

ECONOMISCH- STATISTISCHE BERICHTEN

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

36E JAARGANG

WOENSDAG 5 SEPTEMBER 1951

No 1790

COMMISSIE VAN REDACTIE

*Ch. Glasz; H. W. Lambers; J. Tinbergen;
F. de Vries; C. van den Berg (secretaris)*

Redacteur-Secretaris: A. de Wit.

Assistent-Redacteur: J. H. Zoon.

COMMISSIE VAN ADVIES VOOR BELGIË

*J. E. Mertens; R. Miry; J. van Tichelen;
R. Vandeputte; F. Versichelen.*

INHOUD

| | Blz. |
|---|------|
| Distributiekosten en bruto-winstmarges in de detailhandel in kruidenierswaren door <i>Drs W. J. v. d. Woestijne</i> en <i>Drs D. E. Beutick</i> | 660 |
| De financiering van de sociale pensioenverzekering op het 13e Internationale Congres van Actuarissen door <i>Prof. Dr C. Campagne</i> | 663 |
| De ontwikkeling van de theehandel voor en tijdens de oorlog door <i>Drs C. D. Jongman</i> | 665 |
| London Letter door <i>Henry Hake</i> | 667 |
| Aantekening: | |
| De katoensituatie in de Verenigde Staten door <i>W. Kats</i> | 668 |
| Geld- en kapitaalmarkt | 670 |
| Statistieken: | |
| Bankstaten | 671 |

In memoriam

Mr R. MEES

Mr Rudolf Mees heeft in zijn levensloop veel geplant en opwaarts geleid, lokaal, nationaal en internationaal; hij zal blijvend worden gerekend onder hen, die het opbouwen verstonden. Toch bij de gedachtenis aan hem rijst overheersend de indruk van het geestesleven, waaruit de daden ontsproten. Bij hem was de eenvoud, die eens een Engels ambassadeur met welhaast verslagen bewondering bij Johan de Witt waarnam; in hem de rustige aanvaarding van ieders eigenheid, waardoor een waarlijk irenische gezindheid wordt gedragen. Uit deze gezindheid sproot het werk.

Van dit werk heeft de economische wetenschap ten volle de stimulans ondervonden. Van het Nederlandsch Economisch Instituut was hij een der oprichters; een uiting van belangstelling, die niet bleef bij het deelnemen aan de stichting, doch die tot in de laatste maand werd voortgezet in een beleidvol curatorschap. Deze bereidheid kwam voort uit het denken in breder verband over de noodzakelijkheid van het opleiden van mensen, die hun taak verstonden.

De redactie der E.-S.B. bezit een archiefexemplaar, waarin één der oudste redacteurs heeft opgetekend van welke pen de eerste, anonieme, artikelen waren gekomen. Reeds in die eerste jaargang staat een artikel: „De jurist en de koopman”, gesigneerd R.M. Het stelt, dat beter begrip tussen beide groepen slechts kan voortkomen uit beter opleiding, zodat dieper inzicht kan volgen. De deelneming van Mr Mees aan de oprichting van het N.E.I. — zoals hij ook tot de oprichters der huidige Nederlandse Economische Hoogeschool behoorde — kan slechts zo worden begrepen.

Deze gedachtengang dat verbreiding van kennis over de problemen van anderen en wederzijdse beheerste gedachtenwisseling de grondslag zouden geven voor een verminderen van maatschappelijke nood heeft Mr Mees breed uitgewerkt in een artikel „Vrede sluiten”, dat in 1936 na de devaluatie verscheen: „Aan een objectieve analyse en een bezonken oordeel heeft de maatschappij te midden van alle botsingen van brute krachten, die zij ondervindt, meer dan ooit behoefte, en het is de vredes-taak van de wetenschap om in die behoefte te voorzien”.

Het is aan de beoefenaren der economische wetenschap inhoud te geven aan hun dankbaarheid door deze woorden te bedenken.

EERSTE NEDERLANDSCHE

Verzekering-Mij. op het Leven en tegen Invaliditeit N.V.

Aanpassing

van ondernemingspensioen- en
spaarfondsen aan de (komende)
nieuwe wettelijke bepalingen ●

Kantoor: Bellevuestraat 2, Dordrecht, Telefoon 01850 - 5346

Bij NIJGH & VAN DITMAR N.V.
ROTTERDAM, 's-GRAVENHAGE
verscheen:

Ir H. I. KEUS

De waan van deze tijd

In deze brochure wordt aan-
gegeven welke fatale gevol-
gen de huidige conjunctuur
politiek heelt; de schrijver
geeft de weg aan, welke ge-
volgd zal moeten worden.

Prijs f 1.50

Van dezelfde schrijver
verschenen eerder:

Ordering door de bril van
een alleendurver (uitverk.)

Over instandhouding
van kapitaal en
werkgelegenheid f 0.65

Wat ons bedreigt f 0.65

Het gevaar der
dispariteiten f 2.25

Verkrijgbaar i/d boekhandel

Fa. A. O. Beuth van Wickevoort Crommelin

Corns. v. d. Lindenstraat 22
Amsterdam-Z. - Tel. 25410

Onafh. Verzekeringsadv.
LOD. S. BEUTH

deskundige ter zake van:

Pensioen-voorzieningen
voor staf en personeel
Organisatie Ondernemings-
en Bedrijfs-Pensioenfondsen
Aanpassing aan nieuwe wet
Pensioen-en Spaarfondsen



Koninklijke
Nederlandsche
Boekdrukkerij
H. A. M. Roelants
Schiedam

ADVERTEER
IN DE
E.-S.B.

Abonneert U op

DE ECONOMIST

Maandblad onder redactie van Prof. P. Hen-
nipman, Prof. P. B. Kreukniet, Prof. H. W.
Lammers, Th. Ligthart, Prof. J. Tinbergen,
Prof. G. M. Verrijn Stuart, Prof. F. de Vries,
Prof. J. Zijlstra.

Abonnementsprijs f 22.50; fr. p. post f 23.60;
voor studenten f 19.—; franco per post f 20.10

Abonnementen worden aangenomen door de
boekhandel en door de uitgevers

DE ERVEN F. BOHN TE, HAARLEM

R. MEES & ZONEN

ANNO 1720

Bankiers & Assurantie-Makelaars

ROTTERDAM

's-Gravenhage, Delft, Schiedam, Vlaardingen,
Amsterdam (alleen Assurantie)

Groothandel

IN HET NUMMER VAN DEZE WEEK:

Streven naar structuurveranderingen

10% is niet voldoende

Fiscus en export

Versoberen

Wereldmarkt-perspectieven

Frankrijk en de inflatie

Turkse marktberichten

Handelscontacten

Met Exportbijlage „Netherlands Trade
Bulletin”.

Abonnementsprijs f 15.— per jaar

KON. NED. BOEKDRUKKERIJ H. A. M. ROELANTS SCHIEDAM

Maakt gebruik van de rubriek „Vacatures” voor het
oproepen van sollicitanten voor leidende functies. Het
aantal reacties, dat deze annonces tengevolge hebben
is doorgaans uitermate bevredigend; begrijpelijk: omdat
er bijna geen grote instelling is, die dit blad niet
regelmatig ontvangt en waar het niet circuleert!

DE ARTIKELLEN VAN DEZE WEEK

Drs W. J. v. d. WOESTIJNE en Drs D. E. BEUTICK, Distributiekosten en bruto-winstmarges in de detailhandel in kruidenierswaren.

Algemeen bedrijfseconomische overwegingen leiden tot de stelling, dat ieder artikel zijn eigen kosten moet dragen; m.a.w. artikelen, welker distributie hoge kosten met zich brengt, moeten ook een hoge bruto-winstmarge voor de handel hebben, terwijl de winstmarge van goederen, die lage kosten veroorzaken, laag zal kunnen en moeten zijn. Het feit, dat marges soms belangrijk van de distributiekosten afwijken, moet volgens schr. verantwoordelijk worden gesteld voor structuurveranderingen en onderlinge strijd in de kruideniersbranche. Algemeen belang voor de gehele branche is, dat de marges zoveel mogelijk de distributiekosten naderen. Hiertoe zal men eerst de hoogte dezer kosten moeten kennen. Een daarnaar ingesteld onderzoek leverde als één der belangrijkste resultaten een staat op, waar voor 100 groepen artikelen zowel de brutowinst als de distributiekosten in procenten van de inkoop zijn uitgedrukt. Hierbij is onderscheid gemaakt tussen verpakte en onverpakte artikelen, omdat de kostenstructuur van beide groepen verschillend is en omdat er t.a.v. de bruto-winstmarges een kwalitatief onderscheid is. Van de onverpakte artikelen bleken de goedkope, doch vrij veel arbeid vereisende artikelen verliesgevend, de meer luxe goederen winstgevend te zijn. Bij de verpakte artikelen liggen er maar betrekkelijk weinig met hun kosten boven de marge, terwijl de overgrote meerderheid kosten heeft, die beneden de marge liggen. Een oorzakelijke verklaring van de grootte der marges is bij de huidige kennis nog onmogelijk; voor de verklaring der verschillen in de kosten blijkt de arbeidstijd, die de artikelen eisen, van groot gewicht te zijn, terwijl voorts de ruimtekosten grote invloed uitoefenen. Deze oorzaken voor de verschillen in distributiekosten per artikel blijken de waargenomen kostenverschillen in vele gevallen voldoende te kunnen verklaren.

Prof. Dr C. CAMPAGNE, De financiering van de sociale pensioenverzekering op het 31e Internationale Congres van Actuarissen.

Het vraagstuk van de financiering der sociale pensioenverzekering was door het „Comité Permanent pour l'Organisation des Congrès Internationaux d'Actuaires" als een der drie op de congreszittingen te behandelen onderwerpen aangewezen. In dit artikel geeft schr. allereerst de conclusies weer, die tijdens de zittingen ten aanzien van de meest geschikte vorm van de financiering der sociale verzekering werden opgemaakt. Vervolgens worden deze conclusies vanuit het uitgangspunt, dat de tegenwoordig werkende generatie de plicht heeft om aan de daarop volgende generatie een zodanige overdracht van kapitaalgoederen te bewerkstelligen, dat lasten en baten van beide generaties in redelijke verhouding tot elkaar staan, aan een uitvoerige beschouwing onderworpen.

Drs C. D. JONGMAN, De ontwikkeling van de theehandel voor en tijdens de oorlog.

De productie van thee is overwegend in een deel van de wereld geconcentreerd; het verbruik is over de gehele wereld verdeeld, zij het, dat in bepaalde landen, m. n. Groot-Brittannië, de andere Engelssprekende gebieden, Nederland en Rusland, het verbruik per hoofd der bevolking boven dat van de rest van de wereld uitsteekt. Belangrijke theemarkten worden aangetroffen in Londen, Amsterdam, Colombo, Calcutta en Batavia; de Londense markt over-

trof de andere echter verre. De in Colombo en Calcutta verkochte thee is bestemd voor binnenlands verbruik, of wordt rechtstreeks verscheept, m. n. naar Australië, Nieuw-Zeeland, het Verre Oosten en Amerika. Vóór de oorlog kreeg ook de theemarkt te Batavia steeds meer betekenis. De oorsprong van deze ontwikkeling, de generalisering van de theemarkt, kan in verband worden gebracht met de toeneming van het theeverbruik in de landen buiten Europa. De oorlog bracht in deze structuur grote wijzigingen. Onmiddellijk na het uitbreken der vijandelijkheden greep de Britse Regering in het theebedrijf binnen haar rechtsgebied in. Buiten de sfeer der Britse contróle ontwikkelde zich, hoewel de Britse Regering als koper een sterke positie innam, een vrije theemarkt. Producenten, die, nadat de behoefte van het Engelse „Ministry of Food" was gedekt, nog thee ter beschikking hadden, voorzagen hiermede de markten te Calcutta en Colombo. Na de intrede van Japan in de oorlog stelden de geallieerden een centraal aankoopsschema op, waarbij het „Ministry of Food" alle voor export beschikbare thee in alle in aanmerking komende landen opkocht. Hiermede werd een vrijwel volkomen vraagmonopolie geschapen, hetgeen voor de consumptielanden grote voordelen meebracht. Voor de productielanden had deze regeling echter nadelen.

— SOMMAIRE —

Drs W. J. v. d. WOESTIJNE et Drs D. E. BEUTICK, Les frais de distribution et les marges de profit brut dans le commerce en détail d'épicerie.

Un des plus importants résultats d'une enquête concernant les frais de distribution et les marges de profit brut, fut l'établissement d'un tableau indiquant le pourcentage du prix d'achat nécessaire aux frais de distribution et aux marges de profit brut, d'une centaine d'articles. Une distinction a été faite entre les articles emballés et non emballés parce que la structure des frais de ces deux groupes est différente et parce que, en ce qui concerne les marges de profit brut, il y a une distinction qualitative à faire. Il a paru que les articles bon marché, non emballés, qui demandent relativement beaucoup de travail accusent une perte, tandis que les articles de qualité laissent un bénéfice. Les frais de peu d'articles emballés seulement se situent en dessus des marges; les frais de la plus grande partie de la marchandise emballée restent en dessous des marges.

Prof. Dr C. CAMPAGNE, Le financement des caisses de pension traité au 13e Congrès International d'Actuaires.

L'article commence par un compte-rendu des conclusions, arrêtées pendant les séances, concernant la forme la plus adéquate pour le financement des caisses sociales. Ensuite, l'auteur soumet ces conclusions à un examen détaillé.

Drs C. D. JONGMAN, Le développement du commerce du thé avant et pendant la guerre.

Après un examen succinct de la production et de la consommation du thé, l'auteur traite de la généralisation du marché du thé avant la guerre et du changement de structure qui s'est produit pendant la guerre à cause du schéma central d'achat instauré par les alliés et par lequel on a créé plutôt le monopole des acheteurs.

Distributiekosten en bruto-winstmarges in de detailhandel in kruidenierswaren

Algemeen bedrijfseconomische overwegingen leiden tot de stelling, dat ieder artikel zijn eigen kosten moet dragen. Dit betekent, dat artikelen, waarvan de distributie hoge kosten met zich brengt, ook een hoge bruto-winstmarge voor de handel moeten hebben. Omgekeerd zal de winstmarge van goederen, die lage kosten veroorzaken, laag kunnen en moeten zijn. Als hieraan niet voldaan is, moet als het ware het ene artikel het andere subsidiëren. Voor een gezonde opbouw van de detailhandel, in casu het kruideniersbedrijf, is dit ongewenst.

Afgezien hiervan leidt een verschil tussen marges en kosten er toe, dat sommige goederen duur in de markt liggen en daardoor gemakkelijk in een prijsconcurrentie gewikkeld kunnen worden met verpakte artikelen van de coöperatie, het grootfiliaalbedrijf, commerciële organisaties of pakkers. Het is onze overtuiging, dat het enkele feit, dat marges soms belangrijk van de distributiekosten afwijken, verantwoordelijk gesteld moet worden voor structuurveranderingen en onderlinge strijd in de kruideniersbranche. Wij zien het dan ook als een algemeen belang voor de gehele branche, dat de marges zoveel mogelijk de distributiekosten naderen.

Uiteraard beseffen wij ter dege, dat dit niet onmiddellijk tot stand kan komen. Bovendien zal dit niet eenzijdig voor de relatief hoge marges moeten geschieden, want zonder dat eveneens een aanpassing van de te lage marges tot stand komt, zou het kruideniersbedrijf gevaarlijk onrendabel worden. Geleidelijk zal men evenwel in de aangegeven richting moeten werken. Het is algemeen bekend, dat in normale tijden steeds wijzigingen in prijzen en marges plaatsvinden, welnu, dan is het gewenst, dat wij een richtsnoer hebben en veranderingen in de juiste richting bevorderen en in onjuiste zoveel mogelijk afremmen.

Maar, aan de algemene stelling, dat de marges in de richting van de kosten moeten veranderen, hebben wij nog niets als wij de hoogte van de distributiekosten niet kennen. Zonder die wetenschap dwalen wij, zelfs met de richtlijn dat ieder artikel zijn eigen kosten moet dragen, nog in de mist.

Dit inzicht, dat men voor een juiste bedrijfsbeleid de distributiekosten per artikel moet kennen, een inzicht, dat zowel bij de leidende detaillisten, groothandelaren en fabrikanten bestaat, was aanleiding voor de Vakgroep Groothandel in Kruidenierswaren, de Vakgroep Detailhandel in Kruidenierswaren en de Stichting „Het Merkartikel” om opdracht te geven in een 50-tal kruideniersbedrijven, mede op basis van tijdstudies, een onderzoek in te stellen naar de distributiekosten in de kruideniersbranche.

Deze 50 winkels waren zo gekozen, dat zij in totaal als representatief konden gelden voor het normale zelfstandige kruideniersbedrijf, met dien verstande, dat buiten het onderzoek bleven de grootfiliaalbedrijven, de coöperaties en de zeer kleine bedrijven.

Een van de belangrijkste resultaten van dit zeer omvangrijk onderzoek is een staat, waar voor 100 groepen artikelen in de kruideniersbranche zowel de bruto-winst als de distributiekosten in procenten van de inkoop zijn uitgedrukt. Deze staat geeft de toestand in het tweede halfjaar van 1948 weer.

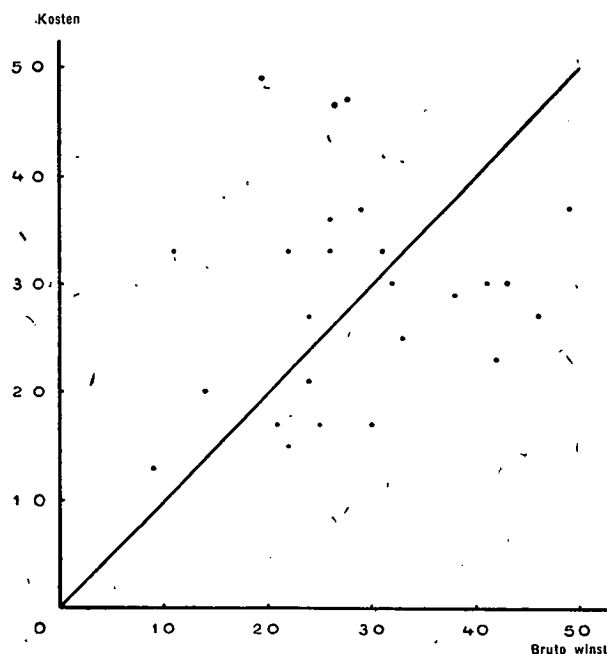
Het is gewenst bij het beoordelen van dit resultaat onderscheid te maken tussen „verpakte” en „onverpakte” artikelen. In de eerste plaats is de kostenstructuur van beide groepen verschillend. De distributiekosten van onverpakte artikelen zijn in het algemeen hoger dan van

verpakte, omdat er in de kruidenierswinkel extra handelingen bij het gereedmaken moeten worden verricht.

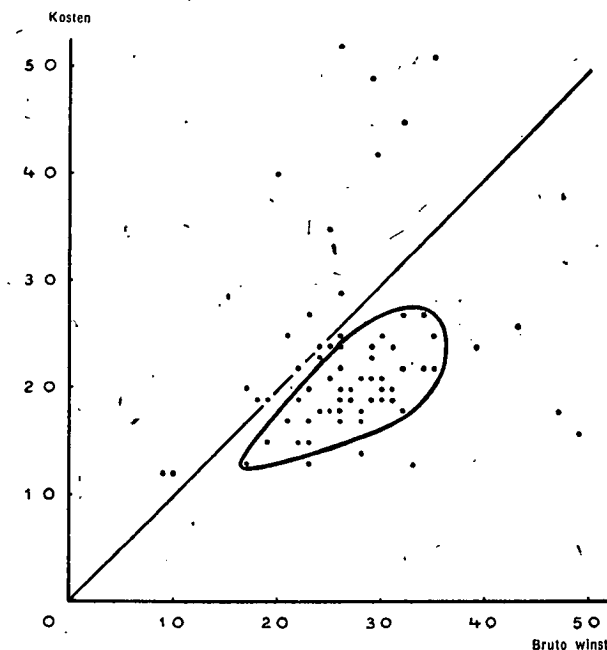
Maar niet alleen de kostenstructuur verschilt, ook ten aanzien van de bruto-winstmarges is er een kwalitatief onderscheid. Van onverpakte artikelen stelt in principe de winkelier de prijs vast, terwijl de detailprijs van een groot aantal verpakte artikelen door de fabrikant wordt bepaald. In de marge op de onverpakte artikelen kan dus de winkelier in hoge mate zijn eigen inzichten omtrent de gewenste bruto-winst tot uitdrukking brengen.

Uit genoemde staat met bruto-winst- en distributiekostenpercentages werden door ons twee spreidingsdiagrammen samengesteld, één voor onverpakte artikelen (fig. 1) en een voor verpakte artikelen (fig. 2).

Figuur 1. *Onverpakte artikelen.*
(in procenten van de inkooprij).



Figuur 2. *Verpakte artikelen.*
(in procenten van de inkooprij).



Indien er een nauw verband bestond tussen marges en bruto-winst, zouden de punten van zulk een spreidingsdiagram ongeveer samen moeten vallen met de lijn, welke met de assen een hoek van 45 graden maakt. De punten, die boven deze lijn liggen, betreffen artikelgroepen, waarvan de kosten de winst overtreffen; beneden deze lijn liggen de artikelen, die evenwinstsaldo laten. De afstand tot de 45 graden lijn geeft, verticaal gemeten, het percentage verlies, resp. winst (verlies en winst in economische zin, dus nadat alle kosten, incl. een redelijke beloning voor de ondernemers en de rente, in rekening zijn gebracht).

Aangezien de zgn. „lekkage” (verloren gaan van goederen) niet per artikelgroep te bepalen was, moest deze kosten- resp. verliesfactor buiten beschouwing blijven. Hij is voor onverpakte artikelen hoger te stellen dan voor verpakte.

Bezien wij eerst fig. 1 betreffende de onverpakte artikelen, dan valt hier direct te zeurde grote spreiding op. Van enige tendentie om de marges aan de kosten aan te passen is hier geen sprake, evenmin trouwens als van een voorkeur voor een bepaalde bruto-winstmarge; in dit laatste geval zouden wij nl. een concentratie van punten om een verticale lijn moeten zien.

In onderstaande tabel hebben wij de artikelgroepen met een afwijking groter dan 5 pCt tussen marge en kosten samengevat.

Onverpakte artikelen met een verschil groter dan 5 pCt van de inkoop tussen bruto-winstmarge en distributiekosten ¹⁾.

| Artikelen | Bruto-winst | Kosten | Netto-economisch resultaat |
|--|------------------------|--------|----------------------------|
| | (in pCt van de inkoop) | | |
| Zout | 28,4 | 70,6 | -42,2 |
| Soda | 30,4 | 67,4 | -37,0 |
| Vermicelli, macaroni enz. | 36,3 | 69,9 | -33,6 |
| Meel | 16,9 | 48,9 | -32,0 |
| Basterdsuiker | 11,4 | 33,2 | -21,8 |
| Stijfsel, sago | 26,3 | 46,2 | -19,9 |
| Vleeswaren | 27,5 | 47,2 | -19,7 |
| Zachte zeep uit drum | 17,3 | 34,3 | -17,0 |
| Jam, stroop enz. (los) | 21,8 | 32,5 | -10,7 |
| Gort, rijst | 25,9 | 35,6 | - 9,7 |
| Havermost, gortvlokken (los) | 25,9 | 33,3 | - 7,4 |
| Kristalsuiker | 13,7 | 19,7 | - 6,0 |
| Koffie en koffiesurrogat (los) | 24,9 | 16,7 | 8,2 |
| Chocoladestrootisel enz. (los) | 33,3 | 25,1 | 8,2 |
| Cacao | 38,1 | 28,6 | 9,5 |
| Zuurtjes uit grote fles | 41,4 | 30,4 | 11,0 |
| Aroma uit grote fles | 48,7 | 37,1 | 11,6 |
| Biscuit uit half blik | 43,0 | 29,6 | 13,4 |
| Koek uit blik en cartonnen doos | 30,4 | 16,9 | 13,5 |
| Chocolade en suikerwerk uit kistje of blik | 46,3 | 27,3 | 19,0 |
| Chocolade en suikerwerk uit cartonnen doos | 41,9 | 22,7 | 19,2 |

¹⁾ De hier opgenomen gegevens hebben betrekking op de toestand, zoals deze in feite werd aangetroffen. De vraag wat er zal gebeuren als men in bepaalde richting de omzet uitbreidt, kan er niet zonder meer uit worden afgelezen. Een sterke uitbreiding bijv. van de verliesgevende vleeswaren, kan door een *beter bezetting* van de vleessnijmachine winstgevend zijn. Een omzetvergroting, die tot een belangrijke stijging van de *omloopsnelheid* van bier zou leiden, zou het netto-resultaat van dit artikel gunstig beïnvloeden. Met het veranderen van de omzet veranderen in vele gevallen ook de factoren, die van invloed op de hoogte van de kosten zijn.

Uit het bovenstaande blijkt, dat van de onverpakte artikelen de *goedkope*, doch *vrij veel arbeid* eisende, artikelen in de kruideniersbranche verliesgevend zijn. Van de onverpakte artikelen blijken de meer luxe goederen en door de hogere procentuele winstmarge, die deze kunnen dragen, en door de kosten, die hier door de hogere prijs procentueel laag komen te liggen, winstgevend te zijn.

Het spreidingsdiagram van kosten en marges voor de verpakte artikelen geeft een geheel ander beeld (zie fig. 2). In de eerste plaats liggen er maar betrekkelijk weinig artikelen met hun kosten boven de marges, terwijl de overgrote meerderheid van de verpakte artikelen kosten hebben, die beneden de marges liggen. Wel zijn er ook vele

verpakte artikelen, waarbij een groot verschil tussen distributiekosten en marges bestaat, maar er is toch iets meer verband te vinden.

Een groot deel van de punten in het spreidingsdiagram vormt tezamen een „wolk”, die evenwijdig aan de 45 graden lijn ligt op een afstand van gemiddeld 5 à 10 pCt.

Dit grafische beeld is als volgt te interpreteren: *een groot deel van de verpakte artikelen bestaat een verband tussen distributiekosten en marges, in die zin, dat hoge kosten ook tot hoge marges leiden en omgekeerd. Maar tevens hebben de verpakte artikelen in het algemeen een gunstig verschil tussen kosten en marges ter grootte van 5 à 10 pCt van de inkoop.*

In deze interpretatie van de grafische voorstelling liggen twee elementen, die allebei van belang zijn voor de structuur van de kruideniersbranche. Het eerste is, dat voor de fabrikant de distributiekosten in de kruidenierswinkel blijkbaar meer richtlijn zijn bij het bepalen van de marges dan voor de detaillist. In de tweede plaats blijkt de prijszetting van vele verpakte artikelen zodanig te zijn, dat daarnaast een concurrerend artikel met korting kan optekomen. Maakt de detaillist hier evenwel een systeem van, dan mist hij de compensatie tegen verliesgevende, voornamelijk onverpakte, artikelen, die typisch tot het kruideniersassortiment behoren.

Verpakte artikelen met een verschil groter dan 5 pCt van de inkoop tussen distributiekosten en bruto-winst ¹⁾.

| Artikelen | Bruto-winst | Kosten | Netto-economisch resultaat |
|---|------------------------|--------|----------------------------|
| | (in pCt van de inkoop) | | |
| Ammonia in flessen | 35,7 | 71,3 | -35,6 |
| Bier | 25,6 | 51,9 | -26,3 |
| Sappen in 1/4 flessen (limonade, sodawater enz.) | 28,5 | 48,8 | -20,3 |
| Closetpapier, pansponzen enz. | 34,9 | 50,7 | -15,8 |
| Sappen in 1/2 flessen in kist | 27,0 | 42,1 | -15,1 |
| Azijn in hele flessen | 32,1 | 45,1 | -13,0 |
| Sappen in 1/2 fl. in cartonnen doos | 24,9 | 34,7 | - 9,8 |
| Holl. kaas (verpakt) | 22,9 | 16,8 | 6,1 |
| Kindervoeding in blik | 26,2 | 20,1 | 6,1 |
| Mustard, griesmeel enz. | 29,0 | 22,9 | 6,1 |
| Cetaalpoets, vloeibare was | 24,4 | 18,1 | 6,3 |
| Koffie en koffiesurrogat | 21,9 | 15,3 | 6,6 |
| Toast | 33,6 | 26,9 | 6,7 |
| Schoensmeer tot 50 gr. | 31,2 | 24,2 | 7,0 |
| Augurken in pot boven 500 gr. | 25,5 | 18,4 | 7,1 |
| Ontbijtkoek in cartonnen doos | 26,3 | 19,1 | 7,2 |
| Jam, stroop enz. in pot | 22,6 | 15,4 | 7,2 |
| Aroma, azijnessence, mosterd | 28,0 | 20,5 | 7,5 |
| Soepgroenten, vruchten tot 1/2 blik | 27,3 | 19,7 | 7,6 |
| Was boven 50 gr. | 25,7 | 18,1 | 7,6 |
| Vim, ata enz. in 1/2 bus | 31,2 | 23,5 | 7,7 |
| Vermicellisoep enz. | 27,0 | 19,3 | 7,7 |
| Conserven in glas boven 500 gr. | 26,5 | 18,6 | 7,9 |
| Augurken enz. in pot tot 500 gr. | 29,9 | 21,3 | 8,6 |
| Koffie-extract in fles of blik | 29,1 | 20,5 | 8,6 |
| Groenten en vruchten in heel blik | 25,3 | 16,1 | 9,2 |
| Vis, vlees in blik | 26,1 | 16,8 | 9,3 |
| Thee | 22,7 | 13,3 | 9,4 |
| Erwten en bonen (verpakt) | 27,7 | 18,1 | 9,6 |
| Vanillesuiker | 35,2 | 25,3 | 9,9 |
| Stroopwafels, sanovite, liga enz. | 28,9 | 18,7 | 10,2 |
| Chocoladestrootisel enz. | 29,4 | 19,0 | 10,4 |
| Cacao | 32,3 | 21,8 | 10,5 |
| Wijnen, advocaat in hele flessen uit cartonnen doos | 29,5 | 18,8 | 10,7 |
| Idem uit kist | 30,9 | 20,0 | 10,9 |
| Kroepoek enz. | 33,6 | 21,5 | 12,1 |
| Pudding | 34,5 | 22,4 | 12,1 |
| Chocoladerepen | 31,0 | 18,8 | 12,2 |
| Viswaren (geen zuurwaren) per pot | 32,3 | 18,3 | 14,0 |
| Frujetta, pepermint in rollen | 38,7 | 24,4 | 14,3 |
| Essence in fles | 28,4 | 13,5 | 14,9 |
| Pepermint en drops in doosjes | 43,2 | 26,4 | 16,8 |
| Biscuit uit kist of cartonnen doos | 33,0 | 12,8 | 20,2 |
| Div. chocolade en suikerwerk boven 200 gr. | 46,5 | 17,5 | 29,0 |
| Idem tot 200 gr. | 48,8 | 16,4 | 32,4 |

¹⁾ Zie noot bij de vorige tabel.

Het eerste, dat opvalt is, dat de lijst van verpakte artikelen, die een duidelijk positief resultaat geven, veel

langer en belangrijker is dan de lijst met onverpakte artikelen, die tot een negatief resultaat voeren. Dit was reeds zichtbaar op het spreidingsdiagram (fig. 2). In het bijzonder blijken de volumineuze, goedkope verpakte artikelen tot een negatief resultaat te leiden. Juist door hun goedkoopte vormen de kosten spoedig een hoog percentage van de inkoopwaarde, terwijl de gewoonte om de marge in procenten uit te drukken een beletsel kan zijn om tot een voldoende hoge absolute marge te komen.

Bij de dure artikelen ligt een en ander juist anders. Hier kunnen de kosten *in procenten* lager zijn en werkt anderzijds de gewoonte de marge als een percentage uit te drukken, een relatief hoge absolute marge in de hand.

Tot nu toe vergeleken wij de marges en de distributiekosten, alsmede hun verschil bij verpakte en onverpakte artikelen. Voor een dieper doordringen in deze materie zou het noodzakelijk zijn de grootte van de marges, resp. van de kosten, oorzakelijk te verklaren.

Ten aanzien van de *marges* is dit bij de huidige stand van de kennis nog onmogelijk. Bij de onverpakte artikelen blijken de kosten in het geheel geen bijdrage tot de verklaring van verschillen in de marges te kunnen geven. Ook een andere, op het eerste gezicht plausible, verklaring voor hoge of lage marges van onverpakte artikelen, blijkt niet door de feiten te worden gesteund. Goederen met een onelastische vraag, dus goederen waarvan bij prijsstijging de omgezette hoeveelheid slechts weinig afneemt, kunnen beter een hoge marge dragen dan prijsgevoelige goederen. Maar toch hebben biscuit, chocolade, suikerwerk, die meer prijsgevoelig zijn dan suiker, zout, soda en zachte zeep, een relatief hoge marge en de laatste groep, die zeker niet prijsgevoelig is, een lage.

Het heeft meer de indruk, dat niet de draagkracht van het artikel maar die van de *consument* beslissend is voor de hoogte van de marge. Onverpakte artikelen met hoge marges hebben nl. meestal een meer luxe karakter.

Bij de marges van de verpakte artikelen bestaat, zulks in tegenstelling tot de onverpakte, wel enig verband met de distributiekosten. Verder valt hier op te merken, dat de marges van de diverse artikelen dichter bij elkaar liggen. Noch de draagkracht van de artikelen (elasticiteit van de vraag), noch de draagkracht van de consument (min of meer luxe karakter van de goederen) schijnt hier een belangrijke verklaringfactor voor de hoogte der marges te zijn.

Ten aanzien van de verschillen in de kosten kunnen wij met meer succes verklarende factoren aanvoeren. Van groot gewicht blijkt de arbeidstijd te zijn, die de artikelen eisen. Dit verklaart direct het grote verschil tussen verpakte en onverpakte artikelen, terwijl bij de verpakte weer onderscheid te maken is tussen die welke wel en die welke geen emballagebehandeling eisen.

Afgezien van deze technische behandelingen, die een artikel ondergaan moet, worden de arbeidskosten beïnvloed door de structuur van de afzet en de organisatie van het bedrijf. Bij de structuur van de afzet is in de eerste plaats van belang of de zgn. uitbreng relatief omvangrijk is en of het gebied, waarbinnen geleverd wordt, al dan niet uitgestrekt is.

De organisatie van het bedrijf omvat de winkelinrichting, de werkwijze en de plaats in de externe organisatie. Bij de winkelinrichting is te denken enerzijds aan de opstelling van de goederen in de winkel en anderzijds aan de ligging en inrichting van het magazijn. Het maakt veel uit of de goederen „handig” in de winkel liggen, maar aangezien de efficiënte plaatsen schaars zijn, kunnen niet alle goederen even gunstig liggen. De betekenis van

een gunstige ligging van het magazijn spreekt voor zichzelf. Historische oorzaken, de beschikbare winkels op het moment der vestiging, maar ook de uitbreiding die het bedrijf sedertdien ondergaan heeft, maken dat deze ligging van het magazijn in vrij veel gevallen niet gunstig is.

De werkwijze is van grote invloed op het overbrengen van bepaalde werkzaamheden (voorinpakken, uitbreng) naar stille perioden. Er zijn nl. in het kruideniersbedrijf stille en drukke uren per dag en stille en drukke dagen per week. De uitbreng, die onvoldoende opbrengt als wij de arbeidskosten normaal berekenen, kan, mits tot de stille tijden beperkt, betere resultaten geven.

Het is duidelijk, dat de verschillen in technische behandeling, die de artikelen moeten ondergaan, leiden tot kostenverschillen tussen de artikelen onderling, terwijl de winkelinrichting en de werkwijze vooral aansprakelijk zijn voor kostenverschillen tussen de ene winkel en de andere.

De plaats in de externe organisatie van de kruideniersbranche wordt bepaald door het aangesloten zijn bij een landelijke of plaatselijke inkooporganisatie, het deelgenoot zijn van een vrijwillig filiaalbedrijf dan wel het vormen van een onderdeel van een kleine filiaalonderneming. (Grote filiaalondernemingen en coöperaties werden niet in het onderzoek betrokken).

Op de kostenstructuur (waarbij in dit verband de prijs, waarvoor goederen worden ingekocht, buiten beschouwing wordt gelaten) is een duidelijke invloed van deze plaats in de externe organisatie niet gebleken. Ware dit wel het geval, dan zou ook deze factor het algemene kostenniveau van een bedrijf beïnvloeden en maar weinig invloed kunnen hebben op kostenverschillen tussen artikelen.

Behalve verschillen in *arbeidskosten* zijn het vooral de verschillen in *ruimtekosten*, welke oorzaak zijn van verschillen in de distributiekosten per artikel. Twee factoren blijken hier beslissend te zijn, nl. het *volume* van de artikelen (beter nog volume per gulden omzet in dat artikel) en de *omzetsnelheid*.

Beide, volume en omzetsnelheid, hangen af van de aard van het artikel, maar de omzetsnelheid bovendien van de inkooppolitiek van de winkelier en de reclamepolitiek van de fabrikant, resp. van het vrijwillig filiaalbedrijf. Het was evenwel niet mogelijk dit laatste aspect waar te nemen, omdat dit een waarnemen van de kosten niet alleen per artikel, maar ook per fabrikant zou eisen. Verder dan een vaststellen van invloed van de omloop-snelheid kon daarom niet worden gegaan.

Bij vergelijking van de kosten, die de distributie van een bepaald artikel in twee winkels eist, blijkt een factor van invloed de hoeveelheid te zijn, die gemiddeld door een cliënt van dat artikel genomen wordt, alsmede de grootte van de totale order. Deze factor is niet alleen van belang bij de uitbreng, waar hij vanzelf spreekt, maar ook bij verkoop in de winkel. Aangezien in zgn. middenstandszaken de cliënt in éénmaal meer koopt dan in volkszaken, wordt in middenstandszaken de grotere service en de duurdere winkelinrichting vaak meer dan gecompenseerd door deze factor. Daardoor blijken soms „duur uitziende” winkels nog relatief goedkoop te werken.

Aangezien een groot deel der kosten causaal samenhangt met de te verrichten handelingen, met het volume en met de omzetsnelheid, terwijl de kosten die evenredig zijn met de waarde klein zijn, zullen de kosten, uitgedrukt in een percentage van de prijs, in het algemeen hoger zijn bij goedkope dan bij dure goederen.

De hierboven aangegeven oorzaken voor de verschillen in distributiekosten per artikel, blijken de waargenomen kostenverschillen in vele gevallen voldoende te kunnen verklaren.

De financiering van de sociale pensioenverzekering op het 13e Internationale Congres van Actuarissen

Het vraagstuk van de financiering van de sociale pensioen-verzekering, dat als een der drie te behandelen onderwerpen op de congres-zittingen ¹⁾ door het „Comité Permanent pour l'Organisation des Congrès Internationaux d'Actuaires” was aangewezen, heeft voorzeker een belangstelling verkregen, evenredig aan de belangrijkheid van het onderwerp.

Het Actuarieel Genootschap, waaraan de organisatie van het Congres was toevertrouwd, mag zich dan ook wel gelukkig prijzen dit probleem voor het internationale forum te hebben gebracht.

Wanneer ik nu in het navolgende uitsluitend over de behandeling van dit vraagstuk schrijf, is dit een beperking, waaruit de lezer geenszins de conclusie mag trekken, dat de belangstelling van de actuarissen niet zou zijn uitgegaan naar de beide andere onderwerpen, te weten: „Analyse van de bedrijfsresultaten van een verzekeringsinstelling” en „Toepassing van de mathematische statistiek in de verzekering”.

In de officiële Engelse tekst luidt nu de vraagstelling van de financiering van de sociale verzekering als volgt:

Methods of financing social insurance.

The various methods of financing social insurance (old age, disability widows' and orphans' pensions), differ in so far as they lead, to a greater or less extent, or not at all, to the accumulation of funds.

It is proposed to discuss the advantages and disadvantages of the various systems. Attention should be paid both to the actuarial aspects of the problem, and, in particular, to the economic aspects.

The expression „social insurance” should be understood in this connection as including not only compulsory insurance as introduced by governments, but also those schemes originating from voluntary co-operation between certain groups.

Een 21-tal verhandelingen met betrekking tot dit onderwerp werd ingezonden. Naast zuiver beschrijvende verhandelingen, waarbij een overzicht gegeven werd van de in zwang zijnde sociale verzekeringswetten in een bepaald land en de daarbij in gebruik zijnde methoden van financiering, werden bijdragen ingezonden, welke zich principiële uitspraken omtrent de meest geschikte vorm van financiering van de sociale verzekering, waarbij voorstellen werden gedaan ter verkrijging van de naar het inzicht van de schrijvers meest juiste vorm van financiering.

De voor dit onderwerp aangewezen rapporteurs hebben de verhandelingen samengebundeld tot een voorverslag en op grond hiervan aan de hand van de discussies tijdens de zittingen de navolgende conclusies opgemaakt.

Subject 2 - Methods of financing social insurance.

The subject has two aspects:

- a. Compulsory schemes;
- b. Voluntary schemes.

a. Compulsory schemes.

1. The problem is not only actuarial but also economic and even political. From the general economic point of view it consists in finding an equilibrium between the needs of the non-productive population (children, disabled and aged) at any time and the surplus over its own consumption of the productive section of the population at the same time. It is thus necessary to determine what part of the national income can safely be allocated for pension purposes.

2. In the discussion of the relative merits of the funding and the assessment (repartition, pay as you go) systems much emphasis was placed on the dangers and inconveniences of accumulating funds. Stress was laid on the size of the necessary funds in relation to the national income, the difficulty of investing them, and their effect on the general economy. Moreover there was the difficulty of safeguarding the real value of the fund against monetary depreciation. Furthermore, where large funds are invested in government securities, some doubt was expressed as to whether it should not rather be regarded as an assessment system since the Government is merely paying the interest out of taxes.

3. There was an almost unanimous consensus of opinion that the assessment system was the only feasible method of finance, if the whole population was fully covered from the start, for the above reasons and also because of the virtual impossibility of making one generation pay not only for its own future pensions but also for those of the existing pensioners.

¹⁾ Scheveningen, 7 t/m 12 Juni 1951.

4. Where the whole population is not fully covered at the start, opinions differed as to the method to be adopted.

An infinity of solutions is possible, varying from pure assessmentism to a full funding system. Where the choice will lie between these extremes, depends on the political and economic situation of the country concerned.

5. For the problem of an increasing ratio of the non-productive to the productive population, two solutions were suggested; a special fund could be built up and the pension age could be deferred. The fund should be used to raise productivity by appropriate capital investment.

6. Suggestions were made that compulsory schemes should be limited to basic minimum benefits, the balance being left to voluntary effort, but it was thought, by some, that the former standard of living of the individual (throughout life) should be taken into account in fixing the minimum.

7. In dealing with social security problems, it was suggested that the primary technical task of the actuary could best be fulfilled by the „method of projections” which would include both demographic and economic projections.

8. In view of the risks of monetary depreciation and the consequent devaluation of pensions it was suggested that a method of „points” should be adopted. Different applications of the method were described.

b. Voluntary schemes.

9. The general opinion was that a voluntary scheme providing pensions must be funded. It was pointed out, however, that the problems raised by the large schemes, of nationalised industries were much more related to those previously mentioned for compulsory schemes.

10. There seems to be no method by which the necessary funds of voluntary schemes can be entirely guaranteed against monetary depreciation though its effect may be mitigated by judicious investment in „real values”.

Ik stel mij nu voor deze conclusies te bespreken, waarbij ik mij veroorloof mijn eigen zienswijze daarin te verwerken.

Op het economisch aspect van het vraagstuk als integrerend deel is het volle licht gevallen. Belangwekkend was in dit verband de rede van Minister Liefstuck tijdens de openingszitting van het congres ²⁾, waarin de aandacht gevestigd werd op het feit, dat de tegenwoordig werkende generatie de plicht heeft om aan de daarop volgende generatie een zodanige overdracht van kapitaalgoederen te bewerkstelligen, dat lasten en baten van beide generaties in redelijke verhouding tot elkaar staan.

Het werkt nu, naar mijn gevoelen, bepaald verhelderend, indien men het vraagstuk van de financiering van de sociale verzekering vanuit dit uitgangspunt gaat bezien.

Hieruit blijkt, dat men nader moet analyseren:

1. hoe wordt door de invoering van de sociale pensioenverzekering de daardoor ontstane lastenvermeerdering door de huidige generatie opgevangen, gelet op de baten, welke deze generatie uit de aanwezige kapitaalgoederen in de toekomst verkrijgt;

2. is het mogelijk en zo ja, gewenst, een vermeerderde overdracht van kapitaalgoederen te bewerkstelligen van een zodanige omvang, dat voor de volgende generatie de lasten en baten in redelijke verhouding staan tot die der huidige.

De huidige generatie.

Indien men nu bij de invoering van de wettelijke pensioenverzekering de ouden van dagen onmiddellijk in het genot van het volle pensioen stelt — hetgeen dan betekent, dat de grootte hiervan tenminste het bestaansminimum moet bedragen — heeft men te onderzoeken in hoeverre het effect hiervan in economische zin ongunstig kan werken.

Weliswaar heeft men te doen met overdrachten van inkomens, maar voor zover dit gepaard gaat met een vermindering van de besparingen en erger nog met ontsparingen is het effect ongunstig in een samenleving gekenmerkt door een tekort aan besparingen voor investeringen in kapitaalgoederen.

Wil men dus voor de volkshuishouding in haar geheel gezien geen per saldo vermeerderde vraag naar consumptiegoederen, dan zal het noodzakelijk zijn, een evenwicht te

²⁾ „De grenzen van de sociale zekerheid” in „E.-S.B.” van 13 Juni 1951, no 1778, blz. 447.

zoeken tussen de bedragen welke men aan het niet-productieve deel van de bevolking wil doen toekennen in de vorm van oudedagverzekering, invaliditeitsverzekering en weduwe- en wezenverzekering aan de ene kant, en aan de andere kant de bedragen, welke het productieve deel van de bevolking bereid en in staat is door vermindering van consumptie beschikbaar te stellen. M.a.w. de vermeerdering van de in geld uitgedrukte aanspraak op consumptiegoederen door de toekenning van pensioen-aanspraken aan de niet-productieven moet worden opgeheven door de afstand van een deel van de aanspraak op consumptiegoederen der productieven. Bestaat dit evenwicht niet en gaat bovenbedoelde vermeerdering ten koste van besparingen van de productieven, welke anders voor investering in kapitaalgoederen zouden zijn aangewend, dan komt de reële kapitaalvorming in het gedrang. Een bestaand evenwicht tussen vraag en aanbod van consumptiegoederen op een niveau, waar voor investeringen in voldoende mate ruimte werd gelaten, wordt dan verbroken door de plotselinge vergroting van de vraag naar consumptiegoederen.

Een tweetal vergelijkingen is in dit verband van onmiddellijk belang:

a. productie is gelijk aan de som der consumptiegoederen plus investering in kapitaalgoederen, er van uitgaande dat men te doen heeft met een in evenwicht zijnde betalingsbalans;

b. bij gelijkblijvend productieniveau en constante omloopsnelheid van het geld dient de voor investering bestemde besparing gelijk te zijn aan de noodzakelijke investeringen voor het behoud van het productie apparaat, te weten: de slijtage en veroudering van het productie-apparaat, vermeerderd met de noodzakelijke investeringen voor de vergroting van het nationaal product gepaard gaande met de tewerkstelling van arbeidskrachten, voor zover deze door vergroting van het arbeidende deel der bevolking te voorschijn komen ³⁾.

Men zal dus bij de invoering van de sociale verzekering moeten nagaan in hoeverre de voorgaande vergelijkingen een vermeerdering van de aanspraken van de ouden van dagen op het consumptiefonds toelaten. Is dit niet het geval, dan zal de toekenning van gratis pensioenaanspraken ongetwijfeld het evenwicht verstoren tussen hetgeen in totaal voor consumptie en investering beschikbaar is. Het behoeft welhaast geen betoog, dat in een dergelijke situatie een krachtige impuls tot een inflatoire ontwikkeling is gelegen, die leidt tot een depreciatie van de geldeenheid, die vooral ten detrimente van de ouden van dagen, die men juist door de invoering der sociale verzekering wilde helpen, werkt.

In de eerste conclusie betreffende de verplichte verzekering wordt er evenwel ook de aandacht op gevestigd, en naar mijn gevoelen terecht, dat het vraagstuk tevens een politieke kant heeft. De theoretische oordelen zullen ongetwijfeld evenzeer op hun politieke merites moeten worden getoetst, immers de noodzakelijkheid om aan de noden van het niet-productieve deel der bevolking te voldoen kan men niet zonder meer afdoen met een beroep op de economische wenselijkheid, hoe dwingend ook; eerst de economische onmogelijkheid zal het doorslaggevend element zijn.

Van vele zijden werd een beperking van de sociale verzekering tot het bestaansminimum voorgestaan omdat de economische situatie in de meeste landen een verruiming daarboven niet toelaat; voor Nederland is dit zeker het geval.

De volgende generatie.

Bij bespreking van de financiering van de sociale pen-

sioenvoorziening is het noodzakelijk het effect van een bepaalde financieringsmethode te bezien, lettende op het uitgangspunt, dat lasten en baten van de huidige generatie in redelijke verhouding moeten staan tot die der volgende generatie.

Nu is het, uitgaande van een sociale pensioenverzekering op basis van het bestaansminimum, duidelijk, dat, indien men bij het in werking stellen der verplichte verzekering de ouden van dagen onmiddellijk de volledige uitkering laat verkrijgen, deze financiering niet kan worden bewerkstelligd door een stelsel van volledige kapitaaldekking van aanspraken en niet behoeft te worden bewerkstelligd door een stelsel, waarbij een — ten opzichte van volledige — verminderde accumulatie van kapitaal zou plaatsvinden; doch dat hiërbij de jaarlijkse lasten van de verzekering kunnen worden verhaald door bijdragen, welke enerzijds van de werkgevers, anderzijds van de werknemers verkregen worden, met een suppletoire bijdrage door de Staat. In dat geval draagt iedere generatie werken de lasten van de dan aanwezige ouden van dagen, zodat lasten en baten van beide generaties in redelijke verhouding tot elkaar staan.

Wel zal echter tot kapitalisatie in deze sector moeten worden besloten in geval het verzekeringstelsel niet direct in volle werking wordt gebracht in verband met het toekennen van lagere aanspraken aan de thans aanwezige ouden van dagen of met het oog op een verandering in ongunstige richting van de bevolkingsopbouw (minder productieven ten opzichte van meer onproductieven). In deze gevallen kan de redelijke verhouding van lasten en baten van de huidige generatie en de volgende generatie alleen gehandhaafd blijven door een verhoogde overdracht van kapitaalgoederen. Hierbij behoort tot zodanige investeringen te worden overgegaan, dat de economische weerbaarheid van de gemeenschap daarbij toeneemt.

Reeds is in de Staatscommissie Verrijn Stuart ⁴⁾ het vraagstuk van productieve investering ampel besproken. Ook daar kwam destijds tot uitdrukking, dat kapitalisatie in het algemeen nuttig effect sorteert doordat het de economische weerbaarheid versterkt. Alleen improductieve belegging, bijv. leningen voor defensie-uitgaven of voor een deficitfinanciering, werkt niet versterkend, doch slechts conserverend doordat als regel inkrimping van het volksinkomen wordt voorkomen.

De verhoogde lasten als gevolg van een ongunstige ontwikkeling van de bevolkingsopbouw moeten nu worden tegengegaan door een adequate beschikbaarstelling van kapitaalgoederen.

Hoewel de suggestie om bij een eventueel gebleken ongunstige leeftijdsopbouw de pensioenleeftijd te verhogen, van enkele zijden naar voren is gebracht, neigde men in het algemeen meer tot de opvatting, dat een anticipatie op een vermindering van lasten door een verhoogde pensioenleeftijd voor toekomstige ouden van dagen geen geschikt middel is, omdat thans niet te voorzien is of een dergelijk middel dan economisch of wel sociaal hanteerbaar is. Wil de huidige generatie haar plicht verstaan dan zal dus een verhoging van baten voor de volgende generatie moeten worden bewerkstelligd.

Uit het voorgaande volgt, dat, afgezien van de hierboven vermelde omstandigheden — het niet onmiddellijk in volle werking treden van het verzekeringsstelsel en een ongunstige ontwikkeling in de bevolkingsopbouw —, kapitalisatie in deze sector geen vereiste is bij het gekozen uitgangspunt, n.l. dat lasten en baten van de huidige en volgende generatie in redelijke verhouding tot elkaar staan.

Deze financieringswijze beweegt zich echter op een minimumniveau, hetgeen dus involveert, dat, indien de econo-

³⁾ Voor nadere toelichting moge verwezen worden naar mijn opstel „Actuariële aspecten van de pensioenverzekering in Nederland”.

⁴⁾ Rapport van de Staatscommissie inzake de financiering van de Invaliditeits- en Ouderdomsverzekering - 's-Gravenhage - Algemene Landsdrukkerij-1940.

mische situatie van een land dit toelaat, het wenselijk moet worden geoordeeld een boven het minimumniveau uitgaande financieringswijze te volgen. De consequentie daarvan is, dat de volgende generatie baten verkrijgt uit kapitaalgoederen, die door overdracht uit deze sector voortvloeien ⁵⁾.

Verzekering boven het bestaansminimum.

Achttē men het derhalve aangewezen om de sociale verzekering te beperken tot een verzekering op basis van bestaansminimum, dan neemt dit niet weg, dat een dergelijk uitzicht niet als bevredigend kan worden aangemerkt. Pensioenuitkeringen daar boven uitgaande, waarvan de sociale wenselijkheid vaststaat, zouden dan langs vrijwillige weg tot stand dienen te komen in de private sfeer, hetgeen dus door middel van bedrijfspensioenfondsen, ondernemingspensioenfondsen, of directe verzekeringen bij het levensverzekeringbedrijf zou moeten plaatsvinden.

Voor deze vrijwillige verzekering is het noodzakelijk, dat deze gefinancierd wordt langs de weg van volledige kapitalisatie, waarbij uiteraard de mogelijkheid van een verminderde kapitalisatie niet voorbij gezien behoeft te worden in die gevallen, waarbij de verzekerde groep bij voortdurend wordt aangevuld met nieuwe verzekerden, zoals dit bijv. bij bedrijfspensioenfondsen het geval is. Deze verminderde kapitalisatie zou dan tot stand kunnen komen door de heffing van doorsneepremiën, welke voor de jongere verzekerden op een hoger niveau zijn gelegen dan de voor hen benodigde actuariële premiën, met als gevolg, dat de kapitalisatie minder intensief plaatsvindt, omdat een gedeelte der benodigde reserve dekking vindt in de claim op deze premievoorschotten.

Dat voor deze vrijwillige verzekering alleen het stelsel van kapitalisatie toelaatbaar is, volgt niet alleen uit de instabiliteit van de groep (bedrijfsgenoten of werknemers van een onderneming), waarop de verzekering van toe-

⁵⁾ Voor een suggestie omtrent een boven het minimumniveau uitgaande financieringswijze moge worden verwezen naar het artikel „Le financement de l'assurance sociale” par J. A. T. M. Brans et le Prof. Dr C. Campagne avec l'assistance du Drs L. Yntema, in „Het Verzekerings-Archief”, Deel XXVIII, afl. 4.

passing is, maar mede uit de noodzaak de volgende generatie naast de lasten ook door de overdracht van kapitaalgoederen in staat te stellen aan de verplichtingen uit hoofde van de verzekering te kunnen voldoen. Uit algemeen economische overwegingen is kapitalisatie te meer wenselijk. Immers, voor de algemene pensioenverzekering zal deze niet of slechts in beperkte mate geschieden, zodat de hieruit eventueel voortvloeiende inflatoire tendenties door de kapitalisatie in de private sector geheel of ten dele kunnen worden gecompenseerd.

In tegenstelling tot de algemene pensioenverzekering, welke als een koopkrachtverzekering, met name ter hoogte van het bestaansminimum dus afhankelijk van de ontwikkeling van het loon- en prijspeil, gezien moet worden, dient de vrijwillige verzekering in geldeenschap te worden uitgedrukt. Dit houdt in, dat ingeval van depreciatie van de geldeenschap aanpassing op een verhoogd niveau, voor zover althans de economische toestand van het bedrijf respectievelijk de onderneming dit mogelijk maakt, redelijk is.

Het behoeft geen betoog, dat een bedrijfspensioenfonds het risico van de aanpassing van de pensioenen aan een verhoogd prijsniveau niet voor zijn rekening kan nemen. Wel kan een doelbewuste investeringspolitiek er toe bijdragen, dat de aanpassing gemakkelijker tot stand te brengen is. Het investeringsprobleem komt dan ook bij de vrijwillige verzekering in sterke mate naar voren.

Met het voorgaande heb ik in korte trekken het m.i. essentiële van de algemene visie op het probleem van de financiering van de sociale verzekering naar voren gebracht.

De verschillende verhandelingen zijn het bestuderen overwaard en ik moge de belangstellenden dan ook gaarne verwijzen naar de verhandelingen van het congres, welke in de loop van dit jaar of begin volgend jaar in druk zullen verschijnen ⁶⁾.

Baarn.

Prof. Dr C. CAMPAGNE.

⁶⁾ „Transactions of the 13th International Congress of Actuaries”, Scheveningen 1951. North-Holland Publishing Co, Amsterdam.

De ontwikkeling van de theehandel voor en tijdens de oorlog

Bontekoe heeft in zijn „Tractaat van het Excellente Cruyt Thee” opgemerkt — deze woorden zijn vaak aangehaald —, dat thee zware dromen verdrijft, de hersenen van zware dampen verlicht, alle duizelingen en pijnen des hoofdes verlicht, zeer goed is voor de waterzucht, enz., enz.

Tegenwoordig denkt men daar wel iets anders over, doch de oorlog heeft wel geleerd, dat de plaats, welke de thee in het dagelijks leven inneemt, niet van belang is ontbloeit. Enkele economische aspecten van de thee zullen onderwerp van de volgende beschouwingen zijn, waarbij voornamelijk de theehandel onze aandacht zal hebben. Enige opmerkingen betreffende productie en consumptie moeten hieraan voorafgaan.

Theeproductie en -consumptie.

Aanvankelijk vormden China en Japan, sedert het einde van de vorige eeuw vooral het voormalig Brits-Indië, Ceylon en Indonesië, de belangrijkste theeproducerende gebieden. In hoeverre Brits-Oost-Afrika, theeproducerend in opkomst, een rol zal gaan spelen, zal de toekomst leren. Van de totale thee-export in 1938 van 927,6 mln lb. kwam 840 mln lb. voor rekening van India, Pakistan, Indonesië en China. In 1949 waren de cijfers 958,0 mln lb.

en 864,8 mln lb. De productie is dus overwegend in een deel van de wereld geconcentreerd.

Thee wordt over de gehele wereld geconsumeerd. In bepaalde landen echter, met name Groot-Brittannië, de andere Engelssprekende gebieden, Nederland en Rusland steekt het verbruik per hoofd van de bevolking boven dat in de rest van de wereld uit.

Verbruik van thee.

(in duizenden lb.).

| | 1910 | 1920 | 1930 | 1938 | 1947 | 1948 | 1949 |
|--------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Verenigd Koninkrijk en Ierland | 287.078 | 392.339 | 463.079 | 454.387 | 397.941 | 430.697 | 485.028 |
| Rusland | 154.075 | 511 | 53.906 | 37.165 | 16.900 | 14.900 | 16.800 |
| Nederland | 9.083 | 19.454 | 24.615 | 24.052 | 12.565 | 13.115 | 16.670 |
| Overig Europa | 22.570 | 28.567 | 37.818 | 35.129 | 14.935 | 19.385 | 25.930 |
| Canada | 37.481 | 36.740 | 50.165 | 37.176 | 44.756 | 34.738 | 42.221 |
| Verenigde Staten | 94.999 | 88.038 | 83.921 | 80.731 | 60.606 | 88.850 | 92.440 |
| Overig Noord-Amerika en West-Indië | 2.140 | 2.030 | 2.526 | 2.858 | 4.638 | 3.912 | 1.539 |
| Latijns Amerika | 10.329 | 11.603 | 12.034 | 11.273 | 10.316 | 8.900 | 8.600 |
| Azië | 22.804 | 25.824 | 37.802 | 58.418 | 55.100 | 56.000 | 67.400 |
| Afrika | 15.736 | 22.961 | 54.685 | 75.184 | 82.100 | 84.700 | 102.400 |
| Australië | 34.622 | 33.105 | 45.567 | 48.346 | 49.248 | 47.985 | 46.903 |
| Nieuw-Zeeland | 7.515 | 12.705 | 10.062 | 11.024 | 14.235 | 17.390 | 12.217 |
| Totaal, incl. andere landen | 731.712 | 695.593 | 901.864 | 884.490 | 767.200 | 822.600 | 921.500 |

Bron: International Tea Committee, Bulletin of Statistics.

De smaak speelt bij het verbruik van thee een belangrijke rol. De consument wenst niet alleen thee van een bepaalde smaak te drinken, hij stelt tevens prijs op gelijkblijvende smaak in de loop van de tijd. Het feit, dat het merkartikel op dit gebied van overwegende betekenis is geworden, heeft dit sterk in de hand gewerkt. Het aanbod evenwel is van nature niet met de eisen van de consument in overeenstemming. Immers, de producenten brengen vele soorten in weinig constante kwaliteit ter markt.

Er bestaat dus een spanning tussen de eisen van de consument en het feitelijke gamma van het aanbod. Om deze spanning op te heffen wordt het grootste deel van de thee in melanges aan de consument verkocht. Tevens houdt de distribuerende handel in verband hiermede grote voorraden aan. Van belang is hierbij op te merken, dat meer dan één melange geschikt is om tot een bepaalde smaak te komen ¹⁾. Men is dus niet geheel op het aanbod van een bepaalde soort en kwaliteit aangewezen. De menging, gepaard met een grote voorraad, stelt in staat een bepaalde melange te handhaven en hierin verandering te brengen zonder dat de smaak wordt gewijzigd. Mocht dit laatste niet zijn te vermijden, dan kan de overgang toch zeer geleidelijk plaatsvinden, waardoor de kans, dat de consument hiervan iets bemerkt, klein is. In de tweede plaats vindt menging plaats in verband met de prijs. Men kan nl. onderscheid maken tussen smaak- en vultheeën. De eerstgenoemde verschaffen, zoals uit de namen blijkt, de smaak, de laatstgenoemde dragen hier niet toe bij, doch houden de kostprijs van de melange laag ²⁾. Met de menging en het voorraad houden belast zich de theemenger en vooral de theepakker.

Het behoeft na het bovenstaande geen uitvoerig betoog, dat grote vakkennis in de theehandel onontbeerlijk is. Voorts, dat in verband met de grote betekenis van de smaak een nauw contact moet bestaan met de consument.

Theehandel.

Welke zijn de kanalen, die deze productie- en consumptiegebieden verbinden? Komt er in de loop van deze kanalen, onder invloed van de wereldontwikkeling in de laatste tien jaren, een verandering? De laatste vraag heeft daarom actuele betekenis, omdat de Engelse Regering enige tijd geleden besloot de grootste theemarkt ter wereld van weleer, die te Londen, weer haar oude functie te geven. De vraag rijst, of een regeringsbesluit voldoende is om de markt te doen herleven. Immers, sedert het studievak organisatie en techniek van de handel zich heeft ontworsteld aan de faze der beschrijving van de techniek en men ontdekt heeft, dat bepaalde wetmatigheden aan de structuur van de handel ten grondslag liggen, is het duidelijk geworden, dat willekeur en toeval slechts een bescheiden rol spelen. Eerst wanneer handelsstructuur en technische marktvorm zich aanpassen aan de eisen, welke een rationele voortstuwung van de goederenstroom stellen, zal levensvatbaarheid worden verkregen.

De theeproducenten of hun vertegenwoordigers voeren hun producten voor een belangrijk deel zelf ter markt ³⁾. De functie van de fabricage en een deel der handelsfuncties worden dus door de producent vervuld ⁴⁾, zij het dat van verschillende tussenpersonen wordt gebruik gemaakt.

Belangrijke theemarkten in de wereld worden gevonden te Londen, Amsterdam, Colombo, Calcutta en Batavia. De Londense markt overtrof de andere genoemde markten verre ⁵⁾. Dit is geen toevallige omstandigheid. Er bestaat

in de eerste plaats een historische reden. Van oudsher is thee uit Azië, aanvankelijk vooral China, op de West-europese stapelmarkten aangevoerd. Ten tweede is Engeland het belangrijkste consumptiegebied ter wereld. Hier waren grote theepakkers gevestigd. Een grote vakkennis heeft zich in de loop der eeuwen in Londen opgetast. Een factor, welke tevens een rol speelt, is deze, dat in vele gevallen de thee-ondernemingen hun zetel in Europa hebben. Hun is het afzetgebied dus niet onbekend. Bepaalde nationale overwegingen spelen mede hun rol. Dit laatste geldt zeker ook voor de theemarkt te Amsterdam ⁶⁾. Voorts vinden vele scheepvaartlijnen in Londen hun eindpunt; overlading is dus nodig ⁷⁾.

Behalve de markten te Londen en Amsterdam worden in Calcutta en Colombo geregeld veilingen gehouden. De daar verkochte thee is bestemd voor binnenlands verbruik of wordt rechtstreeks verscheept in het bijzonder naar Australië, Nieuw-Zeeland, het Verre Oosten en Amerika ⁸⁾. Haccou deelt mede, dat ook de theemarkt te Batavia vóór de laatste oorlog steeds meer betekenis kreeg ⁹⁾. De oorsprong van deze ontwikkeling, de generalisering van de theemarkt, kan in verband worden gebracht met de groei van het theeverbruik in de landen buiten Europa. De cijfers, uit bovenstaande tabel, welke voor de verschillende landen een benadering van de werkelijkheid zijn, geven hiervan een beeld. Men ziet uit deze cijfers, dat de toeneming van het verbruik, behalve in Groot-Britannië, Ierland en Nederland vooral valt vast te stellen voor Azië, Afrika en Australië. Het theeverbruik in Europa als percentage van het wereldverbruik is dalende, nl. van 65 pCt in 1910 tot 63 pCt in 1938 en 59 pCt in 1949. Dit laatste cijfer staat echter nog onder invloed van de theerantsoenering, o.a. in Groot-Britannië. Men mag aannemen, dat bij opheffing van de verbruiksbeperking de theeconsumptie in genoemd land zal stijgen. De relatieve positie van het Europese afzetgebied is echter in dit verband niet zo belangrijk. Het gaat hier vooral om absolute kwantiteiten. Zelfs bij handhaving van het relatieve belang van Europa kan, wanneer het totale verbruik toeneemt, de afzet naar een bepaald niet-Europees land kwantitatief zo belangrijk worden, dat de voorwaarden voor het ontstaan van een technische markt gunstig worden.

Dit behoeft niet altijd tot de vestiging van een markt te leiden. Om de terminologie van Haccou te gebruiken ¹⁰⁾, het is niet nodig, dat de technische en de economische goederenstroom samenvallen. De technische goederenstroom heeft zijn begin in het voortbrengingsgebied, de economische stroom op de plaats, waar de goederen de eerste maal verhandeld worden. Bestaat de mogelijkheid, dat de handel plaatsvindt op monster of beschrijving, dan kan men de goederen op een bepaalde markt verkopen en de expeditie rechtstreeks van productie- naar consumptieland doen plaatsvinden. De voordelen zijn snellere levering en besparing op transportkosten ¹¹⁾. Een zodanige gang van zaken wordt in de hand gewerkt wanneer de hoogste leiding der productie-ondernemingen zetelt in het land, waar de technische markt, d.i. dus het begin van de economische goederenstroom, is gevestigd. Bij thee echter ontmoet deze handelwijze bezwaren. De pakker koopt de goederen op grond van bepaalde eigenschappen. Wij zagen, dat de smaak hierbij van grote invloed is. Omdat deze van zo groot belang is, geeft de koper de voorkeur aan een beoordeling van het gekochte ter plaatse van de koop. Men loopt dan niet het risico, dat het monster, dat immers reeds een hele reis achter de rug heeft, niet precies overeenstemt met de partij en zou dit wel het geval zijn, dat tijdens het vervoer van productie- naar consump-

¹⁾ Prof. Dr J. F. Haccou, *Handel en marktwezen in goederen*, Leiden 1948, blz. 397.

²⁾ Prof. Dr J. F. Haccou, *De Termijnhandel in goederen*, 1947, blz. 148.

³⁾ C. Maughan, *Markets of London*, London 1931, blz. 97.

⁴⁾ C. R. Harler, *Culture and Marketing of Tea*, London 1933, blz. 361/362.

⁵⁾ Prof. Dr J. F. Haccou, *Handel en marktwezen in goederen*, blz. 128.

⁶⁾ Voor een beschrijving zie de reeds genoemde auteurs Maughan, Harler en voorts Board of Trade, *Report by the Food Council to the President of the Board of Trade on wholesale tea prices*, London 1939.

⁷⁾ Prof. Dr J. F. Haccou, *Termijnhandel*, blz. 152.

⁸⁾ Prof. Dr J. F. Haccou, *De Indische Exportproducten*, blz. 238.

⁹⁾ C. R. Harler, blz. 361/362.

¹⁰⁾ Prof. Dr J. F. Haccou, *Termijnhandel*, blz. 152.

¹¹⁾ Prof. Dr J. F. Haccou, *De Indische exportproducten*, blz. 106.

¹²⁾ Prof. Dr J. F. Haccou, *Handel en marktwezen in goederen*,

tieland de kwaliteit verandert. Dit risico drukt de prijs, welke de vrager wenst te geven en is dus een nadeel voor de producent.

Toch heeft zich de genoemde ontwikkeling, dus de generalisering van de theemarkt, voorgedaan. Haccoû merkt op ¹²⁾, dat de Nederlandse theemarkt bemiddelt in transacties, waarbij de expeditie rechtstreeks plaats heeft. Dit betreft de verkoop van ready-liggende thee in Indonesië en in sommige jaren hadden ook voorverkopen daar te lande plaats.

De theemarkt tijdens de oorlog.

De oorlog bracht grote wijzigingen in de hierboven geschetste structuur ¹³⁾. Onmiddellijk na het uitbreken van de vijandelijkheden nam de Britse Regering alle theevoorraden in haar rechtsgebied over, sloot de Londense theemarkt, verbood koop en verkoop behoudens met vergunning, stelde maximum groot- en kleinhandelsprijzen vast en regelde im- en export. Een aantal van deze maatregelen is later verzacht, doch in 1941 werd de greep van de Overheid op het theebedrijf weer sterker. Om te voorzien in de Britse behoefte aan thee ging het Ministry of Food over tot centrale aankoop van thee, waartoe contracten (bulk purchase contracts) werden gesloten met de verschillende organisaties op theegebied in het toenmalige Brits-Indië en in Ceylon. Als vertegenwoordiger trad op de Tea Controller for India.

De prijs, welke met de planters werd overeengekomen, was gebaseerd op de gemiddelde ontvangsten van elke individuele planter gedurende de jaren 1936-1938 en heeft betrekking op een dwarsdoorsnede van de gehele productie van de plantage zonder dat rekening werd gehouden met de seizoenvariatie ¹⁴⁾. Op de basisprijs werd een toeslag gegeven in verband met de kostenstijging. Deze toeslag is in de loop der jaren verhoogd. Buiten de sfeer van de Britse contrôle ontwikkelde zich, hoewel de Britse Regering als koper een sterke positie innam, een vrije theemarkt. Producenten, die, nadat de behoefte van het Ministry of Food was gedekt, nog thee ter beschikking hadden, voorzagen hiermede de te Calcutta en Colombo gevestigde markten. Het principe van de aankooppolitiek was dus, dat de Britse Regering als enig koper optrad voor het binnenlands verbruik.

Na de intrede van Japan in de oorlog, waardoor dit land alsmede Formosa en het toenmalige Nederlands-Indië als aanvoerlanden van thee uitvielen, stelden de geallieerden de „Combined Food Board of the United Nations” in, waarbij het Engelse Ministry of Food, wat betreft thee-aankopen, uitvoerder werd. Men stelde een centraal aankoopsschema op, waarbij het Ministry of Food alle voor export ter beschikking komende thee van alle in aanmerking komende landen opkocht. O.a. met de Regeringen van India en Ceylon werden hiertoe overeenkomsten afgesloten. Deze thee werd volgens een bepaald toewijzingschema tussen de geallieerde en neutrale mogendheden verdeeld. Onder het centrale aankoopsschema konden de veilingen van exportthee in Calcutta en Colombo niet langer in functie blijven ¹⁵⁾. Voor binnenlandse afzet bleef de theemarkt in Calcutta bestaan.

Met het genoemde aankoopsschema schiep men een vrijwel volkomen vraagmonopolie. Men kreeg hierdoor de prijsvorming in de hand, waardoor men in staat was de prijs te stabiliseren. De gemiddelde detailhandelsprijs in 56 steden in de Verenigde Staten bijv., toonde sinds midden 1942 dan ook practisch geen wijzigingen. De Verenigde Staten waren onder de distributieregeling een begunstigde natie en ontvingen een hoeveelheid ongeveer benodigd

voor de normale consumptie ¹⁶⁾. Rantsoenering ten behoeve van de consument heeft dan ook niet plaats gehad. Een ander voordeel voor de consumptielanden buiten Groot-Brittannië bestond hierin, dat men de zekerheid kreeg een evenredig deel van de productie te zullen ontvangen. Men was minder afhankelijk van de vrije markt. Voor de productielanden had de regeling nadelen. De prijsstabilisatie betekende starheid, hoewel de overeengekomen prijzen de producenten wel in staat stelden hun dividenduitkeringen te handhaven ¹⁷⁾. Een ander nadeel was, dat de directe band met de consumptiegebieden verloren ging. Verlies van sommige markten, met name in het Midden-Oosten, is hier het gevolg van geweest.

In een volgend artikel zal de ontwikkeling van de thee-handel na de oorlog worden besproken.

Hilversum.

C. D. JONGMAN, ec.drs.

¹²⁾ „Tea and Coffee Trade Journal”, Juli 1947, blz. 11.

¹⁷⁾ Wickizer, blz. 101.

LONDON LETTER

The question for the month appears to be the simple one whether there will be a fuel crisis in the United Kingdom this winter. In point of fact, the question is anything but simple.

First of all, some guesses have to be made concerning the forthcoming winter, for much depends whether it comes very early or very late, whether it will be long drawn out or of a sudden but intense severity. The really ideal manner of dealing with matters dependent on the weather in these islands is to be extremely pessimistic. On that basis, there is likely to be such a shortage of fuel as to cause widespread interruption of industry. But, then, the Gulf Stream might save us once again:

The country is not, however, only at the mercy of its weather. A great deal depends on the mood of the railwaymen and of the miners during the coming months. The railwaymen have put forward a claim for a 10 per cent. increase in wages. The Railway Executive has pleaded that it cannot afford the extra £ 17 millions, and by referring to the deficits already accumulated, the Executive seems to be justified. The unions, however, have briefed Mr. Harold Wilson, ex-President of the Board of Trade to enquire into the finance of the railways, and there are not a few who expect that a case will be made out either to shift the burden of the interest on the compensation money to the Treasury or to reduce that „burden”. In either case, the way would be open for another attempt at that £ 17 millions. The Executive is also trying to get the men to operate the efficiency measures, agreed with the unions but ignored by the men. Here is enough combustible material to cause a fuel crisis, for a go-slow strike or a stoppage of work could lock up stocks of coal as effectively as if they remained underground. Eventually, the railwaymen might be bought off, and the price of freight and passenger fares rise once more. But the danger of trouble is real enough.

The miners, too, have a wage claim being considered and a strike at the wrong time or at the wrong place could play havoc with the precautions taken to prevent a fuel breakdown.

These considerations of industrial relations must be closely linked with the purely political question of an autumn election. Just because 60 per cent. of those interviewed in the latest Gallup Poll are in favour of an election in the autumn, it does not follow that one will take place. Yet the possibility and its consequences must be kept firmly in mind. The return of a Tory Government, which is indicated by the Gallup Poll on the present mood of the

¹³⁾ Prof. Dr J. F. Haccoû, De Indische exportproducten, blz. 112.

¹⁴⁾ Zie ook V. D. Wickizer, Tea under international regulation. Stanford University, California, 1949, Hoofdstuk VII.

¹⁵⁾ „The Financial Times”, 24 December 1949.

¹⁶⁾ Interim Co-ordinating Committee for international Commodity Arrangements, Review of International Commodity Problems 1948, id. 1949.

electorate, need not be the signal for widespread labour troubles. But it might be sufficient to reduce the incentive to work which comes from a feeling of sympathy with a Labour Government. And I doubt if there are many Tory party members hewing at the coal face. Of course, the election might not take place; the Tories might not win if it occurs; and the working classes might not react strongly even if they won.

Having cleared this pessimism of extraneous factors out of my system, a survey can be made of the fuel industries themselves. Coal production is going up. Production during the first half of the year was about 3 per cent. higher than in the corresponding period of 1950. But inland consumption on the same basis of comparison was slightly more than 4 per cent. up. This does not mean that inland consumption is higher than production. It does mean that the gap which over a term of months existed between production and inland consumption has narrowed. The result — as the Continent of Europe knows too well — is a decline in exports. The cut in exports has been so large that, so far, it has accommodated the reduction in the excess of production over inland consumption and has allowed an increase in the amount of coal put to stocks ready for the winter.

The size of these stocks are important for they are reserves which are normally used because consumption in the winter exceeds supply, and, if they are well distributed, they can mitigate prolonged periods of fog or ice, which limit transport movements. The coal stock position at the end of June looked satisfactory. Stocks at 12.537.000 tons were 1.104.000 tons more than at the end of June 1950. This meant that if the advantage could be maintained until the end of October stocks would be about 16.6 million tons. If the assumptions were made that the rate of improvement could be sustained, stocks would rise to 17 million tons before the winter started. Either of these figures would have been satisfactory. The assumptions, alas, were falsified. And the latest returns this week show that stocks are only 743.000 tons above the level of a year ago.

Pessimism over an increase of this order probably seems ungrateful. It is, after all, a greater percentage increase than that of consumption; and stocks are relatively better placed than a year ago. This comparison assumes that because there was no dramatic fuel crisis in 1950-'51, all will be well. This assumes that the winter will be no more severe than last year, and it ignores how near the danger line the country went. The rescue was made by cutting exports, but that device has served its term. In a few months increases in inland consumption will have to be matched by greater production; the margin of exports has largely gone. Moreover, the country has been importing a great deal more coal than usual. If supplies from this country are not sufficient in the coming months, bigger imports will have to be made. But these measures will have to be taken in time. Exports could be cut off fairly quickly and the coal diverted almost immediately. Imports are the result of long negotiations, and transport from distant lands. For these reasons of increased consumption, the absence of a reserve quickly realisable, the delay in obtaining imports, our present dependence on imports and the factors mentioned at the beginning of the Letter, the increase in coal stocks is not enough.

So far, the fuel crisis has been interpreted as a shortage of coal; a fuel crisis in the form of a shortage of electricity is unavoidable. For years now, load shedding has been one of the problems facing industry. It has meant the spoiling of raw materials, uncertainties, dislocation because the factory making components has been shut while the main plant carries on, or vice versa, and, of course, the raising of costs.

"The position disclosed by the British Electricity Authority is, in fact, more serious than any with which the sub-committee have had to deal since 1947, and this at a time when the growing demands of rearmament and the continuing needs of our export trade make it imperative to avoid as far as possible any interruption or dislocation of production". - Report of the Electricity Sub-Committee of the Joint Consultative Committee 1951.

The sub-committee recommends that industry should strive to reduce the maximum industrial demand by 20 per cent. as an average. So serious is the shortage that for the first time no obstacle is to be placed in the way of firms desiring to install auxiliary generating plant. Loads will be spread between 8 a.m. and noon, and 4 p.m. to 5.30 p.m. from November 1 to March 31.

The reason for the shortage of generating plant is a measure of this country's devotion to the cause of winning the war, and neglecting to build the long-term projects which were seen to be necessary. It is also the result of cutting post-war capital expenditure in order that current consumption could be maintained. And now that auxiliary generating plant can be used, another bird comes home to roost. In order to boost the export trade, generating sets and generators were sent abroad: 1948 £ 7.729.781; 1949 £ 12.309.772; 1950 £ 16.357.024. These figures were not a large fraction of total exports; 1948 £ 1.646 millions; 1949 £ 1.844 millions; 1950 £ 2.255 millions. But what they will cost in industrial dislocation this winter no statistician can compute. And if you have a taste for the ironic, consider that the Soviet Union is our best customer for generators. Or better still, if you have a slide rule handy, calculate what percentage of British generators went to the Soviet Union, which bought £ 1.158.179 in 1948; £ 4.280.670 in 1949; £ 6.078.159 in 1950.

Will this country have a fuel crisis this winter? It all depends on what is meant by a crisis. At best, after importing coal we must be sparing in its use; and we shall be very short of electricity. I suppose if workers, need not go to the employment exchange, but can sit idle in the factories, that will not be a crisis.

London, August 31, 1951.

HENRY HAKE.

AANTEKENING

De katoensituatie in de Verenigde Staten

De officiële raming van de katoenproductie in de Verenigde Staten.

Het met grote belangstelling tegemoetgeziene oogst-rapport, betrekking hebbende op een voorlopige raming van de omvang van de katoenproductie, de stand van de oogst en de opbrengst per acre, is op het daarvoor gebruikelijke tijdstip, nl. 8 Augustus jl., door het „Crop Reporting Board” van het Departement van Landbouw te Washington, gepubliceerd.

Hieronder volgen de officiële ramingen. Ter vergelijking zijn tevens dienovereenkomstige gegevens van voorafgaande oogsten vermeld.

| Seizoen | Productie in 1.000 bn. van 500 lbs. | Stand van de oogst per 1 Augustus | Opbrengst per acre |
|-------------------|-------------------------------------|-----------------------------------|--------------------|
| 1939/48 gem. | 11.599 | 76 pCt | 261,3 lbs. |
| 1944/48 gem. | 11.325 | 76,8 pCt | 272,8 lbs. |
| 1948/49 | 14.877 | 85 pCt | 311,2 lbs. |
| 1949/50 | 16.128 | 80 pCt | 284 lbs. |
| 1950/51 | 10.012 | 75 pCt | 269,2 lbs. |
| 1951/52 | 17.266 | 76 pCt | 286,7 lbs. |

Vóór 1 Augustus 1951 waren 223.886 bn. geëgrenseerd, tegenover 283.243 bn. in het vorige seizoen, waaruit blijkt, dat de oogst later is dan vorig jaar.

Het is van belang kennis te nemen van de productieramingen van het Departement van Landbouw per staat of „growth”. Duidelijker dan zulks met één totaalcijfer mogelijk is, blijkt dan, uit welke staten van de uitgestrekte „Cotton Belt” de enorme toeneming van de productie, vergeleken met het seizoen 1950/51, te verwachten is.

In 1.000 bn. van 500 lbs.

| | 1950/51 | 1951/52 |
|-------------------------------|------------------|------------------|
| Virginia | 4 | 19 |
| North Carolina | 181 | 610 |
| South Carolina | 405 | 860 |
| Georgia | 488 | 920 |
| Florida | 13 | 30 |
| Alabama | 576 | 980 |
| Eastern Belt | 1.647 (16,7 pCt) | 3.419 (19,8 pCt) |
| Tennessee | 409 | 590 |
| Mississippi | 1.332 | 2.000 |
| Louisiana | 426 | 875 |
| Arkansas | 1.090 | 1.500 |
| Missouri | 254 | 320 |
| Central Belt | 3.511 (35 pCt) | 5.285 (30,6 pCt) |
| Texas | 2.946 | 5.000 |
| Oklahoma | 242 | 680 |
| Western Belt | 3.188 (31,9 pCt) | 5.680 (32,9 pCt) |
| California | 978 | 1.750 |
| Arizona | 474 | 820 |
| New Mexico etc. | 194 | 300 |
| Far West | 1.646 (16,4 pCt) | 2.870 (16,7 pCt) |
| Overige Staten | — | 12 |
| Totaal Verenigde Staten | 10.012 (100 pCt) | 17.266 (100 pCt) |

De toeneming der productie bedraagt, vergeleken met 1950/51, in de

| | |
|--------------------|---------|
| Eastern Belt | 105 pCt |
| Central Belt | 50 pCt |
| Western Belt | 78 pCt |
| Far West | 74 pCt |

Totaal voor de gehele
Cotton Belt

72 pCt

Alle katoendistricten leveren een aandeel in de te verwachten productie-uitbreiding. Uit bijna alle Staten wordt een gunstige stand van de oogst gerapporteerd. Alleen de Landbouwcommissaris van de Staat Texas heeft onlangs verklaard, dat de oogst in het grootste katoendistrict nogal heeft geleden onder een langdurige droogte, veroorzaakt door een hittegolf. Wegens de verzengende temperaturen raamt genoemde functionaris, de oogst in zijn enorme district (groter dan het voormalige Duitsland) 500.000 bn. lager dan de officiële schatting van de „Federal Agency”. Deze verklaring wordt echter algemeen in handelskringen als praematuur beschouwd. Met een verminderde opbrengst in Texas ten gevolge van de droogte is in de officiële raming van 5.000.000 bn. reeds rekening gehouden.

Ten gevolge van de gunstige oogstverwachtingen heeft de Secretary of Agriculture, Mr. Brannan, daags na publicatie van het oogstrapport de kwantitatieve beperking van de Amerikaanse katoenuitvoer opgeheven. Zoals te verwachten viel, blijft het uitvoerverbod in principe gehandhaafd. Door middel van een systeem van afgifte van exportvergunningen zal door de Amerikaanse Regering ongewenst geachte uitvoer naar gebieden, die onder Russische invloed staan, worden tegengegaan.

Deze ontwikkeling maakt het uiteraard mogelijk onder bepaalde voorwaarden wederom aan de in Rotterdam gevestigde katoenhandel gelegenheid te bieden de transitohandel in Noordamerikaanse katoen ter hand te nemen. De uitbreiding, die op deze wijze aan de handel in ruwe katoen kan worden gegeven, is van betekenis zowel voor de Nederlandse katoenhandel als voor onze deviezenpositie.

De grote Amerikaanse oogst heeft het aspect van het katoenprobleem radicaal gewijzigd. De „International Cotton Advisory Committee” raamt een wereldproductie

van ca 36 mln bn. katoen, tegenover 27½ mln bn. in het vorige seizoen. De „carry-over” aan het begin van het huidige seizoen (1 Augustus 1951) ad 11 mln bn. — de laagste sinds 1929 —, tegenover 16,6 mln bn. per 1 Augustus 1950, is weliswaar uitzonderlijk laag te noemen, maar het is zeer de vraag, of de wereldconsumptie van ruwe katoen zich op het hoge peil van 1950/51, nl. 33,1 mln bn., zal kunnen handhaven. In de Verenigde Staten bedraagt het katoenverbruik in de periode 1950/51 10.635.000 bn. (in dit cijfer is verwerkt de raming van de consumptie in de periode 1-7/4-8-1951 door de New York „Cotton Exchange” ad 750.000 bn.), tegenover 8.870.000 bn. in het seizoen 1949/50.

Volgens berichten uit de Verenigde Staten leggen de kopers van textielgoederen grote terughoudendheid aan de dag bij het plaatsen van opdrachten. Het aantal orders in de boeken vermindert. De situatie wordt niet als ernstig gekarakteriseerd. Indien de vraag echter niet toeneemt, zal het aanvankelijk geraamde katoenverbruik voor het nieuwe seizoen ad 10 à 10½ mln bn. moeten worden verlaagd.

In de continentale en overzeese markten doen zich eveneens symptomen van verzadiging voor. Om deze redenen zal met een lager wereldverbruik van ruwe katoen dan in 1950/51 rekening moeten worden gehouden.

De te verwachten prijsontwikkeling voor Noordamerikaanse katoen.

Het „Bureau of Agricultural Economics” heeft intussen de pariteitsprijs voor middling 7/8 inch Upland katoen per 15 Juli 1951 berekend op 33,85 dollarcenten per lb.

Op basis van deze pariteitsprijs heeft het Departement van Landbouw te Washington het beleningstarief voor middling 7/8 inch, Upland katoen, die in 1951 in de Verenigde Staten is geproduceerd, definitief vastgesteld op 90 pCt van 33,85 dollarcent is 30,46 dollarcent per lb. bruto-gewicht. Voor middling 15/16 inch katoen komt een premie in aanmerking van 1,25 dollarcent. De „basic loan rate” voor middling 15/16 inch is derhalve 30,46 plus 1,25 dollarcent is 31,71 dollarcent per lb.

De producenten kunnen katoen belenen tot en met 30 April 1952. Ter vergelijking, worden onderstaand de beleningstarieven van voorafgaande jaren vermeld:

| | 1948 | 1949 | 1950 | 1951 |
|--|---------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| | (in dollarcenten per lb.) | | | |
| Pariteitsprijs per 1 Augustus | 31,12 | 30,26 | 31,00 | 33,85 |
| Beleningstarief voor middling 7/8 inch | 28,78 ²⁾ | 27,23 ¹⁾ | 27,90 ¹⁾ | 30,46 ¹⁾ |
| Premie voor 15/16 inch boven 7/8 inch | 1,96 | 2,20 | 1,55 | 1,25 |
| Beleningstarief voor middling 15/16 inch | 30,74 | 29,43 | 29,45 | 31,71 |

¹⁾ 90 pCt van de pariteitsprijs.

²⁾ 92½ pCt van de pariteitsprijs.

Het futures equivalent bedraagt 125 punten boven de „loan rate”. Er is derhalve een bodem in de markt gelegd van 31,71 plus 1,25 is 32,96 dollarcenten per lb. voor middling 15/16 inch Upland katoen.

De termijnnoteringen voor ruwe katoen in New York, welke noteringen eveneens gelden voor de hierboven-genoemde klasse en stapellengte, bruto voor netto, bewegen zich momenteel wat December 1951-levering betreft, rond 160 punten is 5 pCt boven de steunprijs.

De termijnmarkt heeft nauwelijks gereageerd op het oogstrapport van 8 Augustus jl. De particuliere oogstramingen, die een grote rol spelen in de perioden tussen de tijdstippen, waarop in de loop van het seizoen de officiële „crop reports” worden gepubliceerd, fluctueerden alle rond de 16,8 en 17,4 mln balen. Een oogstverwachting ad 17,2 mln bn., zoals thans officieel voorspeld is, was derhalve reeds in de noteringen van de „New York Cotton Exchange” verdisconteerd.

De katoenproducenten in de Verenigde Staten vrezen,

dat de katoenmarkt bij het beschikbaar komen van de bulk van de oogst in de eerstkomende maanden zal dalen tot het niveau van de steunprijs of zelfs iets daar beneden. Er zijn aanwijzingen, dat er van de zijde der landbouworganisaties naar gestreefd wordt de planters te bewegen een aanzienlijk kwantum van de oogst 1951 gedurende de eerste maanden van dit seizoen te belenen. Farm Bureaus maken sterke propaganda onder de leus: „put every second bale into the loan”, voor een volledig gebruik maken van de faciliteiten, die geboden worden door het „Government Cotton Loan Program”. Men wil de helft van de productie in de eerste 4 maanden van de oogstperiode belenen. De ramingen van de op deze wijze te vormen regeringsvoorraden variëren tussen de 3 à 6 mln balen. Het is duidelijk, dat een dergelijke belening van nieuwe oogst katoen een krachtige steun betekent voor de handhaving van het huidige prijsniveau. Immers, omvangrijke hedgetransacties, die anders voor niet op korte termijn verkoopbare voorraden zouden moeten worden verricht, kunnen, bij levering van de katoen onder „loan”-voorwaarden aan de Regering, worden vermeden. Vinden-beleningen tot de geraamde omvang plaats, dan wordt voor verkoop op korte termijn een aanzienlijk kwantum katoen uit de markt genomen. Ondanks het overweldigende aanbod in de seizoenmaanden, zal dit uiteraard van invloed zijn op het prijsniveau, met name ook voor de „points on”.

Na opheffing van het allocatiesysteem en de sterke vergroting van het „exportable surplus” in 1951/52 komt het dollarprobleem in al zijn scherpste weer naar voren. Zullen de diverse consumptielanden in staat zijn met een vermindering van de economische hulpverlening aan West-Europa in het vooruitzicht, het voor export beschikbare gedeelte van de Amerikaanse oogst, begroot op ten minste 5 à 6 mln bn., op te nemen, gelet op de in diverse landen bestaande of in de laatste tijd opnieuw opgetreden dollarschaarste?

In de Verenigde Staten zelf wordt hieraan getwijfeld. Naar verluidt wordt momenteel onderzocht in hoeverre de „Export Import Bank” te Washington eventueel leningen kan verstrekken aan het buitenland ter bevordering van de uitvoer van katoen.

Voor de Nederlandse katoenspinnerijen — historische grootverbruikers van Noordamerikaanse katoen, welke katoen bij uitstek geschikt is voor het spinnen van de hier te lande voor de weverijen en andere garenverwerkers benodigde „medium-yarns” — is het katoenprobleem thans uitsluitend een dollarprobleem.

Arnhem.

W. KATS.

GELD- EN KAPITAALMARKT

De geldmarkt

Gedurende de verslagweek bleven zowel de marktdisconto's — variërend van $1\frac{1}{4}$ pCt voor éénmaandspapier tot $1\frac{7}{16}$ pCt voor 10/11 maandspapier — als de callrente (1 pCt) onveranderd.

Ging het passeren van de ultimo tot voor kort gepaard met een verkrapting op de geldmarkt, de laatste maanden doet zich niet alleen geen verstoring, doch zelfs geen flauwe romping meer op deze markt voor bij de ultimo's. De oorzaak van de ultimoverkrapting, de periodieke overgang in de geldbehoefte van giraal op chartaal geld v.v. blijft natuurlijk onveranderd werkzaam. De grotere liquide reserves der geldmarktinstellingen maken het thans echter vrijwel steeds mogelijk, de hiertoe verband houdende onttrekkingen zonder beroep op de geldmarkt op te vangen.

De kapitaalmarkt

Het koersniveau op de aandelenmarkt vertoonde gedurende de verslagweek wederom weinig verandering. De ongunstige berichten, welke de laatste tijd bekend worden, zoals de verhoging van de vennootschapsbelasting met ingang van 1951 van maximaal 40 pCt tot maximaal 52 pCt, de afzetstagnatie en de liquiditeitscrisis in verschillende bedrijfstakken, blijken bij de beleggers tot dusverre geen ernstige ongerustheid teweeg te brengen.

Het agio van certificaten van Amerikaanse aandelen boven de New Yorkse notering steeg tot ruim 17 pCt. Een grote rol bij deze stijging schijnt te worden gespeeld door aankopen van Nederlandse bedrijven, die vergunning hebben verkregen om te Amsterdam gekochte \$-certificaten via roking en verkoop in New York, in de certificaten te zetten, welke dan voor investering in harde valutagebieden dienen.

De ministeriële beschouwingen inzake de Industrialisatienota brachten het nieuws, dat weer verdere stappen zullen worden gedaan, inzake de voorbereiding van de oprichting van een „transformator” van niet in wel risicodragend kapitaal. Hierbij wordt niet vermeld, of er binnen afzienbare tijd nog wel iets te transformeren zal zijn bij gebrek aan niet risicodragend kapitaal.

De schaarste van laatstgenoemd kapitaal wordt geïllustreerd door de inschikkelijkheid, welke de kapitaalvragers plotseling jegens de beleggers aan de dag gaan leggen. Werd bijv. de emissie van premieleningen tot dusverre door de Overheid afgewezen, thans zal naar verluidt de Gemeente Rotterdam een dergelijke lening trachten te plaatsen. Lieten tot voor kort de gemeenten geen enkele gelegenheid voorbijgaan om door conversie het rente-inkomen der obligatiehouders verder en verder te verlagen, thans betalen sommige hunner langs omwegen een hogere rente, dan hun bij het rentegamma door de Minister wordt toegestaan, en richten andere zich met oproepen tot hun inwoners, om op leningen in te tekenen, vaak onder aanvoering van sociale motieven als de woningnood.

Nieuwe klanten worden op de markt voor niet risicodragend kapitaal derhalve weer enigszins koning, hetgeen een, zij het schrale, troost kan vormen voor de oude klanten, die thans op koersverliezen van 10 en meer punten, d.i. met de inkomstenbelasting rekening houdend circa 5 jaar rente-inkomen, zitten.

| | 24 Aug. 1951 | 31 Aug. 1951 |
|----------------------------------|-------------------|-------------------|
| Aand. indexcijfers | | |
| Algemeen | 144,3 | 144,8 |
| Industrie | 207,4 | 207,6 |
| Scheepvaart | 165,0 | 167,1 |
| Banken | 115,6 | 117,3 |
| Indon. aandelen | 47,3 | 47,5 |
| Aandelen | | |
| A.K.U. | 170 | 167 $\frac{3}{4}$ |
| Philips | 166 $\frac{1}{2}$ | 166 $\frac{1}{2}$ |
| Unilever | 234 | 233 $\frac{1}{2}$ |
| H.A.L. | 177 | 173 |
| Amsterdam Rubber | 102 $\frac{1}{2}$ | 98 $\frac{3}{4}$ |
| H.V.A. | 110 $\frac{1}{2}$ | 110 $\frac{1}{2}$ |
| Kon. Petroleum | 289 $\frac{3}{4}$ | 286 $\frac{3}{4}$ |
| Staatsobligaties | | |
| 2 $\frac{1}{2}$ pCt N.W.S. | 67 $\frac{1}{2}$ | 65 $\frac{7}{8}$ |
| 3-3 $\frac{1}{2}$ pCt 1947 | 81 | 80 |
| 3 pCt Invest. certif. | 85 $\frac{3}{8}$ | 84 $\frac{1}{2}$ |
| 3 $\frac{1}{2}$ pCt 1951 | 89 $\frac{1}{2}$ | 89 $\frac{3}{4}$ |
| 3 pCt Dollarlening | 98 | 98 |

I.C.B.

DE NEDERLANDSCHE BANK.

Verkorte balans op 3 September 1951.

| Activa. | | |
|--|---------------|--------------------------------|
| Wissels, promessen en schuldbrieven in disconto | Hoofdbank | f 327.600.000,— ¹⁾ |
| | Bijbank | " — |
| | Agentschappen | " — |
| | | f 327.600.000,— ¹⁾ |
| Wissels, schatkistpapier en schuldbrieven, door de Bank gekocht (art. 15, onder 4°, van de Bankwet 1948) | | „ 238.343.500,— |
| Schatkistpapier, door de Bank overgenomen van de Staat der Nederlanden ingevolge overeenkomst van 26 Februari 1947 | | „ 1.500.000.000,— |
| Voorschotten in rek. crt op onderpand (incl. beleningen) | Hoofdbank | f 184.364.255,30 ²⁾ |
| | Bijbank | „ 5.014.501,04 |
| | Agentschappen | „ 30.402.023,63 |
| | | f 219.780.779,97 |
| Op effecten enz. | | f 218.096.281,87 ²⁾ |
| Op goederen en celen | | „ 1.684.498,10 |
| | | „ 219.780.779,97 ²⁾ |
| Voorschotten aan het Rijk (art. 20 van de Bankwet 1948) | | „ — |
| Boekvoordingen op de Staat der Nederlanden ingevolge overeenkomst van 26 Februari 1947 | | „ 1.500.000.000,— |
| Munt en muntmateriaal: | | |
| Gouden munt en gouden muntmateriaal | | f 1.176.642.020,29 |
| Zilveren munt enz. | | „ 18.121.799,98 |
| | | „ 1.194.763.820,27 |
| Vorderingen en geldwaardige papieren luidende in buitenlandse geldsoorten | | „ 817.936.758,49 |
| Buitenlandse betaalmiddelen | | „ 3.927.117,40 |
| Vorderingen in guldens voortvloeiende uit betalingsaccorden | | „ 266.451.982,44 |
| Belegging van kapitaal, reserves, pensioenfondsen en voorzieningsfondsen | | „ 145.762.360,14 |
| Gebouwen en inventaris | | „ 1.000.000,— |
| Diverse rekeningen | | „ 187.086.323,26 |
| | | f 6.402.652.641,97 |
| Passiva. | | |
| Kapitaal | | f 20.000.000,— |
| Reservefondsen | | „ 20.000.000,— |
| Bijzondere reserves | | „ 79.506.000,74 |
| Pensioenfondsen | | „ 26.526.046,34 |
| Voorzieningsfondsen personeel in tijdelijke dienst | | „ 1.482.519,42 |
| Bankbiljetten in omloop (oude uitgiften) | | „ 47.445.970,— |
| Bankbiljetten in omloop (nieuwe uitgiften) | | „ 2.821.011.770,— |
| Bankassigaties in omloop | | „ 60.317,37 |
| Rekening courant saldo's: | | |
| 's Rijks Schatkist | | f 21.023.542,14 |
| 's Rijks Schatkist, bijzondere rekening | | „ 1.684.823.871,04 |
| Saldo's van banken in Nederland | | „ 27.098.276,16 |
| Saldo's voortvloeiende uit betalingsaccorden | | „ 285.972.506,13 |
| Andere saldo's van niet-ingezetenen | | „ 115.197.689,95 |
| Andere saldo's | | „ 145.432.416,52 |
| | | „ 2.279.548.301,94 |
| Saldo's luidende in buitenlandse geldsoorten | | „ 766.532.675,40 |
| Diverse rekeningen | | „ 340.539.040,76 |
| | | f 6.402.652.641,97 |
| Totaal aan Nederlands schatkistpapier, waarin guldens-saldo's voortvloeiende uit betalingsaccorden zijn belegd | | „ 83.000.000,— |

| | |
|--|--------------------|
| 1) Waarvan schatkistpapier, rechtstreeks door de Bank in disconto genomen | „ 318.000.000,— |
| 2) Waarvan aan Indonesië (Wet van 15 Maart 1933, Staatsblad no 99) | „ 28.988.575,— |
| Circulatie der door de Bank namens de Staat in het verkeer gebrachte muntbiljetten | „ 137.768.193,50,— |

NATIONALE BANK VAN BELGIË.

(Voornaamste posten in miljoenen francs).

| Data | Goudvoorraad | Tegoed op het buitenland | Accoord Europese Betalingsunie | Vorderingen o. b. buitenl. i. v. m. betalingsacc. | Handelspapier op België en overheidseffecten | Voorschotten op overheidsfondsen |
|--------------|------------------|--------------------------|--------------------------------|---|---|----------------------------------|
| 26 Juli 1951 | 29.742 | 938 | — | 13.469 | 12.840 | 251 |
| 2 Aug. 1951 | 29.892 | 794 | — | 14.444 | 14.150 | 328 |
| 9 Aug. 1951 | 29.892 | 618 | — | 15.245 | 13.160 | 333 |
| 16 Aug. 1951 | 30.398 | 1.154 | — | 13.555 | 12.430 | 594 |
| 23 Aug. 1951 | 30.399 | 1.037 | — | 14.838 | 11.188 | 288 |
| 30 Aug. 1951 | 30.399 | 912 | — | 15.419 | 11.611 | 489 |
| Data | Deel- en pasmunt | Totaal activa | Bankbiljetten in omloop | Rekening courant saldi | | Totaal |
| | | | | Schatkist | Verbindenissen t.o. het buitenl. i. v. m. betalingsaccorden | |
| 26 Juli 1951 | 237 | 96.963 | 88.822 | 576 | 1.806 | 5.055 |
| 2 Aug. 1951 | 218 | 99.295 | 90.722 | 639 | 2.217 | 5.481 |
| 9 Aug. 1951 | 213 | 99.108 | 90.626 | 681 | 2.313 | 5.385 |
| 16 Aug. 1951 | 218 | 97.877 | 89.951 | 689 | 1.272 | 4.848 |
| 23 Aug. 1951 | 235 | 97.475 | 89.673 | 739 | 1.269 | 4.724 |
| 30 Aug. 1951 | 242 | 98.602 | 90.248 | 785 | 1.267 | 5.221 |

DE JAVASCHE BANK.

(Voornaamste posten in duizenden guldens).

| Data | Munt, muntmateriaal, goud en deviezen-certificaten | Vorderingen in vreemd courant betaalbaar | Deviezenfondsen valutarekening | Disconto's en voorschotten op onderpand betaalbaar in eigen courant | Voorschotten aan de Regering v. d. Rep. der V.S.I. |
|-------------|--|--|--|---|--|
| 31 Mrt '47 | 477.080 | 35.363 | 542.245 | 348.235 | 255.201 |
| 1 Aug. '51 | 1.059.219 | 342.246 | 648.413 | 485.750 | 1.446.239 |
| 8 Aug. '51 | 1.059.219 | 355.521 | 661.297 | 493.578 | 1.399.494 |
| 15 Aug. '51 | 1.059.219 | 343.850 | 683.967 | 512.882 | 1.410.817 |
| 22 Aug. '51 | 1.059.568 | 326.896 | 684.109 | 512.813 | 1.331.448 |
| Data | Bankbiljetten in omloop | Deviezenfondsen buitenlandse passiva | Rekening courant saldi | | |
| | | | Van de Regering van de Rep. der V.S.I. | Bijzond. rekening inzake de E.C.A. hulp | Van anderen |
| 31 Mrt '47 | 453.816 | 268.697 | — | — | 895.911 |
| 1 Aug. '51 | 2.875.041 | 237.213 | — | — | 813.472 |
| 8 Aug. '51 | 2.865.039 | 260.453 | — | — | 801.374 |
| 15 Aug. '51 | 2.864.280 | 265.895 | — | — | 837.906 |
| 22 Aug. '51 | 2.847.614 | 264.854 | — | — | 737.196 |

| | |
|--|------------------|
| Muntbiljettencirculatie per 31 Mrt 1947 | f 646.830.979 |
| Muntbiljettencirculatie per 1 Aug. 1951 | f 353.081.305,50 |
| Muntbiljettencirculatie per 8 Aug. 1951 | f 351.389.091,50 |
| Muntbiljettencirculatie per 15 Aug. 1951 | f 349.529.221 |
| Muntbiljettencirculatie per 22 Aug. 1951 | f 348.009.113 |

Abonneert U op de E.-S.B.

Australië en Nieuw Zeeland

22 SEPTEMBER verschijnt het "Netherlands Trade Bulletin" weer met een speciale uitgave, gewijd aan Australië en Nieuw Zeeland.

Dit nummer wordt in de zelfde geest uitgevoerd als het Afrika-nummer, dus wederom gestoken in drie-kleuren omslag.

Na de liberalisatie van tal van producten is dit een prima kans een plaats te veroveren op deze belangrijke markten, temeer daar juist de soft currencylanden van deze liberalisatie profiteren.

Bovendien wordt dit nummer nog toegezonden AAN DE RUIM 5000 GESELECTEERDE ADRESSEN OVER DE GEHELE WERELD die deze exportuitgave wekelijks ontvangen, zodat U deze unieke gelegenheid zeer zeker niet voorbij mag laten gaan.

De prijs van een annonce ter grootte van $\frac{1}{4}$ pagina (85 x 125 mm) is f 125,— de prijzen der overige formaten zijn naar verhouding.

Opdrachten kunnen worden ingezonden tot 17 September aan:

Koninklijke Nederlandsche Boekdrukkerij
H. A. M. ROELANTS

Postbus 42 - Schiedam
(Tel. 69300 - toestel 6)

beschikbare krachten

Jongeman; geh.; ex-p.d.; Ned.; beh. alg. ontw.; fl. representatieve versch.; volk. bek. met personeelszaken; voorraadadministratie; kostprijscalculatie; planning; loonboekhouding; in-verkooporganisatie; alg. bedrijfsvoering enz.; harde werker; vol initiatief; uitgesproken organisatietalent; uitst. referenties; sinds 2 jaar werkzaam als personeelschef en ass.-bedrijfsleider in middelgr. fabriek, zoekt door omstandigheden

plaatsing in het bedrijfsleven

in zelfde of overeenkomstige functie, onverschillig waar.

Br. onder letter G, Adv. Bur. Belinfante, Regentesseplein 8, Den Haag.

vacatures

LARGE AMERICAN COMPANY in Middle East has openings for SINGLE MEN as

JOB ANALYSTS

(Must be a college graduate with degree in engineering, economics, or business administration. Ability to perform a variety of job analysis and related work to ensure equitable administration of wages and salaries required).

Good knowledge of spoken and written English required.

Give full details on education, experience, etc.

Applications to be sent under letters N.C.E., to Nijgh & van Ditmar, Parkstraat 27, Den Haag.

ECONOMISCH-STATISTISCHE BERICHTEN

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

Adres voor Nederland: Pieter de Hoochstraat 5, Rotterdam (W.)
Telefoon Redactie en Administratie 38040. Giro 8408.

Bankiers: R. Mees en Zonen, Rotterdam.

Redactie-adres voor België: Seminarie voor Gespecialiseerde Economie
14, Universiteitstraat, Gent.

Abonnementen: Pieter de Hoochstraat 5, Rotterdam (W.).
Bankiers: Banque de Commerce, Brussel.

□

Abonnementprijs, franco per post, voor Nederland f 26,— per jaar, voor België/Luxemburg f 28,— per jaar, te voldoen door storting van de tegenwaarde in Belgische francs bij de Banque de Commerce te Brussel of op haar Belgische postgirorekening no 26034.

Uniegebieden en Overzeese Rijkdelen (per zeepost) f 26,—, overige landen f 28,— per jaar.

Abonnementen kunnen ingaan met elk nummer en slechts worden beëindigd per ultimo van het kalenderjaar.

□

Aangehekende stukken in Nederland aan het Bijkantoor Westzeedijk, Rotterdam (W.).

□

ADVERTENTIES.

Alle correspondentie betreffende advertenties te richten aan de Firma H. A. M. Roelants, Lange Haven 141, Schiedam (Telefoon 69300, toestel 6). Advertentie-tarief f 0,43 per mm. Contract-tarieven op aanvraag. Rubrieken „Vacatures” en „Beschikbare krachten” f 0,60 per mm (dubbele kolom). De administratie behoudt zich het recht voor om advertenties zonder opgaaf van redenen te weigeren.

Losse nummers 75 cents, resp. 10 B. francs.