

ECONOMISCH- STATISTISCHE BERICHTEN

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

37E JAARGANG

WOENSDAG 26 MAART 1952

No 1818

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; J. van Tichelen;

R. Vandeputte; F. Versichelen.

INHOUD

	Blz.
Het nationale inkomen en het ondernemers-inkomen door <i>Dr Th. H. Mulders</i>	220
De winstdeling door werknemers in Duitsland na de oorlog door <i>Dr W. C. Klein</i>	223
De oprichting van de N.V. Belegging Maatschappij voor Sociale Fondsen door <i>G. Verwey</i>	227
„Sales promotion”, „public relations” en de techniek door <i>M. J. Kingma</i>	229
Aantekening:	
Het papiertekort	231
Geld- en kapitaalmarkt door <i>Drs J. C. Brezet</i>	233
Statistieken:	
Bankstaten	233
Wisselkoersen	233
Grafieken:	
De Nederlandse staatsschuld	234
Recente economische publicaties	235

Dezer dagen

overwinning voor Schumpeter. Deze eminente economist heeft in zijn laatste grote werk „Capitalism, Socialism and Democracy” aangetoond, dat het uitgangspunt voor de befaamde „Neue Kombinationen” een monopoliepositie moet zijn, wil men thans tot realisatie kunnen komen. Het juist bekend gemaakte ontwerp voor een nieuwe bedrijfsvergunningenwet bevat op deze gronden als nieuwe trek de sluitingsbevoegdheid van een nog te beginnen bedrijfstak.

Een heel oud economist, F. List, komt er slechter af. De Minister wil een concurrentiekans zien in de mogelijkheid om het betrokken, dan wel een verwant product, uit het buitenland te laten komen. List heeft theoretisch en praktisch, ook onder voorstanders van de internationale vrije handel, succes gehad met het argument, dat men jonge industrieën tegen internationale mededinging moet beschermen tot zij aan de bakermat ontwassen zijn. Geldt dit niet meer, of zullen wij ineens zulke forse industrieën stichten, dat zij internationaal niets te vrezen hebben?

Contraire economie. De Perzische Regering heeft met de Wereldbank geen overeenstemming kunnen bereiken. Officieel is thans aan het Perzische volk medegedeeld, dat de verwerving door de Perzische Staat van het geweldige blok productiemiddelen der olie-industrie ten gevolge zal hebben, dat men van inkomens uit de olie-industrie niet zal kunnen genieten.

Contraire gaat het ook in Zweden. Het bedrijfsleven, bezorgd voor inflatie, had om creditrestrictie gevraagd. De Regering is hiertoe met ijver overgegaan; thans roept men „zacht wat” en ziet de donkere dalen der deflatie reeds voor de voeten. Het schommelen is een spel, waarin men na de kinderjaren de smaak verliest.

Jan Contrarie spelen een aantal Engelse mijnwerkers. In overeenstemming met een beweging, die ook in andere landen merkbaar is, neemt de bereidheid tot het zware ondergrondse werk in de mijnen relatief af. Thans is in Groot-Brittannië een beroep gedaan op — voorlopig weinig — Italiaanse mijnarbeiders. Degenen, die thans nog wel in de betrokken mijnen werken, zijn daarop in staking gegaan tegen deze introductie.

Tegen normale verwachting in gaat ook de houding van de Australische Regering, die scherpe invoerbepalingen op Britse goederen invoerde. Niet wat men had gedacht, na zoveel „Commonwealth”-overleg. Of is het juist heel normaal, dat in de spanning tussen enkeling en gemeenschap, juist collectiviteiten voor zichzelf moeten kiezen? De samenhang tussen economische collectiviteiten in nood bleek zelden groot.

Een waarheid als een koe: maar dat leek „exporteren of ondergaan” ook. Op dit ogenblik vrezen de Belgen echter aan het exporteren onder te gaan. Regels gebaseerd op historische constellaties kunnen ondanks hun waarheid niet actueel zijn, leerde Eucken. Wij kunnen het, getroost, toepassen op het onverwacht voorspoedig bewind — in de eerste veertien dagen — van Frankrijks Ministerie.



HAV BANK - SCHIEDAM
COLLECTIEVE
PENSIOEN-VERZEKERING

Banden

E.-S.B. 1951

Mocht U nog geen band hebben besteld voor het inbinden van Jaargang 1951, dan raden wij U aan dit vooral per omgaande te doen.

Er zijn nog enige banden voorradig tegen de prijs van f 4.25 (excl. porto-kosten).

Bestellingen worden genoteerd door:

Kon. Ned. Boekdrukkerij H.A.M. ROELANTS
 Postbus 42 - Schiedam - Telefoon 69300

Verschenen:

EEN VRIJ, EVENWICHTIG EN OMVANGRIJK
INTERNATIONAAL GOEDEREN- EN DIENSTEN-
VERKEER MET VRIJE INWISSELBAARHEID DER
VALUTA'S DOOR MIDDEL VAN

GOEDERENDEVIEZEN

door **H. J. BONDA**, econ. drs.
PRIJS GEB. f 5.90
IN ELKE BOEKHANDEL

GRONINGEN

JAN HAAN

R. MEES & ZONEN

ANNO 1720

Bankiers & Assurantie-Makelaars

ROTTERDAM

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

Nationale Handelsbank, N.V.

Amsterdam — Rotterdam — 's-Gravenhage

Alle Bank- en Effectenzaken



Nederlandsche
Handel-Maatschappij, N.V.

DEVIEZENBANK

Hoofdkantoor: Amsterdam, Vijzelstraat 32

Meer dan 100 kantoren in Nederland

Azië en Oost-Afrika

New York — Londen

VOORLICHTING OP FINANCIËEL EN
ECONOMISCH GEBIED
ALLE BANKZAKEN

met papier geïsoleerde kabels
 voor zwakstroom en sterkstroom

koperdraad en koperdraadkabel

kabelgarnituren, vulmassa en olie

NK F
N.V. NEDERLANDSCHE KABELFABRIEK
DELFT

DE ARTIKELN VAN DEZ

Dr. Th. H. MULDER, Het nationale inkomen.

Gedurende de laatste jaren is het aandeel van het bedrijfsleven in het nationale inkomen sterk gestegen, zo hoort men dikwijls beweren. Ook in het onlangs verschenen Rapport van de Plancommissie van de Partij van de Arbeid wordt er nog eens op gewezen, dat bij de verdeling van het inkomen over de productiefactoren het arbeidersaandeel de laatste jaren is verminderd, een conclusie die door Drs D. Roemers in een onlangs gehouden radiorede is onderstreept. Uit cijfers van het C.B.S. zou blijken, dat het aandeel van de ondernemers na de oorlog niet onbelangrijk is opgelopen. Terwijl het aandeel in 1947 48,6 pCt uitmaakte, bedroeg het in 1950 52,2 pCt. Schrijver vraagt zich in dit artikel af, of hiermede nu bewezen is, dat de winsten van het bedrijfsleven zijn gestegen en misschien zelfs sterk zijn omhoog gegaan. Teneinde deze vraag te kunnen beantwoorden belicht schrijver een drietal aspecten in de verdeling en in de besteding van het nationale inkomen nader, nl. de verdeling van het inkomen naar bedrijfstakken, de omvang van de investeringen, alsmede de invloed van de belastingen.

Dr W. C. KLEIN, De winstdeling door werknemers in Duitsland na de oorlog.

De toepassing van winstdeling door arbeiders in Duitsland na de oorlog komt nog slechts in een gering aantal gevallen voor. Het aantal gevallen neemt evenwel toe en deze verbazen soms door de vrijgevigheid, die tegenover de arbeiders ten toon wordt gespreid. Verschillende malen krijgt de arbeider al een winstaandeel als de aandeelhouder nog lang niet aan zijn normale dividend toe is. Het blijkt niet, dat de winstdeling op aandrang der arbeiders is ontstaan. Het standpunt der Duitse socialisten is, dat winstdeling door kapitaal en arbeid tot grote „Betriebsegoïsmus” aanleiding zal geven. De Duitse Regering, die wel voor medezeggenschap der arbeiders voelt, verbindt daaraan niet de deling in de winst. De mening der Regering dekt zich min of meer met die der S.P.D. (socialistische partij van Duitsland); zij streeft naar medezeggenschap, waarbij ook personen, die geheel buiten het bedrijf staan, grote invloed daarop verkrijgen. Over de winstdeling hebben de Regering noch de S.P.D. zich ooit officieel uitgelaten. Het staat echter wel vast, dat hierover zal worden gesproken zodra de nagestreefde medezeggenschap niet alleen een paar jaar gewerkt heeft, zoals thans in de staalbedrijven, doch ook in de kolenmijnbouw meer ervaring is opgedaan en in de chemische industrie de invoering heeft plaats gehad.

G. VERWEY, De oprichting van de N.V. Belegging Maatschappij voor Sociale Fondsen.

In dit artikel zet schrijver de beweegredenen uiteen, welke de deelnemende fondsen tot de oprichting van de Belegging Maatschappij voor Sociale Fondsen hebben bewogen. Het ligt in de opzet besloten, dat deze maatschappij moet beleggen in fondsen, die althans in principe de mogelijkheid bieden bij stijging van de kosten van levensonderhoud een zekere mate van bescherming te bieden. In hoofdzaak zullen dit aandelen zijn. Een punt van overweging is daarbij geweest, of naast deelneming in Nederlandse bedrijven ook aan deelneming in buitenlandse ondernemingen, in het bijzonder de Verenigde Staten, moest worden gedacht. Men heeft gemeend in dit opzicht in de statuten generlei beperking te moeten opnemen, en het aan het beleggingsbeleid van de daarvoor verantwoordelijke organen te moeten overlaten, wat men in dit opzicht meent te moeten doen, terwijl ook in ander opzicht deze organen

vrij zijn het beheer uit te oefenen. Het meest in het belang van de deelnemers mag niet de bedoeling zijn, dat de deelnemers een fonds in hun geheel ter belegging aan de opgerichte vennootschap. Een deelnemersvennootschap komt slechts in aanmerking voor de middelen, dat het bestuur van het fonds meent voor investering in andere dan z.g. guldenrisico's te moeten bestemmen.

M. J. KINGMA, „Sales promotion”, „public relations” en de techniek.

Het is gebleken, dat bij vele bedrijven in ons land de commerciële werkzaamheden in hun allerbreedste betekenis nog niet voldoende worden onderkend en erkend. Het zijn vaak juist de technische industrieën, bij welke zich dit feit voordoet. Schrijver geeft nu in dit artikel een analyse van de commerciële activiteit; hij onderscheidt daarbij: a) het commerciële werk, dat zich rechtstreeks tot het te verkopen product bepaalt en dat het rechtstreekse contact omvat met de afnemers over de verkooptransacties zelf (prijspolitiek, marktanalyse enz.); b) de „sales promotion”-activiteit, d.i. het verstrekken van aanbevelingen aan de commerciële functionarissen of groepen; c) de „public relations”-activiteit, die er in wezen op neer komt, dat men „goede trouw” kweekt voor een zaak, die deze goede trouw waard is.

— SOMMAIRE —

Dr Th. H. MULDER, Le revenu national.

On examine dans cet article si, en effet, les dernières années, une trop grande partie du revenu national a été allouée dans le secteur privé, comme on prétend souvent. A cet effet, trois aspects de la répartition et de la dépense du revenu national sont analysés, notamment la répartition du revenu national par rapport aux branches, le volume des investissements ainsi que l'influence des impôts.

Dr W. C. KLEIN, La répartition des bénéfiques en faveur du salariat en Allemagne depuis la guerre.

L'auteur expose dans cet article quelques exemples de répartition de bénéfiques en faveur des employés, qui se sont produits en Allemagne, après la guerre. Il y a lieu parfois de s'étonner de la libéralité manifestée envers les ouvriers. Dans plusieurs cas on accordait des parts de bénéfice au salariat lorsque l'actionnaire n'avait pas encore touché un dividende normal. Il ne paraît nulle part que la répartition de bénéfiques a été imposée par le salariat.

G. VERWEY, La création de la S. A. Belegging Maatschappij voor Sociale Fondsen.

L'auteur explique les raisons pour lesquelles les caisses participantes ont décidé de créer une Société d'investissement des Fonds Sociaux. Intentionnellement a été déterminé que la société doit placer ses investissements dans des titres qui, toutefois en principe, réservent la possibilité d'offrir une certaine protection en cas d'augmentation du coût de la vie. Ces investissements seront principalement des actions.

M. J. KINGMA, „Sales promotion”, „public relations” et la techniek.

Il a paru que beaucoup d'entreprises néerlandaises n'ont pas encore suffisamment distingué et reconnu les activités commerciales dans leur plus large signification. Le fait se produit souvent dans les industries techniques. L'auteur donne dans cet article une analyse de l'activité commerciale.

Het nationale inkomen

Een te groot deel naar het bedrijfsleven?

Gedurende de laatste jaren is het aandeel van het bedrijfsleven in het nationale inkomen sterk gestegen, zo hoort men dikwijls beweren. Ook in het onlangs verschenen Rapport van de Plancommissie van de Partij van de Arbeid¹⁾ wordt er nog eens op gewezen, dat bij de verdeling van het inkomen over de productiefactoren het arbeidersaandeel de laatste jaren is verminderd, een conclusie die door Drs D. Roemers verder is onderstreept²⁾. Men beroept zich hierbij op gepubliceerde cijfers van het Centraal Bureau voor de Statistiek.

De bedoelde cijfers zijn de volgende:

Verdeling van het nationale inkomen

	1938	1947	1948	1949	1950
Aandeel lonen etc.	50,4	51,4	50,3	48,5	47,8
Aandeel ondernemers	49,6	48,6	49,7	51,5	52,2

Ter verduidelijking zij opgemerkt, dat onder „lonen” zijn opgenomen de bedragen uitbetaald aan personen die in dienstverband werken alsmede de sociale lasten voor deze groep. Het „aandeel ondernemers” is eigenlijk een restpost. Hieronder vallen o.a. renten, dividenden, reserveringen, het inkomen uit de zgn. vrije beroepen alsmede het inkomen van kleine zelfstandigen in handel, landbouw en ambacht.

Uit de cijfers zou blijken, dat het aandeel van de ondernemers na de oorlog niet onbelangrijk is opgelopen. Terwijl het aandeel in 1947 48,6 pCt uitmaakte, bedroeg het in 1950 52,2 pCt. Het laatstgenoemde percentage ligt bovendien boven het desbetreffende cijfer over 1938.

Doch is hiermede nu bewezen, dat de winsten van het bedrijfsleven zijn gestegen en misschien zelfs sterk zijn omhoog gegaan? Teneinde deze vraag te kunnen beantwoorden is het noodzakelijk een drietal aspecten in de verdeling en in de besteding van het nationale inkomen nader te belichten, nl. de verdeling van het inkomen naar bedrijfstakken, de omvang van de investeringen, alsmede de invloed van de belastingen.

Een enkele opmerking moge hieraan vooraf gaan. Geconstateerd moet nl. worden, dat bij de bovenbedoelde argumentatie geen gebruik is gemaakt van meer recente gegevens. Wij doelen op de cijfers omtrent de verdeling van het nationale inkomen over het eerste halfjaar 1951³⁾. Dat was nl. als volgt:

Verdeling nationale inkomen.

	1e h.j. 1950	1e h.j. 1951
Aandeel lonen	47,5	49,1
Aandeel ondernemers	52,5	50,9

Ten opzichte van de vergelijkbare periode in 1950 is het aandeel van de ondernemers in 1951 derhalve gedaald. Er is bovendien weinig aanleiding om te veronderstellen, dat er in het tweede halfjaar van 1951 een verandering ten gunste van de ondernemers zou zijn opgetreden. Integendeel.

¹⁾ De weg naar vrijheid, Amsterdam 1951, blz. 110.

²⁾ Radiorede op 3 Maart 1952.

³⁾ Berekend op grond van gegevens van het C.B.S., gepubliceerd in de per kwartaal verschijnende „Statistische en econometrische onderzoeken” onder het hoofd „Nationale rekeningen”.

Verdeling van het inkomen naar bedrijfstakken.

Onderstaande cijfers, verstrekt door het C.B.S., mogen een inzicht geven in de ontwikkeling van het ondernemersaandeel in het nationale inkomen. Hierbij zij opgemerkt, dat het C.B.S. in de becijferingen over 1938 een fout heeft gemaakt van f 100 mln⁴⁾.

	1938	1947	1948	1949	1950	1950 t.o.v. 1938
Aandeel lonen:						
Industrie	22,8	26,1	26,4	26,0	25,7	+ 2,9
Landbouw	3,7	4,0	3,6	3,6	3,9	+ 0,2
Rest	24,2	21,3	20,3	18,9	18,1	- 6,1
Aandeel ondernemers:						
Industrie	13,6	17,7	17,5	19,9	20,4	+ 6,8
Landbouw	4,3	8,6	8,8	9,6	9,7	+ 5,4
Rest (handel etc.) ..	29,4	22,3	23,4	22,0	22,2	- 7,2
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	

Uit de cijfers valt af te lezen, dat, in vergelijking tot 1938, het aandeel van de industriële ondernemers belangrijk is gestegen. Dit moet echter voor een groot stuk worden toegeschreven aan de voortschrijdende industrialisatie van het land. In dit verband is het wellicht niet overbodig te vermelden, dat het algemene indexcijfer van de industriële productie sedert 1938 met 149 pCt is gestegen. Een en ander moet uiteraard tot uiting komen in het aandeel van het nationale inkomen, dat naar degenen gaat, die bij de industrie betrokken zijn. De invloed hiervan doet zich zowel op het inkomen van de industriële ondernemers als op dat van de industriële arbeiders gevoelen. Het aandeel van de industriële arbeiders steeg ook, zij het met minder dan het aandeel van de ondernemers (nl. met 2,9 pCt van het nationale inkomen).

Is aan de ene kant de vergroting van het inkomen van ondernemers en arbeiders in de industrie een gevolg van de voortgaande industrialisatie, aan de andere kant vormt een stijging van het ondernemersinkomen een voorwaarde daartoe. Het is nog niet zo lang geleden, dat men op het Ministerie van Economische Zaken in het ondernemersinitiatief het knelpunt zag voor een verdere uitbouw van ons industriële apparaat. Wanneer achteraf de investeringsactiviteit is meegewallen, mag dit niet in de laatste plaats worden toegeschreven aan de omstandigheid, dat de winstmogelijkheden een tijd lang betrekkelijk gunstig werden geacht.

Terwijl de inkomensvergroting in de industrie dus nauw verband houdt met de uitbreiding van de productie, is dit in veel mindere mate bij de inkomensvermeerdering van de agrarische zelfstandigen het geval. Het ondernemersinkomen is daar meer dan verdubbeld en omhoog gegaan van 4,3 pCt van het nationale inkomen in 1938 tot 9,7 pCt in 1950. Zulks, terwijl de omvang van de landbouwproductie sedert 1938 practisch gelijk is gebleven (zij bedroeg in het jaar 1949/1950, op basis van het gemiddelde in de jaren 1935/36—1939/40, 100).

De stijging van het inkomen in de agrarische sector, die overigens gezien de zeer lage inkomens van de boeren vóór de oorlog tot op grote hoogte gemotiveerd lijkt, is intussen niet zonder invloed geweest op de ver-

⁴⁾ Men zie hiervoor het Advies van de Sociaal-Economische Raad inzake de in de naaste toekomst te voeren loop- en prijspolitiek, blz. 52. Het zgn. restinkomen bedroeg in 1938 f 2.298 mln, waarvan aandeel ondernemers f 1.207 mln en lonen f 991 mln (f 1.091 mln?).

deling van het nationale inkomen. Terwijl immers het aandeel van de ondernemers, volgens eerder genoemde cijfers, sedert 1938 is gestegen van 49,6 pCt tot 52,2 pCt in 1950, zou het wanneer men de stijging van de agrarische zelfstandigen uitzondert, achteruit zijn gegaan, nl. van 49,6 pCt tot 46,8 pCt. Het is van belang dit hier nog eens uitdrukkelijk te memoreren, daar de ervaring heeft geleerd, dat men in het spraakgebruik bij de stijging van het ondernemersinkomen in eerste instantie denkt aan de ondernemers in handel en industrie. Ook van het Rapport van de Plancommissie van de Partij van de Arbeid kan men moeilijk zeggen, dat het op het onderhavige punt uitmunt door duidelijkheid. Wij citeren: „de betere spreiding der inkomens in de ondernemersgroep is in niet onbelangrijke mate veroorzaakt door de hogere inkomens bij de boeren, waarvan vóór de oorlog velen zeer weinig verdienden. De verdeling in inkomen tussen loontrekken en ondernemers is echter niet verbeterd — er is een ontwikkeling na 1947 gaande naar de verkeerde kant”. Uiteraard is het een mede een gevolg van het ander.

De investeringen van het bedrijfsleven.

Het aandeel van de ondernemers in het nationale inkomen is voorts betrekkelijk op peil gehouden doordat in de afgelopen jaren de reserveringen van de bedrijven vrij belangrijk zijn geweest. Deze reserveringen, die nodig waren om de omvangrijke investeringen mede te helpen financieren, worden bij de officiële publicaties geheel toegerekend aan de groep ondernemers. Uit onderstaande cijfers moge blijken, dat de stijging in de investeringen in vergelijking tot 1938 aanzienlijk is geweest.

Investeringen van het bedrijfsleven.
(in pCt van het nationale inkomen).

	1938	1946	1947	1948	1949	1950	1951
Netto-investeringen	1	3	6	10	8	11	10
Voorraadvorming	1	5	6	4	5	9	4
Totaal	2	8	12	14	13	20	14

Exacte cijfers over de financiering van deze investeringen zijn niet voorhanden. Volgens globale schatting is echter meer dan de helft van de middelen gevonden door inhouding van winst.

De vraag rijst nu, of het juist is om de overschotten, die in het bedrijfsleven worden gekweekt en daar worden gelaten, geheel toe te rekenen aan de groep zelfstandigen. Wanneer men nl. de winst in haar geheel ziet, gaat hiervan slechts een klein deel rechtstreeks in contanten naar de ondernemingsleiding. De ondernemingswinst gaat evenmin voor het grootste deel naar de aandeelhouders. De positie van deze politiek ongeorganiseerde groep is de laatste jaren danig verzwakt, hetgeen ook uit de volgende cijfers blijkt.

	1939	1946	1947	1948	1949	1950	1951
Dividenduitkeringen ¹⁾	4,0	2,5	1,5	2,1	2,1	1,8	2,0

¹⁾ In pCt van het totaal aanbestedingen in Nederland.

De verkregen overschotten worden voor een zeer groot deel gereserveerd en in kapitaalgoederen geïnvesteerd. Juridisch behoort het aldus gevormde nieuwe vermogen aan de aandeelhouders. Deze eigendom is echter zuiver formeel, want de aandeelhouder kan er meestal niet over beschikken. Alleen bij de bedrijven van kleine zelfstandigen bestaat er tot op bepaalde hoogte nog de mogelijkheid voor de ondernemer om de winsten bijv. door de verkoop van het bedrijf of door liquidatie van een deel er van voor zich persoonlijk te realiseren. Voor de grotere bedrijven geldt dit echter zeker niet. De aandeelhouder kan zijn recht op nieuw

gevormd vermogen slechts te gelde maken door de verkoop van zijn aandeel. Wanneer men echter de waarde van de Nederlandse aandelen ter beurse genoteerd, in het vermogensverkeer beziet, blijkt dat de koerswaarde minder dan $\frac{1}{4}$ van de intrinsieke waarde uitmaakt ⁵⁾. Hetgeen inhoudt dat de reserveringen ook slechts voor een vierde deel aan de aandeelhouders mogen worden toegerekend.

Nu tracht men nog wel de toerekening van de reserveringen aan de aandeelhouders, welke bij de verdeling van het nationale inkomen onder de groep ondernemers zijn opgenomen, te verdedigen met het argument, dat deze reserveringen uiteindelijk, nl. bij de dividenduitkeringen in de toekomst, aan de aandeelhouders ten goede komen. De ervaring leert intussen, dat de relatie tussen reservering en dividend zeer los is. De bovengenoemde verhouding tussen koerswaarde en intrinsieke waarde wijst er immers op, dat de winstuitkering (waarop de koers grotendeels is gebaseerd) uitermate laag is ten opzichte van het totale vermogen en dus ook ten opzichte van het gereserveerde vermogen.

Concluderend kan worden gesteld, dat zowel het directe belang (direct in contanten realiseerbaar) als het indirecte belang van de aandeelhouders bij de reserveringen beperkt is. Het directe belang van de werknemers bij de investeringen is ongetwijfeld nog geringer; het indirecte belang is echter zeer groot. Het is zo langzamerhand voldoende bekend, dat belangrijke investeringen te onzent nodig zijn om de snel groeiende bevolking blijvend werk te verschaffen. Doch het is niet alleen de bevolkingsaanwas die problemen schept. Volgens de Derde Industrialisatienota van de Minister van Economische Zaken zal nl. in de komende jaren een investering in de industrie (in beperkte zin) nodig zijn van f 260 mln per jaar voor plaatsing van additionele arbeidskrachten, doch een groter bedrag, nl. van f 300 mln, wegens toeneming van investeringen voor reeds aanwezige arbeidskrachten. Met andere woorden, onze industrie moet grote bedragen investeren om internationaal „bij” te blijven. Geschiedt dit niet, dan dreigt een aantasting van de werkgelegenheid. De verhindering van dit laatste is een belang van werkgevers en werknemers. Wellicht is het zelfs grotendeels een werknemersbelang, al is het uiteraard moeilijk om precies in cijfers uit te drukken hoe groot de betekenis van de investeringen, ontstaan uit reserveringen, voor beide groepen precies is. In ieder geval is het niet gerechtvaardigd om in de ondernemingswinst uitsluitend een belang van aandeelhouders te zien en dus op grond daarvan deze winst geheel aan de aandeelhouders toe te rekenen.

De belastingen van de Overheid.

Bij het voorgaande dient in het oog te worden gehouden, dat de genoemde cijfers betrekking hebben op de zgn. primaire inkomensverdeling, de verdeling van het nationale inkomen verdiend in bedrijven. Een beter inzicht omtrent hetgeen in feite aan de ondernemer toevalt verkrijgt men door rekening te houden met de zgn. inkomensoverdrachten, waarna de secundaire inkomensverdeling aan het licht komt. Bij deze overdrachten nemen de belastingen een belangrijke plaats in. Drs Roemers merkt in zijn toelichting ⁶⁾ op het hoofdstuk „Inkomensverhoudingen” van het meergenoemde Rapport te dien aanzien het volgende op: „De cijfers leren dat van een verschuiving van kapitaal naar arbeid geen

⁵⁾ Zie: Prof. Ch. Glasz: „De tegenwoordige positie van het aandeel in Nederland” in „E.-S.B.” van 6 December 1950. Rekening is gehouden met de sedertdien opgetreden prijsstijging enerzijds en de koersdaling anderzijds.

⁶⁾ Ra. iore. Je van 3 Maart 1952, V.A.R.A. Hilversum, tekst 375, blz. 2.

sprake is. . . . Moeten wij hier nu geen rekening met de belastingen houden? Het Centraal Planbureau heeft onlangs over de belastingdruk op het bruto inkomen van loontrekkers en zelfstandigen, waaronder de ondernemers, zeer belangwekkende cijfers gepubliceerd. Uit die cijfers bleek, dat sedert 1938 de belastingdruk op het arbeidsinkomen sterker is gestegen dan op het kapitaalinkomen. De correctie van de belastingen maakt het beeld voor het kapitaalinkomen dus gunstiger. Een verrassende conclusie, die de zwaar klagende ondernemers misschien tot lering kan strekken".

De cijfers waarop Drs Roemers zich beroept zijn de volgende.

Druk der directe belastingen¹⁾.

	1938	1947	1948	1949	1950	1951
Loontrekkers	3	8	8	8	8	7
Zelfstandigen	15	23	21	21	20	19

¹⁾ Centraal Economisch Plan 1951, blz. 49.

De belastingdruk voor de loontrekkers is volgens deze cijfers meer dan verdubbeld, terwijl bij de zelfstandigen een verhoging van slechts een derde van het oude tarief valt te constateren. Mag men deze cijfers geloven, dan werd dus in de jaren 1945 en volgende de vooroorlogse nivellering afgeschaft en werden niet de inkomens doch de tarieven genivelleerd.

Hoe is dit te verklaren? Een verdere onderverdeling van het cijfermateriaal geeft het antwoord.

Vergelijken wij het eerst de verandering in de belastingdruk voor de arbeiders. Het gemiddelde nominale jaarinkomen van de industriële arbeider met 2 kinderen bedroeg in 1938/39 f 1.215. Op grond van de toen geldende belastingtarieven komt men op een verschuldigd bedrag voor directe belastingen van f 22. De belastingdruk was derhalve 2 pCt. In November 1950 verdiende deze arbeider op jaarbasis f 3.220²⁾. Het te betalen bedrag aan belastingen beliep f 90; belastingdruk 3 pCt. Er blijkt dus dat de stijging gering is geweest. Dit leidt voorts tot de conclusie, dat bij een verhoging van de belastingdruk van de groep werknemers als geheel van 3 tot 8 pCt en een stijging bij de zgn. loongroep van 2 op 3 pCt de verhoging zich vooral zal hebben gemanifesteerd ten opzichte van de zgn. salarisgroep, bij de inkomens van de middengroepen derhalve.

Uit deze cijfers blijkt duidelijk, dat door de heterogeniteit van het cijfermateriaal de belastingdruk voor de loontrekkenden geflatteerd wordt voorgesteld. Het tegenovergestelde is het geval bij de groep zelfstandigen. Hier is nl. het percentage omtrent de huidige belastingdruk sterk gedrukt door de aanwezigheid van vele kleine zelfstandigen. Dit valt zonder meer uit de belastingtarieven af te lezen. De grotere handels- en industriële bedrijven betaalden in 1938 12 pCt van de *uitgedeelde* winst. In 1950 was dit 40 pCt van de *gemaakte* winst, terwijl dit percentage voor 1951 nog tot 52 werd verhoogd. Gaat men er van uit, dat in 1938 de halve winst gereserveerd werd, dan ontstaat er een verhouding in belastingdruk tegenover die van vóór de oorlog van 6½ : 1 voor 1950 en van 8½ : 1 voor 1951.

Onze conclusie moet dan ook zijn, dat de bovenaangehaalde cijfers aangaande de belastingdruk voor de ondernemers in hun algemeenheid niets zeggen over de bedragen, die de fiscus bij het bedrijfsleven in de meer beperkte — doch in het spraakgebruik gangbare — betekenis wegbelast.

Dit laatste dient ook bedacht te worden bij de be-

oordeling van cijfers, welke het Centraal Planbureau heeft opgesteld aangaande het voor consumptie beschikbare inkomen voor de groep ondernemers. Dit inkomen is gevonden door het deel, dat voor de financiering van investeringen wordt gebruikt, alsmede de belastingbetalingen en de premies voor de sociale verzekering, buiten beschouwing te laten.

Voor consumptie beschikbaar inkomen.

	1938	1947	1948	1949	1950	geschat 1951
Loontrekkers	56	64	64	64	65	65
Ondernemers	44	36	36	36	35	35

De cijfers laten zien, dat het voor consumptief gebruik beschikbare bedrag van de groep ondernemers sedert 1938 belangrijk is gedaald en ook ten opzichte van 1947 naar beneden is gegaan. Aangezien de weergegeven cijfers betrekking hebben op de totale groep van zelfstandigen (ondernemers) is het goed te onderstrepen, dat het overigens gedaalde gemiddelde nog betrekkelijk op peil is gehouden door de volgende omstandigheden, welke buiten het bedrijfsleven in zijn meer beperkte betekenis liggen:

1. de sterke stijging van inkomens in de agrarische sector;
2. de relatief geringe investeringen van kleine zelfstandigen e.d.;
3. de althans naar verhouding geringe belastingdruk bij de kleine zelfstandigen, waardoor voor de groep van zelfstandigen als geheel een belastingdruk van 21 pCt werd gevonden, hetgeen uiteraard het bedrag, dat voor de consumptie ter beschikking komt, begunstigt.

Uit het bovenstaande is wel gebleken, dat een verdeling van het nationale inkomen naar ondernemer en loontrekkenden te globaal is om hieruit conclusies te trekken omtrent het verloop van het inkomen van de arbeiders in meer beperkte zin, nl. van weekloners enerzijds en van ondernemers in handel en industrie anderzijds.

De gevaren, die het gebruik van de cijfers van de bedoelde twee groepen op zichzelf reeds met zich brengt, worden nog groter wanneer voor de zelfstandigen het woord kapitaal en voor de loontrekkers de term arbeid gesubstitueerd wordt, zoals in het eerder genoemde Rapport van de Plancommissie van de Partij van de Arbeid geschiedt. Daarmede laat men dus de maatschappelijke ongelijkheid, zoals deze in de verhouding arbeid-kapitaal tot uitdrukking komt, samenvallen met de verhouding contractueel loon-niet contractueel loon. Dat dit tot geheel onjuiste conclusies leidt blijkt o.a. hieruit, dat in de gedachtengang van het bovenstaande het prijsbeleid van het Ministerie van Landbouw, gericht op een inkomensvergroting van een tot het kapitaal behorende groep, als kapitalistisch moet worden aangemerkt.

Weliswaar worden in het eerder genoemde Rapport bepaalde reserves gemaakt aangaande het begrip kapitaalfactor, hetgeen overigens reeds een aanduiding vormt omtrent het foutieve gebruik van het woord. De ervaring leert, dat het publiek deze restricties gemakkelijk vergeet. De ervaring leert verder, dat deze reserves dikwijls niet worden genoemd. De rede van Drs D. Roemers³⁾ vormt een voorbeeld hiervan.

Men versta ons niet verkeerd. Uiteraard dient een inkomensvergroting voor de laagstbetaalden het doel te zijn van de algemene economische politiek. En zulks niet alleen om sociale redenen. Met het oog op de be-

²⁾ Zie Publicaties van de S.-E.R., no 1, blz. 39.

³⁾ Van 3 Maart 1952.

en hij wil daarbij ook de verhouding kapitaal: omzet toepassen. Omdat deze verhouding in de laatste tijd als 2 : 3 was, zou dan de aandeelhouder in deze vergadering van de minderheid zijn. In de Raad van Commissarissen wil Dr Kusz aan aandeelhouders, arbeiders en vertegenwoordigers van het algemeen belang ieder 1/3 van de stemmen geven. Voorts wil hij wettelijk verplichte invoering van het winstaandeel voor arbeiders, ook bij kleine bedrijven.

De toekomstplannen van Dr Kusz lijken minder belovend, dan wat hij reeds tot stand bracht. Een goede trek van de eerste is wellicht; dat het algemene belang in de „Aufsichtsrat” is vertegenwoordigd. Overigens zouden wij dit alleen willen voorstaan voor grote bedrijven en sleutelindustriën.

Het standpunt der Duitse socialisten is, dat winstdeling door kapitaal en arbeid tot grote „Betriebsgeismus” aanleiding zal geven en met inschakeling van het publieke belang wil Dr Kusz dit ondervangen. Kenmerkend voor het streven van de D.K.H. is intussen het verzwakken van de vakbonden, met name van de machtige D.G.B. („Deutscher Gewerkschafts Bund”). De directeur komt hiervoor rondweg uit in zijn publicaties. Hij werkt echter het vakbondlidmaatschap niet tegen en 92 pCt van zijn arbeiders is lid van de „Industriegewerkschaft Metall”.

Bij de voorbeelden van winstdeling van de na-oorlogse tijd in Duitsland is naast de D.K.H. het kunstzijdeveverij-bedrijf van de firma *Kampf & Spindler te Hilden* (Rheinland) een der bekendste. Hier is in Januari 1951 tevens een soort arbeidersaandeelhouderschap ingevoerd, dat met het slagwoord „Mitunternehmertum” wordt aangeduid. De centrale, enigszins patriarchale figuur van de verschillende verenigingen van deze firma, die al 120 jaar bestaat, is de heer Gert P. Spindler. Hij is fel tegenstander van de antithese patroon-arbeider, voelt ook om die reden niet voor de „Gewerkschaften” en heeft als practicus zijn eigen weg gezocht, die hij de derde weg noemt, m.a.w. niet de weg van het kapitalisme en evenmin die van het socialisme.

In zijn acht fabrieken met tezamen 2.500 arbeiders is winstdeling en aandeelhouderschap door de arbeiders tot stand gekomen. Hij propageert zijn ideeën en heeft, evenals Dr Kusz, in een „Denkschrift” zijn systeem bij de werkgever te Bonn aanbevolen. De door hem opgerichte vereniging „Arbeitsgemeinschaft zur Förderung der Partnerschaft in der Wirtschaft” vond ruim 200 leden onder directies van meest kleine bedrijven, die voor winstdeling voelen, en geeft adviezen, als zij deze willen invoeren. Een vierde deel voerde reeds winstdeling en medezeggenschap voor de arbeiders in, o.a. vele fabrieken in Aalen.

Wat zijn werkwijze betreft, stelt Spindler voorop, dat de arbeider zijn fabriek, waar hij het grootste deel van zijn leven doorbrengt, ook als zijn tehuis moet voelen. Hij begrijpt, dat dit het best tot stand kan worden gebracht door het personeel allereerst te doen *delen in de winst*. Bij deze firma (geen N.V.) deelt de arbeider met de „Gesellschafter” (de kapitaalgevers) in de winst. Men wil de antithese tussen patroons en vakbonden doorbreken en voorts in het bedrijf de invloed van „betriebsfremde” organisaties en personen uitschakelen. Ook voor de wettelijk ingestelde „Betriebsräte”, die te veel de klassenstrijd aan de arbeiderszijde weerspiegelen, voelt Spindler niet. Ze ondergaan te veel politieke invloeden van buiten af. Intussen hebben in zijn „Wirtschaftsausschuss”, een soort kern, de voorzitters van de „Betriebsräte” van al zijn fabrieken zitting genomen.

De mensen van het bedrijf zelf moeten allen op de voorgrond komen. Naast meedelen in de winst (en dit is iets nieuws) moeten zij ook *meedelen in de risico's* en dus in het verlies. Daarom wordt van het winstdeel van elke arbeider een bedrag van één maand loon op een afzonderlijke rekening geboekt. Hij ontvangt van dit bedrag de

zelfde rente als de „Gesellschafter” over hun kapitaal, maar mag over dit saldo en deze rente niet vrijelijk beschikken, zoals hij wel mag bij de eventueel nog verder aan hem uitgekeerde winst. Als er verlies is geleden, zal dit gereserveerde bedrag gedeeltelijk of geheel aangesproken worden. Verder gaat de verantwoordelijkheid van de arbeider echter niet; zijn loon en zijn verdere bezittingen of verder ontvangen winstdelen blijven onaantastbaar. Blijkbaar gaan de zaken der firma Kampf & Spindler zo goed, dat zij verwacht, dat de reserve van één maand loon spoedig gevormd kan worden. Weldra zal blijken, of over het boekjaar 1951 ook winst wordt uitgekeerd, die daarboven uitgaat.

Wanneer er een prettige binding tussen alle bedrijfsgenoten van Spindler's fabrieken ontstaat, zal dit wel ten dele liggen aan de kans, al is ze bij deze fabrieken niet groot, dat de arbeider verliezen lijdt tot het niet onaanzienlijke bedrag van een maand loon. Hij heeft nu niet meer het gevoel, dat hij alleen maar zijn arbeid verkoopt aan een overigens voor hem geheel vreemd bedrijf. Hij is er vrij zwaar bij geïnteresseerd.

In de Spindler-bedrijven sloot elke arbeider op 1 Januari 1951 een contract met de werkgever. Daarbij is bepaald, dat ondernemer en arbeiders („mede-ondernemers”) de belastbare winst verdelen in de verhouding van „voor het bedrijf benodigd kapitaal” tot totale jaarloonsom. Deze grondslag komt ook in Nederland voor en wijkt af van die van Dr Kusz. Van zijn winstdeel moet de arbeider als gezegd een bedrag van één maand loon laten reserveren en hij kan ook het verdere winstaandeel tot wederopzeggens in de onderneming laten. Over beide bedragen ontvangt hij dezelfde rente als de kapitaalgevers.

Hij heeft recht om tegen te stemmen bij belangrijke in het contract omschreven wijzigingen in het bedrijf, die hem moeten worden voorgelegd ter bespreking. Dit is het zgn. „Mitunternehmertum”. Alsdan kan hij ook bepalen, dat de maand loon, die men van hem als dekking tegen verliezen vasthoudt, daarvoor niet meer mag worden gebruikt. Hij moet zich dan tegelijk uit de winstdeling terug trekken en ontvangt het geld terug. Bij stemmingen hebben de ondernemers, volgens niet gecontroleerde mededelingen, een invloed van 75 pCt. Zetten zij een maatregel door, die algemeen door de mede-ondernemers wordt afgekeurd, dan is dit volgens het contract geoorloofd, doch dan verliezen zij wellicht tevens de goodwill der arbeiders, die in deze bedrijven zo'n rol speelt, behoeven deze geen aandeel in het verlies te dragen en zullen zij tevens de totaalbedragen van hun gereserveerde winst aan het bedrijf onttrekken ($\frac{1}{12}$ van de jaarloonsom). De Spindler-ondernemers tonen een zekere vrees, dat het oordeel der vele in dit textielbedrijf werkzame vrouwen te veel op voordeel in de naaste toekomst zal zijn gericht, en dat zij bij voorstellen tot beleggingen, die de winst der eerste jaren verminderen, doch in latere jaren rijke vruchten beloven, tegen zullen stemmen. De meeste vrouwen zijn slechts tijdelijke „mede-ondernemers” en trouwen op den duur. Het is ook daarom, dat de vergadering van „Mitunternehmer” slechts adviserende stem kreeg.

Bij het tekenen van het contract krijgen de arbeiders ook recht op hun *aandeel in de toeneming van het bedrijfsvermogen*, doch dit wordt hun eerst uitbetaald als zij de onderneming verlaten. Bijzonderheden daarover staan mij niet ten dienste.

Het is niet te verwonderen, dat bij Spindler de animo voor deelneming aan de vakbonden met hun hoge contributies en hun strijd tegen de werkgevers vermindert. Bij verschillende van zijn fabrieken hebben vele arbeiders hun *vakbondlidmaatschap* opgezegd. Zij voelen voor de besloten sfeer van samenwerking voor één doel (al is het dan ook de winst), die in deze bedrijven een goede geest schept. Inmenging van de vakbond, die steeds gaarne aan perso-

dat jaar werden alle arbeidersorganisaties opgeheven. De bezettingsautoriteiten hebben na de oorlog (wellicht gemakshalve) alleen de D.G.B. erkend, die inderdaad ook katholieke en protestante christelijke arbeiders als minderheid onder zijn leden telt, maar verder voor een groot deel een politiek socialistisch karakter heeft. Alleen de erkende D.G.B. mag collectieve arbeidscontracten afsluiten („Werkstarifverträge).

Vermelding verdient nog, dat de Keulse *Kardinaal Frings* zich voor winstdeling door de arbeiders heeft uitgesproken in een geschrift, dat hij in 1950 door een pater Jezuiet heeft laten publiceren. Hierin wordt de lijn doorgetrokken, die reeds in September 1949 te Bochum door de *Duitse katholiekendag* werd aangegeven, toen deze zich voor sociale, persoonlijke en economische medezeggenschap der arbeiders uitsprak en deze wettelijk wilde vastgelegd zien. De uitspraak werd gedaan namens katholieke arbeiders en ondernemers beide.

De *Siemens en Halske A.G. te Erlangen* heeft, tezamen met de *Siemens-Schuckert Werke A.G.*, een winstdeling („Erfolgsbeteiligung“) ontworpen voor 1951 en volgende jaren voor arbeiders en hoger personeel („Angestellte“) bij deze beide ondernemingen met een gezamenlijk kapitaal van 440 mln D.M.. Ze zal gelden voor arbeiders boven 17 jaar en treedt in de plaats van die, welke zij vóór de oorlog reeds enige decennia toepasten, doch veel minder gunstig was. Het hoogste personeel („über tariflich Angestellte“) valt er buiten.

Deze winstdeling gaat reeds werken als het gemiddelde dividend der beide ondernemingen 1 pCt bedraagt (vroeger 4 pCt) en de arbeider 3 jaar in dienst is geweest (vroeger 5 jaar). Bij meer dienstjaren stijgt zijn aandeel, dat overigens van het loon afhangt. Bij 5 pCt dividend en 10 dienstjaren bereikt het één maand loon, bij 1 pCt is het dan $\frac{1}{6}$ maand loon. Het dividend in procenten is dus iets lager dan het winstdeel in procenten van het loon! Het laatste dividend der beide ondernemingen was 10 pCt, resp. 3 pCt.

In de bruinkolenontginning (diepbouw met schachten) van de *Grube Hirschberg in Hessen* (Duitsland) heeft men volgens mededelingen van vele zijden een winstaandeel ingevoerd. De aard van het zeer gemechaniseerde werk van een deel der arbeiders bracht mede, dat hier geen taakloon, doch tijdloon moest worden toegepast. Verhoging van het tijdloon bracht geen productiestijging boven 800 ton per dag, ofschoon deze door omstandigheden hoogst wenselijk was. Het toen met succes ingevoerde „Erfolgs-Anteil-System“ is echter een prestatiebeloning, d.w.z. een loonsverhoging, die voor elke dag bepaald wordt. Dit systeem verschilt alleen van het gewone prestatieloon, omdat niet elke arbeider een loonsverhoging krijgt in verband met zijn eigen persoonlijke extra-prestatie, doch de gehele bezetting der mijn krijgt een loonsverhoging evenredig aan de toeneming der totale prestatie, d.i. de dagproductie in tonnen kool.

Ook de textiel fabrieken van het *Dierig-Hammersen-Konzern* te Augsburg, Osnabrück, Rheine, Rheydt enz., hebben winstdeling sinds 1937 en de arbeiders ontvangen soms meer dan een maand loon aan het einde van het jaar. De regeling, die niet statutair is, werkt als volgt. De arbeiders beginnen in de winst te delen als de aandeelhouders 4 pCt ontvangen, en krijgen dan 250.000 D.M.. Bij 6 pCt. ontvangen zij 500.000 D.M., wat ongeveer hetzelfde bedrag is als 2 pCt dividend; bij 10 pCt dividend, dus bij 6 pCt superdividend, ontvangen de arbeiders niet drie maal zoveel, doch reeds het viervoud, nl. 2.000.000 D.M. en hun ontvangsten staan dan tot die van de aandeelhouders als 6 : 10. Tegenover een totale jaarloonsom van 16 mln D.M. staat bij deze bedrijven een kapitaal van 32 mln D.M. (na aftrek van aandelenbezit in andere bedrijven). Gelegenheid tot verkrijgen van aandelen be-

staat voor de arbeiders niet en wordt door hen ook niet gewenst.

Ten slotte noemen wij nog de winstdeling, die de „*Denag A.G.*“ te *Duisburg* (een zeer grote machinefabriek) invoerde in December 1950, nadat gedurende vele jaren premies werden betaald aan de arbeiders. Hierbij krijgen deze steeds evenveel procenten van hun bruto jaarloon als de aandeelhouders procenten dividend ontvangen en dit begint al bij 1 pCt. Een voor de arbeiders, evenals bij „*Siemens en Halske A.G.*“, wat al te gunstig systeem, omdat zij al extra beloning boven hun normale jaarloon ontvangen als de aandeelhouder nog lang niet aan zijn normale dividend toe is. In het lopende jaar zal dit systeem in werking treden. Het dividend voor het jaar 1950 was 5 pCt en zal dit jaar ongeveer hetzelfde blijven.

Bij de „*Bund Katholischer Unternehmer*“ in Duitsland schijnt in het laatste halfjaar weer een *kentering* in te treden inzake de winstdeling door arbeiders. De actieve secretaris van deze Bond, Dr Schreiber, hield in Juni 1951 een lezing te Neuenahr op de jaarvergadering van de B.K.U. over het „voor en tegen der winstdeling“. Hij sprak zich tegen een wettelijke regeling uit, omdat de ondernemingen zó veelsoortig zijn, dat geen algemeen bruikbaar schema te vinden is. Ook veroordeelde hij dié winstdeling, waaraan alle arbeiders meedoën, onverschillig hoe hun prestaties waren. Hij voelt veel voor prestatieloon zonder meer. Inderdaad is dit een middel om meer presterende arbeiders een hoger loon te bezorgen. Doch de in Nederland meest gangbare opvatting van winstdeling gaat er, m.i. terecht, van uit, dat prestatieloon (taakloon) reeds in het bedrijf bestaat en de flinkste arbeiders een voorsprong geeft, die zich door hun door henzelf verhoogde loon bij de winstdeling herhaalt.

Bij ons zien de bedrijven, die winstdeling hebben, dan ook niets onrechtvaardigs in het gelijk verdelven van een deel der overwinst in een bedrijf over *alle* arbeiders, zij het ook in verhouding tot hun week- of maandloon. In het verdere verloop der rede van Dr Schreiber bleek, dat hij naast onze winstdeling, die hij „Gewinnbeteiligung von oben“ noemt en die berust op de jaarlijkse winst, die naast de ijver der bedrijfsgenoten ook sterk door de conjunctuur beïnvloed wordt, veel voelt voor „Gewinnbeteiligung von unten“. Ondanks de naam, die hij hiermede aan deze betalingen geeft, zegt hij zelf, dat de „Gewinnbeteiligung von unten“ niet van de winst uitgaat. Inderdaad blijkt uit zijn verdere opmerkingen, dat hij niets anders dan een premie bedoelt, die gegeven wordt als de productiekosten door toedoen van de arbeider dalen en hij dus m.a.w. méér produceert. Individuele arbeiders of kleine groepen ontvangen deze premie. Bij de vergelijking door Dr Schreiber van wat hij „winstdeling van boven af“ noemt met wat hij als taakloon beschrijft onder de ietwat misleidende naam van „Gewinnbeteiligung von unten“ geeft hij zelf aan, dat een winstaandeel geen element in de productiekosten vormt, doch het taakloon wel. Een vergelijking is dus moeilijk. De bezwaren die hij ziet in de moeilijkheden, gelegen in het vinden van een goede verdelingsgrondslag voor de overwinst, tussen kapitaal en arbeid, wegen bij hem m.i. te zwaar. Ook vreest hij, dat de arbeiders de zaak zo weinig zullen begrijpen, dat zij het winstaandeel als loon zullen beschouwen en niet zullen geloven, dat door eigen inspanning het winstaandeel kan stijgen. Het is inderdaad sterk van de marktverhoudingen bij verkoop van het product afhankelijk.

De gehele rede geeft blijk van een zekere voorkeur voor prestatieloon. De indruk ontstaat, dat ook de B.K.U. zich minder voor winstdeling interesseert dan een jaar geleden, nu een harer leidende figuren zich aldus heeft uitgelaten. Zij nadert aldus weer het standpunt van de algemene Duitse Ondernemers Bond, die tegen winstdeling is.

nen buiten het bedrijf medezeggenschap in de zaken der fabriek wil geven, wordt in dit geval en door de patroon en door de arbeiders als onaangenaam gevoeld. „Wir wollen keine fremden Leute, wenn wir unser eigenes Geld im Betrieb haben”, hoort men zeggen. Of wel: „Man kann nicht Mitunternehmer und Gewerkschaftler in einer Person sein”. In deze ondernemingen, waar een goede geest heerst, zal ook inmenging en medezeggenschap van publieke organen niet worden gewaardeerd, maar deze bedrijven zouden het wellicht uitlokken, als het gezamenlijk winststreven van patroon en arbeider tot de vaak gelaakte „Betriebssegoismus” zou leiden. In S.P.D. (socialistische partij van Duitsland)-kringen hoort men dit woord vaak noemen, en een der S.P.D.-leiders, Prof. Carlo Schmid, gewaagde tegenover mij hier ook van.

Bij de invloed, die de S.P.D. (en de in deze materie daaraan verwante D.G.B.) voor zichzelf in het bedrijf verlangen, is ten slotte ook geen speciale zekerheid te krijgen, dat het publieke belang steeds behoorlijk in het oog zal worden gehouden, want de D.G.B. is slechts een arbeiders (werknemers) organisatie. Wel blijkt, dat zij de zaken vaak breder bekijkt dan de kleinere groep arbeiders van het bedrijf zelf.

Merkwaardig is, dat de D.G.B.-leiding tegen winstdeling is. Een der redenen zal zijn, dat in bedrijven, waar patroon en arbeiders gezamenlijk een goede sfeer hebben geschapen, meerdere arbeiders de vakbond verlaten. Het schijnt weinig voor te komen, dat een arbeider zich uit, zoals een van de fabriek Gummersbach van Spindler: „Ik geef toe, dat wij hier op de fabriek geen vakbond meer zullen nodig hebben. Maar ik geloof, dat er bedrijven zijn, waar de vakbond nog een grote taak heeft en daarom wil ik deze bond ook in de toekomst blijven steunen”. Dit standpunt is voor een „Gewerkschaftler” zeer begrijpelijk.

Een andere reden, dat de D.G.B. winstdeling afwijst, is gelegen in het kapitalistische cachet, dat winstdelende arbeiders krijgen. Het vervlecht hun belang meer dan vroeger met dat der ondernemers. Vooral de grote socialistische groep der D.G.B.-leden wijst dit om principiële redenen af.

Fabrieken als die van Spindler hebben verzocht om vrijgesteld te worden van eventuele wettelijke voorschriften ter zake van medezeggenschap der werknemers, wijl zij deze naar hun zeggen reeds, zonder dwang der Overheid, door overleg tussen de bedrijfsgenoten zelve hebben tot stand gebracht. Een begrijpelijk verlangen, dat wel niet zal worden ingewilligd, omdat dergelijke bedrijven nog steeds klein in aantal zijn, ondanks de toeneming van de laatste tijd.

Ondernemers als Spindler voelen niets voor de meningen, die bij de politieke partijen in Duitsland, bij de ondernemersbonden en bij de D.G.B. (vakbond) bestaan inzake winstdeling en medezeggenschap. De D.G.B. spreekt, als gezegd, nooit over winstdeling en streeft naar hoger loon over de gehele linie. De door de D.G.B. nagestreefde medezeggenschap is volgens Spindler te veroordelen, omdat zij niet berusten zou op die sterke belangstelling in het bedrijf, die bestaat als de arbeider in de winst deelt en op grond daarvan er geld in heeft gestoken, dat ten dele eventuele toekomstige verliezen moet helpen dekken. Het interesse van D.G.B.-arbeiders zal gebaseerd zijn op de politieke macht, die via de D.G.B. kan worden uitgeoefend. Vele katholieke arbeiders willen volgens Spindler niet in de D.G.B., wier leden voor 80 pCt tot de socialisten (S.P.D.) behoren of zich daaraan verwant voelen en wier politieke neutraliteit aldus zeer aanvechtbaar is. Zodoende kunnen de sterk katholiek denkende arbeiders geen medezeggenschap krijgen via de D.G.B., wijl zij daartoe niet willen toetreden.

De grote Duitse ondernemersbond wordt door Spindler zeer juist gekarakteriseerd als een lichaam, dat zich beperkt tot verweer tegen de eisen der D.G.B. en tot de ver-

derfelijke houding, waarbij de andere partij alleen door het winnen van een voortdurende strijd zekere voordelen kan verwerven. Het ontbreekt de ondernemers volgens hem aan constructieve voorstellen, die tot een nieuwe sociale orde zouden kunnen leiden.

Ook de Regering, die wel voor medezeggenschap der arbeiders voelt, verbindt daaraan niet de deling in de winst, die toch zo'n sterke binding der bedrijfsgenoten kan teweeg brengen.

De mening der Regering dekt zich min of meer met die der S.P.D. en zij streeft dus naar medezeggenschap, waarbij ook personen, die geheel buiten het bedrijf staan, grote invloed daarop verkrijgen, met name doordat zij in de Raad van Toezicht („Aufsichtsrat”) worden gekozen.

Het is merkwaardig, dat noch de Regering noch de S.P.D. zich ooit over de winstdeling officieel hebben uitgelaten. Voor mijn gevoel staat het echter wel vast, dat hierover zal worden gesproken, zodra de nagestreefde medezeggenschap niet alleen een paar jaar gewerkt heeft, zoals thans in de staalbedrijven, doch ook in de kolonmijnbouw meer ervaring is opgedaan en in de chemische industrie de invoering heeft plaats gehad. Voorlopig werpt de massa-organisatie der D.G.B. zich met alle kracht daarop.

Spindler, die katholiek is, wil evenals de K.A.B. („Katholische Arbeiter Bewegung”) de mens meer midden in het bedrijf plaatsen en hij gelooft, dat hij dit door de winstdeling en meer nog door de geldelijke medeverantwoordelijkheid heeft bereikt. Het recht tot adviseren bij belangrijke bedrijfsbeslissingen willen de D.G.B. en Spindler beide, doch Spindler houdt dit geheel binnen de sfeer der enkele onderneming, en legt op het advieskarakter sterk de nadruk.

In een gesprek met Johannes Even, lid van de Bundestag, bleek mij, dat de K.A.B. waartoe hij behoort, vóór winstdeling is, maar in deze tijden niet voelt voor uitkering in contanten, zelfs niet van een deel daarvan. Men wil gedwongen belegging bij een spaarbank. Waar echter de Duitse arbeiders sinds 1918 reeds twee inflaties hebben meegemaakt, die hun spaargelden waardeloos maakten, zoekt men het nu in „wertbeständiges Sparen”, waarbij aandelen en huizen een rol moeten spelen bij de beleggingen der spaarbank. Dit is dus het denkbeeld van de Fransman Jousset.

Sparen is iets, dat ten slotte tot beperking van de Duitse invoer van consumptiegoederen leidt en aan dit dringende desideratum wil de K.A.B. ook gaarne medewerken. Inderdaad spaart de Duitse arbeider thans heel weinig: hij heeft veel uitgaven wegens oorlogsschade en vreest ook nog steeds voor prijsstijging en inflatie; om hem toch tot sparen te brengen wil de K.A.B. premies op het sparen instellen. Om dezelfde reden is zij sterk voor omzetten van geldelijke winstaandelen in aandelen der onderneming, waar de arbeider werkt.

De B.K.U. („Bund Katholischer Unternehmer”) stelde zich tot voor kort min of meer op het standpunt van Spindler. Inderdaad omvat deze bond vooral kleine en middelgrote bedrijven, waarin soms nog een enigszins patriarchale geest heerst. Men is er tegen monopolistische economische machtsposities en van patroonsbonden en van arbeidersbonden, als de D.G.B. met haar 5½ miljoen leden. Zodoende verklaart men zich tegen uitholling van het eigendomsbegrip, doch wil gaarne meewerken tot meer spreiding van het privateigendom en verhoging van het levenspeil, door middel van winstdeling. Daaraan wil men ook wel medezeggenschap verbinden, doch de uitoefening daarvan binnen het bedrijf houden en aan elke arbeider persoonlijk toekennen, zonder dat hogere functionarissen van arbeidersbonden, die buiten het onderhavige bedrijf staan, deze zeggenschap overnemen.

De invloed der Christelijke groepen, wier mening hierboven is weergegeven, was tot 1933 zeer groot, doch in

Voornaamste na-oorlogse literatuur over winstdeling in Duitsland.

Alleman, F. R.: „Deutschlands Industrielles Herz, Kräfte und Probleme im Ruhrgebiet". Die Tat, schweizerische Tageszeitung 27 Mei 1950.
Daams, Mr. F. H. J. M.: „Enige beschouwingen omtrent de economische medezeggenschap in Duitsland". Coördinatie Commissie voor Culturele Betrekkingen met Duitsland, Den Haag, September 1951, 7 blz. (gestencild).
Heinz, Arno: „Ein neuer Weg, ein Beitrag zur Lösung der sozialen Frage", 1949, Aloys Henn Verlag, Ratingen, blz. 1-95, met voor Duitsland zeer volledige literatuuroppgave over winstdeling door werknemers, enz.
Kusz, Dr. E., en anderen: „Mitbestimmung und gerechter Lohn als Elemente einer Neuordnung der Wirtschaft, ein Gespräch". Sonderdruck der Duisburger Kupferhütte, Januari 1951.
Kusz, Dr. E.: „Wirtschaftliche Gerechtigkeit fordert Partnerschaft von Kapital und Arbeit". Bergbau Rundschau, Augustus 1950, blz. 343-345.

Kusz, Dr. E. en F. Jacobi: „Neue Wege zur Produktionssteigerung". Arbeitsblatt für die Britische Zone, 2e Jahrgang, 1948, Heft 6.
Kölnische Rundschau, 10 Maart 1951: „Mitunternehmertum — die organische Lösung".
Peupelmann, Dr. H. W.: „Das Hirschberger Erfolgs-Anteil-System". Bergbau Rundschau, December 1950, blz. 550-554.
Spindler, Gert D.: „Das Mitunternehmertum, vom Klassenkampf zum sozialen Ausgleich", 120 blz., 1951, Metta-Kinnow-Verlag, Lüneburg.
Schreiber, Dr. Wilfrid: „Das Für und Wieder der Gewinnbeteiligung". Bund Kath. Unternehmer, Tagung Bad Neuenahr, Juni 1951.
 Over de firma's „Siemens en Halske A. G." handelen o.a.: „Deutscher Volkswirt" 1951., no. 6 en no 15.
Bender, Dr. Kurt: „Mitunternehmertum?". Betriebsberater, Heft 8, 1951.
Mac Lean of Coll, Dr. en Herrmann, Dr. B.: „Partnerschaft und Mitunternehmertum", zelfde tijdschrift, Heft 1, 1952.

De oprichting van de N.V. Belegging Maatschappij voor Sociale Fondsen

De beweegredenen, welke de deelnemende fondsen tot de oprichting van de Belegging Maatschappij voor Sociale Fondsen hebben bewogen, zijn geenszins van zo eenvoudige aard als op het eerste gezicht wellicht zal worden verondersteld. Veeleer heeft een complex van redenen samengewerkt, om op een gegeven moment het initiatief tot de oprichting als vanzelf uit de lokken, en wij moeten geruime tijd teruggaan om de oorsprong van enige dezer oorzaken aan te duiden.

Wij mogen er dan allereerst aan herinneren, dat de sociale zorg van het bedrijfsleven zich in de twintigste eeuw in opvallende mate heeft uitgebreid. Deze zorg is niet alleen met de geleidelijke industrialisering van ons land meegegroeid, doch de opvattingen omtrent de mate waarin en de wijze waarop een bedrijf voor zijn medewerkers in sociaal opzicht heeft te zorgen, hebben in de laatste decennia ingrijpende wijziging ondergaan. Men wordt dit zich beter bewust als men zich rekenschap geeft van de wijze waarop in het begin van deze eeuw en zelfs veelal gedurende het eerste kwart van deze eeuw sociale zorg bedreven werd, en welke vorm deze thans heeft aangenomen.

Het was geenszins zo, dat het particuliere bedrijfsleven zich voorheen weinig gelegen liet liggen aan de sociale noden van zijn medewerkers, doch men voorzag, in overeenstemming met de opvattingen van die tijd, in die noden door na een langer dienstverband, of bij invaliditeit, of bij een vroegtijdig sterfgeval, vanwege het bedrijf steun te verlenen aan de betrokkene of diens erfgenamen. Deze steun kwam ten laste van de jaarlijkse onkostenrekening, terwijl vele grote maatschappijen voor dat doel reserves vormden, welke dan gewoonlijk, ook al werden zij wel afzonderlijk belegd, een onderdeel vormden van het bedrijfsvermogen. De steun werd verleend als een erkenning voor de diensten van de betrokkene, doch er was geen *verplichting* om op een van te voren bepaalde wijze in de noden der betrokkenen te voorzien. Zelfs 25 jaar geleden hadden vele belangrijke instellingen nog geen pensioenfondsen in de betekenis die wij daaraan tegenwoordig toekennen, d.w.z. een fonds gevormd met het speciale oogmerk daaruit voorzieningen te dekken, waartoe men zich van te voren verplichtte.

De grote omwenteling, die op dit gebied in de geesten der mensen heeft plaats gevonden, heeft er toe geleid het aantal en de omvang van deze fondsen uit te breiden in een mate die vroeger ondenkbaar scheen. Tal van besturen staan dientengevolge thans voor de taak dergelijke fondsen zo goed mogelijk te beheren. Uiteraard is dit voor vele dezer besturen een taak, welke nieuw voor hen is. Was vroeger de moeilijkheid bij vorming van een sociaal fonds veelal niet zo groot omdat men vrij algemeen de gelden in eigen bedrijf hield, en men uiteraard in het eigen bedrijf zich deskundig gevoelde, de omwenteling in de opvattingen waarvan hierboven sprake was, bracht steeds sterker het inzicht mede, dat feitelijk dergelijke reserves

buiten het bedrijf moesten worden belegd. Tenslotte heeft de wetgever gemeend zich bij deze opvatting te moeten aansluiten door vorming van dergelijke fondsen als afzonderlijke rechtspersoon verplicht te stellen. Het betreffende wetsvoorstel is, zoals bekend, reeds de Tweede Kamer gepasseerd, en zal erlang zoals algemeen verwacht wordt, ook door de Eerste Kamer worden aangenomen.

* *

Was de verantwoordelijkheid van de besturen van de sociale fondsen uit dezen hoofde reeds zeer veel groter geworden dan vroeger, de moeilijkheden werden de laatste jaren nog zeer vergroot doordat in brede kring steeds meer twijfel ontstond of de geijkte vorm van belegging, die in vroeger tijden door dergelijke fondsen werd gevolgd, nog wel in voldoende mate rekening hield met de tijdsomstandigheden. De meeste sociale fondsen hadden zich tot kort vóór de oorlog beperkt tot belegging in vaste rentedragende waarden als hypotheek en obligaties (vooral die van het Rijk, provinciën en gemeenten), en voorts in sommige gevallen tot belegging in onroerend goed. Slechts uiterst zelden kwam het voor, dat sociale fondsen ook aandelen in bedrijven als belegging kozen.

De onrust, welke in de oorlogs- en na-oorlogstijd ontstond met betrekking tot de waardevastheid van het geld, is één der oorzaken geweest welke de vraag of niet meer nadruk moest worden gelegd op belegging in aandelen steeds sterker naar voren bracht. In steeds bredere kring begonnen besturen van bedrijven en sociale fondsen zich de principiële vraag te stellen, hoe zij hun eigen verantwoordelijkheid met betrekking tot het bestuur van deze fondsen moesten zien. Nu de fondsen een eigen leven gingen leiden, en als het ware eigen organen hadden geschapen, lag het voor de hand, dat deze organen zich gingen afvragen of zij slechts beoogden aan de deelgerechtigden in het fonds een zekere op een vaste som gelds waardeerbare uitkering te verstrekken of dat zij er naar moesten streven te zijner tijd aan de deelgerechtigden een inkomen te verschaffen, dat een koopkracht vertegenwoordigde van voldoende grootte om de betrokkene overeenkomstig zijn maatschappelijke positie een bestaan te verzekeren. Dit vraagstuk werd trouwens ook in ander verband — wij herinneren bijv. aan de artikelen van Prof. Koopmans — in deze kolommen meer dan eens aan de orde gesteld.

Ook al luidde het antwoord op deze vraag bij de verschillende besturen van sociale fondsen niet steeds positief, zo viel toch gaandeweg de neiging te bespeuren naar de mate van het mogelijke er aan mede te werken, dat ook aan de koopkracht van het inkomen aandacht werd besteed.

Het gevolg van dit nieuwe inzicht was, dat de meeste besturen van sociale fondsen zich niet langer verantwoord achtten aandelen als beleggingsvorm bij belegging van de fondskapitalen geheel uit te sluiten. Men was zich daarbij

veelal zeer goed bewust, dat het *geenszins zeker* zou zijn dat aandelen op den duur de koopkracht van het fonds zouden kunnen vergroten; er bleef in het algemeen — terecht — nog weinig neiging, gezien de veranderde omstandigheden, in sterke mate op aandelen over te schakelen, doch het vrij algemene gevoelen werd niettemin, dat men toch ook het risico te zeer op één kaart zou zetten indien men, evenals vroeger, van belegging in aandelen zou blijven afzien. Er waren trouwens, wat betreft de betekenis van belegging in aandelen voor behoud van koopkracht, nieuwe bewijzen aan de bestaande toegevoegd. Met name in Duitsland had de ontwikkeling opnieuw na de tweede wereldoorlog aangetoond, dat als de depreciatie van het geld in voldoende mate is voortgeschreden, belegging in aandelen een belangrijke bescherming tegen koopkrachtvermindering kan bieden.

.

De algemene neiging van de besturen van de sociale fondsen, aan het aandeel als beleggingsobject meer aandacht te geven dan tot dusverre, viel samen met een ontwikkeling, die hetzelfde probleem, echter uit een geheel andere gezichtshoek, aan de orde stelde.

Dezelfde factoren, die een sterke toeneming en uitbreiding der sociale fondsen teweegbrachten — de groeiende bevolking, de gestegen kosten en prijzen, de groeiende sociale zorg in het algemeen, de drang reeds van te voren te reserveren voor verplichtingen welke in de toekomst werden geschapen — deze zelfde factoren hadden ook een vèrgaande invloed op het bedrijfsleven. Deze invloed op de bedrijven was echter in omgekeerde richting, in dien zin dat deze factoren de neiging hadden de kapitaalcracht van de bedrijven, die door de oorlog toch al geleden had, verder aan te tasten. De merkwaardige omstandigheid deed zich dan ook voor, dat, terwijl enerzijds de na-oorlogsjaren werden gekenmerkt door een algemene kapitaalschaarste en een sterke kapitaalbehoefte van het bedrijfsleven, anderzijds ditzelfde bedrijfsleven in een in vroegere jaren ongekende mate genoodzaakt werd kapitalen opzij te zetten voor de vernieuwing en aanvulling van sociale fondsen. Als vanzelfsprekend begon men het in allerlei kringen enigszins als een anomalie te gevoelen, dat, terwijl er een zo intense behoefte was aan risicodragend kapitaal, de sociale fondsen, merendeels door het bedrijfsleven geschapen en jaarlijks gealimenteerd, niettemin zich aan deze beleggingsvorm zouden blijven onttrekken. Ook hierop behoeven wij niet nader in te gaan; het punt is op allerlei plaatsen aan de orde geweest. De over dit onderwerp gevoerde discussies hebben er toe medegewerkt de betekenis van het bedrijfsaandeel als beleggingsobject voor sociale fondsen sterker te doen spreken dan anders mogelijk zou zijn geweest, en het groeiende aantal besturen het gevoel te geven dat men in dit opzicht toch niet zonder meer afzijdig kon blijven.

.

De oorzaken voor de ontwikkeling der gedachten in dit verband zijn hiermede aangestipt. Niet vast stond echter de vorm waarin deze denkbeelden moesten worden verwezenlijkt. Onder de drang van de veranderde omstandigheden en inzichten zoals hierboven ontwikkeld, hadden vele besturen van sociale fondsen min of meer noodgedwongen het terrein van de aandelenbelegging betreden, terwijl andere overwogen zulks te gaan doen, waartoe heeft bijgedragen, dat het beletsel der dividendbelasting voor deze fondsen is weggenomen. Dit terrein was voor velen zo nieuw, dat zij het nauwelijks of slechts schoorvoetend durfden te betreden. Anderen, die op beleggingsgebied over min of meer deskundige krachten beschikten, durfden het beter aan, doch in het algemeen gevoelden ook zij vaak het bezwaar dat belegging in risicodragend kapitaal meer vereist dan de slechts incidentele

beoordeling waartoe zij zich bij het toezicht op de beleggingen veelal moeten beperken.

Sommige besturen gevoelden, dat het van voordeel zou kunnen zijn ervaringen en kapitalen te combineren, en gebruik makend van een bestaande beleggingsorganisatie een lichaam te scheppen, dat zich geheel zou kunnen specialiseren op dit terrein en voor gezamenlijke rekening zich zou kunnen toelaggen op belegging van de door de fondsen aan hem toevertrouwde kapitalen.

Dit gezamenlijk optreden is thans een algemeen verschijnsel in de beleggingswereld. De collectieve beleggingsmethode, die elders (vorige eeuw in Engeland, laatste 25 jaar in Amerika) reeds eerder werd gebezigd, vond in de laatste jaren ook in Nederland meer toepassing. In steeds ruimere kring heeft de gedachte ingang gevonden, dat onder gespecialiseerd beheer bijeen gebrachte kapitalen bij gelijke of grotere mate van zekerheid een rendement bieden, dat boven het normale ligt en de kosten aan het beheer verbonden gewoonlijk rechtvaardigt.

Wegens het eigen karakter van sociale fondsen heeft men overwogen of collectieve belegging door deze fondsen wellicht niet het beste zou kunnen geschieden door een beleggingsmaatschappij op te richten, welke een besloten karakter zou dragen in dien zin, dat geen andere beleggers dan sociale fondsen zouden kunnen toetreden. Hierdoor zou bereikt kunnen worden, dat de sociale fondsen zouden kunnen genieten van de voordelen van gemeenschappelijke belegging, waarbij men rekening zou kunnen houden met het specifieke doel van deze fondsen door bij de keuze van het beleggingsmateriaal een voor haar verantwoorde dosering van het nooit geheel uit te sluiten speculatieve element toe te passen. Voorts heeft men gemeend, dat het gewenst zou zijn, dat de commissarissen allen zouden voortkomen uit de kring der instellingen, wier fondsen in de beleggingsmaatschappij zouden deelnemen. Het sociale karakter van de maatschappij werd dus gevoeld als een punt van belang. Verschillende besturen voelden sterk het bezwaar, dat, indien de maatschappij ook voor andere dan de sociale fondsen zou worden opengesteld, de belangen van de aandeelhouders als sociaal fonds in het gedrang zouden komen. Anderzijds wierp openstelling voor sociale fondsen de vraag op, of ook in dit opzicht een zekere beperking moet worden opgelegd. Immers, een sociaal fonds is een zeer ruim begrip. Er behoren toe zowel de fondsen van particuliere ondernemingen als de bedrijfspensioenfondsen, zowel de fondsen die rechtspersoon zijn — dus als stichting of vereniging bestaan — als de fondsen welke deel uitmaken van het eigen vermogen van een firma of vennootschap. Laatstgenoemden — wij denken daarbij in het bijzonder aan ondersteuningsfondsen waaraan geen uitkeringsverplichting ten grondslag ligt — immers zullen ook na het tot stand komen van de Wet op de Pensioen- en Spaarfondsen blijven bestaan. Ook behoren er toe sociale fondsen van andere instellingen dan bedrijven. Ziekenfondsen, fondsen van verenigingen voor liefdadige doeleinden bijvoorbeeld zijn zeker niet in mindere mate dan pensioenfondsen als een sociaal fonds te schetsen.

Na overweging van alle merites werd de conclusie getrokken, dat het sociale karakter van het fonds voorop moest staan, en dat in principe ieder rechtspersoon zich zou moeten kunnen aansluiten, die aan deze voorwaarde voldoet. Ook in de naam is dit sociale karakter tot uitdrukking gebracht. De maatschappij is precies wat de naam uitdrukt: een beleggingsmaatschappij voor sociale fondsen.

Het lag uiteraard besloten in de opzet, dat deze maatschappij zou moeten beleggen in fondsen, die althans in principe de mogelijkheid zouden bieden bij stijging van de kosten van levensonderhoud een zekere mate van bescherming te bieden. In hoofdzaak zullen dit uiteraard aandelen zijn. Een punt van overweging was daarbij of naast deelneming in Nederlandse bedrijven ook aan deel-

neming in buitenlandse ondernemingen, in het bijzonder de Verenigde Staten, moest worden gedacht. Men heeft gemeend in dit opzicht in de statuten generlei beperking te moeten opnemen, en het aan het beleggingsbeleid van de daarvoor verantwoordelijke organen te moeten overlaten wat men in dit opzicht meent te moeten doen, terwijl ook in ander opzicht deze organen vrij zijn het beheer uit te oefenen op de wijze, die zij het meest in het belang van de betrokkenen achten.

Uit het voorafgaande zal het duidelijk zijn, dat het niet de bedoeling mag zijn — ook niet voor de kleinere fond-

sen—, dat men de middelen van een fonds in hun geheel ter belegging overdraagt aan de thans opgerichte vennootschap. Een deelneming in de vennootschap komt slechts in aanmerking voor het deel van de middelen, dat het bestuur van het betrokken fonds meent voor investering in andere dan zuivere guldensrisico's te moeten bestemmen.

Het kwam de oprichters en de directie voor, dat er aan een onderneming als hierboven geschetst, in wijde kring behoefte zou blijken te bestaan. De verdere ontwikkeling zal moeten aantonen of de initiatiefnemers dit juist hebben gezien.

Amsterdam.

GERLOF VERWEY.

„Sales promotion”, „public relations” en de techniek

Het is gebleken, dat bij vele bedrijven in ons land de commerciële werkzaamheden in hun allerbreedste betekenis nog niet voldoende worden onderkend en erkend. Het zijn dikwerf juist de technische industrieën, bij welke zich dit feit voordoet. Bij de toenemende industrialisatie en door de grote vermeerdering van het aantal fabrieken voor technische producten, is een analyse van deze zich naar buiten effectuerende activiteit gewenst.

Wij onderscheiden:

a) *het commerciële werk*, dat zich rechtstreeks tot het te verkopen product bepaalt, en dat het rechtstreekse contact omvat met de afnemers over de verkooptransacties zelve (prijspolitiek, marktanalyse enz.);

b) *de „sales promotion”-activiteit*, d.i. het verstrekken van aanbevelingen aan de commerciële functionarissen of groepen met het oog op: 1. de beste wijze van het onderhouden en verbeteren van de relaties met en de goodwill bij de eigenlijke afnemers in binnen- en buitenland; 2. een vergroting van de omzét van de producten; 3. de doelmatigheid en de efficiency van het verkoopapparaat;

c) *de „public relations”-activiteit*, die er in wezen op neer komt, dat men „goede trouw” kweekt (niet alleen naar buiten, doch ook intern) voor een zaak, die deze goede trouw waard is.

Deze drie soorten van activiteit overlappen elkaar in zeker opzicht, evenwel zijn zij ook correlata, in zoverre, dat de ene feitelijk niet zonder de ander kan worden gedacht, wil het geheel naar behoren functioneren.

Bij verschillende bedrijven, welke zich met de techniek bezig houden, ziet men de commerciële werkzaamheden veelal nog als een noodzakelijk kwaad, waardoor men de atmosfeer van exactheid bij de groepen van technische werkers verstoord acht.

De vraag doet zich dus voor, of men zich wel bewust is van de interne psychologische spanningen, die in de bedrijven voor technische producten onvermijdelijk aan de dag moeten treden.

Het commerciële werk.

Men kan zich afvragen, hoe in een industrie van technische producten de verhouding tussen de commerciële man enerzijds en de ontwikkel- en/of fabricageman anderzijds is, wat wel en wat niet tot de werkzaamheden van de commerciële man behoort en hoe de status van deze laatste is, of behoort te zijn.

Bij de beantwoording van deze vragen realiseren men zich, dat er veelal sprake is van een proces tot verwezenlijking van een evenwicht tussen een technische groep en een commerciële groep (liever: commercieel-technische groep, want er wordt vanuit gegaan, dat de ter sprake staande commerciële mensen voor de bedoelde soort bedrijven qua opleiding tevens een technisch fundament hebben, dus commerciële ingenieurs genoemd kunnen worden).

Indien men nu constateert, dat beide groepen voor dezelfde N.V. werken, met hetzelfde uiteindelijke doel ten

aanzien van dit bedrijf, dan moet men er zich tegelijkertijd van vergewissen, dat beider individuele doelstellingen verschillend zijn. Deze moeten zelfs verschillend zijn, en het ontstaan van spanningen tussen de twee genoemde groepen of potenties is dan ook onvermijdelijk.

Men kan nu een stap verder gaan en stellen, dat deze spanningen eerst de juiste dynamiek aan een bedrijf geven, en dat zij de grondslag vormen voor een zo efficiënt mogelijk „teamwork”.

De moeilijkheid, die telkens weer in vele bedrijven wordt ontmoet, is deze, dat de technische specialisten menen, in vele gevallen, dat zij op andere terreinen met hetzelfde gezag en met hetzelfde succes kunnen oordelen of zelfs handelen, als op hun eigen gebied. Zij zijn er moeilijk van te overtuigen, dat de commerciële werkzaamheden in heel hun gecompliceerde samenstelling een „wetenschap” vertegenwoordigen, welke van precies dezelfde waarde geacht dient te worden in onze huidige maatschappij als de technische wetenschap.

T.a.v. de commerciële en de niet-commerciële man kan men tot snel en goed begrip voor beide partijen ook dit zeggen: „elk van de twee moet zich als specialist een diltant op het terrein van de ander weten”.

Bij hopelijk sporadisch voorkomende stakende stemmen geldt: de aard van de commerciële activiteit is een regievoerende, primair naar buiten, doch evenzeer naar binnen (in de Verenigde Staten vormt dit reeds lang geen probleem meer; het is daar eerder een axioma). De commerciële man moet door de resultaten van zijn werk, en door zijn interne optreden, bewerkstelligen, dat de technische man voor het optreden naar buiten de regie in handen van de commerciële man volkomen veilig weet. (Dit incorporeert het eigen optreden van de technische man naar buiten onder zulk een regie uiteraard).

Bij interne beslissingen krijgt men de meer subjectieve en intuïtieve instelling van de commerciële man contra de meer objectieve en op de exacte rede ingestelde overwegingen van de technische man. De producten, welke de laatste uitvindt, ontwikkelt (of fabriceert) dienen evenwel *verkocht* te worden. De commerciële man kan dit alleen met vrucht doen, als hij na een intuïtief, zowel als rationeel peilen van de afzetmogelijkheden tot een bepaalde — al of niet redelijk schijnende — slotsom komt, die hem de koers voor deze verkoop bepaalt.

Een voorbeeld: er moet een technisch apparaat van bepaalde eigenschappen van grootte, gewicht en prijs gecreëerd worden. De technische lieden komen na verloop van tijd met een model op tafel, dat technisch perfect werkt, doch dat naar het oordeel van de commerciële man te duur, te groot en te zwaar is. De technische man wordt nu geprikkeld, d.w.z. gestimuleerd om hetzelfde ontwikkelingsresultaat in lichter en kleiner volume te bereiken met minder kostbare onderdelen, en toch met dezelfde bedrijfszekerheid en kwaliteit.

Men kan ook zeggen, dat het voor een ontwikkelman

minder moeilijk is iets te ontwikkelen „regardless of costs”; diens kunde manifesteert zich pas goed, als het ontwikkelingsresultaat in de daarvoor in aanmerking komende gevallen binnen bepaalde, van commerciële zijde geëiste grenzen van prijs, leiding en gewicht blijft.

Daar er zich in Nederland vele technische industrieën bevinden, waarvan de leiding uitsluitend in handen is van gespecialiseerde technici, kan het nuttig, zo niet noodzakelijk zijn, dat in zulke bedrijven de vruchtbare „spanningen” worden teweeggebracht, van welke hier sprake is.

„Sales promotion” (SP).

De benaming „sales promotion” (SP) is zo ruim en veelzeggend, dat deze door de grote begripsomvang als woordbegrip haast nietszeggend wordt. Bovendien zijn de begrippen „sales promotion” (SP) en „public relations” (PR) hoewel zo verschillend, ook weer nauw aan elkaar verwant. Eenzijds kan een PR-activiteit volledig SP zijn, anderzijds is SP zonder toepassing van de PR-richtlijnen nauwelijks denkbaar. Vooropgesteld zij dus, dat een nadere omschrijving van SP allerminst eenvoudig is te geven.

Een bekend SP-specialist heeft eens gezegd: „Sales Promotion” is de aanduiding voor een bepaalde mentaliteit, niet als hulpmiddel, maar als beginsel”. Hierbij is bedoeld, dat het gaat om de toepassing van bepaalde methoden en vooral ook van een bepaalde „stijl” om de commerciële doelstelling te bereiken. In wezen wil dit dus zeggen, dat elke commerciële man een „sales promotor” dient te zijn.

Het is een taak, waarbij extra wordt gespeurd naar nieuwe mogelijkheden, en wat de buitenlandse belangen betreft, die hier in het bijzonder ter sprake staan, naar het zo doelmatig mogelijk „verwerven” en coördineren van op de „home market” en elders verkregen ervaringen.

Een goede samenwerking tussen een SP-man en de commerciële lieden met wie en ten voordele waarvan hij werkt, heeft als praemisse, dat de leiding van de betreffende bedrijven inzicht heeft in het eminente belang van het doorwerken van SP-gedachten. Het gaat dus intern weer primair om de juiste verhoudingen tussen mensen onderling en de wil en het inzicht tot aanpassing aan de omstandigheden, die van hogerhand moeten worden gecreëerd bij de verschillende medewerkers om een zo doelmatig mogelijk resultaat te verkrijgen. Alles staat of valt met het inzicht en de overtuiging van de directie der onderhavige bedrijven. „Le régiment, c'est le commandant”.

Velen achten verder een combinatie van de begrippen SP en „technische producten” of van SP en „wetenschap en techniek” heel vreemd. Men wil daarbij weliswaar toegeven, dat voor alles wat tot deze technische categorieën behoort commerciële lieden nodig zijn, doch men ziet dan geen taak op het gebied van de SP.

Men vergeet daarbij, dat SP primair betrekking heeft op de manier op welke men iets bijzonders presenteert, opdat daarna de aanvaarding er van des te gereder wordt.

Het woord „presenteren” is hier het sleutelwoord. Want het is niet zo, dat op de openbare markt een technisch product, een technische installatie of een hoeveelheid in octrooischriften of in technische logboeken verankerde kennis en wetenschap, zich uitsluitend door hun intrinsieke technische waarde laten „verkopen” bij eerste contact.

Dit is een veelverbreide opvatting, die bij voortbestaan vele mogelijkheden vooraf afsnijdt en vele perspectieven doet verdwijnen, vooral ook in het buitenland. Het komt er dus op neer, dat de psychologische factoren bij het presenteren van deze concrete, zowel als abstracte resultaten van een bepaalde technische industrie een overwegende rol spelen. Hieruit blijkt weer, dat het gaat om werken van een „sales promotor” — hoewel uiteraard binnen het raam der algemene directieven van de leiding van het be-

drijf werkend — een sterk subjectief karakter draagt.

Hoewel dus over het „hoe” weinig algemene regelen zijn op te stellen, kan ook hier een voorbeeld wellicht een en ander verduidelijken.

Indien een bepaald bedrijf een hoeveelheid wetenschap heeft verworven, die het niet in eigen producten verwezenlijkt, dan blijft deze wetenschap, dit bezit, braak liggen, als zulks niet ter kennis van de algemeenschap wordt gebracht. Velen huiveren bij de laatste gedachte, zijn bang concurrenten op het paard te helpen, of zien andere sporen.

Tracht men, niet alleen in het eigen land, doch in het bijzonder ook in het buitenland, deze wetenschap en kennis (als octrooischriften en/of „know-how”) wél productief te maken, bijv. door het houden van algemene of besloten voordrachten op wetenschappelijk niveau, dan wordt daarmee in feite iets doorbroken, wat in Europa veel te weinig en in Amerika veel meer bestaat, nl. het elkaar op de hoogte brengen van resultaten van wetenschap en techniek door grote of belangrijke industrieën.

Men kan natuurlijk — en waarschijnlijk terecht — van mening zijn, dat er in Amerika een te grote technische mededeelzaamheid bestaat tussen de grote industrieën onderling. Men kan echter eveneens vinden — en hierover bestaat nauwelijks verschil van mening —, dat dit elkaar oriënteren in Europa veel te weinig of in het geheel niet geschiedt.

Een optreden door voordrachten, als hierbij bedoeld, is ook een wijze van „presenteren”, met de „sales promotor” als impressario en algemene inleider van wetenschappelijk voordrager. Het kan een middenweg vormen tussen de twee vermelde uitersten, in Amerika en in Europa.

Want daar de opzet van geen enkel industrieel bedrijf een zuiver ideële is, of kan zijn, is ook deze gepresenteerde mededeelzaamheid alleen als zodanig te beschouwen. Op de achtergrond van zulk een activiteit kan men de volgende voordelen zien:

- geldelijke revenuen (deviezenbronnen!), indien licentie- of andere overeenkomsten ontstaan;
- verhoging van de „goodwill” van het zich presenterende bedrijf, en, bij zeer brede belangrijkheid van het betreffende onderwerp, verhoging van de technische „face-value” van ons land;
- de mogelijkheid tot een „backflow” van kennis en wetenschap, doordat men bij anderen te gast zijnd, altijd dingen hoort en ervaart, welke men niet verkrijgt, als men thuis blijft zitten. Het bedrijf, dat men iets vertelt, of laat zien, zal uit reciprociteit iets terugvertellen, of laten zien.

In vele gevallen zullen de voordelen b) en c) zelfs nog beduidend belangrijker kunnen zijn dan a).

Het doorwerken van deze gedachten en werkwijzen is een langzaam proces; er is geen revolutie, doch evolutie in het spel. Degene, die „in charge of sales promotion” is, moet voor ogen houden: „It is a wise man, who knows how to wait”.

„Public relations” (PR).

Dat ook de „public relations”-gedachte in ons land tot dusver slechts „onvoldoende” haar verwezenlijking in de praktijk heeft gevonden, komt waarschijnlijk, doordat er of nog te weinig bekendheid ten aanzien van de axiomatische denkbeelden op dit gebied bestaat, of, dat deze denkbeelden tot op heden hier nog niet in een zodanige vorm waren gegoten, dat zij in essentie werden begrepen en in hun onderlinge samenhang werden overzien.

Onderstaand is bij de behandeling van hetgeen zich op dit allerbreedste der drie ter sprake staande commerciële vlakken voordoeft, ook weer voornamelijk het oog gericht op de technische industrieën.

Het begrip „public relations” (PR) kan men effectueren

in twee richtingen, t.w. een extern en een intern geörienteerde. Deze twee richtingen zijn wel te onderscheiden in uitwerking, doch niet te scheiden naar wezen. Hier zal enkel de rechtsstreeks naar buiten aan de dag tredende PR worden belicht.

De gemeenschappelijke noemer van de onderscheidene PR-stromingen is: het kweken van goede trouw. De opdracht, die dit voor iedere deelhebber persoonlijk betekent, kan het beste verduidelijkt worden door de parallel er mede lopende feitelijkheid: „Men kan eerst vrienden hebben, door zelf een vriend te zijn”. Dit is een nuchtere ervaringswijsheid, die men allerminst met onwezenlijk idealisme zal doodverven.

In PR kan men dus een levenswijze zien, omdat dit begrip de individueel noodzakelijke bezinning met zich brengt t.a.v. het richting geven aan onze persoonlijke gedragingen om onze relaties met anderen te vergemakkelijken (of zelfs eerst mogelijk te maken), of hun geaardheid op beter niveau te brengen.

Ook hier zien we weer het zwaartepunt vallen op het menselijk element in de samenleving, daar de verhoudingen tussen mensen onderling het uitgangspunt van de werkzaamheden en de basis voor al het overige vormen. Uiteraard stelt dit heel hoge eisen aan degenen, die met de uitvoering van zulk een taak zijn belast. Het richtsnoer van een „public relations officer” zal dus het volgende zijn: iemand, die iets bij een ander, of bij een groep anderen wil bereiken, moet eerst het vertrouwen verwerven of verworven hebben, alvorens hij op die anderen kan inwerken.

Terloops zij opgemerkt, dat dit laatste natuurlijk op een heel ander niveau ligt, dan de manier van het zichzelf „verkopen”, welke Dale Carnegie ons met zijn „How to win friends and influence people” in de praktijk wil laten brengen. Hoewel hier zeker niet direct een afkeurenswaardig oordeel wil zijn geuit over zulk een manier van handelen, die men het scheppen van enkel utiliteitsverhoudingen zou kunnen noemen, met speculeren op de ijdelheid en de eigenliefde van degenen met wie men in relatie staat, en er beweegredenen zijn aan te voeren een dergelijke politiek in bepaalde gevallen uit te voeren, heeft het uitgangspunt van PR toch veel diepere en totaal andere gronden.

Een PR-man vormt de „persoonlijke” exponent van zijn bedrijf. Zijn karakter en gedragingen moeten kunnen worden vereenzelvigd met het karakter en de gedragingen van de industrie waarvoor hij werkt. Door de wijze van optreden van een PR-man naar buiten en door hetgeen hij publiekelijk (of in relatief besloten kringen) zegt, dient bij de openbare mening als condensaat een indruk van een bepaald bedrijf achter te blijven, die van belang moet zijn voor dat bedrijf zelf, zowel als voor de samenleving waarin en ten behoeve waarvan dit werkt.

Het is *niet* zo, dat een PR-man, in analogie met hetgeen men van een diplomaat eens gezegd heeft, is: „An honest man, sent out to lie abroad”. Het *recht*, dat diens bedrijf hem geeft, bepaalde wezenskenmerken er van op een bepaalde manier uit te dragen, houdt voor het bedrijf de *plicht* in zich deze kenmerken waardig te doen zijn. Een PR-man kan dus een „professionele goodwill-kweker” worden genoemd, met als basis diens sociale bewustzijn.

Dit brengt met zich, dat hij in kennis en ervaring van vele markten thuis moet zijn en dat er bij hem een hoge mate van algemene ontwikkeling voorondersteld wordt. Dat een perfecte talenkennis tevens uitgangspunt is, zal nauwelijks behoeven te worden vermeld.

Dat men door een doelmatig werken, volgens PR-richtlijnen, de niet — of verkeerd — begrepen doelstelling van een bedrijf in het juiste (en gunstige) licht der openbaarheid kan plaatsen: de praktijk heeft het ontelbare malen bewezen. Dat bepaalde bedrijven een odium aankleeft, dat als een hardnekkig onkruid haast onuitroe-

baar is bij de publieke mening: de PR-man moet middelen en wegen vinden dit recht te zetten.

Een en ander echter slechts op één voorwaarde: de slechte naam, of de slechte openbare indruk moet geen reden van bestaan hebben (of meer hebben). Zo wel, dan weigert een goede PR-man uit principe iets te doen — mede uit zelfbehoud — en gaat hij heen!

Naarden.

M. J. KINGMA.

AANTEKENING

Het papiertekort

Het tekort aan papier en wel speciaal aan druk- en schrijfpapier, dat gedurende de tweede wereldoorlog is ontstaan, kon in de meeste landen ondanks de inmiddels weer normale productievoorwaarden en een relatief intensief gebruik der voortdurend uitbreidende capaciteit in de papierindustrie, tot nu toe niet worden opgeheven. De voorziening van de wereld met papier is, stelt het „Wochenbericht” van het „Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung” van 14 dezer vast, meer een verdelings- dan een productievraagstuk; hoewel nl. de wereldproductie van papier en karton sedert 1938 met ca 18 mln ton of 63 pCt is gestegen, is deze toeneming vrijwel geheel aan het Noord-Amerikaanse continent, dat verreweg het grootste deel van de wereldproductie en het wereldverbruik tot zich trekt, ten goede gekomen.

De expansie van de papierindustrie in Noord-Amerika heeft tot gevolg gehad, dat Europa zijn voorheen leidende positie in de papierproductie meer en meer heeft verloren. Zoals uit onderstaand staatje valt af te leiden is Europa's aandeel in de wereldproductie sedert 1938 gedaald van ruim 40 pCt tot ruim 27 pCt, terwijl dat van Noord-Amerika is gestegen van ca 50 tot bijna 66 pCt. De Verenigde Staten alleen al namen in 1951 52 pCt van de wereldproductie van papier en karton en bijna 66 pCt van het wereldverbruik dezer producten voor hun rekening.

TABEL I.

Wereldproductie van papier en karton.

Gebied	1938		1951 ¹⁾	
	in duizenden tonnen	in pCt	in duizenden tonnen	in pCt
E.R.P.-landen	8.030	28,2	10.070	21,6
Rest van Europa	3.568	12,5	2.595	5,6
Sovjet-Unie ¹⁾	845	3,0	1.000	2,1
Azië	1.095	3,8	1.280	2,8
Afrika	40	0,2	93	0,2
Noord-Amerika	14.506	50,9	30.460	65,3
Midden- en Zuid-Amerika ..	288	1,0	820	1,8
Australië	113	0,4	300	0,6
Totaal	28.485	100,0	46.618	100,0

¹⁾ Gedeeltelijk geraamd.

In tabel II is de export van een tiental papier- en kartonproducerende landen, die tezamen in 1950 86 pCt van de wereldproductie en 91 pCt van de werelduitvoer van papier en karton voor hun rekening namen, weergegeven. Deze totale uitvoer is, uitgedrukt in pCt van de productie dezer landen, sedert 1938 vrijwel constant — nl. ca 20 pCt — gebleven. Opvallend is de toeneming, zowel absoluut als relatief, van de Canadese export.

Van de uitgevoerde papier- en kartonsoorten speelt courantenpapier de belangrijkste rol; hoewel in 1950 slechts ca 20 pCt van de totale papier- en kartonproductie uit courantenpapier bestond, beliep het aandeel van dit papier in de totale export niet minder dan ongeveer 70 pCt, terwijl van de totale courantenpapierproductie bijna 66 pCt werd geëxporteerd. Vóór de oorlog importeerde Europa ongeveer één zesde van de voor export beschikbare

TABEL II.

*Productie en uitvoer van papier en
karton in de belangrijkste exporterende landen*

Land	1938			1950		
	Pro- ductie	Uit- voer	Uitvoer in pCt van de productie	Pro- ductie	Uit- voer	Uitvoer in pCt van de productie
	in duizenden tonnen			in duizenden tonnen		
Canada	3.942	2.199	55,8	6.150 ³⁾	4.582	74,5
Duitsland ¹⁾	3.537	281	7,9	1.565	54	3,5
Finland	736	564	76,6	769	595	77,4
Frankrijk	1.171	75	6,4	1.315	143	10,9
Engeland	2.656	184 ⁴⁾	6,9	2.655	275 ⁴⁾	10,4
Nederland	502	261	52,0	550 ³⁾	254	46,2
Noorwegen	456 ²⁾	350 ²⁾	76,8	481	327	68,0
Oostenrijk	296 ²⁾	150 ²⁾	50,7	298	139	46,6
Ver. Staten	10.325	160	1,5	22.040	330	1,5
Zweden	785	474	60,4	1.180	740	62,7
Totaal	24.406	4.698	19,2	37.003	7.439	20,1
Wereld	28.485			42.992	8.200	19,1

1) In 1950 alleen West-Duitsland.

2) 1937.

3) Schatting.

4) Incl. bewerkt papier.

hoeveelheid courantpapier, terwijl de Noord-, Midden- en Zuidamerikaanse landen ca 70 pCt importeerden. In 1950 was de situatie sterk gewijzigd: Amerika importeerde 86 pCt, Europa 7 pCt en de rest van de wereld eveneens ca 7 pCt. Canada, de grootste courantpapierproducent ter wereld, heeft zich in de loop der jaren meer en meer op de behoeften van de Verenigde Staten ingesteld. Vóór de oorlog ging ca 75 pCt van de Canadese papierexport naar de Verenigde Staten, maar toentertijd bleven nog verscheidene honderdduizenden tonnen voor export naar andere landen beschikbaar. Hoewel de uitvoer van Canada in 1950 ten opzichte van 1938 met meer dan 2 mln ton is toegenomen, werd in eerstgenoemd jaar slechts 200.000 ton naar andere landen dan de Verenigde Staten geëxporteerd. Engeland heeft van deze ontwikkeling de meeste nadelen ondervonden: in 1938 importeerde dit land 332.000 ton courantpapier uit Canada en in 1950 nog maar 17.000 ton.

TABEL III.

Canada's export van courantpapier.

Land	1938		1950	
	in duizen- den tonnen	in pCt	in duizen- den tonnen	in pCt
Verenigde Staten	1.761	74,0	4.290	95,7
Rest van Amerika	43	1,8	87	1,9
Engeland	332	14,0	17	0,4
Australië	164	6,9	37	0,9
Overige landen	78	3,3	53	1,2
Totaal	2.378	100,0	4.484	100,0

Het latente tekort aan courantpapier in Europa zou ongetwijfeld, zegt genoemd blad, kunnen worden opgeheven door het Scandinavische exportoverschot. De Noordepese landen, en vooral Zweden, hebben echter na hun tijdelijke isolering van de wereldmarkt gedurende de tweede wereldoorlog, in toenemende mate hun oude overzeese afzetmarkten heroverd en bovendien nog de markten, die vroeger door Duitsland van papier werden voorzien, overgenomen. Het is opmerkelijk, dat Zweden zowel vóór als na de oorlog slechts ongeveer één derde van zijn courantpapierexport in Europese landen afzette; voor de overige papiersoorten en voor karton is het Europese aandeel, hoewel het sedert 1938 is gedaald, groter, nl. resp. 47 en 61 pCt.

De verschillen in de papiervoorziening tussen de diverse landen komen tot uiting in de grootte van het papierverbruik per hoofd der bevolking. In alle Europese landen — met uitzondering van Duitsland, Engeland en Spanje — is in dezen het vooroorlogse niveau weer bereikt. Het grootste papierverbruik per hoofd der bevolking treft

men aan in de papierproducerende landen, zoals Zweden en Noorwegen, en in de landen met een meer dan middelmatig hoge levensstandaard, zoals Denemarken en Zwitserland. In de Verenigde Staten lag het papierverbruik in 1950 met 173 kg per hoofd der bevolking per jaar ver boven dat in enig ander land; 35 kg hiervan bestond uit courantpapier en 73 kg uit karton. Dit laatste cijfer illustreert de grote betekenis van de verpakking in Amerika.

TABEL IV.

*Papier- en kartonverbruik per hoofd der be-
volking per jaar in 1948.*

	(in kg)		
Wereld	19,3	Afrika	2,3
Noord-Amerika	158,7	Nabije Oosten	1,2
Midden- en Zuid-Amerika	7,5	Overig Azië	1,1
Noord-Europa	52,5	Australië	44,7
Continentaal Europa	22,0		

Iedere vermindering van het papierverbruik in Amerika zou tot gevolg hebben, dat een groter deel van de Canadese en Scandinavische papierexport voor andere landen beschikbaar zou komen. Met een betrekkelijk gering gedeelte van het Amerikaanse papierverbruik — in 1950 ca 26 mln ton — zou het tekort aan courantpapier in de rest van de wereld, dat voor het lopende jaar wordt geraamd op 250.000 ton, kunnen worden gedekt. Ondanks de voortdurende mogelijkheid, dat de markt aldus door Amerikaans papier zal worden overstroomd, zijn de minder van papier voorziene landen bezig zichzelf te helpen door uitbreiding van de binnenlandse papierindustrie. De reeds jarenlang aanhoudende gunstige conjunctuur op de wereldpapiermarkt stimuleert echter ook de grote papierproducenten, zoals de Verenigde Staten, Canada, Zweden, Noorwegen en Finland; om nieuwe papierfabrieken te bouwen.

Hand in hand met deze ontwikkeling vindt expansie van cellulose- en houtslipfabrieken plaats, een expansie waaraan echter met het oog op de grondstoffenvoorziening nauwe grenzen zijn gesteld. Het voortschrijdende tekort aan naaldhout op het Noordelijk halfrond noodzaakt de cellulose- en papierindustrie in sterker mate dan voorheen loofhout en vezelgrondstoffen te gebruiken. Met deze omstandigheid houden vooral de in Zuid-Amerika, India en Zuid-Afrika in aanbouw zijnde fabrieken rekening. In Europa is men vooral in Frankrijk, Oostenrijk, Nederland en Italië van plan aanzienlijke bedragen in de papierindustrie te investeren. Zelfs in die landen, welke tot nu toe slechts een geringe eigen productie hadden, zoals Portugal, Denemarken en Griekenland, worden nieuwe papierfabrieken gebouwd.

Volgens „Wochenbericht” moet het ook met de gegeven productiemiddelen en grondstoffen mogelijk zijn het papiertekort te verminderen. Zo zal men door geleidelijk de talrijke kleine, verouderde en gedifferentieerde machines te vervangen door enkele grote en gespecialiseerde machines, rationeler kunnen produceren en grondstoffen kunnen besparen. Voorts is het, zoals de ervaringen gedurende de tweede wereldoorlog hebben geleerd, mogelijk om uit een bepaalde hoeveelheid grondstoffen een grotere oppervlakte papier te bereiden, waardoor het papier weliswaar dunner, maar niet minder bruikbaar wordt. Ook in het papierverbruik zijn nog besparingen mogelijk, onder andere door rationalisering en normalisering. In „the long run” zal men tenslotte, met het oog op het afnemen van de hoeveelheid hout, en de niet onbepaalde vermeerderbaarheid der overige plantaardige grondstoffen meer en meer over moeten gaan tot de vervanging van papier door volkomen synthetische producten.

GELD- EN KAPITAALMARKT

De geldmarkt.

De geldgevers op de geldmarkt gingen de afgelopen week met grote voorzichtigheid te werk bij het vastleggen van binnenkomende middelen voor een tijd van 1, 2 of 3 jaar in nieuwe schatkistpromessen en -biljetten. De schrik van de vorige ultimo — waarna plotseling een sterke verkrapping optrad — zit er waarschijnlijk bij velen nog danig in.

Het aanbod van callgeld was hierdoor ruim; de callnotering bleef desondanks op 1 pCt gehandhaafd. Het lijkt niet uitgesloten, dat aan de volkomen stabiliteit, welke deze notering nu reeds verscheidene kwartalen kenmerkt, binnen afzienbare tijd een einde zal komen. Wellicht heeft nl. de Agent van het Ministerie van Financiën, die gedurende deze periode verreweg de grootste credietnemer op de callmarkt was, enigermate de rol van „price-leader” gespeeld. Blijkens de stand van 's Rijks kas per 15 Maart heeft het Rijk thans echter alle opgenomen callgeld afgelost.

De ongelijkmatige verdeling van het vervallend schatkistpapier over de maanden van het jaar leidt tot een verkoopdruk vnl. van September-Februaripapier, dat de bezitters gaarne in korter lopend papier zouden willen omzetten. Het feit echter, dat dit bij vrijwel alle geldgevers het geval is, brengt mede, dat kopers voor dit papier vrijwel ontbreken, zelfs bij het marktdiscounto van 1½ pCt, dat de afgelopen week voor deze termijnen gold.

De kapitaalmarkt.

Aan de langzame daling, die het koersniveau op de aandelenmarkt nu reeds wekenlang ondergaat, kwam blijkens onderstaande indexcijfers ook gedurende de verslagweek nog geen einde.

Men mag wel aannemen, dat de belangstelling, die bij sommige institutionele beleggers na Korea voor aandelenbelegging was ontstaan, de laatste tijd is getoond, en dat uit deze hoek weinig of geen nieuwe middelen meer naar de aandelenmarkt vloeien, zo er per saldo al geen afvloeiing plaatsvindt.

Inderdaad betekent belegging in Nederlandse risicodragende beleggingen de laatste 4 jaar een oproeien tegen de stroom. De uitstekende resultaten van de Nederlandse beleggingsmaatschappijen in deze periode vormen hiermede geen tegenspraak in verband met de belangrijke plaats, die de Amerikaanse beleggingen bij hen innemen. Bij een verwante instelling als de Nederlandse Participatie Mij, wier werkterrein zich uitsluitend tot Nederland beperkt, blijkt uit het deze week verschenen jaarverslag duidelijk, dat met risicodragende belegging noch in nieuwe, noch in bestaande ondernemingen hier te lande op korte termijn grote successen zijn te bereiken.

Nu het rendement op niet-risicodragende beleggingen zich min of meer heeft gestabiliseerd op een behoorlijk geacht niveau, dat anderzijds weer niet zo hoog is, dat de cliënten der institutionele beleggers in het geweer komen en op tariefsverlaging resp. renteverhoging aandringen, terwijl de koopkracht van de gulden althans niet verder daalt, zullen velen dezer beleggers zich — waarschijnlijk niet zonder een zucht van verlichting — ontslagen achten van het doen van experimenten met risicodragende belegging. Het ziet er derhalve niet naar uit, dat de nog steeds voortdurende vraag naar risicodragend kapitaal — gedurende de verslagweek bijv. blijkend uit de aankondiging van de introductie van f 2 mln aandelen à 110 pCt van de tot dusverre besloten n.v. Van Nelle — per saldo veel aanbod van institutionele zijde tegenover zich zal vinden.

Het feit, dat de 4½ pCt electriciteitsleningen en de 4¼ pCt Nationale Woningbouwlening bij de inschrijving zoveel succes hadden en dat thans van een verkoopdrang bij laatstgenoemde stukken geen sprake blijkt te zijn, moet waarschijnlijk voor een belangrijk deel mede aan de invloed van bovengenoemde beleggingspolitiek der institutionele beleggers worden toegeschreven.

Aand. indexcijfers.	14 Maart 1952	21 Maart 1952
Algemeen	135,2	134,2
Industrie	191,3	189,4
Scheepvaart	160,4	160,9
Banken	117,8	117,2
Indon. aand.	43,2	42,8
Aandelen.		
A. K. U.	145	142
Philips	145½	146½
Unilever	178	178½
H.A.L.	150	154
Amsterd. Rubber	82	83½
H.V.A.	91½	93½
Kon. Petroleum	291½	294
Staatsfondsen.		
2½ pCt N.W.S.	70½	72½
3-3½ pCt 1947	85½	87½
3 pCt Invest. cert.	90½	90½
3½ pCt 1951	94½	95½
3 pCt Dollarlening	95½	95
Diverse obligaties.		
3½ pCt Gem. R'dam 1937 VI ...	94½	93½
3½ pCt Bataafsche Petr.	95	95½
3½ pCt Philips 1948	94½	94
3¼ pCt Westl. Hyp. Bank	86½	86½

J. C. BREZET.

STATISTIEKEN

DE NEDERLANDSCHE BANK.

(Voornaamste posten in duizenden guldens).

Data	Munt en muntmateriaal	Vorderingen en geldwaardige papieren, luitende in buitenlandse geldsoorten	Buitenlandse betaal-middelen	Vorderingen in guldens, voortvloeiende uit betalings-accoorden	Voorschotten in rekening courant
18 Febr. '52	1.219.633	931.269	3.023	279.454	111.421
25 Febr. '52	1.218.237	1.000.254	3.584	287.700	113.181
3 Mrt. '52	1.218.338	1.005.548	4.067	286.486	117.476
10 Mrt. '52	1.217.955	1.011.023	2.466	301.417	97.261
17 Mrt. '52	1.217.585	1.062.332	2.824	299.575	97.718
24 Mrt. '52	1.305.081	1.011.567	3.269	277.785	97.315

Data	Bankbiljetten in omloop	Saldis in rekening courant				
		Totaal	's Rijks Schatkist	's Rijks Schatkist bijzondere rekening	Saldis voortvloeiende uit betalings-accoorden	Andere saldis van niet-ingen-zetenen
18 Febr. '52	2.835.461	2.386.280	169.750	1.730.256	92.775	110.499
25 Febr. '52	2.866.261	2.457.677	240.033	1.778.306	91.176	110.980
3 Mrt. '52	2.938.705	2.401.309	265.194	1.778.306	98.082	111.581
10 Mrt. '52	2.884.983	2.453.210	306.154	1.778.306	96.805	111.213
17 Mrt. '52	2.849.755	2.532.626	319.162	1.778.306	100.342	110.877
24 Mrt. '52	2.848.669	2.549.123	363.097	1.778.831	102.451	110.983

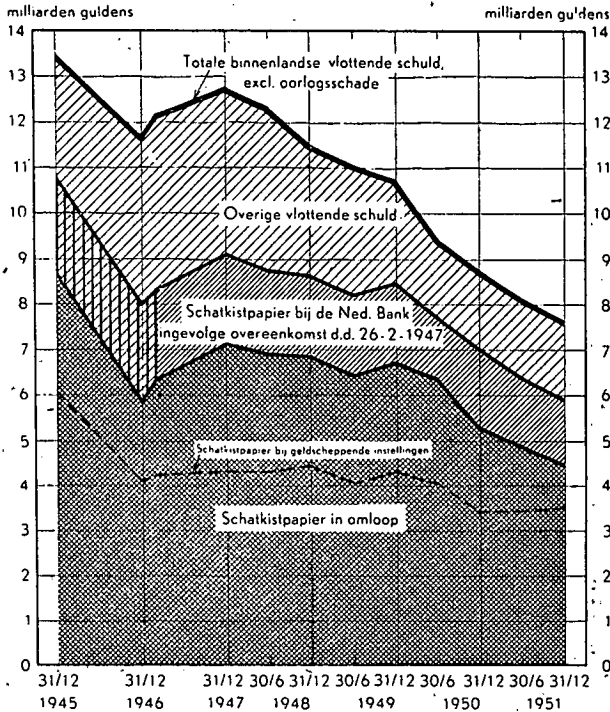
OFFICIËLE WISSELKOERSEN VAN DE NEDERLANDSCHE BANK.

Van 22 Maart 1952 af.

Plaats	Per	Schriftelijk en t.t.	
		Aankoop	Verkoop
Brussel	100 B.fr.	7,59	7,61
Frankfort a/Main	100 D.M.	90,39	90,57
Kopenhagen	100 D.Kr.	54,86	55,16
Lissabon	100 Escud.	13,15	13,28
Londen	1 £	10,63	10,65
Montreal (t.t.)	1 Can. \$	3,79½	3,81½
Montreal (luchtpost)	1 Can. \$	3,79	3,81
Montreal (zeepost)	1 Can. \$	3,78½	3,81½
New York (t.t.)	1 U.S. \$	3,79½	3,80½
New York (luchtpost)	1 U.S. \$	3,79	3,80½
New York (zeepost)	1 U.S. \$	3,78½	3,80½
Oslo	100 N.Kr.	53,05	53,33
Parijs	100 Fr.fr.	1,084	1,088
Praag	100 Kcs	7,58	7,62
Stockholm	100 Z.Kr.	73,25	73,66
Zürich	100 Z.fr.	86,71	87,09

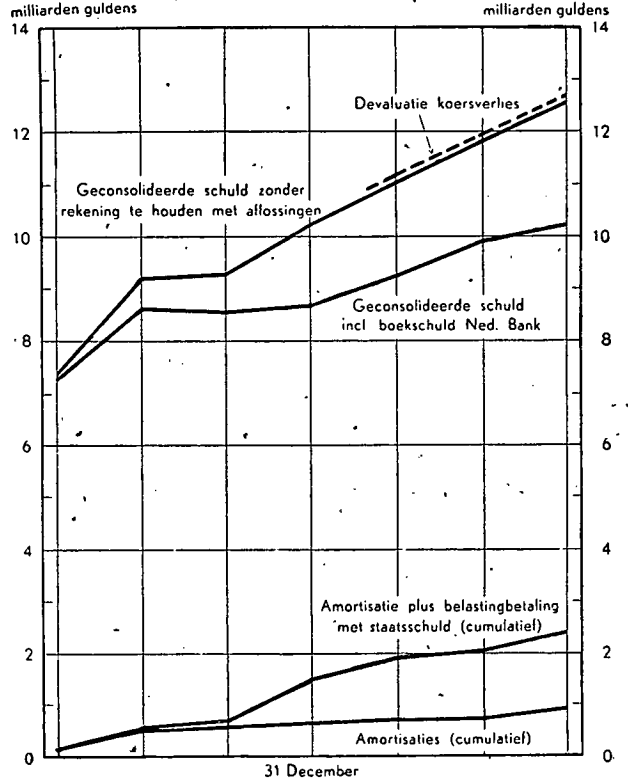
GRAFIEKEN.

Binnenlandse vlottende schuld



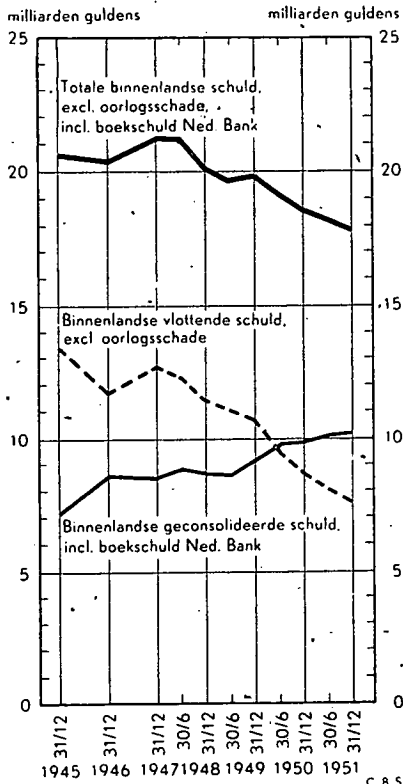
C.B.S.

Binnenlandse geconsolideerde schuld



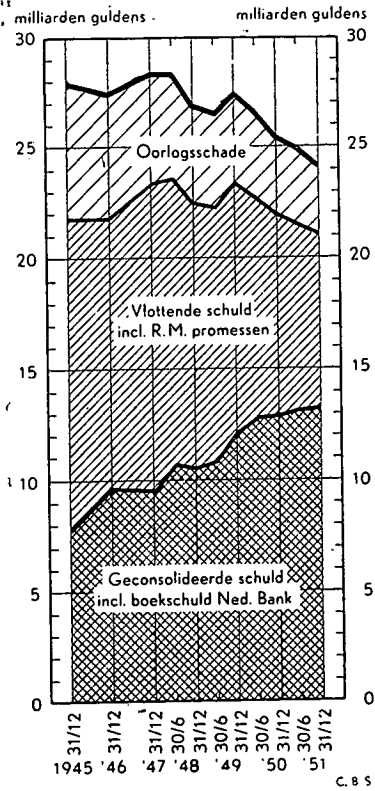
C.B.S.

Totale binnenlandse schuld



C.B.S.

Totale staatschuld



C.B.S.

RECENTE ECONOMISCHE PUBLICATIES

- Belegging in huizen*, door W. de Ridder. Stenfert Kroese 1952, 290 blz., f 14,—.
- Berekeningen omtrent de toekomstige loop der Nederlandse bevolking*. Centraal Bureau voor de Statistiek. W. de Haan 1951, f 6,60.
- De betrekkelijke waarde der wet*, door Mr M. H. Bregstein. W. Tjeenk Willink 1952, 45 blz., f 1,30.
- Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre*, door H. von Stackelberg. A. Francke, Herdrukt 1951, f 24,20.
- Beiträge zur Wirtschaftsforschung*, festgabe für Walter Däbritz, herausgegeben vom Rheinisch-Westfälischen Institut für Wirtschaftsforschung, Essen 1951, 358 blz., f 18,75.
- Unternehmung und Betrieb*. Band 34: Die Reserven als theoretisches Problem der Unternehmungswirtschaftslehre, 76 blz., f 7,30.
Band 35: Mechanisierung und Rationalisierung im Verwaltungsbereiche der Unternehmung, 84 blz., f 8,55. P. Haupt Verlag 1951.
- Die betriebliche Exporttechnik*, door H. Delisch. Herausgegeben von W. Stier, Geschäftsführer der Industrie- und Handelskammer Hannover. Schlütersche Verlagsanstalt, Hannover 1952, 144 blz., f 6,90.
- Balance of payments trends and policies 1950—1951*. United Nations 1952, 50 blz., f 2,10.
- Full employment objectives in relation to the problem of European co-operation*. Published by the Secretariat-General of the Council of Europe, Strasbourg 1951, 68 blz., f 2,15.
- Welfare and competition*. The economics of a fully employed economy, door T. Scitovsky. R. D. Irwin 1951, 474 blz., f 32,35.
- Studies in income and wealth*. Papers presented at the April 1950 meeting of the Conference on Research in Income and Wealth. They follow the aim of the conference to reconsider the role of assets holdings of individuals and business enterprises in the general frame work that constitutes economic theory. National Bureau of Economic Research, 1952, 286 blz., f 15,75.
- Inflation and expansion*, door D. B. Copland. Major problems of Australian economy including currency revaluation and control of rising prices. Cheshires 1952, f 9,70.
- Capitalism and socialism on trial*, door F. Sternberg. John Day 1952, 603 blz., f 15,75.
- Economic planning in Hungary, 1947—1949*, door F. Kémeňy. Royal Institute for International Affairs, 1951, f 5,25.
- The progress of co-operatives*, door Ch. M. Weiting. A review of basic cooperative principles and practices in the U.S. and other countries. Harper 1952, 224 blz., f 13,50.
- The Danish system of labor relations*. A study in industrial peace, door W. Galenson. The successful functioning of the Danish system of collective bargaining which has its basis in an agreement reached in 1899 between labor and management now incorporated into law. Cambridge Univ. Press 1952, 333 blz., f 20,25.
- Labour productivity of the cotton textile industry in five Latin-American countries* (Brasil, Chile, Equador, Mexico and Peru). United Nations Publ. 1952, 293 blz., f 14,15.
- Productivity and trade unions*, door F. Zweig. B. Blackwell 1952, f 11,70.
- Technological applications of statistics*, door L. H. C. Tippett M. Sc., Williams and Norgate, 1952, f 11,70.

GEMEENTE RENKUM

UITGIFTE VAN f 500.000.—
4¼ pCt. 20-jarige Obligatiën in
stukken van nominaal f 1000.—
aan toonder.

Ondergetekende bericht, dat zij de inschrijving op bovengenoemde uitgifte openstelt op

VRIJDAG 28 MAART 1952

van des morgens 9 uur tot des namiddags 4 uur, bij haar kantoor te Amsterdam,

TOT DE KOERS VAN 100 pCt.,

op de voorwaarden van het prospectus d.d. 21 Maart 1952.

Prospectussen en inschrijvingsbiljetten zijn bij het inschrijvingskantoor verkrijgbaar.

BANKIERSKANTOOR
M. VAN EMBDEN N.V.

Amsterdam, 21 Maart 1952.

vacatures



GEMEENTE ROTTERDAM

Bij de Secretarie-afdeling Algemene Personeelszaken kan een ambtenaar in de rang van

hoofdcommies

worden geplaatst.

De te benoemen functionaris zal worden belast met de voorbereiding en behandeling van aangelegenheden op het gebied van het personeelsbeheer (vorming en opleiding, bedrijfskadertraining, werkclassificatie, documentatie, personeelsstatistiek enz.)

Vereisten: Ten minste middelbare opleiding: ruime algemene ontwikkeling en administratieve ervaring, belangstelling voor en - zo mogelijk ook - kennis van de op het bovengenoemde gebied bestaande problemen.

Leeftijd 35-45 jaar. Salarisgrenzen: f. 5.492,- - f. 6.815,- bruto per jaar, vaste toelagen inbegrepen.

Soll. op zegel te richten tot B. en W. en in te zenden aan het Bur. Personeelvoorziening, kamer 331, Raadhuis, binnen 14 dagen na deze oproep, onder No. 44.

Nederlands-Frans Accountantskantoor te Parijs zoekt voor direct:

a. ERVAREN ASSISTENT-ACCOUNTANT

b. SECRETARIS-JURIST

met behoorlijke kennis van Frans en Boekhouden. Verbintenis voor minstens 2 jaar. Leeftijd niet boven 30 jaar.

Brieven met opgave van diploma's en referenties aan: Cabinet L. Husson & J. G. van Waveren, 109, Boulevard Malesherbes, Parijs-8°.

**N.V. BELEGGING MAATSCHAPPIJ VOOR SOCIALE
FONDSEN**

Keizersgracht 706, Amsterdam
Tel. 35173 — 35634 — 33454 — 36592.

Een circulaire gericht aan alle lichamen die belegging in aandelen beogen van middelen welke bestemd zijn voor sociale voorzieningen wordt aan belangstellenden op aanvraag toegezonden.

De Directie:
N.V. Hollandsche Belegging en Beheer Mij.



Uw export naar Noord-Afrika!

Invoerbepalingen naar Franse gebieden zullen niet blijvend zijn. Marokko ontwikkelt zich snel. Deze markt verdient belangstelling op langere termijn. Daarom organiseert het CIHAN bij voldoende deelneming

NEDERLANDSE INZENDINGEN
naar de jaarbeurzen te

CASABLANCA

Foire de Casablanca 14-29 Juni 1952.

- Enige internationale jaarbeurs in Noord-Afrika. Casablanca: het handelscentrum van Marokko (Fr.)
- Behoefte aan kapitaalgoederen voor landbouw- en industrie ontwikkeling, alsook aan levensmiddelen e.d.
- Verblifskosten gedurende 17 dagen voor twee personen à Frs. 500 per dag per persoon, op vertoon van CIHAN-deelnemerskaart.
- Samenwerking met het Afrika-Instituut, Rotterdam en naar de aanstaande

FOIRE DE PARIS

17 Mei - 2 Juni 1952

- Grootste internationale jaarbeurs van Frankrijk. In 1952: 2,5 miljoen bezoekers; 10.750 deelnemers.
- Verblifskosten gedurende 18 dagen voor twee personen à Frs. 500 per dag per persoon, op vertoon van CIHAN-deelnemerskaart.
- Aanmelding uiterlijk 15 April a.s.
- Samenwerking met de Nederlandse Kamer van Koophandel voor Frankrijk te Parijs.

Het CIHAN zorgt voor huur, inrichting en demontage van de stands, regelt het transport van expositie-goederen v.v., inclusief in, uit- en doorvoerdocumenten.

Kosten van standhuur, transport, inrichting, afwikkeling etc. worden verrekend in Ned. valuta.



Spedige aanmelding verzekert U van een gunstige standruimte.

**CENTRAAL INSTITUUT TER BEVORDERING
VAN DE BUITENLANDSE HANDEL (CIHAN)**
Afd. Buitenl. Jaarbeurzen: tel. K 1700-771958
BEZUIDENHOUTSEWEG 64, DEN HAAG

Abonneert U op de E.-S.B.

DE ERVEN DE WED. J. VAN NELLE N.V.

Gevestigd te Rotterdam

INTRODUCTIE

ter beurze van Amsterdam van

2000 gewone aandelen aan toonder,
(desgewenst op naam),

elk groot nominaal f 1000.—,

ten volle delende in de winst van het boekjaar 1952 en van volgende boekjaren.

Ondergetekenden berichten, dat zij de inschrijving op bovengenoemde gewone aandelen, desgewenst in certificaten van gewone aandelen groot nom. f 100.—, openstellen op **VRIJDAG 28 MAART 1952,** van des voormiddags 9 uur tot des namiddags 4 uur,

ten kantore van de

**Nederlandsche Handel-Maatschappij, N.V.,
Rotterdamsche Bank N.V.,**

te **Amsterdam, Rotterdam** en 's-Gravenhage,

TOT DE KOERS VAN 110 pCt.,

op de voorwaarden van het prospectus d.d. 20 Maart 1952.

Prospectussen en inschrijvingsbiljetten zijn verkrijgbaar bij de inschrijvingskantoren.

**Nederlandsche Handel-Maatschappij, N.V.
Rotterdamsche Bank N.V.**

Amsterdam, 20 Maart 1952.
Rotterdam,

**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 Zoonen, Rotterdam

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

Abonnementen: Pieter de Hoochstraat 5, Rotterdam (W.).

□

Abonnementprijs, franco per post, voor Nederland en de Uniegebieden en Overzeese Rijksdelen (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.

□

Aangetekende 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). Advertentietarief 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 welgeren.

Losse nummers 75 cents.