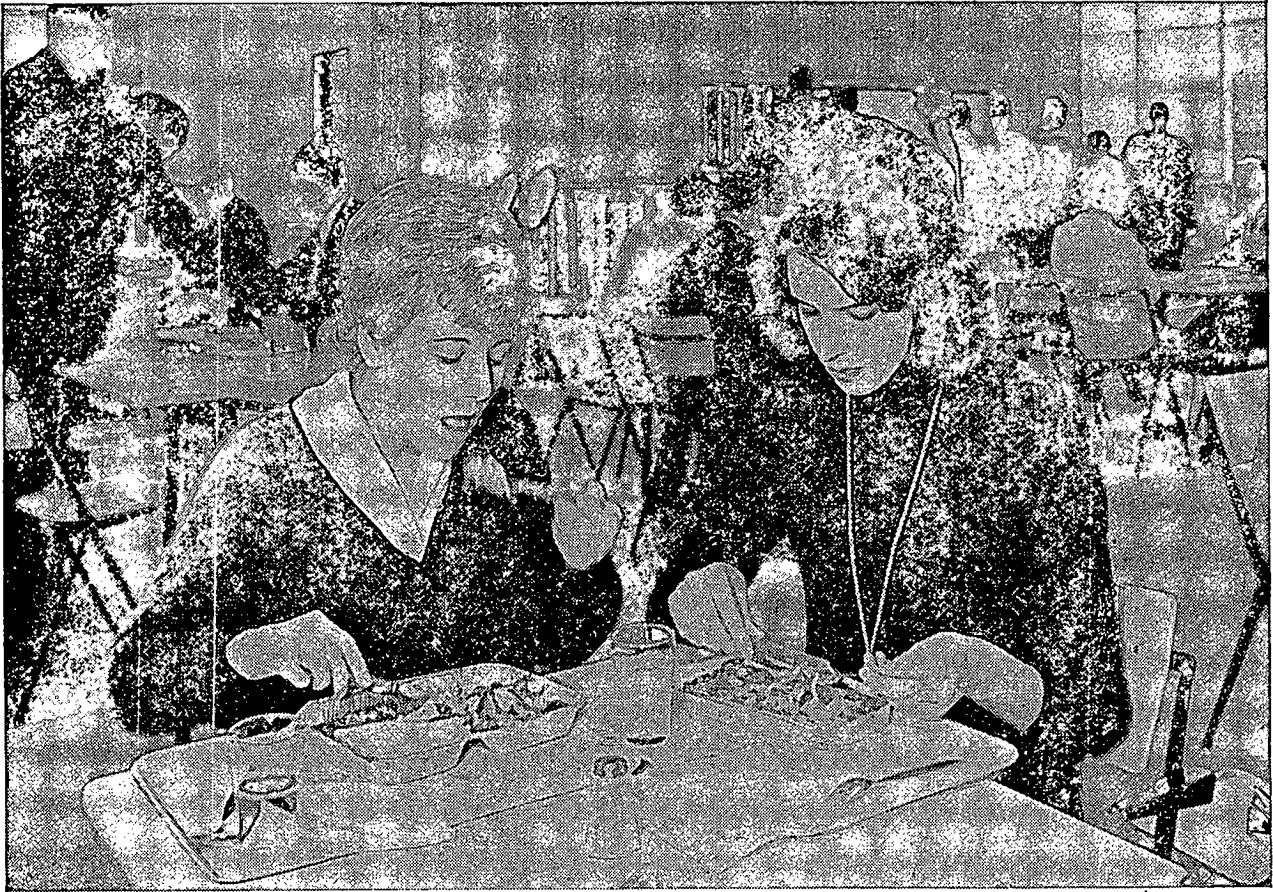
De gedachten gaan uit naar een manager van academisch formaat (REGISTERACCOUNTANT OF ECONOMISCH DOCTORANDUS) die grote ervaring heeft op het gebied van de automatische informatieverwerking en begrip heeft voor de commerciële facetten van het bedrijf. Hij dient over goede contactuele eigenschappen te beschikken.

De voorkeur gaat uit naar iemand met een leeftijd tussen 30 en 45 jaar.

De honorering is in overeenstemming met de belangrijkheid van de functie.

Kandidaten voor deze functie worden verzocht zich met een uitvoerige met de hand geschreven sollicitatie, die vertrouwelijk zal worden behandeld, te richten tot de directie van de N.V. Uitgeversmaatschappij Elsevier, postbus 152, Amsterdam.

ELSEVIER



Cantine Staatsdrukkerij 's-Gravenhage

Elke week schakelen twee bedrijfskantines over op iglo kant-en-klaar maaltijden!

Eenvoudig

Warme maaltijden in de bedrijfskantine. Een staaltje van moderne bedrijfsvoering. Eenvoudig te realiseren: Iglo kant-en-klaar maaltijden! Een diepvrieskast en een speciale oven zijn voldoende. Op elk uur van de dag heeft u in een half uurtje heerlijk warm eten op tafel. Al bij 10 maaltijden per dag zijn Iglo kant-en-klaar maaltijden economisch interessant. Er zijn ovens van 18, 36 of 72 maaltijden. Uw personeel kan kiezen uit maar liefst 24 verschillende menu's.

Goedkoop

Relatief zijn Iglo kant-en-klaar maaltijden bijzonder goedkoop. Lekker gauw klaar met een minimum aan personeel. Geen afval. Weinig afwas. Weinig opslagruimte. En Iglo levert snel! Dagelijks als het moet. Voordelen waar geen enkel ander systeem van warme maaltijden aan kan tippen! Praat eens met Iglo. 030 - 35641. Mijnheer Van der Zeijden, toestel 133, weet er alles van.

Zij eten al Iglo:

- Scania-Vabis Ned. N.V. te Zwolle
- Departement van Binnenlandse Zaken te Den Haag
- De Bijenkorf N.V. te Rotterdam
- Ned. Lloyd N.V. te Amsterdam
- Uitgevers Mij. Elsevier N.V. te Amsterdam
- Nutricia N.V. te Zoetermeer
- Heineken's Bierbrouwerij Ned. N.V. te Den Bosch
- Machinefabriek „Breda" N.V. te Breda
- G.A.K. te Amsterdam
- General Motors Continental S.A. te Rotterdam



IGLO N.V. NIJENOORD 1A; UTRECHT

De Algemene Nederlandse Vereniging
„HET GROENE KRUIS”

(landelijke organisatie voor de maatschappelijke
gezondheidszorg)

heeft in verband met uitbreiding van werkzaamheden plaats
voor een academisch gevormd

ECONOOM

Deze functionaris zal deel uitmaken van de staf van het Landelijk
Bureau van de Vereniging.

De werkzaamheden zullen onder meer bestaan uit de bestude-
ring en de behandeling van vraagstukken op het terrein van de
financiering en de organisatie van het kruiswerk.

Ook pas-afgestudeerden komen in aanmerking.

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

Salaris nader overeen te komen.

Sollicitaties met uitvoerige inlichtingen te richten aan het
Bestuur van de A.N.V. „Het Groene Kruis”, Nieuwe Gracht 69A
te Utrecht.



Bij de

DIENST DER HAVENS EN HANDELSINRICHTINGEN

van de

GEMEENTE AMSTERDAM

kan worden geplaatst een

ECONOOM

Voor deze zelfstandige werkring, met tal van interessante problemen
betreffende op alle verkeers- en vervoersaspecten welke
zich in een zeehaven voordoen, alsmede die van de zich steeds uit-
breidende industrialisatie, wordt gevraagd:

een academicus

tot 35 jaar, die ervaring heeft in economisch onderzoek, bij voor-
keur in de vervoerseconomische sector, en in staat is goede contacten
met derden te onderhouden.

Premie A.O.W./A.W.W. is voor rekening van de Gemeente.

Sollicitaties onder opgave van referenties en met recente pasfoto
binnen 14 dagen na datum van verschijning van deze advertentie
onder no. N 3028 te zenden aan de Directeur van de Dienst der
Gem. Personeelsvoorziening, Jan Luijkenstraat 94, Amsterdam-Z.

WAAROM

een verzekering
tegen ziekenhuis- en
specialistenkosten bij

OHRA?

OMDAT OHRA

- 84% van de premie (f 8,9 miljoen) in 1966
uitkeerde aan ziektekosten
- bij ziekte een waarborg is voor de
verzekerden
- een niet-opzegbare polis biedt tegen de
laagste premie. Voor een alleenstaande
f 230,— en voor een gezin met 3 kinderen
f 708,— per jaar.

ONDERLINGE
WAARBORGMAATSCHAPPIJ
SINDS 1925



Tel. 08300-35651 Postbus 87 Arnhem.