

ECONOMISCH-STATISTISCHE BERICHTEN

UITGAVE VAN DE STICHTING HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

5 maart 1969

54e jrg.

No. 2685

Verschijnt wekelijks

COMMISSIE VAN REDACTIE:

H. C. Bos; L. H. Klaassen;
H. W. Lambers; P. J. Montagne; 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.

Civilisatie-rangorde

In alle rijke, zgn. ontwikkelde landen treffen we nog maatschappelijke verschijnselen aan die het ontwikkeld zijn van die landen schijnen te logenstraffen. Dergelijke sociale archaïsmen zijn blijkbaar nooit geheel te vermijden. De frequenties echter waarin zij in een land voorkomen, weerspiegelen de mate waarin dat land in ontwikkeling is achtergebleven. Zij meten de omvang van de in sociaal-cultureel opzicht „vergeten groepen” en geven wellicht beter dan enige andere maatstaf het beschavingspeil weer van het land in kwestie. Het ligt voor de hand de bedoelde archaïsmen in hoofdzaak op een drietal gebieden te zoeken, nl. op dat van de intellectuele toestand, de woontoestanden en de gezondheidstoestand van de bevolking. Op elk van deze gebieden kunnen absolute minimum eisen worden opgesteld. Vervolgens kan voor elk van die gebieden de frequentie worden gemeten waarmee in de verschillende landen aan deze eisen niet wordt voldaan. Deze frequenties nu vormen in de hier gevolgde gedachten-gang even zovele criteria om de beschavingsniveaus der rijke landen te vergelijken.

Bezien we eerst de intellectuele toestand der bevolking, d.w.z. de mogelijkheden tot informatieverwerving en de mate waarin daarvan gebruik wordt gemaakt. Aan absolute minimum eisen op dit gebied wordt — zolang we nog in het Gutenberg-tijdperk leven. — niet voldaan in geval van analfabetisme. De desbetreffende — negatieve — beschavingsindicator is daarom het percentage analfabeten onder de volwassen bevolking. Nu de woonbeschaving. Aan de meest volstreekte minimum eisen op dit gebied wordt niet voldaan bij een gemiddelde kamerbezetting van drie of meer personen. Volgens „westerse” woonstandaarden is een bezetting van twee personen eigenlijk reeds onacceptabel. Het percentage woningen met een gemiddelde kamerbezetting van drie of meer personen vormt daarom een — negatief — beschavingscriterium op het gebied van het wooncomfort. Een tweede criterium op dit gebied wordt gevormd door het percentage woningen zonder enige vorm van toilet. Als negatieve beschavingsmaatstaven op het gebied van de gezondheidstoestand der bevolking tenslotte fungeren de percentages sterfgevallen aan een tweetal ziekten — tuberculose en syphilis — die in ontwikkelde landen nog slechts bij hoge uitzondering als doodsoorzaak behoeven op te treden.

Wat is nu, als we de genoemde criteria aanleggen, het meest ontwikkelde land en welke positie neemt ons eigen land in dit opzicht in? In de hoop dat de lezer — met schrijver dezes — enigermate nieuwsgierig naar het antwoord op deze vraag is, heb ik de rijkste 15 ontwikkelde landen daartoe aan een onderzoek onderworpen. Begonnen is met het eerste — negatieve — beschavingscriterium, het percentage analfabeten onder de volwassen bevolking. De 15 landen zijn naar opklimmende waarde van deze negatieve beschavingsindicator gerangschikt, waarbij elk land een rangordecijfer is gegeven, dat dus hoger is, naarmate het op deze wijze gemeten beschavingsniveau van het land lager ligt. We zouden de behaalde rangordecijfers daarom als „strafpunten” kunnen beschouwen. Vervolgens is een overeenkomstige procedure bij de tweede negatieve beschavingsmaatstaf toegepast. Wederom zijn de landen naar opklimmende waarde van deze indicator gerangschikt en is elk land een rangordecijfer gegeven, en zo vervolgens. Ten slotte zijn de door elk land behaalde rangordecijfers of „strafpunten” opgeteld en is, op grond van het voor elk land aldus verkregen totaalcijfer,

INHOUD

Drs. R. Iwema:

Civilisatie-rangorde..... 221

Dr. A. Maris:

Het Brusselse landbouwplan-1980 223

Dr. A. A. de Boer:

Economie, statistiek en de kosten
van het hoger onderwijs 226

J. van der Burg:

Onderwijs in de EEG 229

Dr. A. Kempeneers:

De concentraties in de kleine en
middelgrote ondernemingen in
België 231

Uit de tijdschriftenmap 222, 225

Mededelingen 233

Geld- en kapitaalmarkt.. 234

*In dit nummer is een boekenbijlage
opgenomen.*

AUTEURSRECHT VOORBEHOUDEN

een eindrangorde van de landen bepaald. Deze eindrangorde nu kan, in de hier gevolgde gedachtengang, als een maatstaf voor de relatieve beschaving der landen worden beschouwd (zie tabellen 1 en 2).

De voor de gemaakte berekeningen vereiste gegevens zijn ontleend aan het statistisch jaarboek van de Verenigde Naties van 1967 en 1966, het demografisch jaarboek van de Verenigde Naties van 1965 en een aan het analfabetisme gewijde UNESCO-publikatie van 1957 in de serie „Monographs on fundamental education”.

TABEL 1.

Rangordecijfers der landen naar de relatieve frequentie van:

Analfabetisme	Kamerbezetting van 3 of meer personen	Sterfte aan t.b.c. en syphilis
Australië 1	Denemarken .. 1	IJsland 1
Denemarken 1	Ver. Koninkrijk 2a)	Nederland 2
Duitsland 1	België 3	Denemarken 3
Nederland 1	West-Duitsland 4	Australië 4
Nieuw-Zeeland .. 1	IJsland 4	Nieuw-Zeeland .. 5
Noorwegen 1	Zwitserland .. 4	Canada 6
Ver. Koninkrijk.. 1	Ver. Staten 5	Zweden 7
IJsland 1	Australië 6	Ver. Staten 8
Zweden 1	Nieuw-Zeeland 6	Noorwegen 9
Zwitserland 1	Zweden 7	Ver. Koninkrijk.. 10
Canada 2	Canada 8	Zwitserland 11
België 3	Luxemburg 9	België 12
Ver. Staten 3	Noorwegen 10	West-Duitsland .. 13
Luxemburg 3	Nederland 11	Luxemburg 14
Frankrijk 4	Frankrijk 12	Frankrijk 15

a) Op grond van onvolledige gegevens geschat cijfer.

Zoals de lezer zal hebben opgemerkt is in de rangorde niet verwerkt het tweede criterium voor de woonbeschaving, te weten de afwezigheid van enige vorm van toilet. Daar dit cijfer slechts voor een achttal landen beschikbaar was, kon het — hoezeer het in de bepaling van de civilisatie-rangorde zou thuishoren — niet in de berekening worden

Uit de tijdschriftenmap

Onlangs verscheen het eerste nummer van een bundel studies, genaamd *Selecte Studies* (uitgegeven door de Coöperatieve Centrale Raiffeisen-Bank) waar bijdragen in gepubliceerd zijn van Prof. Dr. G. Th. J. Delfgaauw, Drs. A. J. van Straaten en Drs. P. Korteweg, handelend over sparen, omloopsnelheid en geldvraag.

In zijn bijdrage „Sparen en economische groei” behandelt Delfgaauw de zijns inziens belangrijke betrekkingen tussen sparen en economische groei. Achtereenvolgens passeren de revue: de ontwikkeling van de spaarquote, sparen en investeren, de produktiefunctie (Cobb-Douglas), evenwichtige groei, kapitaalproduktiviteit, en spaarquote en evenwichtige groei. In de bijdrage van Van Straaten

TABEL 2.

Eindrangorde der landen naar beschavingsniveau

Rangorde-nummer	Land	Behaald aantal „strafpunten”
1	Denemarken	5
2	IJsland	6
3	Australië	11
4	Nieuw-Zeeland	12
5	Verenigd Koninkrijk	13
6	Nederland	14
7	Zweden	15
8	Verenigde Staten	16
8	Zwitserland	16
8	Canada	16
9	West-Duitsland	18
9	België	18
10	Noorwegen	20
11	Luxemburg	26
12	Frankrijk	31

TABEL 3.

Percentage woningen zonder enige vorm van toilet

1. Noorwegen	0,0%
2. Nederland	0,1%
3. België	0,1%
4. Zwitserland	0,3%
5. Zweden	0,4%
6. Denemarken	0,5%
7. Canada	9,2%
8. Frankrijk	58,8%

opgenomen. Ter completering van het beeld geef ik daarom voor de bewuste acht landen tabel 3, waarin ik, om de lezer toch ook een enkele blik op het oorspronkelijke cijfer materiaal te geven, tevens de absolute waarden van de betrokken indicator heb vermeld.

R. Iwema

(„Enkele aspecten van de stijging van de omloopsnelheid van tegoeden op spaarrekening”) worden behandeld: de vermenging van spaargeld met transactiekassen, het begrip binnenlandse liquiditeitsmassa en de vermenging van spaargeld met ander geld. De langste bijdrage, die van Korteweg („De rentegevoeligheid van de vraag naar geld; een beknopt theoretisch en empirisch overzicht”) bevat o.m. een voorlopige conclusie, die hierin bestaat dat er in de onderzochte landen en perioden statistische steun bestaat voor de stelling dat er een negatief verband bestaat tussen de gevraagde hoeveelheid geld en „de” rentevoet.

Genoemde publikatie omvat tezamen met voetnoten en literatuurverwijzing 78 blz. Naar het zich laat aanzien, zullen er meer van dergelijke studies, gepubliceerd worden.

(I.M.)

§ N.V. SLAVENBURG'S BANK §

Het Brusselse landbouwplan-1980

I. Het marktbeleid

Op verzoek van de redactie geeft Dr. A. Maris in een tweetal artikelen een beschouwing over enkele hoofdpunten van het Plan-Mansholt. In dit eerste artikel komt het marktbeleid aan de orde. In een tweede artikel zal het structuurgedeelte van het rapport worden behandeld.

Het moet verheugend worden genoemd dat na ruim 10 jaar landbouwbeleid in de EEG nu een visie is gepubliceerd over de hervorming van de landbouwstructuur in de EEG, het zogenaamde Plan-Mansholt¹. In de eerste twee lustri van haar bestaan heeft de Commissie, wat de landbouw betreft, zich in hoofdzaak bezig gehouden met het realiseren van een uniform markt- en prijsbeleid voor de zes landen. Dit werk is thans voltooid; de zes landen worden in dit stuk geconfronteerd met een voorstel om de agrarische structuur grondig te hervormen.

Het memorandum moet beschouwd worden als een discussiestuk. Nadat het in de zes landen uitvoerig is besproken bestaat de mogelijkheid dat de Commissie een gewijzigd rapport bij de Raad van Ministers indient. In deze Raad vallen uiteindelijk de beslissingen over de inhoud van het landbouwbeleid.

Het rapport van de Commissie handelt in hoofdzaak over het marktbeleid en het structuurbeleid. De concrete prijsvoorstellen voor het jaar 1969-1970, die in het rapport ook worden behandeld, blijven hier buiten beschouwing.

Op langere termijn gezien is het structuurgedeelte ongetwijfeld het belangrijkste stuk uit het rapport. In dit gedeelte geeft de Commissie voor het eerst een visie op de gewenste agrarische structuur en komt zij met voorstellen om deze te bereiken. Dit structuurgedeelte staat overigens niet los van de hoofdstukken die over het marktevenwicht gaan en ook niet van de prijsvoorstellen, die de Commissie doet en de opmerkingen die zij maakt over de betekenis van het prijsbeleid.

De Commissie ziet een duidelijk verband tussen het tot nu toe gevoerde prijsbeleid en de bestaande agrarische structuur enerzijds en het grote aanbod van produkten anderzijds. Men ontkomt hierbij niet aan de indruk dat het ontstaan en de inhoud van het Brusselse memorandum in sterke mate is beïnvloed door de bestaande overschotten, met name zuiveloverschotten, en de budgettaire moeilijkheden die hiervan het gevolg zijn. Wanneer inderdaad het prijsbeleid en de agrarische structuur voor een belangrijk gedeelte verantwoordelijk zouden zijn voor het overschottenprobleem in de westerse landen, dan moet gezegd worden dat de Commissie in haar rapport uitspraken heeft gedaan van grote draagwijdte. Het is evenwel jammer dat de Commissie in het zeer lijvige rapport deze gesuggereerde samenhangen onvoldoende heeft gemotiveerd en ook geen poging heeft gedaan tot kwantificering. Naar onze mening

moet nl. bij deze uitspraken een vraagteken worden geplaatst.

In dit verband dient te worden opgemerkt dat de agrarische produktie in de westerse landen al sinds, laten we zeggen, 1900 ononderbroken toeneemt. Een toeneming die het mogelijk heeft gemaakt de sterk toegenomen bevolking royaal van voedsel te voorzien. Men krijgt niet de indruk dat het prijsbeleid (in Nederland sinds het begin van de jaren dertig) of de traditionele bedrijfsgroottestructuur van grote invloed zijn geweest op de produktie-uitbreiding.

Veeleer zijn het de ontwikkelingen van de teelttechniek (betere rassen, betere veeslagen, gecombineerd met een doelmatige bemesting en veevoeding) die naar onze mening verantwoordelijk zijn voor de ononderbroken stijging van de produktie. Ontwikkelingen die niet zijn tegengehouden, omdat zij immers het gevolg zijn van de — nog steeds voortgaande — toepassingen in de praktijk van de resultaten van het onderzoek. Hierbij dient opgemerkt te worden dat alle boeren van de resultaten van dit onderzoek gebruik kunnen maken en dat ook in meer of mindere mate doen. Het bedrijfstype of de bedrijfsgrootte speelt hierbij geen belangrijke rol. Omdat de individuele boer geen invloed kan uitoefenen op de prijsvorming (hij is prijsnemer) is hij wel gedwongen — teneinde zijn inkomen te verhogen — voortdurend aandacht te blijven besteden aan een verhoging van de produktiviteit. Ook in een gemoderniseerde landbouw zal dit o.i. het geval zijn. Wanneer men in aanmerking neemt dat in grote delen van de EEG de produktietechniek nog op een vrij laag niveau staat, dan is er alle aanleiding om te verwachten dat een hervorming van de landbouwstructuur zal leiden tot een grotere stijging van de produktie. In hoeverre in de toekomst het structuurbeleid wel in staat zal zijn deze teelttechnische vooruitgang af te remmen of een halt toe te roepen, is dan ook moeilijk in te zien.

Met betrekking tot het prijsbeleid ligt de situatie in zoverre anders dat een prijs- en/of subsidiebeleid wel binnen bepaalde grenzen invloed kan uitoefenen op de produktie-oriëntatie, op de samenstelling dus van het produktiepakket. Maar op de produktietoename onder invloed van de technische ontwikkeling van een eenmaal gekozen produktierichting heeft ook een prijsbeleid weinig invloed.

¹ Officiële titel: *Het memorandum inzake de hervorming van de landbouw in de Europese Economische Gemeenschap.*

DE GRONDSLAGEN VAN HET PRIJSBELEID

Alvorens (in een tweede artikel) nader in te gaan op het structuurgedeelte van het rapport en het produktenbeleid, gericht op marktevenwicht, eerst enkele vragen over de grondslagen van het prijsbeleid.

Over het prijsbeleid worden een tweetal opmerkelijke uitspraken gedaan. De prijspolitiek en de prijsgaranties zijn volgens de Commissie vastgesteld op grond van sociale overwegingen en vervolgens: prijsverhogingen zullen in de toekomst slechts mogelijk zijn in de mate waarin de vraag dit toestaat. De eerste uitspraak lijkt mij onvolledig omdat economische criteria mede een belangrijke rol hebben gespeeld. In ons land is het prijsbeleid altijd gebaseerd geweest op de kostprijs van het sociaal en economisch verantwoorde bedrijf. In concreto zijn de kostprijzen in Nederland altijd berekend uit gegevens van goed geleide bedrijven, waarbij ook gelet werd op de omvang van het bedrijf. Bij de tweede uitspraak krijgt men de indruk dat de kosten-theorie wordt losgelaten. Moet men hieruit opmaken dat het prijsbeleid in de EEG voor de betrokken landbouwprodukten niet wordt gebaseerd op de kostprijs van economisch verantwoorde bedrijven? Economisch verantwoord uiteraard in het Europese kostenklimaat. Wanneer dit het geval is rijst de vraag, op welke wijze de prijzen in de toekomst dan wel worden vastgesteld. Een nadere concretisering hiervan is in het memorandum niet te vinden.

Opvallend is voorts dat in het stuk niet meer wordt gesproken over de bekende doeleinden van het agrarisch prijsbeleid t.w.: het stabiliseren van de prijzen en het handhaven van een prijsniveau waarbij op economisch verantwoorde bedrijven een redelijk inkomen kan worden gehaald. Het is nu eenmaal een feit dat de landbouw niet op eigen houtje de prijzen kan beheersen en het aanbod regelen. Dit in tegenstelling tot de industrie die meestal wel op eigen kracht in belangrijke mate het aanbod kan bepalen en de prijs zetten. Het is om deze reden dat de regeringen in vrijwel alle westerse landen een belangrijke verantwoordelijkheid voor deze prijsvorming hebben aanvaard door het voeren van een prijsbeleid.

Ook binnen de EEG is tot nu toe deze verantwoordelijkheid aanvaard. De commissie in Brussel heeft zelfs bij het realiseren van een gemeenschappelijk landbouwbeleid aan het uitwerken van een uniform markt- en prijsbeleid voorrang verleend. Nu dit markt- en prijsbeleid voor de EEG in werking is getreden, lijkt het erop of de Commissie een stap terug wil doen. Of bedoelt de Commissie hier dat in een gemoderniseerde landbouw de boeren wel in staat zullen zijn het aanbod aan de vraag aan te passen en de prijzen te beheersen, zodat de overheid om deze reden meer op de achtergrond kan blijven?

Op een andere plaats in het rapport spreekt de Commissie over het voeren van een voorzichtig prijsbeleid. Tegen deze formulering kan men moeilijk bezwaar maken, omdat hiermee de doeleinden van het prijsbeleid niet behoeven te worden aangetast. Met name voor produkten waarvan een overschot bestaat is een voorzichtig prijsbeleid noodzakelijk; in verband met de eerder genoemde uitspraken blijven wij echter nieuwsgierig naar wat de Commissie voor de komende jaren onder een voorzichtig prijsbeleid verstaat.

HET BELEID GERICHT OP MARKTEVENWICHT

Hoe wil de Commissie een produktenbeleid gericht op marktevenwicht bereiken? Afgezien dan van een voor-

zichtig prijsbeleid en het hierna te bespreken structuurbeleid?

Naast de te dichte arbeidsbezetting in de landbouw en de te kleine bedrijven is het vraagstuk van de overschotten het meest op de voorgrond tredende probleem waarmee de landbouw in de economisch ontwikkelde landen wordt geconfronteerd. Allereerst enkele relativerende opmerkingen. Om de voedselvoorziening volledig veilig te stellen, zullen er altijd wel overschotten moeten zijn. Het is nl. in het agrarische productieproces niet mogelijk om het aanbod precies af te stemmen op de vraag. Men zou kunnen stellen dat de overschotten op de agrarische markt de prijs vormen die voor een royale voedselvoorziening betaald moet worden. Met een bepaalde hoeveelheid surplusprodukten moet men dus leren leven. Hierbij is het zeer moeilijk om de grens aan te geven waar noodzakelijke overschotten overgaan in structurele overschotten. Dit is dus te meer het geval omdat er in grote delen van de wereld sprake is van belangrijke voedseltekorten. Het is nl. zeer goed mogelijk dat in de toekomst in de ontwikkelingslanden een koopkrachtige vraag ontstaat naar bepaalde produkten uit de westerse landen. Ook is het niet ondenkbaar dat in de nabije toekomst nog andere wegen worden gevonden om overschotten van bepaalde produkten uit de ontwikkelde landen op een zinvolle wijze aan de ontwikkelingslanden ter beschikking te stellen. Bij een eventuele inperking van de agrarische productiecapaciteit in de westerse landen dient men dus voorzichtig te werk te gaan.

Hoe is het met deze productiecapaciteit in de EEG gesteld? In de afgelopen periode van 10 jaar is de toeneming van de totale landbouwproductie niet groter geweest dan de toeneming van het verbruik. De zelfvoorzieningsgraad voor de landbouwproductie in totaal gezien is dan ook niet gestegen. Voor bepaalde produkten afzonderlijk is dit echter wel het geval. Dit wil dus zeggen dat de richting waarin de agrarische productiecapaciteit wordt aangewend onvoldoende is afgestemd op de vraag. Met name wordt er in de EEG te veel melk geproduceerd. Wanneer evenwel de productie blijft toenemen, kan uiteraard ook de totale productiecapaciteit te groot worden.

Afgezien van de voorstellen om de bestaande zuiveloverschotten weg te werken en het voorstel om de boterconsumptie te stimuleren door verlaging van de boterprijs — welk laatste voorstel gepaard gaat met een verhoging van de interventieprijs van magere melkpoeder — worden in het memorandum vier punten naar voren gebracht om de melkproductie te beperken: t.w. melkkoeien uit productie nemen door het geven van slachtpremies, de melkveestapel beperken door het geven van premies voor rundvlees van bijzondere kwaliteit, de vleesproductie stimuleren middels mestpremies en in de vierde plaats grond uit productie nemen.

De eerste twee genoemde maatregelen zullen waarschijnlijk weinig effect hebben op de omvang van de melkveestapel. Het aantal stuks vrouwelijk jongvee is immers veel groter dan nodig is voor het op peil houden van de omvang van de melkveestapel. De boer zal dus de slachtpremies incasseren maar is op korte termijn in staat om de melkveestapel aan te vullen tot het oude peil met extra jongvee. Ook de mestpremies voor runderen van bijzondere kwaliteit (jonger rundvee dus) zullen weinig soelaas bieden, omdat de boer dan vroeger gaat selecteren en hierdoor in staat is de omvang van de melkveestapel te handhaven.

Wel zou de melkplas beperkt kunnen worden als de mestpremie gekoppeld wordt aan een hervorming van de produktiestructuur; d.w.z. al het melkvee moet worden

opgeruimd en de resterende mestveeëenheid moet binnen drie jaar een bepaalde omvang hebben (drempelwaarde). Voor iedere melkkoe die wordt opgeruimd krijgt de boer bovendien een extra steun. Met deze maatregelen wordt dus beoogd de rundvleesproductie te stimuleren ten koste van de melkproductie. Bij deze maatregelen missen we een voorstel tot het stimuleren van het systeem van rundvleesproductie gebaseerd op zoogkoeien met zuigkalveren. Dit bedrijfstype is in Frankrijk en Engeland niet onbelangrijk. De subsidie wordt hierbij gekoppeld aan het houden van zuigkalveren.

Als laatste punt wordt in het memorandum gewezen op het uit productie nemen van grond. Zolang de man-landratio nog zo ongunstig is kan men zich afvragen of deze maatregel thans reeds in aanmerking komt. Bedoeld zal hier wel zijn om extra grond uit productie te nemen, want normaal wordt het areaal cultuurgrond jaarlijks reeds ingekrompen voor diverse doeleinden van „burgerlijk” grondgebruik. Dit is een maatregel die veel geld kost. Bovendien rijst hier de vraag op welke wijze dit moet gebeuren. Waar ligt deze grond? Moeten hele gebieden uit cultuur worden genomen of denkt men aan bedrijven? Een nadere toelichting is nodig over de wijze waarop en de kosten, om zich over het voorstel een goed oordeel te kunnen vormen.

Een maatregel om de melkproductie te beperken, waarop in het memorandum niet expliciet wordt ingegaan, is het duur maken van het krachtvoer. Dit gebeurt al voor de granen, maar niet voor het eiwithoudende krachtvoer en de vee-koeken. Toch verdient dit punt nadere overweging. Het is immers een merkwaardige situatie dat West-Europa uit andere continenten plantaardige producten importeert om deze te veredelen tot dierlijke producten, waarvoor onvoldoende vraag is. In feite worden dus met plantaardige overschotten van elders overschotten van dierlijke producten in West-Europa geproduceerd. Misschien dat de belastingvoorstellen van de Commissie met betrekking tot de oliën en vetten hiervoor een aangrijpingspunt kunnen vormen. In het kader van dit artikel kan op dit punt niet

dieper worden ingegaan en moet worden volstaan met het wijzen op een mogelijkheid tot beperking van de melkplas. Vanzelfsprekend zullen handelspolitieke consequenties een belangrijke overweging vormen bij de mate waarin het heffingstelsel voor geïmporteerd veevoer veranderingen kan ondergaan.

Tenslotte zij erop gewezen dat de Commissie ook van de modernisering van de produktiestructuur een belangrijke bijdrage verwacht tot het herstel van het evenwicht op de markt. Zij gelooft dat het prijsmechanisme weer normaler zal gaan functioneren, indien de landbouwproductie in moderne landbouwondernemingen zal plaatsvinden. De landbouwers zouden, met name door de vorming van producentengroeperingen, geleidelijk de verantwoordelijkheid op zich kunnen nemen voor de productie en de commercialisatie; de vorming van structurele overschotten zou worden voorkomen. Voor de overheid een niet onaantrekkelijke gedachte, maar voor het bedrijfsleven een weinig benijdenswaardige taak.

In de inleiding heb ik er reeds op gewezen dat deze door de Commissie veronderstelde samenhang tussen produktiestructuur en marktmechanisme niet realistisch is. Ook de moderne landbouwbedrijven in de conceptie van de Commissie zullen output-vergrotenende nieuwe teelttechnieken toepassen zonder zich aan het collectieve markteffect te storen. Slechts door middel van een publiekrechtelijk stelsel van produktiequoteringen per bedrijf is het — gegeven de atomistische structuur van het aanbod van landbouwproducten — mogelijk de productie af te stemmen op het verbruik. Het is naar mijn oordeel een illusie te menen dat de producenten zelf op vrijwillige basis zulk een marktregulering tot stand zouden kunnen brengen. Ik moet aannemen dat het vertrouwen van de Commissie in haar eigen visie op dit punt toch ook niet zo groot is. Waarom zou zij anders behoefte hebben aan maatregelen als het aflachten van melkkoeien en het uit productie nemen van grond?

Dr. A. Maris

Uit de tijdschriftenmap

Onlangs verscheen er een rapport van de Raad voor het Midden- en Kleinbedrijf, getiteld *Europese Rechtsvormen*. Min of meer voortvloeiend uit het ter beschikking komen van het door Prof. Mr. P. Sanders opgestelde *Voorontwerp voor een statuut voor Europese naamloze vennootschappen* in 1967, stelde genoemde Raad een werkgroep Europese N.V. in, die opdracht kreeg studie te maken van en rapport uit te brengen over de vraag of, en zo ja in welke opzichten, de creatie en de vormgeving van een Europese vennootschap van belang zijn voor het midden- en kleinbedrijf. De werkgroep bestond uit de heren Mr. F. Porthéine, Mr. P. M. Storm, Mr. Dr. W. de Valk en Mr. L. Vooyts.

De totstandkoming van een Europese N.V. lijkt een moeizame zaak te worden, o.a. door de thans nog in de EEG-lidstaten bestaande divergenties. Te denken valt aan de Westduitse regeling inzake de medezeggenschap van werknemers en het wettelijk verbod van toonderaandelen voor Italiaanse vennootschappen. Bovendien kan uit het door Prof. Sanders opgestelde ontwerp-statuuut de conclusie getrokken worden, dat de Europese naamloze vennoot-

schap allereerst van belang is voor grote ondernemingen en weinig of geen betekenis zou hebben voor het midden- en kleinbedrijf.

Dit niettegenstaande is de Raad toch uiteindelijk met een rapport gekomen om, zoals zij schrijft „een globale, oriënterende inventarisatie en analyse van feiten” te geven inzake de Europese naamloze vennootschap.

Het 60 pagina's tellende rapport omvat vijf hoofdstukken: Europese concentratie en expansie, Europese rechtsvorm en Europese concentratie, Europese naamloze vennootschap, andere Europese rechtsvormen, alsmede samenvattingen, conclusies en aanbevelingen.

Op ditzelfde terrein valt te memoreren dat op de 5 oktober jl. te Rotterdam georganiseerde, Accountantsdag Prof. Sanders een inleiding gehouden heeft over de „ontwikkelingen rond het vennootschapsrecht op EEG-niveau”, waarvan een volledig verslag is opgenomen in het januari-nummer van *De accountant*, het maandblad van het Nederlands Instituut van Registeraccountants. De spreker schetste daarbij in het kort de ontstaansgeschiedenis en de moeilijkheden, waarmee een definitieve totstandkoming van de Europese N.V. geconfronteerd wordt. Opgenomen in dit nummer is ook het op deze inleiding gevolgde debat tussen Prof. Sanders en Prof. Mr. J. M. M. Mäeijer.

Economie, statistiek en de kosten van het hoger onderwijs

Er is de laatste tijd een levendige discussie gaande over vragen betreffende de financiering van het hoger onderwijs. Daarbij is met name ter discussie gesteld wie de kosten van dat onderwijs moet dragen. Het spreekt welhaast vanzelf dat de overheid in de eerste plaats als lastendrager in aanmerking moet komen; daarover is ook iedereen het wel eens. Maar, dan blijft het de vraag of het economisch en politiek gezien niet wenselijk is om de student of afgestudeerde zo veel mogelijk terug te laten betalen van hetgeen de gemeenschap heeft besteed aan zijn positieverbetering. Nauw daarmee verbonden is de vraag naar de wenselijkheid van een studieloon en het effect van zulk een bijdrage in de studiekosten op de democratisering van het onderwijs.

Voor mij komt daar nog een andere vraag bij, namelijk deze: in hoeverre is het verantwoord om een bepaalde suggestie met betrekking tot politieke problemen te funderen op een economische, dus wetenschappelijke argumentatie? Ik heb elders¹ uitgebreid over dit onderwerp geschreven, zodat ik mij ontslagen acht van de plicht hierover uitgebreide principiële uiteenzettingen te geven in het kader van dit artikel.

De hier aangesneden onderwerpen maken onderwerp uit van een stroom van publikaties. *ESB* wijdde een speciaal nummer² aan het onderwerp economie en onderwijs. In de inleiding tot dat nummer schrijft de redactie dat de auteurs die daar aan het woord komen, een economische approach geven van het probleem, in het volle besef van het voorbehoud dat hun „monodisciplinaire” aanpak vraagt, maar ook in de overtuiging dat hun artikelen kunnen bijdragen tot een beter inzicht in dit ene economische aspect van de zaak. Ik had een krachtiger waarschuwing meer op haar plaats gevonden.

In dit nummer is vooral een artikel van Prof. Dr. W. Drees Jr. belangrijk³. Daarnaast bevat het tijdschrift *Socialisme en Democratie* van oktober jl. een uitvoerig artikel van Prof. Dr. W. Hessel⁴. Zo is er nog wel meer op te noemen: de ASVA hield vorig jaar een congres over dit onderwerp, de Nederlandse Studentenraad organiseerde op 8 februari jongstleden een conferentie. Tenslotte signaleer ik een interessante discussie in het tijdschrift van de Partij van de Arbeid, *Opinie*, waar voor en tegenstanders van studieloon elkaar te lijf gaan met statistisch materiaal om hun onderscheiden standpunten kracht bij te zetten⁵. Want, wat dat betreft lijkt de wetenschap een doos van Pandora: ieder vindt er het zijne.

Ik wil in dit artikel trachten na te gaan in hoeverre de wetenschappelijke argumenten, die meestal gericht zijn tegen het studieloon en dienen om steun te geven aan de

wens om de academicus zoveel mogelijk zelf te laten betalen, hout snijden. Twee vragen zijn daarbij aan de orde:

1. Is een studieloon wenselijk en draagt het bij tot de democratisering van het onderwijs, dat wil zeggen tot een verhoging van het universiteitsbezoek door personen uit de minder draagkrachtige milieus?
2. Is het wenselijk dat de academicus zo veel mogelijk van hetgeen aan zijn opleiding werd besteed, terugbetaalt?

HET STUDIELOON

Vooral het studieloon maakte onderwerp uit van de discussie in *Opinie*. Mej. Th. F. Lemaire⁶ neemt het daar op tegen de heer J. Frieswijk⁷, die volgens haar op een onjuiste manier haar statistisch materiaal behandelt om het studieloon te verdedigen. Zij stelt daartegenover een theorie die moet dienen om haar bezwaren tegen een studieloon voor alle studenten te illustreren maar die, ook al was dat niet de bedoeling van de schrijfster, evengoed kan worden aangewend tegen specifiek op studenten uit lagere milieus gerichte vormen van studieloon.

Die theorie komt in het kort hierop neer. Er blijkt uit statistisch materiaal dat in de lagere milieus de neiging om een leerling vroegtijdig van de school voor v.h.m.o. af te nemen, sterker is dan in de hogere milieus. In de eerste plaats moet dus gestreefd worden naar een beter resultaat van het v.h.m.o.-bezoek door de leerlingen uit de minder draagkrachtige milieus. Wanneer wij echter zien welk percentage van de geslaagden aan een instelling voor v.h.m.o. de weg naar de universiteit vindt, dan blijkt dat hier niet de werkelijke problemen liggen (aldus nog steeds mej. Lemaire). Als het eindexamen eenmaal behaald is, vindt men de weg naar de universiteit wel. Dit zou dan betekenen dat het studieloon geen belangrijk effect meer kan sorteren; het juiste effect wordt bereikt door te zorgen dat met behulp van andere middelen dan het studieloon de leer-

¹ A. A. de Boer: *Weten en regeren*, Amsterdam 1967.

² „Onderwijs en Economie”, *ESB*, no. 2675, 18 dec. 1968.

³ Prof. Dr. W. Drees Jr.: „Democratisering en financiering van het wetenschappelijk onderwijs”, *ESB*, no. 2675, blz. 1191.

⁴ Prof. Dr. W. Hessel: „Enkele verspreide opmerkingen over de onderwijsfinanciering”, *Socialisme en Democratie*, jrg. 25, blz. 517, okt. 1968.

⁵ J. Frieswijk: „De P.v.d.A. en de gelijke kansen”, *Opinie*, 3-1-1969; Th. F. Lemaire: „Beurzen voor alle studenten maken h.o. geen cent democratischer”, *Opinie*, 31-1-1969.

⁶ Th. F. Lemaire, op. cit.

⁷ J. Frieswijk, op. cit.

ling naar HBS en gymnasium wordt getrokken. Hij vindt dan verder de weg naar de universiteit van zelf.

In de eerste plaats schuilt in deze theorie een gevaarlijke denkfout. Laten we eens aannemen dat het juist is, dat de huidige diplomabezitter zijn weg naar de universiteit wel vindt. Ligt hierin een argument tegen het studieloon? Om op deze vraag te kunnen antwoorden, moeten wij weten waarom de reserve, die wel zou kunnen studeren thans zelfs niet het diploma HBS of gymnasium haalt. Het is onmogelijk op grond van statistisch materiaal uit te sluiten, dat juist de slechte (financiële) aspecten van een academische studie tot de argumenten behoren om hetzij reeds na de lagere school hetzij na bijv. 3 jaren HBS te kiezen uit het brede gamma van andere school- en praktische opleidingsmogelijkheden die open liggen, zodra men van een universitaire studie afziet. Hier zou misschien een studieloon het juiste middel zijn om de leerlingen naar het v.h.m.o. te trekken. Andere middelen — mej. Lemaire laat zich er niet over uit welke die middelen zijn — zijn niet toereikend als de financiën een verdere studie na het v.h.m.o. niet toelaten. Want men moet één ding niet vergeten: het feit dat de huidige diplomabezitter de weg naar de universiteit wel vindt, wil nog niet zeggen dat ook de met behulp van „andere middelen” aangetrokken leerlingen financieel in staat zijn diezelfde weg te volgen.

Nu is het sterk de vraag of het juist is of men thans de weg naar de universiteit wel vindt. Lemaire illustreert dit aan de hand van een tabel die aangeeft welk percentage van de gediplomeerden gaat studeren.

Aantal gediplomeerden van het v.h.m.o. die gaan studeren (1965)

	Mannen	Vrouwen
Gymnasium-A	95	80
Gymnasium-B	95	80
HBS-A	43	16
HBS-B	75	48

Inderdaad, 95% van de mannelijke gymnasiasten is veel. Maar deze groep maakt maar een klein deel uit van het totaal, en de minder gunstige cijfers voor de HBS wegen veel zwaarder. Wanneer wij aan de hand van de statistiek van de gediplomeerden van het hoger onderwijs⁸ nagaan hoe de absolute getallen liggen, dan blijkt de zaak ineens veel minder overtuigend. Op een totaal van ruim 17.000 gediplomeerden blijken 11.000 gediplomeerden naar de universiteit te gaan. Ik zie niet in waarom er onder de maar liefst 6.000 overige gediplomeerden geen verborgen reserve meer zou schuilen — zoals mej. Lemaire poneert — van intelligente jongelui die, als dat financieel mogelijk zou zijn, wel zouden zijn gaan studeren. Ook hier dus geen enkel argument tegen het studieloon; integendeel.

Bovendien is het nauwelijks interessant te weten hoeveel gediplomeerden naar de universiteit toegaan. Belangrijk is te weten hoevelen er bijv. naast hun studie moeten werken en daardoor onvoldoende aandacht aan hun studie kunnen besteden. Vooral bij studie in de medische en exacte vakken is het haast onmogelijk om naast de studie te werken. Deze groep is statistisch niet te schatten omdat financiële zorgen zich over het algemeen uiten in slechte studieresultaten. Het is statistisch niet mogelijk de arme van de eenvoudig slechte student te scheiden. Ik zou haast zeggen: gelukkig maar, want statistieken zijn zo gevaarlijk als wapen in de discussie.

Ik concludeer dat het gevaarlijk is op grond van een

ZETFOUT

Een zeer storende zetsfout is blijven zitten in het artikel van Drs. J. P. Pronk in ESB van 26 februari jl.

Op blz. 197 (in het artikel „Naar aanleiding van Brugman”) staat op de eerste en tweede regel van de vierde alinea de zinsnede: „De eerste is dat de prestatie van Brugmans artikel...” enz.; voor het woord „prestatie” leze men evenwel: „pretentie”.

oppervlakkige analyse van statistisch materiaal vergaande conclusies te trekken over een onderwerp als het onderhavige. Om misverstand te voorkomen: ik poneer niet dat dit materiaal steun geeft aan de argumenten vóór een studieloon, ik beperk mij ertoe vast te stellen dat de eraan ontleende stellingen die kunnen worden aangevoerd als argumenten tegen het studieloon berusten op een onjuiste interpretatie en een onverantwoorde extrapolatie.

DE TERUGBETALING

Voor een hoog collegegeld subs. een belangrijke terugbetaling na de studie worden twee argumenten gehanteerd:

1. Volgens de welvaartseconomie eist de juiste allocatie van de produktiekrachten betaling van de kosten door de gebruiker;

2. De academicus ontleent aan de door de gemeenschap betaalde studie een hoog salaris en het is dus redelijk dat daarvan een stuk wordt afgeroomd ter betaling van het hoger onderwijs.

Het eerste argument is het gevaarlijkste omdat het ons kan leiden tot de politiek onaanvaardbare suggestie dat de wetenschap nu eenmaal eist dat de student resp. de academicus het verworven goed betaalt, hoe vervelend dat politiek en sociaal gezien ook is. Ik zeg niet dat dit zo gesteld wordt: in het gesignaleerde artikel van Drees Jr. bijvoorbeeld worden deze argumenten wel genoemd, maar met de nodige voorzichtigheid en zonder er duidelijke conclusies aan te verbinden. Maar het gevaar van deze interpretatie acht ik niet denkbeeldig.

Maar, minstens even belangrijk is de vraag of een alge-

⁸ Statistisch Jaarboek 1967, blz. 37.

sinds 1917

sinds 1917

STENOGRAFENBUREAU W. STEMMER & ZN N.V.

Lieven de Keystr. 77, tel. (010) 20 06 86, Rotterdam-14
vervaardigt o.a. de officiële gemeenteraadsverslagen van Arnhem, Baarn, Dordrecht, Eindhoven, Groningen, Haarlem, Hilversum, Maastricht, Renkum en Rotterdam.

Wij leveren nu ook

NOTULEN VAN DIRECTIE- EN AANDEELHOUDERSVERGADERINGEN

De jarenlange gedegen ervaring van ons bureau, toepassing van moderne geluidsopnametechniek en vooral onze eersteklas medewerkers garanderen snel en accuraat werk, uitgevoerd op uiterst betrouwbare en discrete wijze.

mene regel uit de welvaartseconomie (*de* welvaartseconomie? Pigou? Pareto, Bergson?) op het „goed“ (!) hoger onderwijs mag worden toegepast. Daartegen is mijns inziens een krachtige waarschuwing op haar plaats. Die waarschuwing vindt men overigens overal in de literatuur. In zijn boek over dit onderwerp schrijft Hartog⁹ bijvoorbeeld dat nutsmaximering geen norm is waaraan de werkelijkheid kan worden getoetst en op grond waarvan afwijkingen kunnen worden gekwalificeerd als niet-economisch handelen. Ik zou daaraan willen toevoegen: laat staan als politiek-niet-wenselijk-handelen.

Nu is het al vreemd om het hoger onderwijs te beschouwen als een goed dat volgens de gebruikelijke maatstaven van de welvaartseconomie behandeld kan worden. Daarvoor betreft het hier een speciaal geval. Als een rijke dommerik in zijn nutsfunctie bereid is om veel geld te betalen voor een academische opleiding, dan kan hij toch dat goed niet op de markt verwerven. Anderzijds: als men welvaartseconomisch wil handelen, wordt van de consumptie van het „goed“ uitgesloten degenen die het te laag in zijn nutsschaal heeft moeten plaatsen. Iedereen is het erover eens dat het ook dat niet is wat men wil bereiken. Tenslotte: als een ongeschikte student na vele jaren met hulp van repetitoren een meesterstitel haalt, is de oppervlakkige welvaartseconoom misschien voldaan, maar de politicus niet.

Ook al zouden de slimme theoretici voor deze problemen een theoretische oplossing vinden, dan nog moet men zich goed voor ogen houden dat het welvaartseconomisch probleem te eenzijdig gesteld wordt wanneer men vraagt welk nut het hoger onderwijs heeft, voor de student of diens vader, blijkens de prijs die men zich kan permitteren daarvoor te betalen. Men vergeet dan de vraag: welk is het nut voor de gemeenschap dat de potentiële student zijn vermogens goed gebruikt, en wat wil de gemeenschap daarvoor betalen om verspilling van intellect te voorkomen? Men moet namelijk in het model de gemeenschap opvoeren als een afzonderlijk subject, met een eigen welvaartsfunctie die niet noodzakelijkerwijs is opgebouwd uit de individuele welvaartsfuncties¹⁰. Deze functie is voor de welvaartseconoom een gegeven dat hem wordt aangereikt door degenen die nagaan wat nuttig is voor de gemeenschap. Daarom is de vraag wie wat betaalt niet te beantwoorden op grond van generaliseerde regels als de onder 1 geciteerde.

Met het tweede argument: betalen omdat men zo veel verdient dankzij bestedingen van gemeenschapsgelden, verlaten wij het gebied van de wetenschap; ik zal hierover dus kort zijn.

Een beroepsofficier krijgt zijn opleiding op overheidskosten en verdient meer dan hij zou hebben gedaan als hij na de HBS klerk was geworden op het gemeentehuis. Niemand zal hieraan een argument ontlenuen om hem zwaarder te belasten — onder het etiket terugbetaling van studiekosten — dan anderen met eenzelfde salaris. Het enige verschil met de academicus is dat deze naar het oordeel van velen zo erg veel verdient. Ik weet niet of dat zo is, en hoe men dit zou moeten beoordelen. Ik meen te weten dat de inkomens van onze academici tot de laagste van Europa behoren.

De academicus hoort echter onmiskenbaar tot een groep goedbetaalde burgers waartoe ook anderen behoren, zoals zakenlieden. De samenleving betaalt hen naar wat hun prestatie waard is. Voor de academicus echter is die prestatie alleen leverbaar dankzij het feit dat diezelfde samenleving de omstandigheden voor de ontwikkeling van zijn

WARMTE - TECHNIEK BEUKERS - SCHIEDAM

(I.M.)

intellectuele vermogens mogelijk maakte. Ondanks die hulp heeft hij gedurende een bepaalde periode geen inkomen genoten, terwijl de jonge aspirant-directeur van het bloeiende familiebedrijf die later hetzelfde als hij gaat verdienen in dat bedrijf werkt tegen een salaris dat misschien niet helemaal in overeenstemming is met de prestatie die hij aan de gemeenschap levert. Reeds daarom al zie ik geen reden om de academicus extra te belasten. Het afromen van hoge salarissen geschiedt door middel van de progressie in de belastingen. Het zoeken naar argumenten om een bepaalde groep nog eens extra te plukken vind ik een kruidenierachtige activiteit die in een gezond sociaal en politiek beleid niet past. Bovendien herhaal ik wat ik hierboven al gezegd heb: het laten studeren is geen exclusieve bijdrage tot het toekomstig inkomen van de academicus, maar evenzeer een investering die ten nutte komt van de samenleving en waarvan het achterwege blijven een verlies voor de gemeenschap betekent. Hessel zegt in zijn artikel¹¹ dat de gewone man de „earning power“ van de academicus betaalt. Hij profiteert er ook van, evenals van de autowegen waarop hij zelf niet rijdt. Het is de belastingprogressie die ervoor moet zorgen dat de beter gesitueerde relatief meer betaalt. Er is hierover ongetwijfeld meer te zeggen, maar ik laat het hierbij.

Waar het mij in de eerste plaats om gaat, is te waarschuwen tegen een onjuist gebruik van algemene economische theorieën en naar hun aard beperkt bruikbare statistieken om bepaalde politieke wensen te ondersteunen. Ik ben ervan overtuigd dat bona-fide economen als de hier geciteerde auteurs geenszins de bedoeling hebben om op onverantwoorde wijze hun wetenschappelijke kennis aan te wenden. Maar het ondersteunen van de discussie met wetenschappelijke stellingen en gebrekkig geïnterpreteerde statistieken bergt een geweldig groot gevaar in zich. Men is maar al te gauw geneigd om aan de wetenschap een te zware stem toe te kennen. Vooral de pure politicus moet oppassen dat hij niet op gezag van uitlatingen van wetenschappelijke autoriteiten tot een conclusie komt die onvoldoende is afgestemd op de andere-dan-economische overwegingen die hierbij een rol spelen. De economisch geschoolde politicus moet ervoor oppassen dat hij, gefascineerd door zijn eigen wetenschap, niet te gemakkelijk uit het oog verliest dat hetgeen die wetenschap leert één van de vele elementen in de discussie vormt. Waar het bij de onderhavige kwesties om gaat is, hoe de samenleving zo efficiënt mogelijk gebruik maakt van de intelligentie harer leden.

Dr. A. A. de Boer

⁹ F. Hartog: *Toegepaste Welvaartseconomie*, 1963, blz. 27.

¹⁰ F. Hartog, op. cit., blz. 22.

¹¹ Prof. Dr. W. Hessel, op. cit.

Onderwijs in de EEG

In een recentelijk verschenen EEG-publikatie¹ wordt aan de hand van de op dit terrein beschikbare statistieken de recente ontwikkeling en de huidige situatie van de school- en universiteitsbevolking en haar onderverdeling naar onderscheidene criteria in de landen van de EEG weergegeven. Genoemde studie is, afgezien van een onderzoek inzake het hoger onderwijs², de eerste waarin het Bureau voor de Statistiek der Europese Gemeenschappen zich stelselmatig bezighoudt met de vraagstukken aangaande het onderwijs.

Alhoewel een van de eerste conclusies die de samenstellers trekken niet erg bemoedigend klinkt („De internationale onderwijsstatistiek levert bijzondere moeilijkheden op: enerzijds zijn de cijfers zelf zeer nauwkeurig, doch anderzijds is de opzet van de statistieken dermate gebonden aan de geldende wettelijke en bestuursrechtelijke bepalingen alsmede aan de in ieder land of iedere streek traditionele gebruiken, dat alleen met de grootst mogelijke voorzichtigheid vergelijkingen kunnen worden gemaakt”) bevat genoemd artikel een schat aan gegevens, waarvan wij er een aantal willen memoreren.

Tabel 1 geeft in absolute cijfers een beeld van de totale school- en universiteitsbevolking³ in de EEG-landen. Hieruit blijkt dat de volgorde van de landen in 1965 voor deze cijfers vrijwel dezelfde is als die voor de cijfers van de totale bevolking. Relateert men echter de getallen van de school- en universiteitsbevolking aan de bevolkingscijfers, dan valt het op dat in het bijzonder West-Duitsland en Italië een relatief minder gunstige plaats innemen. Voor West-Duitsland zou dit verklaard kunnen worden uit het feit dat aldaar de technische en beroepsopleiding voornamelijk gegeven wordt in de vorm van praktische scholing in het bedrijf (leerlingstelsel), aangevuld met verplicht part-time onderwijs. Dit komt dus niet in de onderhavige statistieken tot uitdrukking.

Hoewel de in tabel 1 weergegeven ontwikkeling door de auteurs gunstig wordt genoemd, wijzen zij er terecht de aandacht op dat de EEG ver achterblijft bij de Verenigde Staten, waar 23,4% van de bevolking in 1963 onderwijs genoot, tegen 16,2% in de landen van de Gemeenschap in 1965 (zie eveneens tabel 2).

In vijf van de zes EEG-landen zou het aantal scholieren en studenten in de periode van 1958 tot en met 1965 aanzienlijk sneller zijn gestegen dan de totale bevolking, zoals blijkt uit onderstaande stijgingspercentages:

	Totale bevolking	Aantal scholieren en studenten
West-Duitsland	9	16
Frankrijk	9	20
Italië	5	17
Nederland	10	9
België	5	22
Luxemburg	7	31

TABEL 1.

Aantal scholieren en studenten in de landen van de EEG
(× 1.000)

	West-Duitsland	Frankrijk	Italië	Nederland	België	Luxemburg	Totaal EEG
Jaar							
1958	6.919	7.850	6.811	2.237	1.403	36	25.256
1965	8.003	9.405	7.988	2.438	1.708	47	29.589
1966	8.289	9.511		2.482		49	
Procentuele toename:							
Totaal Gemiddeld per jaar	19,8	21,2	17,3	10,9	22,0	36,1	17,2
Bevolkingscijfers a) (in mln., medio 1966)	2,3	2,4	2,3	1,3	2,9	3,9	2,3
	59,6	49,4	51,9	12,5	9,5	0,3	183,3

a) Bron: Basisstatistieken van de Gemeenschap, achtste uitgave, 1967, tabel 1.

Het feit dat Nederland hierin een uitzonderingspositie inneemt, schrijven de auteurs toe aan de recente ontwikkeling van het geboortecijfer dat tot gevolg had dat het aantal leerlingen van de lagere school, dat het grootste deel van de totale onderwijs-genietende bevolking vormt, gedurende die periode met 4,5% is gedaald.

Aan de hand van tabel 2 kan geconstateerd worden dat voor wat betreft het full-time onderwijs Nederland in 1958 het land was waar deze onderwijsvorm het meest voorkwam, gevolgd door Frankrijk (17,3%), België (15,5%), Italië (13,8%), West-Duitsland (12,7%) en Luxemburg (11,9%). In 1965 stond Nederland nog altijd bovenaan; de andere landen hadden dezelfde plaats behouden, met uitzondering van West-Duitsland en Luxemburg die van plaats verwisseld zijn. Hoewel de volgorde dus vrijwel ongewijzigd is gebleven, zijn de onderlinge verschillen kleiner geworden.

Tabel 3 geeft een overzicht van de ontwikkeling van het aantal studenten in de landen van de EEG gedurende de periode 1958 tot en met 1966.

Verder zou uit genoemde studie gebleken zijn dat de

¹ R. Buyse en H. Blanpain: „De school- en universiteitsbevolking in de landen van de Gemeenschap”, Statistische studies en enquetes, no. 3. Bureau voor de Statistiek der Europese Gemeenschappen, 1968, 121 blz.

² Statistieken van het hoger onderwijs in de landen van de Europese Gemeenschap. Statistische Mededelingen 1967, no. 2.

³ Behalve wanneer het tegendeel wordt vermeld, hebben de cijfers steeds betrekking op full-time onderwijs, exclusief het kleuteronderwijs.

TABEL 2.

De omvang van de onderwijsgenietende bevolking
(in procenten van de totale bevolking)

	West-Duitsland			Frankrijk		Italië	Nederland			België		Luxemburg	
	I	II	III	I	II	I	I	II	III	I	II	I	II
Jaar													
1958	12,7	12,7	16,4	17,3	17,7	13,8	19,8	21,5	21,9	15,5	16,7	11,9	12,7
1965	13,5	13,7	16,7	19,1	19,2	15,4	19,7	21,6	22,2	18,0	19,6	14,6	15,4
1966	13,9	13,9	16,9	19,2	19,2		19,8	21,6	22,2			15,0	15,7

- I Full-time onderwijs.
 II Full-time en part-time onderwijs, *exclusief* het leerlingstelsel in Nederland en de „Berufsschulen” in West-Duitsland.
 III Full-time en part-time onderwijs, *inclusief* het leerlingstelsel in Nederland en de „Berufsschulen” in West-Duitsland.

TABEL 3.

Aantal studenten in de landen van de EEG
(× 1.000)

Jaar	West-Duitsland	Frankrijk	Italië	Nederland	België	Luxemburg	EEG
1958	196	214	233	35	40	0(99)	718
1965	296	455	408	64	74	0(166)	1297
1966	305	502		71		0(168)	
Procentuele toename: Totaal Gemiddeld per jaar	55,6	134,6	75,4	102,8	85,0	69,7	80,6
	5,7	11,3	8,4	9,2	9,2	6,9	8,9

TABEL 5.

School- en universiteitsbevolking, onderverdeeld naar openbaar en bijzonder onderwijs
(in %)

Land	Jaar	Openbaar	Bijzonder
West-Duitsland	1966	96	4
Frankrijk a)	1966	83	17
Italië	1965	91	9
Nederland a)	1966	25	75
België a)	1965	42	58
Luxemburg a)	1967	90	10

a) Inclusief kleuteronderwijs.

TABEL 4.

Ontwikkeling van de structuur van de verschillende soorten onderwijs

	West-Duitsland			Frankrijk			Italië			Nederland			België			Luxemburg		
	1958	1966	Verandering (in %)	1958	1966	Verandering (in %)	1958	1966	Verandering (in %)	1958	1966	Verandering (in %)	1958	1966	Verandering (in %)	1958	1966	Verandering (in %)
Soorten onderwijs:																		
Lager onderwijs a)	74,3	71,2	-4,2	73,5	58,6	-20,3	69,5	56,6	-18,6	66,0	57,2	-13,3	63,4	57,4	-9,5	78,6	71,4	-9,2
Algemeen vormend middelbaar onderwijs	17,6	19,6	+11,4	18,2	26,7	+46,7	19,8	26,1	+31,8	18,5	21,4	+15,7	14,0	16,5	+17,9	14,5	17,5	+20,7
Technisch en beroepsonderwijs	4,2	3,6	-14,3	4,5	8,0	+77,8	5,3	9,1	+71,7	10,5	14,0	+33,3	13,2	18,5	+40,2	3,7	7,4	+100,0
Hoger onderwijs	2,3	3,1	+34,8	2,5	4,7	+88,0	3,4	5,1	+50,0	1,6	2,9	+81,3	2,9	4,4	+51,7	2,0	2,4	+20,0
Diversen	1,6	2,3	+56,3	1,3	2,0	+53,8	2,0	3,1	+55,0	3,4	4,5	+32,4	6,5	3,2	-51,8	1,2	1,3	+8,3
Totaal	100,0	100,0		100,0	100,0		100,0	100,0		100,0	100,0		100,0	100,0		100,0	100,0	

a. De zeer hoge percentages voor West-Duitsland en Luxemburg (meer dan 71%) vloeien voort uit het feit dat in die landen de bevolking van het lager onderwijs gedurende de laatste leerjaren reeds een opleiding ontvangt, welke in de andere landen onder het algemeen vormend middelbaar onderwijs valt.

bevolking van het lager onderwijs in de zes landen van de Gemeenschap in de periode van 1958-1965 relatief gedaald is, hoewel deze ook thans nog meer dan 55% van het totale aantal onderwijsgenietende personen uitmaakt. Het aandeel van alle andere soorten onderwijs, algemeen vormend middelbaar onderwijs, beroeps- en technisch onderwijs, hoger onderwijs, is overal toegenomen met als uitzondering West-Duitsland waar het aandeel van het technisch en beroepsonderwijs is gedaald om redenen als hiervoor reeds uiteengezet (zie tabel 4). Een saillant detail (min of meer een residu van de „schoolstrijd”) is dat een onderverdeling volgens het criterium „openbaar of bijzonder onderwijs” voor de zes lidstaten tot belangrijke verschillen heeft geleid (zie tabel 5).

Het laatste punt waar de auteurs de aandacht op vestigen is een zeer belangrijk punt, namelijk de verhouding tussen de onderwijsgenietende bevolking en de

TABEL 6.

Aantal scholieren en studenten (full-time onderwijs), in % van de desbetreffende leeftijdscategorie

Leeftijd	West-Duitsland	Frankrijk	Italië	Nederland	België	Luxemburg	V.S. a)
	1965	1965	1966	1964	1965	1967	1960
14 ...	80,8	74,4	55,0	85,5	86,3	94,6	95
15 ...	48,8	59,5	42,1	64,1	72,5	55,3	93
16 ...	27,6	52,3	33,6	44,5	58,1	39,3	86
17 ...	18,4	38,3	27,3	30,0	44,0	26,9	76
18 ...	13,6	26,3	21,4	19,9	32,1	18,9	51
19 ...	11,0	18,3	15,6	13,6	23,1	14,0	
20 ...	9,3	11,8	11,5	10,2	15,8	9,6	
21 ...	8,7	9,9	8,7	8,1	12,6	9,1	
22 ...	8,6	6,3	6,9	6,1	6,9	7,6	
23 ...	7,2	5,1	5,4	4,7	5,0	5,7	
24 ...	5,7	3,9	4,4	3,9	2,9	4,6	

a. Bron: *Expansion de l'enseignement secondaire; tendances et incidences*, O.E.C.D., Parijs 1968, pag. 35.

De concentraties in de kleine en middelgrote ondernemingen in België

Nu er regelmatig nieuwe, belangrijke concentraties in de industrie- en dienstensector gemeld worden, komt de publikatie van het Belgische Economisch en Sociaal Instituut voor de Middenstand betreffende de concentraties in de Belgische kleine en middelgrote ondernemingen goed van pas. De publikatie bestaat uit een uitgebreid statistisch gedeelte, terwijl het tweede gedeelte handelt over de vormen van concentratie (fusie, concentratie op basis van vrijwillige samenwerking).

HET STATISTISCHE GEDEELTE

Voor elk van de jaren in de periode 1960-1966 wordt het gemiddelde aantal werknemers berekend per onderneming voor elk der grootteklassen (1-19, 1-49, en 50 en meer werknemers). Tabel 1 geeft de resultaten voor het geheel der industriële bedrijven.

TABEL 1.

Gemiddelde arbeidsbezetting per grootteklasse (industriële bedrijven)

Grootteklassen (aantal werknemers)	Jaren						
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966
1 — 19	4,17	4,25	4,23	4,19	4,26	4,25	4,32
1 — 49	6,87	7,03	6,96	7,02	7,16	7,12	7,22
50 en meer	237,52	240,67	243,05	244,05	244,38	243,05	240,12
Totaal gemiddelde	24,78	26,16	26,88	27,38	28,67	28,57	28,67

Alhoewel er geen algemene, regelmatige tendenties uit deze cijfers naar voren komen, kan toch geconcludeerd worden dat de bedrijven met 1 tot 49 werknemers geleidelijk

aan qua omvang belangrijker worden, hetgeen ook waar is voor die met 50 en meer werknemers. Voor de categorie met 1 tot 19 werknemers treden er grote jaarlijkse verschillen op. In tabel 1 gaat het slechts om gemiddelden. Dit globale beeld kan enigszins verfijnd worden door bestudering van de verhoudingen voor enkele bedrijfstakken (tabel 2).

Er blijkt dat zich bij de meeste bedrijfstakken een stijging voordoet in de laagste klassen. Voor de klasse van 50 werknemers en meer is er nu eens een toename, dan weer een vermindering. Ons inziens dient met de maatstaf m.b.t. de gemiddelde tewerkstelling zeer voorzichtig te worden omgesprongen. Feitelijk zouden andere economische maatstaven (o.a. uitbetaalde lonen, de omzet, het kapitaal, de afzet, de verbruikte grondstoffen) in de berekening opgenomen dienen te worden alvorens een gefundeerd oordeel kan worden gevormd over de ontwikkeling van de concentratiegraad in een bedrijfstak.

Indien het regionaal aspect beschouwd wordt, blijken in 1966 zich de volgende veranderingen t.o.v. 1960 (= 100) te hebben voorgedaan in de gemiddelde tewerkstelling per bedrijf.

Antwerpen	109
Brabant	111
West-Vlaanderen	118
Oost-Vlaanderen	109
Henegouwen	109
Luik	101
Limburg	139
Luxemburg	132
Namen	113
België-totaal	111

totale bevolking in een bepaalde leeftijdsgroep (tabel 6). Voor de leeftijdsgroep 7 tot 13 jaar beliep het percentage van het bezoek van onderwijsinstellingen in vijf van de zes lidstaten nagenoeg 100%. In Italië daarentegen volgde 22% van de kinderen van 13 jaar zelfs in 1966 geen enkele vorm van full-time onderwijs. Ook bij de leeftijdsgroep 14 tot 18 jaar is het bezoek van onderwijsinstellingen nog zeer groot, hoewel het naar gelang de leeftijd snel terugloopt. Bij de leeftijdsgroep 19 tot 21 jaar heeft België het hoogste percentage, gevolgd door Frankrijk, Italië, Luxemburg, Nederland en West-Duitsland. In de leeftijdsgroep 22 tot 24 jaar liggen de percentages overal beneden de 10%. De hoogste percentages werden geregistreerd in West-Duitsland. Terecht wijzen de auteurs erop dat in 1960 in de Verenigde Staten 80% van de bevolking van 14 tot 18 jaar full-time onderwijs volgde en dat in Japan in 1964 hetzelfde percentage werd bereikt. Het overeenkomstige percentage bedroeg voor de EEG in 1965 slechts 40%⁴.

Mede gezien het feit dat de laatste tijd grote waarde wordt gehecht aan de vraagstukken op het gebied van de school- en beroepsopleiding in verband met de economische en technische vooruitgang, lijkt ons gunstig oordeel van genoemde gedetailleerde, vergelijkende studie verzekerd, ook al zijn er nog vele aspecten die op een zelfde wijze onderzocht zouden moeten worden.

J. van der Burg

⁴ Bij het ter perse gaan van deze bijdrage ontvingen wij het jongste nummer van het door het Oostenrijks Instituut für Wirtschaftsforschung uitgegeven blad *Monatsberichte* (42e jaargang, nr. 1/1969). In genoemd blad is een door J. Steindl verrichte studie gepubliceerd, getiteld „Zur Entwicklung der Höheren Schulen und der Hochschulen bis 1980”. Deze studie die hoofdzakelijk betrekking heeft op de situatie in Oostenrijk, bevat o.a. een scatter-diagram, waarin voor 19 landen het aantal scholieren en studenten in procenten van de leeftijdsgroep van 15 tot 19 jaar en het bruto nationaal product per hoofd van de bevolking aan elkaar zijn geresultateerd.

TABEL 2.

Ontwikkeling van de gemiddelde tewerkstelling per bedrijf, 1960-1966 a)

Bedrijfstakken	Stijging			Vermindering			Onveranderd		
	1 tot 19 werknemers	1 tot 49 werknemers	50 en meer werknemers	1 tot 19 werknemers	1 tot 49 werknemers	50 en meer werknemers	1 tot 19 werknemers	1 tot 49 werknemers	50 en meer werknemers
Voedingsnijverheid	x	x							x
Tabakbewerking	x	x				x			
Rubbernijverheid	x	x				x			
Chemische nijverheid	x	x	x						
Hout- en kurkbewerking	x	x				x			
Papierenijverheid			x				x	x	
Boek- en fotobedrijf	x	x	x						
Huiden- en lederindustrie	x	x				x			
Textielnijverheid	x	x				x			
Kledingenijverheid	x	x	x						
Metaalgieterijen, pletterijen		x				x	x		
Machineconstructie		x	x			x	x		
Bouwbedrijf		x	x				x		
Transportbedrijven	x	x				x			
Handel	x	x				x			
Horeca			x	x	x				

a) Het teken x duidt de tendens aan in de ontwikkeling van de gemiddelde tewerkstelling per bedrijf in elk der bedrijfstakken.

TABEL 3.

Filiaalbedrijven in België

Filiaalbedrijven	Aantal aangesloten groothandelaren	Aantal aangesloten kleinhandelaren
Centra	8	3.340
Excella	20	1.225
Lido	7	2.451
Panda	—	—
Spar	7	1.041
Végé	12	1.389
Vivo	—	—
I.I.P.	—	—
I.F.A.	6	395
Delhaize De Leeuw	1	541

Indien deze ontwikkeling van de gemiddelde tewerkstelling berekend wordt per taalstreek en per grootteklasse der bedrijven in 1966, krijgt men de volgende resultaten (1960 = 100):

a. Voor de ondernemingen met 1 tot 19 werknemers

Wallonië	103
Vlaanderen	103
Brussel-Hoofdstad	98

b. Voor de ondernemingen met 1 tot 49 werknemers

Wallonië	104
Vlaanderen	104
Brussel-Hoofdstad	100,4

c. Voor de ondernemingen met 50 en meer werknemers

Wallonië	93
Vlaanderen	94
Brussel-Hoofdstad	117

d. Voor alle ondernemingen

Wallonië	107
Vlaanderen	109
Brussel-Hoofdstad	121

Wat de klassen met 1 tot 19 en met 1 tot 49 werknemers betreft, is het verloop nagenoeg identiek voor Vlaanderen en Wallonië. Brussel-Hoofdstad geeft een ontwikkeling te zien die iets minder gunstig is. Voor de ondernemingen met 50 en meer werknemers valt de vergelijking tussen de taalstroken duidelijk in het voordeel van Brussel-Hoofdstad uit.

HET GEDEELTE
OVER DE VORMEN VAN CONCENTRATIE

Wij menen hierbij zeer bondig te kunnen zijn aangezien de vormen van concentratie vrij algemeen bekend verondersteld mogen worden. Belangrijk zijn de cijfers omtrent de ontbinding van maatschappijen (industriële en commerciële) ten gevolge van totstandgekomen fusies. Het relatieve aandeel van elk der sectoren in het totaal dezer ontbindingen is op basis van de periode 1960-1965 de volgende:

1. Landbouw, tuinbouw, visserij en veeteelt	—
2. Extractieve bedrijven	4,86%
3. Andere bedrijven	37,83%
4. Ambacht	2,87%
5. Handel (groot- en kleinhandel)	21,49%
6. Banken en andere financiële instellingen	14,32%
7. Dienstverlenende bedrijven en andere	8,88%
8. Transport	4,59%
9. Diversen	5,16%
	100 %

In de eigenlijke industrie deden zich in de periode 1960-1965 relatief gezien het grootste aantal ontbindingen voor om reden van fusies; daarop volgt de sector van de handel en die der banken en andere financiële instellingen.

ENKELE CIJFERS
OVER EEN TWEETAL SAMENWERKINGSVORMEN

In België waren er in de handels- en in de ambachtelijke sector 159 *inkoopcombinaties*, waarvan 77 tot de levensmiddelensector behoren. De voornaamste inkoopcombinatie, naar rato van het aantal leden, is de „S.V. Limburgia” te Hasselt (1.200 leden) gevolgd door „La Chaîne” te Luik. Wat het vrijwillig filiaalbedrijf betreft (dat zich van de inkoopcombinatie onderscheidt doordat hier het groot-handelsstadium niet wordt geëlimineerd, wat bij de inkoopcombinatie daarentegen wél het geval is), in België worden in de levensmiddelensector 10 vrijwillige filiaalbedrijven aangetroffen. Tabel 3 geeft hiervan een overzicht (situatie 1967).

Dr. A. Kempeneers

Mededelingen

SEMINAR MARKTSEGMENTATIE

Onder auspiciën van de International Marketing Federation wordt te Parijs op 19, 20 en 21 maart door de Association pour le Développement des Techniques de Marketing een seminar georganiseerd over marktsegmentatie en de toepassing daarvan bij afzet en reclame.

Een Internationaal Comité, waarin ook Nederland was vertegenwoordigd, heeft een programma samengesteld waarin praktisch alle aspecten van het onderwerp aan de orde komen. Na een aantal voordrachten over de diverse vormen en typologieën van marktsegmentatie volgt een aantal case-histories met betrekking tot de toepassing bij de reclame en bij de marketing van massa-consumptiegoederen, duurzame consumptiegoederen en industriële goederen. Op de derde dag zal een aantal modellen worden behandeld.

Nederlandse spreker is Dr. A. van der Zwan (directeur van het Nederlands Centrum voor Marketing Analyses N.V.) over „Market segmentation as applied to ownership of durable consumer goods”.

De kosten voor het seminar bedragen: voor leden Fr.frs. 700 en voor niet-leden Fr.frs. 750 (inclusief alle teksten en drie lunches). Taal: simultaanvertaling Frans-Engels.

Verdere inlichtingen en inschrijfformulieren verkrijgbaar bij het secretariaat van het Nederlands Instituut voor Marketing, Parkstraat 18, Den Haag, tel. (070) 61 49 91.

STATISTISCHE DAG

De Vereniging voor Statistiek zal haar jaarlijkse Statistische Dag dit keer houden op dinsdag 25 maart a.s. in De Doelen te Rotterdam. Het programma omvat voor wat betreft het ochtendgedeelte een drietal voordrachten in het kader van het thema „Statistiek in de rechtzaal”. Deze voordrachten zullen worden gehouden door de heren:

Prof. Dr. W. Froentjes
(„Schriftonderzoek en statistiek”);

J. Sittig
(„Rechtszekerheid bij onzekerheid”);

Prof. Dr. H. C. Hamaker
(„De wet en de kansspelen”).

Het geheel zal worden ingeleid door Dr. Mr. M. B. van de Werk, vice-president van de Arrondissementsrechtbank te Utrecht.

's Middags zal met bovenstaande sprekers en inleider en met Prof. Dr. J. Hemelrijk en Prof. Dr. W. R. van Zwet een gedachtenwisseling over de 's morgens gehouden onderwerpen plaatsvinden.

Voorts zal 's middags een aantal lezingen worden verzorgd in het kader van drie rubrieken nl.: methodologie, receptuur, investeringen en statistiek.

Naast deze reeksen van voordrachten zal er, zoals gebruikelijk, weer gedurende de gehele dag een expositie zijn van „statistisch gereedschap”. Voor nadere inlichtingen wende men zich tot het secretariaat van de Vereniging voor Statistiek, Weena 700 te Rotterdam; tel. (010) 11 61 81, toestel 191.

Actuele uitgaven voor het bedrijfsleven

Joint Ventures

Enkele facetten van de joint business venture door dr. H. W. van Hilten

Waarom kan het oprichten van een joint venture van een onderneming aantrekkelijker zijn dan een fusie of overname?

Op deze vraag geeft de auteur duidelijke antwoorden: met behoud van eigen zelfstandigheid krijgen de partners grotere armslag; ongelijksoortige partners kunnen in deze vorm worden samengebracht; een rendabele exploitatie kan worden bereikt zonder dat men een totale fusie aangaat; de bij beide partners verzamelde know-how kan optimaal worden aangewend.

184 blz. ingenaaid f 24,50

Wegwijs in de geheimtaal der economie

door prof. dr. A. van Doorn
Geïllustreerd door I. Spreekmeester

Een bundeling van de bijzonder succesvolle serie artikelen uit de Philips Koerier, waarin de schrijver erin geslaagd is de niet-economisch geschoolde lezers wegwijs te maken in de geheimen van de vaktaal der sociale economie en bedrijfseconomie.

160 blz. ingenaaid f 8,50

Medezeggenschap - een illusie?

door prof. dr. S. Kleerekoper

Op originele wijze wordt door deze scherpzinnige hoogleraar het economisch-organisatorisch aspect van de medezeggenschap behandeld. Een vlot leesbaar boek voor directeuren, voorzitters van ondernemingsraden, personeelsfunctionarissen, politici en sociologen.

112 blz. ingenaaid f 12,50

De Kamers van Koophandel in de praktijk

onder redactie van drs. B. W. Buenk, mr. F. C. A. Eenhorst en mr. C. W. Marks

Deel 9 van de serie Recht en Praktijk

Een boek, geschreven over de praktijk van de Kamer van Koophandel. Na een geschiedkundig overzicht wordt in 15 hoofdstukken uitvoerig ingegaan op diverse aspecten uit de praktijk, zoals het handelsregister, het Horecabedrijf, uitverkopen en opruimen, huurkoop en afbetaling enz. De uitgave wordt gecompleteerd door een gedetailleerde inhoudsopgave, een trefwoordenregister, de adressen van de Kamers en een schema van de activiteiten der verschillende instanties die handelsvoorlichting verstrekken.

170 blz. ingenaaid f 17,20. Bij intekening op de serie f 13,75.

KLUWER - DEVENTER

Postbus 23 Tel. 05700 - 10722

Ook verkrijgbaar via de boekhandel

Geld- en kapitaalmarkt

GELDMARKT

Een overschot van ontvangsten boven betalingen van de Staat en het begin van de ultimo-stijging van de bankpapier-circulatie hebben in de 24 februari eindigende periode een omvangrijk bedrag aan middelen aan de geldmarkt onttrokken. In de bankkassen zit geen enkele speling meer, zodat de banken het evenwicht in hun kassen hebben moeten herstellen door opnieuw op de Nederlandsche Bank te trekken. Het bedrag van de in rekening-courant opgenomen kredieten stond op 24 februari op f. 507 mln.

De mutaties in de beide posten, waarin zich de krediet-hulp van de centrale bank weerspiegelt, zijn vaak aanzienlijk. Zij bedroegen (in f. mln.) in de week eindigende op:

6 januari — 78	3 februari + 455
13 januari — 226	10 februari + 48
20 januari — 183	17 februari — 336
27 januari + 108	24 februari + 198

Het opvangen van de bewegingen in de kassen zou ook op andere manieren kunnen geschieden. In een aantal jaren na de oorlog beschikte men over een ruime kas, zodat hulp van buiten slechts bij uitzondering nodig was. Daarnaast had men de mogelijkheid wijziging in de schatkistpapier-portefeuille aan te brengen, waardoor de Staatskas eigenlijk als buffer fungeerde. Na de invoering van de externe convertibiliteit en de hierop volgende opbouw van een omvangrijk buitenlands geldmarkt- en krediet-bedrijf, kon door het doen repatriëren van de buitenlandse uitzettingen de guldenskas zo nodig worden versterkt. De Nederlandse Bank intervenueerde hierbij geregeld om kapitaalstromen over de grens binnen zekere perken te houden.

Geleidelijk aan steunt het buitenlandse bedrijf niet meer op de financiering met guldens, doch hebben de banken in het buitenland middelen aangetrokken, die aldaar ook worden uitgezet. De dalende liquiditeit van de banken heeft dit nodig gemaakt. Het gevolg is geweest, dat het netto in het buitenland uitstaande bedrag is gedaald. Het heeft zich in 1968 als volgt ontwikkeld (in f. mln.):

	Ultimo december 1967	Ultimo juni 1968	Ultimo december 1968
Vorderingen op korte termijn ..	3.522	4.591	5.260
Overige vorderingen	2.713	2.890	2.915
	6.235	7.481	8.175
Schulden	5.931	7.053	7.506
Netto	304	428	669

Alhoewel het netto uitstaande bedrag in de loop van 1968 is gestegen, ziet men wanneer men een vergelijking treft met de mutatiecijfers van het beroep op de Nederlandsche Bank, aannemende dat ook in 1968 deze cijfers van dezelfde orde van grootte zijn geweest, dat in de buiten-

landse uitzettingen onvoldoende ruimte zit. Men zou de binnenlandse kas kunnen aanvullen door krediet in het buitenland op te nemen. Dat de keuze toch in belangrijke mate op krediet bij de centrale bank valt, houdt waarschijnlijk verband met de kosten.

KAPITAALMARKT

Zowel het spaarverschil — de stortingen verminderd met de terugbetalingen — als de totale besparingen, waarin ook de bijgeschreven rente is begrepen — zijn bij de traditionele banken in 1968 gedaald, nl. met resp. f. 185 mln. en f. 199 mln. Bij de handelsbanken heeft eveneens een teruggang plaatsgehad, nl. met f. 150 mln. Deze vermindering betekent uiteraard niet dat er per saldo ontspaard is. Onderstaande cijfers (in f. mln.) geven een beeld:

	1967	1968
Traditionele spaarbanken	1.536	1.351
Handelsbanken	689	539
Spaarverschil	2.225	1.890
Besparingen bij traditionele spaarbanken	3.101	2.902

KOERSSTAAT

Indexcijfers aandelen (1963 = 100)	30 dec. 1969	H. & L. 1969	21 febr. 1969	28 febr. 1969
Algemeen	121	128 — 120	126	124
Internationale concerns	127	133 — 125	129	128
Industrie	119	129 — 118	126	124
Scheepvaart	89	94 — 90	93	93
Banken en verzekering	98	112 — 97	107	107
Handel enz.	122	133 — 121	128	128

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

Aandelenkoersen ¹	f. 182,90	f. 179,15	f. 180,25
Kon. Petroleum	f. 163,35	f. 167,—	f. 171,65
Philips	f. 125,30	f. 127,45	f. 123,40
Unilever, cert.	f. 199,80	f. 195,20	f. 194,75
Zout-Organon	f. 101,80	f. 108,15	f. 105,40
Hoogovens, n.r.c.	f. 123,20	f. 125,—	f. 122,95
A.K.U.	f. 64,30	f. 64,90	f. 63,40
AMRO-Bank	800	870	855
Nat. Nederlanden	f. 212,—	f. 236,50	f. 241,65
K.L.M.	f. 255,50	f. 256,80	f. 253,20
Robeco			

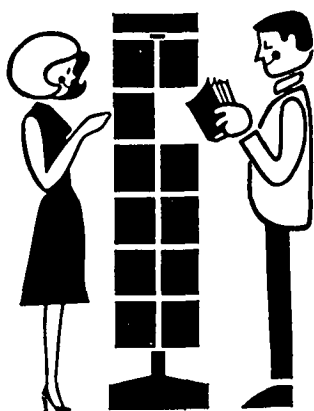
New York			
Dow Jones Industrials	945	917	905

Rentestand			
Langlopende staatsobligaties ² ..	6,63	6,84	6,91
Aandelen: internationalen ²	3,4		
lokale ²	3,9		
Disconto driemaands schatkist-			
papier	5	5	5

¹ Aangepast voor kapitaalwijzigingen.

² Bron: Amsterdam-Rotterdam Bank.

Prof. Dr. C. D. Jongman



De na een bezoek aan je boekhandel, vaak gehoorde opmerking „En, is er nog iets nieuws verschenen?“ doet rijkelijk naïef aan wanneer je leest dat er in 1968 in Nederland 11.174 nieuwe uitgaven aan de markt zijn gekomen! Dat zijn er gemiddeld meer dan 200 per week. En dat terwijl er weken kunnen voorbijgaan, zonder dat je bij je boekhandel iets nieuws ontdekt!

Veel van die nieuwe publikaties zijn uiteraard uitgaven op specifieke wetenschappelijke terreinen, die men bij de meeste boekhandels doorgaans niet aantreft. Van die 11.174 waren het er slechts (nou ja, slechts) 1.567 die tot de meest tot de winkelvoorraad behorende categorie zijn te rekenen, namelijk de romans en novellen. Per week verschijnen er dus nog altijd gemiddeld zo'n 30 romans en/of novellen. Heel wat voor zo'n klein landje met zo'n kleine boekenmarkt als Nederland.

Die boekenmarkt neemt overigens minder snel toe dan men enkele jaren geleden voorspelde. Het Nederlands Centrum voor Marketing Analyses stelde in 1965 een model op waarin het toekomstige verloop van de gezinsuitgaven aan boeken (exclusief schoolboeken) werd berekend, een prognose die was gebaseerd op de werkelijke ontwikkeling in de periode 1951-1963. Uit een recente aanvulling op dit rapport is evenwel gebleken dat de stijging van geldomzetten in de boekhandel in de afgelopen jaren bij de prognose is achtergebleven. De werkelijke groei schijnt ongeveer 20% minder te zijn dan de destijds geraamde. Dat is des te bedenkelijker, omdat het boekenvak toch reeds voor de meesten die er in werken alleen maar aantrekkelijk kan zijn vanwege het *psychisch* inkomen. Door zijn sterk arbeidsintensieve karakter en zijn omvangrijke administratieve rompslomp is het boekenvak (boekhandel én uitgeverij) weinig rendabel en ook moeilijk op korte termijn rendabeler te maken. Je zou het aan het grote aantal nieuwe uitgaven niet zeggen, maar in feite vormen uitgeverij en boekhandel een branche, die het structureel moeilijk heeft.

Gegeven het grote assortiment nieuwe boeken en de zakelijke noodzaak van een behoorlijke omzetsnelheid is het, zelfs voor de grootste boekhandel, niet meer mogelijk van alle romans'en novellen — om van andere boeken maar helemaal niet te spreken — voorraad te houden. Dat is gevaarlijk, omdat dit kan leiden tot een *culturele verschraling*. Het boek is nu eenmaal typisch een artikel, dat niet verkocht wordt als het door de handel niet wordt uitgebracht. Alleen het studieboek wordt veel op bestelling verkocht. De overige boeken moeten het in hoofdzaak hebben van het zelf in handen nemen, doorbladeren enz. Er is nu een ontwikkeling gaande van concentratie in de boekhandel; zo ook sluiten (nog) zelfstandig blijvende boekhandels zich aaneen om gezamenlijk in te kopen en aldus kwantumkortingen te verwerven. Veel, niet direct op de grote massa van boekenkopers gerichte, belletrie dreigt echter hierdoor niet in het assortiment van de bewuste detaillisten te worden opgenomen. Reeds nu is de inkooppolitiek van één grote Nederlandse kioskonder-neming bepalend voor het commercieel succes van menige publikatie. Terwille van een behoorlijke culturele diversiteit dient zo'n ontwikkeling kritisch te worden gevolgd.

L. F. van Muiswinkel: Inflatie en economische groei. Academisch proefschrift Vrije Universiteit, Amsterdam 1967, 112 blz.

Over de invloed van het inflatieverschijnsel op de economische groei zijn de meningen onder economen nogal verdeeld, te meer ook omdat men op statistische gronden moeilijk tot een bepaalde uitspraak kan komen. We hebben het proefschrift van Van Muiswinkel over dit intrigerende onderwerp, waarop hij in 1967 aan de Vrije Universiteit te Amsterdam promoveerde, dan ook met veel belangstelling gelezen, omdat daarin wordt „gepoogd te komen tot een gefundeerde uitspraak over het verband tussen inflatie en economische groei” (blz. 7).

Van Muiswinkel begint zijn studie met een uiteenzetting van wat hij onder inflatie verstaat. Na een aantal interpretaties van het inflatiebegrip de revue te hebben laten passeren, welke hij alle op grond van doelmatigheidsredenen verwerpt, komt hij o.i. terecht tot de definitie van inflatie als *een proces van algemene prijsstijging*. Deze definitie heeft het voordeel dat ze eenvoudig is en bovendien aansluit bij het spraakgebruik.

Het tweede hoofdstuk over de oorzaken van de inflatie biedt geen nieuwe gezichtspunten en is bovendien zeker niet volledig. In zijn antwoord op de vraag naar de diepere oorzaken van inflatie noemt van Muiswinkel drie factoren, nl.:

- a. de bestaande inkomensverdeling wordt door de vakbeweging niet rechtvaardig geacht;
- b. er is geen overeenstemming over de omvang van toelaatbare loonverschillen;
- c. de ongelijke produktiviteitsontwikkeling in de verschillende bedrijfstakken.

Al deze factoren leiden er inderdaad toe, dat de loonsverhogingen de stijging van de arbeidsproductiviteit zullen overtreffen, hoewel met name het derde punt o.i. zou kunnen worden ondervangen door een adequate prijs-politiek, die erop is gericht in bedrijfstakken met een meer dan gemiddelde stijging van de arbeidsproductiviteit te komen tot prijsverlaging, terwijl in

bedrijfstakken waar de produktiviteitsontwikkeling duidelijk bij de gemiddelde stijging achterblijft prijsverhogingen worden toegestaan. Bij een loonsverhoging overeenkomstig de gemiddelde stijging van de arbeidsproductiviteit zullen in dit geval alle inkomensgroepen in gelijke mate van de produktiviteitsstijging kunnen profiteren. De ontwikkeling der prijsverhoudingen zal dan zonder een verhoging van het algemene prijspeil te veroorzaken de ontwikkeling van de kostenverhoudingen weerspiegelen. Om dit te bereiken is een zekere leiding in de loonpolitiek wel voorwaarde.

Voorts merken wij op, dat er diverse andere factoren zijn, die in belangrijke mate tot de naoorlogse inflatie hebben bijgedragen, zoals bijv. de koude oorlog, de sterke technische ontwikkeling (belangrijke veroorzaker van kapitaalschaarste), de moderne werkgelegenheidspolitiek en de internationale kredietverlening in geval van betalingsbalanstekorten.

De gevolgen van de inflatie, zoals voor de inkomensverdeling, de vermogensverdeling, de besparingen, de verhouding debiteur-crediteur e.d., worden door Van Muiswinkel slechts bezien met betrekking tot hun invloed op de economische groei. Hij komt daarbij tot de conclusie, dat de positieve en negatieve effecten op de investeringen (als één van de belangrijke bepalende factoren voor de groei) elkaar op langere termijn, als men zich op de inflatie heeft ingesteld (indexering, blijvende verhoging van het interestniveau), wel ongeveer zullen opheffen, zodat de inflatie per saldo

geen invloed heeft op de investeringen.

In de twee volgende hoofdstukken wordt aan de hand van het „Harrod-Domar model” en het model van de „technical progress function” van Kaldor de invloed van de inflatie op de groeivoet van het nationaal inkomen onderzocht. Naast de investeringen spelen daarbij de spaarquote en de marginale kapitaalcoëfficiënt een belangrijke rol. Hoewel Van Muiswinkel in dit deel van zijn proefschrift een fraaie theoretische analyse geeft, zijn wij van mening, dat deze toch te zeer van de werkelijkheid is geabstraheerd om op basis daarvan conclusies te kunnen trekken voor de werkelijke ontwikkeling. Zo wordt er in de analyse bijv. steeds van uitgegaan dat de overheid niet investeert of dat het capaciteitseffect van overheidsinvesteringen geringer is dan dat van particuliere investeringen, zonder dat dit uitgangspunt wordt gemotiveerd. Alle hier getrokken conclusies gelden dan ook slechts binnen de sterk vereenvoudigde veronderstellingen van de gehanteerde modellen.

In het slothoofdstuk komt Van Muiswinkel tot een aantal conclusies met betrekking tot het in Nederland gevoerde anti-inflatiebeleid, die wij tot op zekere hoogte wel kunnen onderschrijven maar daarvoor hadden wij de voorafgaande analyse niet nodig. Van Muiswinkel wellicht ook niet.

Concluderend moeten wij zeggen dat de analyse van Van Muiswinkel met betrekking tot de relatie tussen inflatie en economische groei niet voldoende overtuigingskracht bezit om ons agnosticisme op dit punt weg te nemen.

Drs. G. de Man

J. Beishuizen en E. Werkman: De magere jaren. Nederland in de crisistijd 1929-1939. A. W. Sijthoff, Leiden 1968, 270 blz., f. 9,90.

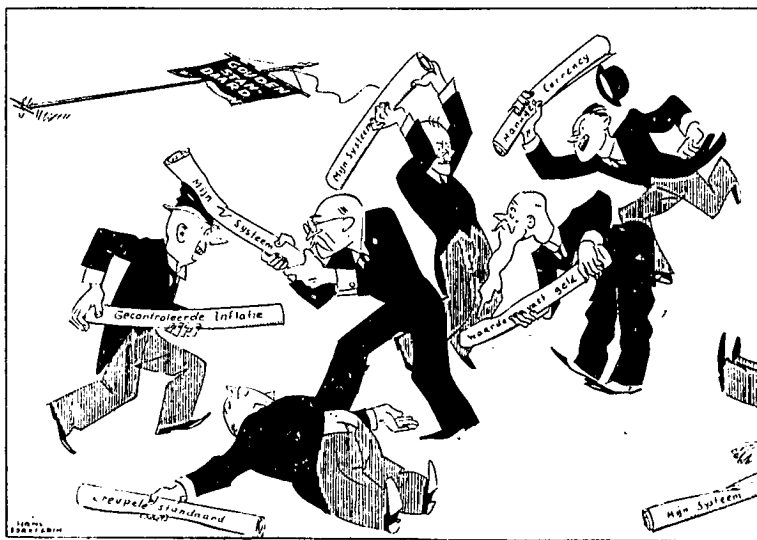
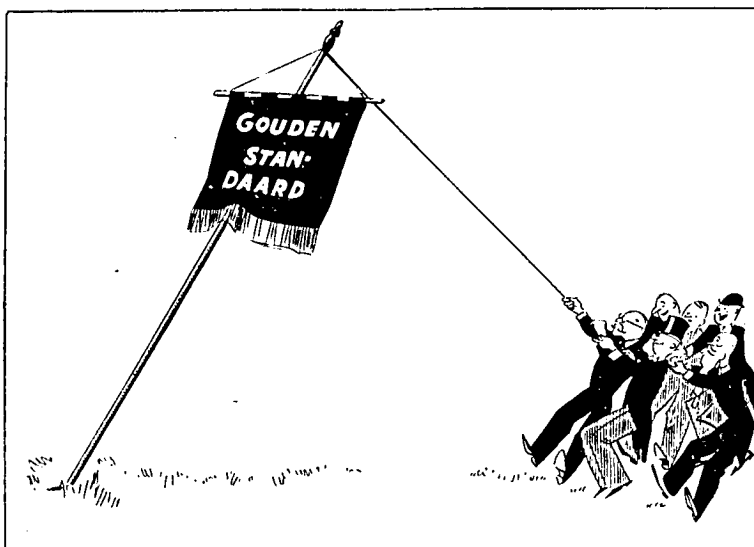
Een groot deel van de lezers van dit blad heeft de jaren dertig zelf meemaakt. Voor hen biedt dit boekje een geheugensteun, maar toch ook een bron van nieuwe informatie. In het beperkte bestek van 270 bladzijden is een grote hoeveelheid feiten beschreven,

waaronder ook en vooral de *faits divers* uit het dagelijks leven. Kleine voorvallen typeren een situatie soms beter dan een lang verhaal. Het is alsof men een krant uit die tijd leest, en inderdaad hebben de schrijvers, beiden journalisten, amper geput uit de

leggers van de dagbladen. Er staan foto's in, politieke caricaturen, affiches (Steunt het Amsterdamsche Crisiscomité — elke bijdrage welkom). Velen zullen bij het lezen worden getroffen door de schok der herkenning — ik laat in het midden of die schok aangenaam is of niet.

De jongeren, die de depressie niet uit eigen herinnering kennen en slechts bekend zijn met de hoofdlijnen van de onderbesteding, de werkloosheid, de armoede, de faliekante aanpassingspolitiek en het halsstarrig handhaven van de koers van de gulden, kunnen hier lezen hoe het in die jaren toeging. Ook hun zou ik de lezing warm willen aanbevelen. Zij kunnen zo het besef levendig houden dat welvaart niet automatisch tot stand komt, dat een enigszins verstandig beleid niet vanzelf spreekt, en dat de tijden wel degelijk veranderen. En dat laatste niet alleen omdat de depressie is verdwenen en het reële inkomen toegenomen; er is ook een mentaliteitsverandering opgetreden. Het is nu toch niet langer denkbaar dat min of meer officiële personen misprijzend spreken over het feit dat arme mensen het dragen van klompen versmaden of dat men openlijk wordt vermaand te blijven op de plaats waarop men is gesteld.

Toch blijven bij alle verandering ook sommige dingen constant. Amsterdam was ook toen een woelige stad. Het Jordaanoproer van 1934, ontstaan naar aanleiding van de verlaging der steenuitkeringen, heeft zes doden gekost. Het NVV stond niet achter de rellen omdat het bestuur vreesde dat de onrust de reactie in de kaart zou spelen. In straatgevechten, aldus een bestuurder, pleegt de democratie ten onder te gaan. De reactie waar het NVV niet zonder reden bang voor was toonde overigens in die tijd veel duidelijker haar ware gezicht dan thans. De NSB bleef een kleine partij, maar velen vonden toch maar dat in Duitsland orde op zaken werd gesteld. Sir Henry Deterding, captain of industry no. 1 en gelieerd met Colijn, beledigde publiekelijk zijn sympathie voor het Duitse nationaal-socialisme. Hij maakte een plan teneinde, buiten de clearing om, ettelijke miljoenen aan landbouwproducten naar Duitsland te sturen. Naderhand bleek dit voornemen, dat als steun aan de „Winterhilfe” was geadverteerd, een zeer particuliere opzet te hebben: Deterding wilde een deel van zijn vermogen naar Duitsland brengen en daar gaan wonen. Het was een griezelige tijd, net als nu, maar toch weer anders.



De hoofdzaken van het boek zijn van economische aard. Beishuizen, die een van onze beste economische journalisten is, begint zijn verhaal met Zwarte Donderdag, laat in het kort de internationale voortplanting van de crisis zien en staat vooral stil bij de vastberadenheid waarmee Colijn en de zijnen vasthielden aan een averechts beleid, dat begrotingstekorten en devaluatie verafschuwde. Terwijl de industriële productie voor de wereld als geheel in het jaar 1936 weer bijna het peil van voor de crisis had bereikt, lag het in Nederland nog een dertig procent er onder. Het loslaten van de gouden standaard en de daarop volgende depreciatie van de gulden geschiedde niet met een oog op deze cijfers of als een bewuste keuze; het was een gedwongen reactie op de „val” van de Zwitserse en de Franse frank in september 1936. Trip was bang dat de laatste kilo goud van de Nederlandsche Bank zou worden opgevraagd, zodat overhaast tot het goudembargo werd besloten. Er waren wel rationeler

opvattingen, o.a. over de rol der overheidsfinanciën, zoals blijkt uit het adres der „veertien” (o.a. Limperg, Frijda, Goudriaan, Lieftinck) en uit het *Plan van den Arbeid*; maar zij vonden geen gehoor bij de conservatieve kringen die het heft in handen hadden. Als er uit dit melancholieke boek enige troost valt te putten dan is het toch wel deze, dat het ineen-schrompelen van de koopkracht en het uit de pas raken van de wisselkoers tegenwoordig door de regeringen verstandiger zal worden tegemoetgetreden dan destijds.

Ook op economisch gebied geldt overigens, dat details soms frapperanter zijn dan de (bekende) hoofdzaken. Een voorbeeld: na de krach van oktober 1929 gaven de commentaren in de Nederlandse kranten niet bepaald blijk van veel inzicht in de ernst van de toestand. Het *Algemeen Handelsblad* schreef: „een onweer frischt de atmosfeer op”. *ESB* reageerde traag, signaleerde weliswaar terloops de „electrische ontlading” en de „phenomenale

opruiming" op de New Yorkse beurs, maar kwam pas in het laatste nummer van 1929 met een artikel waaruit bleek dat het werkelijk erg was. De communicatie zou nu wel wat sneller en intensiever verlopen!

De magere jaren heeft juist dezer dagen een concurrent gekregen in de vorm van L. de Jongs *Voorspel*, dat weliswaar een langere periode omspant (1918-1939) en meer politiek en militair is georiënteerd, maar uiteraard mede op de

economische en sociale toestand van de jaren dertig ingaat. Het werk van De Jong is stellig gedegener en studieuzer (hoewel niet minder vlot leesbaar); toch blijft er naar mijn mening een ruime plaats over voor het levendige en informatieve boek van Beishuizen en Werkman. Het is te hopen dat velen, en vooral veel jongeren, het zullen lezen en dat zich van hen het gevoel meester zal maken: dat nooit meer.

Prof. Dr. J. Pen

Dr. G. H. Copeman: Regels voor management. N. Samsom, Alphen aan den Rijn 1968, 148 blz., ingen. f. 12,50.

Vertalingen van vakliteratuur hebben vrijwel altijd het bezwaar dat men er de taal van oorsprong in terugziet. Het schijnt nu eenmaal niet altijd mogelijk te zijn voor de betekenis van vreemde woorden gelijkwaardige Nederlandse woorden te vinden. Dit blijkt ook uit dit boek, dat oorspronkelijk te Londen verschenen is onder de titel *Laws of business management and the executive way of life*. Naar mijn smaak is de Engelse titel wat lang; zij geeft echter de inhoud goed weer. De Nederlandse titel *Regels voor management* is ongetwijfeld aantrekkelijker dan de Engelse, maar geeft niet geheel weer wat in de inhoud wordt behandeld. Een niet onbelangrijk deel van het boek is gewijd aan menselijke vraagstukken, aan de behandeling waarvan in het bedrijfsleven nog altijd een grote behoefte blijkt te bestaan.

Het prettige van dit boek is, dat het geen pretenties op wetenschappelijk gebied heeft. De schrijver, die reeds eerder een proefschrift samenstelde over de loopbaan van 1.200 directeuren van grote, middelgrote en kleine ondernemingen in Engeland¹, heeft vooral een journalistieke loopbaan achter de rug. Hij is thans directeur van een uitgeverij, die de oorspronkelijke versie van het onderhavige boek heeft uitgegeven. Niet alleen is Copeman een scherp waarnemer, ook heeft hij het vermogen krachtig en duidelijk te formuleren. Dit maakt zijn boek aantrekkelijk voor een grote schare van lezers, die gemakkelijk in de wat meer wetenschappelijk georiënteerde management-literatuur blijft steken.

De twaalf regels voor de ondernemingsleiding, het eerste deel van het boek, beschrijven een aantal punten waaraan iedere leidinggevende functionaris aandacht zal moeten schenken,

ongeacht zijn karakter, zijn politieke overtuiging of zijn levensbeschouwing. Dit deel is dan ook vrijwel gespeend van iedere ethiek. Het tweede deel van het boek, dat vertaald is met „De levensinstelling van de topfunctionaris”, gaat dieper in op de menselijke kant van het leidinggevende werk. Een echte „management philosophy” is dit deel overigens niet geworden, omdat de schrijver ook hier zich slechts tot een aantal concrete punten beperkt, zonder zich in de achtergronden daarvan te verdiepen.

Hij bespreekt onder andere de positie van de topfunctionaris als boodschapper, als centrum en als schakel in de zo belangrijke communicatie. Problemen als de rapportage, het commissiewerk en zelfs de telefoonmanieren komen hier ter sprake. Hij schetst de verhouding met superieuren, met collega's en met ondergeschikten, en geeft enkele richtlijnen met betrekking tot de persoonlijke efficiëntie van de functionaris. Ten slotte bespreekt hij de integriteit, een vraagstuk dat hij ook in het eerste deel ter sprake brengt, maar nu in het bijzonder vanuit de menselijke hoek belicht.

In het eerste deel van het boek valt Copeman al aanstonds in huis met de eerste van de twaalf regels: het doel, de continuïteit en de groei van de onderneming. Als doel ziet hij het voortbestaan in onafhankelijkheid, en de groei, zulks ten dienste van de afnemers. Het winststreven moet aan dit doel ondergeschikt zijn; hetgeen betekent dat de winstmaximalisatie niet voorop behoort te staan. Deze opvatting is niet nieuw, ook al zal zij voor velen niet zonder meer acceptabel zijn. Het is echter juist dat de schrijver dit probleem op zulk een eenvoudige en duidelijke wijze heeft verwoord.

De tweede regel handelt nu over wie eigenlijk de dienst uitmaakt in de onderneming. De schrijver is van oordeel dat het de afnemers en de eigenaars c.q. kapitaalverschaffers zijn. Deze regel sluit geheel bij de eerste aan; het is goed dat elke ondernemer duidelijk voorgehouden krijgt dat hij alleen door een goede oriëntatie op de consument en op de kapitaalverschaffer de toekomst van zijn onderneming verzekerd ziet. De derde regel is die van de organisatiestructuur. Het doel van deze regel is niet zozeer een bepaalde organisatiestructuur te verdedigen, als wel aan te tonen dat elke onderneming een organisatiestructuur behoeft. De negen typen van organisatiestructuren tonen slechts aan dat elke onderneming een structuur moet opbouwen die geheel is aangepast aan haar specifieke eisen en omstandigheden.

In het vierde hoofdstuk behandelt Copeman de bedrijfsinformatie, waarbij hij in vogelvlucht ingaat op praktische problemen als de reproductie, het sorteren en herindelen van informatie, de boekhouding (en de nieuwe visie daarop) en de documentaire verslaglegging. Opvallend is dat in dit hoofdstuk de automatische informatieverwerking door middel van computers nauwelijks ter sprake komt. Een ommissie die ik de schrijver zeker kwalijk neem, mede omdat hij zijn lezers adviseert veel naar de toekomst te kijken. Al moge dit boek bestemd zijn voor kleinere ondernemers, dan zie ik het toch als onjuist dat hij aan dit belangrijke probleem met een enkel zinnetje voorbijgaat.

De volgende hoofdstukken behandelen de regels van de ondernemingsplanning (ook de planning op lange termijn komt ter sprake), de regel van de meting van de prestaties van de onderneming (door middel van een twaalfstal kengetallen) en de regel van de ondernemingsstrategie (uitmondend in de besluitvorming). Een belangrijke regel acht Copeman die van de delegatie van taken en bevoegdheden, waardoor de top van de onderneming meer tijd beschikbaar krijgt voor het maken van plannen voor morgen.

Met hoofdstuk IX, dat de regel van de „vooruitkoppeling” van de informatie beschrijft, had ik, wellicht als gevolg van de zeer summiere uiteenzetting, wel wat moeilijkheden. Buiten de bestaande regels van de terugkoppeling om moet, telkens wanneer

¹ *The rôle of the Managing Director.* Business Publications, Londen.

zich een uitzonderlijke situatie voordoet, informatie worden doorgegeven naar een hoger niveau, waar een beslissing kan worden genomen door iemand wiens ervaring en bekwaamheid uitgaan boven degenen die met vaste regels werken. Vooruitkoppeling moet men ten dele zien als een anticiperen op de terugkoppeling; kortom het is de vooruitziende blik waarover de ondernemingsleiding dient te beschikken.

De laatste drie hoofdstukken van het eerste deel omvatten de regels van de financiële motivatie van de leidinggevende functionaris, van het rendement van de functionaris en van zijn integriteit. Ook in deze hoofdstukken geeft de schrijver tal van praktische wenken, waardoor men veel moeilijkheden in de onderneming kan vermijden. Behalve het gezonde verstand komt de menselijke kant hier reeds duidelijk om de hoek kijken, die in het tweede deel van het boek nader behandeld wordt.

Reeds in de aanhef stelde ik dat het boek een vertaling is met de daaraan verbonden moeilijkheden. Hoewel de vertaler, A. F. van Zweeden, zijn best heeft gedaan een goed Nederlands geheel van het werk te maken, ben ik gestuit op een aantal termen die mij

niet helder in de oren klinken. Het begint al op blz. 7 met de term „commerciële organisatie” als vertaling van „business organization”. Ik zou een „organization” willen rekenen tot het particuliere bedrijfsleven, zoals dat in de onderneming is belichaamd. Beter ware dan ook te spreken van „onderneming” in plaats van „commerciële organisatie”, die bij ons een geheel ander beeld oproept dan de schrijver heeft bedoeld.

In het tweede hoofdstuk wordt gesproken over het „economisch gezag” als vertaling van de uitdrukking „economic control”. Het gezag in de onderneming is geheel iets anders dan „control”, dat behalve een beherend element ook een element van controle omvat. Ik heb dan ook in mijn bespreking van het desbetreffende hoofdstuk het woord gezag vermeden. Dit had de vertaler evenzeer kunnen doen. „La critique est aisée, mais l'art est difficile”; daar ben ik mij volkomen van bewust. Vandaar dat ik aan de geschetste tekortkomingen niet al te zwaar til. Het boekje is een handige gids voor hen die praktische raadgevingen op het gebied van het ondernemingsbeleid behoeven. En dat zijn er velen.

Drs. P. van Zuuren

A. Heertje: Inleiding tot de commerciële economie. H. E. Stenfert Kroese, Leiden 1968, 213 blz., f. 12.

Dit nieuwe werk van Heertje beoogt de lezer „op een eenvoudige wijze in te leiden tot de commerciële economie”. Omdat het hier gaat om een nog vrij jonge loot aan de oude stam der economische wetenschap heeft de schrijver er goed aan gedaan, zijn eerste hoofdstuk te wijden aan een plaatsbepaling van de commerciële economie ten opzichte van de algemene en de bedrijfs-economie.

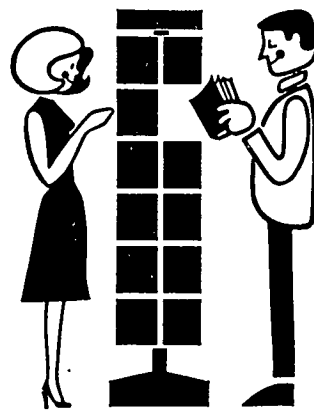
De commerciële economie ziet hij evenals de bedrijfseconomie als een afsplitsing van de algemene economie, die haar zin ontleent aan het lagere abstractieniveau ervan. Het onderscheid tussen de bedrijfseconomie en de commerciële economie is zijns inziens, dat eerstgenoemde deelwetenschap zich traditioneel vooral met de interne bedrijfsproblemen bezig houdt, terwijl de commerciële economie zich richt op de problemen verbonden aan het marktoptreden van de bedrijfshuishouding.

Er bestaat inderdaad een nauw verband tussen de opkomst van de commerciële economie en de verwaarlozing

door de traditionele bedrijfseconomie van de marktvaagstukken der onderneming. In hoeverre het ook bij een modern opgezette bedrijfseconomie nog doelmatig is — of beter: zou zijn — de commerciële economie te zien als een afzonderlijk deelgebied naast de bedrijfseconomie, is een vraag waar men o.i. verschillend over kan denken. Heertje beantwoordt haar bevestigend.

De eigenlijke behandeling van de commerciële economie valt in dit boek uiteen in drie delen. Eerst wordt een tweetal onderdelen van de algemene economie behandeld, te weten de theorie van de markt vormen en die van het consumentengedrag. In de bespreking van de markt vormen neemt die van het heterogene oligopolie terecht een centrale plaats in. In dat verband wordt o.a. ook de betekenis uiteengezet die naast de markt vorm toekomt aan de marktstrategie. Vervolgens wordt in een bijdrage van Drs. E. de Zoete het marktonderzoek besproken. Deze bijdrage is over het algemeen in het werk als geheel goed geïntegreerd. Tenslotte — in de hoofd-

Boekenweek



1 tot en met 8 maart

De meeste van de in deze Boekenbijlage besproken of aangekondigde boeken kosten meer dan f. 7,50. Mocht u door de bijlage worden opgewekt om een van deze boeken te kopen, doe het dan beslist nog deze week. Bij aankoop van minimaal f. 7,50 krijgt u namelijk in uw boekhandel t/m 8 maart het gratis Boekenweekboek.

Voor de eerste maal in de geschiedenis van de Boekenweek is het Boekenweekpresent geschreven door een Vlaamse auteur, waarschijnlijk wel de meest gelezen Vlaamse auteur in Nederland, namelijk Hubert Lampo. *De goden moeten hun getal hebben* is de titel van dit Boekenweekboek. Lampo wordt ingedeeld bij de categorie schrijvers van het magisch-realisme. Van dat etiket hoeft u zich niets aan te trekken. Het is gewoon een fijn boek, weet je wel. In ieder geval weer heel iets anders dan differentiaalvergelijkingen, break-evenpoints of reële-progressietoppen.

Bijzonder fraai uitgegeven en typografisch verzorgd is ook die andere Boekenweekuitgave: 40+. Dit boekje bevat literaire radioportretten van zes bekende auteurs, die uitgezonden worden door de omroepen tijdens deze Boekenweek. De auteurs hebben allen één ding gemeen, nl. dat ze geboren zijn in 1929, veertig jaar geleden dus. Het zijn Lolle Nauta, Jan Wolkers, Hugo Claus, Ward Ruyslinck, Hugo Raes en Remco Campert. Van elke auteur is in dit boekje een zelfportret opgenomen, een interview, een bloemlezing en een bibliografie. De prijs bedraagt f. 1,90.

We willen maar zeggen: koop deze week nu eens niet alleen vakliteratuur

stukken 5 t/m 9 — wordt meer gedetailleerd ingegaan op de commerciële-economische vraagstukken van de afzonderlijke, meestal industriële onderneming. Verhelderend in dit laatste gedeelte van het boek is met name het vijfde hoofdstuk — over het commerciële beleid — waarin onder meer een verantwoording wordt gegeven van de daarna volgende geïsoleerde behandeling der verschillende instrumenten van het commerciële beleid. De verschillende hoofdstukken worden besloten met enkele — overwegend kwantitatieve — opgaven (helaas zonder uitwerking).

De zware aanzet vanuit de algemene economie die in dit werk gekozen wordt heeft onmiskenbaar als voordeel, dat aldus voorkomen wordt dat de commerciële economie te veel een eigen leven gaat leiden los van de algemene economie, zoals dit met de bedrijfseconomie te onzent decennia lang tot schade van haar ontwikkeling het geval is geweest.

Het boek is in hoofdzaak bedoeld als leerboek voor het hoger en middelbaar economisch en administratief onderwijs. Voor het m.e.a.o. kunnen, aldus het voorwoord, de meer kwantitatieve paragrafen buiten beschouwing worden gelaten zonder dat de continuïteit van het betoog wordt verstoord. Vooral voor het algemeen-economische deel lijkt ons dit echter niet zo gemakkelijk. In het h.e.a.o. is dit boek stellig geheel op zijn plaats; het voorziet op zeer ver-

antwoorde wijze in de hier bestaande behoefte aan een gedegen inleidend werk in het vak commerciële economie. Daardoor zal ook de praktijkman die enig abstract denkwerk wil opbrengen, met behulp van dit boek zijn inzicht in deze vraagstukken kunnen verdiepen. Men kan voorts de vraag stellen of ook bij de bestudering van de vakken organisatie en techniek van de handel en economisch-technische verschijnselen niet veel profijt van deze inleiding kan worden getrokken. Zo kan het verhelderend zijn het distributieproces te behandelen in het kader van de bespreking van de verschillende instrumenten van het commerciële beleid en de bepaling van de optimale marketingmix. Het is trouwens de vraag of de beide genoemde vakken niet in hun geheel aan een grondige herstructurering toe zijn, mede gezien de opkomst der commerciële economie.

Enkele kritische kanttekeningen en vragen tot besluit: Zijn op blz. 20 de woorden rechts en links niet verwisseld? Zijn op blz. 63 de begrippen „vraag” en „gevraagde hoeveelheid” niet door elkaar gebruikt? Blijkt uit de blz. 5, 69 en 211 voldoende duidelijk of de psychologische en sociologische elementen nu wel dan niet in de commerciële economie worden begrepen? Waar wordt het begrip „marketing” gedefinieerd? Waarom zijn op blz. 63 in vergelijking met blz. 194 de assen omgekeerd?

Prof. Dr. R. Slot

renteleningen aan ontwikkelingslanden¹.

Ook het feit, dat de speciale trekingsrechten in het kader van het IMF (in plaats van de Groep van Tien) zijn gebracht, en aldus mede ter beschikking zullen zijn van de ontwikkelingslanden, is althans ten dele toe te schrijven aan pressie van de zijde van UNCTAD, waar een groep van deskundigen een studie over internationale monetaire kwesties maakte.

De functie van UNCTAD als katalysator en propagandist is moeilijk los te denken van Dr. Raul Prebisch, UNCTAD's eerste en thans zijn post verlatende secretaris-generaal. Het is de grote verdienste van de dissertatie van Dr. Friedeberg op een compacte wijze niet alleen alle feiten tot en met de eerste UNCTAD-conferentie weer te geven, doch ook de ontwikkeling te analyseren van de ideeën en de theorieën van Prebisch, die zich duidelijk begonnen af te tekenen tijdens de periode waarin hij aan het hoofd van het Secretariaat van de Economische Commissie voor Latijns-Amerika stond.

Friedeberg behandelt eerst de historische feiten voorafgaande aan de conferentie van 1964; daarna vat hij de rechtstreeks voorbereidende vergaderingen van die conferentie samen; uitvoerig wordt de „theory of the peripheral economy” met een samenvatting van de kritiek erop behandeld. Achtereenvolgens worden dan geanalyseerd het Prebisch rapport *Towards a new Policy for Development*, de organisatie en werkwijze van de conferentie (waaronder het groepsysteem), de voornaamste behandelde onderwerpen (grondstoffen, „compensatory finance”, eindproducten, institutionele kwesties). Het laatste hoofdstuk geeft de conclusies van de schrijver. De belangrijkste aangenomen resoluties en een uitvoerige bibliografie sluiten het boek af. Op enkele van de conclusies zij hier enig commentaar gegeven. Friedeberg erkent

„that UNCTAD could never have achieved its results without having had the benefit of Dr. Prebisch, a capable, dynamic and devoted fighter for the sake of the developing countries, as its Secretary-General. His remarkable influence

A. S. Friedeberg: *The United Nations Conference on Trade and Development of 1964. The Theory of the Peripheral Economy at the Centre of International Political Discussions*. Universitaire Pers Rotterdam, 1969, 256 blz., f. 32,50.

Sinds haar oprichting in 1964 heeft UNCTAD veel pennen en schrijfmachines in beweging gebracht: als producent van enorme hoeveelheden rapporten en als propagandist voor het totaal der problemen rondom ontwikkelingshulp en internationale handel en de groei van de achtergebleven landen en gebieden. Men kan zeggen dat de functie en prestaties van UNCTAD niet alleen moeten worden geanalyseerd en bekeken in het licht (en veelal de schaduw) der resoluties en besluiten van de twee grote UNCTAD-conferenties (Genève 1964 en New Delhi 1968) en die van de „continuïng machinery”, bestaande uit de Raad en een aantal commissies en werkgroepen. Een dergelijke analyse zou helaas weinig aan werkelijk vatbare

resultaten opleveren. Wat daarentegen bij scherpe beschouwing wellicht de voornaamste functie van UNCTAD blijkt te zijn, is die van katalysator en propagandist voor een actievere aanpak van de problemen der ontwikkelingslanden. Zoals men wel meer ziet in internationale organisaties kan het resultaat zijn dat actie van de internationale gemeenschap niet in het orgaan dat als gangmaker optreedt, in dit geval UNCTAD, plaatsvindt, doch elders. Men denke aan het voorbeeld van de oprichting in 1958 van de International Development Association als zusterorganisatie van de Wereldbank, die zonder enige twijfel is beïnvloed door de pressie in de Verenigde Naties tot instelling van SUNFED, een kapitaalfonds voor giften en lage-

¹ J. G. Hadwen en J. Kaufmann: *How United Nations Decisions Are Made*. Sijthoff en Oceana, Leiden en New York 1962, hoofdstuk V; J. P. Sewell, *Functionalism and World Politics, A Study based on United Nations Programs Financing Economic Development*, Princeton University Press, Princeton N.J. 1966, deel II.

on all stages of the Conference lends support to the idea that international civil servants can exert a powerful personal influence on the work of the international institutions they serve" (blz. 194/5). Dit leidt hem echter tot de vraag „how far executives of international institutions should go in putting their stamp on such institutions and to what extent personal influence is acceptable to the member states, taking into account their diverging ideas and opposing interests" (blz. 195).

Hoewel niet getracht wordt een antwoord op deze vraag te geven (hetgeen ook buiten het bestek van zijn boek zou vallen) schaaft Dr. Friedeberg zich aan de zijde van de critici van de „Theory of the Peripheral Economy". Dit is niet de plaats om de argumenten pro en contra deze theorie te gaan behandelen. Ik zou echter wel willen stellen, dat ongeacht of deze theorie al dan niet steekhoudend is, UNCTAD globaal beschouwd de juiste beleidsconclusies² heeft getrokken in de vorm van *algemene* aanbevelingen (op de eerste en tweede UNCTAD-conferentie) over uitbreiding van de handel van ontwikkelingslanden, verlening van tariefpreferenties, stabilisatie van grondstoffenprijzen, verhoging van de overdracht van kapitaal en technische kennis, enz. Het dispuut ontstond

helaas bij de uitwerking van de algemene aanbevelingen: hoeveel extra hulp, hoe snel afbraak van handelsbelemmeringen, wat voor systeem van tariefpreferenties, enz.

Gegeven de problematiek rondom UNCTAD, zou overigens „neutraliteit" van het Secretariaat, die zou zijn neergekomen op passiviteit, vermoedelijk tenminste evenzeer tot „non-decision-making" hebben geleid als de huidige situatie van een „secretariat engagé". Maar deze neutraliteit is daarom zo moeilijk denkbaar, omdat de totale ratio van UNCTAD, zoals Dr. Friedeberts boek trouwens duidelijk aantoonde, nu eenmaal gebaseerd is op de noodzaak krachtig te interveniëren in de bestaande toestand ten gunste van de ontwikkelingslanden. Men kan trouwens constateren, dat de theorie van de perifere economie geleidelijk geëvolueerd is tot een doctrine, waarin automatisme niet meer de eerste rol speelt. Het accent is steeds meer komen te liggen op de enorme technologische achterstand van het onderontwikkelde deel van de wereld en op de daaruit voortvloeiende noodzakelijkheid om via een nieuw soort „reciprocity" een geheel van „con-

verging measures" van ontwikkelde en onderontwikkelde landen en van internationale organisaties op te stellen, leidende tot een „global development strategy". In zijn afscheidsrede tot de 8e zitting van de UNCTAD-Raad (document TD/B/222 van 22 januari 1969) treft men deze filosofische ontboezeming aan:

„Everything that is being done here springs from the gradual realization of the need for major transformations caused by the absorption of modern technology and the far-ranging economic and social changes caused by the adoption of technology by society, which in turn demand from us a completely new outlook and a thorough reappraisal of our modes of thinking".

Neutrale internationale secretariaten zijn trouwens steeds zeldzamer, en men kan aantonen, dat het nemen van initiatieven door internationale secretariaten of hun hoofden, hetgeen per definitie het verlaten van een strikte neutraliteit

² Men zou beleidsbeslissingen van internationale organisaties (en waarom niet ook van regeringen en bedrijven) kunnen classificeren volgens het model:

- onjuiste doctrine — juiste beslissingen
- juiste doctrine — juiste beslissingen
- juiste doctrine — onjuiste beslissingen
- onjuiste doctrine — onjuiste beslissingen

UNIVERSITAIRE PERS ROTTERDAM

MOOI ROOD IS NIET LELIJK

Cor Boef, Jan Breman, Cor Gutter, Han Leune, Bram Peper, Jan Pronk, Piet de Ruiters, Wout Siddré, Huib Vleesenbeek, allen medewerkers aan de NEH en Arie Lems en Cees Roozemond, politici, schrijven in deze bundel over democratisering, ontwikkelingsbeleid, economische groei, inkomensbeleid en macht, schoolstrijd, universitaire vernieuwing, hervorming van ons strafrechtstelselen over kieswetwijziging. Een fris, positief geluid uit de Nieuw Links-hoek, dat door de pers met enthousiasme werd ontvangen. Prof. Pen (het Parool) noemde het: 'nuchter en constructief'.

Omvang 180 blz., prijs f 10,—.

verkrijgbaar in de boekhandel

postbus 1474, rotterdam

MODERN SALARIAAT IN WORDING

van arbeidersklasse tot werknemersstand
PROF. DR. J. H. BUITER

Industriële democratie: niet werkzaam niet werkbaar * het stakingswapen in onbruik * lief zijn voor arbeiders helpt niet * vakbonden verliezen hun greep op de jeugd * arbeiders zijn ontevreden, niet anti-kapitalistisch * werknemers hebben geen zicht op de arbeidsmarkt * Deze opzienbarende uitspraken van Prof. Butier (1e hoogleraar in Nederland met een onderwijsopdracht in de bedrijfskunde) worden in zijn boek verder uitgewerkt.

Omvang 356 blz., prijs f 29,50.

/passiviteit betekent, de internationale samenwerking bevordert³.

Een andere conclusie van Friedeberg betreft de „overdose of politics and political speech-making” (blz. 196). Hij constateert, dat het grotendeels juist is dat de conferentie „has been qualified as a debate rather than as a negotiator”. En hij constateert terecht dat het niet in het belang van de onderontwikkelde landen kan zijn „that UNCTAD goes on to develop into a kind of international political debating society”. Ik kan het er mee eens zijn dat de eerste UNCTAD-conferentie „a political event rather than an economic conference” (blz. 196) was. Ik geloof echter niet, dat de UNCTAD-conferentie zich in deze wezenlijk onderscheidde van een zeer groot aantal intergouvernementele conferenties. Waar blijft dat UNCTAD-I meer debat dan onderhandeling was, zoals Friedeberg terecht constateert. Op dit punt is eerst in september 1968 tijdens de 7e zitting van de UNCTAD-raad een zeker elkaar begrijpen tussen Noord en Zuid tot stand gekomen. Op zowel de in New Delhi als de in Genève gehouden conferentie waren de ontwikkelingslanden diep teleurgesteld dat de ontwikkelde landen niet bereid waren te „onderhandelen”. Het Noorden stelde hiertegenover dat de UNCTAD-vergaderingen evenals de meeste andere VN-vergaderingen slechts niet-bindende aanbevelingen konden doen. Onderhandelen kon men slechts indien

men specifiek daartoe bijeenkwam. Dit laatste standpunt heeft geprevaleerd en er wordt dan ook, zij het niet vaak, onderhandeld in specifiek voor dat doel bijeengeroepen UNCTAD-conferenties (bijv. over overeenkomsten inzake suiker, cacao)⁴.

De voorgaande kanttekeningen doen niet af aan mijn appreciatie voor de wijze waarop Dr. Friedeberg zijn verre van gemakkelijk onderwerp heeft weten te behandelen. Behalve tot de uit het bronnenmateriaal zichtbare feiten heeft hij ook weten door te dringen tot een aantal voor velen mysterieuze gebeurtenissen op de eerste UNCTAD-conferentie, bijv. ten aanzien van de werking van het groepsysteem en van de verzoeningsprocedures. Zijn boek zal onmisbaar zijn voor een ieder die zich een beeld wil vormen van de grote eerste UNCTAD-conferentie en zich een inzicht wil verwerven in UNCTAD zoals het nu reilt en zeilt.

Dr. J. Kaufmann

³ Cf. J. Kaufmann: *Conference Diplomacy*, Sijthoff en Oceana, Leiden en New York 1968, hoofdstuk VI.

⁴ Over het begrip onderhandelen in het algemeen zie F. C. Iklé: *How Nations Negotiate*, New York 1964, blz. 2. Over verwarring rondom het begrip onderhandelen in UNCTAD, zie J. Kaufmann: *Conference Diplomacy*, blz. 23, en J. Kaufmann: „Institutionele Aspecten van UNCTAD”, in *Internationale Samenwerking*, november 1968.

Michael Kaser: *Comecon. Integration problems of the planned economies*. Oxford University Press, Londen, tweede druk 1967, VII + 279 blz., 35 sh.

De eerste druk van dit boek verscheen in 1965. De tweede druk voegt hieraan niet alleen toe de bespreking van de ontwikkeling die sindsdien tot aan het begin van 1967 heeft plaatsgevonden, maar geeft ook op vele plaatsen een herziening van de oorspronkelijke tekst. De omvang van het boek is daardoor uitgebreid van ruim 200 tot ongeveer 270 pagina's.

Het boek is verdeeld in twee delen van ongeveer gelijke omvang. Deel I geeft de geschiedenis van de Comecon vanaf de oprichting in 1949. De hoofdstukken volgen de fasen in de ontwikkeling, die de Comecon heeft doorlopen: het ontstaan van de organisatie als reactie op het Marshall Plan; de periode 1950-1955 waarin de Sowjet-Unie de leiding heeft van de economische politiek in de Comecon-landen en de planning volgens stalinistische prin-

cipes plaatsvindt; de periode 1956-1960 waarin de Comecon institutioneel wordt versterkt o.a. door de instelling van permanente technische commissies voor afzonderlijke produkten waarin de samenwerking besproken wordt; tenslotte de periode 1961-1966 die laat zien het mislukken van de pogingen de Comecon tot een supranationaal planningorgaan te maken als gevolg van de tegenstrijdige nationale belangen.

Deel II bespreekt in een viertal hoofdstukken hetgeen de Comecon tot stand heeft gebracht op het terrein van handel, technische samenwerking, prijsvorming en integratie. Het hoofdstuk over de handel geeft in compacte vorm gegevens over de wijziging in omvang en structuur van de handel der Comecon-landen. Hieruit blijkt o.a. dat hun afhankelijkheid van de buitenlandse handel is afgenomen,

terwijl ook de groei van de onderlinge handel sedert 1950 geleidelijk is verminderd. Het hoofdstuk over de technische samenwerking bespreekt o.a. het streven naar standaardisatie en specialisatie. De uitwisseling van kennis via de technische commissies noemt Kaser één van de belangrijkste prestaties van de Comecon. Ook het ontstaan en de betekenis van de Internationale Bank voor Economische Samenwerking wordt in dit hoofdstuk toegelicht.

Het hoofdstuk over de prijsvorming gaat in op de pogingen een prijsgrondslag te vinden voor de specialisatie tussen de Comecon-landen en hun onderlinge handel. Kort worden daarbij de verschillende prijscriteria aangegeven, die in elk van deze landen worden gehanteerd bij de handels- en specialisatiepolitiek.

Het laatste hoofdstuk, over integratie, bespreekt de argumenten die pro (Sowjet-Unie) en contra (met name Roemenië) zijn aangevoerd bij de uitwerking van de in 1962 geformuleerde grondbeginselen van de internationale socialistische arbeidsverdeling.

Kasers boek ontleent zijn betekenis in de eerste plaats aan het nauwkeurige en goed gedocumenteerde overzicht van organisatie en feitelijke ontwikkeling in de Comecon. Dit overzicht wordt voor een belangrijk deel gegeven aan de hand van de discussies die in de Oosteuropese economische vakliteratuur zijn gevoerd over economische samenwerking, prijsvorming en handelspolitiek. De officiële publikaties doen nl. niet voldoende licht schijnen over de veelal controversiële problematiek. De auteur, die lange tijd verbonden is geweest als medewerker voor Oosteuropese economieën bij de Europese Commissie voor Europa der Verenigde Naties, heeft daarbij gebruik gemaakt van door de taalbarrière voor de meesten in het Westen ontoegankelijke literatuur.

In de analyse van de problematiek wordt door de schrijver in het algemeen niet diep gegraven en sommige beschouwingen zijn erg summier. In het algemeen zouden wat minder feitelijke en statistische details en een uitvoeriger bespreking van de achtergronden het inzicht in de problematiek nog hebben kunnen vergroten. Niettemin is het boek een belangrijke bron voor de studie voor de problemen rond Comecon, die ook voor de toekomstige ontwikkeling in Oost-Europa zo belangrijk zijn.

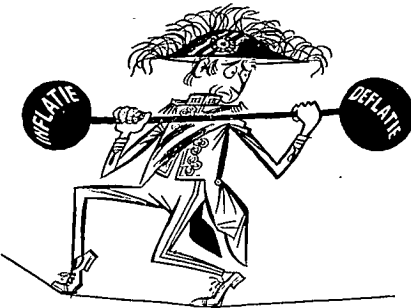
Prof. Dr. H. C. Bo

Dit is een bundel van korte didactische stukjes, die eerder verschenen in de *Philips Koerier*. Ze kwamen tot stand in samenwerking met een journalist, P. Brouwer. De bedoeling was de werknemers van Philips enkele fundamentele begrippen en relaties uit de economie bij te brengen; als zodanig is het boekje, verlucht met tekeningen van I. Spreekmeester, zeker geslaagd.

Van Doorn behandelt, behalve macro-economische samenhangen, ook bedrijfseconomische zaken zoals de balans, reservering, rentabiliteit. Het lijkt mij zeer juist dat hij uitgaat van de produktiviteit als de basis van de welvaart; hier had hij echter wel wat vaker op mogen terugkomen, vooral als het over de prijsstijgingen gaat. Een werkje als dit wint aan levendigheid en actualiteit als de schrijver in debat gaat met zijn lezers en onverwachte conclusies trekt; een zodanige conclusie zou best eens kunnen zijn dat de huidige inflatie de totale welvaart niet schaadt, omdat deze afhangt van de stijging van de arbeidsproduktiviteit.

Ook op enkele andere, overigens ondergeschikte, punten is enige kritiek mogelijk; zo wordt de relatie tussen sparen en investeren naar mijn mening niet verhelderd door Roschers vissers tonen te voeren. (Eerst wordt met de hand gevist, dan met netten; terwijl de netten worden vervaardigd moeten de vissers eten. Bij Roscher is de con-

sumptie der nettenmakers de besparing; hetgeen enigszins zonderling aandoet, omdat sparen nu juist bestaat in het niet-consumeren van verteerbaar inkomen. Bij Van Doorn wordt een consumptie-offer gebracht doordat de nettenmaker geen vis vangt, maar ook dat is niet identiek met het sparen; het is een tijdelijke aanbodsvermindering van consumptiegoederen. Men raakt met deze vissers, didactisch gesproken,



altijd van de wal in de sloot.) Tenslotte zou men ook de volgorde van deze stukjes kunnen kritiseren; pas helemaal aan het eind komt de economische orde aan de beurt, hetgeen misschien wat laat is. Maar deze kritische opmerkingen nemen niet weg dat we hier een simpel boekje hebben waar sommige lezers inderdaad wijzer van kunnen worden.

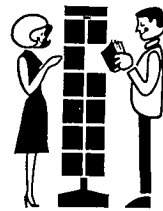
Prof. Dr. J. Pen

Prof. Mr. B. V. A. Röling: *Inleiding tot de wetenschap van oorlog en vrede*. Teleac cursus Polemologie. Polemologische Studiën nr. 8. Van Gorcum, Assen 1968, 200 blz., f. 8,50.

Wie een inleiding tot een nog zo jonge wetenschap als de polemologie ter bespreking krijgt voorgelegd, kan zich moeilijk aan de neiging onttrekken niet alleen deze inleiding, maar ook de polemologie zelf te gaan bespreken, en het pleidooi voor deze wetenschap, dat uit dit boek naar voren komt — overigens op zeer beheerste en niet-propagandistische wijze — van harte te ondersteunen. Het schema voor een vredeswetenschap, dat in deze inleiding wordt gebruikt, valt uiteen in vier onderdelen: 1. Verschijningsvorm, oorzaken, functies en gevolgen van de oorlog; 2. Soorten van vrede, problemen en voorwaarden voor vrede, en de functies van de oorlog die bij een

toestand (proces) van vrede op andere wijze moeten worden vervuld; 3. De mogelijkheden van vrede gezien de situatie van de wereld en de structuur van de internationale verhoudingen; 4. De krachten ten goede, waarbij aangeknoopt kan worden in een streven de noodzakelijke voorwaarden voor vrede te scheppen.

In eerste instantie is het niet een verrassende hoeveelheid nieuwe informatie, die de lezer treft, maar is het eerder het verband tussen half en volledig bekende gegevens, gelegd door de nieuwe probleemstelling, dat het inzicht vergroot. De volgende verhelderende stap is echter de duidelijke onderscheiding van begrippen. Bijvoor-



beeld het herhaaldelijk benadrukte onderscheid tussen de gewilde oorlog, welke als instrument van politiek min of meer rationeel wordt gebruikt, en de ongewilde oorlog, de catastrofale gebeurtenis waarvan het risico wordt genomen, maar waarvan de uitwerking geen enkel rationeel doel meer kan dienen. Of ook het onderscheid tussen de (negatieve) vrede, als een toestand van afwezigheid van oorlog, en de (positieve) vrede, als het leven in een gezamenlijk aanvaarde orde, een proces waarbij telkens opnieuw ideologische en belangentegenstellingen als die tussen Oost en West, Noord en Zuid, maar ook tussen wapenproducenten en slachtoffers moeten worden opgelost. De bijzondere kracht van het boek ligt echter daar waar getoond wordt hoe experimenteel socio-psychologisch onderzoek en nauwkeurige case-study analyse (zoals die van het gebruik van de A-bom in W.O. II) factoren aan het licht kunnen brengen, die op andere wijze dan alleen met goedbedoelde vredeswil dienen te worden benaderd.

„De oorlog is, door de techniek en de sociale ontwikkeling, een probleem geworden waar de gewone burger zich mee moet bezighouden”. In zoverre regardeert dit boek en de polemologie reeds alle lezers van *ESB*. De rol die economische problemen en factoren (het armoede-probleem, de wapenindustrie, internationale en supranationale economische politiek) in het vredesprobleem spelen, wordt echter herhaaldelijk en terecht benadrukt, al zou men een scherpere analyse ervan kunnen wensen. Deze nadruk verwijst naar de bijdrage in belangstelling en onderzoek voor de polemologie, die van economen te verwachten is.

Het boek pretendeert niet meer dan een inleiding te zijn, en is ook precies dat, op goede wijze. De belangstellende lezer zal erdoor aangemoedigd worden naar de resultaten van polemologische studies zelf te grijpen, waartoe het maandblad van het Polemologisch Instituut, *Nieuwe Literatuur over Oorlog en Vrede*, als gids wordt aanbevolen.

Drs. J. G. Waardenburg

Moderne verkoopmethoden, werktuigbouw en wiskunde

Notities n.a.v. twee publikaties

Nieuwe ontwikkelingen op het gebied van het consumentengedrag en dus ook op dat van de distributie van goederen, vinden bijna zonder uitzondering hun oorsprong in de Verenigde Staten. Kennis van hetgeen zich daar ontwikkelt is daarom van belang voor het Nederlandse economische leven, zowel voor fabrikanten, groothandel als detailhandel. Voor deze kennis zijn wij aangewezen op de verslaglegging van „waarnemers”. Zo'n waarnemer moet kritisch ingesteld zijn. Hij moet het nieuwe als het ware voorzien of ontdekken en hij moet de zwakke plekken, zowel van het nieuwe als van het bestaande, onthullen. Hierbij is van belang dat het nieuwe nooit ineens volgroeid voor ons staat maar steeds, als kleine groene sprietjes in de lente, zichtbaar is voor wie er oog voor heeft, terwijl de grote massa er nog ongeïnteresseerd aan voorbij gaat.

Van een „waarnemer” mogen wij niet verwachten dat hij zijn mededelingen doet in de theoretische taal van de wetenschappelijke econoom. Maar juist daarom is hij, mede voor deze laatste, van groot belang. De economie, en in hoge mate de commerciële economie, richt zich op het verklaren van een zeer dynamische realiteit. Grondige kennis van de realiteit is o.i. noodzakelijk voor ieder die tot verklaring daarvan wil bijdragen. Helaas is deze belangstelling, ja eerbied, voor het feitelijke gebeuren niet bij alle theoretische economen aanwezig. Toch geldt nog altijd de goede raad die ik in mijn jeugd van een theoreticus kreeg, nl.: „Jongeman, als je een feit tegenkomt, neem dan je hoed af”. Waar theoretische economen en zakenlieden dus behoefte aan hebben is de kritische waarneming van feiten door een ervaren waarnemer. De praktische toepassing en de theoretische analyse van het waargenome kan hij aan de zakenwereld en de theoretici overlaten.

Ten aanzien van de recente ontwikkeling van de distributie in de Verenigde Staten beschikken wij thans over twee publikaties van waarnemers, die aan de eisen, die wij eraan gesteld hebben, voldoen. De twee publikaties zijn

E. B. Weiss: *Management and the Marketing Revolution*, dat in 1968 onder de titel *Moderne verkoopmethoden* in de bekende Marka-serie verscheen (352 blz., f. 5,50).

W. H. Kruidenink: *Distributie op drift*, een serie artikelen uit 1968 en uitgegeven door De Gelderlander, Nijmegen.

Hoewel tussen de waarnemingen 4 jaar liggen, dekken beide publikaties elkaar wat stof en conclusies betreft. Weiss geeft 352 blz. informatie, Kruidenink 162. Een verder verschil, behalve de tijd van waarneming en de omvang van het verslag, is dat Weiss als Amerikaan het gebeuren beziet en Kruidenink als Europeaan. Maar dat maakt niet veel verschil. Beiden schrijven eenvoudig, duidelijk en recht op de man af. „De levensmiddelenindustrie heeft op alle niveaus meer veranderingen in marketing veroorzaakt dan enig andere industrie die producten voor gebruik op grote schaal maakt” schrijft Weiss. Dit geldt voor

Amerika evengoed als voor Europa. Als wij dan ook in een andere branche een kleine kiem zien van wat in de levensmiddelenbedrijven vol uitgegroeid voor ons staat, dan kunnen wij een aanwijzing hebben van wat in die andere branche te wachten staat. Wij zien praktisch overal het aantrekken van artikelen, die vroeger uitsluitend in een bepaalde branche werden verkocht. In de branchevorming heeft nl. de oorspronkelijke *produktieverwantschap* plaats gemaakt voor, resp. is aangevuld door *consumptieverwantschap*. Dit begrip consumptieverwantschap heeft zich evenwel uitgebreid tot alles wat concurreert om het consumenteninkomen. Aanvankelijk leidde dat tot het opnemen in het assortiment van allerlei goederen. Maar nu de uitgaven voor „diensten” steeds belangrijker worden, begeven de winkeliers zich meer en meer op het terrein van de dienstverlening. Waarom zou men wel reïstassen maar geen buitenlandse reizen verkopen? Een waarom wel de reis maar niet de daarmee samenhangende verzekeringen? En waarom zou men, als men toch diverse „verzekeringen” verkoopt zich alleen tot reisverzekeringen beperken?

Bij dat aantrekken van branchevreemde artikelen kiest men bij voorkeur die artikelen en diensten die een hogere bruto winstmarge hebben dan normaal in het eigen assortiment gemaakt wordt. Branches met traditioneel hoge marges verliezen zo aan omzet aan branches met lage marges. Maar de zo aangetrokken artikelen stellen hun eigen eisen en leiden daardoor bijna onverbiddeijk tot hogere distributiekosten in hun nieuwe afzetkanalen. Dit geeft dan weer mogelijkheden voor nieuwe distributievormen, die aanvankelijk ook weer met lage kosten en lage marges werken. Aanvankelijk kan de groei van nieuwe vormen zo spectaculair zijn, dat men meent dat zij alle andere vormen zullen overspoelen. Van recente datum zijn hier de zelfbedieningswinkels, de supermarkten en in het algemeen die zaken die „alles onder één dak” verkopen. Heel recent zijn de korting-winkels, de „koophuizen”, de „consumentenmarkten”. Maar aan het einde van de vorige eeuw dacht men hetzelfde van de warenhuizen, de grootfiliaalbedrijven en de coöperatie. Deze vormen onderonden, zoals de meer recente thans ondervinden, dat de bomen niet tot in de hemel groeien.

DIEPE EN BREDE ASSORTIMENTEN

Reeds dienen zich reacties aan. Als het aantrekken van artikelen met „gunstige” marges op den duur leidt tot verhoging van de kosten, dan is er vanuit een kostenooipunt weer de mogelijkheid om zich te specialiseren op een kleiner assortiment van artikelen met grote omzetsfrequentie. Maar ook vanuit het verlangen van de consument kan er aanleiding zijn het niet te zoeken in een breed, maar meer in een diep assortiment. Nieuwe speciaalwinkels komen

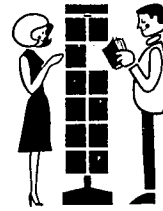
dan op. Wij denken hier aan winkels van het type „alles voor moeder en kind”, doe-het-zelf winkels enz. Dat deze speciaalwinkels vaak artikelen voeren, die vroeger tot geheel verschillende branches werden gerekend, is een feit. Sommige warenhuizen hebben de consequenties uit dit consumentenverlangen getrokken en zij maken, binnen het warenhuis, kleine „boetiekjes” met een knus karakter en bijzondere service van bekwaam verkooppersoneel.

De assortimenten zijn zo volop in beweging, en geen twee winkels hebben een zelfde assortiment. Deze bewegingen zijn vooral na de grote depressie virulent geworden en maken dat regelingen, die toen als „natuurlijk” en „orde-lijk” werden ondervonden, meer en meer knellende banden worden. Daar komt nog een belangrijke factor bij. De consument koopt zijn goederen in winkels. Is dat nog wel volledig? Een groeiend deel van het inkomen wordt met het stijgen van de welvaart besteed aan diensten. Levensmiddelen koopt men in de winkel, ja, maar ook in het restaurant en aan de patat-frites-kraam, in het motel, de stations-restauratie en uit automaten waar die ook staan. Wasmiddelen worden verkocht in winkels, ja, maar een grote omzet gaat via wasserijen en wasserettes.

Zo lang fabrikanten en winkelbedrijven gratis cadeaus aan hun vaste klanten gaven, was het assortiment daarin beperkt, maar nu „niet voor de schijn gevraagde prijzen” worden betaald, is hun assortiment uitgebreid van textiel en aardewerk met elektrische apparaten, goud, lederwaren, ja met bijna alles wat tot de luxe sfeer gerekend kan worden. Wij kunnen dat zien als een speciale vorm van postorderbedrijven, zoals ook de vakbeweging deze functie voor haar leden kan vervullen. Zelfbedieningswinkels waren eens het summum van arbeidsbesparende distributie. Zij zijn dat allang niet meer. Het kasregister dat geld teruggeeft was reeds een vooruitgang, maar de automaat heeft zijn intrede in de distributie gedaan. Tot bloemen en boeken toe worden zo reeds verkocht. In Amerika kan men geld, via een automaat bij bank of spaarbank storten. Met het stijgen van de arbeidskosten van het winkelpersoneel en de relatief sterke stijging van de arbeidsproductiviteit in de werktuigbouw komen er steeds meer mogelijkheden om uit een kostenooipunt op automatenverkoop over te gaan. Hierbij komt dan nog, dat deze verkoop gedurende 7×24 uur per week mogelijk is, terwijl de spreiding van de automaten groter en gunstiger kan zijn dan de spreiding van winkels. In hoeverre de automatenverkoop door kan dringen is deels een kwestie van aanpassing tussen de automaat en de vorm van de artikelen die zo verkocht worden, en deels een kwestie van kosten.

Stellen wij, bij wijze van voorbeeld, de kosten van een automaat aan rente, afschrijving, onderhoud en bijvullen per jaar op 50% van de aanschafwaarde en nemen wij aan dat de bruto winst op artikelen die in een automaat verkocht worden 25% is, dan is een automaat kostendekkend als de jaaromzet het dubbele van de aanschaffing is. Gaat men van 10% bruto winst uit, dan moet de jaaromzet $5 \times$ de aanschafkosten, of de weekomzet 10% van de aanschafkosten zijn. Hier ligt voor de bouwers van automaten, van de verpakkingsmachines en verpakkingsmateriaal een uitdaging.

Op verschillende plaatsen wijst Weiss erop dat de concentratie in de detailhandelen het snel opkomen en verdwijnen van vele merken de positie van de inkoper hebben veranderd. Inkopen geschiedt thans veelal door commissies, terwijl de inkoper een uitvoerend functionaris is geworden. De beslissing of een bepaald artikel in het assortiment moet worden opgenomen, resp. daaruit moet worden verwijderd, wordt steeds minder een kwestie van zakenintuïtie en steeds



meer van geraffineerde calculatie. Hierbij moeten evenwel alle relevante factoren in aanmerking worden genomen. Om dit voor tienduizenden artikelen te doen, gaat de menselijke capaciteit te boven. Hier zal de computer uitkomst moeten brengen. Weiss speelt zelfs met de gedachte dat de computer van de fabrikant aangesloten wordt op de computer van zijn belangrijkste afnemers. Dan zou het inkoop- en verkoopproces volledig geautomatiseerd zijn.

COMPUTER EN COMMERCIE

Maar voor het zo ver is, ja voor wij halfweg zijn, zal er o.i. nog zeer veel wetenschappelijk onderzoek moeten worden verricht. Het is zo gemakkelijk gezegd, dat men in de computer alle relevante factoren moet stoppen en dat die apparatuur dat alles wel kan verwerken. Maar, wat zijn in ieders concrete situatie de relevante factoren? Zij zijn zeker veel en veel talrijker en ook veel en veel gecompliceerder dan waar de theoretische economie weet van heeft. Ook de commerciële economie is nauwelijks toe aan het catalogiseren van die factoren, en praktisch de eerste stappen moeten nog gezet worden op het terrein van het wiskundig formuleren van hun onderlinge relaties. Zolang dat niet gedaan is, kan de computer niet aan het werk gaan. Eigenlijk is het een zeer vreemde en onbevredigende situatie. Bij commerciële en in het algemeen praktische bedrijfseconomische vraagstukken gaat het bijna zonder uitzondering om kwantiteiten, al dan niet in de vorm van waardebedragen. Het gaat verder om het functioneel verband tussen die kwantiteiten. Als wij het zo stellen, dan moet de conclusie zijn, dat bijna alle vraagstukken in principe gebracht moeten kunnen worden in de vorm van de wetenschap die zich bij uitstek met functionele betrekkingen tussen kwantiteiten bezighoudt, nl. de wiskunde.

In principe zou men dan ook mogen verwachten dat de meest verschillende commerciële en bedrijfseconomische vraagstukken „door de computer” opgelost zouden worden. Maar de werkelijkheid is daar zeer ver van verwijderd. Het zijn maar zeer enkele vraagstukken die in deze vorm worden gebracht. De voornaamste zijn wachttijden, bezettingsgraden, netwerkvraagstukken, transport- en andere routevraagstukken, en enkele heel eenvoudige assortiments- en financieringsvraagstukken. Typische commerciële vraagstukken als: wat is de optimale marketingmix; hoe moeten wij antwoorden op een bepaalde aanval van een bepaalde concurrent; in welke mate kan ons handelsassortiment afwijken van ons eigen productieassortiment, enz., aan zulke typische commerciële vraagstukken komt men eenvoudig nog niet toe.

De oorzaak is waarschijnlijk dat de theoretische economie te abstract en de commerciële economie niet theoretisch genoeg is. De computer heeft voorlopig mogelijkheden genoeg, maar de economie faalt om haar problemen in de vorm te brengen waarin van de mogelijkheden van de computer gebruik gemaakt kan worden. Dat bij dit overzetten

van problemen op de computer ook nog vele wiskundige moeilijkheden kunnen liggen, zijn wij ons ten volle bewust, maar in eerste instantie ligt de verantwoordelijkheid voor de onbevredigende situatie bij de bedrijfseconomen.

Als dit een persoonlijk verwijt zou zijn, dan zou dit allereerst op mijzelf moeten slaan. Als mogelijke verklaring en tevens als een poging om in deze situatie verbetering te brengen, zou men kunnen stellen, dat voor het ontwerpen van bedrijfseconomische systeemmodellen men eigenlijk een goed econoom met veel bedrijfservaring moet zijn, maar tevens, en dat lijkt mij essentieel, ook de mentaliteit van een ingenieur zou moeten hebben. Als deze visie juist is dan zouden wij veel mogen verwachten indien het wiskundige ingenieurs zou gelukken in typische managementfuncties, en bij voorkeur in commerciële functies, een plaats te veroveren. Dat bij hun studie dan naast (wij zeggen niet: in plaats van) wiskundige toepassingen op natuurkundige problemen, wiskundige toepassingen op commerciële noodzakelijk zijn, is wel zeker. Maar dit laatste zal alleen kunnen, als bij de theoretische economie voldoende belangstelling voor en vooral vertrouwen in die richting zal bestaan. De maatschappelijke noodzaak van zulke een ontwikkeling werd ons extra duidelijk na het lezen van de boeken van Kruidenink en Weiss. Laten wij ter geruststelling van de lezers van hun werken zeggen, dat zij daar geen enkele wiskundige formule in zullen vinden. Alles is voor ieder even duidelijk. Maar, zoals deze werken mij aanleiding gaven mij op de wetenschappelijk-economische problemen te bezinnen, zo zullen de praktici inspiratie kunnen putten uit de vele suggestieve gedachten die daarin staan, resp. door het lezen worden opgeroepen.

Prof. Dr. W. J. v. d. Woestijne

Fiscalaria

Eigenlijk gek dat nooit eerder iemand op het idee is gekomen om een bundel samen te stellen met grapjes over de fiscus. Als er immers één onderwerp is waarmee de draak gestoken wordt, is het wel het belastingstelsel.

Mopjes op fiscaal terrein zijn de weerslag van de humor in diens meest pure gedaante: lachen desondanks. Wie niet het lachen vergaat bij de ontvangst van het belastingbiljet, maar er daarentegen nog plezier uit weet te peuren, is waarlijk een „humorist”.

Oud-hoofdinspecteur E. J. H. Volkmaars schreef een boekje, „Fiscale cartoons en causerieën, fiscale humor van vroeger en nu in beeld en woord”¹. Hij illustreerde dit met bijna honderd cartoons en doorspekte het met vele voorbeelden van fiscale grappen.

Er zijn er hele flauwe bij, zoals je die vroeger wel in „De Lach” tegenkwam. Hele mooie ook, zoals die van de man, die in een blad de advertentie plaatste: „Alva kom terug; alles is vergeven en vergeten”. Het boekje geeft ook vele fraaie fiscale bon mots van bekende figuren. Wij nemen voortaan het woord van Bismarck tot troost: „Het belastingjasje zit niemand gemakkelijk, maar het is te verkiezen boven helemaal geen jas”.

dR

¹ Samsom, Alphen aan den Rijn, z.j., 157 blz., f.10,30.

vennootschap op de helling

nv

Eigen rechtsvorm in Nederland voor de besloten vennootschap.

Vóór 9 september van dit jaar moet de Nederlandse wet zijn aangepast aan de E.E.G.-richtlijnen die ten doel hebben: harmonisatie van de nationale vennootschapsrechten in de Lid-staten van de E.E.G.

Vele statutenwijzigingen en omzettingen van een n.v. in een b.v. zullen volgen.

Daarom verschijnt zeer binnenkort de losbladige uitgave NAAMLOZE EN- BESLOTEN VENNOOTSCHAP, die onder hoofdredactie staat van prof. mr. J. M. M. Maeijer.

Deze uitgave houdt u van alle ontwikkelingen snel en efficiënt op de hoogte, de deskundigheid van de redactie en het losbladige systeem staan daar borg voor.

Onmisbaar voor het bedrijfsleven, accountants, belastingconsulenten, studenten aan de economische en juridische faculteiten, kortom voor ieder die met het vennootschapsrecht te maken heeft.

De bundel komt in maart uit. Bestel nu reeds, u ontvangt dan onmiddellijk na verschijnen de uitgave.

Prijs van de band met de eerste inhoud ca. f 18,50.

 **samsom**

Uitgeverij
Wilhelminalaan 1, Alphen aan den Rijn
Telefoon (01720) 66 33

Ook verkrijgbaar via de boekhandel

ENCYCLOPEDIA VAN DE BEDRIJFS- ECONOMIE

compleet in 6 delen.

De prijs per deel bedraagt f 62,50. Tot het verschijnen van deel II geldt een intekenprijs van f 55,— per deel. Deel I verschijnt mei 1969.

Een speciale ledenprijs van f 47,50 per deel geldt tot 3 maanden na verschijning van het eerste deel voor leden van het N.I.V.R.A., de Vereniging van afgestudeerde economen, het Nederlands Centrum van Directeuren en de Orde van Organisatie-adviseurs. Prijzen exclusief 4 procent B.T.W.

Een uitgave van
UITGEVERSMMAATSCHAPPIJ W. DE HAAN
HILVERSUM

Een uitvoerige prospectus wordt U gaarne toegezonden door



**de Wester
Boekhandel**

Nieuwe Binnenweg 331 - Rotterdam-3.
p.a. NEH - Kralingse Dreef 50 - Rotterdam-16.
Gespecialiseerd op economisch gebied.

KORT BESPROKEN

„Machiavelli in zaken” van Antony Jay verscheen bij dezelfde uitgever als waarbij destijds de Nederlandse vertalingen van de geruchtmakende boeken van Vance Packard uitkwamen¹. Deze constatering moge een weinig relevante informatie lijken; zij is niet-temin van belang. Het boek van Jay is namelijk te rangschikken onder dezelfde categorie publicaties als *De verborgen verleiders* c.s.: vlot leesbare en goed geschreven uitwerkingen van en variaties op een beperkt, niet steeds te handhaven, thema. Het thema van Jay is dat de onderneming met nieuwe ogen moet worden gezien, namelijk met die van de historicus en de politieke-wetenschapsman:

„De nieuwe wetenschap van de bedrijfsvoering is in feite slechts de voortzetting van de oude kunst van het regeren, en wanneer men de management-theorie bestudeert naast de politieke theorie, en gevallen uit de bedrijfsvoering naast de politieke geschiedenis, dan realiseert men zich dat men slechts twee zeer veel op elkaar lijkende takken van hetzelfde onderwerp bestudeert.”

Jay beveelt studie van Machiavelli aan, die zou barsten van de dringende raadgevingen en scherpe waarnemingen voor de topmanagers van de grote ondernemingen. Het is de analogie tussen de vorstendommen uit het verleden en de wereldconcerns van vandaag die het onderwerp van dit boek vormt. De schrijver geeft vele voorbeelden, ontleend aan Englands politieke geschiedenis sinds 1066, die opmerkelijke parallellen vertonen met stukjes ondernemingsgeschiedenis van nu. De parallel bijvoorbeeld tussen enerzijds de overgang van de politieke macht van de dynastie naar de politici en de hoofdambtenaren en anderzijds de overgang van de ondernemingsmacht van de eigenaars naar de „managers”.

Voor Jay zijn niet de techniek en de wetenschap van de bedrijfsvoering essentieel, maar het leiderschap. Dat dit eerder een tweëenheid vormt dan elkaar uitsluitende benaderingen onderkent hij onvoldoende. Zo ook dat je met vergelijkingen erg voorzichtig moet

zijn, zodra de historie er aan te pas komt. Maar dat neemt niet weg dat het wél een stimulerend boekje is.

In hoeverre beantwoordt een via de televisie uitgezonden reclameboodschap aan haar doel? Een belangrijke vraag uiteraard voor adverteerder en advertentie-bureaus. De studiegroep Reclame-Research van de Bond van Adverteerders en het Nederlands Instituut voor Efficiency heeft zich gezet aan een inventarisatie van de onderzoeksmethoden om het effect van de „message” te meten. Het boekje *televisiereclame-research* vormt hiervan het resultaat².

Na een aantal meer algemene hoofdstukken, o.a. over de meetproblematiek, wordt uitvoerig aandacht geschonken aan de in de praktijk gehanteerde onderzoeksmethoden, die in twee grote groepen uiteenvallen: de „pre-test” en de „post-test” methoden. Het boekje wordt afgesloten met een aantal praktijkvoorbeelden die als illustratie zijn bedoeld van de belangrijkste meetmethoden. We lezen daar o.a. uit dat de neerslag van grote korrels Venz een hoge herinneringswaarde blijkt te hebben.

Ongetwijfeld een belangrijk naslagwerk gaat het *Handboek voor de exportmanager* worden, waarvan een dezer dagen deel I verscheen³. Liefst 66 auteurs dragen uiteenlopende informatie aan voor hem, die van de exporthandel zijn beroep maakt: over gelden kredietwezen, transport- en douane-zaken, verzekeringen, arbitrage, markt-onderzoek en reclame, industriële samenwerking, leveringsvoorwaarden, prijspolitiek, exportfinanciering, investeringsgaranties, verpakingsvoor-schriften, verkoopbevordering, enfin te veel om op te noemen.

Dit handboek voorziet duidelijk in een lacune: tot dusver kon de exportmanager niet beschikken over een praktische-informatiebron, die hij over elk van de problemen waarmee hij te maken kreeg kon opslaan. Het boek is een goede combinatie van alledaagse detailinformatie en algemene kennis-verschaffing: vanaf tips voor nuttige

zaken als een vlekkenreinigingsmiddel in de koffer van de exportreiziger tot statistische gegevens over de samenstelling van het bruto nationaal produkt in diverse landen; vanaf de soorten borgtochten jegens buitenlandse opdrachtgevers en afnemers tot de imago-vorming van Nederlandse produkten in den vreemde. Jammer in alleen dat een register ontbreekt; zeker in een boek als dit had dit niet afwezig mogen zijn. Maar misschien moeten we daarvoor wachten op het tweede deel, dat nog moet verschijnen.

De redactie van het *Handboek voor de exportmanager* wordt gevoerd door Drs. F. A. F. Scheurleer, directeur van de Centrale Kamer van Handelsbevordering en M. L. A. van der Heijden, exportmanager.

Van het bekende handboek van Dr. J. E. Andriessen, *Economie in theorie en praktijk*, verscheen alweer de derde druk, evenals de tweede bewerkt door Prof. Dr. A. Heertje en Drs. R. Schöndorff⁴. Iedere twee jaar een herdruk; menig wetenschappelijk auteur zou het zich wensen.

De bewerkers hebben van vele kanten suggesties gehad tot verbeteringen van de tekst en hulp bij het verkrijgen van actueel materiaal. Zo heeft Drs. N. Cohen veel bemoeienis gehad met deel VI, „De plaats van de volkshuishouding in de wereldeconomie” en hebben Drs. S. van Popta en Drs. J. van der Molen geholpen het gedeelte over de Sowjet-economie aan de nieuwste ontwikkelingen aan te passen.

Dit handboek is nu, om de formulering van Andriessen te gebruiken, „weer even tegen het gevecht met de tijd bestand”.

¹ H. J. Paris, Amsterdam 1967, 255 blz., f. 12,50 (oorspronkelijk titel: *Management and Machiavelli*, vert. door J. Eijkelboom).

² Nederlands Instituut voor Efficiency, Universitaire Pers Rotterdam, 1968, 142 553 blz., f. 17.

³ J. H. de Bussy, Amsterdam 1968, Deel I, 562 blz., f. 44,25.

⁴ Agon Elsevier, Amsterdam 1968, 479 blz., f. 42,50.

In hoeverre wordt de verhouding tussen regering en parlement beïnvloed door de adviserende werkzaamheid van de Sociaal-Economische Raad? In hoeverre is sprake van uitholling van één van onze voornaamste staatsrechtelijke normen, de ministeriële verantwoordelijkheid? Door een aantal SER-adviezen van uiteenlopende aard te analyseren tracht Dr. G. H. Scholten in zijn boek *De Sociaal-Economische Raad en de ministeriële verantwoordelijkheid*⁵ een antwoord te vinden op deze vragen.

De heer Scholten gaat bij elk advies na welk standpunt van ministeriële zijde werd ingenomen en hoe de parlementaire behandeling verliep. Na een drietal hoofdstukken te hebben gegeven over de ministeriële verantwoordelijkheid, over de invloed van het parlement op het regeringsbeleid in sociale en economische aangelegenheden, en over de Sociaal-Economische Raad en diens voorlopers, werkwijze en samenstelling, behandelt de auteur achtereenvolgens drie adviezen op economisch gebied, vier op sociaal-economisch gebied en een aantal adviezen op het gebied van de sociale verzekeringen.

De auteur trekt uit zijn onderzoek een tweetal algemene conclusies:

1. Het adviseren van de SER kan er toe leiden dat de minister(s) en de meerderheid in het parlement in feite aan de aanbevelingen van de raad gebonden worden; in die gevallen is er een feitelijke uitholling van de ministeriële verantwoordelijkheid. Dit blijkt overigens slechts in uitzonderingsgevallen voor te komen (Scholten constateert alleen bij het advies inzake de bestedingen van 1956 deze uitholling van ministeriële verantwoordelijkheid).
2. Het ministeriële initiatief bij het vragen van advies aan de SER, tot uiting komend in de beslissing om al dan niet advies te vragen, het tijdstip en de formulering van de aanvraag, kan gebruikt worden om de positie van de minister tegenover het parlement te versterken. De auteur kritiseert in dit verband de situatie dat de regering de SER vaak als kapstok gebruikt om bepaalde zaken op de lange baan te schuiven.

Scholten doet nog een aantal concrete suggesties: o.a. onverenigbaarheid van lidmaatschap SER en dito Staten-Generaal, openbaarheid plenaire SER-vergaderingen, wettelijke verplichting tot adviesinwinning bij de SER.

In 1963 verscheen een boek van J. E. Andriessen, S. Miedema en C. J. Oort

Fiscale ernst

Anders dan op pagina XII van deze Boekenbijlage, waar de fiscale luim aan de orde is gesteld, is het hier de fiscale ernst die zijn deel moet hebben. Is niet opnieuw het seizoen van het aangiftebiljet aangebroken? Buigen wij ons niet wederom kreunend over het A-biljet (een enkele materieel bevoorrechte over het B-biljet)? Proberen we niet opnieuw onze buitengewone lasten zo hoog mogelijk te doen zijn, om maar boven de beruchte 4%-limiet uit te komen?

Steeds meer mensen geraken boven de grens, waarboven zij een aangiftebiljet moeten invullen; het aantal belastingleidraden, -gidsen en -almanakken neemt navenant toe. Zo kwam dit jaar voor het eerst uitgeverij Samsom op deze markt opereren. Met haar „Samsoms moderne belastingleidraad” (f. 4,90) introduceert zij bovendien een nieuw element in het systeem van de belastinggidsen, namelijk dat van de techniek van de geprogrammeerde instructie. Het werkt als een papieren computer: als men er de gegevens goed instopt (de vragen goed beantwoordt) produceert het boek concrete aanwijzingen voor het invullen van het formulier. Systematisch wordt aldus het gehele biljet doorgenomen. Op speelse wijze komt de aangifte rond.

Wat dit boekje echter niet verschafft — en dat achten wij een bezwaar — is de informatie in de sfeer van de tipgeving, die men wel en uitgebreid aantreft in I.B.-bestseller no. 1, Elseviers Belasting-Almanak 1969 (f. 6,50). Daarin wordt men a.h.w. voortdurend herinnerd: „Weet je dat je uitgave x daar en daar kan aftrekken; is het je bekend dat je onder de speciale omstandigheid ij aanspraak kan maken op de bijzondere regeling z? enz...”.

Daarom zal hij, die — blijvend binnen de grenzen van de (fiscale) wet — zijn aangifte I.B. zo scherp mogelijk wenst te doen zijn, waarschijnlijk aan de Elsevier-uitgave de voorkeur geven.

dR

over de functionering van ons sociaal-economisch bestel: *De sociaal-economische besturing van Nederland*. Er wordt in nagegaan waar de economische beslissingen worden genomen, welke organisaties daarmee zijn belast en hoe deze tot hun besluitvorming komen. Het boek houdt zich dus bezig met — zoals de schrijvers het formuleren — het institutionele kader van het economisch leven en met de sociaal-economische stuurkunde.

Deze poging tot een zo objectief mogelijke beschrijving van de wijze waarop onze economie wordt bestuurd, heeft reeds veel belangstelling en waardering ontmoet. Voor economie-studenten werd het zelfs verplichte literatuur. Eind 1968 kwam al de vijfde druk van dit boek uit⁶. Duidelijk een schot in de roos dus. Het boek voorziet niet alleen in een grote behoefte, het heeft ook bijzondere kwaliteiten: het is zeer systematisch van opzet, de uiteenzettingen zijn glashelder en de bijeengebrachte feitelijke informatie actueel.

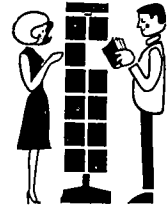
Wat de systematiek betreft, achtereenvolgens worden hoofdstukken gewijd aan de ondernemingen, sociaal-economische belangenorganisaties, de publiekrechtelijke bedrijfsorganisatie, de organisatie van de sociale verzekering, de centrale overheid, de lagere overheden en aan de internationale

organisaties (voor het schrijven van sommige hoofdstukken is de hulp van deskundigen ingeroepen). Aan deze zeven hoofdstukken gaat een inleiding vooraf, waarin de samenhang wordt geschetst van hetgeen in het boek aan de orde is gesteld, terwijl in een slot-beschouwing nog een typering van onze economische orde wordt gegeven.

Het boek is aan snelle veroudering onderhevig. Dat komt omdat in de organisatie van het economisch leven voortdurend tal van veranderingen optreden. Daar er echter vrijwel elk jaar een nieuwe druk verschijnt, zijn de schrijvers in de gelegenheid hun werk aan te passen aan de zich snel wijzigende omstandigheden. Zo is de hier aangekondigde vijfde druk met name wat betreft het loonbeleid en de internationale betrekkingen vrij ingrijpend herzien. Het boek is nu weer aardig bij, maar helaas niet vrij van (zet)foutjes. Eén willen wij er hier signaleren: al werkt er bij het CBS een leger van ambtenaren (volgens opgave niet minder dan 1.300), daarom behoeft aan het hoofd ervan nog geen „Generaal voor de Statistiek” te staan, zoals op blz. 152 wordt beweerd.

⁵ J. A. Boom en Zoon, Meppel 1968, 553 blz., f. 35.

⁶ Wolters-Noordhoff, Groningen 1968, 282 blz., ing. f. 11,25, geb. f. 13,75.



J. Basile: Leiding geven nieuwe stijl. Karakter, vakbekwaamheid en bezinning basis van toekomstig leiderschap (La formation culturelle des cadres et des dirigeants. Vert. door Drs. G. G. Baardman). Met een woord vooraf van Ir. F. J. Philips. Agora Bibliotheek. Agon Elsevier, Amsterdam 1968, 151 blz., f. 19,50.

In dit boek behandelt de zakenman-filosof Basile het probleem van het leiding geven in de moderne dynamische samenleving. De hoofdstelling is dat in deze samenleving nieuwe leiders, nieuwe kaders nodig zijn, die behalve over vaktechnische kennis de beschikking moeten hebben over een diepe en levende algemene cultuur. Cultuur wordt omschreven als de harmonische vorming, verworven door een drievoudige inspanning van informatie, daad, en stille overpeinzing teneinde te komen tot een evenwichtige ontwikkeling van onszelf en van de maatschappij.

Het boek bestaat uit twee delen. In het eerste deel gaat het om de uitwerking van de cultuur op de efficiency van de leiders. In het tweede deel gaat het om de vraag; hoe kan de leidinggevende zijn cultuur ontwikkelen? In het eerste deel komen achtereenvolgens aan de orde de invloed van de cultuur op het denken, het handelen en het „psychisme”. Basile laat ons hier kennis maken met een aantal algemene en eeuwige wetten, waarvan de bestudering en toepassing aan de geest kracht en produktiviteit geven. Een voorbeeld van zo'n wet is die van de algemene kringloop. Volgens de schrijver is deze wet waargenomen in de geschiedenis, de biologie, en de staathuishoudkunde. Het gaat om een soort beweging die te vergelijken is met de beweging van een spiraal rondom een verticale zuil. Ter verklaring van een dergelijke

ontwikkeling wordt aangevoerd: „De mens is met zijn instincten en aangeboren neigingen een stabiel element dat zijn stempel van onveranderlijkheid zet op het maatschappelijk bestel”.

Na de behandeling van nog andere wetten, die, zoals het boek zegt, ieder beschaafd mens aan zichzelf verplicht is te kennen, volgt een overzicht van de moderne stromingen waarmee men eveneens vertrouwd moet zijn, wil men niet verdwalen in de dynamische ontwikkelingen van deze tijd. Onder meer komen hier aan de orde de cybernetica en de automatisering, en de daarmee gepaard gaande toeneming van de vrije tijd. Deze term wordt gebruikt voor alle zelfgekozen activiteiten die vormen en „verheffen”. Deze activiteiten worden duidelijk onderscheiden van eenvoudige ontspanningsbezigheden als sport en spel. Deze hebben immers alleen iets met cultuur te maken, voor zover ze behulpzaam zijn bij het herstel en de rust van de zenuwen.

Vrije tijd van hoog gehalte is dan onder meer: studie, toneel, lezen, en nadenken. De waarde van beschavingen hangt hier samen met die van de vrijetijdsbestedingen van de kaderleden. Zo steekt volgens Basile de Gouden Eeuw (Frankrijk) waarin de koning en de adel te Versailles naar de schouwburg gingen, gunstig af bij de middeleeuwen en de jachtpartijen van de ongegeneerde baronnen.

De rest van het eerste deel zal ik hier buiten beschouwing laten. Het is

geheel in dezelfde stijl verder geschreven; op iedere bladzijde wordt het toverwoord cultuur gebruikt om alle problemen tot een oplossing te brengen.

In het tweede deel van het boek staat een aantal tips hoe de leidinggevende het best zijn cultuur kan ontwikkelen. Aanbevolen wordt veel hobby's te zoeken, veel te lezen, en iedere gelegenheid die zich voordoet om in het openbaar te spreken met beide handen aan te grijpen. Ook kunstbeoefening is nuttig. Behalve misschien instrumentele muziek kan iedere kunst op iedere leeftijd geleerd worden. Schilderen bij voorbeeld vereist geen handigheid in tekenen of schetsen. Uitspraken van grote figuren worden aangehaald ter staving van het betoog. Zo heeft Churchill gezegd: „Schilderen is een heel prettige bezigheid, de kleuren zijn aardig om te zien, en het is leuk op de tubes te drukken om ze eruit te laten komen”. En zo gaat het boek verder met nuttige suggesties voor onze grote leiders.

Samenvattend zou ik willen stellen dat het boek uitblinkt door vage brallerige uitspraken waar niemand die in deze tijd werkelijk leiding moet geven iets aan heeft. Toch kan ik het boek, net als Ir. Philips, **die** er zelfs een voorwoord voor schreef, van harte aanbevelen. Echter alleen aan hen die zich reeds uit het actieve leven hebben teruggetrokken, en die voldoende tijd ter beschikking hebben om zich aan dit soort lectuur te buiten te gaan.

J. M. W. Binneveld

Recente publikaties

Prof. Mr. W. J. Slagter: Compendium van het vennootschapsrecht. AE. E. Kluwer, Deventer 1968, 267 blz., f. 29,50.

Dit compendium beoogt te voorzien in de lacune die voor de student, die zich in het bijzonder in het vennoot-

schapsrecht wenst te verdiepen, bestaat tussen enerzijds het dikke handboek en naslagwerk over het vennootschapsrecht en anderzijds het studieboek over het handelsrecht, waarin dus een veel ruimer terrein dan het vennootschapsrecht wordt bestreken. Dit studieboek

is vooral bestemd voor studenten; daarbij is meer naar duidelijkheid dan naar wetenschappelijke verantwoording gestreefd; géén uitgebreide literatuurverwijzingen.

Waar nodig is aandacht gewijd aan de voorstellen van de Commissie-

Verdam, de desbetreffende SER-adviezen, de Richtlijnen van de Europese Commissie en de vorig jaar ingediende wetsontwerpen op de jaarrekening van ondernemingen en tot herziening van het enquêterecht.

Korte inhoud:

Deel I. Vennootschappen: De vennootschap onder firma — De commanditaire vennootschap — De commanditaire vennootschap op aandelen — Vertegenwoordiging en rechtspersoon.

Deel II. De coöperatieve vereniging en de stichting.

Deel III. De naamloze vennootschap: Oprichting — Kapitaal en aandelen — De directie — De aandeelhouders — De jaarrekening — De commissaris — Medezeggenschap van werknemers — Gedaanteverwisselingen.

Mr. Ed. Emmering: De advocatuur. Een gids voor recht en praktijk. Met medewerking van Mr. M. G. Rood. AE. E. Kluwer, Deventer, tweede druk 1969, 402 blz., f. 35.

Dit boek is blijkens het Voorbericht bedoeld voor advocaten, teneinde het hun mogelijk te maken gegevens, voor de praktijk van belang maar verspreid over handboeken, jurisprudentie en Advocatenblad, vlug te vinden. De auteur wil slechts ervaringen weergeven, die hij in de uitoefening van de praktijk heeft opgedaan. Geen wetenschappelijke verhandeling dus, maar een praktijkgids, die wijst op bepaalde moeilijkheden of valstricken of op handelingen die men over het hoofd kan zien.

Korte inhoud: Inleiding — Algemene opmerkingen — De vrouw in de balie — Pleidooi — Confraterniteit — De advocaat en de reclame — Honorarium — De advocaat en de cliënt — De prodeo-client — Sans préjudice — Kantoor en kantoorinrichting — Associatiecontracten — De advocaat en de omzetbelasting — Beroepsgeheim — De advocaat en de rechterlijke macht — De advocaat tegenover de dader die bekent — Schikken of procederen — De dagvaarding — Verzet — Hoger beroep — De vrijwillige rechtspraak — Het getuigenverhoor — Administratieve rechtspraak — Langzaam en snel procederen — Vergissen is menselijk — Contracten — De lege naamloze vennootschap — De fiscus als derde partij — De Zegelwet — Fiscus, fiscale preferenties en algemene preferenties — Oudedagsvoorziening tussen ongehouden, welke samenleven — Echtscheiding — De frauduleuze echtscheiding

— Echtscheiding van vreemdelingen — Incasso's van vorderingen — Het kort geding — Faillissement — Strafzaken — Processen tegen vreemdelingen — Executie van vonnissen en onvatbaarheid voor beslag — Buitenlandse advocaten.

De Kamers van Koophandel in de praktijk. Onder redactie van Drs. B. W. Buenk, Mr. F. C. A. Eenhorst en Mr. C. W. Marks. Serie Recht en Praktijk no. 9. AE. E. Kluwer, Deventer 1969, 193 blz., f. 17,20.

Het was een goede gedachte van de redacteur van de serie Recht en Praktijk, Prof. Mr. J. M. Polak, en van de uitgever het licht te doen schijnen op het instituut van de Kamer van Koophandel. Iedereen kent het begrip, maar heeft men wel een duidelijk beeld van de veelzijdige activiteiten van de Kamers? Drie secretarissen van K.v.K.'s vormden een redactiecomité, ontwierpen een schema van behandeling en zorgden voor de nodige coördinatie en samenhang. Het boek is voor de praktijk geschreven. Daartoe zijn o.a. een trefwoordenregister en de adressen van de Kamers opgenomen, alsmede een schema van de activiteiten der verschillende instanties welke handelsvoorlichting verstrekken.

Inhoud (verkort): Geschiedkundig overzicht — De wet van 1963 — Belangenbehartiging voor de collectiviteit — Wetsuitvoering en dienstverlening — Het handelsregister — Handelsnamen — Winkelsluiting — Uitverkopen en opruimen — Vestigingsbeleid — Het Horecabedrijf — Make-laars en deskundigen — Huurkoop en afbetaling — Arbitrage, advies en bemiddeling — Handelsvoorlichting: advies en begeleiding — Certificaten, verklaringen en carnets — De banden met het buitenland.

Dr. J. H. C. Lisman: Wiskundige propaedeuse voor economen. Met medewerking van Prof. Dr. L. M. Koyck † en Prof. Dr. L. H. Klaassen. A. Oosthoek, Utrecht, derde druk 1969, 291 blz., f. 34,50.

De derde druk is het alweer van het bekende studiewerk van Lisman c.s., welke nu het licht ziet. Zij verschilt van de vorige doordat enige uitbreiding aan de behandelde stof is gegeven, terwijl voorts de paragraaf over lineaire programmering werd herzien. Hoewel het boek thans meer het karakter van studieboek voor het kandidaatsexamen in de economie heeft gekregen in plaats

van een handleiding die beperkt is tot de propaedeuse in engere zin, is de titel onveranderd gelaten.

Zes hoofdstukken telt het boek: achtereenvolgens over algebra, goniometrie, enige veel voorkomende functies en hun meetkundige voorstellingen, differentiaalrekening, integraalrekening, differentiaal- en differentievergelijkingen.

Het boek is ouderwets verzorgd uitgegeven; mooie letters en symbolen op wit glanzend papier, met kleine vetgedrukte trefwoorden in de marge. Ambachtelijk vakwerk.

Drs. J. G. Lambooy: Het geografisch systeem en de groeipooltheorie; enkele beschouwingen over een ontmoetingsveld tussen economie en geografie. Van Gorcum, Assen 1969, 39 blz., f. 2,25.

Openbare les gehouden bij de aanvaarding van het ambt van lector in de Faculteit der Economische Wetenschappen aan de Vrije Universiteit te Amsterdam op 14 februari 1969.

Dr. A. van der Zwan: Duurzame consumptiegoederen in het gezin. Universitaire Pers Rotterdam, Standaard Wetenschappelijke Uitgeverij/Antwerpen, 1968, 103 blz., f. 18.

In het marktonderzoek worden o.a. referentiegegevens verzameld, socio-economische kenmerken van de in het onderzoek betrokken gezinnen, zoals het gezinsinkomen, gezinsgrootte, grootte van de plaats van inwoning enz. Het aantal referentiegegevens is doorgaans groot; zij vertonen echter vaak een onderlinge afhankelijkheid, die niet altijd even goed wordt doorzien. In dit onderzoek stelt de schrijver zich daarom tot doel: a. na te gaan of het mogelijk is het aantal referentiegegevens terug te brengen tot een geringer aantal onafhankelijke variabelen (onafhankelijk in statistische zin); b. na te gaan welke relevantie deze onafhankelijke gezinskenmerken hebben voor het bezit van een aantal elektrische duurzame artikelen van uiteenlopende aard. De analyse valt dus in tweeën uiteen: 1. opsporing van structurele samenhang in de referentiegegevens; 2. vaststellen van het verband tussen bezit en referentiegegevens. Twee enquêtes vormen het steekproefmateriaal. De auteur tracht te komen tot het formuleren van wetmatigheden die zich voordoen bij de ontwikkeling van de penetratie van duurzame consumptiegoederen als men deze, in de tijd gezien, volgt.